

# LA COMERCIALIZACIÓ DELS TEIXITS DE LLANA EN LA CRUÏLLA DELS SEGLES XVIII I XIX. L'EXEMPLE DE LA FÀBRICA DE TERRASSA «ANTON Y JOAQUIM SAGRERA», 1792-1807\*

JOSEP M. BENAUL I BERENGUER

## INTRODUCCIÓ

Obscurida entre l'espectacular desenvolupament de la indústria cotonera i l'enfonsament de les indústries tèxtils tradicionals (que incloïen òbviament un sector llaner), la indústria llanera moderna —és a dir, la que va evolucionar cap al sistema de fàbrica— ha estat sovint deixada de banda en les anàlisis sobre els orígens de la industrialització catalana. En aquest treball estudiem, potser amb excés de prolixitat, el cas d'una empresa tèxtil de Terrassa, població que des del darrer terç del segle XVIII va ser el nucli de l'arrencada de la industrialització llanera de Catalunya.

La fàbrica «Anton y Joaquim Sagrera» era de fundació recent en comparació a la resta de les principals fàbriques terrassenques: Busquets, Galí, Galí i Surís, Vinyals, Font i Borrull... Anton Sagrera era encara, el 1770, un mestre sabater, mentre que dos anys després era qualificat de negociant —era, entre altres coses, arrendador dels censos del senyor del castell de Terrassa—, i aviat esdevingué fabricant.<sup>1</sup> Malgrat la seva joventut, aquesta empresa era, el darrer quart del segle, una de les més representatives del nucli empresarial terrassenc que protagonitzà l'embranchida indus-

trial d'aquesta població vallesana. En el conjunt de la producció tèxtil llanera de Terrassa la fàbrica «Anton y Joaquim Sagrera» va passar de representar, el 1788, el 7,8 per cent del total al 16,4, el 1801. El gràfic 1 permet veure amb més detall l'evolució d'aquesta empresa en relació a la resta de la indústria llanera terrassenca. El 1802 la fàbrica Sagrera ocupava el primer lloc en la fabricació de baietes i el quart en la de draperia.<sup>2</sup>

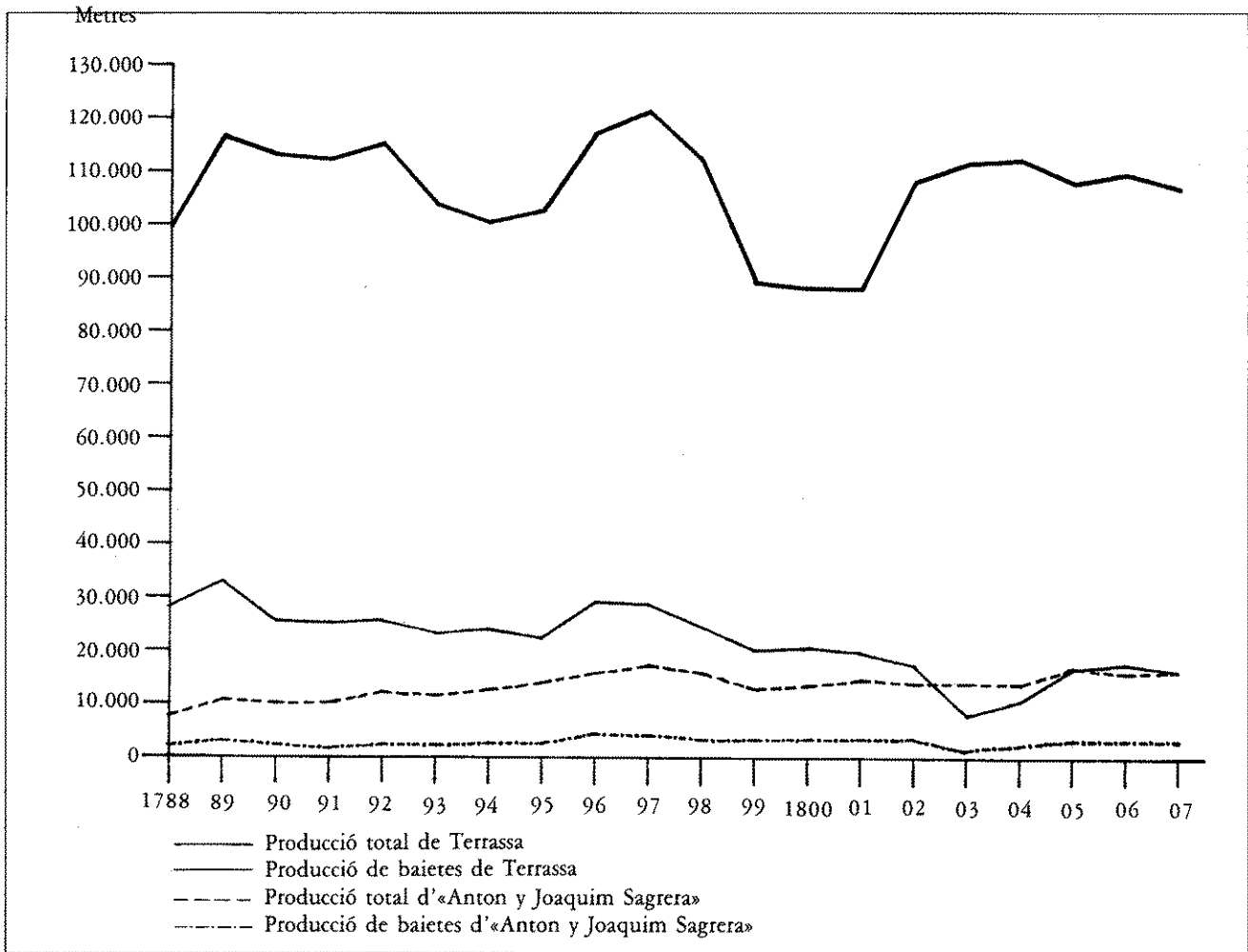
Fou durant la segona meitat del segle XVIII que es precisaren progressivament els trets de la indústria llanera moderna a Catalunya. L'estructura d'aquesta indústria es contraposava a la de les poblacions de la Catalunya intermèdia (Bages i Osona, primordialment), no solament pel que feia al producte acabat —draperia de qualitat mitjana i superior— sinó també, i sobretot, pel desenvolupament d'una organització empresarial accentuadament capitalista: independització del capital comercial, desenvolupament inicial d'una xarxa comercial pròpia, expansió considerable de la mà d'obra tradicional (ampliació geogràfica de les àrees dedicades a la filatura) i, a la vegada, ús de mà d'obra de manera moderna a les instal·lacions prò-

\* Versió catalana de la comunicació presentada al «XII Simposio de Análisis Económico» (Barcelona, 28-30 de setembre de 1987).

<sup>1</sup> Salvador CARDÚS, *Historial de la Guerra Napoleònica a*

*Terrassa* (Terrassa 1976), p. 12.

<sup>2</sup> Una anàlisi de l'estructura de la indústria llanera terrassenca a l'inici del segle XIX a Josep M. BENAUL *et alii*, *Història de Terrassa* (Terrassa 1987), ps. 259 i 295, nota 1.



GRÀFIC 1. Producció total de teixits de llana i de baietes de Terrassa i de la fàbrica «Anton y Joaquim Sagrera», 1788-1807.

