

Revista
econòmica
DE CATALUNYA

Núm. 89

**LES ARRELS
DE L'ECONOMIA
CATALANA**

SUMARI

número 89

Data de tancament:

juny del 2024

- 6 Presentació**
Guillem López-Casasnovas
- 8 Introducció**
Les arrels de l'economia catalana
Albert Carreras
- 15 Dossier:**
Les arrels de l'economia catalana
- 20 Dels ibers als catalans**
(VII aC-XV dC): una interpretació econòmica
Jordi Catalan
- 28 La manufactura d'indianes, una indústria clau en el creixement econòmic català del segle XVIII**
Alex Sánchez
- 34 Els orígens de la manufactura i posterior transformació industrial de l'economia catalana al segle XIX: una anàlisi basada en el mercat de treball i els orígens del capital**
Enriqueta Camps
- 42 Sistema financer i industrialització a Catalunya (s. XIX)**
Carles Sudrià
- 52 Els empresaris colonials-esclavistes i la construcció de Barcelona al segle XIX**
Martín Rodrigo y Albarilla
- 57 La industrialització catalana del segle XIX: per què, com i les seves conseqüències a llarg termini**
Joan Ramón Rosés
- 62 La reavaluació de la paradoxa del capital humà i la industrialització de Catalunya**
Éric Gómez-i-Aznar
- 67 Les arrels de la industrialització catalana: del segle XVIII a la Guerra Civil**
Julio Martinez-Galarraga
Alfonso Díez-Minguela
Daniel A. Tirado-Fabregat
- 76 Transformacions del paisatge agrari català i serveis ecosistèmics**
Enric Tello
- 84 Empreses i empresaris a Catalunya**
Núria Puig
- 91 Catalunya dins l'economia espanyola: del vapor a la intel·ligència artificial, de màquina a vagó**
Daniel A. Tirado-Fabregat
Alfonso Díez-Minguela
Julio Martinez-Galarraga
- 99 Catalunya davant la integració europea**
Fernando Guirao
Albert Carreras
- 107 Entrevista**
Francesc Cabana, advocat i historiador de l'economia catalana
Guillem López-Casasnovas
Albert Carreras
- La Bústia**
- 112 Història econòmica de la plata**
Lluís Bohigas i Santasusagna
- 116 Ramon Llull, Francesc Moragas i l'ideari de "la Caixa"**
Anton Gasol
- 121 Qui (no paga) l'impost sobre el patrimoni a Catalunya?**
Jordi Galí
Èlia Capella

PRO de PROfessional

A Sabadell Professional som on hi ha els millors PROfessionals

Perquè treballem en PRO dels PROfessionals com tu per
oferir-te solucions financeres pensades per als professionals
del Col·legi d'Economistes de Catalunya.

Innovem constantment la nostra oferta de productes i serveis
per ajudar-te a aconseguir els teus objectius i protegir els teus
interessos

I, a més, comptem amb un equip de gestors especialitzats
preparats per acompanyar-te i per donar resposta a les teves
inquietuds i necessitats financeres.

Podríem omplir aquest anunci amb arguments i ofertes difícils
de rebutjar, però preferim començar a treballar. Per això et
convidem a contactar amb nosaltres i un gestor t'explicarà
amb detall els avantatges que tenim per a tu.

T'estem esperant.



Negocis | Professionals col·legiats

Informació exigida per l'OM ECC/2316/2015: Compte Professionals Col·legiats

CaixaBank es troba adherit al Fons de Garantia de Dipòsits d'Entitats de Crèdit previst al Reial decret 16/2011, de 14 d'octubre. L'import garantit té com a límit 100.000 € per dipositant en cada entitat de crèdit.

1 / 6

Aquest número és indicatiu del risc del producte; 1 / 6 indica menys risc i 6 / 6, més risc.



Oferta exclusiva per a professionals col·legiats

A CaixaBank treballem per poder-te oferir solucions financeres adaptades a les teves necessitats personals i professionals, ara i en el futur.

Estalvia't les principals comissions

Amb CaixaBank, ser professional col·legiat té múltiples avantatges.

■ Compte Professionals Col·legiats

T'ofereim el Compte Professionals Col·legiats,¹ amb el qual, a més de gestionar fàcilment tots els moviments, t'estalviaràs les comissions de:

- Manteniment i administració
- Transferències per autoservei
- Ingress de xecs

■ Targeta MyCard Negocis

Per ser professional col·legiat i tenir contractat el Compte Professionals Col·legiats, et beneficiaràs de la targeta de crèdit **MyCard Negocis**, sense comissió d'emissió ni manteniment.²

■ VIA-T

Per ser professional col·legiat,¹ estalvia't la quota de manteniment d'un VIA-T. El VIA-T permet el pagament dinàmic dels peatges a les autopistes sense que hi hagi d'aturar el vehicle.



Compte Professionals Col·legiats sense comissions¹



1. Condicions vàlides fins al 31-12-2024 per als col·legiats que tinguin domiciliats en un compte de CaixaBank, SA, la quota del col·legi professional i els ingressos recurrents amb un mínim de 750 € mensuals. El compte té una tarifa de 0 €/mes (**TAE 0 %**, **TIN 0 %**), sempre que el client tingui: a) un mínim de 750 € d'ingressos al mes; b) domiciliat el pagament de la Seguretat Social d'autònoms (només per a persones físiques), i c) domiciliat algun dels següents pagaments de negoci: impostos de l'activitat professional (un mínim d'un pagament els últims tres mesos), nòmina dels treballadors (un mínim d'un pagament els últims tres mesos), quotes del règim general de la Seguretat Social dels empleats (un mínim d'un pagament els últims tres mesos), rebuts de subministraments bàsics (un mínim de tres pagaments els últims tres mesos) o compres amb targeta de crèdit o dèbit comercialitzada per CaixaBank i domiciliada en un dipòsit de CaixaBank (un mínim de tres operacions els últims tres mesos). A més, ha d'utilitzar sempre exclusivament els canals electrònics per a les operacions següents: pagament de rebuts i impostos, reintegraments d'efectiu, traspasos i transferències (emeses en euros, amb destinació a la UE, import no superior a 20.000 €, no urgents ni amb la data valor el mateix dia, amb les dades completes i correctes), ingress de xecs en euros domiciliats en una entitat financera a Espanya, sol·licitud de talonari i consultes de posició, saldo o extracte. Si, tot i poder-se efectuar per autoservei, les operacions esmentades es fan presencialment a la finestra d'una oficina, tenen un cost addicional de 2 € al preu del servei utilitzat. Els saldos dipositats al compte no generen interessos a favor del client. 2. En cas que les targetes estiguin associades al Compte Professionals Col·legiats. Targeta de crèdit emesa per l'entitat de pagament híbrida CaixaBank Payments & Consumer, EFC EP, SAU ("CPC"), amb domicili a l'avinguda de Manoteras, 20, Edifici París, 28050 Madrid. CaixaBank, SA, actua com a entitat agent de l'emissora de la targeta. El sistema de protecció de fons de clients usuaris de serveis de pagament triat per CaixaBank Payments & Consumer és el dipòsit en un compte separat obert a CaixaBank, SA. La concessió de la targeta està subjecta a l'anàlisi de la solvència i de la capacitat de devolució del sol·licitant, en funció de les polítiques de risc de CaixaBank Payments & Consumer.

PRESENTACIÓ

PASSAT I PRESENT. HISTÒRIA ECONÒMICA DE CATALUNYA



Guillem López-Casasnovas

Director de la *Revista Econòmica de Catalunya*

Benvolgut col·legiat,

Teniu a les mans el nou número de la REC que ens ha preparat el Dr. Albert Carreras Odriozola. Conté un dossier aprovat pel Consell de Redacció amb alguns dels considerats temes bàsics de la història econòmica de Catalunya. Per entendre el present, a la cerca de les seves arrels, dels fonaments de la nostra economia.

Qui subscriu no és dels que pensen que la història es repeteix, o que, en tot cas, 'rima'. Tot i gaudir de la saviesa de l'entrevista que férem a Francesc Cabana, col·legiat de mèrit del nostre Col·legi, i que transcriu el mateix Albert Carreras, la història és registre d'un present que s'acumula des de les experiències viscudes al llarg del temps. Jo crec que aquesta es mou per un plegat de circumstàncies que fan emergir, des de les arrels del capital humà d'un país, els interessos i les conveniències del moment. Sobre l'evolució de les estructures productives es poden formular diverses hipòtesis en termes (i) del paper dels règims de domini extractiu diferencials dels 'invasors', per ocupar i beneficiar-se de la situació geoestratègica o de la riquesa d'un país, o del cors fugisser i espoliador dels seus recursos naturals

i humans; (ii) de qui, i com, s'apropia de les plusvàlues, ja generades a partir dels actius naturals, i les tradueix en noves formes de producció recurrent i en el comerç, o qui, i com, s'apropia de les transaccions dels recursos exhauribles esvaïts d'un sol cop; (iii) com aquests excedents –dels capitals acumulats inicials– es reassignen després, a la vista de les oportunitats que ofereixen els mercats en cada conjuntura; (iv) la incidència que en les estructures productives tenen els esdeveniments naturals, pandèmics o bèl·lics, i els seus efectes sobre la demografia, vist com se sufraguen les guerres –amb diners o amb lleves–, o com es financen les guarnicions en èpoques de pau; i (v) l'impacte idiosincràtic de l'emprenedoria schumpeteriana, des de l'experiència de registres anteriors, o l'empenta d'uns pocs nousvinguts, o per part d'unes elits, combinant innovació i talent, i assumint diferents dosis de risc.

En definitiva, cal interrogar-se si a partir d'aquests desenvolupaments s'acaben tenint les institucions que la societat desitja, o són el resultat aleatori i asistemàtic de conjuntures imprevisibles. En altres paraules, es tracta d'analitzar com neix la burgesia incipient en una primera acumulació, i com d'aquesta burgesia en resulta una primera classe precapitalista. I quin impacte tenen, respecte dels replegaments autàrquics, els trencaments interns del proteccionisme o del comerç més global. O si són conseqüència d'un conjunt de factors externs, ja causats per individus que migren i que, si escau, retornen amb diners, ja resultat de les accions compensatòries de creació d'activitats públiques, fortificacions o esglésies d'impacte multiplicador macroeconòmic. Quin rastre (*path dependence*) hi han deixat tots aquests elements relatius a la manera de fer i de gestionar l'economia, donades les realitats viscudes, en relació amb el que avui és una creixent internacionalització econòmica. Aquestes són qüestions prèvies que traspuava l'encàrrec fet pel Consell Editorial de la REC.

Com a resultat de tot això anterior, a judici de qui sotasigna, el futur de l'economia esdevé, així, resultat d'una mena de DAFO de país. Sempre de manera temptativa i intentant imaginar-me'l en els seus pros i contres, reptes i llasts, forteses i debilitats, per encarar el futur que marca el desenvolupament econòmic. Així ho veig jo, de fet, a hores d'ara!

Però de ben segur que la lectura dels textos que segueixen ens ha de servir per revisar percepcions i prejudicis des de l'ancoratge de les realitats analitzades.

El monogràfic s'acompanya de la secció Bústia Oberta, que compta amb el tradicional, ja, article del Dr. Bohigas sobre com era l'economia ancestralment, i el paper de la moneda i de la plata, i una nota breu d'Anton Gasol, *Ramon Llull, Francesc Moragas i l'ideari de La Caixa*. A partir de la inspiració filosòfica de Ramon Llull i adoptant el mètode gràfic de la seva *Ars magna*, Francesc Moragas va saber perfilar la sinopsi ideològica general de la Caixa de Pensions per a la Vellesa i d'Estalvis.

Aquest cop, a més, la Bústia compta també amb un interessant treball de Jordi Galí i Èlia Capella. Una reflexió sobre el paper de l'impost de patrimoni a casa nostra, de resultes d'un seminari i col·loqui celebrat a la Universitat Pompeu Fabra amb Gabriel Zucman, un dels autors més citats pels seus treballs d'anàlisi

sobre l'equitat de l'impost. Els autors parteixen de pensar que un altre impost és possible, a igual recaptació i un mínim exempt de 10 milions d'euros. La xifra és molt elevada, i són òbvies les conseqüències d'això en termes diferents; per exemple, en els generacionals (són els rics i més grans d'edat els exempts més beneficiats), i intergeneracionals, ja que preserva més el patrimoni dinàstic. Els autors saben que, com en tot sistema tributari, caldrien correccions en successions, que acompanyarien aquest impost, i correccions de revisió del tractament de les rendes de capital, avui poc gravades a compte que ja ho farà, per a alguns, l'impost de patrimoni. En els càlculs s'estima que el trencament dels trams i un tipus marginal del 2% mantindria la recaptació i el nombre de declarants. Galí i Capella proposen mantenir l'impost, però eliminar el topall conjunt de renda i patrimoni (amb el perill que aquest fet impliqués que l'impost fos considerat confiscatori en renda), i eliminar totes les exempcions, deixant en l'aire el tractament dels patrimonis familiars afectats a l'activitat empresarial. En tot cas, una reflexió interessant que ha de servir per animar que la bústia oberta de la Revista es nodreixi de les contribucions del saber dels bons economistes del país.

Per acabar, vull donar les gràcies de nou a Albert Carreras, per la cura en la selecció dels treballs, i saludar la Dra. Laia Maynou, nova secretària de la Revista; també, agrair a la Dra. Judit Vall, secretària sortint, l'excel·lent tasca realitzada. ■

DAFO de país. Actius i passius per a l'economia catalana

- Societat amb valors de benestar de mitjanes més altes.
- Clúster amb cert grau de K social
- Sentiment fort de pertinença
- Geografia i clima relativament favorables: turisme sempre al rescat!
- Més abocament exterior (espavilar en contextos canviants)
- Amb la manera de fer de qui no es pot repenjar en el sector públic
- Registre del passat (qui sabia ja navegar i transaccionar en el segle XIV... avui sap de derivats i col·laterals)
- Ubicació geoestratègica per a la logística mediterrània
- És "país para viejos" i innovadors!
- Amb variàncies (desigualtats) creixents
- Marc polític inestable
- Individualisme, costa compartir, despreocupació per "allò de tots i de ningú"
- D'esquenes a la innovació disruptiva com a forma conservadora
- El K humà es debilita i l'exportem
- Mirar el poder des de la distància: voler i doldre
- Els perills de caure en el monoconreu del turisme en la seva versió pitjor
- Sense poders públics, sense palanques: major fragilitat en les conjuntures i davant dels costos d'oportunitat intersectorials

Font: G. López Casanovas (2024). Elaboració pròpia.

INTRODUCCIÓ

LES ARRELS DE L'ECONOMIA CATALANA

Albert Carreras
Universitat Pompeu Fabra

I. Homenatge a Jordi Nadal

Va ser l'any 1987, amb direcció de Martí Parellada i secretaria de Joan Trullén –tots dos encara ben actius al Col·legi i a la Revista Econòmica de Catalunya– que es va fer un monogràfic dedicat a “una nova visió de la història econòmica de Catalunya”. Feia poc que l'exposició *Catalunya, la fàbrica d'Espanya. 1833-1936* havia sacsejat tòpics i havia construït una nova visió, ben organitzada i coherent, de la industrialització catalana i del seu paper en l'economia espanyola. L'exposició, dirigida per Jordi Nadal i Jordi Maluquer de Motes, i el monogràfic, coordinat per Carles Sudrià, han estat fonaments sòlids del què s'ha ensenyat al món universitari. Han esdevingut la cultura general que cal tenir sobre la història econòmica de Catalunya.

El Consell Editorial de la Revista Econòmica de Catalunya, dirigit per Guillem López Casasnovas, ha cregut oportú revisar aquests fonaments. Han passat trenta-set anys i moltes coses han canviat en la realitat de l'economia catalana, però també moltes en com la interpretem. El mateix Jordi Nadal va lluitar fins al final de la seva vida per il·luminar nous aspectes del passat recent i del passat llunyà. No va oblidar mai la importància de la història de la població ni la importància del lideratge industrial. El seu darrer llibre el va dedicar al projecte industrial més ambiciós de la primera meitat del segle XX català –la Hispano-Suïza– i a les raons del seu fracàs. El va transformar en exemple paradigmàtic del “fracàs de la Segona Revolució Industrial”. Els seus deixebles van anar investigant en tot allò que prometia resoldre interrogants fonamen-

tals. En el número monogràfic que segueix proposem un carrusel de respostes a les preguntes que els economistes i els ciutadans curiosos pel seu passat s'han anat formulant en l'esperit de Jordi Nadal, que sempre recordava que va abandonar els estudis d'història de la població per dedicar-se als d'història de la industrialització per entendre i explicar els canvis econòmics que s'estaven produint davant dels seus ulls en els anys seixanta del segle XX i que eren els causants dels canvis demogràfics que havia documentat, quantificat i contextualitzat en les seves obres.

Com a homenatge genuí a Jordi Nadal, tots els articles del monogràfic corresponen a investigadors que han dialogat amb la seva obra. En alguns casos, com a deixebles i continuadors de la seva trajectòria; en altres casos, contrastant i revisant les seves hipòtesis, sempre influents, i en d'altres, ampliant l'escupit sobre la industrialització catalana parant atenció a altres sectors –com l'agrari–, a altres problemàtiques simultànies a la industrialització –com la transformació i sostenibilitat mediam-biental–, a d'altres períodes –la Catalunya antiga i medieval–, o a les relacions amb la integració europea.

No hem arribat a tractar tots els temes nadalianes, ni totes les hipòtesis sobre quines són les arrels de l'economia catalana. Urgències de diversa mena no han permès disposar d'un article sobre l'evolució de la població catalana i com ha canviat el nostre coneixement sobre l'experiència demogràfica des de les aportacions de Jordi Nadal. És un bon moment per reconèixer que la recerca feta al Centre d'Estudis Demogràfics (CED) –una iniciativa de Jordi Nadal que va triomfar gràcies al lideratge d'Anna Cabré– ha estat enorme i ha construït sobre noves bases el coneixement del passat de la

població catalana. Una gran fita va ser la publicació de l'obra cabdal d'Anna Cabré (*El sistema català de reproducció*, Barcelona, Proa, 1999), subtitulada *100 anys de singularitat demogràfica*. És tanta la renovació de coneixement i el lideratge de recerca del CED que caldria, com a mínim, un altre monogràfic per fer justícia a la recerca realitzada.

La nova recerca d'una legió d'estudiosos i deixebles ha anat tirant enrere fins a trobar uns orígens que alguns havien entrellucat però que no s'havien acabat de valorar com calia. Ara no podem parlar de l'origen de la industrialització a Catalunya sense començar en el darrer terç del segle XVII, ni podem menystenir què va passar en el mig segle anterior a la primera fàbrica de vapor –la Bonaplata, oberta el 1833 i cremada el 1835. El llarg segle i mig de 1680 a 1840 (estudiat magistralment com una unitat per Àlex Sánchez i Francesc Valls a *Les crisis a Catalunya en una etapa de creixement i transició (1680-1840)*, Recerques, 72-73, 2016-2017, 119-170) ara és ric de fets i fenòmens que expliquen i caracteritzen la industrialització catalana i la fan interessant per als catalans d'avui i donen compte de per què ho va ser tant per als seus contemporanis.

Amb aquesta perspectiva històrica llarga, l'esplendor del segle XIX s'entén en tota la seva excepcionalitat i en la complexitat de les seves múltiples conseqüències: les finances, els ferrocarrils, la construcció de l'Eixample de Barcelona, la formació d'una classe obrera nombrosa i combativa, la formació del capital humà, la competitivitat dins de l'economia espanyola, la creació d'una aglomeració –la barcelonina– sense parió a l'Europa mediterrània i que ha estat el fonament de la resiliència de l'economia catalana, la singularitat de la seva dinàmica social i política –bona per a alguns aspectes, desafiant per a molts altres, complexa sempre–, i el fet de tractar-se d'una societat original al sud d'Europa i prou singular a escala global.

Agafem l'exemple, abans esmentat, de la Hispano-Suiza (Jordi Nadal, amb la col·laboració de Carles Sudrià, *La Hispano-Suiza. Esplendor y ruina de una empresa legendaria, Pasado y Presente*, Barcelona, 2020). Jordi Nadal la va considerar paradigmàtica del fracàs de la segona revolució industrial. Neix a principis del segle XX –el 1904–, aprofitant el dinamisme econòmic i empresarial barceloní i català, obert a capitals, empresaris i tècnics d'arreu del món. Uneix el talent i la intuïció empresarials de Damià Mateu amb el talent d'en-

” *Les arrels de l'economia catalana se situen a finals del segle XVII, quan la demanda de vins i aiguardents per part de l'Europa més rica va impactar en moltes regions de l'Europa meridional*”

ginyer del suís Charles Birkigt. Vet aquí la raó del nom de l'empresa que creen –La Hispano-Suiza. En els anys anteriors a la Gran Guerra, els automòbils Hispano-Suiza excel·leixen en la qualitat mecànica i en la dels acabats i esdevenen un producte de gamma alta, que anirà esdevenint de luxe gràcies als èxits esportius –les curses de cotxes. La guerra oferirà oportunitats insospitades: l'enginyer mecànic de Birkigt el portarà a inventar un motor d'aviació que superarà tots els de la competència. Els motors Hispano-Suiza seran cobejats per les forces aèries de les potències aliades. L'èxit portarà l'empresa a obrir una planta a París que esdevindrà la unitat més rendible de tot el negoci.

