

LOS NEGOCIOS ULTRAMARINOS DE
UNA BURGUESÍA COSMOPOLITA.
LOS CATALANES EN LAS PRIMERAS FASES
DE LA GLOBALIZACIÓN, 1750-1914

POR

CÉSAR YÁÑEZ

Universidad de Barcelona

Este artículo trata de los emprendimientos que los catalanes hicieron en el espacio colonial español ultramarino, centrándose en el área del Caribe y proyectándose desde allí a otras regiones de América. Los catalanes protagonizaron las primeras etapas de la «globalización» de la economía. Aprovecharon los primeros procesos de especialización de las etapas finales del Antiguo Régimen para proyectarse en sus negocios hacia la economía internacional a través del comercio, los servicios navieros y la negociación de instrumentos financieros.

PALABRAS CLAVES: *Historia, comercio internacional, migraciones, América Latina*

BURGUESÍA COSMOPOLITA EN EL ESPACIO GLOBAL: PRIMERAS ETAPAS

Jones utilizó en 1987 el concepto de burguesía cosmopolita para referirse a los empresarios británicos que en el siglo XIX ocuparon los espacios del mercado mundial, los ampliaron y los sometieron a sus reglas¹. La idea que subyace es doble, por un lado la existencia de un grupo social que se especializa en los negocios internacionales y que gradualmente se está convirtiendo en burguesía, en el sentido que se identifica con el naciente capitalismo, en la medida que debe su enriquecimiento cada vez más —aunque todavía no únicamente— a los incrementos de productividad de sus iniciativas que al clásico mercantilismo y a la comercialización de productos de la industria; por otro a su protagonismo en iniciativas que redujeron los costos de transacción de la economía internacional

¹ Charles A. JONES, *International Business in the Nineteenth Century. The Rise and Fall of a Cosmopolitan Bourgeoisie*, Wheatsheaf Books Ltda., Sussex, 1987.

mejorando los sistemas de navegación, los mecanismos de pago y tejiendo las coaliciones comerciales que sostuvieron la ampliación del comercio mundial².

Hoy que sabemos más sobre como se hicieron los negocios internacionales podemos percibir la fecundidad de esas ideas y distinguir la existencia de una rama catalana especialmente activa en esta burguesía cosmopolita, que proyectó sus negocios desde las costas del Mediterráneo a un amplio horizonte geográfico que le da ese carácter cosmopolita al que aludíamos antes³. Este artículo trata de los emprendimientos que los catalanes hicieron en el espacio colonial español ultramarino, centrándose en el área del Caribe y proyectándose desde allí a otras regiones de América.

Por otra parte, estos empresarios del comercio internacional fueron los protagonistas de las primeras etapas de esto que ahora llamamos «globalización» o «mundialización» de la economía. Arrancando de sus bases territoriales originales, sea Gran Bretaña, Cataluña u otras zonas, aprovecharon los primeros procesos de especialización de las etapas finales del Antiguo Régimen (feudalismo evolucionado) para proyectarse en sus negocios hacia la economía internacional a través del comercio, los servicios navieros y la negociación de instrumentos financieros, básicamente letras de cambio. Todavía es pronto para afirmar que se tratase de un primer antecedente de la globalización de nuestro recién inaugurado siglo XXI, es posible que éste se encuentre todavía más atrás —falta investigación para ser rotundo en esto, pero de lo que no cabe duda es que el crecimiento económico desde las etapas finales del siglo XVIII se ha acelerado cada vez que el comercio mundial se a ampliado en escalas sucesivas.

Está claro que la revolución industrial y los procesos de industrialización siguientes son el soporte básico de los nuevos productos que entraron al comercio internacional, pero no es desdeñable el esfuerzo realizado por esta llamada burguesía cosmopolita para ampliar los mercados y dotarlos de normas redujeran sus costes de transacción. Muchas de estas normas fueron la consecuencia de los usos y costumbres mercantiles de la etapa anterior, pero fueron adecuados a las nuevas condiciones de la economía internacional, se dejaron de lado las que eran obsoletas y se forjaron nuevas cada vez que fue necesario. Tal vez sea prudente hablar de más de una etapa en esta fase de la globalización. Si así fuera, la frontera estaría en los cambios tecnológicos de la segunda revolución industrial y la irrupción de la competencia imperialista de la segunda mitad del siglo XIX⁴. Hay

² Philip D. CURTIN, *Cross-Cultural Trade and World History*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984.

³ Jaume TORRAS ELIAS, «The Old and the New. Marketing Networks and Textile Growth in Eighteenth Century», Maxime BERG (ed.), *Markets and Manufacture in Early Industrial Europe*, Londres y Nueva York, Routledge, 1991, pp. 93-113; Francesc VALLS JUNYENT, «El paper de les exportacions vitícoles en la configuració de les relacions exteriors de l'economia catalana. 1672-1869», Tesis doctoral presentada en la Universidad de Barcelona, 2001.

⁴ David K. FIELDHOUSE, «Imperialism: an historiographical revision», *Economic History Review*, 14, 1961, pp. 187-209 y *Economics and Empire 1830-1914*, Nueva York, Ithaca, 1973; Eric

en este periodo una transformación en los usos mercantiles y en la escala de los negocios a nivel mundial que no se puede soslayar cuando estudiamos los éxitos y fracasos de los empresarios internacionales de esta época.

Asumo el riesgo de proponer la existencia de un empresariado cosmopolita catalán que acompañó bien los esfuerzos industrializadores en esta etapa histórica. Como suele ocurrir en los casos de expansión internacional, también en nuestra época actual, la fracción cosmopolita del empresariado recurrió al apoyo del Estado para ocupar y consolidar posiciones en el mundo. En este caso asistimos a una situación paradójica, la expansión de los negocios internacionales catalanes se produce a la vez que se debilita la posición de España en el concierto imperial (véanse los trabajos de Fontana, Martínez Shaw, Delgado y Fradera que se citan en la bibliografía), lo que provocó que la tendencia de largo plazo fuera hacia una cada vez mayor actuación de estos empresarios como grupo de presión sobre el estado Español para conservar las posesiones coloniales, donde habían terminado encrustando sus posiciones fuertes del comercio internacional. Se puede describir esta paradoja con la figura de empresas cada vez más grandes, como ejemplo pongo al grupo Comillas de Antonio López, con posiciones monopólicas u oligopólicas en España y su Imperio, frente a un Estado cada vez más débil en su presencia internacional, en sus finanzas públicas y las coaliciones políticas que lo sostenían⁵.

INTERESES CATALANES EN LOS DOMINIOS COLONIALES DE ESPAÑA

En el siglo XIX, Ultramar es una constante en la realidad económica catalana que no se puede soslayar. Esta afirmación tan contundente requiere como mínimo tres aclaraciones. La primera se refiere al concepto de «Ultramar», que contiene en su centro a la América colonial española, pero que se prolonga desde ella sobre un área de influencia geográfica bastante más amplia. Las colonias españolas sirvieron como base de operaciones para el despliegue total de la economía ultramarina de Cataluña, desde donde los catalanes pudieron acceder a zonas de América que estaban fuera de la órbita española, como es el caso del Brasil, Estados Unidos o los dominios europeos en las Antillas, e incorporó a África en los circuitos de su comercio por la vía de la trata. La segunda aclaración tiene que ver con los límites cronológicos de nuestro interés, el que se encuentra sobre todo en el siglo XIX, sin dejar de tener en cuenta el carácter germinal del XVIII para las relaciones Cataluña-América ni desconoce que la pérdida de las colonias (Cuba, Puerto Rico y Filipinas) en 1898 no interrumpió los nexos económicos

J. HOBBSBAWN, *Industria e Imperio*, Barcelona, Ariel, 1977; y Daniel R. HEADRICK, *Los instrumentos del imperio. Tecnología e imperialismo europeo en el siglo XIX*, Madrid, Alianza, 1989.

⁵ Josep Maria FRADERA, *Gobernar colonias*, Barcelona, Península, 1999; Martín RODRIGO ALHARILLA, *Los Marqueses de Comillas 1817-1925. Antonio y Claudio López*, Madrid, LID Editorial Empresarial, 2000.

con el espacio ultramarino definido en los ciento cincuenta años anteriores. Eso sí, la importancia de América en la economía catalana del diecinueve es incomparablemente superior a cualquier período anterior o posterior. Esto se liga con la tercera aclaración, que consiste en destacar el carácter estructural que adquiere América en las relaciones exteriores de Cataluña, integrándose de lleno en la trama de intereses que movilizaban la economía de la región.

Ampliando la mirada más allá de lo estrictamente catalán o español, y teniendo en cuenta la perspectiva de larga duración de nuestro punto de vista, conviene detenerse aunque sea brevemente en destacar los cambios que se producen en el sistema colonial mundial y las relaciones económicas internacionales.

Desde la perspectiva del colonialismo, asistimos al repliegue del poder colonial europeo en América. Primero, en 1776, la gran potencia británica no puede retener el control de sus trece colonias en América del Norte, y en 1824, la Batalla de Ayacucho consagra la derrota española en sus dominios americanos. Fueron cincuenta años que transformaron del todo el mapa político de toda América con el signo inconfundible de la descolonización, reflejo último de cambios profundos en la formación socioeconómica de las antiguas colonias que las indujo a romper el pacto colonial y a reclamar el propio gobierno⁶. Otra cosa son los resultados que a corto, mediano y largo plazo tuvo este proceso sobre las distintas regiones del Nuevo Continente, con todos los matices que hay entre el éxito y el fracaso.

En todo caso, sobre el proceso de descolonización deben hacerse matizaciones que influirán en forma decisiva en el desenlace de nuestro argumento. No toda el área se libró del colonialismo y España siguió ocupando hasta finales del siglo XIX una posición estratégica entre los rescoldos de un régimen en decadencia: Cuba y Puerto Rico siguieron siendo colonias españolas hasta 1898. El poderío de España se había debilitado sin duda, pero no tanto como para impedirle aventuras colonialistas como las de Santo Domingo o México, que contaban con una retaguardia activa en las Antillas españolas. Europa no renunció al colonialismo después del repliegue de América, y la práctica de los imperios coloniales mostró toda su energía en Asia y en África. La debilidad de España se puso de manifiesto en la tímida presencia en esta nueva oleada imperial: conservó Filipinas y desde allí intentó con Francia la invasión a Cochinchina (Segunda Guerra del Opio), sin resultados; y ejecutó racias sobre el norte de África que eran más gravosas que efectivas.

La España económica y socialmente atrasada, frustrada en su esfuerzo de modernización por los vestigios del Antiguo Régimen que conservaron todavía su poder en el siglo XIX, tampoco pudo seguir el paso de las grandes economías industriales y mercantiles en el terreno internacional. Las aventuras colonialistas españolas del diecinueve eran remedos de lo que hacían los demás, como la repetición ya desgastada de un eco que había tronado con fuerza en el siglo XVI. Es

⁶ Leslie BETHELL, *The Independence of Latin America*, Cambridge U.P., Cambridge, 1987; John LYNCH, *América Latina, entre colonia y nación*, Barcelona, Crítica, 2001.

en una España en regresión que se tiene que conformar con mirar la estela que dejan los barcos de otros Estados más poderosas, que Cataluña tiene su más importante experiencia colonial. El mejor momento de la economía ultramarina catalana coincide, entonces, con la coyuntura del declive colonial español⁷.

Las razones de esta marcha a contrapié nos permitirá entender mejor la naturaleza de la economía ultramarina que floreció como un estallido en la Cataluña del diecinueve.

La seña de identidad de Cataluña en el marco español, cuando hablamos de economía ultramarina, se fundamenta en el hecho de que su extroversión está sólidamente respaldada en los propios recursos de la economía regional. Mientras el modelo clásico del Imperio español de las Indias consistía en la reexportación de mercancías extranjeras (europeas) y la importación de metales preciosos que financiaban las importaciones previas que se expedían a las colonias y satisfacían el consumo sunuario de la corte; en el caso catalán del ochocientos, el comercio obedece a las exigencias internas de la economía, se exportan productos del país —principalmente productos de la tierra—, a la vez que se busca en los puertos americanos productos que son demandados por la economía local, dando lugar a que los servicios mercantiles, financieros y de trasportes, también propios, encontraran en América unos mercados propicios para su expansión⁸.

En el sentido señalado en el párrafo anterior, la economía ultramarina catalana tiene más parecido con la de los países europeos avanzados que con la economía colonial española que le sirve de precedente histórico. Las necesidades que surgen de una sociedad en plena modernización capitalista marcan el paso de las relaciones de Cataluña con Ultramar.