Font: AHT, *Llibre abon se notan los Preus dels Arrendaments del Comú de la vila de Terrassa, 1756-1844*. (Elaboració pròpia del dret de rams dels estricadors).

pies de la fàbrica, devaluació de l'organització gremial —evident en la relació amb els teixidors—, creixent complexitat en les instal·lacions industrials i, en la cruïlla dels segles XVIII i XIX, introducció d'innovacions tecnològiques precises i eficaces.<sup>3</sup>

Si deixem de banda la indústria rural tradicional

i el fracàs de les diverses experiències colbertistes, roman oberta la qüestió de l'exceptuositat de la indústria llanera moderna catalana en el marc peninsular del set-cents.<sup>4</sup> Hom podria fer tres consideracions sobre aquest tema. Primera, el context excepcional —el desenvolupament català del XVIII— on s'incriu

<sup>3</sup> Josep M. MUÑOZ I LORET, *La contribució de la indústria rural a la industrialització i les discussions entorn de la protoindustrialització: el cas de Sabadell i Terrassa al segle XVIII a Primer Congrés d'Història Moderna de Catalunya*, I, (Barcelona 1984), ps. 399-409. Jaume TORRAS ELIAS, *Especialización agrícola e indústria rural en Cataluña en el siglo XVIII*. «Revista de Historia Económica», II, 3 (1984), ps. 113-117. Del mateix autor *Fabricants sense fàbrica. Estudi d'una empresa llanera d'Igualada*

(1726-1765), «Recerques», 19 (1987), ps. 145-160. Sobre les innovacions tecnològiques introduïdes a la fi del segle XVIII i a l'inici del XIX, vegeu Antoni BOSCH I CARDELLACH, *Memòria de las cosas notables de la vila de Sabadell comensant en desembre de 1787* (Sabadell 1944), p. 179 i Josep M. BENAUL, *La indústria llanera, 1814-1914*, en curs de publicació dins *Història Econòmica de la Catalunya Contemporània*.

l'arrencada d'aquesta indústria. Segona, la ben distinta sort dels nuclis espanyols, que presentaven certs paral·lelismes amb els de la indústria llanera moderna de Catalunya, després de 1814: enfonsament immediat de la indústria segoviana, afebliment i reducció de la zona de Cameros, mentre que Béjar i Alcoi es consolidaren com a aïllades —i problemàtiques— excepcions enfront del desenvolupament industrial català. De fet, mentre que el volum de producció, per no fer esment de les seves dimensions demogràfiques, era, a la darrera del segle XVIII, clarament superior a Antequera, Segòvia i Alcoi en relació a Terrassa, resulta simptomàtic que a l'inici del segle XIX Segòvia i Alcoi anessin darrera les innovacions tecnològiques de la indústria llanera catalana.<sup>5</sup> Tercera, aquests paral·lelismes no han d'amagar notables diferències: paper i límits de les herències industrials amb participació de l'Estat (Segòvia i Ezcaray), major llast de les estructures gremials (Antequera, Segòvia, Alcoi...), estructura de la demanda amb forta presència del sector públic (Alcoi), configuració de l'empresariat, etc.<sup>6</sup>

<sup>4</sup> Sobre les indústries llaneres espanyoles en el segle XVIII vegeu els treballs d'Agustín GONZÁLEZ ENCISO, *La protoindustrialización en España*, «Revista de Historia Económica», II, 1 (1984), ps. 11-44; *La protoindustrialización en Castilla la Vieja en el siglo XVIII*, «Revista de Historia Económica», II, 3 (1984), ps. 51-82 i *Estado e industria en el siglo XVIII: la fábrica de Guadalajara* (Madrid 1980). També James C. LA FORCE, *The Development of the Spanish Textile Industry, 1750-1800* (Berkeley 1965). Rafael ARACIL i Màrius GARCIA BONAFÈ, *Industrialització al País Valencià: Alcoi* (València 1974). J. Antonio PAREJO BARRANCO, *Antequera en el siglo XVIII (Población, economía, sociedad)* (Málaga 1985). Àngel GARCIA SANZ, *Desarrollo y crisis del Antiguo Régimen en Castilla la Vieja. Economía y sociedad en tierras de Segovia (1500-1814)* (Madrid 1986), ps. 222-256.

<sup>5</sup> Sobre la decadència de la indústria llanera segoviana després de 1814, vegeu l'informe de la Junta de Comerç de Barcelona sobre les ordenances dels gremis llaners de Segovia (Biblioteca de Catalunya, Arxiu de la Junta de Comerç, *Copiador de Cartas. Madrid, 1814-1816*, 10-VII-1816). Josep Riber i Mas, terrassenc establert a Segòvia com a negociant de llanes i fabricant, havia sol·licitat una de les màquines de cardar i emborrar que construïa Santiago Ubach a Terrassa (BC, Arxiu de la Junta de Comerç, *l'ligall XXIII-capsa 35*, carta d'Ubach a la Junta, 8-XI-1802). El 1806, els fabricants alcoians enviaren un comissionat a Catalunya per tal d'observar aquestes màquines; vegeu Rafael ARACIL i Màrius GARCIA BONAFÈ, ob. cit., ps. 129-130.

<sup>6</sup> Referències sobre la «Compañía de la Real Fábrica de Paños de Segovia» i la «Real Compañía de Santa Bárbara y San Car-

Òbviament no és la nostra pretensió analitzar aquí aquestes qüestions, però a l'hora de considerar la comercialització dels teixits de la indústria moderna catalana, la distribució dels seus mercats —i en particular la seva penetració a l'interior de la península—, no podem eludir ni la realitat de la indústria llanera espanyola ni la presència, determinada pels límits d'aquesta, de la producció estrangera.

L'anàlisi d'un cas particular sempre imposa límits a la generalització, però aquests són encara més obvis quan el seu objecte és la comercialització i la distribució dels mercats. Malgrat tot, donada l'escassetat de coneixements sobre la indústria llanera moderna del set-cents, creiem que es poden extreure algunes conclusions de les anàlisis de la distribució dels mercats, de l'estructura de les vendes i de les formes de comercialització. A causa de les fonts disponibles, el treball es cicumscriu al període 1792-1807, en la difícil conjuntura situada entre el «*verdadero apogeo de la actividad comercial catalana*» i el col·lapse de 1808.<sup>7</sup>

los» d'Ezcaray a James C. LA FORCE, ob. cit., ps. 51-67. Àngel GARCIA SANZ, ob. cit., ps. 405-412. J. Antonio PAREJO BARRANCO, ob. cit., ps. 99-125 i Rafael ARACIL i Màrius GARCIA BONAFÈ, ob. cit., ps. 34-35.

<sup>7</sup> Aquest treball es basa en els documents de la fàbrica conservats a l'Arxiu de la Família Alegre de Sagrera (d'ara endavant AFAS) i a l'Arxiu Històric de Terrassa (AHT). Haig d'agrair a la senyora Montserrat Bosch la seva amabilitat i les facilitats que em va donar per consultar l'arxiu familiar.

AFAS:

— *Llibre de comptes, 1791-1800.*

— *Llibre de comptes, 1800-1802.*

— *Copiador de Anton y Joaquim Sagrera per lo any 1804-1807.*

En els llibres de comptes hi ha també documents solts, bàsicament correspondència.

AHT:

— *Llibre de comptes de Joaquim Sagrera, 1802-1832.*

Totes les taules estadístiques es basen en les dades dels comptes. Hem deixar de banda les dades dels anys 1791, 1808 i 1809 perquè eren incompletes. Les dades dels anys 1804-1806, extretes del llibre de comptes, han estat completades i rectificades amb les del copiadore.