Els èxits i la fama també portaran problemes: el rei Alfons XIII s'encapritxa amb els Hispano-Suiza i vol que n'hi hagi una fàbrica a prop de Madrid. Tot i que en Damià Mateu no ho veu gens clar, no pot fugir d'aquest compromís amb el seu client més il·lustre i obre una planta a Guadalajara, que sempre generarà pèrdues. La Hispano-Suiza supera les males temporades –la crisi del anys trenta, la guerra– i quan retorna una certa normalitat postbèl·lica, Juan Antonio Suanzes, el president de l'INI i màxim defensor de l'autarquia, pressiona l'aleshores primer accionista de La Hispano-Suiza –Miquel Mateu, fill del fundador– per quedar-se amb l'empresa i transformar-la en una eina de la política industrial del nou règim. Malgrat els molts serveis prestats a Franco, el franquisme s'acabarà quedant la seva empresa pagant-la molt per sota del seu valor –una expropiació de facto.

Aquella empresa, que hauria pogut protagonitzar el lideratge automobilístic català i espanyol i potser transitar cap a la producció en massa d'automòbils en els anys de la difusió i popularització de l'automoció, va ser transformada en una eina de la política autàrquica que, tristament, va fracassar completament en l'objectiu de difondre els automòbils de turisme –els “turismes”. Jordi Nadal ho veu i ho presenta com

una repetició del fracàs de la Primera Revolució Industrial. Aquelles iniciatives empresarials que s'alineaven feliçment amb les més avançades del món no van reeixir. No van poder saltar a la producció en massa per les interferències polítiques que ni van deixar fer ni van saber fer.

El pas del temps fa que nous períodes o problemes que es veien massa propers esdevinguin matèria de recerca per a noves generacions. Això ha passat en noves branques industrials, en noves especialitzacions productives, en noves combinacions de treball, empenedoria i capital. L'empenedoria ha estat sempre una obsessió dels nostres millors historiadors econòmics, bé sigui un Jordi Nadal, bé sigui un Francesc Cabana, com podrem comprovar en l'entrevista que li fem.

II. Les arrels de l'economia catalana

L'opció per centrar l'atenció sobre les arrels de l'economia catalana va ser objecte de debat en el si del Consell de Redacció de la Revista. Alguns membres significats van proposar començar a l'Edat Mitjana, recordant la importància, transcendència i vigència del Consolat de Mar. Vaig defensar l'opció de situar les arrels de l'economia catalana en els orígens de la industrialització, que és el fenomen que més ha donat forma a l'economia catalana i el que encara la condiciona per a bé i per a mal. Per a bé, perquè la força, l'empenya i la prosperitat de Catalunya es vinculen a l'èxit, precocitat i excepcionalitat de la seva industrialització. Per a mal, perquè patim els costos de la desindustrialització com totes les regions europees d'antiga industrialització. Cada una ha hagut de reinventar-se, sense oblidar els orígens que li donen identitat i orgull. Catalunya també ho està fent, i explora camins que encara han de demostrar la seva puixança.

Justament, el monogràfic de 1987 apareixia quan la natura d'economia industrial de Catalunya era indiscutida, però quan la brillant trajectòria industrial catalana era poc coneguda. El lideratge investigador de Jordi Nadal i dels seus deixebles i col·laboradors fou indiscutible per anar perfilant la trajectòria i dimensions de la industrialització catalana. Els treballs de Jordi Nadal, Jaume Torras i Jordi Maluquer de Motes, àmpliament citats en els textos que segueixen, en són una il·lustració fefaent.

Les arrels de l'economia catalana, des del punt de vista dominant en els treballs reunits en aquest monogràfic, se situen a finals del segle XVII, quan la demanda de vins i aiguardents

per part de l'Europa més rica –Països Baixos i Anglaterra– va impactar en moltes regions de l'Europa meridional, des del nord de Portugal fins a Sicília, promovent el conreu de la vinya, l'elaboració de vins i la destil·lació d'aiguardents. L'especialització en aquesta producció –vinya, vins i aiguardents– va desencadenar tot de canvis que van activar la producció de cereals en algunes comarques, la de teixits de llana en d'altres, el transport de terra i marítim en unes altres i el comerç en totes. El fenomen, que s'apuntava clarament a les darreres dècades del segle XVII va anar progressant al llarg del segle XVIII, superant les adversitats patides per Catalunya en guerres, especialment la Guerra de Successió, que va acabar amb la derrota dels territoris de la Corona d'Aragó, oposats als de la Corona de Castella en la defensa de candidats a la Corona d'ambdós regnes. El progressiu desenvolupament de les manufactures tèxtils de llana, després dels teixits de cotó pintats –les indiennes– i la seva progressiva mecanització van acabar generant una revolució industrial, com la britànica però una mica posterior i de menor dimensió. L'èxit de la incipient indústria catalana i el seu impacte sobre l'economia espanyola va ser extraordinari, i va permetre que Catalunya s'especialitzés en indústria fins esdevenir “la fàbrica d'Espanya”.

Fins quan va durar aquest model? Indiscutiblement fins a la crisi industrial de 1975 a 1985. El monogràfic de la REC de 1987 apareix al final d'aquest llarg període històric i després d'una dècada de crisi. Encara després Catalunya ha seguit sent principalment industrial fins a finals del segle XX i encara semblava que aguantava fins a la crisi financera del 2008. Però en cada crisi es reduïa la seva importància i ara ja ha esdevingut una ombra del que era. Bon motiu per revisar la seva trajectòria, les raons de la seva força i les causes de la seva feblesa.

III. El debat sobre les arrels de l'economia catalana

En aquestes recerques han aparegut hipòtesis que revaloritzen la trajectòria anterior a l'arrencada del camí que va portar a la industrialització. Alguns dels autors convidats a participar en el monogràfic han plantejat hipòtesis que ens obliguen a retrocedir alguns segles per trobar les arrels de l'economia catalana. Així, Jordi Catalan valoritza la participació catalana –i especialment barcelonina– en la revolució comercial de l'Edat Mitjana, i Joan Ramon Rosés dona molta importància a la tradició artesanal, manufacturera, de Catalunya. Una

tradició que també procedeix de l'època medieval i que es vincula, indissociablement, a l'orientació comercial catalana. D'altra banda, aquests efectes de molt llarga durada s'han anat reivindicant entre els economistes, que valoren la importància de la persistència de certs trets històrics –institucions, cultura, autogovern, organització, especialització, capital humà, etc.

En el cas de Catalunya també s'ha anat reivindicant, en aquest cas mitjançant la recerca sostinguda dels historiadors del dret català, la importància i modernitat de les institucions representatives dels territoris de la Corona d'Aragó, i molt especialment de Catalunya. De veure-les com una rigidesa en la governança de Catalunya han passat a ser vistes com una mostra de la seva flexibilitat en resposta a les peticions dels molts catalans que tenien representació, encara que fos indirecta, a les Corts. Les recerques realitzades entorn d'aquest període –segles XVI i XVII– van mostrant una Catalunya que surt de les crisi demogràfiques, monetàries, polítiques i socials dels segles XIV i XV i debilitada econòmicament i demogràficament, però més igualitària i ben independent de les tendències de la Corona de Castella, on la monarquia va anar pesant de manera agobiant sobre els súbdits i va desempoderar-los progressivament dels seus drets i capacitat de representació. La Catalunya moderna va quedar al marge de les riqueses i les misèries de Castella, i de la seva inestabilitat econòmica i monetària. En canvi, va patir en territori propi la llarga successió de guerres que es van produir entre 1640 i 1714. Tot i així, a cada moment de respir, el creixement de l'activitat es tornava a sentir per tot arreu.

Hi ha algun moment de trencament clar abans de –diguem– 1680? No. Hi ha algun moment d'acceleració clara abans de 1680? Tampoc. Podem dir que les conseqüències de la Sentència Arbitral de Guadalupe, tan ponderades des de Jaume Vicens Vives, ho expliquen tot? Tampoc. L'Antoni Simon i Tarrés, en un llibre important publicat el 2021 (*Els orígens del miracle econòmic català*, Barcelona, Rafael Dalmau, Editor) explora tots els vectors que es van activar per fer possible el posterior “miracle econòmic català”. No se'n dedueix de la seva cerca ni un únic vector ni un moment crític. El seu llibre és un crit d'alerta sobre la importància d'un conjunt de factors menystinguts des de la perspectiva de la història econòmica però que han anat guanyant rellevància explicativa des de la història institucional, del dret, de la política i de la cada cop més important (tot torna!) història de l'economia

” *En el segle XIX Catalunya va esdevenir la fàbrica d'Espanya. Aquest model va durar fins la crisi industrial de 1975 a 1985...*”

política, que van anar fent de Catalunya un país –una societat, unes institucions i una governança– diferents dels seus veïns de la Corona d'Aragó, dels seus parents de les terres italianes que havien estat part de la Corona d'Aragó i, sobre tot, de les terres de la Corona de Castella.

Antoni Simon es focalitza en els segles de l'era convencionalment anomenada “moderna”, o sigui del XVI al XVIII, ambdós inclosos. La meua defensa d'excloure l'època medieval, especialment l'esplendor comercial dels segles XIII i XIV es justifica per l'ensorrada de Catalunya el segle XV, que significa un veritable trencament històric. L'obra d'Alan Ryder –*El naufragi de Catalunya* (edicions Sidillà, La Bisbal, 2021)–, originalment de 2007, ho deixa ben clar des del títol, que incorpora un subtítol ben descriptiu: *La guerra civil catalana del segle XV*. No és pas el primer historiador que titula així un llibre sobre el segle XV català! L'ensorrada catalana durant bona part del segle XV és política, social i econòmica. Corsecada pels conflictes interns, més propera de l'ofensiva otomana que liquida l'Imperi romà d'orient i va agafant força per tota la Mediterrània, i cada cop més allunyada del batec dels fluxos decisius de la vida econòmica europea, que es va bolcant cap a l'Atlàntic, Catalunya va esvaint-se de tot protagonisme comercial. L'esplendor medieval queda lluny. Barcelona perd població i rellevància entre les ciutats mediterrànies. Ha perdut la condició de “cap i casal”. Ha perdut la primacia entre els territoris de la Corona d'Aragó. Ha perdut tota influència a Nàpols i Sicília, que esdevenen la part més rica i poblada de la Corona. Nàpols atrau els reis de la Corona d'Aragó com la seva capital preferida. Catalunya també perd pes respecte al Regne de València i a la ciutat de València. Tanmateix...

Tanmateix, de tots els desastres, que també són demogràfics, en surt una Catalunya on el pes de la feudalitat s'ha debilitat molt. No en va la Corona –Joan II– va acceptar el suport dels pagesos de remença i de les classes urbanes no privilegiades de la Busca per oposar-se a les classes privile-

giades i a l'aristocràcia urbana. Aquest buidament demogràfic en condicions de menor pressió feudal fa de Catalunya –la buida Catalunya– terra de destí per a multitud de joves occitans i fins i tot de més amunt d'Occitània des de mitjans del segle XV fins a ben entrat el segle XVII. En un segle XVI tensat per les incursions corsàries i completament al marge de l'expansió americana de Castella, i en un segle XVII on Catalunya seguirà fugint de la implicació en les guerres dels reis i emperadors Habsburgs, Catalunya aconsegueix més estabilitat monetària, però no podrà fugir de les sacsejades que representen la Revolta dels Segadors, la guerra successiva i l'estat de guerra intermitent que durarà fins el 1714. Tot i així, els estímuls comercials del Nord d'Europa –la “Catalunya atlàntica” tan ben descrita pel prematurament desaparegut Francesc Valls (*Francesc Valls-Junyent, La Catalunya atlàntica. Aiguardents i teixits a l'arrencada industrial catalana*, EUMO, Vic, 2003)– tiraran de Catalunya.

Antoni Simon valoritza la tradició manufacturera, la difusió de la pluriactivitat que permet un gran aprofitament de la força de treball, la notable capacitat de representació política de tots els territoris i estaments, gràcies al manteniment de les Corts i els furs del Principat, l'orientació mercantil que reprèn a la menor oportunitat, l'absència de grans cases nobiliàries, totes atretes per la capital castellana o per la prosperitat andalusa, la relativa igualtat de la societat catalana on ningú no és “massa” ric ni poderós (la gran hipòtesi de Jordi Maluquer de Motes, que ha triomfat completament), la força dels municipis i dels gremis, també reflex de governs municipals força representatius, etc. Tot plegat constitueix una societat que entra en la modernitat amb un capital social molt apreciable, comparable al dels Països Baixos o al d'Anglaterra, i al d'altres àrees d'Europa on la fragmentació del poder havia evitat una deriva absolutista. Eva Serra (vegeu l'antologia dels seus escrits reunida a *La formació de la Catalunya moderna (1640-1714)*, IEC i EUMO, Vic, 2018) ha estat decisiva en persistir en aquesta línia de recerca i anar-nos convencent a tots de la rellevància del seu argument.

Jaume Vicens Vives i la historiografia de mitjan segle XX encara vivien sota la convicció que l'absolutisme monàrquic era una tendència enutjosa però modernitzadora i patien per la inevitabilitat de la derrota catalana. Aquesta encara és una convicció molt present a les Espanyes, de matriu ideològica i política indiscutiblement borbònica. No era la cultura política i cívica de la Corona d'Aragó, i no ho era gens de Catalu-

nya. Aquí la historiografia generalista de l'època moderna ha anat explorant la història de la Catalunya d'aquells segles i ha anat reconstruint els èxits darrere del que semblaven els fracassos. Hi ha tingut molta importància la comunitat dels historiadors del dret i de les institucions catalanes, que han anat aprofundint en el funcionament polític i institucional de Catalunya dins de la monarquia dels Àustries.

La recerca demogràfica ha anat documentant la subestimació del creixement de la població catalana el segle XVII i el sostingut dinamisme del creixement demogràfic català del segle XVIII. Encara més important, es documenta la precocitat de la caiguda de la mortalitat a la Catalunya setcentista. Són elements que ja apareixien a l'obra demogràfica de Jordi Nadal, i que recullen i amplien des de 1680 Francesc Valls i Àlex Sánchez a l'article ja citat, però que no estaven encara prou documentats. Mercès a Llorenç Ferrer i Alòs (*La transició demogràfica primerenca de Catalunya: natalitat, mortalitat i migracions (segles XVIII i XIX)*, *Recerques*, 78, 2022, 27-96) ara ja disposem d'unes sèries abundants i molt llargues de natalitat i mortalitat que no deixen lloc a dubtes. El creixement de la població catalana des de la Guerra dels Segadors fins a finals del segle XIX va ser tot fill del dinamisme demogràfic intern (que havia estat subestimat), però no només basat en la multiplicació dels fills sinó en la combinació de major natalitat i menor mortalitat. Dit altrament: creixement demogràfic i millora del nivell de vida, el que vol dir trencament del sostre malthusià. La principal beneficiària en va ser la ciutat de Barcelona. Això ho anirem seguint en articles com els d'Àlex Sánchez, Enriqueta Camps, Joan Ramon Rosés, Julio Martínez-Galarraga, Alfonso Díez-Minguela i Daniel Tirado, i el de Martín Rodrigo.

Mentre que les aportacions a aquest monogràfic subratllen les certeses assolides mercès a la recerca de l'última generació, aquestes darreres reflexions recorden que l'agenda de recerca es manté ben viva i que potser un nou monogràfic de la Revista Econòmica de Catalunya sobre les arrels de l'economia catalana tindrà un aspecte ben diferent a l'actual.

IV. Una breu presentació dels articles que formen aquest monogràfic

Jordi Catalan ens ofereix una visió sintètica de l'economia catalana des dels ibers (segle VII a.C.) fins als catalans de finals de l'època medieval (segle XV). És un resum dels primers capítols del llibre (en anglès) que ha dirigit sobre les

crisi i transformacions del món mediterrani vist des de la perspectiva catalana. Uneix en un sol text les dues onades d'integració econòmica i comercial de Catalunya en espais molt més amplis. La primera onada és la que va culminar durant l'Imperi romà. La segona va culminar en una talasso-cràcia emergent en la revolució comercial medieval. La seva explicació de l'economia medieval catalana reivindica algunes de les potencials arrels llunyanes de l'actual economia catalana. El conjunt subratlla que els millors moments de l'economia catalana estan vinculats a grans processos d'integració comercial.

Àlex Sánchez, el gran estudiós de les manufactures d'indianes, que van ser el pròleg de la industrialització a Gran Bretanya, a Catalunya i arreu d'Europa, ens explica les causes i les etapes del pas d'una incipient manufactura d'indianes, a l'explosió que acabarà per transformar completament la ciutat de Barcelona donant-li un lideratge manufacturer que provocarà la industrialització tèxtil cotonera catalana. Aquest segle llarg formatiu de l'orientació industrial barcelonina és crucial per entendre quins factors estaven en joc, com d'universals eren i com de bé es van aprofitar des de Barcelona, transformant-la, ja pels volts del 1800, en la gran capital industrial del sud d'Europa.

Enriqueta Camps descriu amb atenció les tesis, ara generalment acceptades, sobre els orígens siscentistes i setcentistes de la industrialització catalana ("orígens de la manufactura"), parant molta atenció a les contribucions de Jaume Torras i Jordi Maluquer de Motes que insisteixen en la interacció entre els canvis de la demanda, la reacció del treball i les fonts d'acumulació dels capitals que van finançar la primera industrialització. Després il·lustra el paper que han tingut treball i capital en el cas de Sabadell i en l'exemple de La España Industrial, a la segona meitat del segle XIX.

Carles Sudrià, que ja s'havia interessat pel finançament de la indústria en el monogràfic de 1987, ens explica què sabem ara després de molts anys de recerca aprofundida per part d'equips investigadors d'alt nivell, de la històrica descoberta dels arxius del Banc de Barcelona i de grans publicacions i monografies, sobre la relació entre el sistema financer, que va estar en constant transformació per adaptar-se a les demandes de capital de la industrialització, i la mobilització de l'estalvi existent i com es van succeir períodes de felicitat i d'altres de frustrant distanciament.

” ... Aquest model encara semblava que aguantava fins a la crisi financera del 2008. Ara ja ha esdevingut una ombra del que era. Bon motiu per revisitar la seva trajectòria, les raons de la seva força i les causes de la seva feblesa”

Martín Rodrigo, gran estudiós de l'empresariat català del segle XIX, ens explica el destí d'algunes grans fortunes procedents de Cuba –els “americanos” o “indianos”–, sovint vinculades al tràfec d'esclaus, i com busquen inversions segures per als capitals acumulats amb inversions de molt alt risc. En resulta una onada d'inversions que alimentarà la construcció de l'Eixample barceloní. Malgrat la distància temporal, la proximitat territorial i els mecanismes en acció –grans enriquiments, ben excepcionals– suggereixen paral·lismes històrics colpidors.

Joan Ramon Rosés compara la industrialització catalana amb la britànica i analitza què va ser igual i per què, i què va ser diferent i per què. La radicalitat de les seves preguntes, a les quals s'ha d'afegir el “com” de la industrialització catalana i les seves conseqüències a llarg termini, i la raonabilitat de les seves respostes ens encaixa el cas català en el mapa de la història econòmica mundial i dels debats de les darreres dècades, quan s'han tornat a interpretar les causes profundes de la revolució industrial. Una lectura il·luminadora i disruptiva.

Èric Gómez-i-Aznar, amb una tesi doctoral recent i multi-premiada, ens ofereix resultats molt suggerents per entendre una paradoxa de la industrialització catalana, subratllada per Jordi Nadal, que és la mancança d'un progrés previ o simultani de l'alfabetització i l'escolarització. Ell obté maneres indirectes de detectar si hi havia alfabetització numèrica, el que seria indicatiu de forta exposició als mercats i a l'activitat mercantil independentment de la difusió de l'escolarització. Ens permet retornar sobre la principal tesi de Pierre Vilar en els seus treballs més famosos (com *La Catalunya industrial: reflexions sobre una arrencada i sobre un destí*, Recerques, 3, 1974, 7-22), on caracteritza els canvis

de l'economia catalana en l'època moderna com un canvi en el mode de producció: la generalització de la producció per al mercat.

