

EL PAPER DE LES EXPORTACIONS VITÍCOLES EN LA CONFIGURACIÓ DE LES RELACIONS EXTERIORS DE L'ECONOMIA CATALANA, 1672-1869¹

FRANCESC VALLS JUNYENT
Universitat de Barcelona

1. OBJECTIUS DE LA RECERCA I FONTS UTILITZADES

En aquest treball s'estudia l'evolució del comerç d'exportació vitícola català entre finals del segle XVII i mitjan segle XIX. La perspectiva de llarg termini amb què pretenia enfocar la recerca em va obligar des d'un bon començament a delimitar molt les qüestions que calia estudiar per a cada moment històric concret. Això era absolutament imprescindible atès que si es pretenia cobrir un marc cronològic extens no es podia entrar a fons en cadascun dels períodes o en les conjuntures concretes si no era amb el risc de perdre's o allargar excessivament la investigació. Finalment s'optà per intentar precisar per a cadascun dels moments històrics les tres qüestions o aspectes següents:

- 1) el tipus de producte (vi o aiguardent) que de manera predominant era exportat;
- 2) els mercats en els quals, igualment de manera predominant, eren comercialitzats els vins i els aiguardents;
- 3) els procediments de cobrament i les contrapartides comercials de les exportacions vitícoles.

Precisades aquestes qüestions va caldre cercar les fonts amb què intentar donar-los resposta. Les fonts utilitzades han estat fonamentalment de tres tipus.

1) En primer lloc hi hauria les fonts que m'han subministrat informació sobre els volums de vins i aiguardents exportats. Aquest tipus d'informació és extraordinàriament escassa. Quan s'ha pogut disposar de fonts que permetien una aproximació als volums de l'exportació, aquestes eren molt laborioses de treballar. Per exemple, seria el cas dels registres de les extraccions de vins i aiguardents per als ports i les platges de la costa de ponent catalana, conservats a l'Arxiu Històric del port de Tarragona, amb els quals únicament s'ha pogut obtenir el volum d'aquelles extraccions

1. Tesi doctoral dirigida pel doctor Pere Pascual i Domènech i llegida a la Facultat de Ciències Econòmiques de la Universitat de Barcelona el dia 7 de maig de 2001. El tribunal que la jutjà estava format pels doctors Jordi Nadal (Universitat de Barcelona), Josep Fontana (Universitat Pompeu Fabra), Jaume Torras (Universitat Pompeu Fabra), Joám Carmona (Universitat de Santiago) i L. M. Cullen (Trinity College, Universitat de Dublín).

sumant les quantitats en què consistia cadascun dels carregaments. A causa de la falta d'aquest tipus de documentació s'ha hagut d'acudir a succedanis com el moviment portuari tant dels ports exportadors (Barcelona o Salou) com dels ports receptors del nord d'Europa o d'Amèrica per precisar les direccions del flux exportador en cada una de les conjuntures analitzades.

2) El segon tipus de documentació utilitzada ha estat la d'origen empresarial. He acudit a la documentació del riquíssim fons comercial de la casa de l'Ardiaca, en què es conserven els papers de les cases comercials fallides. També he fet ús de la documentació de diverses cases comercials de la zona del Camp de Tarragona. Cal fer una menció especial del riquíssim fons Baldrich, que recentment ha estat incorporat a l'Arxiu Municipal de Valls.

3) En darrer lloc, cal esmentar la documentació localitzada en arxius foranis com els francesos (Archives Nationales, Archives d'Affaires Etrangères, Chambre de Commerce de Dunkerque, Archives Departamentales de l'Hérault) o anglesos (Public Record Office). Aquesta documentació forana ha fornit una informació molt preciosa sobre la presència assolida pels productes vitícoles catalans en els principals mercats i sobre la competència amb què van entrar aquells mercats amb els d'origen francès.

El treball d'aquests repertoris documentals i de la bibliografia pertinent ha fet possible assolir uns resultats que s'exposen a continuació de manera sumària.

2. CONCLUSIONS ASSOLIDES

La visió a llarg termini del comerç d'exportació vitícola català realitzada permet distingir dues grans etapes en els quasi dos segles presos en consideració segons la tipologia del producte comercialitzat. La primera correspon al que es podria anomenar com a «cicle de l'aiguardent». Esgotat aquest cicle de l'aiguardent al principi del segle XIX s'inicià la segona etapa: el «cicle del vi».