La frase, referida a l'any 1792, és de Pierre VILAR, *Catalunya dins l'Espanya Moderna, IV. La formació del capital comercial* (Barcelona 1968), p. 85.

## EVOLUCIÓ DE LES VENDES I DE LA FACTURACIÓ

El volum anual de les vendes i de la facturació entre 1792 i 1807 reflecteix (vegeu la taula 1) tres fases diferenciades. Una primera, entre 1792 i 1797, de clara expansió en el volum de peces venudes i de facturació, amb una remarcable ampliació del nombre de clients (creixement d'un 123 per cent entre ambdues dates). Una segona fase de recessió s'obre de 1798 a 1803, amb les cotes més baixes en el trienni 1798-1800. Finalment, en el trienni de 1804-1806, l'empresa assoleix els màxims a les tres variables. Tanmateix, el creixement de 1804-1806 s'ha de veure més com una recuperació de l'expansió de la primera fase que com un salt endavant. Durant aquests tres anys, el màxim de peces venudes representa només un 6,5 per cent d'augment en relació a 1797, mentre que en relació a aquesta mateixa data el nombre de clients augmentà en un 5,2 per cent. L'increment en la facturació, tot i que és més rellevant en relació a aquella data (30 per cent el 1804, 10 per cent el 1805 i 16 per cent el 1806) sembla tenir relació directa amb la tendència a l'alça dels preus dels draps de la fàbrica Sagrera (taula 2). Un altre factor que pot haver determinat el major increment de la facturació radica en els canvis en la composició de les vendes: major percentatge dels draps de la qualitat superior en 1804-1806. Malauradament, a partir de 1802, els llibres de comptes no proporcionen dades en aquest sentit que ens permetin afirmar-ho o negar-ho.

## LA DISTRIBUCIÓ DELS MERCATS

La taula 3 evidencia que gairebé dos terços de la facturació eren realitzats a Catalunya mentre que l'altre terç es repartia entre Aragó (28,5%) i Castella la Nova (5%). La resta dels mercats, conjuntament considerats, tot just superava l'1 per cent del total de la facturació. Així, doncs, es tracta d'una empresa amb una penetració limitada en els mercats peninsulars.

Pel que fa a Catalunya, Barcelona absorbia gairebé tres quarts de les peces i gairebé el vuitanta per cent de la facturació total del Principat. La quarta part i el vint per cent restants es repartien a la Catalunya interior (taula 4).

És per això que caldria distingir entre el mercat interior català i el mercat barceloní —estructurat ma-

JORITÀRIAMENT A L'ENTORN DE GRANS COMERCIANTS—, el qual no era només un centre de consum sinó també de redistribució tant cap a la resta de Catalunya com cap als mercats peninsulars i colonials. Al mercat de la Catalunya interior es registraren vendes a setze comarques,<sup>8</sup> tot i que només sis (Segrià, Osona, Garrotxa, Bages, Urgell i Gironès) concentraven el 90 per cent de les vendes. Si precisem encara més l'anàlisi, podem veure que quatre ciutats (Lleida, Vic, Olot i Manresa) sumaven el 75 per cent de la facturació total de la Catalunya interior, mentre que el 25 per cent restant es repartia a setze localitats, de les quals cap no arribava a l'1 per cent de la facturació total de l'empresa en el període estudiat (taula 5).

Els mercats regionals abans esmentats —Catalunya, Aragó i Castella la Nova— es concentraven a vuit ciutats, les quals sumaven el 95 per cent de la facturació total de l'empresa. Només un cinc per cent es repartia entre setze localitats catalanes, sis de la resta de la península i una de les colònies americanes (taula 6).

La distribució dels 117 clients evidencia també la concentració de la major part de les vendes en un reduït nombre de compradors. Si considerem els clients a qui la fàbrica factura per més de 100.000 rals, durant el període considerat, observarem que són només vint (17 per cent del total) i que van adquirir el 73 per cent de les peces, amb un valor equivalent al 74 per cent de la facturació. D'aquests vint clients, 7 eren de Barcelona (representaven el 80 per cent de la facturació total a la ciutat), 8 de Saragossa (92 per cent de la facturació a la ciutat), 1 de Lleida, 1 de Madrid, 1 d'Alcalá de Henares, 1 d'Olot i 1 de Vic. Representen la majoria dels clients que podem considerar habituals: la seva presència als llibres de comptes té una mitjana superior als nous anys en el període considerat de setze anys. La resta, 97 clients (83 per cent del total), es repartia respectivament el 27 per cent de les peces i el 26 per cent de la facturació (taula 7).

## LA COMPOSICIÓ DE LES VENDES

No ha estat possible fer una anàlisi de les diferents qualitats dels teixits fabricats i de quina era la seva distribució en les diverses operacions de venda durant tot el període 1792-1807, perquè els llibres de comptes deixen de proporcionar dades sobre les qua-

<sup>8</sup> Utilitzem la divisió comarcal de 1936.

TAULA 1. *Vendes i facturació d'«Anton y Joaquim Sagrera», 1792-1807*

Any	Clients	Peces	Rals
1792	17	253,5	437.485
1793	16	271,5	500.971
1794	20	289	550.096
1795	27	326	656.165
1796	34	311,2	640.633
1797	38	390	821.574
1798	32	262	531.232
1799	36	222,5	426.604
1800	31	266	501.076
1801	33	350	685.210
1802	32	380	837.136
1803	27	350	782.957
1804	37	411	1.070.857
1805	36	403	903.767
1806	40	415,5	954.953
1807	21	307	726.211
Totals		5.208,2	11.083.931

Fonts: vegeu la nota 7.

 TAULA 2. *Preus dels teixits d'«Anton y Joaquim Sagrera», 1791-1806 (lliures catalanes i sous per cana)*

Any	26è. negre	32è. negre	36è. turquí
1791	6''	8''	11''
1792	6'' 5''	—	11'' 8''
1793	—	8'' 10''	11'' 8''
1794	6'' 8''	8'' 16''	—
1795	6'' 15''	9'' 10''	12'' 10''
1796	8''	10''	14''
1797	8''	10''	14''
1798	8''	10''	14''
1799	7'' 10''	9'' 10''	13''
1800	7'' 10''	9'' 10''	13''
1801	7'' 10''	10''	13''
1802	8'' 1''	10'' 10''	14''
1803	9''	10'' 10''	15''
1804	9'' 10''	—	16''
1805	9''	12'' 9''	16''
1806	9''	11'' 10''	15'' 10''

Fonts: vegeu la nota 7.

 TAULA 3. *Distribució regional dels mercats d'«Anton y Joaquim Sagrera», 1792-1807*

	Localitats	Clients		Peces		Rals	
		Total	%	Total	%	Total	%
Catalunya	21	88	3.094,2	59,41	7.202.358	64,98	
Catalunya (-B)	20	46	828,2	15,90	1.578.512	14,24	
Barcelona	1	42	2.266	43,50	5.623.846	50,73	
Aragó	2	16	1.765,5	33,89	3.197.087	28,56	
Castella la Nova	3	8	295,5	5,67	561.715	5,06	
Extremadura	1	1	24	0,46	52.197	0,47	
Andalusia	2	2	18	0,34	45.351	0,40	
Múrcia	1	1	3	0,05	8.475	0,07	
Colònies	1	1	8	0,15	16.748	0,15	
Totals	31	117	5.208,2	100,00	11.083.931	100,00	

Fonts: vegeu la nota 7.