Julio Martinez-Galarraga, Alfonso Díez-Minguela i Daniel Tirado construeixen, en la mateixa tradició que Rosés, una visió a més llarg termini de la trajectòria industrial catalana. La seva voluntat de respondre directament al desafiament del monogràfic permet que sigui un excel·lent vincle de tots els aspectes considerats, des del paper del cost dels factors productius que valoritza l'impacte de la relativa escassetat de treball, al de les conseqüències de les economies d'aglomeració que es desenvoluparan a Barcelona i al seu entorn industrial fins a fer de Catalunya la fàbrica d'Espanya per a diverses generacions.

Ens allunyem radicalment de la indústria per donar pas a Enric Tello, distingit historiador agrari que ha fet el salt a la història ecològica i de la sostenibilitat mediambiental, una de les principals innovacions de la historiografia catalana de la darrera generació i de la qual ell n'és l'exponent més destacat. Com sol passar amb l'estudi històric de l'entorn natural, cal parar atenció als detalls i explicar què s'esdevé a petita escala per entendre què pot estar passant a gran escala. Concentra la seva atenció en la província de Barcelona, especialment en les comarques dedicades al conreu de la vinya –una gran protagonista de les arrels de l'economia catalana. Enric Tello ens transporta des del món agrari de mitjans segle XIX fins a l'actualitat, sense solució de continuïtat.

Núria Puig proposa una visió amb un marc cronològic similar al de l'article anterior, però per a l'empresa i els empresaris. El seu focus són les més grans empreses. Se'n dedueixen unes generacions (1840-1890, 1890-1935, 1936-1975, 1975-2008, 2008 i següents) que es van succeir amb canvis molt significatius de les fonts del seu enriquiment i de les oportunitats empresarials al seu abast. Els canvis del context global, europeu, hispànic (imperi inclòs) i català han estat enormes i les adaptacions catalanes no han estat sempre a l'alçada dels lideratges anteriors, però han afaïçonat poderosament l'actual realitat empresarial catalana i les finestres de desenvolupament de les que encara pot gaudir.

Daniel Tirado, Alfonso Díez-Minguela i Julio Martinez-Galarraga ens porten a un nivell d'abstracció superior: el producte interior brut, especialment el PIB per cap. Ja no és ni l'agri-

cultura, ni la indústria, ni les finances, ni el treball ni el capital. Presenten, en poc espai, el què s'aprèn de les seves noves estimacions, molt innovadores i sòlides, de l'evolució del PIB per cap provincial des del 1860 fins al 2015, en talls inicialment desenals i després quinquennals. Se'n dedueix 1) la cronologia de l'èxit català, comparativament al conjunt espanyol, indiscutible fins el 1930; 2) l'estancament relatiu posterior, fins el 1960, i 3) el declivi relatiu constant des d'aleshores. N'expliquen les causes i hi suggereixen explicacions que també il·luminen els desafiaments actuals. Fa pensar.

El darrer article, de Fernando Guirao amb una petita col·laboració meua, ens proposa una història mai contada: la de la relació de Catalunya amb tot el procés de la integració europea, des del Pla Marshall fins a l'actualitat, des del teló d'acer que va separar Europa en dues meitats per obra de Stalin, fins al nou teló bèl·lic que torna a separar Europa per obra de Putin. Catalunya, sempre europeïsta, ha quedat al marge de la integració europea en algunes èpoques, ha gaudit intensament les dues dècades posteriors a l'ingrés a la Comunitat Econòmica Europea, la transformació en Unió Europea i la creació de la Unió Econòmica i Monetària, i ha tornat a perdre pistonada en els darrers quinze anys, des de la crisi financera i la crisi del deute sobirà fins als confinaments provocats per la pandèmia de la Covid-19.

El conjunt de les tres darreres aportacions, en proposar visions que van de la Catalunya plenament industrial i líder econòmica a Espanya, a la Catalunya postindustrial i econòmicament desorientada, susciten moltes reflexions que potser es poden il·luminar amb l'experiència d'alguns dels grans moments dels períodes anteriors que hem revisat al llarg del monogràfic.

Acompanyem el monogràfic amb una entrevista a l'actual degà dels historiadors econòmics de Catalunya, Francesc Cabana, gran estudiós de la banca i l'empresa a Catalunya, prolífic autor i promotor d'obres col·lectives dins el camp de la història econòmica i empresarial de la Catalunya contemporània, i agut observador –i sovint protagonista– de l'actualitat d'aquests darrers més de seixanta anys. ■

DOSSIER

**LES ARRELS DE
L'ECONOMIA CATALANA**

AUTORS

DOSSIER “LES ARRELS DE L'ECONOMIA CATALANA”



Enriqueta Camps

És economista. Professora d'Història Econòmica al Departament d'Economia i Empresa de la Universitat Pompeu Fabra i professora afiliada a la Barcelona School of Economics. Actualment combina les tasques docents amb les de recerca. Els seus temes principals de recerca abasten tant la microeconomia i la microhistòria com la macrohistòria sobre temes relacionats amb la formació del mercat de treball, les relacions de gènere, la formació de capital humà amb especial èmfasi en l'educació, la demografia, la demografia històrica i la història econòmica internacional. Ha escrit 3 llibres i nombrosos articles en revistes anglosaxones, espanyoles i catalanes sobre aquests temes. Ha fet estades de recerca a les universitats de Harvard (Departament d'Economia), Cambridge (Cambridge Group for the History of Population and Social Structure) i London School of Economics (Departament d'Història Econòmica).



Albert Carreras

És col·legiat de mèrit del Col·legi d'Economistes de Catalunya, vocal de la Junta de Govern i membre de la Comissió d'Economia Catalana. Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials per la Universitat Autònoma de Barcelona (1983). Des de 1991 és catedràtic d'Història i Institucions Econòmiques al Departament d'Economia i Empresa de la Universitat Pompeu Fabra. Des del 2017 és membre de l'Institut d'Estudis Catalans, on va ingressar amb el discurs de recepció sobre *L'economia catalana: una visió plurisecular* (IEC, Barcelona, 2019). L'any 2018 va rebre, amb Andreu Mas-Colell i Ivan Planas, el premi Joan Sardà Dexeus de la *Revista Econòmica de Catalunya* al millor llibre de

l'any sobre economia catalana per Turbulències i tribulacions. *Els anys de les retallades* (Edicions 62). És cofundador del grup d'Economistes pel Benestar. Actualment és director de l'Escola Superior de Comerç Internacional (ESCI-UPF), adscrita a la Universitat Pompeu Fabra.

Jordi Catalan i Vidal

És llicenciat i doctor en Ciències Econòmiques per la Universitat Autònoma de Barcelona, Premi Extraordinari de Doctorat (UAB) i Master of Philosophy in Economics per la University of Cambridge (King's College). Fou investigador a l'European University Institute (Firenze) i al Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (Mannheim). Ha publicat a *Revista de Historia Industrial*, *Recerques*, *Ayer*, *Business History* o *Enterprise and Society*. És autor/editor dels següents llibres: (amb Jordi Nadal), *La cara oculta de la industrialización española*, Alianza; *La economía española y la segunda guerra mundial*, Ariel; *Distritos y clusters en la Europa del Sur*, Lid; *El gran viaje. Sesenta años de industria en España 1955-2015*, Escuela de Organización Industrial; i *Crises and Transformation in the Mediterranean World: Lessons from Catalonia*, Palgrave-Macmillan. És catedràtic d'història econòmica de la Universitat de Barcelona i director del Centre d'Estudis Jordi Nadal.



Alfonso Díez Minguela

Doctor en Economia per la Universitat de Warwick. És actualment professor titular a l'Àrea d'Història i Institucions Econòmiques de la Universitat de València, on exerceix com a docent i investigador. Ha publicat els resultats de les seves investigacions en llibres, capítols i revistes acadèmiques: *Cli-*



ometrica, *European Review of Economic History*, *Journal of Economic History*, entre d'altres. Des del 2023 és editor en cap de la revista *Investigaciones de Historia Económica-Economic History Research* (IHE-EHR).



Èric Gómez-i-Aznar

Coordinador de l'Àrea de Desenvolupament Econòmic del Consell Comarcal del Baix Llobregat. Doctor en Història Econòmica per la Universitat de Barcelona i la Universitat Carlos III de Madrid. Va guanyar l'edició de 2022 del Premi Catalunya d'Economia. La seva recerca també ha estat premiada amb l'EHS Thirsk-Feinstein Dissertation, el Premi Josep Manuel Blecuà del Consell Social de la UB i el Premi Hamilton de l'AEHE. És professor associat de la UOC i de la UB.



Fernando Guirao

És catedràtic Jean Monnet d'Història de la Integració Europea des del 1995 (amb una càtedra ad *personam* des del 2013) i catedràtic d'universitat d'Història Econòmica a la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona, subdirector del Barcelona Center for European Studies (BACES), membre de l'EU Liaison Committee of Historians i del comitè editorial del *Journal of European Integration History*. Autor, coautor, editor i coeditor d'una multiplicitat de treballs sobre història de la integració europea. El seu últim llibre, *The European Rescue of the Franco Regime, 1950-1977* (Oxford University Press, 2021) va merèixer el premi Joan Sardà Dexeus 2021 al millor llibre d'economia i empresa concedit per la *Revista Econòmica de Catalunya*, amb el patrocini del Banc de Sabadell.

Julio Martinez-Galarraga

Professor agregat del Departament d'Història Econòmica, Institucions, Política i Economia Mundial de la Universitat de Barcelona, i membre del Centre d'Estudis Jordi Nadal d'Història Econòmica. Llicenciat en Economia per la Universitat de València i doctor en Història Econòmica per la Universitat de Barcelona, les seues principals línies de recerca inclouen l'anàlisi de la desigualtat territorial, la geografia econòmica, la història industrial i l'estudi del capital humà en perspectiva històrica.



Núria Puig

És catedràtica d'Història i Institucions Econòmiques a la Universitat Complutense de Madrid. La seva investigació ha girat al voltant dels efectes a llarg termini de la inversió estrangera a Espanya i de les estratègies del capitalisme familiar des de mitjan segle XIX fins avui. Actualment estudia la modernització empresarial de Catalunya i de Madrid i la globalització de les indústries culturals. És membre dels consells editorials de *Business History Review* i de la *Revista de Historia Industrial y de la Empresa*.



Martín Rodrigo y Alharilla

Doctor en Economia per la Universitat Autònoma de Barcelona, és professor titular d'història contemporània al Departament d'Humanitats de la Universitat Pompeu Fabra (UPF). És coordinador del Màster en Història del Món i del GRIMSE (Grup de Recerca en Imperis, Metròpolis i Societats Extraeuropees), tots dos de la UPF, i director de la col·lecció *Esclavituds*, de l'editorial Icaria. Entre els seus darrers llibres es poden destacar, com a autor: *Los Goytisolo*.



Una próspera familia de indianos (Madrid, Marcial Pons, 2016) i *Un hombre, mil negocios. La controvertida historia de Antonio López, marqués de Comillas* (Barcelona, Ariel, 2021); i com a coautor i coeditor: *Negreros y esclavos. Barcelona y la esclavitud atlántica, siglos XVI-XIX* (Barcelona, Icaria, 2017), *Cádiz y el tráfico de esclavos. De la legalidad a la clandestinidad* (Madrid, Silex, 2018) i *Del olvido a la memoria. La esclavitud en la España contemporánea* (Barcelona, Icaria, 2022).



Joan Ramon Rosés

És catedràtic d'Història Econòmica a la London School of Economics des de l'any 2013 i doctor per l'Institut Europeu de Florència amb una tesi sobre la industrialització catalana. És Fellow del CEPR i l'Institut Figuerola. També ha estat professor a la Universitat Carlos III, a la Universitat Pompeu Fabra i a la Universitat de Lund. Ha publicat més de quaranta treballs d'investigació sobre història econòmica europea, espanyola i catalana, i ha dirigit més de quinze tesis doctorals. En l'actualitat treballa en diversos projectes de recerca un d'ells sobre l'impacte econòmic de la grip del 1918, altra sobre les conseqüències de les inversions públiques de la II Guerra Mundial en el creixement regional als EUA, i l'últim sobre el creixement de les regions europees a llarg termini.



Alex Sánchez

És professor titular d'Història Econòmica de la Universitat de Barcelona. Ha estat director del Departament d'Història Econòmica, Institucions, Política i Economia Mundial de la Facultat d'Economia i Empresa de la mateixa Universitat de 2012 a 2017. Membre electe del Consell Assessor de la Asociación Española de Historia Económica entre 2009 i 2014. Editor de la Revista de Historia Industrial de 1992 a 2012 i director adjunt d'aquesta publicació de 2012 a 2020. Ha estat comissari de diverses exposicions sobre la història industrial de Barcelona, entre les qual cal destacar *Indianes, 1736-1847. Els orígens de la Barcelona industrial (2012/2013)* i *Interrogar Barcelona. De la industrialització al segle XXI (2015)*. Entre les seves publicacions es pot destacar *Barcelona. Ciutat i treball al segle XX*, i com a editor, *La indústria de les indianes a*

Barcelona, 1730-1850. El seu treball més recent és el realitzat amb Francesc Valls, *Crisis in Catalonia at a Time of Growth and Transition, 1680-1840*, publicat a Jordi Catalan (ed.) *Crisis and Transformation in the Mediterranean World. Lessons from Catalonia* (Palgrave/Mac Millan, 2023). El 2013 va guanyar el Premi Bonaplata i la Menció Especial del Jurat del Premi Ciutat de Barcelona de Ciències Socials.

Carles Sudrià Triay

És doctor en Ciències Econòmiques per la Universitat Autònoma de Barcelona. Catedràtic jubilat d'Història Econòmica de la Universitat de Barcelona. Ha treballat en història financera, història industrial i història de l'energia. En l'àmbit de la història financera, ha publicat diverses monografies d'empresa: *Història de la Caixa de Pensions, 'la Caixa'* (1981, amb Jordi Nadal); *Caixa Sabadell: finances i acció social (1859-2009)* (2009, amb J.M. Benaul i A. Garrido); *El Banc de Barcelona, 1844-1874. Història d'un banc emissor* (2009, amb Y. Blasco-Martel); *El Banc de Barcelona 1874-1920. Decadència i fallida* (2016, amb Y. Blasco-Martel); i estudis sobre la banca d'emissió a l'Espanya al segle XIX: *La pluralidad de emisión en España* (Fundación BBVA, 2016, amb Y. Blasco-Martel) i *The origins of Modern banking in Spain. The role of monetary plurality* (Routledge, 2016, amb Y. Blasco-Martel), i és autor de nombrosos articles a revistes especialitzades, espanyoles i estrangeres.



Enric Tello

És catedràtic del Departament d'Història Econòmica, Institucions, Política i Economia Mundial, amb 39 anys de docència i recerca a la Facultat d'Economia i Empresa, on ha liderat equips multidisciplinaris per estudiar com els canvis dels balanços d'energia i materials dels agroecosistemes transformen els paisatges agraris i afecten positivament o negativament els diversos serveis ecosistèmics que poden proporcionar a la societat (de proveïment alimentari, i també de regulació, sosteniment o cultural-recreatiu i espirituals), una recerca que vol contribuir a impulsar la nova transició agroecològica més enllà de la revolució verda. Els darrers dos anys ha estat treballant en l'Agro-



coecology Working Group del Standing Committee on Agricultural Research (SCAR-AE) de la Comissió Europea, redactant nous projectes Horizon Europe per crear una xarxa de laboratoris vius, centres de recerca, i altres actors interessats a impulsar aquesta transició agroecològica. Imparteix mòduls d'agroecologia i transformació dels sistemes alimentaris al Master on Agricultural Heritage que imparteix la Universitat de Florència en el marc del programa GIAHS de la FAO; al Màster CHARM-EU en Reptes Globals per a la Sostenibilitat que imparteixen conjuntament les universitats de Barcelona, ELTE a Budapest, Montpellier, Trinity College a Dublín, i Utrecht; i també al Màster Professional en Agricultura Ecològica de la Universitat de Barcelona.



Daniel A. Tirado Fabregat

És doctor en Economia per la Universitat de Barcelona i catedràtic d'Història i Institucions Econòmiques a la Universitat de València. També ha estat professor de la Universitat de Barcelona, així com Visiting Scholar de l'Institut Universitari Europeu de Florència, de la Universitat de Califòrnia-Davis i de l'Institut de Ciències Socials de la Universitat de Lisboa. En la actualitat, és president de l'Associació Espanyola d'Història Econòmica. Les seves línies de recerca es centren en l'estudi històric de l'evolució i determinants dels processos de desenvolupament econòmic i de la desigualtat regional, fonamentalment a Espanya, el sud d'Europa i Llatinoamèrica.

DELS IBERS ALS CATALANS (VII aC-XV dC): UNA INTERPRETACIÓ ECONÒMICA

Jordi Catalan

Director del Centre d'Estudis

Jordi Nadal d'Història Econòmica

Resum

Aquest article analitza les dues grans fases d'integració econòmica que experimentà la Mediterrània des del segle VII abans de Crist fins el segle XV¹. Al llarg de la primera, els ibers es transformaren en romans. Durant la segona, la frontera dels francs amb Al-Andalus esdevingué Catalunya, una talassocràcia emergent en la revolució comercial baixmedieval. Com subratllà el doctor Jordi Nadal, el Principat fou una de les poques regions mediterrànies que protagonitzà dues grans revolucions econòmiques, la comercial i la industrial.

1. La primera fase d'integració al Mare Nostrum, VII aC - II dC: d'ibers a romans

Fa prop de tres mil·lennis els habitants de l'actual Catalunya parlaven una llengua no indoeuropea (i vinculada a l'eusquera), que coneixem com a iber. La compartien amb poblacions establertes entre el que avui és Narbona i Gádor. Segons les anàlisis genètiques dels vestigis deixats, aplegaren tres components

ancestrals: els dels caçadors i recol·lectors primitius, els dels pagesos provinents de l'Anatòlia, que ens portaren l'agricultura, i els de nòmades de les estepes de l'Àsia central². Entre els ibers del nord (més pobres que els del sud) es trobaven pobles com els ceretans, els ausetans, els laietans, els cossetans o els ilergetes³. Vivien en poblacions fortificades (*oppida*), molt sovint dalt de turons, fet que suggereix que la guerra entre ells era habitual. Conreaven alguns cereals, llegums i arbres fruiters. Utilitzaven el molí de mà i el teler vertical. Produïen cervesa i ceràmica de torn. Manufacturaven articles de bronze, com ara joies o exvots, i de ferro, com ara espases o puntes de llança.

Des del 654 aC tenim testimonis de l'establiment a Eivissa dels fenicis, que convertiren l'illa en fornadora de vi, alhora que importaven blat de la costa peninsular. Als voltants del 600 aC focueus de Marsella s'establiren a Empúries i, posteriorment, a Roses. Els grecs van deixar traces genètiques entre els ibers del nord. També van tenir un paper destacat en la difusió de la vinya i l'olivera. La via Heraclea connectà Empúries amb els rics jaciments argentífers propers a l'antiga Tartessos i amb Gades.

1 Aquest treball intenta sintetitzar els capítols de Catalan, J. (2023). *Introduction: The Conversion of the Mediterranean into a World Centre, Its Crises and the Formation of the Late Medieval Empires i The Great Medieval Depression and the Catalan Economy*, recollits a Catalan, J. (ed.) (2023). *Crises and Transformation in the Mediterranean World*, Palgrave-Macmillan, 1-62 i 109-155. Agraïxo molt al Doctor Albert Carreras la invitació per participar en aquest monogràfic i la revisió atenta del meu text.

2 Lazuela Fox, C. (2017). *La forja genètica d'Europa; una nova visió del passat de les poblacions humanes*, Universitat de Barcelona.

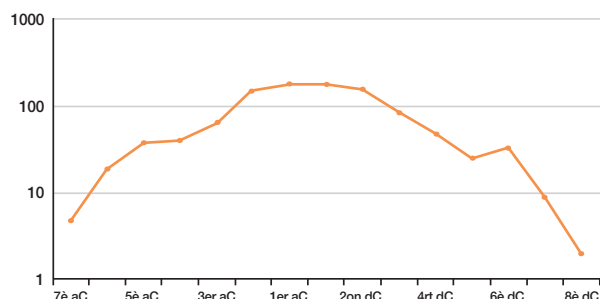
3 Sanmartí, J. i Santacana, J. (2005). *Els ibers del nord*, Rafael Dalmau.