2.1. *El cicle de l'aiguardent*

El «cicle de l'aiguardent» arrenca de finals del segle XVII, moment en què, segons tots els indicis disponibles, els productes de la viticultura catalana van aconseguir fer-se un lloc en el mercat internacional aprofitant la marginació internacional imposada a França per part d'Anglaterra i Holanda, les dues principals potències marítimes i comercials de l'Europa d'aquell moment. En aquell context, l'aiguardent va aconseguir una preeminència dins l'exportació vitícola del Principat que va mantenir fins a la profunda reestructuració del comerç vitícola del principi del segle XIX. L'aiguardent era una mercaderia amb un valor afegit per unitat de volum força més elevat que el vi, de manera que suportava millor uns costos de transport relativament elevats a conseqüència de la manca de nolis que hi havia a la costa catalana cap als principals centres de consum i redistribució d'aquesta beguda de la façana

nord-atlànica (Amsterdam, principalment). Aquesta manca de nolis s'explicaria per dues raons:

1) per la pròpia localització geogràfica del país, força marginal en relació amb les grans rutes comercials atlàntiques;

2) i per les característiques de les contrapartides comercials de les exportacions aiguardenteres. Integrades per pesca salada (bacallà) i manufactures diverses (tèxtils, sobretot), tenien, per tant, un valor afegit per unitat de volum (especialment, les manufactures tèxtils) més alt.

L'escenari internacional en el qual s'havia produït l'exitosa arrencada exportadora catalana durant les dues darreres dècades del segle XVII, va veure's substancialment modificat a conseqüència de l'adveniment de la dinastia borbònica al capdavant de la monarquia hispana al principi del segle XVIII. La Guerra de Successió espanyola, amb la seva resolució, no sols va cloure una llarga etapa de bloqueig marítim i comercial de França, sinó que a més va situar Espanya sota l'òrbita de la influència francesa. A partir d'aleshores els aiguardents catalans ja no es pogueren beneficiar més de l'exclusió dels francesos del mercat internacional amb el quals van haver de competir en les principals places comercials europees.

La derrota catalana en la Guerra de Successió espanyola va significar, més enllà de la pèrdua de les institucions polítiques i de la repressió cultural, la crisi d'un model de relacions exteriors en el qual els intercanvis amb l'Europa nord-atlànica que giraven al voltant de l'exportació aiguardentera tenien un paper cada cop més rellevant.

Des del final de la Guerra de Successió i fins a l'ocupació napoleònica el comerç d'exportació vitícola passarà per tres moments diferenciats segons els principals mercats cap a on es dirigien els embarcaments d'aiguardents.

2.2. Amsterdam, principal mercat de l'exportació aiguardentera catalana de la primera meitat del segle XVIII

Fins als anys seixanta del set-cents, Amsterdam va ser el principal punt de destinació de l'exportació aiguardentera del Principat. A la plaça holandesa l'aiguardent «de Barcelona» es va haver d'acostumar a competir amb els aiguardents comercialitzats sota les prestigioses denominacions d'origen franceses: Cognac, la Rochelle, Armagnac, etc. De qualitat força inferior, l'aiguardent català es cotitzava a uns preus força més baixos. Ambdues circumstàncies van convertir-lo en el producte idoni per al segment més baix del mercat; a causa d'un poder adquisitiu més reduït no tenia accés als més prestigiosos destil·lats francesos, de més qualitat i de més alt preu.

La manca de xifres sobre el volum de les exportacions aiguardenteres durant aquesta etapa de predomini d'Amsterdam com a centre receptor no permet fer gaires consideracions sobre la trajectòria i la tendència d'aquelles exportacions. Els pocs indicis disponibles apunten que, després de la recuperació postbèlica, es van establir en un nivell no gaire elevat i mostraren una molt lleugera tendència al

creixement. La trajectòria de cases exportadores com ara les de Miquel Alegre o Salvador March avalen el supòsit anterior. També permeten constatar els efectes negatius que sobre l'exportació aiguardentera haurien tingut conflictes com ara la Guerra de Successió d'Àustria (1739-1748) o la guerra dels Set Anys (1756-1763). En aquests conflictes, arreglerada al costat de França, Espanya va patir el bloqueig dels seus ports per part d'Anglaterra, i es veié obstaculitzat, en conseqüència, el comerç exterior i colonial.