Desde una perspectiva estrictamente económica, si el comercio internacional creció exponencialmente a partir de finales del siglo XVIII, esto se debió fundamentalmente al aumento de los excedentes comercializables, lo que sólo fue posible por un espectacular incremento de la productividad, primero por efecto de la especialización agraria y más tarde por efecto de la mecanización del trabajo indus-

⁷ Ángel BAHAMONDE y José CAYUELA, 1992, *Hacer las Américas. Las elites coloniales españolas en el siglo XIX*, Madrid; Alianza, Joseph Maria DELGADO RIBAS, «El impacto de las crisis coloniales en la economía catalana (1787-1807)». J. FONTANA (ed.), *La economía española al final del Antiguo Régimen. III. Comercio y colonias*, Madrid, Alianza Editorial, 1983, pp. 97-170 y «Les activitats mercantils a l'època moderna: l'inici del comerç de Catalunya amb Amèrica», VV.AA. *El comerç en el marc colonial de Catalunya*, Barcelona, La Magrana, 1983, pp. 101-113; Josep FONTANA, «Colapso y transformación del comercio exterior español entre 1792 y 1827. Un aspecto de la crisis de la economía del Antiguo Régimen», *Moneda y Crédito*, 1970, pp. 3-23 y *La quiebra de la monarquía absoluta 1814-1820. (La crisis del Antiguo Régimen en España)*, Barcelona, Crítica, 1971; Elena HERNÁNDEZ SANDOICA, *Pensamiento burgués y problemas coloniales en la España de la restauración, 1875-1887*, Madrid, Universidad Complutense de Madrid, 1982; Jordi NADAL, *El fracaso de la Revolución industrial en España, 1814-1913*, Barcelona, Ariel, 1975, y Juan PAN-MONTOJO (coord.), *Más se perdió en Cuba. España. 1898 y la crisis de fin de siglo*, Madrid, Alianza Editorial, 1998.

⁸ Josep Maria FRADERA, *Indústria i mercat. les bases comercials de la indústria catalana moderna (1814-1845)*, Barcelona, Crítica, 1987.

trial. Y fueron aquellas zonas que tomaron la delantera en este proceso de modernización las que primero ocuparon posiciones en los mercados internacionales⁹.

La Cataluña del siglo XVIII estaba encarrilada en la dirección correcta y cumplía las condiciones para aprovechar las oportunidades que le ofrecían las colonias españolas. Había avanzado en la especialización agraria apoyándose en la vid como producto de exportación y preparaba el gran salto adelante de la industrialización del siglo XIX. Además, había ido constituyendo un mercado interior capaz de consumir bienes de consumo coloniales —azúcar, café, cacao—, como de materias primas para su naciente industria —algodón—¹⁰.

Por otra parte, la retracción colonial española en América de comienzos del siglo XIX, a la que hemos hecho alusión en los párrafos anteriores, dejaba a Cuba como la «última perla de la corona». Y no es casual que los intercambios entre Cataluña y Cuba se incrementaran rápidamente, ya que también la isla estaba implicada en un proceso de especialización en el cultivo de caña de azúcar, lo que le llevó a ser la primera exportadora mundial del dulce elemento, incorporando modernos sistemas técnicos para el transporte y la producción.

En España, la dinámica del progreso económico ochocentista es más fuerte en la periferia que en el centro, lo que es extensible tanto al territorio peninsular como a sus dominios americanos. La construcción del espacio económico ultramarino se cimentó sobre estas zonas en continuo crecimiento, capaces de sostener circuitos comerciales con un amplio radio de acción y por un largo tiempo. Cataluña podía hacerlo y Cuba también. La coincidencia de ambos procesos en un mismo espacio, condicionado por la sujeción de Cuba a España, fue determinante para la apertura hacia Ultramar del comercio catalán.

LOS MERCADOS AMERICANOS Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO CATALÁN

Cataluña integra a las colonias en sus circuitos comerciales

Para la historia económica de Cataluña, lo principal en las relaciones con América es responder a la pregunta sobre la importancia del comercio trasatlántico en el crecimiento económico de la región. Es decir, que es necesario aquilatar con la mayor precisión posible el grado de influencia de los mercados americanos

⁹ Emili GIRALT RAVENTÓS, «La viticultura y el comercio colonial en el siglo XVIII», *Estudios de Historia Moderna*, 1952, II, pp. 157-176; Jaume TORRAS ELIAS, «Aguardiente y crisis rural. Sobre la coyuntura vinícola, 1793-1832», *Investigaciones Económicas*, 1, 1976 pp. 45-67 y TORRAS ELIAS [3], pp. 93-113; y Francesc VALLS JUNYENT, *La dinámica del canvi agrari a la Catalunya interior. L'Anoia, 1720-1860*, Barcelona, Biblioteca Abat Oliva, Publicacions de l'Abadia de Montserrat, 1996 y VALLS JUNYENT [3].

¹⁰ Josep Maria DELGADO RIBAS, «El puerto de Barcelona en la época preindustrial», Joan CLAVERA, Albert CARRERAS, Josep M. DELGADO y César YÁÑEZ, *Economía e Historia del Puerto de Barcelona*, Madrid, Cívitas, 1992, pp. 17-79.

sobre su estructura económica y la evolución de su coyuntura, o sea de las variaciones a corto plazo.

Para comenzar a responder a esta interrogante conviene ofrecer una reflexión sobre lo más general, lo que en el párrafo anterior se describe como estructural, por que hace referencia a hechos que permanecen por más tiempo y por lo tanto son más estables y constantes. Al respecto, la historiografía demuestra que desde mediados del siglo XVIII y hasta finales del XIX la economía catalana ha crecido contando con el componente del comercio americano. América, como colonia y por lo tanto como mercado privilegiado y cautivo o como espacio de comercio abierto a la competencia internacional, dependiendo del momento y del lugar, ha sido importante por los puntos de venta que ha ofrecido a los productos de la economía catalana, porque ha abastecido de mercancías que se consumían en Cataluña o que entraban en los circuitos comerciales de los mercaderes del país, y también porque dio lugar al fortalecimiento de un sector de servicios mercantiles y financieros en nada despreciables.

Ahora, es peligroso extremar la interpretación hasta el punto de hacer aparecer a América como los únicos mercados en que se sostenía el comercio catalán, e incluso sería una exageración afirmar que fueran los más importantes. Es posible, y lo veremos más adelante, que en algunos momentos su importancia fuera crucial, pero de ahí a decir que era el área de comercio principal o primera es dudoso. El mérito de Cataluña, en cuanto a potencia comercial, estriba en que supo crear y sostener un sistema de comercio que involucraba conexiones con áreas diversas, y que en diferentes momentos integró a América en su *foreland* haciéndola participe de un verdadero complejo de intercambios que tenía a Barcelona como su centro¹¹.

Cataluña, por la diversificación de sus sectores económicos, donde existía una acentuada compensación entre agricultura, industria y servicios, y teniendo una economía en extremo abierta, no generó una relación de dependencia exterior como podría haber sido en caso de una economía basada en uno o unos pocos productos de exportación. Camino que condujo a muchos países y regiones al atraso económico. Por el contrario, Cataluña participó en los mercados externos haciendo gala de una versatilidad y pragmatismo que le protegió de los riesgos de transformarse en una «economía dependiente» de los bruscos cambios de los mercados internacionales.

Resumiendo: la economía catalana en ningún momento dependió en forma exclusiva de los mercados americanos, sus productos supieron encontrar opciones alternativas y los que llegaban de América se pudieron sustituir por otros que llegaban de otras regiones del mundo cuando la ocasión lo requirió. Igualmente, y de alguna manera compensando lo anterior, América representó una opción para productos que perdían mercados en otras regiones. Podremos ver este com-

¹¹ FRADERA [8]; y Albert CARRERAS y César YÁÑEZ, «El puerto en la era industrial: una síntesis histórica», CLAVERA, CARRERAS, DELGADO y YÁÑEZ [10], pp. 81-157.

portamiento siguiendo la evolución de la coyuntura a grandes rasgos, siendo significativa la capacidad del comercio catalán para adecuarse y superar las crisis que se interpusieron en su camino, sin renunciar nunca a los mercados conquistados en Ultramar.

Mirando la capacidad de adaptación del comercio catalán, da la impresión de que los principios de la química se aplicaran a su realidad: parafraseando la teoría de la conservación de la masa de Lavoisier —hijo de un comerciante francés del XVIII, por lo demás—, nada desaparece por la combustión que generada el sistema comercial catalán, sus elementos sólo se transforman.

Jaume Torras ha descrito con maestría la dinámica económica del XVIII, destacando sobre otros factores la importancia de la especialización vitícola. El que los derivados de la vid encontrara buenos mercados en el exterior condicionó la especialización de otros sectores agrarios en Cataluña, así como el aumento de la productividad y con ello el incremento de las rentas del trabajo —producto de un peculiar régimen de acceso a la tierra por parte de los campesinos—, haciendo posible que aumentara también el consumo de manufacturas. En un proceso de largo alcance, Cataluña había logrado romper la dinámica estrictamente feudal e iniciado el camino del mercado de la mano de las exportaciones de aguardiente.

Inicialmente, Europa era el destino predilecto de las exportaciones de los elaborados de la vid, los mercados de América no estaban al alcance de los mercaderes catalanes. Más allá de la polémica sobre si los catalanes fueron excluidos del comercio colonial por una política explícita en favor de los súbditos castellanos y contra los de la Corona Aragón, lo efectivo es que las exportaciones catalanas a América levantaron vuelo tardíamente y muy poco a poco al comienzo. Sevilla primero y Cádiz después disfrutaban el derecho exclusivo al comercio directo con América, las leyes de Indias eran muy claras al respecto y las instituciones encargadas de llevarlas a la práctica severas en su aplicación. A eso se agrega la circunstancia de que, al menos hasta mediados del siglo XVII, el comercio catalán se ejercía casi exclusivamente en el Mediterráneo, utilizando servicios extranjeros para los intercambios en el Atlántico.

Solamente el repliegue de los barcos holandeses e ingleses de las rutas del Mediterráneo, debido a las guerras europeas del período de cambio de siglo (del XVII al XVIII), permitió que fueran buques de la matrícula de Barcelona los que tomaran la iniciativa de salir al Atlántico. El resultado fue que ya a finales del seiscientos los catalanes salían al océano con sus aguardientes y en busca de los granos, pesca salada y algunas manufacturas que componían sus importaciones. De paso y cada vez con mayor frecuencia Cádiz y Lisboa entraron en los planes de estas expediciones: allí compraban productos coloniales de la América española, en el primer caso y del Brasil en el segundo, se trataba de café y azúcar casi en exclusividad al comienzo, además de desembarcar parte de su cargamento que era reexportado a las colonias. Para sus operaciones con América, eso sí, era indispensable contar con buenas relaciones con los comerciantes gaditanos y lisboetas, que hicieron de consignatarios autorizados de los catalanes en las autoridades coloniales.

En este sistema de comercio indirecto con América, apoyado en las rutas marítimas a la Europa atlántica, reposó la entrada de los productos catalanes en América y los americanos en Cataluña. Era todavía una actividad en pequeña escala y subordinada al comercio europeo.

En adelante, los avances del comercio catalán con América se harán a costa de un monopolio gaditano cada vez más permeable y de una política de exclusividad cada vez más difícil de sostener por parte de la Corona, presionada exteriormente por las potencias europeas competidoras. Las sucesivas reformas que a lo largo del XVIII afectaron al sistema de comercio de Indias, reflejaba la doble presión interna y externa que se ejercía sobre el monopolio colonial, y adquirirían todo su vigor cuando la Corona asumía las aduanas americanas como primordial fuente de recursos para enjuagar su déficit estructural. Visto *a posteriori*, parece que todos los acontecimientos conducían a la liberalización del tráfico colonial, la que se lograría parcialmente en 1778.

El siglo se inauguró con la Guerra de Sucesión (1700-1714), que puso a España en el centro de las disputas dinásticas europeas. Su efecto directo fue la interrupción del tráfico de Barcelona con Cádiz y de esta a su vez con América por efecto del bloqueo naval. Sólo este acontecimiento explica que en 1709 Salvador Feliu de la Peña creara la Compañía Nova de Gibraltar para mantener activo el comercio colonial, hecho que venía a demostrar el creciente interés del comercio barcelonés por los mercados coloniales y ponía de manifiesto la capacidad de los comerciantes del Principado para tomar iniciativas en esta materia. Ciertamente que la Compañía no tuvo continuidad, pero tampoco es menos cierto que después de 1714 los envíos a América se multiplicaron.