La primera encunyació coneguda a la Península correspon a una moneda d'un gram, batuda a Empúries cap al 450 aC. A Ullastrell hom trobà un important tresor en forma de dracmes, que suggereix la importància del comerç de les colònies gregues amb els ibers. Ausesken, Illrtkesken, Kese i altres ciutats iberes imitaren els grecs i bateren llurs pròpies monedes, des de molt abans del desembarcament dels romans a Empúries durant el 218 aC. Aquests vingueren a fer la guerra als cartaginesos pel control de les mines del migdia peninsular i provocaren que les diferents tribus iberes s'aliessin amb un o altre contendent. Gneu Corneli Escipió escollí el 217 aC la rodalia de Kese, que comptava amb l'aigua potable del Francolí i, sobretot, una badia que permetia la comunicació ràpida amb Roma, com a centre d'operacions. Allí bastiren Tarraco, que esdevingué la capital de la Hispania Citerior i una destacada ciutat del Mare Nostrum.

Roma sembla que va batre els seus primers denaris (moneda d'uns 4,5 grams de plata, que esdevindria el pilar del seu sistema monetari) als voltants del 212 aC. Segons Kay, l'accés a les mines argentíferes de la Bètica i de Macedònia i les indemnitzacions pagades per Cartago, permeteren a l'Imperi romà multiplicar per 10 l'encunyació de denaris entre el 157 i el 80 aC⁴. En un context no inflacionari això hagué d'implicar un gran augment de la producció i dels intercanvis en el conjunt del Mare Nostrum.

4 Kay, P. (2014). *Rome's Economic Revolution*, Oxford U. P.

Gràfic 1. Ascens i declivi del comerç marítim mediterrani (mesurat amb el nombre de vaixells naufragats), segles VII aC - VIII dC



Font: Elaborat amb Parker, A. J. (1992), *Ancient Shipwrecks of the Mediterranean and the Roman Provinces*, British Archeological Reports.

Mercès a les dades sobre naufragis a la Mediterrània que deixaren petja arqueològica, podem considerar que el comerç al Mare Nostrum augmentà de manera sostinguda des del segle VII aC fins al I aC. Experimentà el seu clímax, una autèntica edat d'or dels intercanvis marítims, entre el 143 aC i el 164 dC. Aquests tres segles registraren el millor moment del que Temin ha anomenat l'economia de mercat romana, protagonitzada pel comerç exterior d'esclaus, cereals, vi, oli, marbre, ceràmica, armes, teixits, vidre, gemes, joies, espècies i altres mercaderies⁵. L'augment de mitjans de pagament, sobretot monedes de plata i coure, la millora en les infraestructures i la disminució del risc comercial portaren el comerç marítim al màxim que es desprèn de les troballes de vaixells naufragats.

A la Ibèria vençuda es fundaren colònies per als legionaris retirats i es distribuïren terres entre els notables, que conrearien amb mà d'obra esclava. L'èxit de les campanyes militars imperials garantia una oferta abundant i barata de força de treball captiva. Entre les ciutats romanes fundades als voltants del 100 aC, de l'Ebre a la Tet, sobresortien Dertosa, Baetulo, Iluro, Ileso o Gerunda. Totes comptaven amb un ager extens, que garantia l'abundant producció d'aliments, i algunes viles, properes a la costa, s'anaren especialitzant en viticultura.

La principal via d'integració de la Tarraconensis en l'immens mercat d'un imperi que assoliria uns 60 milions de persones fou a través de les exportacions del producte de la vinya i la manufactura associada de les àmfores. Els vins de Tarraco i Barcino es venien habitualment a la Narbonense i l'Aquitània. Els caldos de Baetulo i Iluro arribaren a comercialitzar-se a Cartago, Britannia i el sud d'Itàlia.

La producció de vi va créixer tant a l'Imperi que els grans latifundis de la Península itàlica protestaren per la competència dels rivals provincials. Com a resultat, l'emperador Domicià ordenà arrancar vinyes a les províncies l'any 92 per protegir el negoci dels propietaris italians⁶. Això ens dona la idea de com havia crescut el mercat durant l'Alt Imperi i fins a quin punt produccions competitives com els vins tarragonins o laietans havien pogut aprofitar l'oportunitat.

La creixent integració en el mercat de l'Imperi i la conseqüent millora dels nivells de renda per càpita va afavorir la romanització del conjunt de la població de les antigues terres dels ibers. Durant la primera centúria després de Crist les inscripcions públiques en

5 Temin, P. (2017). *The Roman Market Economy*, Princeton U. P.
6 De Martino, F. (1980). *Storia economica di Roma antica*, La Nuova Italia.

llengües ibera, grega o púnica, que fins llavors havien estat habituals, foren substituïdes per les llatines. Hem de prendre aquest fet com a indicador de l'exitosa romanització de les elits i el pla, primer, i molt més tard, del poble i la muntanya.

Maddison ens dona la xifra de 27.000 habitants per a la Tarraco del segle I⁷. Cap altra ciutat catalana superaria aquesta xifra fins que ho va fer Barcelona en el transcurs del segle XIII, és a dir, més d'un mil·lenni després.

2. Pandèmies, invasions, col·lapse urbà i feudalisme de frontera: de romans a catalans, 165-1153

Durant el regnat de Marc Aureli, el 165, es declarà a Selèucia una plaga, coneguda com Antonina, que sembla que fou una epidèmia de verola⁸. Afectà particularment les legions i amb gran rapidesa infectà el conjunt de l'imperi. La població romana hauria pogut davallar als voltants del 17 per cent. Amb menys soldats, la capacitat ofensiva de les legions minvà i, amb ella, les captures d'esclaus. El preu dels serfs tendí a augmentar.

Els emperadors Marc Aureli, Septimi Sever i Caracal·la, amb creixents problemes per pagar les legions, van reduir paulatíment el contingut de metall noble dels denaris i altres monedes. Durant la vida de cadascun d'aquests tres emperadors, les devaluacions no foren superiors al 25 per cent i, per tant, poden qualificar-se de moderades. Contribuïren a mantenir la capacitat de contenció de les legions. Tanmateix, Roma no pogué evitar incursions mores a la Bètica, el 171; l'aixecament de desertors i esclaus dirigida per Matern el 187; o la rebel·lia d'Albí a la Gàl·lia i Hispània de 197. El 235 els alamans creuaren el Rin.

El 252 una nova epidèmia, la plaga Cipriana tornà a delmar l'imperi. Sembla que, en aquesta ocasió es tractà d'un virus semblant a l'ebola, i provocà la caiguda d'un brutal 60 per cent en la població d'Alexandria. L'escassetat d'esclaus s'accentuà i les dificultats financeres de l'imperi s'agreujaren. En el transcurs del segle III les devaluacions foren desmesurades, i el contingut metàl·lic entre Caracal·la (217) i Gal·liè (272) es va reduir als voltants d'un 88 per cent, provocant una inflació desbocada, revoltes de legionaris i enfrontaments entre candidats a la porpra imperial.

7 Maddison, A. (2007). *Contours of the World Economy, 1-2030 AD: Essays in Macroeconomic History*, Oxford U. P.

8 Harper, K. (2017). *The Fate of Rome*, Princeton.

Gots, alamans, francs i hèruls ultrapassaren les fronteres imperials i saquejaren destacades urbs. Durant el 260 Tarraco és assaltada pels francs. Deu anys més tard, els vàndals envaeixen la Itàlia septentrional i Aurelià comença la construcció de la muralla de Roma. A finals del mateix segle III, Barcino basteix el seu segon recinte emmurallat. Les ciutats han deixat de ser segures. L'imperi es ruralitza.

Dioclecià, a partir del 293, aconseguí augmentar els recursos fiscals de l'imperi per la via de crear el doble tribut *capitatio-iugatio*, que gravava homes i terres. El nou sistema fiscal constituí una fita destacada en el que autors com Wickham o Salrach han caracteritzat com la transició del mode de producció esclavista al tributari⁹. Però, com normalment passa amb el control administratiu de preus, Dioclecià fracassà en la seva lluita contra la inflació.

Constantí prohibí l'abandonament de la terra pels conreadors, i va inserir un primer biaix feudal en el mode de producció tributari del baix Imperi. Creà un sistema monetari dual basat en el *solidus* (moneda d'or per a estalviar i protegir-se de la inflació, saldar les grans transaccions i pagar les legions) i el *nummus* (coure platejat per als pagaments més corrents dels estrats populars). A més, orientà l'imperi cap a l'est, amb la creació de Constantinoble, i amb l'edicte de Milà de 313, afavorí que el cristianisme sortís de les catacumbes.

Teodosi feu del cristianisme la religió oficial. El saqueig dels temples pagans li permeté augmentar la disponibilitat d'or necessària per intentar seguir fer front a les invasions¹⁰. A la seva mort, el 395, l'imperi fou dividit en dos: Orient per a Arcadi i Occident per a Honorí. Milà esdevé capital de l'imperi occidental. A partir de 402, ho serà Ravenna.

Durant 410 els visigots d'Alaric saquegen Roma. El seu successor, Ataülf, fundà el regne visigot de Tolosa. Empès cap al sud, escull per primera vegada la ciutat emmurallada de Barcino com a seu de la seva cort el 414, abans de ser assassinat l'any següent. Durant el 455, els vàndals creuen el mar i protagonitzen un nou saqueig de Roma. Quatre anys més tard, els sueus anorreen Ilerda.

9 Wickham, C. (2005), *Framing the Early Middle Ages: Europe in the Mediterranean 400-800*, Oxford U. P. Salrach, J. M. (2023), *Late Antiquity and Early Middle Ages: The Crisis Before the Crisis, or, Again, the Transition from the Ancient System to Feudalism*, Catalan J. (ed.), *Crises and Transformation in the Mediterranean World*, Palgrave-Macmillan, 63-107.

10 Depeyrot, G. (1991), *Crises et inflation entre Antiquité et Moyen Âge*, Armand Collin.

El 476 Odoacre destrona el darrer emperador d'Occident, Ròmul August. El 507 els francs derroten els visigots i acaben amb el regne de Tolosa, al qual la Tarraconense havia estat vinculat.

El cristianisme esdevé un creixent factor de cohesió durant els segles convulsos de les invasions, malgrat la divisió entre el culte catòlic dels romans i arrià dels visigots. Al Concili de Tarraco del 516 van assistir bisbes que venien del perímetre comprès entre Elna, Saragossa i Cartagena. Durant el segle VI, Barcino, que comptava amb bisbes catòlic i arrià i restava ben protegida per les seves muralles, tornà a ser escollida seu de la capital visigòtica. A continuació llur capital es desplaçà cap al migdia, fins arrelar a Toledo. Després de la conversió de Recared al catolicisme, el culte arrià esdevingué il·legal a partir del 589. A ciutats emergents com Barcinona, compartiren poder el bisbe i el comes ciutatis.

Des d'Orient, el més reeixit intent de restaurar la unitat imperial i la legalitat pública fou el de Justinià, que arribà a conquerir el migdia de la Península i les Illes Balears. Però una plaga de pesta bubònica, que es difongué des d'Egipte a la resta de l'Imperi, a partir del 541, castigà novament la demografia dels romans orientals. El segle següent la desfeta del 636, al riu Yarmuk, dels bizantins contra els àrabs, portà l'emperador Heracli a ordenar la retirada de les legions de Damasc, Alexandria i Jerusalem. Això obrí les portes a la conquesta del Llevant i el nord d'Àfrica pels musulmans. Creuaren les columnes d'Hèrcules el 711, i acabaren, poc després, amb el regne visigot de Toledo que, segons Harper, havia restat molt afeblit per una nova plaga durant el 707.

El comerç intermediterrani, si ens creiem l'indicador dels vaixells naufragats que han deixat petja, experimentà una brutal i sostinguda contracció entre el segle II i el segle VIII (l'única pausa sembla que fou durant la centúria de Justinià). Els nivells d'urbanització i de benestar hagueren de retrocedir de manera comparable, especialment al que avui anomenem Europa occidental. Ja fa molts anys, Henri Pirenne va assenyalar que l'or desaparegué de circulació fora de Bizanci i el món musulmà, indicador que corrobora l'esfondrament del comerç a l'antic Imperi occidental¹¹.

Una altra prova d'aquest fet és que els carolingis pràcticament no van poder batre monedes d'or. Malgrat que crearen un sistema monetari que incloïa el *solidus* (o sou, en català), originàriament una peça d'or romana, només van poder encunyar el *denarius* (o diner),

una moneda de plata. Tanmateix, el sistema de compte dels francs va arrelar, de manera que fins el segle XIX, Catalunya va seguir comptant en diners, sous (12 diners) i lliures (240 diners)¹².

Té raó el professor Salrach, quan analitza l'Imperi carolingi com el darrer intent de restaurar el mode de producció tributari a Occident, abans que el feudalisme acabés guanyant la partida. Al capdavant de la principal unitat administrativa de l'Imperi, hi havia el comte, que encara era un funcionari públic designat per l'emperador i que responia davant d'ell o els seus delegats (els *missi dominici*).

Barcelona fou conquerida pels francs el 801 i la frontera amb Al-Andalus es desplaçà del Ter al Llobregat. Els principals noms dels comtats que els carolingis crearen a llur marca meridional sintetitzen les herències ibera (Cerdanya, Berga i Osona), grega (Empúries) o romana (Rosselló, Girona i Barcelona) d'aquestes terres. L'aliança dels francs amb l'Església catòlica es consolidà, garantint-li la percepció de delmes de collites i confiant-li, els comtes, l'educació de llurs fills.

Des de Guifré el Pilós, els comtes començaren a transmetre llurs jurisdiccions als descendents. Els antics assistents (vescomtes, barons, castlans o cavallers), es transmutaren en nobles de diferents rangs. Especialment durant el període del 950 al 1050, la classe senyorial emergent tendí a extremar la violència exercida sobre els camperols, establir aliances de conveniència i exigir tota mena de tributs i prestacions als pagesos avassallats¹³. El saqueig de Barcelona per Almanzor el 988 serví al comte Borrell II per deixar d'assistir a l'homenatge a Hug Capet. Algunes fonts de l'Al-Andalus començaren a referir-se a Barsaluna com la seu del *malik* (rei) dels *ifranji* (francs)¹⁴.

Però la Barcelona del segle XI només allotjava unes 5.000 persones, mentre que la Tarraco del segle I, podia haver assolit els 27.000 habitants. Aquestes xifres, tot i que incertes, ens permeten quantificar la involució en el grau d'urbanització a les futures terres catalanes. I una caiguda semblant hagué d'experimentar el comerç i l'activitat manufacturera, en línia amb el que ens indiquen les datacions dels vaixells naufragats a la Mediterrània. L'escassetat de metall era tanta que si el diner batut a Barcelona

11 Pirenne, H. (1973). *Mahomet et Charlemagne*, Presses Universitaires de France.

12 Crusafont, M. (2015). *Història de la moneda de la Corona catalano-aragonesa medieval*, IEC.

13 Bonnassie, P. (1990). *La Catalogne au tournant de l'an mil*, Albin Michel.

14 Balañá, P. (2002). *L'Islam a Catalunya (segles VIII-XII)*, Rafael Dalmau.

a l'època de Carlemany contenia onze dotzenes parts d'argent, el de l'any 1000 només en portava una meitat.

Durant el segle XII, el feudalisme català consagrà la pregonia desigualtat entre persones, quantificant les diferents vàlues de les vides humanes segons estaments. A mesura que la frontera es mogué cap al sud i els repobladors anaren ocupant terres entre el Llobregat i el Gaià, els senyors de la guerra intentaren frenar la marxa de camperols recorrent a institucions de caire servil, com la remença i la resta de mals usos.

L'Església catòlica intentà moderar la violència dels senyors feudals, promovent les assemblees de Pau i Treva. En el territori català, n'hi va haver a Toluges (1027), Vic (1033), Barcelona (1064), Girona (1068) o Elna (1156). A finals del segle XII, a més d'eclesiàstics i nobles, representants de les ciutats comencen a participar en les assemblees. Hom les considera precedents de les Corts Catalanes. A principis del segle XII, Henricus Pisanus descriu l'arribada de mariners pisans a Catalunya, un territori que, segons ell, incloïa els comtats de Barcelona, Girona, Osona i Empúries¹⁵. Pel mateix segle, ja ha estat documentat un pacte de vassallatge del Pallars, escrit en català.

Durant 1153, amb l'annexió de Siurana per Ramon Berenguer IV (qui havia desposat Peronella, hereva del regne d'Aragó), fou completada la conquesta del que començà a anomenar-se Catalunya nova. En aquestes terres del migdia i ponent, els musulmans, que les habitaren durant prop de mig mil·lenni, havien introduït nous conreus, sistemes de rec i molins industrials (fariners, drapers i paperers). També ens llegaren llur sistema de numeració, amb la crítica contribució índica del número zero.

3. Ascens i caiguda de la Catalunya talassocràtica, 1153-1516

A mitjan segle XII, el Principat era encara una frontera militar de la perifèria mediterrània, mentre que repúbliques italianes com Venècia o Gènova havien esdevingut autèntics imperis comercials marítims o talassocràcies. A tall d'exemple, durant la conquesta de Tortosa (1148), mentre que Ramon Berenguer IV només va poder emprar 20 galeres pròpies, els genovesos en van aportar 63, a més d'un centenar de vaixells més petits.

Amb tot, els mercaders dels comtats havien començat a explorar la Mediterrània durant la segona meitat de la centúria. Cap al

1170, Benjamí de Tudela esmenta comerciants catalans establerts a Alexandria, punt d'arribada de les espècies orientals. També tenim les referències de Belengarius i Peire Catalanus, localitzats a Gènova respectivament durant 1186 i 1190.

La desfeta de Pere el Catòlic a Muret (1213) va afeblir els llaços que la nissaga de Barcelona havia mantingut amb el Lenguadoc i la Provença. El seu fill, Jaume I, heretà una situació crítica de les finances i hagué de devaluar el diner barceloní que, de mantenir quatre parts d'argent sobre dotze, passà a contenir-ne només dues a partir del 1222 (una devaluació del 50 per cent!). Poc abans, el rei havia arribat a l'acord amb Guillem de Mediona d'establir la lleuda (o aranzel) que gravava l'entrada i el trànsit de mercaderies a Barcelona¹⁶.

La pirateria mallorquina, que destorbava el creixement del comerç amb el nord d'Àfrica, on s'adquirien or i esclaus, portà els mercaders barcelonins a pressionar el rei per preparar la invasió de la illa. Amb la conquesta de Mallorca, el 1229, Jaume posà la primera pedra de l'expansió mediterrània, que assolí una altra fita decisiva amb l'annexió de València el 1238.

Al llarg dels anys cinquanta el rei Jaume començà a nomenar cònsols arreu de la Mediterrània. També creà el diner de tern durant el 1256 (tres parts de plata sobre dotze), que contenia un 50 per cent més d'argent que el seu predecessor del 1222. Aquest redreçament de la llei de la moneda, o revaluació, hem d'interpretar-lo com el resultat d'una millora en la balança de pagaments dels comtats. Cap al 1266 Barcelona obtingué del monarca el privilegi de nomenar els representants comercials de la Corona d'Aragó arreu del Mare Nostrum sota el nom de cònsols dels catalans. Els principals ports de la conca acolliren alfòndecs dels mercaders barcelonins.

L'expansió mercantil de Barcelona, i d'altres ciutats com Perpinyà o València, fou potenciada per la vinculació a la Corona d'Aragó de Sicília (1282), amb Pere el Gran, i Sardenya (1323), amb Jaume II. Aquestes dues illes esdevingueren fornidores de cereals, alhora que passaren a importar draps introduïts pels mercaders catalans. Sardenya, a més, aportà plata, que esdevingué un complement necessari per pagar les importacions d'espècies d'Alexandria i altres ports orientals. El formidable creixement del comerç barce-

15 Udina F. (2000). *El nom de Catalunya*, Rafael Dalmau.

16 Ortí, P. (2000). *Renda i fiscalitat en una ciutat medieval: Barcelona, segles XII-XIV*, CSIC. Ortí, P. (2018). *Noves dades seriades per a noves hipòtesis sobre la crisi baixmedieval a Catalunya*, a J. Morrelló, P. Ortí i P. Verdés (eds.), *Renda feudal i fiscalitat a la Catalunya baixmedieval*, CSIC, 463-484.

l'oni durant el segle XIV es pot comprovar en el gràfic 2, que he elaborat a partir de les xifres de la recaptació de la lleuda de Mediona que ha recollit el professor Ortí. Així mateix, el nombre de vaixells que sortí de Barcelona a la recerca de pebre i altres espècies orientals, malgrat molta volatilitat, no parà d'augmentar fins a principis del segle XV, tal com ha demostrat el professor Coulon¹⁷.