Val a dir que durant aquesta etapa de predomini d'Amsterdam com a mercat dels aiguardents catalans Cadis hauria estat un mercat rellevant encara que secundari. La plaça andalusa complia una funció ambivalent dins el tràfic vitícola català, ja que els aiguardents enviats a la badia gaditana tant podien ser introduïts en la carrera d'Índies com, aprofitant l'oferta de nolis de retorn cap al nord d'Europa, ser reexpedits cap als ports nord-atlàntics, Amsterdam sobretot. En conjunt, l'Amèrica colonial sembla haver estat un mercat molt secundari per a les exportacions aiguardenteres catalanes durant els tres primers quarts del segle XVIII.

2.3. *La tibada del mercat francès*

A partir del 1763 s'inicià el que es pot considerar una autèntica edat d'or de l'exportació aiguardentera catalana. Es tracta d'un període de trenta anys aproximadament que finalitzà cap al 1793 amb l'inici de l'etapa de fortes convulsions polítiques i militars a què van donar lloc les guerres de l'època de la Convenció francesa i de Napoleó.

L'origen de l'extraordinària expansió experimentada per l'exportació aiguardentera durant els anys seixanta i setanta es troba en les importants trameses cap als ports del nord de França. Tot i que les exportacions cap a Amsterdam no desaparegueren, perderen significació, almenys en termes relatius, a conseqüència de les voluminoses comandes procedents de ports com ara Calais, Dunkerque o d'altres al nord de Brest.

Tres fets expliquen la tibada extraordinària de les exportacions cap al nord de França:

- 1) la reiteració de males collites en les principals zones productores del país veí a partir de finals dels anys cinquanta però sobretot durant la dècada del 1770;
- 2) el tracte favorable dispensat per França a les importacions procedents d'Espanya a partir de la signatura del tercer Pacte de Família el 1762;
- 3) els canvis en els circuits del contraban britànic després del tancament al comerç il·lícit de l'illa de Man el 1765, fet que va convertir els ports francesos del canal en centres d'aprovisionament dels *smugglers* britànics.

La situació d'Espanya sota l'òrbita francesa després de la Guerra de Successió, si bé va poder ser un problema per a l'exportació vitícola del Principat durant els anys immediatament posteriors a la guerra, va acabar conduint-la a una de les seves èpoques més brillants. Després de la signatura del tercer Pacte de Família els aiguardents catalans van entrar massivament en el país del conyac amb un tracte aranzelari

idèntic al dels francesos en un context de subproducció provocat per les repetides males collites. Així, una part significativa dels aiguardents tramesos cap als ports del nord de França eren redistribuïts per l'interior del país, fins al punt d'aconseguir un cert èxit a París mateix. De totes maneres, una part molt significativa dels aiguardents rebuts per ports com Dunkerque eren reexpedits cap a la Gran Bretanya per la via de l'actiu comerç de contraban que es desenvolupà en les costes del nord de França, sobretot a partir que el govern britànic adquirís l'illa de Man, a la mar d'Irlanda, per acabar d'una vegada per totes amb l'actiu comerç fraudulent que s'hi practicava. Des del principi de la dècada del 1750 el comerç de contraban britànic no havia parat de créixer en paral·lel amb els increments dels drets carregats sobre les begudes alcohòliques d'importació i alguns altres productes. Tancada a aquest tràfic l'illa de Man, el port de Dunkerque, a l'ampara de la seva franquícia, va esdevenir el principal centre d'aprovisionament dels contrabandistes, tant de begudes alcohòliques, com de les altres mercaderies objecte d'aquesta mena de comerç.

Ja sigui per al consum en el mercat francès, ja sigui per fer-lo passar de contraban cap a la Gran Bretanya, l'exportació d'aiguardent català cap al nord de França experimentà un autèntic *boom* durant els anys del 1770. La mesura d'aquesta sobtada expansió ens l'ofereixen les sortides pel port de Salou que passaren dels 51.072 hl del 1767 als quasi 85.000 hl de les vigílies de la guerra d'independència dels Estats Units.

A la dècada del 1780, les exportacions cap al nord de França van continuar malgrat la recuperació de la producció francesa i les insistents queixes dels destil·ladors i comerciants d'aquell país amoinats per la competència que patien dels aiguardents «de Barcelona». No va ser fins a l'època de la Revolució Francesa que s'estroncà definitivament aquest flux exportador que havia fet passar el comerç vitícola català per una de les seves èpoques més brillants.