 TAULA 4. *El mercat català d'«Anton y Joaquim Sagrera», 1792-1807*

	Clients		Peces		Rals	
	Total	%	Total	%	Total	%
Catalunya (-B)	46	52,3	828,2	26,76	1.578.512	21,91
Barcelona	42	47,7	2.266	73,23	5.623.846	78,08

Fonts: vegeu la nota 7.

TAULA 5. *Distribució comarcal del mercat de la Catalunya interior (sense Barcelona) d'«Anton y Joaquim Sagrera», 1792-1807*

	Localitats	Clients	Peces		Rals	
			Total	%	Total	%
Segrià	2	11	259,5	31,33	465.632	29,49
Osona	1	8	170,7	20,61	303.211	19,20
Garrotxa	1	3	136	16,42	276.031	17,48
Bages	3	6	64	7,72	167.695	10,62
Urgell	3	5	64	7,72	99.276	6,28
Gironès	1	2	42	5,07	81.698	5,17
Alt Empordà	1	1	29	3,50	70.155	4,44
Les Garrigues	1	1	22	2,65	39.623	2,51
La Noguera	1	2	19	2,29	33.188	2,10
Vallès Oriental	1	2	9	1,08	16.909	1,07
Baix Empordà	1	1	4	0,48	8.600	0,54
Alt Camp	1	1	3	0,36	7.266	0,46
Ripollès	1	1	3	0,36	5.033	0,35
Pallars Jussà	1	1	2	0,24	2.574	0,16
Conca de Barberà	1	1	1	0,12	1.621	0,10
	20	46	828,2	100,00	1.578.512	100,00

Fonts: vegeu la nota 7.

TAULA 6. *La base urbana dels mercats d'«Anton y Joaquim Sagrera», 1792-1807*

	Clients	Peces		Rals	
		Total	%	Total	%
Barcelona	42	2.266	43,50	5.623.846	50,73
Saragossa	15	1.753,5	33,66	3.166.634	28,56
Lleida	10	258,5	4,96	463.991	4,18
Vic	8	170,7	3,27	303.211	2,73
Madrid	2	143	2,74	281.365	2,53
Olot	3	136	2,61	276.031	2,49
Alcalá de H.	5	112	2,15	214.390	1,93
Manresa	2	51	0,97	146.216	1,31
Total 8 ciutats	87	4.872,7	93,86	10.475.684	94,46
Resta	30	335,5	6,14	608.247	5,54

Fonts: vegeu la nota 7.

litats dels teixits a partir de 1802. Hem optat per fer aquesta anàlisi a partir de les dades del quinquenni 1797-1801 (taula 8).

«Anton y Joaquim Sagrera» fabricaven baietes vint-i-sisenes —molt superiors a les baietes tradicionals— i draps des dels vint-i-sisens als quarantens. La fabricació de baietes no es va reduir en la mateixa proporció que el conjunt de la producció terrassenca i el

1804 la fàbrica produïa el 22,6 per cent de les baietes de Terrassa. Tanmateix, la producció de draps era clarament dominant, fossin negres o de color. Entre els colors predominava el blau turquí; aquest color i el grana eren els més cars. La creixent demanda de draps de color desbordava a vegades la capacitat productiva dels establiments de tintatge dels fabricants, preparats només per a una gamma molt reduïda de colors.<sup>9</sup>

TAULA 7. *Clients d'«Anton y Joaquim Sagrera» amb una facturació superior als 100.000 rals. 1792-1807*

	Peces	Rals
Pau Miarons i nebot (B)	688,5	1.734.485
Ignacio de Azcárraga (S)	540	1.012.843
Miquel Amat i Mornau (B)	346	775.332
Francisco de Azcovereta (S)	415	697.417
Pere Puig i Mas i Companyia (B)	224	601.558
Josep Garrich (B)	187,5	522.956
Miguel Zavaleta y Compañía (S)	259	478.258
Magí Serinyà (B)	138	385.606
Anton Nadal i Darrer (B)	121	268.197
Manuel González de Lovera y Cía. (M)	132	253.985
Maurici i Felip Solà (B)	68	191.463
Ignacio López* (S)	88	188.510
José de Yarritu (A)	94	181.929
Jouvert, Hourguet y Tornes (S)	85	162.577
José López* (S)	104	161.302
Siqués i Pastells (O)	77	146.931
Josep Cortés (L)	68,5	133.178
Felipe Sanclemente (S)	79	125.678
Jaume Caralt i Companyia (V)	59	111.304
Fulgencio López* (S)	55,5	100.832
	3.828	8.233.921

\* És molt probable que els comerciants saragossans José López, Fulgencio López i Ignacio López siguin la mateixa raó social, ja que apareixen en anys consecutius, 1792-1800, 1801-1803 i 1804-1807, però no podem confirmar-ho.

B = Barcelona, S = Saragossa, M = Madrid, A = Alcalá de Henares, O = Olot, L = Lleida, V = Vic.

Fonts: vegeu la nota 7.

El consum de determinades qualitats de teixits, la preferència dels draps negres sobre els de color o viceversa aporten, sens dubte, elements per a un millor coneixement de l'estructura de la demanda i dels mercats. Per a una comprensió més precisa hem dividit l'anàlisi dels mercats de Catalunya i els d'Espanya.

La taula 9 posa de relleu l'escassa demanda que tenien a Barcelona els gèneres més inferiors —baietes i vint-i-sisens (14 per cent del total) enfront dels su-

<sup>9</sup> El 1805 Joaquim Sagrera declara que produeix més de 400 peces i —en una altra ocasió— 450 (AFAS, *Copiador...*, carta a González de Lovera, de Madrid, 3-VI-1805 i carta a Mariano de Azcovereta, de Saragossa, 28-X-1805). El mateix any, Sagrera escriu: «...no podemos detenernos en dedicarnos a paños de colores, pero no tampoco nos negamos, en complacer a los parroquia-

TAULA 8. *Qualitats de teixits venudes entre 1797 i 1801*

	Peces color	%	Peces negre	%
Baietes 26nes	—	—	322	21,6
Draps 26ns	161	10,8	339	22,7
Draps 30ns	2	0,1	31	2,0
Draps 32ns	127	8,5	102,5	6,8
Draps 36ns	310	20,8	78	5,2
Draps 40ns	3	0,2	15	1,0
	603	40,4	887,5	59,5

Fonts: vegeu la nota 7.

periors (86 per cent del total). Pel que fa al color, els draps negres representen només el 31 per cent del total. Això reflecteix, d'una banda, un consum burgès atret per la moda i, de l'altra, la preferència, entre els comerciants a l'engròs, per la draperia de qualitat i de moda amb un valor específic superior i una clientela més estable.

En canvi, les ciutats tradicionals catalanes (sobretot Lleida i Girona on el pes de la indústria era gairebé nul) presenten una altra composició de les vendes. Els gèneres inferiors arriben a representar el 81 per cent del total, mentre que la preferència pel color negre s'acosta el 88 per cent. Es tracta de centres comercials que atreïen la demanda d'una clientela urbana de tipus tradicional (menestrals, clergues, funcionaris...) i de pagesos de l'entorn. En resum, menys poder adquisitiu i costums més tradicionals en el vestir.

A les poblacions agrícoles, on el fet més remarkable és l'elevat consum de baietes, la preferència dels gèneres inferiors i negres és més gran encara. En aquest cas la clientela és bàsicament pagesa.