Pel que sabem dels censos establerts sobre molins drapers, sembla que el desenvolupament de la manufactura tèxtil tingué dos orígens relativament independents a la Catalunya dels segles XI i XIII: un hauria estat la transformació tèxtil a l'emirat de Larida; i l'altre, la draperia de les ciutats occitanes. Els draps llenguadocians foren objecte de reexportació catalana, bescanviats per espècies importades. L'emulació dels veïns del nord estimulà el sorgiment de molins de batanar en indrets pirinencs com Prats de Molló, Ripoll, Bagà, Gósol o la Seu d'Urgell. Perpinyà, Vilafranca de Conflent, Sant Llorenç dels Piteus o la mateixa Barcelona foren agafant anomenada pels seus teixits. La producció dels anomenats draps

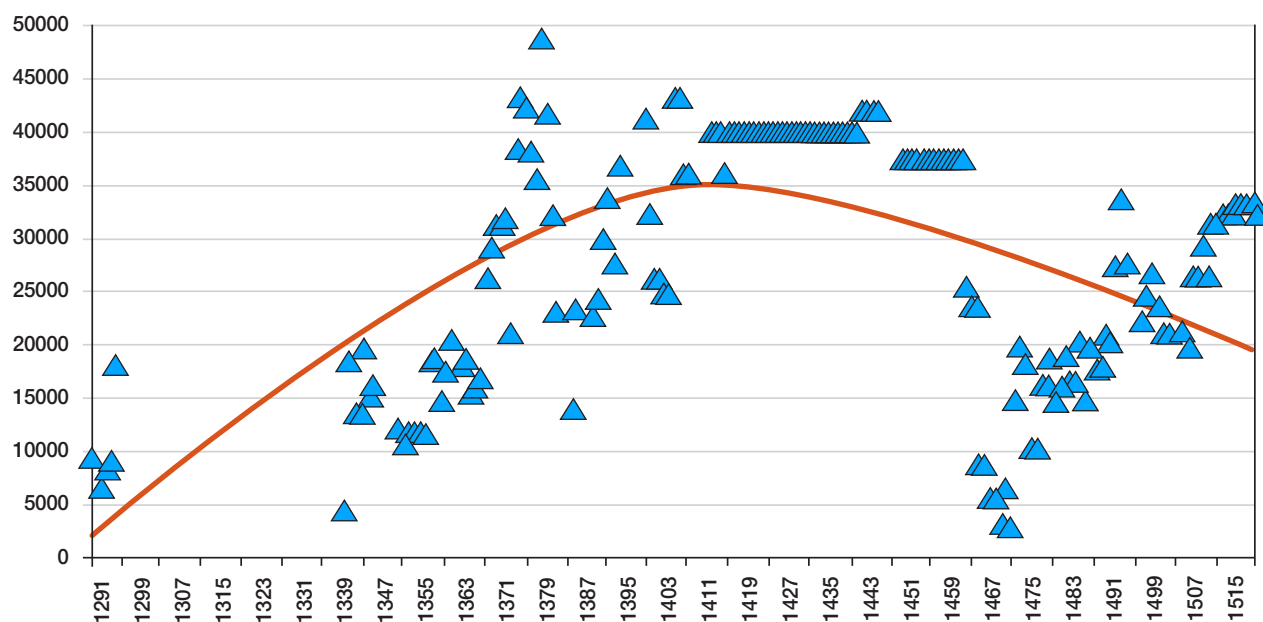
de la terra hagué de ser ja força rellevant cap al 1362, quan s'arribà a crear l'impost que la gravava, el dret de bolla.

La progressió del comerç marítim també afavorí la construcció naval, el sorgiment de banquers (els canvistes), les assegurances i el desenvolupament d'instruments financers. La balança de pagaments ja havia d'haver millorat notablement quan el 1285 Pere el Gran pot pensar en imitar Gènova i batre una moneda de plata gaire bé pura, el gros de Barcelona, amb 11,5 parts de plata sobre 12 i valor de dotze diners. El seu besnét Pere el Cerimoniós emulària Florència durant el 1346 encunyant a Perpinyà el florí d'Aragó, moneda àuria, valorada en 132 diners.

El desenvolupament econòmic de la talassocràcia baixmedieval anà de la mà del sorgiment d'institucions protodemocràtiques, com ara les ciutats occitanes i les repúbliques italianes, respondent a una versió avant la lettre del *no pay without representation*. Així cal interpretar la transformació de les assemblees de Pau i Treva en corts de tres braços estamentals, que havien d'aprovar el bovatge (impost sobre la tinença de bous i arades). Les ciutats foren governades per cònsols, paers o consellers, assessorats

17 Coulon, D. (2013). *Barcelona i el gran comerç d'orient a l'edat mitjana*, Base.

Gràfic 2. Recaptació de la lleuda de Mediona per entrar béns a Barcelona (sous), 1291-1515



Font: Elaborat amb Ortí (2000) i (2018).

per consells més amplis que representaven els estaments o mans. Ja el 1256, Jaume I pactà amb el Consell de Cent no tornar a modificar el contingut de la moneda de Barcelona sense el seu consentiment. Durant el 1283, Pere el Gran cedí a les Corts Catalanes el dret de reunir-se anualment i legislar conjuntament amb el rei. I, a partir del 1359, Pere el Cerimoniós acceptà la creació de la Diputació del General, delegació permanent de les Corts, que recaptaria nous impostos com la bolla o el dret d'entrades i eixides i tindria capacitat per reunir-les.

L'anterior desenvolupament institucional es completà amb iniciatives com la creació de l'Estudi General de Lleida el 1300, amb Jaume II. Durant el regnat de Martí l'Humà, el Consell de Cent endegà la creació de la Taula de Canvi de Barcelona i l'Hospital de la Santa Creu el 1401¹⁸. I, ja sota la nissaga Trastámara, Alfons el Magnànim acceptà la creació de l'Estudi General de Barcelona durant el 1450.

Gegants de la història econòmica com Pierre Vilar i Jaume Vicens defensaren que la crisi d'aquest model de desenvolupament medieval començà amb l'encariment de les subsistències registra-

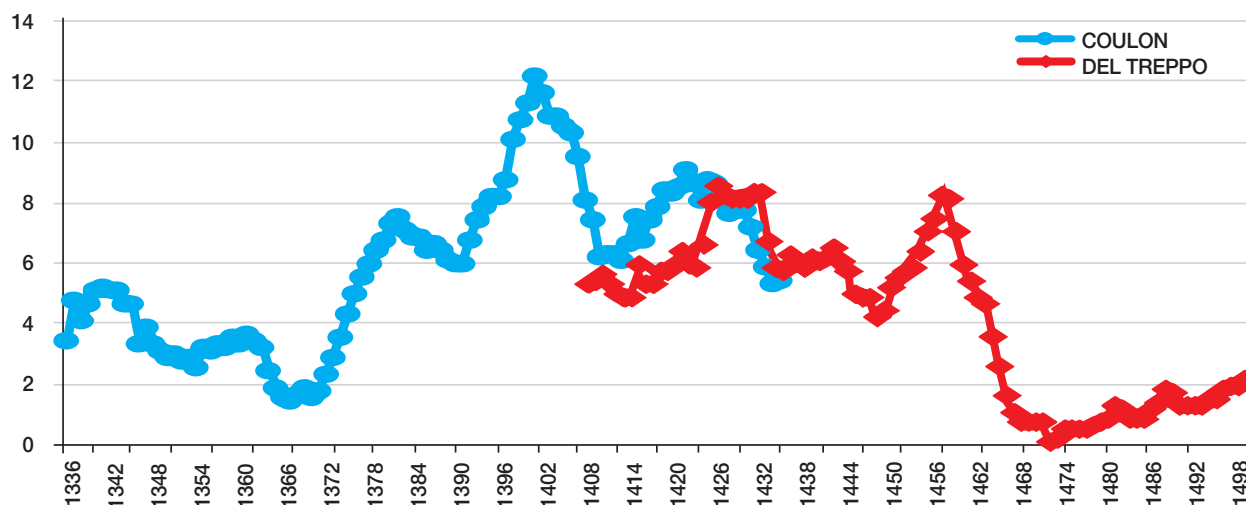
da als voltants del 1333 i les conseqüències socials provocades per la brutal caiguda de la població catalana arrel de l'impacte de la pesta negra a partir del 1348¹⁹. Tanmateix, la perspectiva comparada ens permet corregir aquesta interpretació. He intentat construir un rànquing de la població de les principals ciutats mediterrànies des de l'any 1000.

Com podem veure en el quadre 1, durant els tres segles precedents a 1300, Barcelona experimentà el salt de població més espectacular de la mostra, fins a situar-se entre les dotze primeres ciutats de la conca. Altres ciutats que pugen molt en aquest període són Gènova, Florència, Pisa i València. Venècia ja era al capdamunt, en els dos moments, trepitjant el terreny a capitals islàmiques o de l'antiguitat, que tenien en comú ser grans centres extractius, que tributàriament captaven excedent d'enormes hinterlands agraris. Les repúbliques italianes i les ciutats de la Corona d'Aragó responien a un altre model de desenvolupament econòmic que combinà l'impuls de l'intercanvi mercantil i la producció manufacturera, el que s'ha conegut com a revolució comercial.

18 Feliu, G. (2016). *Els primers llibres de la Taula de Canvi de Barcelona*, 2 vols., Fundació Noguera.

19 Vilar, P. (1964). *Catalunya dins l'Espanya moderna. 2. El medi històric*, Edicions 62. Vicens, J. (1956). *Els Trastàmares*, Vicens Vives.

Gràfic 3. Comerç exterior de llarga distància del port de Barcelona (mitjanes mòbils d'anys del nombre de naus)



Font: Elaborat amb Coulon (2013) i del Treppo (1972), *I mercanti catalani e l'espansione della Corona d'Aragona nel secolo XV*, Arte Tipografica.

Quadre 1. Rànquings de la població de 25 ciutats destacades de la Mediterrània, Anys 1000 i 1300 (en milers d'habitants)

		1000			1300
1	Palerm	350	1	El Caire	400
2	Constantinoble	300	2	Constantinoble	150
3	El Caire	135	3	Granada	150
4	Venècia	45	4	Venècia	110
5	Salònica	40	5	Gènova	100
6	Roma	35	6	Milà	100
7	Nàpols	30	7	Florència	95
8	Milà	30	8	Nàpols	60
9	Almeria	27	9	Palerm	51
10	Granada	26	10	Salònica	50
11	Ciutat de Mallorca	25	11	Barcelona	48
12	Carcassona	20	12	València	44
13	Verona	20	13	Màlaga	40
14	Màlaga	17	14	Pisa	38
15	Atenes	15	15	Montpetller	35
16	Gènova	15	16	Pàdua	35
17	València	15	17	Marsella	31
18	Florència	13	18	Roma	30
19	Màntua	12	19	Màntua	30
20	Narbona	12	20	Narbona	30
21	Pàdua	10	21	Verona	30
22	Pisa	9	22	Atenes	25
23	Marsella	9	23	Almeria	18
24	Barcelona	5	24	Ciutat de Mallorca	17
25	Montpetller	1	25	Carcassona	15

Font: Elaborada amb Bairoch P., Batou J. i Chèvre P. (1988). *La population des villes européennes, 800-1850*, Droz; i altres.

Quadre 2. Rànquings de la població de 25 ciutats destacades de la Mediterrània, Anys 1400 i 1500 (en milers d'habitants)

		1400			1500
1	El Caire	360	1	El Caire	400
2	Granada	100	2	Constantinoble	200
3	Gènova	100	3	Nàpols	125
4	Venècia	100	4	Venècia	100
5	Milà	90	5	Milà	100
6	Constantinoble	75	6	Granada	70
7	Florència	55	7	Gènova	58
8	Nàpols	45	8	Florència	55
9	Salònica	42	9	Palerm	55
10	Màlaga	40	10	Roma	55
11	Barcelona	38	11	Verona	50
12	València	36	12	Marsella	45
13	Verona	35	13	València	42
14	Atenes	35	14	Màlaga	42
15	Pàdua	34	15	Almeria	30
16	Roma	33	16	Pàdua	29
17	Palerm	27	17	Carcassona	25
18	Almeria	25	18	Màntua	25
19	Màntua	25	19	Barcelona	20
20	Pisa	23	20	Salònica	19
21	Marsella	21	21	Ciutat de Mallorca	13
22	Carcassona	18	22	Pisa	10
23	Montpetller	17	23	Atenes	10
24	Ciutat de Mallorca	9	24	Montpetller	6
25	Narbona	2	25	Narbona	5

Font: Vegeu el quadre 1.

La terrible mortalitat provocada pel contagi de la bactèria Y pestis portà una inaudita caiguda de la població arreu de la Mediterrània (superior al 50 per cent en ocasions). Però la posició relativa de la capital de Catalunya no empitjorà al llarg del segle XIV. Tal com suggereix el quadre 2, fou, en canvi, durant el segle XV que Barcelona s'enfonsà en el rànquing mediterrani. Les conquestes otomanes, els conflictes amb els mamelucs i la potenciació de Marsella per França perjudicaren el comerç català. Tanmateix, la principal causa de l'ensulsiada econòmica creiem que fou la Guerra Civil de 1462-1472. Tampoc hi ajudà la política de reconstrucció posterior.

Els remences i la Busca, aliats del rei Joan II durant la guerra, defensaren propostes favorables al desenvolupament com l'abolició de la servitud i els mals usos, els primers, i la protecció comercial i la devaluació de la moneda de Barcelona (fins a un canvi de 18 diners per croat), els segons. Per contra, les Corts Catalanes i els consells de Cent i del Principat, dominats per la noblesa, el vèrtex eclesiàstic i la Biga, partit dels rendistes, actuaren com a baluards de la reacció. Però més d'un decenni de guerra ininterromput a l'interior del país destruí actius, disparà

l'endeutament i anorreà el comerç exterior. Tal com confirmen els gràfics 2 i 3, ni la recaptació del peatge d'entrades de béns a Barcelona, ni el comerç barceloní de llarga distància tornaren a recuperar els nivells previs a 1462²⁰.

El segon aixecament remença, ja sota Ferran II, durà molt menys (1484-1485). Comportà l'abolició de la servitud i els mals usos i consolidà el control dels masos rònecs pels pagesos. També fou positiva la reforma monetària que el rei catòlic aprovà el 1493 (amb una nova devaluació de la divisa fins a 24 diners per croat). Però l'exportació de la Inquisició castellana a la Corona d'Aragó el 1487 i l'expulsió dels jueus de 1492, imposà a Catalunya un règim de xenofòbia i tancament intel·lectual que tindria conseqüències molt perverses per a la represa econòmica en el llarg termini ²¹. ■

²⁰ Ortí (2000) i (2018). Del Treppo, M. (1972).

²¹ Catalan, J. (2023). *Conclusions: Five Mediterranean Lessons from Catalonia - Diversity, Exchange, Development, Crises and Resilience*, Catalan J. (ed.), *Crises and Transformation in the Mediterranean World*, Palgrave-Macmillan, 345-453.

LA MANUFACTURA D'INDIANES, UNA INDÚSTRIA CLAU EN EL CREIXEMENT ECONÒMIC CATALÀ DEL SEGLE XVIII

Alex Sánchez

Universitat de Barcelona

Introducció

L'any 1800, quan tot just començava un nou segle, la Junta de Comerç de Barcelona afirmava que “les indians constituïen ja la primera indústria de Catalunya”. No era una afirmació gratuïta. En aquells moments, la manufactura de les indians era probablement la que millor representava el creixement econòmic que havia experimentat el Principat durant el segle XVIII ¹.

Per què fou aquesta indústria protagonista destacada del desenvolupament econòmic català del segle XVIII i com ho va aconseguir en un període de temps relativament breu, en poc més de 50 anys, i en un país que havia començat el segle de la pitjor manera possible, amb una guerra, la de Successió, que va acabar en la derrota de 1714, són les preguntes que intentarem respondre en aquest article.

De sortida podem afirmar clarament que, en el cas de Catalunya, i especialment en el de Barcelona, la indústria de les indians ha estat decisiva en la seva història econòmica, almenys per tres raons:

1 Una visió de conjunt sobre la manufactura d'indians, a: Alex Sánchez (coord.), *La indústria de les indians a Barcelona, 1730-1850*. Barcelona. Quaderns d'Història, Arxiu Històric de la Ciutat de Barcelona, Barcelona, 2011.

Primer, perquè va ser el punt de partida del procés d'industrialització del país. Les indians les podem considerar, sens dubte, les teles de la nostra Revolució Industrial. Sense la Barcelona indianaire –si se'm permet l'expressió– del segle XVIII, és molt probable que no hagués existit la Catalunya cotonera i industrial del segle XIX.

Segon, perquè va convertir Barcelona en una de les ciutats manufactureres més importants del continent. Sens dubte, la més important del sud d'Europa.

I, tercer, perquè ha estat un lligam d'unió amb Europa, que ha contribuït, alhora que ens singularitzava dins d'Espanya –aquí hi ha els orígens de la “Catalunya, fàbrica d'Espanya”–, a equiparar-nos amb les regions més avançades i dinàmiques del continent europeu els segles XVIII i XIX.

Quan, i per què, neix la indústria de les indians a Barcelona

Aquesta indústria sorgeix amb la creació de les primeres fàbriques d'indians a Barcelona entre 1736 i 1738, i ho fa com un típic procés de substitució d'importacions. Es tracta d'una “indústria nova”, que apareix en un context caracteritzat pel

creixement econòmic que s'inicia justament en aquests moments, una vegada superada la crisi que havia patit l'economia catalana després de la guerra, i que va permetre no sols recuperar la vitalitat que aquesta havia manifestat a finals del segle XVIII i principis del segle XIX, sinó superar-la àmpliament, encetant un període de prosperitat que es va allargar fins a finals del segle, en el qual la indústria de les indians va desenvolupar un paper rellevant.

En aquest context, dos factors resultaren decisius per estimular les primeres iniciatives empresarials. En primer lloc, el creixent consum d'aquestes teles de cotó estampades vingudes d'Àsia, que eren més higièniques i vistoses que les de llana i molt més barates que les de seda. Elles van representar una veritable revolució en la moda. En segon lloc, també hi van contribuir els intents de les monarquies europees –inclosa l'espanyola– de prohibir-ne la importació i l'ús. Prohibicions que responien a conflictes d'interessos amb les manufactures tradicionals de llana i seda, que estaven patint la competència directa d'aquests nous teixits, però que van aconseguir justament l'efecte contrari al que pretenien, ja que van estimular l'aparició d'aquesta nova manufactura per a la qual existia ja una gran demanda prèvia.

En el cas de Barcelona, darrere de les primeres fàbriques hi havia lògicament aquells que estaven en contacte directe amb el negoci, els grans comerciants i els rics botiguers de teles de la ciutat. Ells van aportar les inversions inicials necessàries per crear les noves fàbriques, però per fer-les funcionar es requeria no sols capital, sinó també coneixements tècnics. Fabricar teixits de cotó no era un problema, perquè la tradició artesanal era molt potent a Catalunya i teixidors n'havia en quantitat i

amb qualitat. De fet, una de les claus de la recuperació econòmica després de la guerra va ser la concentració de la població catalana en el treball, i especialment, pel que respecta als àmbits urbans, en el treball artesanal, des del mateix moment de la caiguda de Barcelona el 1714.

El problema era l'estampació. La manca de coneixements en aquest terreny va fer necessari recórrer inicialment a tècnics estrangers (francesos, suïssos, alemanys i suecs) que fossin capaços d'ensenyar els secrets de l'estampació. Contractats pels empresaris i pagats règiament, ells van ser els introductors a Catalunya de l'art d'estampar (elaboració dels colors i fixació d'aquests a les teles, principalment). Unes tècniques que els fabricants catalans van assimilar ràpidament.

En definitiva, la nova manufactura va sorgir sota la iniciativa privada, com una combinació de capital mercantil, experiència artesanal i tècniques estrangeres.

Com es va desenvolupar i quines foren les claus del seu èxit?

El creixement de la nova manufactura fou molt important ja al segle XVIII. Tots els indicadors mostren un procés expansiu i molt dinàmic. Com es pot veure al quadre 1, les 3 fàbriques del 1738 s'havien convertit en 22 el 1768 i s'acostaven a 90 el 1797. Així mateix, dels 2.500 treballadors del 1768, s'arribà als quasi 12.000 del 1791, xifra que en els bons anys de principis de segle (1802-1804) segurament es va superar.