Durant els anys vuitanta les trameses cap a l'Amèrica colonial també van augmentar. El fort dinamisme del comerç americà a partir de l'entrada en vigor del Lliure Comerç decretat el 1778 va comportar un increment de les exportacions d'aiguardents cap als dominis espanyols del nou món. Malgrat aquesta expansió, el mercat colonial americà va continuar essent clarament secundari per les exportacions vitícoles catalanes, davant de les voluminoses compres de les places del «nord».

Durant els anys seixanta i setanta, coincidint amb el *boom* exportador d'aiguardents esmentat, es van produir transformacions força significatives en la composició de les contrapartides comercials d'aquelles exportacions. Des de les darreres dècades del segle XVII i durant la primera meitat del segle XVIII el bacallà (i més genèricament el peix salat) i les manufactures tèxtils havien constituït les dues principals mercaderies que es rebien a Catalunya com a contrapartida de les exportacions aiguardenteres. El patró d'intercanvis configurat al voltant d'aquelles exportacions s'assemblava extraordinàriament al descrit per Ricardo en la seva exposició de la teoria de l'avantatge comparatiu feta a partir del cas portuguès. La capacitat de com-

pra exterior obtinguda per la venda dels aiguardents era utilitzada per adquirir a més d'un aliment de consum massiu com era el bacallà, tota una àmplia gamma de manufactures tèxtils. En la configuració d'aquest patró d'intercanvis, en el qual les aquestes havien de tenir una paper molt significatiu, hi va intervenir decisivament el fet que molts dels exportadors autòctons fossin botiguers de teles o comerciants més o menys directament vinculats a alguna botiga de teles.

A partir dels anys seixanta i, sobretot, durant els anys setanta es començà a utilitzar la capacitat de compra exterior fornida per les exportacions vitícoles per introduir cada cop més massivament en el Principat semimanufacturats tèxtils de lli amb la finalitat de sotmetre'ls a diversos processos d'estampat per reexportar-los finalment cap a les colònies americanes. Aquest fet està en relació amb la penetració creixent del capital comercial català en els circuits del comerç colonial des dels anys centrals del segle. Si bé és cert que va ser a partir del Decret del lliure comerç del 1778 que aquest tràfic assolí una dimensió sense precedents, els casos com els de la botiga de Francesc Jener posen en evidència que ja durant els anys setanta, coincidint amb el fort creixement experimentat per les trameses d'aiguardents cap al nord de França, els llenços per a l'estampació fabricats al nord de França i a l'interior d'Alemanya van assolir una presència important en les botigues majoristes barcelonines.

Aquest canvi en l'estructura dels retorns del comerç d'exportació vitícola té, segons la meua opinió, una gran transcendència per dos motius:

1) Significà, en realitat, el trencament amb el model ricardià formulat a partir del comerç angloportuguès segons el qual un país s'especialitzava en l'exportació de manufactures tèxtils mentre l'altre ho feia en el de vins. A partir dels anys seixanta i setanta del segle XVIII, amb els rèdits de l'exportació vitícola de Catalunya, adquiria, a més de productes acabats, productes semiacabats, als quals encara es podia afegir valor sotmetent-los a processos de pintat o estampat.

2) Implicà l'establiment de vincles cada cop més estrets entre l'exportació vitícola i la indústria tèxtil cotonera, sector aquest darrer cridat a liderar el procés d'industrialització regional del segle XIX. I és que no cal oblidar que l'estampat de les teles de lli es feia sota el mateix sostre de les fàbriques d'indianes en les quals es teixien i estampaven les indianes (tèxtils fabricats estrictament de cotó). De fins a on es podien arribar a estrènyer aquests vincles entre exportacions vitícoles, importacions de llenços, estampació i reexportació cap al mercat americà, importacions de cotó en floca americà i fabricació de teixits de cotó, en dona compte l'anàlisi que es fa en la tesi de les activitats del grup d'empreses configurat al voltant de la botiga de Tomàs Llimona.

2.4. *Les vicissituds de l'exportació aiguardentera durant les guerres de l'època de la Revolució Francesa i de Napoleó*

En la darrera dècada del segle XVIII el trasbals provocat en el continent europeu per les guerres contra la França revolucionària i després contra Napoleó va trastocar

profundament els circuits comercials pels quals s'havia canalitzat l'exportació aigüentera del Principat.