Una señal del renovado empuje del comercio colonial catalán es el hecho de que aumentó rápidamente la colonia mercantil catalana establecida en Cádiz. Esteva Ros fue el pionero de unas cuantas decenas de hombres que desde 1720 estamparon su nombre en la Matrícula de Comercio de la Universidad de Cargadores a Indias para desempeñar la función de facilitar la colocación de las mercancías en la flota de América, realizar los beneficios y remitirlos junto con los coloniales de importación a sus casa matrices de Barcelona. Se había consolidado el comercio indirecto vía Cádiz. Barcos, capitanes y marineros catalanes comenzaban a ganar experiencia en la ruta transatlántica.

El largo conflicto bélico con Gran Bretaña de 1739 a 1848, la Guerra de los Nueve Años, puso a España en el trance de modificar su régimen de comercio. La guerra tenía un teatro de operaciones predilecto en las costas del Nuevo Mundo, piratas y corsarios de Su Majestad británica amenazaban el antiguo sistema de «flotas y galeones» que quedó colapsado. Le sustituyó el sistema de «navíos de registro» sueltos. En vez de una gran flota de comercio defendida por la Armada, saldrían buques de uno en uno previa autorización. Fue en ese contexto que las casa barcelonesas comenzaron a organizar expediciones totalmente organizadas en Cataluña, dirigiéndose a Cádiz sólo para cumplir con la formalidad que exigían las leyes de Indias.

La secuencia de acontecimientos no se interrumpe. Entran en la escena los grandes comerciantes de la Junta de Comercio. Su objetivo, conseguir que Madrid les conceda el privilegio para fundar una Compañía al estilo de la que tenían los vascos para ejercer el comercio sobre Venezuela (Caracas). Finalmente, en 1755, se funda en la Real Compañía de Comercio de Barcelona a Indias que tendría una larga y no siempre próspera vida. Hasta 1785, fecha de su desaparición, la Compañía realizó 37 expediciones comerciales a Puerto Rico, Santo Domingo, Margarita y Cumaná, zonas donde tenía derechos privilegiados que se resumen en reducciones en la fiscalidad aduanera. Pero sus resultados fueron muy escasos, los dividendos repartidos a los accionistas de la Compañía no estaban al nivel de las expectativas que se habían formado a su alrededor. La pequeñez de aquellos mercados en el dieciocho, la escasa producción comerciable que aportaban, la restricción que impedía a la Compañía ampliar su radio de acción a otras zonas del Imperio, los altos costos de mantenimiento de las factorías en América y las pérdidas provocadas por la guerra con Inglaterra han sido las razones señaladas por José María Oliva para explicar los escasos resultados de la empresa¹².

Las esperanzas que los ilustrados tenían en las reales compañías de comercio privilegiado se frustraron en España, su persistencia en el tiempo pudo deberse más a la influencia política de sus promotores que a verdaderos resultados comerciales. Era tan evidente esta situación que Carlos III no tardó en introducir nuevos cambios en la legislación indiana, y es sintomático que desde 1778, año del Reglamento para el comercio libre, las operaciones de la empresa se redujeran a una mínima expresión.

La época del comercio libre mercantilista

Desde 1765, año en que la Corona abre nueve puertos peninsulares al comercio directo con las Antillas, entre los que se encontraba el de Barcelona, se inicia una serie en cadena de Reales Ordenes que concluyen con el «Reglamento y Aranceles para el Comercio Libre» de 1778.

Más allá de las motivaciones que estaban detrás de la reforma de 1778, de las que sería una equivocación esperar algo más que un lavado de cara a una estructura económica y social tradicional de Antiguo Régimen con unas colonias obligadas a servir a su metrópoli incluso a costa del sacrificio propio, lo que parece indudable es que Cataluña sacó un claro provecho de la nueva situación.

¹² José María OLIVA MELGAR, «El fracàs del comerç privilegiat», Josep Maria PRADERA y Josep Maria DELGADO, *El comerç entre catalunya i Amèrica, segles XVIII i XIX*, Barcelona, L'Avenç, 1986, pp. 37-63; y José Miguel DELGADO BARRADO, «Reformismo borbónico y compañías privilegiadas para el comercio americano (170-1756)», Agustín GUIMERÁ (ed.), *El reformismo borbónico*, Madrid, Alianza Editorial, 1986, pp. 123-143.

Los cambios contenidos en el nuevo Reglamento de 1778 fueron mucho más aparentes que reales. En lo central, ponían fin al monopolio gaditano sobre los tráficos americanos a la vez que abría diversos puertos del Nuevo Mundo al contacto directo con los respectivos peninsulares, y modificaba algunos aranceles para potenciar las exportaciones españolas. Pero, seguía vigente el derecho exclusivo de los barcos españoles para atender la demanda americana y las instituciones de Indias seguían controlando de cerca el comercio. La liberalización del «libre comercio» era mínima, nada que se pudiera comparar con el librecambismo europeo de un siglo después. En la reforma pesaban demasiado las necesidades fiscales de la Corona que se debatía entre dos tensiones que no pudo superar y la llevó finalmente a la ruina: un gasto estatal en incremento, provocado por el permanente estado de guerra exterior, casi siempre con escenario en las colonias americanas, sumado a una vocación intervencionista en la economía que le llevó a emprender obras superiores a sus fuerzas; y una recaudación inelástica en exceso, condicionada por las fuerzas retrógradas del Antiguo Régimen que impedían cambios estructurales en las explotaciones agrícolas y que dejaban a las colonias americanas como último recurso para las arcas del Estado¹³ Menos crítico con el reformismo borbónico es Llombart, siguiendo las tesis de Ernest Lluch¹⁴.

A pesar de sus limitaciones, el Reglamento de 1778 fue un instrumento útil en manos de los comerciantes catalanes. La experiencia acumulada en las décadas anteriores en el comercio y la navegación ultramarina permitieron que al finalizar la exclusividad de los puertos andaluces en el comercio americano estallara en Cataluña una economía ultramarina en toda la magnitud del término: aumentó el volumen del comercio y los renglones comerciados, se multiplicaron las expediciones a Indias, la construcción naval encuentra en la demanda atlántica un estímulo extraordinario, surge por primera vez una emigración que es el origen de una verdadera diáspora comercial catalana en los puertos americanos.

Sólo ahora, a finales del dieciocho, se puede hablar de una economía colonial catalana propiamente dicha, pero, eso sí, integrada al conjunto del comercio exterior catalán, dando lugar a una sofisticada trama comercial a tres bandas: Cataluña, Europa y América. El punto de partida vuelve a ser la especialización agraria que había dejado a Cataluña deficitaria en alimentos: Europa aparece entonces como la primera proveedora de granos y pescado salado que se compensaban con el envío de alcoholes de la vid (aguardiente, principalmente) al área atlántica y coloniales a la mediterránea; América es mercado para aguardientes, frutos secos y manufacturas

¹³ Josep Maria DELGADO RIBAS, «El miratge del Lliure Comerç», FRADERA Y DELGADO [12], pp. 65-79; «Els catalans i el Lliure Comerç», FRADERA Y DELGADO [12], pp. 81-93; y «El modelo, catalán dentro del sistema del libre comercio», VV.AA., *El comercio libre entre España y América Latina, 1765-1824*, Madrid, Fundación Banco Exterior, 1987, pp. 53-69. Josep FONTANA, «En torno al comercio libre», VV.AA. *idem*, pp. 7-14.

¹⁴ Vicent LLOMPART, *Campomanes, economista y político de Carlos III*, Madrid, Alianza Editorial, 1992.

de producción propia total o parcial y se importan de allí coloniales como el azúcar, el café y productos tintóreos que se consumen en el país o se reexportan, además de plata metálica. Globalmente, el comercio con Europa es deficitario, se compra allí por más valor de lo que se vende; por el contrario, el comercio colonial deja superávit, quedando reflejado éste en la remisión de metálico, plata de México y del Perú, señal de la prosperidad que ocurría en las colonias¹⁵.

Todos coinciden en señalar la bonanza económica que trajo el comercio colonial de la época del «libre comercio», ello es especialmente claro en el caso de la agricultura de exportación y en la industria naval, sectores que contribuyeron a distribuir los beneficios del comercio americano por un amplio radio de la economía catalana. El observador más optimista pondría los acentos en la capacidad del comercio colonial de finales del setecientos para acentuar el dinamismo de los sectores que desde antes habían tomado el liderazgo de la economía catalana: la especialización agraria se hace más profunda, las rentas aumentan y se distribuyen en forma más o menos equilibrada, mejora la integración de la economía catalana al comercio internacional, y surgen estímulos para nuevas actividades, especialmente las industriales. El menos optimista, diría que el comercio colonial fue en extremo inestable, con permanentes altibajos que impiden otorgarle la responsabilidad del dinamismo económico del país, y que antes de estimular actividades industriales modernas favoreció a las manufacturas tradicionales, obstaculizando la consolidación de una industria moderna.

Parece prudente acotar la importancia del comercio colonial con respecto a la industria en este período. En sentido, no se puede considerar a las colonias como el origen exclusivo de los capitales que se invierten en el sector secundario de la economía, ni tampoco como mercados estructurales de la industria moderna. Las mismas características del comercio americano desaconsejan ir tan lejos en su valoración, sobre todo por la inestabilidad que caracteriza al sector, afectado por las guerras europeas, por la fácil saturación de los mercados americanos en competencia con el contrabando, y la inseguridad de la navegación atlántica. Un proceso industrializador requiere de una provisión constante de capitales, aunque sean pequeños, y de mercados que América no podía ofrecer a finales del siglo XVIII. Todo lo cual no significa que, ocasionalmente e incluso con una relativa regularidad, algunos empresarios pudieran colocar una parte de sus productos en los barcos que zarpaban de Barcelona para América.

Si quisiéramos ver una influencia de América sobre la industrialización, tendríamos que ampliar nuestro punto de vista y observar el conjunto de la economía catalana. Sólo allí vemos con claridad como diferentes sectores sacan partido de sus contactos con América: lo hicieron los productores agrarios, las casa ex-

¹⁵ John LYNCH, «El reformismo borbónico en Hispanoamérica», GUIMARA [12], pp.37-59; Pedro PÉREZ HERRERO, «Reformismo borbónico y crecimiento económico en la Nueva España», GUIMARÁ [12], pp. 75-107; y John FISHER, J., «Estructuras comerciales en el mundo hispánico y el reformismo borbónico», GUIMERA [12], pp. 109-122.

portadoras, los constructores navales y los hombres de mar —de patrones a marineros—, los fabricantes de manufacturas —textiles en una proporción que pudo ser importante, y lo fue en el caso de las indianas—; cada uno de ellos colaboró a poner en circulación unos recursos que fortalecieron el mercado local catalán sobre el que se erigió la industria.

Como ha quedado dicho antes, el comercio colonial era en extremo variable y la evolución de la coyuntura política internacional influía decisivamente en esa inestabilidad. Tres grandes ciclos de carácter bélico influyeron negativamente en las relaciones entre Cataluña y América: las guerras europeas de finales del XVIII, la ocupación napoleónica de Cataluña (1808-1814) y las guerras de Independencia americanas (1810-1824). No había agotado su efecto un conflicto cuando comenzaba otro, a una crisis le seguía otra y sus consecuencias se habían acumulando. El comercio se hizo sincopado, disminuyó y aumentó el riesgo, a pesar de lo cual las relaciones no se interrumpieron y en algunos casos aumentó la intensidad de esa relación. Es tal vez en esta coyuntura de cambio de siglo cuando el comercio catalán mostró mayor versatilidad y capacidad de adaptación. Los caminos fueron muy diversos.

Los recurrentes conflictos con Inglaterra bloqueaban los puertos coloniales con su efecto de aislamiento y colapso, a lo que se respondió con una mayor intervención sobre los mercados americanos. Aquellos patrones de barcos que hacían la ruta transatlántica comenzaban a indagar en el comercio interamericano y se introducían en el tráfico negrero, haciendo la ruta de África; los comerciantes que habían ido por un breve período a América no podían volver y se quedaban definitivamente en las colonias más prósperas. La ocupación de Cataluña por las tropas francesas en 1808 significó que el puerto de Barcelona y los ingresos que producía el tráfico pasaran a control del enemigo, la respuesta fue la emigración de los navieros a Mallorca que se transformó en base operaciones estable del comercio colonial ultramarino catalán. Y cuando las naciones emancipadas de América cerraron sus puertos a los barcos españoles y les persiguen sus corsarios, quedó el recurso de la bandera de conveniencia para superar los obstáculos.