Aquest dinamisme s'ha d'inserir en el procés de creixement econòmic que va experimentar l'economia catalana al segle

Quadre 1. La manufactura d'indianes a Barcelona al segle XVIII

Any	Fàbriques	Telers	Taules	Obrers	Indianes (metres)	Teles de lli (metres)
1740	3	100		300		
1768	22	634		2.500	1.430.000	
1784	79	2.280	1.019	8.251	5.190.000	5.125.000
1791	84	2.628		11.848	2.036.000	4.816.000
1797	89	2.800		6.590	3.355.000	

Font: Alex Sánchez, *Barcelona, capital de la manufactura cotonera europea?*, a Ramon Grau (ed.) *Presència i lligams territorials de Barcelona. Vint segles de vida urbana*, Barcelona. Quaderns d'Història, núm. 18, 2012, pàg. 197.

XVIII, que, com ens han ensenyat Pierre Vilar, Jaume Torras i Francesc Valls, enfonsa les seves arrels en l'especialització agrícola, en especial en la viticultura, i l'expansió comercial, sobretot amb l'obertura a l'Atlàntic, que estimularen l'augment de la població, el creixement de la manufactura i l'increment de la renda, que, a més, i això fou molt important com a estímul al desenvolupament del mercat, va anar acompanyada d'una distribució més equitativa d'aquesta. Com deia l'autor del *Discurso sobre la Agricultura, Comercio e Industria del Principado de Cataluña* (1780): "aunque habrá otros países en que se encierre mucho más oro y plata (que en Cataluña), no lo habrá quizá en toda Europa en donde más bien repartidos se hallen estos metales".

En la seva evolució es poden diferenciar tres grans etapes:

1. Arrencada i primera consolidació: 1736-1772

Són els anys del seu primer creixement, que la situen ja com una indústria important a Catalunya i a Espanya, durant els quals s'organitza com una manufactura centralitzada i capitalista.

Les fàbriques d'indianes eren veritables protofàbriques, que es caracteritzaven per la concentració de la mà d'obra en un mateix edifici, la divisió del treball en el seu si (fins a 18 activitats diferents, perfectament coordinades, es desenvolupaven entre la fàbrica i el prat d'indianes), l'ús d'una tecnologia simple i manual basada principalment en el teler manual i la taula d'estampar, el domini del capital circulant sobre el capital fix i la seva localització principalment urbana i, sobre tot, barcelonina.

Es tractava, per tant, d'un sector emergent, clarament diferenciat de les indústries tradicionals artesanal i domèstica, que constituïa, però, una manufactura imperfecta, ja que no incorporava la fase de la filatura. Les fàbriques d'indianes reunien en el seu si el tissatge i l'estampació, però la primera matèria bàsica que utilitzaven no era el cotó en floca, sinó el cotó ja filat que, durant la major part del segle XVIII, va procedir principalment de l'illa de Malta.

Sobre aquestes premisses organitzatives i tècniques, el sector es va anar desenvolupant, produint sobre tot indianes i mocadors pintats, que es venien majoritàriament en el mercat interior espanyol i, en molta menor mesura, durant aquest període, a les colònies americanes.

Quadre 2. Principals centres manufacturers d'indianes a Europa a finals del segle XVIII

Ciutats	Anys	Fàbriques	Obrers	Producció
Barcelona	1784/1791	81	10.240	8.680.000
Manchester	1785	45		
Rouen	1785	38		3.400.000
Glasgow	1785	27		
Hamburg	1790-1800	21	3.200	
Mulhouse	1786	19	3.300	3.300.000
Dublin	1785	14		
Lió	1785	14		560.000
París	1785	13		2.900.000
Londres	1785	13		
Blackburn	1785	12		
Gant	1793	12	881	
Praga	1787	12	936	
Ginebra	1790	11	2.470	
Neuchâtel	1797	6	1.604	2.300.000
Augsburg	1790-1800	9	3.200	
Nantes	1785	8		2.500.000

Font: Ibidem, pàg. 197.

2. Creixement i canvi estructural: 1772-1808

Aquest va ser un període clau, no sols pel gran creixement que va experimentar la manufactura de les indianes, sinó també perquè aquest creixement va anar acompanyat d'importants canvis estructurals.

Dos fets rellevants en l'economia catalana, especialment en el seu sector exterior, van condicionar la seva evolució: l'expansió del comerç amb el nord d'Europa i la creixent vinculació amb el comerç colonial, reforçada pels decrets de lliure comerç. Aquesta obertura a l'Atlàntic va ser fonamental, ja que va impulsar un important procés d'especialització productiva en el sector que estimulà les iniciatives empresarials, propiciant una conjuntura excepcional (1783-1796) que no sols convertí Barcelona en una de les capitals de la "indianeria" europea (com mostra el quadre 2), sinó que fou clau en el desenvolupament i modernització de la manufactura cotonera a Catalunya.

El punt de partida d'aquest procés va ser la importació de teles de lli (els anomenats llençols) de països del nord d'Europa, especialment França, Anglaterra, els Països Baixos i Alemanya, que arribaven com a contrapartida de les exportacions d'aiguards catalans que es venien massivament en aquells mercats. Unes teles que, posteriorment, eren estampades a les fàbriques d'indianes de Barcelona per ser enviades principalment a les colònies americanes, a canvi, sobre tot, de cotó en floca.

Aquest veritable cercle virtuós va tenir conseqüències de gran abast. D'una banda, les fàbriques d'indianes s'especialitzaren en l'estampat tant de teles de cotó (les indianes, pròpiament dites) com de teles de lli (conegudes a l'època com a "pintats"), abandonant progressivament el tissatge. I això va donar peu que, paral·lelament, apareguessin noves empreses (petits tallers, de fet) especialitzades en el tissatge i dedicades a la producció de teles de cotó en cru, les anomenades "empeses". D'altra banda, l'exportació de llençols pintats a les colònies va afavorir la importació massiva de cotó en floca, cosa que va permetre el desenvolupament, per fi, de la filatura a Catalunya. Un fet clau, que significà el punt de partida del procés de modernització de la manufactura cotonera catalana.

La filatura va néixer, lògicament, com una indústria rural i dispersa, que li disputava el terreny a la indústria llanera tradicional, però va ser en la primera que ben aviat va tenir lloc l'inici del canvi tècnic que associem a la revolució industrial. En efecte, va ser durant els bons anys del negoci colonial (1784-1796) quan es van introduir a Catalunya les primeres màquines de filar tipus Jenny en les seves diferents versions. Però l'aparició de les noves fàbriques mecàniques de filar, que utilitzaven màquines *Water-frame* i *Mule-jenny*, mogudes per vogits i rodes hidràuliques, es produí sobre tot durant els anys de la crisi del comerç colonial, entre 1797 i 1807, provocada pel tancament de les rutes marítimes amb el nord d'Europa i Amèrica com a conseqüència de les guerres amb Anglaterra. Aquest fet va enfonsar el negoci d'estampació de llençols, i va deixar com a única alternativa per a la manufactura catalana la fabricació d'indianes destinades al mercat interior espanyol, la conquesta del qual només era possible si es reduïen preus i es milloraven qualitats, objectius que feien imprescindible la concentració del treball i la mecanització de la producció. Fet que ara era possible pel desenvolupament previ de la filatura domèstica i la importació de les primeres màquines angleses a través de França.

En definitiva, podem afirmar que els beneficis extraordinaris generats per l'estampació de teles de lli exportades a les colònies van servir en bona mesura per impulsar ara la nova filatura mecànica, i amb aquesta l'inici del modern sistema fabril a Catalunya. Darrere el qual, cal no oblidar-ho, hi havia alguns dels més importants fabricants d'indianes de Barcelona, que havien fet bona part de la seva fortuna exportant "platillas pintades" a les colònies.

El resultat va ser la gran expansió de la manufactura d'indianes i teles pintades que va convertir Barcelona, on es concentraven la majoria de les empreses, en una de les capitals de la "indianeria" europea. Un centre que destaca sobretot per una gran aglomeració de fàbriques de dimensions mitjanes, que produïen una àmplia gama de productes amb poques economies d'escala i per un relatiu aïllament dels altres focus de la manufactura europea, cada vegada més localitzats en el centre i nord d'Europa. Però que també va ser capaç, com hem vist, d'encetar o estimular un procés de transformació cap a la indústria moderna.

És en aquest sentit, que cal interpretar les paraules del General Duhesme quan el 1808 ocupà Catalunya al front de l'exèrcit napoleònic: "Desde Ripoll, Olot, Vic, Mataró, Manresa a Barcelona, Igualada, y hasta Tortosa, se encuentra, por todas partes, fábricas de hilar algodón, con máquinas inglesas o a mano; fábricas mecánicas de hacer medias; prensas de indianas; fábricas de telas de hilo y de algodón, de pañuelos, etc.".

Una realitat que sorprèn el francès i que és el resultat d'un procés reeixit, les claus del qual cal buscar-les, d'una banda, en la combinació de recursos humans i capital propi, amb tecnologia estrangera ràpidament assimilada, i, de l'altra, en la inserció del sector en les xarxes del comerç exterior de Catalunya, en definitiva en l'economia atlàntica. Una connexió que no va desaparèixer del tot després de la pèrdua de les colònies. La relació amb el mercat americà basada en l'intercanvi de vi per cotó continuà sent el complement imprescindible a la que articulava el mercat espanyol la primera meitat del segle XIX: teixits per blat.

3. La transició al sistema fabril: 1808-1839

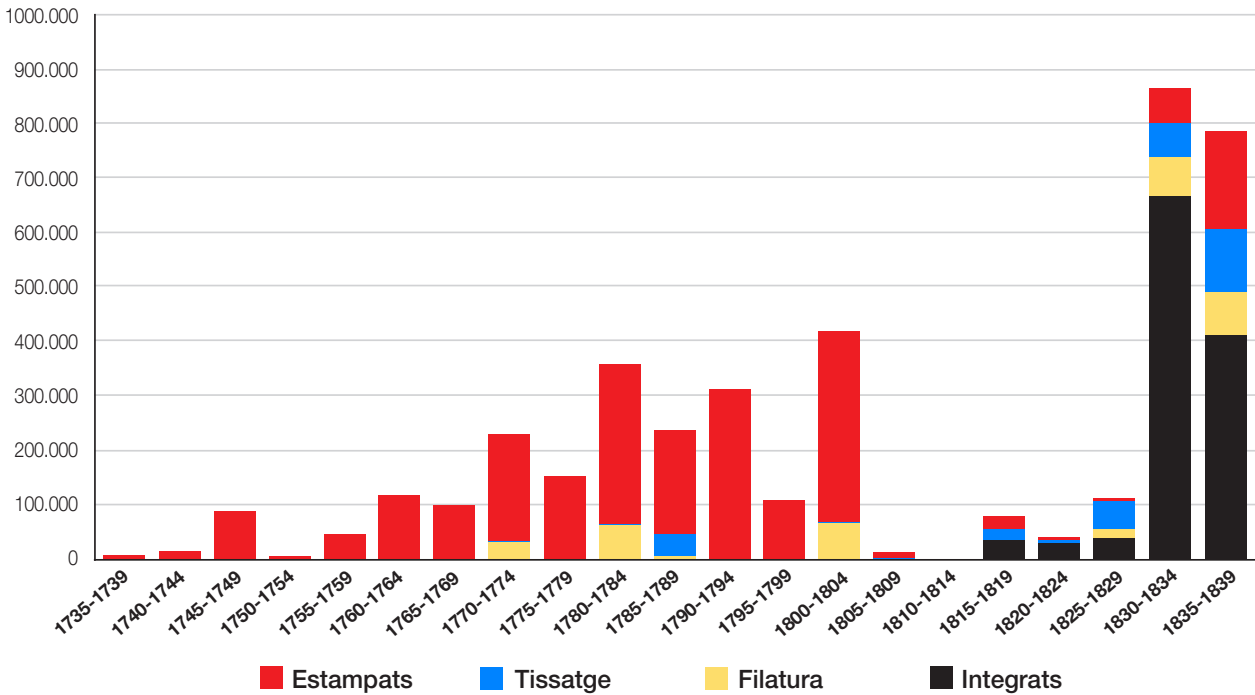
La tercera gran etapa es desenvolupa durant el primer terç del segle XIX i la pregunta que cal fer-se és si l'inici del procés de modernització de la manufactura cotonera que acaben de veure va ser frustrat per la crisi de l'Antic Règim a Espanya.

Quadre 3. Estimació del fusos en actiu en la indústria cotonera catalana (1807-1856)

	1807	1829	1836	1841	1850	1856
Manuals						
<i>Jennies i Bergadanes</i>	81.790	290.700	457.200	446.400	183.778	
Mecànics						
<i>Water-frames i Throstles</i>	10.890	7.028	12.800	19.800	51.000	70.360
<i>Mule-Jennies</i>	2.760	70.285	181.047	326.523	475.490	388.650
<i>Selfactines</i>					96.328	437.054
Total mecànics	13.650	77.315	193.847	346.323	622.858	896.064
Total fusos	95.440	386.013	651.047	792.723	806.636	896.064

Font: Ibidem, pàg. 199.

Gràfic 1. Capitals invertits a la indústria cotonera per tipus d'empresa, 1739-1839 (lliures catalanes)



Font: Arxiu Històric de Protocols de Barcelona i Registre d'Hipoteques de Barcelona. Actes de creació i renovació de societats mercantils.

Durant molt de temps es va creure que sí, que la Guerra del Francès, la pèrdua de les colònies i els enfrontaments polítics i socials van frustrar aquests prometedors inicis, i van abocar la manufactura catalana a una crisi profunda i pràcticament definitiva. Uns problemes que la Junta de Comerç descrivia molt gràficament el 1824: “Una inmensidad de desgracias, guerras llevadas al corazón de la península, divisiones intestinas, insurrección de colonias, sequías, contagios, todos los azotes de la ira divina han descargado en poco tiempo sobre esta malaventurada España”, i que van portar a pensar que la sortida d’aquesta situació no es va donar fins a finals de la dècada de 1830 i que es va produir no precisament sobre els fonaments deixats per la manufactura d’indianes, sinó més aviat sobre les seves cendres.

Avui sabem que no va ser exactament així, i que, a pesar de les dificultats, el procés de modernització, tot i que alentit, va continuar després de 1814. Un procés que va aprofundir els canvis estructurals iniciats abans del conflicte. Així, mentre la manufactura d’indianes, tal com s’havia desenvolupat al segle XVIII, es va transformar ràpidament i es va convertir en una indústria de fase: la dels estampats, la filatura prenia el relleu com a sector dinàmic i motor de la nova indústria cotonera, com es pot apreciar en el gràfic 1.

En aquest sentit, un fet determinant va ser la continuació del procés de mecanització després de la guerra, que fou especialment intens en el cas de la filatura –les noves *Mule-Jennies* de 240 fusos i les contínues de 160 fusos ja funcionaven a Catalunya el 1818–, i més lent, però no negligible, en els altres subsectors. La introducció del cilindre d’estampar data del 1817 i la del teler mecànic de 1828.

La mecanització, a més, va permetre aprofundir en el canvi organitzatiu, potenciant-ne el procés de concentració del treball i de la producció en unitats productives cada vegada més grans i mecanitzades, que integraven les diverses fases del procés productiu, impulsant d’aquesta manera el desenvolupament del factory system a Catalunya.

Aquestes transformacions en el terreny econòmic es van veure afavorides també per canvis de caràcter institucional i polític i, en aquest sentit, va ser especialment rellevant el paper dels empresaris, que no sols es van reforçar organitzativament, amb la creació el 1820 de la Comissió de Fàbriques de Filats, Teixits i Estampats de Cotó, que venia a rati-

ficar a nivell empresarial els canvis estructurals que s’estaven produint en la indústria cotonera catalana, sinó que, a nivell polític, van optar clarament per donar suport a la causa liberal, entenent que el futur de la indústria catalana passava necessàriament per la implantació a Espanya de la monarquia constitucional.

En definitiva, l’aposta decidida per la innovació tècnica i organitzativa durant el primer terç del segle XIX va permetre superar les dificultats dels anys durs de la crisi i impulsar de forma decisiva el procés de modernització de la indústria cotonera a Catalunya.

Quan, l’any 1834, un col·laborador anònim del diari *El Vapor* de Barcelona afirmava: “Què ens quedava als catalans per suplir la pèrdua d’Amèrica i encarar la delicadesa i la finor dels gèneres elaborats enllà dels Pirineus? Ja ho hem dit alguna altra vegada: el nostre enginy, el nostre cor i la nostra llançadora”, estava probablement assenyalant algunes de les claus d’aquest èxit. És a dir, la creativitat, el treball i la receptivitat a la innovació, que eren justament les principals herències deixades per l’etapa manufacturera de la industrialització catalana.

Conclusió

En definitiva, la manufactura de les indianes va ser el punt de partida que va preparar el camí a la indústria moderna. A Catalunya, com en altres regions del continent europeu, hi va haver tota una fase prèvia i formativa que va anar creant les condicions econòmiques, tècniques i institucionals que feren possible l’aparició del sistema fabril modern.

Aquesta fase manufacturera del procés d’industrialització va generar tot un conjunt de factors acumulatius –des de formació de capital a la constitució de xarxes mercantils, passant pel desenvolupament de capacitats empresarials, la formació d’una mà d’obra qualificada, la sensibilització pel canvi tècnic o l’aparició de noves institucions econòmiques– que van fer que Catalunya, abans de convertir-se, a mitjan segle XIX, en la “Fàbrica d’Espanya”, ja fora, a finals del segle XVIII, com deia la Junta de Comerç de Barcelona, el “*Taller General del Reyno*”. ■

ELS ORÍGENS DE LA MANUFACTURA I POSTERIOR TRANSFORMACIÓ INDUSTRIAL DE L'ECONOMIA CATALANA AL SEGLE XIX: UNA ANÀLISI BASADA EN EL MERCAT DE TREBALL I ELS ORÍGENS DEL CAPITAL

Enriqueta Camps

Departament d'Economia i Empresa
Universitat Pompeu Fabra

1. Factors en l'origen del creixement econòmic en el llarg termini

Els orígens i l'evolució del creixement econòmic català en el llarg termini ens són ben coneguts mercès a les obres mestres de Jaume Vicens Vives (1959, 1968), Pierre Vilar (1966), Jordi Nadal (1973, 1985), Jordi Maluquer de Motes (1984), Albert Carreras (1984, 1990) i Jaume Torras (1984, 1990), entre d'altres, que sintetitzo a continuació. Crec que aquests autors varen construir les bases de l'escola d'història econòmica catalana que des de diferents angles explica i quantifica els orígens i posterior desenvolupament de l'economia catalana. Les seves conclusions i aportacions han estat matisades i aprofundides per altres investigadors als quals, per raó d'economia i d'extensió de l'article, no faig referència en aquest breu apartat introductori. Seguidament, presentaré als apartats 2 i 3 les meves principals aportacions a l'economia històrica de Catalunya basades en l'experiència del segle XIX.

A Catalunya, les relacions econòmiques senyorials i feudals de l'edat mitjana s'erosionaren abans que a d'altres contrades per les revoltes populars (les guerres dels remences) que portaren el 1486 a la Sentència arbitral de Guadalupe. Aquesta suprimia les prestacions i pagaments feudals i senyorials més onerosos. Aquest fet implicà que els pagaments de la pagesia als senyors fossin baixos i, per tant, que ben aviat la terra es pogués capitalitzar. També, que la distribució de la renda fos força igualitària, fet que posà la llavor del creixement econòmic del sector de béns de consum. La dimensió de les propietats de terra era modesta, suficient en capacitat de treball per a una família amb pocs parcers, i no es fraccionà mercès a la pràctica de l'herència Indivisible. Tal com demostraren Jordi Nadal i Emili Giralt (1960), el context força privilegiat que ofería Catalunya a l'època portà ja a partir dels segles XV i XVI a un important flux immigratori de francesos del centre i del sud a terres catalanes. L'impacte de la Sentència, també assenyalat per Jaume Vicens

Vives (1960), ha estat matisat per altres investigadors, com Eva Serra (1980), que destaquen que, des del segle XV inclòs, el context institucional català fou adient al benestar econòmic de la seva població.

Durant els segles XVII i XVIII el que acabem d'exposar cristal·litza en l'expansió agrària de la vinya, sovint en marcs geogràfics poc idonis per a l'aprofitament agrari dels cereals i altres béns alimentaris que ens venen a recordar allò de "els Catalans de les pedres en fan pans". La vinya s'adequava bé a la geografia i al clima mediterrani de força comarques catalanes i sobre la base d'aquesta aparegué una viticultura especialitzada en la producció de vins i aiguardents d'una qualitat mitjana, que simbolitzen la producció d'un dels productes d'exportació més emblemàtics de Catalunya fins els nostres dies. Efectivament, ja al llarg del segle XVIII els vins i aiguardents catalans es començaren a exportar cap als mercats del centre i el nord d'Europa i, en menor mesura, de les colònies americanes. La producció de l'agricultura comercialitzada va créixer i això implicà l'augment de la renda i la renda per cap catalana, sobretot a les comarques vitivinícoles exportadores. Segons Vilar (1966), la burgesia barcelonina participava dels beneficis generats per aquesta expansió, mercès a l'arrendament dels drets de propietat de la terra, i aprofità la seva rendibilitat per invertir en altres sectors econòmics posteriorment, com veurem bàsicament adreçats al sector tèxtil, a l'igual que la viticultura, dins del sector de béns de consum. Però ja al segle XVIII neix i s'expandeix la indústria d'estampats d'indianes, estampats exòtics que recorden els de l'Índia, sobre teles fines de cotó importades, les empreses fundadores dels quals s'establiren sobretot a Barcelona. Així veiem que ja al segle XVIII creixen i s'expandeixen dues menes d'activitats en el sector de béns de consum: la viticultura i les indianes, que estigueren en l'origen de l'expansió econòmica ja des del setcents.