El tancament progressiu del mercat francès d'una banda i, d'altra banda, la forta davallada del comerç fraudulent amb la Gran Bretanya realitzat des de les costes franceses a conseqüència del bloqueig marítim britànic i de la retirada del privilegi de port franc a Dunkerque per part dels revolucionaris, va reduir les trameses cap als ports del nord de França.

Davant d'aquesta situació, les grans cases de Barcelona i Reus van aprofitar les dificultats per les quals passaven els exportadors francesos per llançar-se a cobrir el buit deixat per aquells en les principals places del nord d'Alemanya i de l'àrea bàltica. Fins a la caiguda de les ciutats hanseàtiques a les mans de les forces de Napoleó el 1806, el dinamisme de les exportacions cap a ports com Bremen, Hamburg, Lübeck i altres de la Bàltica van servir per compensar la pèrdua del mercat francès i la forta reducció de les trameses cap a les colònies americanes dels anys de guerra entre Espanya i la Gran Bretanya. Les marines neutrals dels països escandinaus (Dinamarca, principalment) van ser les encarregades del transport dels aigüerents cap a l'àrea esmentada.

A partir del 1806 les coses es van complicar extraordinàriament per a les exportacions aigüenteres del Principat a conseqüència de:

- 1) l'ocupació francesa de les places comercials del nord d'Alemanya;
- 2) els decrets de Berlín pels quals Napoleó proclamava el Sistema Continental i les mesures preses pels britànics per contrarestar aquest sistema;
- 3) la guerra que enfrontava Espanya amb la Gran Bretanya i que impedia el comerç i la navegació amb les colònies americanes.

Era el principi del final del cicle de l'aigüerent.

2.5. *Canvis estructurals del comerç d'exportació vitícola durant el primer terç del segle XIX*

L'exportació d'aigüerents no es va refer mai més de la tan profunda com sobtada davallada experimentada en els anys previs a l'ocupació napoleònica de la península. El retorn de la pau, el 1814, no va servir perquè els embarcaments de destil·lats recuperessin el pols.

Aquest fet s'ha d'explicar a partir de la profunda reestructuració experimentada pel mercat internacional de begudes d'elevada graduació alcohòlica durant les dues dècades de turbulències provocades per les guerres contra la França de la Revolució i de l'Imperi. En aquest context un fet d'extraordinària importància va trastocar aquell mercat: l'emergència dels esperits fabricats a partir de cereals. Aquestes begudes, que ja durant la segona meitat del segle XVIII s'havien convertit en un seriós competidor dels aigüerents vínics en els països del nord d'Europa, van experimentar una forta expansió durant els darrers anys del XVIII i primers del XIX a conseqüència de les interrupcions i dificultats del subministrament dels aigüerents vínics provinents del sud d'Europa.

Després de les guerres napoleòniques l'ascens dels esperits fabricats a partir del cereals van veure's afavorits per la situació de sobreproducció d'unes regions determinades i la caiguda general dels preus dels grans a partir dels quals es fabricaven.

En conseqüència, els bons temps s'havien acabat per als aiguardents vínics tant de Catalunya com de les altres regions destil·ladores europees (principalment, franceses). Només els productes que gaudien d'un major prestigi i reputació, com els aiguardents de la Charente (Cognac) i de l'Armagnac van salvar-se de la crisi que afectà aquest ram.

La crisi aiguardentera, en el cas català, es va veure agreujada per la pèrdua de les colònies continentals americanes a partir del 1808. Tot i que es tractava d'un mercat clarament secundari, a partir del Decret de Lliure Comerç del 1778 havia absorbit quantitats significatives de l'exportació de destil·lats. La proclamació d'independència de Mèxic del 1821 jugulava definitivament el flux exportador d'aiguardents cap al Nou Continent.

La resposta a l'esfondrament de l'exportació aiguardentera va concretar-se en els fets següents:

1) La reconversió de la producció de destil·lats cap als esperits d'alta graduació als quals es podia donar sortida en el mateix mercat espanyol a causa de l'ús que se'n feia en el procés de preparació d'uns vins determinats per a l'exportació. Els exportadors de Jerez, per exemple, van convertir-se al llarg dels anys vint en bons clients de les destil·leries de Reus per la utilització que feien de l'esperit per «encabezar» els seus vins, l'exportació cap a la Gran Bretanya dels quals passava per un dels moments més dinàmics.