Finalment, les localitats dedicades preferentment a activitats industrials es situen en un punt intermedi entre el mercat barceloní i el de les ciutats tradicionals i les localitats agrícoles. Els gèneres inferiors superen el 50 per cent de les vendes, però els superiors tenen una demanda molt significativa i el consum de

nos que en su nota de 20 o 30 piezas de paños negros, azules y granas nos piden quatro o seis de colores...» (AFAS, *Copiador...*, carta a Antonio Estor, de Múrcia, 20-VI-1805). El 1811, la fàbrica Busquets tenia tres instal·lacions de tintatge per a negre, blau i grana; vegeu Josep M. BENAUL, *La indústria llanera...*

TAULA 9. Composició de les vendes d'«Anton y Joaquim Sagrera» als mercats catalans, 1797-1801

	Catalunya		Barcelona		Altres ciutats <sup>1</sup>		Loc. agrícoles <sup>2</sup>		Loc. industrials <sup>3</sup>	
	Peces	%	Peces	%	Peces	%	Peces	%	Peces	%
Baietes 26nes N	156	16,7	38	6,6	74	32,5	32	47,7	12	19,0
Draps 26ns C	48	5,1	22	3,8	14	6,1	7	10,4	5	7,4
Draps 26ns N	149	16,0	19	3,3	96	42,2	18	26,8	16	25,4
Draps 30ns C	2	0,2	—	—	1	0,4	—	—	1	1,6
Draps 30ns N	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Draps 32ns C	116	12,4	107	18,6	6	2,6	2	2,9	1	1,6
Draps 32ns N	74,5	8,0	46	8,0	21	9,2	3,5	5,2	4	6,3
Draps 36ns C	292	31,3	264	46,0	7	3,0	1	1,5	20	32,1
Draps 36ns N	75	8,0	61	10,6	6,5	2,8	3,5	5,2	4	6,3
Draps 40ns C	3	0,3	3	0,5	—	—	—	—	—	—
Draps 40ns N	15	1,6	13	2,2	2	0,8	—	—	—	—
	930,5	100,0	573	100,0	227,5	100,0	67	100,0	63	100,0

<sup>1</sup> Vic, Girona i Lleida.

<sup>2</sup> Balaguer, Bellpuig, la Bisbal d'Empordà, les Borges Blanques, l'Espuga de Francolí, Granollers, Palau d'Anglesola, Tàrraga, Tremp i Verdú.

<sup>3</sup> Manresa, Moia, Olot i Ripoll.

N = negre; C = color.

Fonts: vegeu la nota 7.

draps de color supera el 40 per cent del total. Això reflecteix, sens dubte, un poder adquisitiu major i una demanda —de qualitat i de moda— que no podia satisfer la indústria llanera tradicional d'aquestes localitats i d'aquestes comarques.

En els mercats espanyols és aclaparador el predomini dels gèneres inferiors (83 per cent) i de color negre (74 per cent). En el cas de Saragossa, on els percentatges són fins i tot més elevats —89 i 78 respectivament—, s'evidencia un mercat de baix poder adquisitiu i de característiques tradicionals. Hom gosaria dir que en aquest cas es trasllueix el poc pes de la clientela burgesa (taula 10).

El cas d'Alcalá de Henares resulta més matisat, tot i que hi predominen també els gèneres inferiors i negres (72 i 77 per cent respectivament). En canvi, Madrid reflecteix una demanda important dels draps de qualitat (37 per cent) i de color (63 per cent). Tot i que l'anàlisi es basa en l'únic client de la fàbrica, resulta evident l'existència de consumidors de poder adquisitiu més elevat i de gustos més avançats.

#### ALGUNES CONSIDERACIONS SOBRE ELS MERCATS

##### Barcelona

Els set clients (16,6 per cent) que facturaren més de 100.000 rals van concentrar el 80 per cent de les vendes. El vint per cent restant es va repartir en una estesa i fluctuant clientela. Hi havia, per tant, dues realitats en el mercat barceloní. D'una banda, els comerciants a l'engròs, ja es tracti de comerciants matriculats o botiguers importants. De l'altra, el món del comerç al detall, de la botiga a una escala més reduïda. Això explica la gran fluctuació dels clients en aquest mercat: només 5 sobre el total de 42 apareixen durant més de set anys en els llibres de comptes. A l'extrem oposat hi ha 26 clients que només apareixen un o dos anys, amb una mitjana de compra de 6,5 peces per any; únicament cinc d'aquests clients van superar les 10 peces per any.<sup>10</sup>

Els set clients esmentats a dalt van adquirir per terme mitjà 33,7 peces per any i la seva mitjana de facturació anual fou de 84.425 rals. Només un d'ells

<sup>10</sup> Sobre la botiga i l'estructura comercial a Catalunya, vegeu Pierre VILAR, ob. cit., ps. 165-217.



TAULA 10. Composició de les vendes d'«Anton y Joaquim Sagra» als mercats de la resta d'Espanya, 1797-1801\*

	Total resta d'Espanya <sup>1</sup>		Saragossa		Alcalá de Henares		Madrid <sup>1</sup>	
	Peces	%	Peces	%	Peces	%	Peces	%
Baietes 26nes N	166	29,6	160	34,1	3	6,3	—	—
Draps 26ns C	113	20,1	98	20,9	8	17,0	40	39,8
Draps 26ns N	190	33,9	162	34,6	23	48,9	11	10,8
Draps 30ns C	—	—	—	—	—	—	—	—
Draps 30ns N	31	5,5	27	5,7	4	8,5	—	—
Draps 32ns C	11	1,9	5	1,0	—	—	10	9,9
Draps 32ns N	28	5,0	15	3,2	5	10,6	6	5,9
Draps 36ns C	18	3,2	1	0,2	3	6,3	14	13,8
Draps 36ns N	3	0,5	—	—	1	2,1	8	7,9
Qualitat desconeguda	—	—	—	—	—	—	12	11,8
	560	100,0	468	100,0	47	100,0	101	100,0

\* L'anàlisi es limita als tres mercats més significatius; els restants sumaven només 30 peces.

<sup>1</sup> En el quinquenni 1797-1801 Madrid només comptabilitza 15 peces. No ens ha semblat una mostra prou operativa i l'hem substituïda per l'anàlisi de les dades del principal client madrileny, Manuel González de Lovera, el qual opera els anys 1792-1795, 1797, 1799 i 1801-1802.

N = negre; C = color.

Fonts: vegeu la nota 7.

es troba per sota de la mitjana de 10 peces per any. Tot i que més constants que la clientela de la petita botiga, només tres d'aquests clients superen els deu anys en els llibres de comptes.