Tot plegat va permetre que al llarg del segle XVIII la població catalana es doblés. Per primera vegada el creixement demogràfic no topà amb el *feedback* negatiu de l'economia i es varen superar les restriccions Malthusianes al creixement de la població mercès a la creixent activitat comercialitzadora de productes agraris i industrials del sector de béns de consum. D'altra banda, el fet de passar de produir per consumir a produir per vendre assenyalat per Vilar implicà que la població relacionada amb aquestes activitats aprengué a comptar; l'alfabetització numèrica a Catalunya de la qual recentment ens n'ha parlat Eric Gómez i Aznar (2019), visible des de inicis del setcents segons aquest autor. L'alfabetització numèrica serà un component important del

capital humà a l'hora de gestionar les empreses agràries i manufactureres, i posteriorment també les industrials.

En aquest context magistralment definit i analitzat per Pierre Vilar, Jaume Torras insereix la formació i creixement d'un tercer sector durant el setcents: el tèxtil llaner o draperia preindustrial o tradicional. La draperia tradicional es produïa en l'àmbit domèstic per part de la mà d'obra familiar, que incloïa les dones i els infants. Abans de la revolució industrial tots els membres de la família participaven de totes les tasques productives de la llar, tant les pagades com les no pagades. En el context senyalat d'expansió i rendibilitat vitivinícola, la draperia s'inscriu a les comarques amb menor avantatge comparatiu per a l'activitat agrària comercialitzable, bàsicament a les conques del Ter i el Llobregat, des dels Pirineus fins al litoral. L'aprofitament de l'energia hidràulica dels rius per als molins accionà l'utilatge encara rudimentari d'algunes de les màquines. La draperia catalana s'especialitzà en la confecció de draps de qualitats baixa i mitjana adreçats majorment al mercat català i en menor mesura als mercats colonials americans. Mercès a l'expansió vitivinícola a d'altres comarques, el mercat català era rendible i dinàmic, adient al consum de draps catalans.

La manufactura llanera s'organitzava al voltant d'una gran divisió del treball a cada llar, cadascuna especialitzada en una tasca del procés productiu, mentre que el comerciant portava la feina de llar en llar, proveïa les primeres matèries, en feia els acabats i la comercialització. Segons Torras, a la Catalunya drapera aquesta feina organitzativa la duïen a terme els paraires, artesans especialitzats en els acabats i que estigueren en l'origen de part dels capitals de la posterior indústria tèxtil de fàbrica. També, segons el mateix autor, la concentració de capitals estigué promoguda per una elevada endogàmia familiar en els matrimonis, encara que des del concili de Trento l'Església catòlica prohibia matrimonis entre cosins fins a la quarta generació. Les visites pastorals de l'Església feien confessar pecats públics a testimonis aleatoris i dissolien aquests matrimonis; per restablir-los calia pagar una important suma, fet que va resultar en un important negoci per a l'Església. Això no obstant, la draperia s'expandí mercès, com hem esmentat, al dinamisme del mercat català i colonial.

La manufactura rural domèstica i la seva expansió abans de la fàbrica s'esdevé a bona part d'Europa. Ja durant els anys setanta del segle XX les seves característiques, causes i conseqüències es formalitzaren mitjançant el model de protoindústria

alització. Aquest, d'una banda, establia com l'activitat manufacturera s'inscriu en les fases menys intensives en treball del calendari pagès i permetia mobilitzar treball amb un cost d'oportunitat molt baix o nul. Aquest fet permeté augmentar el producte per cap abans de la fàbrica. D'altra banda, el model de protoindustrialització és un model d'explosió demogràfica: les joves parelles, mercès a la demanda de treball assalariat a la manufactura es poden casar més joves i no han d'esperar a rebre una herència per formar una nova família. Els matrimonis joves generen una fecunditat més elevada en un context en què no s'empraven mètodes contraceptius i en què les famílies estaven interessades a tenir força fills, ja que aquests s'incorporaven al treball domèstic pagat de la llar a edats molt joves i eren, per tant, un actiu econòmic i no un cost financer per a la família. Així, com que a causa de la fecunditat més elevada hi ha un creixement demogràfic més gran, l'oferta de treball creix, en un model de salaris baixos.

El model de protoindústria no té un impacte unívoc sobre el creixement econòmic: mentre que, com hem dit, permet l'augment del producte per cap, en ser un model d'explosió demogràfica genera baixos nivells de salaris i, per tant, baixos nivells d'ingrés per cap. Això no obstant, el model sosté, en primer lloc, que l'aprenentatge de les tècniques tèxtils manufactureres per part de les famílies assalariades de la draperia que estigueren en l'origen de les habilitats transmeses als treballadors abans d'emigrar a les ciutats fabrils del segle XIX, era molt necessari per al bon funcionament de les fàbriques urbanes. En segon lloc el model sosté que els capitals acumulats pels comerciants de la draperia o manufactures rurals, en el nostre cas paraïres, estigueren en l'origen de l'estalvi i la capacitat empresarial organitzativa per finançar la inversió necessària per a les fàbriques del segle XIX. Ambdós tipus de condicions i impacte de les manufactures rurals, estigueren en l'origen dels factors productius capital i treball emprats per la indústria i sobre el qual es formà la indústria de fàbrica del segle XIX, sempre seguint el model. Per al cas català comptem amb força exemples en què els fabricants del tèxtil del segle XIX provenien de la draperia, com per exemple els germans Muntades fundadors de La España Industrial, S.A. a Hostafrancs i Sants (Barcelona), fills de paraire; o el mateix Pere Turull i Sallent, fill de Pau Turull i Font, també paraire i que forní bona part dels capitals de la indústria tèxtil llanera de Sabadell.

Per la meua banda he demostrat extensament en diverses publicacions com en el cas català els orígens dels treballadors de

fàbrica del vuitcents són les manufactures rurals, tal com postula l'esmentat model. En el cas català el model es compleix força bé, però el seu impacte no fou unívoc a tots els països i regions. A algunes regions hi ha continuïtat en l'origen del treball i del capital durant la transició al sistema fabril i es compleix l'esmentat canvi econòmic estructural, però a d'altres no, i en aquests casos les manufactures rurals porten a l'explosió demogràfica i a la disminució d'ingressos per cap i acaben desindustrialitzant els seus territoris. El cas espanyol n'és un exemple: a finals del segle XVIII a Espanya hi havia 34.000 telers de llana i lli dels quals només 2.200 corresponien a la draperia catalana. Això no obstant, només Catalunya feu el trànsit cap al capitalisme industrial de fàbrica, mentre la resta d'Espanya es desindustrialitzà.

2. El canvi econòmic estructural al sector tèxtil llaner. El cas de Sabadell

Al llarg del segle XIX Sabadell es formà com a ciutat passant dels 2.300 habitants el 1787 als 23.000 el 1900. El creixement seguirà al segle XX, en què entre els anys 2000 i 2020 assolirà prop de 230.000 habitants. És a dir, durant els dos darrers segles la població de la ciutat s'ha multiplicat per 100. Aquest fet ens porta a subratllar que al llarg d'aquests dos segles Sabadell ha estat la ciutat espanyola que ha crescut més ràpidament, en un context com el català en què la taxa d'urbanització (població resident en ciutats de més de 10.000 habitants) assolí 40,4% el 1900, proporció només superada per la de les regions britàniques líders en la revolució industrial, com Anglaterra i Gal·les, i Escòcia. Lògicament, en termes absoluts, la major part d'aquest creixement urbà català correspon a Barcelona, que passà dels 111.000 habitants el 1787 als 530.000 el 1900, multiplicant així la població gairebé per cinc. Tanmateix, l'activitat econòmica que impulsà el creixement de Sabadell fou la indústria, mentre que Barcelona portava incorporats altres sectors com l'administració, els serveis i la construcció, a més dels pròpiament industrials.

Pel seu ràpid creixement industrial Sabadell s'ha anomenat "la Manchester catalana", designi que simbolitza el seu caràcter industrial. En aquesta mena de ciutats que creixeren tan ràpidament, la salubritat ambiental sovint no fou òptima. No hi havia aigua corrent, clavegueram, calefacció de gas o electricitat. Per això parlem en el context europeu de l'*urban penalty* de les ciutats industrials, en el sentit que les esperances de vida foren inferiors a les de les zones rurals. Aquesta mena d'amuntegament urbà portà sovint a brots de malalties infeccioses, com ara

el tifus, el còlera i la diftèria, a més de les malalties pulmonars i altres de cròniques per a les quals es desconeixia encara la medicació. Aquesta és una característica de totes les “Manchester” europees que nogensmenys no volien menystenir el seu rol positiu de posar la llavor del creixement econòmic en el llarg termini, com és el cas de Sabadell.

Inicialment, l'activitat de Sabadell se sostingué sobre la base d'empreses de petites dimensions en el sector tèxtil. Així, en el dietari de Francisco de Zamora, en passar per Sabadell diu: “Hay fábricas de paños trabajando cada uno en su casa”. El creixement del segle XIX estigué originat per les diferents dinàmiques dels sectors cotoner i llaner, de les quals a partir de 1860 sobresortiria el sector llaner. Les fàbriques cotoneres fins el 1850 depengueren del capital barceloní i estaven adreçades al tissatge manual. En mecanitzar-se la filatura cotonera a Barcelona, es multiplicava la demanda de treball manual per teixir que es duia a terme als municipis pròxims i des d'on es transportaven diàriament els gèneres confeccionats a la capital en carros. El sector llaner, promogut per la burgesia local fou diferent. Ací el creixement estigué originat per la innovació, primer durant els anys quaranta, en teixits de novetat, confeccionats amb telers Jacquard, i quan el mercat internacional de llanes llargues ho permeté, a partir dels anys setanta del segle XIX, en la confecció d'estams. La mecanització arribà de la mà del ferrocarril l'any 1855. Inicialment, es mecanitzà la filatura. El tissatge es mecanitzà posteriorment ja que el treball preciosista en els telers Jacquard dificultava l'automatisme de la màquina. La mecanització del tissatge arribà la dècada dels anys setanta amb la confecció de teixits llisos d'estam que portaria les primeres fàbriques de cycle complet al sector llaner. La llana creix en detriment del cotó i en aquest període quedaren molt poques empreses cotoneres de cycle complet a la ciutat.

En aquest procés s'anaren formant empreses de dimensions més grans. És il·lustratiu el paper de fabricants/comerciants en la mecanització del sector llaner que cap a 1860 llogaven els locals i la força motriu dels vapors a sectors de la població més modestos, accentuant així un procés de capil·laritat o mobilitat social ascendent proporcionat per l'accés a la mecanització. En aquest context situem el paper de Pere Turull i Sallent, fabricant comerciant, conegut a Espanya com “El rico catalán”, que tingué un rol destacat en el finançament de la indústria de la ciutat així com en la provisió de llanes des de l'interior d'Espanya. Així a mitjan segle XIX, Turull tenia una àmplia xarxa comercial gestionada per agents comercials a comissió. D'entre les connexions

destaca la que mantingué amb la cabana d'Isabel II i altres membres de la noblesa i descendents de la Mesta. Amb els beneficis del comerç, intervingué en el finançament de la indústria local en el context català, en què sorgiren el Banc de Barcelona –el primer banc– que es fundà el 1844, la Caixa d'Estalvis de Sabadell –de la qual Pere Turull serà fundador i tesorer–, del 1859, i el Banc de Sabadell, que es fundà el 1882 com a banc comercial amb la prioritat d'abastir de llanes, maquinària i matèries primes la indústria de la ciutat, generalitzades ja les empreses de cycle complet. El tipus d'interès que aplicaven els prestadors particulars com Turull era superior al bancari i se situava al voltant del 8%. Molts dels préstecs per ell emesos, alguns d'hipotecaris, no es pogueren retornar i part del patrimoni que figura en el testament de Pere Turull és d'edificis i cases: la contrapartida dels préstecs hipotecaris de prestataris insolvents. Per tant, mentre, com hem dit, l'estructura de la propietat de les empreses permetia mitjançant l'arrendament de les naus i la força motriu l'accés a la mecanització de fabricants modestos i una capil·laritat social ascendent, els aspectes més vinculats al retorn de préstecs de particulars jugava en la direcció oposada, descapitalitzant les molt petites empreses o consumidors modestos i impulsant així un procés de diferenciació social.

La fàbrica del segle XIX suposà així la concentració de l'activitat econòmica sense grans canvis en la seva gestió. Les empreses del vuitcents eren agregats de tallers artesans on els artesans sènior ensenyaven a manipular l'utilatge i la disciplina de la fàbrica als nens i aprenents. No així a les nenes. Mentre que els censos obrers ens informen que la població treballadora incloïa força dones i nens i nenes, la cultura dominant a l'època concebia que la tasca principal de les dones era la reproducció social i demogràfica de la llar, amb la moltíssima feina que això implicava atesa la nombrosa mainada i les tecnologies de l'època per al treball domèstic. Les dones adolescents no realitzaven l'aprenentatge i les dones en el seu conjunt tenien un sou estancat al llarg del seu cycle vital. No així els homes, que doblaven el sou dels 15 als 30 anys. Les causes de la diferent trajectòria rau en el fet que els homes havien realitzat l'aprenentatge i les dones no, a més de les pautes culturals esmentades sobre la divisió del treball segons el gènere. Així, i atesa l'acumulació de tasques pagades i no pagades de les dones, aquestes envellien prematurament i cap als 30 anys d'edat, quan el primer fill ja reportava un salari, abandonaven el mercat de treball pagat.

De tota manera, el caràcter irremplaçable que tingueren els artesans per a la fàbrica va fer que els seus contractes fossin

llargs, d'uns 7 o 8 anys de terme mitjà, no així, lògicament, els de les dones i dels aprenents. Aquest fet determinarà molt el caràcter de les migracions. El predomini de contractes llargs feia que normalment, si no es creaven nous llocs de treball, els immigrants haguessin de tornar a emigrar, i aquests immigrants provenien sobretot de Catalunya, on l'adveniment de la fàbrica a algunes ciutats arruïnava la draperia tradicional a d'altres contrades a causa de les economies d'escala de les primeres i els seus menors costos unitaris. A més, els treballadors no emigraven en qualsevol situació. Emigraven sobretot famílies amb un sol membre actiu l'absència d'activitat del qual implicava la pèrdua de tots els ingressos monetaris de la família forçant l'emigració de tota la unitat domèstica. Les altes i baixes del padró indiquen que a mitjan segle el 80% dels immigrants a Sabadell van haver de tornar a emigrar abans que passessin 5 anys a la ciutat i el seu destí no podia ser altre que Barcelona, la ciutat que creix més en termes absoluts i que ofereix treball en altres sectors com ara la construcció durant la construcció de l'Eixample, a part de la indústria. Altres destinacions foren la construcció de la xarxa ferroviària, la construcció del canal d'Urgell o les colònies industrials del Ter i del Llobregat. Aquest tràfec entre diverses localitats abans de trobar una ocupació estable definitiva absorbia la magre capacitat d'estalvi de les famílies treballadores. Vaig calcular el pressupost familiar el 1890 a Sabadell al llarg del cicle de formació de les famílies i la capacitat d'estalvi era l'equivalent a 20 dies d'inactivitat de tota la família a part dels festius, els diumenges i Nadal.

Lliçons a aprendre per al present: Sabadell no podia competir amb el capital barceloní i adoptà una estratègia de diferenciació de l'oferta en el sector llaner, fet que impulsà el seu creixement econòmic i demogràfic. Alhora atreu treball qualificat que estarà en la base de l'educació dels futurs treballadors de fàbrica. Ambdós factors estan en la base del seu creixement continuat i del benestar.

3. El canvi econòmic estructural en el sector cotoner: el cas de l'Espanya Industrial, S.A.

Tal com hem esmentat a l'apartat 1, per al cas català, tant Pere Turull, originari del Moianès, com els germans Muntadas, d'Igualada i fundadors de l'Espanya Industrial, S.A. a Barcelona, representen exemples de continuïtat pel que fa a l'origen empresarial de les fàbriques tèxtils llaneres i cotoneres atès que provenien tots dos de famílies de paraires. A partir del segle XIX, el sector tèxtil cotoner creix més que el llaner. El 1832 es funda el primer vapor, Bonaplata, Vilaregut i Cia, mo-

gut per la força motriu del carbó. Es mecanitza inicialment la filatura, i a partir dels anys cinquanta i seixanta del segle XIX, el tissatge. Als anys seixanta, la guerra de Secessió nord-americana, país d'on provenia la major part del cotó en floca, generà el període anomenat "la fam del cotó", és a dir, d'escassetat i carestia de la primera matèria, que impulsà la formació i consolidació d'empreses de cicle complet. Fundada anteriorment, el 1847, l'Espanya Industrial, S.A. és una d'aquestes empreses; a continuació aprofundirem en les característiques de la seva assignació del treball i la determinació del salari. En relació amb els orígens econòmics i demogràfics dels treballadors d'aquesta fàbrica, vaig demostrar en la meua tesi doctoral (EUI, 1990, publicada el 1995) que, tant en aquesta empresa com en una mostra de cinc ciutats industrials catalanes representatives que s'expandiren durant el segle XIX, els orígens del proletariat de fàbrica foren les manufactures rurals, que anteriorment s'havien estès sobretot per les conques dels rius Ter i Llobregat.

De tota manera, caldria abans subratllar alguns aspectes del mercat de treball català amb vista a analitzar-ne les característiques dels nivells de benestar. El mercat de treball català comptà amb una oferta de treball molt elàstica respecte del salari real; per tant, els increments salarials no podien ser molt elevats a mida que augmentava la productivitat del treball. Aquest fet estigué sobretot fonamentat en la mobilitat ocupacional entre generacions. Al llarg del curs de la vida i del cicle vital durant el segle XIX era poc probable canviar d'ofici o sector d'ocupació, o al menys penetrar com a nou treballador en el sector tèxtil. Aquest sector, a l'igual que molts d'altres, demandava haver fet l'aprenentatge entre els 14 i els 19 anys d'edat a fi de trobar una ocupació estable. Els nens i nenes, a partir dels 7 anys d'edat, ja treballaven a les fàbriques ajudant les mares en feines auxiliars.

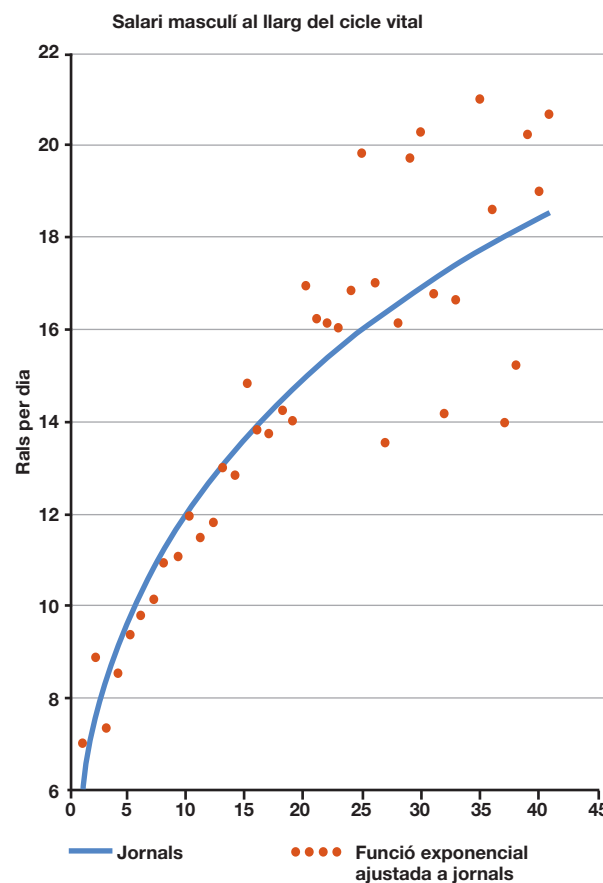
Però, mentre que es pot demostrar quantitativament que hi havia poca mobilitat ocupacional en el curs de la vida, en canvi n'hi havia molta entre generacions. Aquest fet posa en joc una nova variable institucional com són les pràctiques hereditàries. A Catalunya, i malgrat la invasió francesa d'inicis de segle, predominava l'herència indivisible que reservava la major part del patrimoni familiar al fill hereu, el primogènit. Això provocava que, per norma general, una proporció notable de la resta de fills es veiessin obligats a proletaritzar-se. Així observem que, mentre que tot el creixement natural dels treballadors tèxtils generava nous treballadors de fàbrica, la meitat

del creixement natural dels treballadors dels altes sectors, que incloïen famílies de la pagesia, artesanat, petits fabricants, desembocava també en la formació de nous treballadors de fàbrica. En aquest context en què l'oferta de treball cresqué molt, la demanda no ho feu en la mateixa proporció. La mateixa mecanització suposava estalvis de treball importants, i el mercat de mercaderies tèxtils, el mercat espanyol, era pobre i va créixer poc, sobretot durant el darrer terç del segle XIX, tal com va demostrar en la seva tesi doctoral Albert Carreras (1984). La indústria tèxtil catalana no era competitiva per exportar, atesos els costos de transport del carbó importat d'Anglaterra i la carestia dels béns de subsistència espanyols, que elevaven molt els preus de la subsistència i per tant els costos salarials, tal com subratlla Jordi Nadal.