2) La progressiva reorientació del sector cap a l'exportació de vins com a tals, sense la prèvia conversió en aiguardent. Aquest fet, que provocà un canvi radical en la composició de l'exportació vitícola catalana, no es pot desvincular de la decidida presa de posicions per part del comerç exportador català a les Antilles espanyoles i en l'expansiu mercat brasiler.

2.6. *El cicle del vi*

A partir de mitjan de la dècada del 1820 el comerç exportador vitícola català va anar prenent un nou caire. Com s'ha dit, el continent americà va reemplaçar al nord d'Europa com a principal mercat de la viticultura catalana i el vi va substituir l'aiguardent al capdavant del comerç vitícola. També variaren les contrapartides comercials de les exportacions vitícoles.

Durant la segona meitat del segle XVIII s'havia utilitzat la capacitat de compra exterior fornida per l'exportació d'aiguardents per adquirir productes alimentaris diversos, manufactures igualment diverses i aquells semimanufacturats de lli que, com s'ha dit, es reexpedien cap al mercat colonial després de ser sotmesos a diversos processos d'acabat en les fàbriques d'indianes barcelonines.

Després del 1820 aquesta estructura de retorns es va veure substancialment modificada no sols per la dràstica reducció de la capacitat importadora provocada per l'esfondrament de l'exportació aiguardentera cap al nord d'Europa, sinó també per altres raons.

1) Amb la consumació de l'emancipació de les colònies continentals americanes s'havia acabat, definitivament, la possibilitat de reexportar llenços estampats.

2) D'altra banda, la prohibició d'importar cereals estrangers decretada pel govern espanyol el mateix 1820 va frenar sobtadament unes compres exteriors d'aquest producte de primera necessitat que havien adquirit un volum considerable durant les darreres dècades del set-cents a conseqüència de la decidida orientació vitícola de l'agricultura de diverses comarques catalanes.

A partir del 1820, d'entre els productes característics dels retorns de les exportacions aiguardenteres del XVIII, només es va continuar important pesca salada (baccallà), si bé aquest tràfic va quedar absolutament desvinculat de l'exportació vitícola amb motiu de la desaparició de les trameses d'aiguardents al·ludida.

Davant de tots aquests profunds canvis calia trobar una mercaderia de retorn per a les exportacions de vins dirigides cap a les Antilles espanyoles i el mercat brasiler que contribuís a reduir el cost de transport dels vins fent-los més competitius en aquells mercats. La demanda creixent de cotó en floca per part de la indústria cotonera del Principat va fer possible de trobar un retorn que s'adeia a les característiques adoptades per l'exportació vinícola a partir dels anys vint. D'aquesta manera, la crisi de l'exportació aiguardentera i la desaparició de les importacions de llenços en cru per a l'estampació no va significar el trencament dels vincles que s'havien establert a partir de la dècada del 1760 entre l'exportació vitícola i el sector industrial cridat a liderar el procés d'industrialització regional.

2.7. *El creixement de la indústria cotonera i l'expansió del nou comerç americà a partir de finals de la dècada del 1820*

La desaparició de les possibilitats d'exportar llenços estampats després del 1820 a conseqüència de l'emancipació de les colònies continentals americanes i de les dificultats per importar-los en cru provocades per la caiguda de les exportacions d'aiguardents cap al nord d'Europa, va obligar les fàbriques d'indianes a concentrar les seves activitats en el ram que els era propi: la fabricació de teixits de cotó. Comptant amb la prohibició dels teixits de cotó estrangers decretada el mateix 1820, el sector va experimentar un creixement considerable durant els anys posteriors, com molt bé posen de manifest les dades disponibles sobre la importació de matèria primera, que entre el 1804 i el 1831-1834 van més que triplicar-se.

La demanda creixent de cotó en floca topava amb el problema de trobar una font de subministrament abundant i regular després de la pèrdua de les colònies continentals americanes de les quals procedia la pràctica totalitat del que arribava a Barcelona a finals del segle XVIII. Cartagena d'Índies, Veracruz i la Guaira van ser després del Decret de lliure comerç del 1778 els principals subministradors de cotó de les fàbriques d'indianes barcelonines. Les dificultats que patiren el comerç i la navegació amb l'Amèrica colonial a partir del 1796 ja havien obligat els cotoners a cercar fonts alternatives de

subministrament. La separació d'aquells territoris del domini colonial espanyol durant la segona dècada del segle XIX havia deixat la indústria tèxtil cotonera catalana, que havia estat a finals del segle XVIII la seva font de proveïment de matèria primera.