La raó social «Pau Miarons y nebot», principal client de la fàbrica terrassenca, tot i que no el més constant, constitueix un exemple representatiu d'aquest sector de comerciants. Pau Miarons era membre del Cos de Comerç i es dedicava a la comercialització de teixits de llana a gran escala. Entre 1792 i 1795 adquirí a «Anton y Joaquim Sagra» 390 peces (el 34 per cent de les vendes d'aquests anys) per un valor de 855.142 rals (el 40 per cent de la facturació total). L'any 1792 Miarons comprà baietons i draps a diversos fabricants sabadellenes per un valor de 60.730 lliures catalanes (647.391 rals).<sup>11</sup> La Junta de Comerç de Barcelona considerava, el 1791, que el seu paper en l'impuls del comerç dels teixits de llana catalans havia estat decisiu, i afirmava que es fabricaven «calidades de ropas a imitació de las extranjeras, a que no

ha contribuido poco el celo patriótico de don Pablo Miarons de este comercio, por haber facilitado un quantioso consumo, especialmente de paños de primera y segunda suerte a imitación de los de Inglaterra...». <sup>12</sup> L'escassa correspondència que es conservava entre aquest comerciant i la fàbrica Sagra reflecteix el seu paper de distribuïdor de teixits cap a d'altres mercats.<sup>13</sup>

Entre els comerciants barcelonesos clients de Sagra destacaven Anton Nadal i Darrer, també comerciant matriculat, el qual va adquirir entre 1792 i 1794 més del deu per cent de les vendes de la fàbrica, Miquel Amat i Mornau, Pere Puig i Mas i Companyia i Josep Garrich.

El mercat barceloní es caracteritzava, tal com hem vist, per la demanda de teixits de qualitat i de color; tot plegat reflectia el caràcter burgès del consum i el paper redistribuïdor dels comerciants que cercaven draps competitiu amb els importats de l'estranger.

<sup>11</sup> Antoni BOSCH I CARDELLACH, ob. cit., p. 119.

<sup>12</sup> BC, Arxiu de la Junta de Comerç, lligall XXXIII-capsa 30, resposta al recurs d'Agustí Miret del comerç de Cadis, 16-III-1791.

<sup>13</sup> El 9-IV-1793, Pau Miarons escrivia a Sagra: «...senos an

atrasat algunas remesas a causa desta estaci6n que passa malisima y nos fa estar quasi parats sense gosar embarcar per los temors de molts piratas...». En una altra carta, sense datar, afirmava: «Enviam las dos pessas de millor mescla en Cadis...» (AFAS, correspondència solta a Llibre de comptes, 1791-1800).

*Saragossa*

Després de Barcelona, Saragossa constituïa el segon mercat de la fàbrica. La ciutat representava gairebé el 100 per 100 del mercat aragonès, ja que només una altra població, Tarazona, apareix als llibres de comptes, tot i que amb una facturació irrellevant.

La clientela saragossana és la més fidel de l'empresa, ja que alguns comerciants operen durant la major part, o fins i tot durant la totalitat del període analitzat. Els principals comerciants —Ignacio de Azcárraga i Miguel de Zavaleta y Cía.— semblen assenyalar una forta presència basca en el comerç saragossà de draps.

Tal com hem assenyalat, el consum es basava en els gèneres més inferiors i predominantment negres i reflectia el pes determinant de consumidors tradicionals i de poc poder adquisitiu. Probablement, alguns comerciants, sobretot els que realitzaven una mitjana més elevada de compres (Azcárraga, per exemple, amb 36 peces/any), redistribuïen els teixits a l'entorn rural. La concentració de la demanda, en el període anterior a la fira del Pilar, reflecteix el caràcter tradicional del mercat.<sup>15</sup>

El pes del mercat saragossà a la fàbrica d'«Anton y Joaquim Sagrera» té, a parer nostre, diverses causes. En primer lloc, Saragossa era situada en un punt intermediari de la principal ruta del comerç de llanes. Tot i que les llanes aragoneses no tenien consum a la producció de draps superiors, les llanes entrefines de Molina de Aragón i les fines de Segòvia arribaven a Catalunya pel camí ral de Madrid. En segon lloc, la indústria llanera de Saragossa era, a la fi de segle, irrellevant i de baixa qualitat.<sup>16</sup> En tercer lloc, la regió —a banda del veïnatge— es trobava immersa en un creixent procés de perifèrització en relació a Catalu-

nya. Tot i que, pel que fa a l'exportació de llanes aragoneses, aquest procés no tenia una relació central amb la indústria llanera moderna catalana —on el pes d'aquestes llanes s'havia reduït progressivament—, en canvi, un altre aspecte del procés —la desindustrialització— resultava més determinant a l'hora d'explicar la forta presència de les baietes i dels draps catalans a Saragossa.<sup>17</sup>

*Els altres mercats catalans*

Aquests mercats ocupaven el tercer lloc en importància en les vendes de la fàbrica Sagrera. Sembla adient utilitzar el plural mercats, perquè —tal com hem assenyalat— hi ha una contraposició entre les ciutats (que concentren la meitat dels clients i 2/3 de les vendes) i els pobles rurals (caracteritzats per una gran dispersió de clients i de vendes). També hem assenyalat que, pel que fa a la composició de les vendes, es diferencien els mercats de les ciutats tradicionals, de les poblacions agrícoles i de les localitats industrials. També hi ha una incidència indirecta, mitjançant els comerciants barcelonins, sobre els mercats catalans, tot i que no en podem mesurar les dimensions.<sup>18</sup> Tal vegada això expliqui perquè en el conjunt d'aquesta clientela només tres clients vagin facturar per damunt dels 100.000 rals i amb una mitjana d'adquisició que no arribava a les sis peces per any, fins i tot per sota de la mitjana dels petits botiguers de Barcelona.

L'àrea de les localitats del Segrià, l'Urgell, la Noguera i —en menor mesura— les Garrigues sobresurt per la coherència de la seva ubicació i de la seva economia, i també per la composició de les vendes. Aquesta àrea es situava a la línia del camí ral cap a Saragossa i Madrid. Les set localitats on hi ha registrades vendes van adquirir 364,5 peces amb un valor de 637.719 rals, quantitats que representaven respectivament el 44 i

<sup>14</sup> A la fi del segle XVIII Ignacio de ASSO afirmava que Aragó importava de Catalunya baietes i estamenyes, mentre que els draps fins, les sarges i altres teixits d'estam venien de les fàbriques estatals de San Fernando i Guadalajara; vegeu la seva *Historia de la Economía Política de Aragón* (1798); utilitzem, però, l'edició a cura de Manuel CASAS TORRES (Saragossa 1947), p. 261.

<sup>15</sup> L'11-XII-1804 Joaquim Sagrera escrivia: «...ab motiu de aver tingut de fer las remesas de robas comunas a Zaragoza per la fira del Pilar nos aviam atrasat en aparellar los paños fins...» (AFAS, *Copiador...*, carta a Josep Garrich, de Barcelona).

<sup>16</sup> Ignacio de ASSO, ob. cit., p. 135. La «Real Casa de Misericordia» constituïa probablement la fàbrica més gran de la ciu-

tat, vegeu Eloy FERNÁNDEZ CLEMENTE i Guillermo PÉREZ SARRIÓN, *El siglo XVIII en Aragón: una economía dependiente* dins Roberto FERNÁNDEZ (ed.), *España en el siglo XVIII. Homenaje a Pierre Vilar* (Barcelona 1985), p. 577.

<sup>17</sup> Eloy FERNÁNDEZ CLEMENTE i Guillermo PÉREZ SARRIÓN, *ibid.*, ps. 603-604 i 619. Guillermo PÉREZ SARRIÓN, *Capital comercial catalán y perifèritzación aragonesa en el siglo XVIII. Los Cortadellas y la «Compañía de Aragón», «Pedralbes»* (1984), ps. 187-232.