La marea de fondo de las crisis del comercio colonial traía el colapso final del sistema articulado en torno al libre comercio. España perdía los dominios del Imperio en el continente y con ellos también perdía los ingresos que las colonias aportaban a la Hacienda, era la puntilla que justifica a Fontana para hablar con plena autoridad de la «quiebra de la Monarquía Absoluta». A partir de 1824, lo que había sido un gran imperio quedó reducido a Cuba y Puerto Rico.

Comercio colonial e industrialización

Para Cataluña, la superación de la crisis significó recomponer las piezas de su sistema comercial. Una nueva política proteccionista promovida desde Madrid y la dinámica de la revolución industrial lo hicieron posible. En primer lugar, los

aranceles de 1820 y 1822 que gravaban fuertemente los cereales importados, fue una medida que al mismo tiempo que desarticulaba los anteriores circuitos anticipaba la importancia que tendría el mercado español en el que comenzaba a insinuarse. La sustitución de granos extranjeros por españoles no fue fácil ni instantánea, la oferta española no estuvo siempre a la altura de las circunstancias y el puerto de Barcelona siguió recibiendo granos europeos al menos durante una década. Posteriormente, en 1827, se impusieron altos aranceles a los hilados de algodón, medida que favorecía a los industriales algodoneiros. Completaban el nuevo escenario proteccionista el «derecho diferencial de bandera» que imponía una gradación de tributos a los productos del comercio marítimo según la bandera de las embarcaciones. El objetivo era dar un marco de protección a los barcos españoles por sobre los extranjeros.

El aprovechamiento por parte del comercio catalán de este nuevo marco institucional que se iba construyendo en los años veinte y treinta del siglo diecinueve, estuvo estrechamente ligado a los avances de la industrialización textil algodoneira de los años treinta. Fruto del éxito de la industria, Cataluña no solamente necesitaría de un abastecimiento exterior de alimentos, como hemos dicho antes, sino que también requerirá con urgencia de materias primas para la industria: algodón en rama de origen americano, más combustible (carbón) y equipamientos técnicos de origen europeo.

El problema para la Cataluña industrial del siglo XIX era que no podía resolver sus necesidades comerciales por medio de relaciones bilaterales, tanto el comercio americano como el europeo eran más de importación que de exportación. Las exportaciones de vino no estaba en condiciones de compensar las importaciones de algodón en rama americano y maquinaria y carbón europeo. En el nuevo sistema era necesario que el mercado español jugará un papel más relevante que en el anterior. El nuevo sistema comercial quedó configurado en los siguientes términos: Cataluña exporta hacia los mercados españoles manufacturas textiles de algodón y pequeñas cantidades de coloniales reexportados, recibe de retorno cereales indispensables para la alimentación de la población, dejando un balance a su favor; este excedente labrado en España servirá para compensar los déficit que dejan los intercambios con América y Europa, donde los vinos y frutos secos no compensaban las importaciones de algodón en rama, por una parte, y carbón más maquinaria por otra.

Cuba y Puerto Rico, que siguieron sujetas a España hasta 1898, pasaron a ser piezas fundamentales del nuevo comercio americano. La política económica que aplicó España sobre sus colonias procuró hacer de las islas antillanas el centro de su comercio con América, para ello estableció depósitos de comercio que al menos hasta 1847 provocaron que los productos de América del Norte pasaran previamente por La Habana al tiempo que los de América del Sur hicieran escala en San Juan. Asimismo los vinos exportados desde Cataluña llegaban a las colonias desde donde una vez satisfecha la demanda local se reexportaban a otros puertos americanos. El complemento perfecto era la asimilación de los puertos coloniales

al régimen de «gran cabotage», que consistía otorgar derechos preferenciales a los productos transportados en barcos de bandera española embarcados en puertos nacionales, siguiendo el modelo del derecho diferencial de bandera. Con ello se daba cobertura a la flota velera española, que en buena medida era la flota catalana de altura, dejando en sus manos los transportes marítimos entre la metrópoli y sus colonias americanas, y privilegiaba algunos productos de exportación españoles, en especial el trigo castellano que desde 1820 tenía entrada exclusiva en las Islas. Cabe destacar que nunca los productos de las colonias gozaron de reciprocidad de trato en los mercados peninsulares¹⁶.

El espacio ganado por la flota catalana de altura en las antillas españolas le permitió ampliar su radio de acción hacia puertos americanos no españoles y hacia África, tomando parte en el negocio de la trata clandestina de esclavos después de 1820, al mismo tiempo que daba lugar a un sector industrial tradicional en el siglo XVIII apoyado en los recursos forestales y la habilidades técnicas de la gente de las poblaciones costeras. La construcción naval fue un sector delantero de las manufacturas catalanas y tuvo capacidad para mantener su vigencia hasta sustitución de los veleros por los vapores.

Unos circuitos comerciales hipotéticos de los años cincuenta o sesenta del siglo XIX podría ser los siguientes: salida de Barcelona o Tarragona con carga de vinos para Montevideo o Buenos Aires, el reemplazo de la carga allí por carne seca y salada (tasajo) que se vendía en los puertos de Brasil o Cuba donde servía de alimento para los esclavos, continuación en lastre hacia Charleston o Nueva Orleans para llenar las bodegas de algodón en rama con destino a Barcelona; o salida de Cataluña hacia Cuba o Puerto Rico con vinos, de allí con carga tabaco y azúcar para otros mercados americanos y el retorno posterior ya sea con cueros del Río de la Plata o coloniales antillanos (azúcar, café, tabaco) o cacao venezolano¹⁷.

Situados en torno a 1830, los catalanes tenían ya acumulada una valiosa experiencia ultramarina: había conseguido permear el anticuado sistema colonial español en América desde la época de las reformas de Carlos III, consiguiendo que sus barcos, sus hombres y sus productos cruzaran el Atlántico, y se preparaba para ocupar un lugar en el sistema colonial del diecinueve. Las décadas centrales del siglo XIX, las mismas que asistieron a la industrialización, son las de mayor intensidad en la historia colonial de Cataluña: creció el comercio, la emigración adquirió cotas impensables para la etapa anterior, la marina de vela vivió su época dorada, y a decir de algunos contemporáneos Cuba y Puerto Rico parecían más colonias catalanas que españolas. En pocas palabras, entre las décadas del treinta y del sesenta del siglo pasado, Cataluña se hizo con las colonias españolas de Ultramar¹⁸.

¹⁶ FRADERA [8]; y CARRERAS y YÁÑEZ, [11], pp. 81-157.

¹⁷ Josep Maria FRADERA et al., *Catalunya i Ultramar. Poder i negoci a les colònies espanyoles (1750-1914)*, Barcelona, Museu Marítim Drassanes de Barcelona, 1995.

¹⁸ Jordi MALUQUER DE MOTES, «La burguesía catalana y l'esclavitud colonial. Modes de producció i pràctica política», *Recerques*, 3, 1974, pp. 83-116.

Agotamiento y alternativas de fin de siglo

La fuerte dinámica de expansión del comercio americano comenzó a mostrar signos de fatiga en la década de 1860, entró en franca regresión en los años setenta, permitiéndose un repunte a mediados de los ochenta, el que se interrumpió del todo en 1895 por el estallido de la Guerra de Independencia Cubana.

El primer factor de inestabilidad vino nuevamente del exterior, la Guerra Civil Norteamericana (1861-1866) fue motivo suficiente para la virtual retirada de los algodones de esa procedencia de los mercados europeos, y consecuentemente la elevación de los precios. Estos años han pasado a la historia como del «hambre de algodón». La industria de Cataluña que se abastecía en un 90 por 100 de Estados Unidos sufrió las consecuencias de la guerra de separación, y el sector naviero perdió por unos años un tráfico que había llegado a ser parte estructural de sus rutas de navegación. Podría decirse que sin solución de continuidad, en 1866 la plaza financiera de Barcelona sufrió los rigores de la crisis bursátil más fuerte de la época. Abundantes capitales que habían encontrado en el ferrocarril y en las compañías de seguros oportunidades para especular atraídos por la prosperidad de las acciones, se fundieron en pocos días extendiéndose la ruina como una mancha de aceite en la economía catalana. Y, como si todo aquello fuera poco, la inestabilidad se trasladó al mismo centro neurálgico del sistema colonial en 1868, año del estallido de la primera guerra cubana, la Guerra de los Diez Años, que se prolongó hasta 1878.

La historia reservaba a la década de los sesenta del siglo XIX el signo de un cambio de época en la historia colonial española y catalana. Pero, además de factores coyunturales que conspiraban contra la progresión del comercio americano y colonial, existían signos de agotamiento en el modelo de relación entre Cataluña y América. La falta de reciprocidad en el trato comercial tendió a incrementarse: en 1850-54 la tasa de cobertura de las importaciones coloniales españolas sobre las exportaciones estaba en el 90 por 100 y en 1890-94 había bajado al 43 por 100. Los principales productos que componían el comercio colonial hacían una inflexión negativa en sus curvas. Las exportaciones de vino a Cuba que habían tenido un crecimiento fulgurante antes de 1860, se estancaron a partir de esta fecha, y desde finales de la década de 1870 la decadencia fue imparable. En contrapartida, el mercado francés se expandía a pasos agigantados (las exportaciones de vino española a Francia pasaron del índice 100 en 1865-69, al 615 en 1878 y al 4.300 en 1891), en una clara señal de sustitución del mercado colonial por el europeo. Por su parte, las importaciones españolas de azúcar de caña cubana disminuían drásticamente a partir de 1863 hasta entrada la década del ochenta, como consecuencia de la competencia del azúcar de remolacha de producción local.

La flota catalana de veleros de altura, que tanto había colaborado al éxito del período anterior, se vio empujada a desaparecer lentamente de los viajes transatlánticos. Existía la amenaza latente de la superioridad de la navegación a vapor y la dificultad de la industria naval catalana para adoptar las nuevas técnicas.

Pero no se puede dejar de decir que a la disminución de los fletes se sumó la desaparición del manto protector del derecho diferencial de bandera en 1868, y su reemplazo por una política de subvención a la importación de buques de nueva tecnología. Gradualmente las rutas americanas iban siendo ocupadas por las flotas de los países competidores de España.

Por último, en el pacto colonial establecido entre España y la elite cubana del diecinueve, la metrópoli había tenido que renunciar al ejercicio estricto del monopolio naval y comercial en sus dominios insulares. España, por lo demás, no estaba en condiciones de absorber toda la producción con su menguado nivel de consumo metropolitano, ni tampoco a hacerse cargo de la comercialización y transporte marítimo del 100 por 100 de los productos coloniales. La presencia de Estados Unidos a pocas millas de Cuba y Puerto Rico era un dato ineludible de la realidad, Norteamérica era el mercado predilecto de los productos antillanos y abastecían muchos renglones de sus importaciones.

A finales del siglo XIX, superados los difíciles años de la guerra de 1868-1878, el gobierno español, presionado por los intereses agrarios e industriales de la península, intentó recuperar posiciones en sus mercados coloniales. La Ley de Relaciones Comerciales de 1882 iniciaba una rápida rebaja de aranceles para los productos españoles que se internaran en las colonias, especialmente la harina y los tejidos de algodón, que concluiría con el Arancel Cubano de 1991 que consagraba el cabotaje entre las colonias y la metrópolis.

Aunque en 1884 las presiones cubanas y norteamericanas consiguieron de España un *modus vivendi* para las relaciones cubano-norteamericanas, el efecto de la Ley de Relaciones Comerciales fue una extraordinaria expansión de las exportaciones catalanas de tejidos de algodón hacia Cuba, Puerto Rico y Filipinas. Era el «canto del cisne» del comercio colonial catalán. La Guerra de Independencia de 1895 y la definitiva emancipación de las colonias en 1898 puso punto final al cautiverio de los mercados coloniales¹⁹.

LA EMIGRACIÓN TRANSOCEÁNICA

Redes migratorias al servicio del comercio americano

El proceso industrializador vivido en Cataluña durante el segundo tercio del siglo XIX necesitaba de una extensa red de mercaderes que, por una parte evacuara hacia los mercados consumidores los productos de sus fábricas, y por otra que atrajera al país las materias primas que consumía su industria, y los alimentos de que era deficitario.

¹⁹ Josep Maria FRADERA, «El comerç Amèrica durant el segle XIX», FRADERA y DELGADO [12], pp.109-122; FRADERA [8]; CARRERAS y YÁÑEZ [11], pp. 81-157; Josep Maria FRADERA, *Colònias para después de un imperio*, Barcelona, Bellaterra, 2005.