Durant els anys vint, el cotó manipulat per les fàbriques del Principat procedí de quatre orígens diferenciats, el pes de cadascun dels quals variava en cada moment depenent de circumstàncies diverses. Aquestes procedències eren:

- 1) el cotó de Motril, el qual ja havia començat a arribar a Barcelona durant els anys crítics de la guerra amb Anglaterra del 1796-1802;
- 2) el cotó rebut dels ports mediterranis de Marsella i Gènova, segurament provinent de les plantacions del sector oriental de la conca mediterrània.
- 3) l'importat dels dipòsits de Liverpool a través de vaixells britànics;
- 4) el cotó brasiler importat a través de Lisboa fins al 1825 i després d'aquella data directament del Brasil.

Va ser precisament el cotó brasiler de Pernambuco i Maranhão el que va dominar el mercat majorista barceloní a finals dels anys vint i durant la primera meitat de la dècada del 1830. Aquest és un fet al meu entendre molt rellevant perquè anticipà la que havia d'acabar essent una de les més significatives característiques del comerç català amb Amèrica de les dècades centrals del segle XIX: l'estreta relació entre exportació de vi i importació de cotó en floca d'aquell continent.

Des del principi dels anys vint, els vins catalans havien aconseguit fer-se un lloc en el mercat brasiler gràcies a la progressiva obertura d'aquell país al comerç internacional provocada per la pressió britànica i la crisi del domini colonial portuguès, que conduïren a la separació definitiva del Brasil de l'imperi portuguès el 1825.

En la presa de posicions dels vins catalans en el mercat brasiler sembla que hi van tenir un paper molt destacat els comerciants de Guernsey establerts a Catalunya des de finals del segle XVIII. Dedicats de bon antuvi a l'expedició d'aiguardents cap a l'esmentada illa de Guernsey per a la seva revenda posterior als contrabandistes britànics, i vinculats també a la comercialització del bacallà que la flota pesquera de les illes del canal capturava a Terranova, al principi del segle XIX van haver de modificar substancialment l'orientació de la seva activitat mercantil. Les dificultats per les quals passava el comerç europeu en la conjuntura bèl·lica dels primers anys del segle XIX i la contundent actuació del govern britànic contra el contraban van forçar el comerç de Guernsey a cercar alternatives a les seves activitats tradicionals. L'obertura dels ports brasilers al comerç internacional aconseguida el 1810 del rei de Portugal per part dels britànics va conduir els comerciants de Guernsey a especialitzar-se en el tràfic amb la que per poc temps més havia de continuar essent colònia portuguesa.

Si molt segurament van ser els comerciants de Guernsey els que van portar la iniciativa en la introducció dels vins catalans en el mercat brasiler, ben aviat el comerç autòcton del Principat va incorporar-se a aquest flux comercial. En un primer moment uns i altres utilitzaren marines foranes (britànica, principalment) per trans-

portar aquestes exportacions, però cap a finals dels anys vint nombrosos vaixells del país ja s'aventuraven també per la derrota del Brasil carregats de vi i amb la intenció de retornar al Principat transportant cotó en floca.

En el moment en què el viatge rodó en vaixells nacionals va generalitzar-se, el comerç amb el Brasil va experimentar una forta expansió. L'excolònia portuguesa, cap a mitjan de la dècada del 1830, absorbia cap a una tercera part de l'exportació vitícola del Principat i fornïa prop del 40 % del cotó en floca que es treballava en les seves fàbriques cotoneres.

2.8. *L'impuls definitiu a partir del nou marc aranzelari per a les importacions de cotó en floca establert el 1834*

A banda del Brasil, l'altra gran àrea comercial de la viticultura catalana en el continent americà després de la pèrdua de les colònies continentals era la de les possessions antillanes. De fet, Cuba i Puerto Rico van convertir-se, després del 1820, en el principal mercat dels vins del Principat.

Tal com ja havia mostrat J. Ma. Fradera, el principal problema del comerç amb el darrer reducte de l'imperi colonial espanyol a Amèrica durant els anys vint consistia en les dificultats que tenien els comerciants catalans per donar sortida als sucres cubans que arribaven a Barcelona com a retorn d'unes exportacions dominades pel vi. Calia trobar un substitut a aquesta mercaderia i el cotó en floca es presentava com el més indicat, atenent tant a la creixent demanda com a les limitacions de l'oferta. Com que la producció cotonera pròpia de les Antilles espanyoles era força minsa, es tractava d'aconseguir que aquesta illa complís el paper d'intermediària en la importació de cotó en floca nord-americà.