<sup>18</sup> Vegeu l'exemple de la clientela de la botiga Amat a Pierre VILAR, ob. cit., ps. 191-192.

el 40 per cent del mercat català sense Barcelona. Així mateix, es tractava d'una zona on la indústria tèxtil llanera era inexistent i que durant el segle XVIII conegué un important procés de repoblament i d'expansió agrícola.<sup>19</sup>

Donada la dispersió de la resta de localitats catalanes —vegeu la taula 5— no existeix cap altra àrea amb un grau d'homogeneïtat com l'anterior. Cinc ciutats (Vic, Olot, Manresa, Girona i Figueres) van adquirir 428,7 peces amb un valor de 877.311 rals, quantitats que representaven respectivament el 51 i el 55 per cent del total de Catalunya sense Barcelona. Girona i Figueres eren ciutats amb escassa activitat industrial, mentre que Olot i Manresa eren centres industrials i Vic combinava el seu caràcter de ciutat tradicional amb una activitat industrial gens negligible.<sup>20</sup> Totes aquestes ciutats eren importants centres comarcals i, concretament Vic, Olot i Manresa, radicaven a comarques amb forta presència de la indústria llanera tradicional, especialitzada en qualitats inferiors. Per això els draps terrassencs, fins i tot les baietes, no trobaven competència en els teixits de llana d'aquestes comarques.<sup>21</sup>

Tot i que la nostra anàlisi es basa només en una empresa, cal destacar el fet de tres absències significatives en els seus mercats: el litoral (tal vegada proveït des de Barcelona), la muntanya pròpiament dita<sup>22</sup> —on era difícil d'imaginar un segment important de consumidors de draps de qualitat mitjana i superior— i —en aquest cas potser per raons més circumstancials— la Catalunya més meridional.

### Castella la Nova

Tot i el seu reduït percentatge (al voltant del 5

per cent) en el conjunt de les vendes i malgrat ser representada només per tres localitats (Madrid, Alcalá de Henares i Molina de Aragón), cal fer algunes precisions sobre aquest mercat.

El cas d'Alcalá de Henares, ciutat situada al camí ral cap a Saragossa i Barcelona, reflecteix una important presència comercial de la fàbrica terrassenca tant pel nombre de clients —cinc— com per la importància relativa de les vendes i de la facturació.

En canvi, els casos de Molina de Aragón i de Madrid (també el de Càceres a Extremadura) reflecteixen com el comerç de llanes podia afavorir la penetració dels draps catalans, tot i que el seu pes específic —considerat l'intercanvi llanes/draps— fos en termes generals molt modest. Tant Manuel González de Lovera, principal client de Madrid, com Juan Francisco Martínez Muñoz, de Molina, es dedicaven al negoci de llanes.<sup>23</sup>

La presència de la fàbrica Sagrera en el mercat madrileny era, però, feble, tal i com es va reflectir el 1805, quan, davant la necessitat de donar sortida a un estoc de draps d'altres fabricants, Joaquim Sagrera va intentar desesperadament i inútil aconseguir un comissionista a la capital. Això contrastava amb la potencialitat del mercat madrileny on, tal com s'ha vist a la taula 10, hi havia consumidors per a la draperia de qualitat.<sup>24</sup> Tot i que no podem generalitzar aquesta feblesa comercial a la resta dels fabricants llaners catalans, certs factors —competència d'altres nuclis llaners peninsulars (incloses les fàbriques estatals pròximes a Madrid), presència dels draps estrangers, protagonisme en el mercat draper dels Cinco Gremios Mayores de Madrid, etc.— podrien contribuir a explicar-la.<sup>25</sup>

<sup>19</sup> Pierre VILAR, *Catalunya... III. Les transformacions agràries del segle XVIII català*, ps. 96-104.

<sup>20</sup> Josep CLARA, *Les fàbriques gironines del segle XVIII a Primer Congrés d'Història Moderna de Catalunya*, I (Barcelona 1984), ps. 545-552. Joaquim ALBAREDA I SALVADÓ, *La industrialització a la Plana de Vic (1770-1875)* (Vic 1981). Llorenç FERRER I ALÓS, *Els orígens de la industrialització a la Catalunya central* (Barcelona 1986). Ernest LLUCH, *La revolució industrial a la Garrotxa (1772-1822)*, «Annals de l'Institut d'Estudis Gironins», XXV, II (1981), ps. 193-230.

<sup>21</sup> Jaume TORRAS ELIAS, *Especialización agrícola e industria...*

<sup>22</sup> Jaume TORRAS ELIAS i Montserrat DURAN I PUJOL, *Industrias rurales en economías de montaña. La industria lanera en Cataluña en el siglo XVIII*, comunicació presentada al III Congreso

de Historia Económica (Segòvia 1985).

<sup>23</sup> González de Lovera y Cía. era també un dels intermediaris bancaris de la botiga Amat, a Madrid; vegeu Pierre VILAR, *Catalunya... IV. La formació...*, p. 189. Vegeu també Pedro TEDDE DE LORCA, *Comerciantes y banqueros madrileños al final del Antiguo Régimen* dins *Historia económica y pensamiento social. Estudios en homenaje a Diego Mateo del Peral* (Madrid 1983), ps. 301-331.

<sup>24</sup> AFAS, *Copiador...*, cartes a Miguel Ballonesta (11-VII-1805) i a Joaquín Samaranch (17-VII-1805). David R. RINGROSE, *Madrid y la economía española, 1560-1850* (Madrid 1985), ps. 103-110.

<sup>25</sup> Vegeu la bibliografia citada a la nota 4. També David R. RINGROSE, *ibid.*, p. 110.

## LES FORMES DE COMERCIALIZACIÓ

En els primers anys del període estudiat, amb un nombre reduït de clients, resultava evident el pes determinant dels grans comerciants. Aquest pes provenia d'una relació preferent. Així, el setembre de 1793, la fàbrica Sagrera «ajusta» amb «Pau Miarons y nebot» l'elaboració durant 1794 de 100 peces de drap amb l'especificació precisa de les qualitats i dels colors. El febrer de 1794 la fàbrica «ajusta» amb Anton Nadal i Darrer amb idèntiques especificacions. Durant aquest any, ambdós comerciants compraren el 51 per cent de les peces venudes, amb un valor que equivalia al 59 per cent de la facturació total. Tanmateix, aquests contractes no implicaven per part del comerciant ni el lliurament per endavant de diner ni de primera matèria.<sup>26</sup>

Sovint, a causa dels problemes típics de liquidesa de les empreses tèxtils, la fàbrica Sagrera apressava els seus clients el pagament dels seus deutes per tal d'adquirir les llanes extremenyas o segovianes. Excepcionalment, algun comerciant preferent podia mostrar-se generós amb el fabricant tal i com va fer Miarons en avançar 1.600 lliures catalanes a Sagrera, quan el seu deute era només de 604, per tal que aquest pogués pagar les llanes extremenyas. Tanmateix, això no es podia considerar un crèdit, en la mesura que Miarons ho fa «*per a que conega quant lo volem y desitjem contribuir a son desahogo*».<sup>27</sup>

La fàbrica també es beneficiava de la capacitat i de la xarxa dels comerciants per tal de fer arribar els diners als seus proveïdors de llanes o per tal d'utilitzar els seus serveis com a receptors de la primera matèria a Barcelona si recorrien al transport marítim.<sup>28</sup>

Quan la demanda superava la seva capacitat de

<sup>26</sup> AFAS, *Llibre de comptes, 1791-1800*. També en la correspondència solta dins d'aquest llibre hi ha la carta de Miarons, 17-XI-1793.

<sup>27</sup> AFAS, *Llibre de comptes, 1791-1800*, carta de Miarons sense datar.