Fue precisamente la dinámica de formación de mercados externos relacionados con la industria catalana, la que tejió una extensa red de mercaderes y agentes comerciales que sostuvo la emigración exterior de mediados del siglo XIX. Lo que implicó la formación de una red comercial basadas en relaciones sociales primarias, de parentesco y paisanaje, construida desde los sectores tradicionalmente vinculados al comercio y la navegación exterior. En consecuencia, localizados geográficamente en el litoral catalán.

El comportamiento de los comerciantes catalanes basado en la solidaridad étnica tiene sus antecedentes en la estructura mercantil del comercio colonial setecentista. Martínez Shaw llamó la atención sobre la actuación de los comerciantes catalanes en el Atlántico a través de sus testaferreros en Cádiz y en Portugal durante la primera mitad del siglo XVIII²⁰, y los trabajos de Josep María Delgado para el período del «comercio libre» nos hablan de la «diáspora» de comerciantes catalanes en los puertos americanos²¹. En la misma orientación de los trabajos de Delgado, Jordi Maluquer de Motes ha estudiado las comunidades mercantiles catalanas en las Antillas españolas durante la primera mitad del siglo XIX, poniendo el acento en el control que éstos llegaron a ejercer sobre el mercado interior cubano y las «cadenas» migratorias que nutrieron al grupo catalán en Cuba, hasta llevarlo a las primeras posiciones entre las comunidades étnicas en la isla²².

Los buenos resultados del comercio catalán en las colonias estuvieron relacionados con el suministro de insumos a las plantaciones, especialmente de mano de obra esclava y sus necesidades de vestuario y alimentación, y en la comercialización de los productos finales de la agricultura antillana. Los almacenistas catalanes de los puertos principales de la región (La Habana, Santiago, Matanzas, San Juan de Puerto Rico entre otros), vinculados por parentesco o paisanaje con los capitanes y patrones de la flota catalana de altura, eran el punto angular de unas redes

²⁰ Carlos MARÍNEZ SHAW, *Cataluña en la carrera de Indias 1680-1756*, Barcelona, Crítica, 1981.

²¹ Josep Maria DELGADO RIBAS, «La emigración española a América Latina durante la época del comercio libre (1765-1820). El ejemplo catalán», *Boletín Americanista*, 32, 1982, pp. 115-137; «Els comerciants catalans en la cursa de les Indies durant el segle XVIII», *3es Jornades d'Estudis Catalano-Americans*, Barcelona, Generalitat de Catalunya, 1990, pp. 75-88; y Angels SOLÀ I PARRERA, «La independència mexicana y la salida de capitales de españoles residentes en México (1810-1830)», M. GONZÁLEZ PORTILLO, J. MALUQUER DE MOTES y B. DE RIQUER PERMANYER, *Industrialización y nacionalismo. Análisis comparativos*, Bellaterra, 1985, pp. 339-353. UN enfoque general sobre la emigración española se puede leer en Magnus MÖRNER, «Spanish migration to the new world prior 1810: A report on the state of research», Fredi CHIAPPELLI, ed., *First images of America*, vol. II, Berkeley y Los Ángeles, 1970, pp. 707-722, y *Adventurers and Proletarians. The Story of Migrants in Latin America*, París, Press Unesco, University of Pittsburg, 1985.

²² Jordi MALUQUER DE MOTES, «La formación del mercado interior en condiciones coloniales: la inmigración y el comercio catalán en las Antillas españolas durante el siglo XIX», *Santiago*, 69, 1988, pp. 89-112; «L'emigració catalana a Amèrica durant la primera meitat del segle XIX. Una visió global», *3es Jornades d'Estudis Catalano-Americans*, Barcelona, Generalitat de Catalunya, 1990, pp. 161-170; y José G. CAYUELA FERNÁNDEZ, *Bahía de Ultramar. España y Cuba en el siglo XIX. El control de las relaciones coloniales*, Madrid, Siglo XXI, 1993.

comerciales que se internaban en las zonas de plantación, al mismo tiempo que se extendían hacia otros puertos visitados por los veleros del Principado²³.

Desde el punto de vista de las profesiones que ejercían los emigrantes en sus pueblos de origen hay dos modelos que se complementan, por una parte los comerciantes y empresarios que salieron a buscar mercados a Ultramar típica de las comarcas del Garraf y el Maresme²⁴, y por otro el de los emigrantes que no eran comerciantes de profesión en la Península, pero se hicieron mercaderes en la emigración, como acontecía en las comarcas ampurdanesas²⁵. Algunos de los que eran artesanos continuaron ejerciendo sus oficios en América. La creciente urbanización de las sociedades americanas, sobre todo de los puertos orientados al mercado atlántico, como era el caso de La Habana, Santiago de Cuba, Montevideo, Buenos Aires, São Paulo, Río de Janeiro o Valparaíso, permitió la emigración de trabajadores especializados que trabajaban para satisfacer la demanda local, especialmente en el sector alimentario (panaderos, chocolateros, etc.), del vestuario y la confección (sastres, zapateros) y la construcción (albañiles, canteros), además de las actividades relacionadas con la reparación y construcción de buques de madera (carpinteros de ribera, calafates, fabricantes de velas).

Hasta la década de 1860, la emigración catalana a América fue un fenómeno típico de los pueblos del litoral, con especial intensidad en las comarcas del Garraf, el Maresme y el Ampurdán. En general, los municipios de la costa desde donde salieron la mayoría de los emigrantes de este período son de los más densamente poblados de Cataluña. Pero esto no nos debe llevar a sacar conclusiones «malthusianas», en el sentido de ver una presión excesiva sobre los recursos naturales. Más bien

²³ Agustí M. VILÀ I GALÍ, *Navegants i mercaders. Una nissaga marinera de Lloret*, Lloret de Mar, 1989.

²⁴ César YÁÑEZ GALLARDO «Cataluña un caso de emigración temprana», Nicolás SÁNCHEZ-ALBORNOZ, *Españoles hacia América. La emigración en masa, 1880-1930*, Madrid, Alianza, 1988, pp. 123-142; «La emigración catalana a América. Una visión de largo plazo», Antonio EIRAS ROEL (ed.), *La emigración española ultramarina, 1492-1914*, Madrid, Tabapress, 1991, pp. 173-188; *Emigración ultramarina y familia catalana en el siglo XIX. Los Moreu Rabassa de Calella*, Mataró, Caixa d'Estalvis Laietana, 1995; *Saltar con Red. La temprana emigración catalana a América ca. 1830-1870*, Madrid, Alianza Editorial, 1996. Gabriela DALLA CORTE Gabriela, *Vida I Mort d'una aventura al Riu de la Plata. Jaime Alsina i Verjès 1770-1836*, Biblioteca Serra D'Or, Montcada I Rexac, Publicacions de l'Abadia de Montserrat, 2000. Raimón SOLER, «L'emigració del negoci. Una aproximació microhistòrica: Gregori Ferrer i Soler (Vilanova i la Geltrú, 1791-1853), *Illas i Imperis*, 6, 2000, pp. 5-34; y *Emigrar per negociar. L'emigració a América des de la Comarca del Garraf. El cas de Gregori Ferrer i Soler, 1791-1853*, Vilanova i la Geltrú, El cep i la Nansa Edicions, 2003. Birgit SONESSON, «Els catalans a Puerto Rico de 1840 a 1920: migració i comerç», *3es Jornades d'Estudis Catalano-Americans*, Barcelona, Generalitat de Catalunya, 1990, pp. 221-233, y *Catalanes en las Antillas. Un estudio de casos*, Gijón, Fundación Archivo de Indiano, 1995.

²⁵ César YÁÑEZ GALLARDO, *Sortir de casa per anar a casa. Comerç, navegació i estratègies familiars en l'emigració de Sant Feliu de Guíxols a América, en el segle XIX*, Sant Feliu de Guíxols, 1992; Lluís COSTA, *L'illa dels somnis. L'emigració de Begur a Cuba al segle XIX*, Begur, Ajuntament de Begus, 1999.

tiene que ver con los niveles de urbanización y la existencia de actividades artesanales, navales y comerciales. Su misma localización geográfica había favorecido la especialización y extroversión de sus actividades económicas. La construcción de buques de madera, la existencia de una marinería numerosa y experimentada, además de bien formada en las escuelas náuticas y la estrecha relación entre la navegación y el comercio marítimo, permitía que fueran los habitantes de los pueblos de la costa los mejor situados para constituirse en la avanzadilla catalana en la economía internacional de mediados del siglo XIX. Las poblaciones del interior, distantes de los puertos e históricamente ajenas a los tráficos marítimos, se mantuvieron al margen de las corrientes migratorias ultramarinas del período.

La contrapartida a la localización de los puntos de partida es la concentración de los destinos. En primer lugar, los emigrantes catalanes se dirigieron a Cuba y Puerto Rico, especialmente a los puertos donde el comercio internacional era más intenso. Desde allí las redes mercantiles se extendieron hacia los puertos del Caribe y del Río de la Plata, participando en las rutas del tasajo y del algodón. Para los comerciantes catalanes Cuba y Puerto Rico ofrecían múltiples ventajas: en primer lugar, eran plazas bien conocidas por los pilotos y capitanes que hacían el comercio americano desde el siglo XVIII, y hacia ellas se replegaron los comerciantes que debieron abandonar el continente durante las guerras de independencia americana de comienzos del siglo XIX; en segundo lugar, Cuba y Puerto Rico siguieron siendo colonias españolas durante el siglo XIX y los comerciantes catalanes fueron una pieza importante en el nuevo régimen colonial impuesto desde Madrid²⁶. Por último, la expansión de la economía azucarera permitió que en las Antillas españolas creciera la economía de plantación, donde los comerciantes catalanes tuvieron la oportunidad de controlar en forma casi monopólica desde el comercio mayorista hasta las tiendas al por menor, pasando por el crédito y la trata negrera, accediendo incluso a la propiedad de la tierra.

La práctica de la refacción, en la que «el comerciante o almacenista se constituye a suministrar cuanto sea preciso para moler y habilitar los azúcares y mieles, etc. en disposición de venderse, v.g: tasajo, sogas, envases, salarios de operarios, utensilios etc.: el Hacendado o dueño le retribuye, además de su pago, con el importe del almacenaje, comisión, algún interés del dinero»²⁷, permitió a los comerciantes influir decisivamente en la economía de plantación antillana del siglo XIX. Al respecto Cepero Bonilla a escrito: «Los hacendados nunca formaron una clase que gozó de continua prosperidad, aunque algunos de ellos levantaron fabulosas fortunas con el negocio azucarera. Fue una clase impotente para capitalizar. El valor de sus producciones lo absorbía, en gran parte, la amortización del capi-

²⁶ MALUQUER DE MOTES [22], 1988; MALUQUER DE MOTES [22], 1990; «Los catalanes en América (c. 1760-1868): la mirada de los contemporáneos», *Historia y Sociedad*, III, 1990, pp. 9-35.

²⁷ Esteban PICHARDO, *Diccionario Provincial Casi Razonado de Voces y Frases Cubanas*, La Habana, 1875, pp. 314.

tal refaccionario y el pago de sus crecidos intereses. El comerciante refaccionista dominaba al hacendado»²⁸.

Hasta aquí hemos podido ver con nitidez la estrecha relación que hay entre la emigración de mediados de siglo y el comercio y la navegación ultramarina catalana. Nos queda por hacer el análisis de aquellos aspectos propios de la emigración, partiendo de la descripción de las características sociales y demográficas de los emigrantes.

Del grueso contingente de catalanes que marcharon a América, una proporción superior al 80 por 100 eran varones, y de ellos la mayoría eran jóvenes entre los 11 y los 20 años de edad. La extremada juventud de los emigrantes, téngase en cuenta que en Sant Feliu de Guíxols el tramo de edad dominante es el de 12 a 16 años, es un indicador claro de que la decisión de emigrar no era individual y personal. En la familia recaía la responsabilidad de elaborar y ejecutar unas estrategias familiares que hacían de la emigración una forma de reproducción económica y ascenso social²⁹.

A la estrategia migratoria familiar le correspondía la función de reducir los riesgos y costos de la decisión de emigrar y reunir los recursos necesarios para su ejecución. En muchos casos comenzaba por la educación de los hijos varones, a los que se adiestraba en el manejo de libros de cuentas y en la caligrafía comercial inglesa; una vez llegados a la edad de trabajar, que era también la de emigrar, los padres recurrían a parientes, amigos o vecinos para encontrarle al hijo un lugar entre las redes del comercio ultramarino. En el mejor de los casos, el emigrante podía viajar a su destino trabajando en un barco de la flota de veleros catalanes, ahorraba así el precio de su pasaje (seiscientos pesos en proa hasta La Habana) y recibiendo la paga de un tripulante³⁰.