Una Reial ordre de 6 de maig de 1834 culminava una llarga evolució del règim aranzelari de les importacions de cotó en floca marcada per la tendència cap a l'establiment d'uns drets diferencials de procedència i bandera amb l'objectiu d'aconseguir que:

- 1) les esmentades importacions fossin transportades en vaixells nacionals;
- 2) i que les possessions colonials espanyoles de Cuba i Puerto Rico tinguessin el paper d'intermediàries a què abans s'ha al·ludit.

En la Reial ordre del 1834 el tracte aranzelari més favorable era atorgat als cotons procedents de Cuba i Puerto Rico, ja fossin de collita pròpia, ja fossin procedents en primera instància de les plantacions esclavistes del sud dels Estats Units o del Brasil.

Les modificacions introduïdes el 1834 en el règim aranzelari van representar un cop força dur per a les importacions brasileres de cotó i de retop per al conjunt del comerç català amb el Brasil. Per poder gaudir de la important desgravació aranzelària concedida als cotons que passessin per Cuba o Puerto Rico, els vaixells provinents del Brasil carregats de cotó havien de navegar fins a Puerto Rico per allà complir la formalitat de la simulació del pas de la càrrega pel dipòsit comercial de l'illa. Aquest contratemps encaria el cotó brasiler, que no podia competir amb el nord-

americà; si bé havia de fer una operació similar a Cuba, la proximitat entre la Gran Antilla i els Estats Units feia que els costos de l'operació incrementessin molt menys. En conseqüència, el cotó brasiler va anar perdent posicions en el mercat majorista barceloní, desplaçat pel nord-americà, vingut a través de Cuba. En paral·lel, les exportacions de vins cap al Brasil van anar reduint-se fins a la pràctica desaparició.

La forta vinculació entre exportació de vi i importació de cotó en floca, d'una banda, i les activitats mercantil i naviliera, de l'altra, van donar lloc a un cicle expansiu del comerç català amb Amèrica que va fer possible:

1) garantir un subministrament abundant i regular de matèria primera per a la indústria cotonera;

2) acumular unes sumes de capital força importants, que no cal dubtar que contribuïren de manera decisiva a la formació de la base financera que fonamentà el projecte industrialitzador català.

En el cas català, per tant, s'havia aconseguit compatibilitzar una important orientació vitícola de l'agricultura i del comerç exterior amb el desenvolupament industrial regional. Ben al contrari, per tant, del que succeí en altres regions del sud d'Europa com ara el Languedoc, on l'expansió vitícola va acabar escombrant la indústria. El domini aclaparador de l'exportació catalana per part dels productes vitícoles no havia conduït, com succeí a Portugal, al carreró sense sortida de la desindustrialització. Ben al contrari, la creixent vinculació de l'exportació vitícola amb el tèxtil cotoner, ja des de mitjan segle XVIII, va contribuir decisivament a afermar el procés d'industrialització regional.

Partint d'aquesta realitat, no és estrany que un personatge com Guillem Oliver, ell mateix comerciant exportador d'aiguardents, el 1833 pogués rebutjar la teoria de l'avantatge comparatiu de D. Ricardo per interessada i clarament esbiaixada a favor dels interessos britànics. En paraules del mateix G. Oliver:

«Este principio [referint-se a la teoria de l'avantatge comparatiu de D. Ricardo] aplicado a España [...] equivale a decir: «Españoles, volved al estado en que os hallaron los Cartagineses; vuestro único anhelo sea cultivar el ganado lanar; aprovechad este don de la naturaleza y dejad a la Inglaterra el cuidado de la industria y fabricación.»

A les antípodes del plantejament de Ricardo, Guillem Oliver —com altres intel·lectuals catalans de la seva època— defensava la fórmula genuïna de la «admirable combinación de la industria con la agricultura y el comercio, cuyo sistema ha sido siempre el predilecto de Cataluña [...]»²

2. Fragment de la seva *Vindicación de la industria de Cataluña*, transcrit per E. LLUCH (1973), *El pensament econòmic a Catalunya (1760-1840)*, Barcelona, Ed. 62, p. 244 i 253.