<sup>28</sup> El 1796 es remeteren a «Pau Miarons y nebot» seixanta cinc saques de llana fina d'Extremadura des de Sevilla; vegeu el full d'embarcament a AFAS, *Llibre de comptes, 1791-1800*. El 1792 Pau Miarons va lliurar, per ordre de Sagrera, 2.776 lliures catalanes a Simó Segura per al pagament a Cáceres de llana extremenya (AFAS, *ibid.*, carta de Simó Segura, 6-XI-1792).

<sup>29</sup> AFAS, *Copiador...*, sobre Miquel i Francesc Sitjas carta a «Jordà y Martin» de Barcelona, 30-VII-1804 i a Maurici i Felip Solà

producció, la fàbrica Sagrera encarregava draps a altres fabricants. Això va esdevenir-se amb Miquel i Francesc Sitjas, de Terrassa, i amb Josep Juncà i Onofre Vila, de Sabadell. En els dos primers casos, Sagrera els va avançar la llana.<sup>29</sup> L'empresa terrassenca també comercialitzava draps d'altres fabricants o mercaders. Així, el 1792 i el 1793 vengué 92 peces de drap de la fàbrica Josep Font i Borrull a Anton Nadal i Darrer. Tanmateix, en aquest cas, tal com hem constatat per a l'any 1793, Font establí un conveni propi amb Anton Sagrera.<sup>30</sup> El 1805 Sagrera comercialitzà, no sense rebutjar algunes peces, draps enviats pels comerciants manresans «Asols, Sagristà y Companyia».<sup>31</sup>

En els casos esmentats de Manuel González de Lovera, de Madrid, i de Juan Francisco Martínez Muñoz, de Molina, els draps es comercialitzaven en contrapartida a l'adquisició de llanes. En alguns estats de comptes corrents es reflecteix amb claredat com Sagrera tramet lletres de canvi —aquestes sempre representen un percentatge molt elevat del valor total— i draps com a pagament de les llanes.<sup>32</sup>

La dependència dels grans comerciants en la comercialització dels teixits, que hem constatat en els primers anys, desaparegué a mesura que s'amplià i diversificà la clientela i els llibres de comptes deixaren de registrar contractes previs amb cases comercials de Barcelona. En els primers anys del segle XIX Joaquim Sagrera plantava cara a les exigències de Miarons amb l'argument que «*en tots los correus tenim coneixements nous demanannos robas y Corresponentes o Botiguers de consum en tot temps...*». El mateix any, 1805, escrivia a un comerciant de Saragossa: «*somos fabricantes y nuestro anhelo no es otro que procurar que todo el Mundo conozca nuestras ropas y acreditar la casa como lo hemos hecho hasta ahora*».<sup>33</sup>

de Barcelona, 27-VIII-1804. Cartes a Josep Juncà, 19-I-1805 i a Onofre Vila, 5-VIII-1805.

<sup>30</sup> AFAS, *Llibre de comptes, 1791-1800*. Vegeu el document de Josep Font i Borrull amb aquesta capçalera «*He convingut a entregar al Sr. Anton Sagrera las partidas de paños se expresaran, per tot lo mes de Juny propiament*».

<sup>31</sup> AFAS, *Copiador...*, carta a «Asols, Sagristà y Companyia», 24-IX-1805.

<sup>32</sup> Estats de comptes corrents amb Manuel González de Lovera y Compañía de 1793-1794 (21-I-1795) i amb Juan Francisco Martínez Muñoz de 1794 (2-II-1795) a AFAS, correspondència solta dins de *Llibre de comptes, 1791-1800*.

La fàbrica desenvolupà una notable activitat comercial a començament del segle XIX. El 1805 Sagra s'adreçava a comerciants de Burgos, de Plasencia, de Vilafranca del Penedès..., als quals havia remès mostres dels seus teixits i manifestava que havia captat nous clients que abans eren corresponsals de Galí, un altre fabricant terrassenc amb qui sostenia una aferrissada rivalitat.<sup>34</sup> La preferència per disposar d'una xarxa comercial pròpia, la manifestà a González de Lovera en afirmar: «*en nuestra fàbrica se fabrican anualmente más de quatrocientas piezas y a todas damos salida al precio que se arreglan a principios de Mayo sin que jamás nos haya vendido una pieza ningún corredor*».<sup>35</sup> Tanmateix, la xarxa comercial era encara feble com ho evidencià, el 1805, la recerca desesperada de comissionistes a Madrid.

Tot i que l'exemple de la fàbrica Sagra no descarta l'existència d'altres formes de comercialització, mitjançant la bestreta de diners o de primeres matèries per part dels comerciants, tanmateix sembla representatiu del nucli empresarial de la indústria llanera terrassenca. En aquest sentit, no deixa de resultar

paradoxal que quan «Pau Miarons y nebot» començà a interessar-se pel negoci de les llanes, fos Sagra qui li facilités contactes i recomanacions amb els proveïdors de Castella la Nova i d'Extremadura.<sup>36</sup>

La fàbrica «Anton y Joaquim Sagra» constitueix entre 1792 i 1807 un exemple clar d'un moment de transició d'una empresa tèxtil llanera moderna: dependència dels comerciants barcelonins per tal que els seus gèneres arribessin a determinats mercats i, a la vegada, constitució d'una xarxa comercial pròpia (tant per adquirir les llanes com per vendre els teixits), presència pròpia en els mercats no catalans però encara irregular i incipient, apreciació dels draps catalans però sense una competitivitat aclaparadora a causa del paper dels altres nuclis llaners peninsulars i de les importacions estrangeres... Una transició que, després de 1814, amb l'arrencada de la mecanització i les noves formes d'organització de la producció, va conèixer un salt endavant amb la consolidació de les xarxes comercials dels industrials i de la seva expansió en el mercat peninsular. Una transformació que també s'exemplifica a la fàbrica Sagra.<sup>37</sup>

<sup>33</sup> AFAS, *Copiador...*, carta a «Pau Miarons y nebot», 3-V-1804 i a Dronda y Martín, de Saragossa, 30-VI-1804.

<sup>34</sup> AFAS, *Copiador...*, cartes a Manuela Laredo, de Burgos (1-VII-1805), a Domingo Demouch, de Plasencia (27-IX-1805) i a «Pare y fill Garriga», de Vilafranca del Penedès (1-VII-1805). L'11-VII-1805 escrivia a Josep Garrich, de Barcelona: «...*tot lo mon anela lo bo, alguns nos han fet demanda que eran corresponsals de Joan Baptista Galí i Sulis (sic) com son Yruega de Madrid, Martín de Rojas de Alcalá, Estor e Hijos de Murcia, Arnarez de Zaragoza, y altres...*».

<sup>35</sup> AFAS, *Copiador...*, carta a Manuel González de Lovera y

Compañía.

<sup>36</sup> AFAS, *Copiador...*, cartes a «Pau Miarons y nebot», 3-III-1806, 24-III-1807 i 3-VIII-1807.

<sup>37</sup> Josep M. BENAUL, *La indústria llanera...* Tant el *Llibre de comptes de Joaquim Sagra, 1802-1832* com els copiadors de 1815-1822 reflecteixen l'expansió comercial de la fàbrica Sagra en el mercat espanyol. Per a una visió més general, però que també inclou referències a la indústria llanera, vegeu Josep M. FRADERA, *Indústria i mercat. Les bases comercials de la indústria catalana moderna (1814-1845)* (Barcelona 1987).