Una buena estrategia debía reportarle al emigrante la oportunidad de trabajar en una casa de comercial en Cuba o Puerto Rico, en lo posible de un familiar, donde el joven terminara de adquirir los conocimientos prácticos del comercio y reuniera un capital propio que le permitiera instalarse por su cuenta. Eso sí, después de años de trabajo como dependiente. Desde esa posición lograda con la ayuda de la familia y de los que habían emigrado antes, el emigrante se disponía a servir como polo de atracción de nuevos jóvenes de su lugar de origen, como si de un eslabón en una cadena se tratase. Era un trato implícito en la cultura de la migración, además de la obligación de enviar remesas a su hogar, que servían para mantener a los que no habían emigrado.

Cataluña, y especialmente la franja costera de las provincias de Barcelona y Gerona, se avanzó al resto de España en la emigración transoceánica del siglo XIX. La emigración catalana del segundo tercio de la centuria pasada no tuvo

²⁸ Raúl Cepero BONILLA, *Azúcar y abolición*, Barcelona, Crítica, 1976, pp. 31.

²⁹ YÁÑEZ GALLARDO [24], 1988, pp. 123-142; YÁÑEZ GALALRDO [24], 1996.

³⁰ YÁÑEZ GALLARDO [24], 1995.

parangón en la Península, y salvando las particularidades de cada fenómeno migratorio puede ser comparada con las migraciones europeas del período. En ese sentido, el paradigma de la emigración transoceánica es el caso británico. Al respecto, Charlotte J. Erickson ha puesto de relieve la incidencia mayoritaria de los artesanos del sector preindustrial en la emigración a Estados Unidos en 1841, contrariamente al carácter campesino que se le atribuía a la emigración de ese período, y coincidiendo globalmente con Dudley Baines al definir la emigración como un fenómeno fundamentalmente urbano³¹. Las semejanzas entre la emigración catalana y británica, además de ocurrir en forma simultánea, tal vez se reduzca a su carácter urbano y a la relativamente alta presencia de artesanos —es una hipótesis que requeriría una investigación—. Posiblemente la comparación refleje más coincidencias con la emigración corsa y ligure que se dirigía al Río de la Plata, en la que el componente mercantil y naviero fue lo suficientemente importante como para que —al decir de Chiaramonte— llegara a monopolizar el comercio de cabotaje y la construcción naval de la región³².

La emigración de masas al final del siglo

A partir de la década de 1880, una nueva oleada migratoria americana surgió en Cataluña. No se trataba de la reedición del mismo fenómeno migratorio de las décadas centrales del siglo XIX, al que podemos llamar período «temprano» de la emigración catalana, se distinguía de aquel por su elevada cuantía (justificando que se la denomine emigración de masas), porque tenía su origen en áreas geográficas diferentes, implicaba a otros sectores sociales, se dirigía fundamentalmente a nuevos países y tenía causas diferentes.

En términos cuantitativos, mientras en el período temprano salían entre 1.000 y 2.000 emigrantes al año, cifra que es la extrapolación de los únicos datos agregados disponibles de 1860 y 1861 (2.054 y 1.296 respectivamente), en el período de emigración masiva encontramos cantidades tan altas como 6.874 emigrantes en 1889 y 10.863 en 1914, que corresponden a los máximos históricos de toda la etapa. La nueva alzada que adquirió la emigración en esta época, factor común a

³¹ Charlotte J. ERIKSON, «Emigration from the British Isles to the USA in 1841. Part. I: Emigration from the British Isles», *Population Studies*, 43, 1989, pp. 347-367; «Emigration from the British Isles to the USA in 1841. Part. II: Who were the British Emigrants?», *Population Studies*, 44, 1990, pp. 21-40. Dudley E. BAINES, *Migration in a Mature Economy. Emigration and internal migration in England and Wales, 1861-1900*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986. Un modelo analítico que se adapta bien al estudio de la emigración catalana es el de D.P. MOYNIHAN, *Beyond the Melting Pot; The negroes, Puerto Ricans, Jews, Italians and Irish of New York City*, MIT Press, Cambridge Mass, 1970 y *Ethnicity: Theory and Experience*, Cambridge Mass, Harvard University Press, 1975.

³² Juan Carlos CHIARAMONTE, *Mercaderes del litoral. Economía y sociedad en la provincia de Corrientes. Primera mitad del siglo XIX*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1991.

toda España y la Europa del sur, está relacionada con la incorporación de nuevas áreas a la emigración, especialmente las del interior de Cataluña que antes se habían mantenido al margen (produciéndose tanto en zonas rurales como urbanas), y el protagonismo que adquieren las grandes compañías de vapores en el transporte de emigrantes a la América del Sur³³.

En compensación a la nueva talla de la emigración, hay que decir que también aumentaron los retornos desde América. Antes, en la época temprana, volvían cerca de la mitad de los que marchaban, en tanto ahora vuelven casi tantos como los que se van. Este hecho necesita mirarse con más detenimiento. El punto de partida es que Cataluña, desde finales del siglo XIX, es una región más de inmigración que de emigración, la industria ejerce un poder de atracción para los españoles de las provincias vecinas de Cataluña. Este factor de atracción también actúa para los españoles emigrados a Argentina, Uruguay, Brasil o Cuba, y que impulsados a volver a España prefieren hacerlo a través del puerto de Barcelona, con la expectativa de encontrar trabajo en su región. Con la particularidad que se puede observar en la estadística de inmigración, de que los que vuelven de América forman un segmento de mano de obra especialmente calificada, con altos índices de alfabetismo y de composición obrera, en comparación con el predominio de campesinos en las salidas.

El cambio en los destinos de esta nueva emigración es de enorme trascendencia. Argentina y América del Sur reemplazan a Cuba y Puerto Rico como países de inmigración para los catalanes³⁴. Si en los años 1860-1861 el 72 por 100 escogió a las colonias antillanas para emigrar, en 1885-1890 Argentina, Uruguay y Brasil sumaron el 64 por 100 del total de emigrantes (sólo Argentina el 54,7) y en la etapa 1911-1922 estos tres países alcanzaron la proporción del 68 por 100 (Argentina el 62,9). Argentina, por su superficie, por el dinamismo de su economía, por su baja densidad demográfica, estaba en muchísimas mejores condiciones que Cuba para soportar un aluvión migratorio de grandes proporciones. Complementaba a las condiciones especiales de la Argentina como país de inmigración masiva, la puesta en práctica de una política estímulo a la inmigración que

³³ César YÁÑEZ GALLARDO, «Saltar con red. La emigración catalana a América 1830-1930», Tesis de doctoral presentada en la Universidad Autónoma de Barcelona, Bellaterra, 1994; César YÁÑEZ GALLARDO, *La emigración española América (Siglos XIX y XX). Dimensión y características cuantitativas*, Gijón, Archivo de Indianos, 1994.

³⁴ Para la emigración a Cuba léase a Dominga GONZÁLEZ SUÁREZ, «Análisis de las causas de la inmigración en Cuba (1902-1932)», *Santiago*, 55, 1984, pp. 159-171; y «La inmigración española en Cuba», *Desarrollo y Economía*, 1, 1988, pp. 593-679. También a Fe IGLESIAS, «Características de la emigración española en Cuba, 1904-1930», SÁNCHEZ-ALBORNOZ, [24], pp. 270-195. Sobre la emigración a Argentina léase a Fernando DEVOTO, *Historia de la inmigración en la Argentina*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 2003, Alejandro E. FERNÁNDEZ y José C. MOYA (editores), *La inmigración española en la Argentina*, Buenos Aires, editorial Biblos, 1999; y Alejandro FERNÁNDEZ, *Un «mercado étnico» en el Plata. Emigración y exportaciones españolas a la Argentina, 1880-1935*, Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 2004.

significó el pago de subvenciones a las compañías de navegación internacionales para el transporte de población europea al Río de la Plata.

Las características de la emigración eran distintas y las causas que llevaron a emigrar también.³⁵ Entre los emigrantes de finales del siglo hay un numeroso grupo de trabajadores manuales, obreros y campesinos sobre todo, que marcharon a América impulsados por factores de expulsión. Los años ochenta fueron especialmente duros para la gente trabajadora. Los efectos de la filoxera provocaron inestabilidad social y laboral en las comarcas que dependían de la vid y la caída de precios de los agrarios (cereales, frutos secos) pusieron en dificultades a los campesinos que dependían de su cultivo, especialmente en la provincia de Lérida y Tarragona —desde donde por primera vez surge una emigración de cierta cuantía—. En la industria también habían signos que justificaban la emigración, tales como el declive de los salarios y el aumento del coste de la vida en las ciudades³⁶. A ello se sumaban factores políticos coyunturales, como fueron las guerras coloniales que actuaron como factor de expulsión adicional³⁷.

De la vela al vapor: el impacto del rezago técnico

La práctica del colonialismo ultramarino y el modo de apoderarse de los recursos económicos que giraban en torno del comercio internacional, requería del dominio de los instrumentos adecuados. Durante el siglo XVIII y al menos los dos primeros tercios del XIX, lo esencial era poseer los conocimientos y los medios para ocupar una posición entre las elites talasócratas del mundo. Estar en condiciones de levantar una industria naval, formar a los expertos navegantes y ganarse un lugar en las rutas de navegación que unían los mercados de la época, era la base para el éxito.

Entre la industria naval catalana, que desde mediados del siglo XVIII concentra sus energías en la fabricación de veleros de altura (bergantines, fragatas, polarcas, bric-barcas, etc.), y el comercio americano es tan recíproca la influencia,

³⁵ Sigue siendo fundamental la trilogía de J.D. GOULD, «European Intercontinental emigration, 1815-1914: patterns and causes», *Journal of European Economic History*, 8, 1979, pp. 593-679; «European intercontinental emigration, 1815-1914. The road home: return migration to the U.S.A.», *Journal of European Economic History*, 9, 1980, pp. 41-112; «European Inter-continental Emigration. The role of «difussion» and «feedback»», *Journal of European Economic History*, 9, 1980, pp. 267-315.

³⁶ César YÁÑEZ GALLARDO, «Los mercados de trabajo americanos para la emigración española ultramarina (siglos XIX y XX)», FERNÁNDEZ Y MOYA, [34], pp. 43-70; «Legislación migratoria y captación de mano de obra para el azúcar cubano. Del régimen colonial a la República», *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, 53, 2004, pp. 75-95.

³⁷ Manuel MORENO FRAGINALS, «Inmigració, llesves i guerres colonials. El cas cubà: 1834-1878», *3es. Jornades Catalano Americans*, Barcelona, Generalitat de Catalunya, 1990, pp. 23-37. Manuel MORENO FRAGINALS y José J. MORENO MASÓ, *Guerra, migración y muerte. (El ejército español en Cuba como vía migratoria)*, Gijón, Jucar- Archivo de Indianos, 1993.

que podemos decir que existe un círculo virtuoso donde a cuanto más activo es el comercio transoceánico mayor es la actividad de los astilleros y cuanto mayor es el número de barcos que hacen las rutas del Atlántico más intenso se hace el comercio americano; de la misma forma como, a la inversa, se produce un círculo vicioso en que a menor comercio menor construcción naval y vice-versa. Los dos ciclos que dibujan la curva de la construcción naval catalana, coinciden bastante bien con los dos períodos de auge del comercio ultramarino: uno que cubre las últimas décadas del siglo XVIII y otro los decenios centrales del XIX³⁸.

Desde un punto de vista técnico, los astilleros situados en las playas catalanas eran bastante rudimentarios, hasta arcaicos podría decirse, pero tuvieron la virtud de utilizar de forma extraordinariamente eficaz los recursos de que disponían. De allí su larga perdurabilidad en el tiempo. Desarrollaron al máximo una técnica de construcción tradicional, donde los conocimientos eran transmitidos de una generación a otra resistiéndose a aceptar innovaciones foráneas; contó con el suministro de materias primas y semielaborados catalanes, recurriendo a las maderas de la Serranía Prelitoral y del Montseny y a las fargas del país para el abastecimientos de los metales —haciendo excepciones—; y era una industria artesanal en extremo económica en cuanto a capital fijo: más allá de las herramientas propias del carpintero de rivera no requería de instalaciones estables, permitiéndose una respuesta muy elástica frente a los cambios en la demanda.

La forma particular como se reunían los capitales para financiar la construcción de los veleros, mediante aportes de múltiples «parçoners», siguiendo la tradición marcada por el *Llibre del Consolat de Mar*, daba a la propiedad de los barcos una seña identidad propiamente catalana. El sistema original consistía en recaudar los fondos necesarios para encargar la construcción de un velero mediante aportaciones de dieciseisavas partes, o en casos concretos treintaidosavas partes, permitiendo de esta manera captar los ahorros en manos de particulares (pequeños y medianos ahorradores) y diversificar los riesgos de la propiedad. Bien entrados en el siglo XIX, la exigencia de dividir por 16 o 32 se fue perdiendo

³⁸ José RICART I GIRALT, *El capitán José Mirambell y Bertrán y lamarina de su tiempo*, Barcelona, Atenéo Barcelonés, 1891; «El siglo de oro de la marina velera de construcción catalana, 1790-1870», *Memoria de la Real Academia de Ciencias y Artes de Barcelona*, XVIII, Barcelona, López Robert y Cia., 1924. Josep, AINAUD DE LASARTE, «Capitans de Tossa a Veracruz en el segle XVIII», *Miscel.lania Pau Vila*, Granollers, IEC, 1975, pp. 81-109. Josep Maria DELGADO RIBAS, «Auge y decadencia de la marina colonial española», *Boletín Americanista*, 29, 1979, pp. 31-64. Joaquim LLOVET I VENTURA, *Constructors navals de l'ex-provincia marítima de Mataró: 1816-1875*, Mataró, Caixa d'Estalvis Laietana, 1971; «La navegació de Barcelona a les Antilles de 1767 a 1777. Contribució a l'estudi deñ comerç amb Amèrica al segle XVIII», *Miscel.lania Pau Vila*, Granollers, IEC, 1975, pp. 89-109; «Tràfic colonial sota pavelló neutral a Barcelona», *Estudios Históricos y Documentos de los Archivos de Protocolos*, V, 1977, pp. 129-139; *La matrícula de mar i la provincia marítima de Mataró al segle XVIII*, Mataró, Caixa d'Estalvis Laietana, 1988. Josep Maria PONS GURI, «*Estudis dels Pilots*». *Ensenyo monogràfic sobre la Real Escuela de Náutica de Arenys de Mar*, Barcelona, Curial, 1973. Albert VIRELLA I BLODA, *L'aventura ultramarina de la gent de Vilanova i la Geltrú i la nissaga del Samà*, Vilafranca, 1990.

do, aceptándose cantidades muy diversas para participar en la empresa, pero la financiación de la industria naval siguió siendo colectiva, y los objetivos del método los mismos de antes.

En el siglo XIX, las normas que regían la organización de las expediciones de la marina mercante no estaban escritas en el Código de Comercio, regían pautas consuetudinarias que tenían variaciones de un sitio a otro y que estaban siendo sometidas a cambios por las condiciones del uso. En todo caso subsistía el criterio general de llevar cuentas separadas para lo que era el interés del barco, de la «madera» según usos de la época, que representaba a los propietarios del mismo (parçoners), y las cuentas de la expedición comercial propiamente tal, formada por los aportes monetarios de pequeños accionistas comanditarios, llamados «motistas» siguiendo la tradición de las costumbres marítimas. Este fondo expedicional se formaba a partir de la suma de las «motas» firmadas por el capitán, que eran aportes particulares en dinero que podían llegar hasta los 300 pesos. Toda la responsabilidad del fondo expedicional recaía en el capitán del barco, que la invertía en efectos comerciales y daba cuenta a sus motistas cada vez que concluía un viaje, compartiendo las utilidades o las pérdidas de cada expedición.

La pervivencia de este tipo de usos en la marina de vela catalana hizo posible que los réditos de la economía ultramarina catalana se disfrutaran entre un gran abanico de sectores sociales. Además de ser el principal instrumento de la economía atlántica catalana, dando acceso a los mercados ultramarinos, la marina repartió las cartas de un afortunado juego entre múltiples pequeños y medianos inversores.

En todo caso, la prueba de fuego para la marina estaba en demostrar su capacidad para rebajar los costes de transacción de la economía atlántica y para servir de nexo a la diáspora mercantil repartida por los puertos americanos.

Lo primero lo había conseguido ya en el siglo XVIII por medio del tipo de navegación a la parte, en la que la tripulación compartía con el armador y consignatario los riesgos de las operaciones comerciales. A diferencia de la marina mercante de otras regiones de España, la catalana se había caracterizado por su economía, reflejada en un número menor de tripulantes por navío, la frugalidad de los consumos a bordo y sobre todo, y probablemente la causa de las anteriores, por que la marinería se contrataba cobrando parte proporcional de los beneficios de la expedición, estimulando así una más alta productividad del trabajo.

La importancia económica de la flota catalana de altura iba más allá de un mero sistema de transportes marítimos. Por las características técnicas de la época, anterior a los sistemas mecánicos de transmisión de informaciones, los buques eran los únicos capaces de trasladar de un puerto a otro los datos sobre la situación de los mercados. De manera de que, un puerto como el de Barcelona, que tenía una numerosa flota navegando por los diferentes mares y océanos, podía estar recibiendo y enviando información comercial permanentemente. De ello se beneficiaban los comerciantes barceloneses y también la inmensa red de casas catalanas abiertas en los puertos americanos. Precios de mercaderías, abundancia

o escasez relativa de productos, demanda de fletes, tipo de cambio de las monedas, tipo de descuentos de las letras de cambio eran lo medular de la información que hacían circular los hombres de mar antes de la entrada en funcionamiento del cable trasatlántico.

Esta circunstancia hacía que los pilotos de la Carrera de América fueran profesionales con una alta y versátil preparación. Desde adolescentes aprendían los rudimentos de la técnica naval y la contabilidad comercial en las escuelas de náutica (alcanzaron fama las de Barcelona, Arenys de Mar, Mataró y El Masnou), y no se graduaban hasta no haber hecho al menos tres viajes redondos a América, complementando el aprendizaje teórico con el práctico³⁹.

Hasta la década de 1870, España tuvo en Cataluña una reserva importante de navíos de vela capaces de remontar los océanos sin grandes dificultades técnicas. Las rutas que hacían estos veleros tenían en las colonias de Ultramar (Cuba y Puerto Rico) una importante base de operaciones, lo que permitió al comercio ultramarino catalán diversificar sus oportunidades más allá del estricto intercambio entre España y sus colonias antillanas. Pernanbuco, Santos y Montevideo por el sur —a la ruta del tasajo—, Nueva Orleans, Charleston y Mobile por el norte —a la búsqueda del algodón—, y la costa africana, donde estaban las bases de provisión de esclavos, fueron zonas frecuentadas habitualmente por los veleros matriculados en la costa catalana⁴⁰.

Al mismo tiempo que crecía la flota velera en Cataluña, en Estados Unidos especialmente, se experimentaba con éxito en la navegación a vapor. Primeramente para los tráficos fluviales y de cabotaje y más tarde en los trayectos transatlánticos que conectaban América del Norte con Inglaterra. Dicha evolución estuvo condicionada a diversos adelantos tecnológicos, como fueron la mejora de la productividad de las máquinas de vapor, que ganaron en potencia mientras ahorraban en carbón, factor indispensable para viajes largos, como la adaptación del casco de hierro en vez del de madera y el reemplazo de las originales ruedas de paletas por la hélice. En resumidas cuentas, el vapor significó economía de tiempo en las travesías y aumento de la capacidad de carga de los buques.

En España en general, y particularmente en Cataluña, desde temprano se experimentó con la navegación a vapor. Se beneficiaron de ello las rutas que unían los puertos españoles entre sí y las conexiones internacionales del Mediterráneo. Después de la navegación del Guadalquivir (1817), la travesía entre Barcelona y Palma de Mallorca fue de las primeras en entrar en servicio con vapores (1834). A pesar de ello, los veleros conservaron por varias décadas la hegemonía marítima. Pieza clave del éxito y supervivencia de los veleros fue la protección que

³⁹ Roberto FERNÁNDEZ DÍAZ y E. Siero Barón, «Ensenyament professional i desenvolupament econòmic: l'Escola de Nàutica de Barcelona», *Recerques*, 15, 1984, pp. 7-31. Roberto FERNÁNDEZ DÍAZ y Carlos MARTÍNEZ SHAW, «La gente de mar en la cataluña del siglo XVIII», *Actes del I Congr'es d'Història Moderna de Catalunya*, I, 1984, pp. 553-568.

⁴⁰ YAÑEZ GALLARDO [24], 1996.

tuvieron gracias al «derecho diferencial de bandera», que ofrecía privilegios aduaneros a los transportes marítimos realizados en buques de bandera española, excluyendo virtualmente a los buques extranjeros de la navegación entre puertos españoles, incluidos los de Ultramar (el gran cabotaje)⁴¹.

Habrà que esperar hasta la década de 1850 para ver vapores catalanes atravesando el Atlántico. Se trataba todavía de buques «mixtos», que combinaban la utilización alternativa de la energía de vapor con las velas para economizar energía. Estos primeros buques de la «Compañía de Vapores Correos Transatlánticos», detrás de la que aparecían apellidos tan marineros como Bofill, Martorell o Tintoré, cumplían algunas de las características que serán una constante en el desarrollo futuro del sector: concentración de capitales mediante la emisión de acciones, apoyo oficial del Estado por medio de la concesión de transportes oficiales —correos, tropas, funcionarios— y tecnología importada de los países punteros.

En Cataluña, la sustitución definitiva de la vela por el vapor se producirá a finales del siglo XIX. Los veleros fueron quedando obsoletos técnicamente hablando y las empresas navieras comenzaron a sustituir sus buques por vapores importados recurriendo a la subvención oficial. El cambio tecnológico representó, entonces, una pérdida de competitividad de la navegación española frente a la extranjera, particularmente en lo que hace a la navegación catalana. Un ejemplo de ello es que cada vez más son buques extranjeros los que sirven el comercio del puerto de Barcelona, siendo más intensa la desnacionalización en los tráficos transoceánicos⁴².

Pocas fueron las excepciones, se requerían grandes capitales para poder competir con la navieras alemanas, francesas, italianas e incluso inglesas que entraban al Mediterráneo. Un pequeño grupo de navieros superaron las dificultades del periodo, casi todos ellos con experiencia comercial en las colonias españolas. Son los casos de Rómulo Bosch o Antonio López. Este último fundó en Barcelona (1881) la «Compañía Trasatlántica Española», heredera de la «Antonio López y Cía» fundada el año 1850 en Alicante, que llegó a ser el buque insignia del *lobby* empresarial español que hizo de la defensa de la soberanía española en Cuba, Puerto Rico y Filipinas su razón de ser y fuente de sus millonarios ingresos⁴³.

El proceso de concentración empresarial que se impuso en el sector naviero catalán en el momento que abandonó la vela para adoptar el vapor, hizo saltar por

⁴¹ CARRERAS y YÁÑEZ [11], pp. 81-157; Albert CARRERAS y César YÁÑEZ, «Il porto di Barcellona nell'era dell'industrializzazioni», *Memoria i Recerca*, 11, 2002, pp. 79-97.

⁴² CARRERAS y YÁÑEZ, [41].

⁴³ Martín RODRIGO y ALHARILLA, *Antonio López y López (1817-1883), primer Marqués de Comillas: un empresario y sus empresas*, Madrid, Fundación Empresa Pública, 1996; «Entre Barcelona, Cádiz y Ultramar: La Compañía Trasatlántica (1862-1932)», DD.AA. *Catalunya y Andalucía en el siglo XIX*, Cornellà, Fundació Gresol, 1998, pp. 105-126; «Empresa, política y sociedad en la restauración: el grupo Comillas (1876-1914)», tesis doctoral presentada en la Universidad Autónoma de Barcelona, Bellaterra, 2000; «El Banco Hispano Colonial y Cuba 1876-1898», *Illas i Imperis*, 4, 2001, pp. 49- 70.

los aires la tupida trama de pequeños y medianos intereses invertidos en el comercio y la navegación ultramarina. Los pequeños veleros, comparado su tamaño con los nuevos buques de vapor, habían sido como la lanzadora volante de los telares, capaces de tejer entre los hilos del comercio y las finanzas internacionales. Una vez superados tecnológicamente, la economía ultramarina catalana perdió su sustrato social típico localizado en las poblaciones costeras, pasó a ser exclusivamente un área de actividad de la elite empresarial barcelonesa.

LAS RENTAS PRIVADAS DEL IMPERIO

Las colonias, tierras desconocidas para la mayoría, en todo momento fueron un espacio predilecto para sueños de riqueza, donde la imaginación no tenía límites para describir la abundancia de los recursos, y la realidad se confundía con el mito. El Dorado de los primeros siglos de la Conquista es el antepasado directo del «tío rico» de América que impulsó a varias generaciones a emigrar en busca de fortuna. Si antes los extremeños habían ido a la América del Sur con su espada y su caballo en busca de los metales preciosos y los favores de su Corona, en el siglo XIX los catalanes fueron a las Antillas para abrir negocios y hacer sus «américas» al amparo del poder metropolitano. La tienda mixta en las proximidades del puerto de ocasión era su vellocino dorado.

En la Cataluña del diecinueve se fue fraguando el ideal del «aventurero»: hombre con agallas, que podía ocasionalmente dejar de lado sus escrúpulos si era necesario, dispuesto a pasar unos pocos años de duro esfuerzo en las islas del Caribe y volver con una fortuna que le aliviara del trabajo de por vida. Es la visión romántica donde la realidad se confunde con la fantasía.

Pero es importante de reconocer que el ideal romántico se construyó sobre una parte de la realidad. Como mínimo hasta la primera guerra de Cuba (1868), la forma como los catalanes se lanzaron a la captura de las rentas que ofrecían las colonias tenía que ver con la disposición al riesgo comercial de muchos emigrantes que tenían la aspiración de convertirse en capitanes de empresa.

El resultado fue la formación de un colectivo emigrado con fuerte implantación en la economía de las colonias. El punto de partida invariablemente fue el comercio, desde allí se abrieron un amplio abanico de posibilidades a través de la participación en la trata de esclavos africanos, a través del crédito y la refacción, de la inversión en obras públicas y ferrocarriles, de la propiedad de ingenios azucareros y fábricas de tabaco. Los que consiguieron escalar hasta la cima, personajes de la talla de Salvador Samá, Josep Baró, Pancho Marty, Josep Gener pudieron combinar todas estas actividades y las complementaron con la influencia política sobre el Palacio de los Gobernadores Generales de la Isla de Cuba. De allí hacia abajo encontramos todas las gradaciones de medianos, pequeños y diminutos comerciantes y «hombre de negocios» que esperaban que se abrieran para ellos las puertas de la fortuna.

Cada uno de acuerdo a la escala de su riqueza transfería recursos a la Península. Para los grandes se trataba de diversificar sus inversiones, para los emigrantes más pobres de remitir remesas para aliviar el sustento diario de sus familias. Algunos cumplían con el objetivo de repatriarse junto con sus ahorros después de varios años de trabajo, sumando sus capitales a las diversas oportunidades que se abrían en la economía catalana, o dejaban parte de sus intereses en las colonias a la espera de la remisión periódica de sus rentas. Encontramos indianos en el comercio naviero, en la industria, los ferrocarriles, la banca, haciendo inversiones inmobiliarias, en la especulación bursátil y engrosando las filas de los acreedores del Estado⁴⁴.

Cambios importantes se produjeron en la economía colonial a partir de la década de 1860, los que fundamentalmente se tradujeron en un proceso de concentración de capitales. El signo más claro lo encontramos en la gradual desaparición de los veleros en favor de las grandes compañías de vapores, pero que también se manifiesta en la explotación de los recursos naturales y en las finanzas. Si antes los protagonistas de la economía catalana de ultramar habían sido fundamentalmente emigrantes y navieros que representaban pequeños y medianos capitales; ahora, en el último cuarto de siglo, los actores destacados de la economía ultramarina serán las grandes empresas por acciones con residencia en la Península que unieron su prosperidad a las obtención de concesiones del Estado.

Tres grandes compañías destacan en la economía ultramarina de finales del siglo XIX, las tres con residencia en Barcelona, amparadas en contratos muy favorables con el Estado e inspiradas por Antonio López y López: El Banco Hispano Colonial, La Compañía Trasatlántica Española y la Compañía General de Tabacos de Filipinas. El análisis de Marín Rodrigo y Alharilla sobre la influencia de los Marqueses de Comillas sobre los gobiernos de la Restauración española, en el sentido de haber actuado como grupo de presión tras la captura de rentas públicas en el espacio colonial español, parece del todo acertado⁴⁵.

Los cambios económicos en la dirección apuntada, el nuevo escenario político surgido con la Restauración, la Paz de Zanjón y la formación de un grupo de intereses coloniales en la Metrópoli se combinaron para dar un nuevo talante a los negocios de Ultramar, en los que invariablemente estaban presentes los Presupuestos Generales del Estado. El Banco Hispano Colonial se hacía con las ren-

⁴⁴ Armando de FLUVIÀ ESCORSA, «Una familia catalana de industriales y mecenas ennoblecida: los Güell», *Hidalguía*, 18, 1970, pp. 433-442. Josep Maria FRADERA, «Miguel Biada i l'esclavitud a Cuba», *Fulls del Museu Arxiu de Santa Maria de Mataró*, 15, 1982. Rosa GIL I VILA, *Els Indians*, Quadres de la Revista de Girona, 23, Diputació de Girona, Girona, 1989. Marcelo LASAGNA BARRENA, *La presencia catalana en la economía chilena 1939-1993*, Generalitat de Catalunya, Barcelona, 1994. Raimón SOLER, [24], 2000 y 2003. Martín RODRIGO, [43].

⁴⁵ Martín RODRIGO Y ALHARILLA, «Els condicionaments de la política colonial espanyola a Cuba (1868-1888)», *L'Avenç*, 217, 1997 pp. 28-33; «*Empresa, política y sociedad en la restauración: el grupo Comillas (1876-1914)*», tesis doctoral presentada en la Universidad Autónoma de Barcelona, Bellaterra, 2000; «El Banco Hispano Colonial y Cuba 1876-1898», *Illas i Imperis*, 4, 2001, pp. 49-70.

tas de las aduanas de Cuba en compensación del apoyo dado a la Corona para acabar con la guerra en las colonias, la Compañía Trasatlántica tenía su principal giro en los transportes oficiales a las colonias (correos y transportes de militares y funcionarios), y la Compañía General de Tabacos de Filipinas disfrutaba de un cómodo monopolio que se confundía con el ejercicio de la soberanía española en el archipiélago del Pacífico⁴⁶.

El lento declive de los restos insulares coloniales españoles en Las Antillas a finales del siglo XIX y la oportuna apertura del Canal de Suez, orientó los negocios de la burguesía cosmopolita catalana hacia el archipiélago filipino. Las Filipinas, que habían estado tradicionalmente encargadas a las órdenes religiosas y que por largo tiempo había sido financiado con el esfuerzo mexicano, mientras México estuvo bajo dominio colonial español, en esta nueva etapa ve florecer el interés privado, en el que los Comillas otra vez tomaron posiciones de privilegio, y la presencia del estado español para asegurarse sus posesiones en una época de intensa competencia imperial⁴⁷.

Las fragilidades que comenzaba a mostrar el Imperio insular español, a partir del inicio de las guerras cubanas en 1868, dio lugar a un intenso debate político en España con el protagonismo de las elites catalanas de los negocios y de la política. La manera como financiar las guerras y la necesidad de introducir reformas en el régimen proteccionista cubano fueron motivo de debate intelectual y político en el que se ponía en juego la viabilidad de España como Imperio y el futuro de los negocios de la burguesía cosmopolita que ahora dependía de su existencia. La «cuestión cubana» adquirió en la política española razón de Estado y causa de un renovado interés intelectual por justificar la necesidad y conveniencia de conservar el Imperio⁴⁸.

La investigación de Costa Riubal tiene el mérito de identificar las continuidades de la historia política e intelectual catalana antes y después de la pérdida definitiva de las colonias ultramarinas de España, a la vez de seguir de cerca la consistencia entre los intereses ultramarinos y africanistas de la elite catalana. En el siglo XX, africanismo y americanismo buscan, infructuosamente a la larga, vol-

⁴⁶ Josep Maria FRADERA, *Filipinas, la colonia más peculiar. La hacienda pública en la definición de la política colonial, 1762-1868*, Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 1999.

⁴⁷ Josep Maria DELAGADO RIBAS, «Menos se perdió en Cuba.» La dimensión asiática del 98», *Illes i Imperis*, 2, 1999, pp. 49-62. Josep Maria FRADERA, [46]; Luis A. SANCHEZ, «Victor Balaguer, les Filipines i l'any 1887», FRADERA *et al.*, [17], pp. 128-134. Martín RODRIGO ALHARILLA, «La línea de vapores correo España-Filipinas (1879-1905)», *Cuadernos de Historia del Instituto Cervantes de Manila*, 2-3, 1998, pp. 133-150.

⁴⁸ MALUQUER DE MOTES [18], pp. 83-116; Jordi MALUQUER DE MOTES, «El mercado colonial antillano en el siglo XIX», Jordi NADAL y Gabriel TORTELLA (ed.), *Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España contemporánea*, Barcelona, Ariel, 1976, pp. 321-357. Albert GARCÍA, «Tradición liberal i política colonial a Catalunya. Mig segle de temptatives i limitacions, 1822-1872», FRADERA *et al.*, [17], pp. 77-106. FRADERA [5]. Oscar COSTA RIUBAL, *L'imaginari càtala i la política internacional*, Barcelona, Institut Cambó, 2002.

ver a situar a España en el mundo imperial con un pronunciado acento catalán. Desde la revista *Mercurio* fundada en 1901 hasta la creación de la Casa de América en 1910 y posteriormente el Instituto de Economía Americana, se puso el acento en la solución «iberista» con la que se llegaron a identificar prominentes líderes de la política regionalista catalana⁴⁹.

Estas últimas experiencias que combinaron la promoción comercial hacia los mercados americanos donde había abundante emigración española⁵⁰, las inversiones en el Magreb y el debate catalán sobre la política exterior de España⁵¹, miraban al pasado como solución a los problemas de España y Cataluña para integrarse en el mundo avanzado, pero nunca volvieron a tener el vigor y el lustre del pasado colonial. España había perdido entre tanto la capacidad para competir. Las guerras coloniales, el desastre de 1898 y la ausencia de competitividad de la economía española sería un lastre para buena parte del siglo XX.

This article deals with the Catalan enterprises in the Spanish colonial space, focusing on the Caribbean area and projecting therefrom on other American regions. The Catalans took the main part in the early phases of economical «globalization». They took advantage of the early processes of specialization aimed at a world economy through trade, shipping services and financial instrumentation.

KEY WORDS: *History, world commerce, migrations, Latin America.*

Fecha de recepción: 29 de Marzo de 2005.

Fecha de aceptación: 5 de Febrero de 2006.

⁴⁹ Frederick PIKE, *Hispanismo, 1888-1936: Spanish Conservatives and Liberals and their relations with Spanish America*, Indiana, Notre Dame, 1971; «Hispanismo and the Non-Revolutionary Spanish Immigrants in Spanish America, 1900-1930», *Inter-American Economics Affairs*, 25, 1971, pp. 3-30. Alcides BERETTA CURI, «Comercio entre el Puerto de Barcelona y América Latina, 1898-1931: el programa americanista de la burguesía catalana», Tesis doctoral presentada en la Facultad de Historia de la Universidad de Barcelona. César YÁÑEZ GALLARDO, «El americanismo de la burguesía catalana, 1898-1929», Tesis de Licenciatura presentada en la Universidad Autónoma de Barcelona, Bellaterra, 1985; «L'Americanisme de la burguesia catalana. (Els antecedents de la Casa d'Amèrica de Barcelona)», *L'Avenç 105, Quaderns d'Amèrica*, 1, 1987, pp. 2-7. Gabriela DALLA CORTE, Gabriela, «La América meridional en la RETINA DE LA REVISTA Mercurio: mercado y embajadas comerciales a principios del siglo XX», *Illes i Imperis*, 6, 2002, pp. 137-174; *La Casa de América de Barcelona, 1911- 1947*, Barcelona, LID, 2005.

⁵⁰ Alejandro E. FERNÁNDEZ, «El mutualismo español en un barrio de Buenos Aires: San José de Flores (1890-1900)», *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, 4, 13, 1987, pp. 609-642; «Las redes comerciales catalanas en Buenos Aires a comienzos de siglo. Una aproximación», Alejandro E. FERNÁNDEZ y José C. MOYA (editores), [34], pp. 141-163 y «Las exportaciones españolas a la Argentina: un enfoque comparativo (1880-1935)», Tesis doctoral presentada en el Departamento de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Barcelona, 2001.

⁵¹ COSTA RIUBAL [48].