En aquest context en què l'oferta de treball creixia més que la demanda, els salaris reals podien augmentar només lleugerament, però hi havia diferències sensibles segons l'edat, el gènere i la cohort. He pogut demostrar les diferències que hi ha en l'evolució del salari segons les variables esmentades (cicle vital i per tant edat, cohort i gènere) per al cas de l'Espanya Industrial, S.A., des del 1847, quan es funda, fins el 1887, quan la mostra de treballadors estables que romanien a la mostra ja era massa petita per seguir endavant amb resultats estadísticament significatius.

Per mesurar l'evolució salarial al llarg del cicle vital ha calgut prendre com a mostra tots els treballadors estables, els salaris i ocupacions dins de l'empresa dels quals vaig anar seguint nominativament al llarg del temps i posteriorment, per a tenir indicació de l'edat els vaig buscar, també nominativament, als expedients matrimonials de la diòcesi de Barcelona. Els resultats que es presenten als gràfics següents i les conclusions que es presenten a continuació, fruit d'un càlcul quantitatiu numèric presentat a Camps (1995), són els de tots els treballadors reclutats per la Espanya Industrial, S.A., entre 1847 i 1857 (1.776 homes i 1.043 dones) identificats als expedients matrimonials de 1837 a 1867, cosa que significa 3 cohorts de matrimonis: 1837-1846 (els més sènior, que es casen abans d'entrar a la fàbrica), 1847-1856 i 1857-1867. Els expedients matrimonials de la Diòcesi estan catalogats segons el cognom del marit, raó per la qual només hem pogut reconstruir el salari al llarg del cicle vital dels homes. Això no obstant, l'evolució del salari al llarg del temps de les dones ens ha permès reconstruir el seu salari segons l'antiguitat o veterania a les dues fàbriques (Hostafranchs i Sants) de l'empresa estudiada.

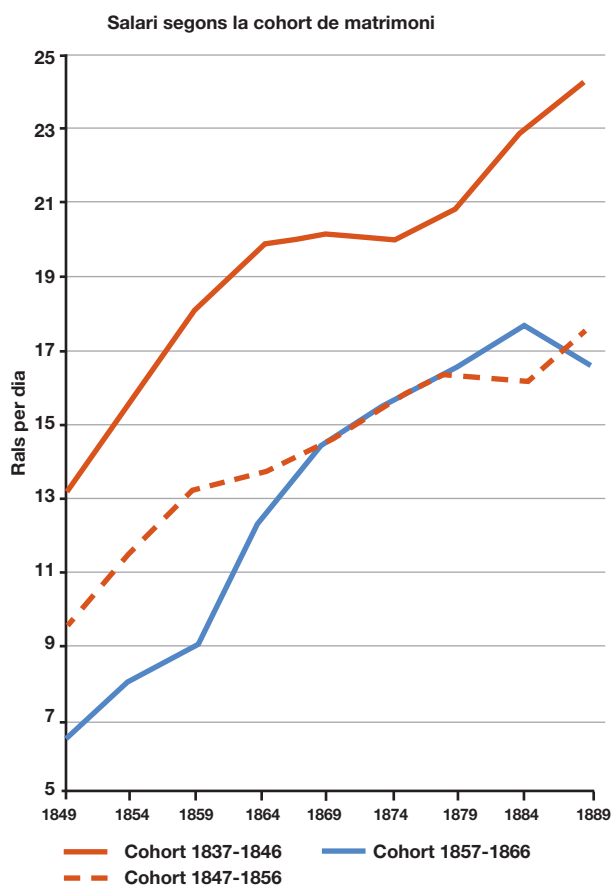
Gràfic 1. Salari masculí al llarg del cicle vital.
En rals per dia



Nota: Camps (1995), pàg. 196.

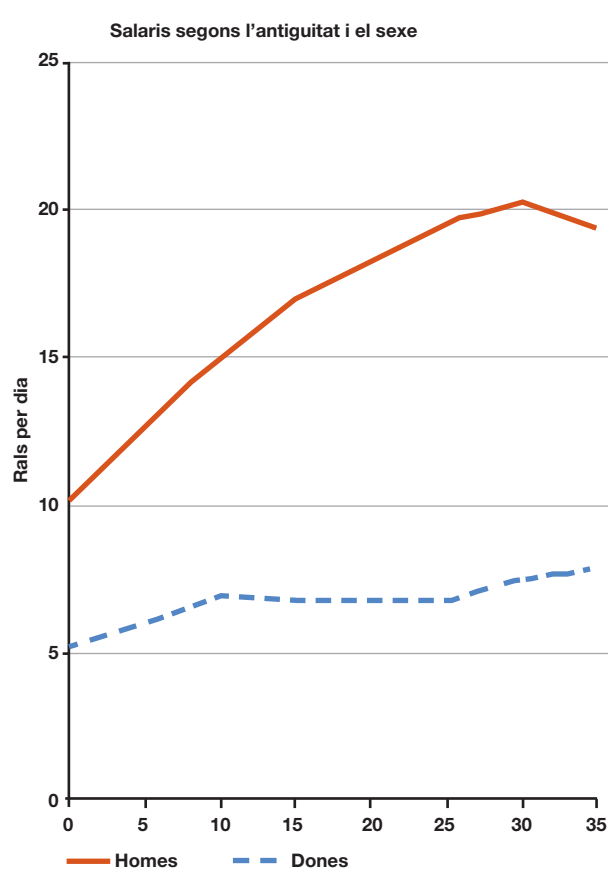
Pel que fa a la reconstrucció longitudinal del salari masculí al llarg del temps, observem que aquest augmenta molt al llarg del cicle vital i arriba a quasi doblar-se o més al llarg de 10 anys (vegeu el gràfic 1). Això no obstant, no observem indicis d'inversió en capital humà, en el nostre cas, educació, general o específica. En aquest punt cal insistir que estem parlant d'"inversió" com a sacrifici del consum present amb vista a un major ingrés futur; no com a formació. No hi ha indicis d'inversió en capital humà en el sentit que la corba d'ingressos al llarg del cicle vital té una forma còncava, i s'assoleixen les taxes de creixement més grans a edats joves. Per tant, no hi ha indicis d'una inversió inicial o menors ingressos nets associats a les despeses de formació i aprenentatge.

Gràfic 2. Jornals segons la cohort de matrimonis. En rals/dia.



Font: Camps (1995), pàg. 210.

Gràfic 3. Jornals segons l'antiguitat i el gènere. En rals/dia



Font: Camps (1995), pàg. 199.

No hi ha inversió, però sens dubte hi ha formació: els treballadors aprenen amb l'experiència dins de l'empresa. Encara que els nivells d'educació i alfabetització fossin baixos, aprenien alfabetització numèrica: l'habilitat de comptar i fer quadrar els números, fonamental per a la seva economia, i per a l'esdevenidor de l'empresa. També hem dit que l'oferta de treball era molt elàstica en relació amb el salari i que la capacitat d'estalvi de les famílies treballadores era limitada, volem afegir que hem reconstruït l'evolució del pressupost familiar al llarg del cicle familiar i hem obtingut els resultats següents:

a. Les famílies treballadores tenien capacitat d'estalvi quan la relació treballadors/consumidors al llarg del cicle familiar era elevada. Això succeeix inicialment quan la parella és jove i tam-

bé posteriorment, quan els primers fills, encara infants, s'incorporen al mercat de treball. En els trams d'edat entre 35 i 45 anys del cap de família i després dels 60 anys els pressupostos familiars són deficitaris, amb despeses superiors als ingressos. Aquests trams del cicle familiar identificats a Catalunya coincideixen amb els que han subratllat altres investigadors per al Lancashire anglès i la ciutat de Florència al segle XIX.

b. A causa del dèficit en el pressupost familiar en diversos trams del cicle familiar, les famílies estaven obligades a estalviar en les fases excedentàries del cicle de formació de la família en què l'estructura del seu pressupost ho permetia per tal de poder pagar les despeses de consum en els períodes deficitaris. Havien d'estalviar en els períodes de vaques grasses per poder afrontar

les despeses de consum en els períodes de vaques magres. En definitiva, havien de treballar al màxim a causa de les característiques de la seva pròpia economia, fet que no fa més que demostrar una de les principals causes de la disciplina a partir de la qual es va formar el sistema fabril del segle XIX a Europa.

Per últim destacar, tal com ja hem esmentat, que els treballadors qualificats tenien durades mitjanes a l'empresa llargues, d'uns 8 anys de terme mitjà. Això impacta en els salaris segons la cohort de treballadors, ja que la primera cohort, la que entra a l'empresa en la fase de la seva formació i ampliació a edats joves obté salaris al llarg del cicle vital superiors als que mai podran obtenir els de les cohorts successives (vegeu el gràfic 2).

Atès el predomini del que hem anomenat contractes llargs (en el sentit que no hi havia contractes per escrit, ací emprem el terme contracte en el seu sentit més pur, el del mutu acord), si no es creaven nous llocs de treball i no hi havia vacants en l'ocupació de l'empresa, per a les cohorts successives els salaris havien de ser inferiors atès que la primera cohort ja havia ocupat els llocs de treball més ben retribuïts de l'empresa. A més, és clar que hi ha diferències segons el gènere: les dones tenien un salari equivalent a la meitat del dels homes i que no augmentava segons l'edat, l'antiguitat ni la veterania (vegeu el gràfic 3). Tampoc els nens, joves i aprenents, amb contractes més curts i salaris inferiors.

Tot plegat està exposat, formalitzat, quantificat, i demostrat en la publicació de la meua tesi doctoral per part del Ministeri de Treball l'any 1995. Aquests resultats mostren, a més, que el mercat de treball obert, de lliure competència, no va operar en el context de les empreses fabrils catalanes del segle XIX. Posteriorment, durant la segona revolució industrial, encara és menys plausible que operés, ja que és quan neixen i es formen les grans corporacions empresarials i multinacionals, en què la mà visible de la direcció substituïria la mà invisible del mercat.

Referències bibliogràfiques

- Camps, E** (1995). *La formación del mercado de trabajo industrial en la Cataluña del siglo XIX*, Madrid.
- Carreras, A.** (1984). *La producción industrial española (1842-1981). Construcción de un índice anual*, Revista de Historia Económica.
- Carreras, A.** (1990). *Cataluña, primera región industrial de España*. Dins J. Nadal, A. Carreras, (dir.), *Pautas regionales de industrialización española (siglos XIX i XX)*, Barcelona

Gómez i Aznar, E. (2019). *Human Capital at the beginnings of the 18th century. Catalonia's age heaping and numeracy in a changing economy*, preprint paper at Researchgate.

Maluquer de Motes, J. (1984). *La revolució industrial a Catalunya*, L'Avenç, juliol-agost.

Nadal J., Giralt E. (1960). *La Population Catalane de 1553 à 1717. L'Immigration française et les causes de son développement*, París.

Nadal, J. (1975). *El fracaso de la revolución industrial en España*, Barcelona.

Nadal, J. et al (1985). *Catalunya la fàbrica d'Espanya, 1833-1930, Un segle d'industrialització catalana*, Barcelona.

Torras, J. (1984). *Especialización agrícola e industria rural en Cataluña en el siglo XVIII*, Revista de Historia Económica, 3.

Torras, J. (1990). *The Old and the New. Marketing Networks and Textile Growth in Eighteenth Century Spain*, dins Berg, M., *Markets and Manufacture*, Londres.

Serra, E. (1980). *El règim feudal català abans i després de la sentència arbitral de Guadalupe*, Recerques.

Vicens Vives, J. (1959). *Historia económica de España*, Barcelona.

Vicens Vives, J. (1960). *Notícia de Catalunya*, Barcelona.

Vilar, P. (1966). *Catalunya dins l'Espanya Moderna. Recerques sobre els fonaments històrics de les estructures nacionals*, vol. III, Barcelona. ■

SISTEMA FINANCER I INDUSTRIALITZACIÓ A CATALUNYA (S. XIX)

Carles Sudrià

Centre d'Estudis Jordi Nadal
Universitat de Barcelona

1. Introducció

La pretensió d'aquest treball és presentar un esquema general sobre el paper que va representar el sector financer en l'etapa primigènia de la primera industrialització catalana, mirant d'incloure en aquesta síntesi les novetats aportades per les investigacions dels darrers anys. L'etapa central del nostre interès és el període que va de c. 1840 a c. 1900, és a dir, des dels orígens de la banca moderna a Catalunya fins el començament del segle XX. En tractar-se d'un assaig, no es presentarà l'evidència concreta, que hom podrà consultar en els treballs inclosos a la bibliografia.

2. El sistema financer català abans de 1844¹

L'empenta modernitzadora que va experimentar l'economia catalana al segle XVIII va tenir també el seu reflex en l'àmbit financer. Les millores en aquest cas van venir més de l'adaptació dels instruments financers ja coneguts a les exigències del nou comerç que no pas d'innovacions radicals. Els tradicionals censals, debitoris o lletres de canvi van intensificar el seu ús per cobrir operacions vinculades a l'expansió del comerç tant interior com exterior. L'any 1777 es va crear a Barcelona la Companyia de Banc en Canvis de Barcelona. Va ser fundada per un grup de comerciants de certa rellevància a la ciutat. Entre ells hi havia coneguts 'botiguers de teles' i comerciants a l'engròs de llarga trajectòria. La societat s'establia per un període de cinc anys (1777-1782) i el capital nominal seria de 400.000 pesos, representat per 40 accions de 10.000 pesos cadascuna. Aquest capital no s'havia de desemborsar en la seva totalitat, sinó únicament un 20 per cent, és a dir, 2.000

pesos per acció. La resta quedava en poder dels accionistes que estaven obligats a desemborsar-lo quan ho requerís la direcció. Per garantir aquesta responsabilitat, els accionistes quedaven obligats amb tots els seus béns. Aquesta estratègia de desemborsament parcial la veurem després recollida pel mateix Banc de Barcelona.

L'aparició d'aquesta proposta de banc va generar forta oposició. Uns al·legaven que l'entitat quedaria en mans estrangeres, mentre que d'altres es queixaven de la inclusió del terme 'Barcelona' en la raó social, que podia fer pensar en una entitat pública. A la fi, els contraris a la creació del nou banc van guanyar el pols. El gener de 1778 l'escriptura de fundació va ser cancel·lada i el projecte s'anul·là.

Poc després d'aquest fracàs sorgí la primera experiència reeixida d'institució financera moderna a Espanya, el Banco de San Carlos, amb seu a Madrid i estretament lligat a les necessitats de finançament de l'Estat. La història del Banco de San Carlos és ben coneguda². Creat el 1782 per ajudar a sostenir la cotització del deute públic, va ser reconvertit el 1829 en Banco de San Fernando, el 1847 en Banco Español de San Fernando i, finalment, el 1856, en Banco de España. El seu paper a Catalunya va ser pràcticament negligible fins al 1874, quan es va establir el monopoli d'emissió i va instal·lar-hi sucursals, primer a Barcelona i després a altres capitals catalanes. Ens hi referirem en el lloc corresponent.

A banda del Banco de San Carlos i després del de San Fernando, el que sabem del sistema financer espanyol o català anterior a la creació del Banc de Barcelona és molt poc. Hi havia, és clar, una xarxa de banquers locals, que eren els que veritable-

¹ Vegeu Castañeda (1991) i Blasco i Sudrià (2009, pàg. 28-32)

² Vegeu Tedde (1988).

ment proporcionaven suport financer a les activitats privades. La capacitat efectiva de crèdit d'aquests agents havia de ser molt limitada. De fet, la majoria no eren exclusivament banquers, sinó que alternaven les activitats estrictament financeres amb les comercials. En general, les seves operacions estaven més relacionades amb el gir que amb el dipòsit i el crèdit.

Podríem definir la situació com la d'una transformació progressiva de la demanda de crèdit, impulsada per la recuperació econòmica, que es cobria amb una agilitat i adaptació dels instruments contractuals tradicionals, però sense que hi hagués novetats en els agents que participaven en les operacions.

3. El Banc de Barcelona i els inicis de la modernització financera³

El sistema monetari i financer vigent a Catalunya va experimentar una primera gran transformació amb la creació, el 1844, del Banc de Barcelona. La idea de crear un banc emissor de moneda semblant als que existien a d'altres països i també a Madrid va sorgir a l'inici de la dècada de 1840. L'octubre de 1842, Manuel Girona va presentar una primera instància al Govern, però la iniciativa es va haver de paralitzar com a conseqüència de la inestabilitat política. Es trigà gairebé dos anys a reprendre'n els tràmits. El primer de maig de 1844 un real decret aprovava la creació del Banc i els seus estatuts. Les operacions es van iniciar el primer de setembre del mateix any. El Banc es presentava com una entitat dedicada a la provisió de crèdit a curt termini, mitjançant el descompte de lletres i pagarés i el crèdit sobre mercaderies. Acceptava dipòsits i comptes corrents i emetia bitllets. Es tractava, doncs, d'un banc emissor modern, com el Banco de San Fernando, de Madrid, o el Banc d'Anglaterra, amb la particularitat que les seves activitats anirien adreçades al comerç i la indústria privats i no al finançament públic.

El capital nominal va ser de 5 milions de pessetes, però només se'n va desembossar un 25 per cent. En opinió de Girona, la resta era una reserva en mans dels accionistes que estaven obligats a aportar-la en cas de necessitat en un termini de quinze dies. L'emissió de bitllets podia assolir un màxim del doble del capital nominal i l'encaix havia de situar-se com a mínim en un terç. Tant els bitllets com els comptes corrents serien reembossables a la vista en metàl·lic a voluntat del tenidor. En la seva activitat creditícia el Banc podia descomptar lletres, pagarés i

altres efectes amb la garantia de tres 'firmes solvents' o de dues firmes si eren de la plaça de Barcelona i 'de la major confiança'. També s'admetien crèdits sobre béns i productes 'segurs, mòbils i de fàcil venda'.

La presència del Banc de Barcelona va alterar profundament el panorama financer català. Dos elements fonamentals cal destacar. En primer lloc, el banc va fer possible la generalització del pagaré com a mecanisme de crèdit. Va ser la possibilitat de descomptar aquesta mena de documents al banc –mitjançant endós– el que va convertir aquest instrument en l'eix del crèdit comercial i industrial. La segona gran innovació van ser, naturalment, els bitllets. A més de fer augmentar la capacitat global de crèdit del sistema, l'emissió de bitllets flexibilitzava l'oferta monetària, que ja no estaria estrictament sotmesa a la fluctuacions de la balança de pagaments amb l'exterior.

El banc va passar fins el 1856 per diverses fases. Una primera, de ràpida expansió, va culminar el 1847 i va venir seguida d'una segona, de profunda recessió que va durar fins el 1852. La represa posterior es va caracteritzar per un creixement molt intens dels comptes corrents –que no dels bitllets en circulació– que va facilitar un increment del crèdit concedit i del diner creat.

L'episodi determinant de l'evolució del banc en aquests anys és la crisi de 1848. Fins aquell moment el banc s'havia mostrat molt actiu en la concessió de crèdit als industrials i comerciants amb fórmules força flexibles, com el préstec amb garantia de mercaderies. Això no obstant, va estar invertint quantitats considerables en operacions especulatives relacionades amb el deute públic amb l'argument de la manca de demanda local de crèdit. Per finançar les seves operacions, el Banc va incrementar ràpidament l'emissió de bitllets i la creació de diner. La conjuntura econòmica expansiva va començar a canviar a principis de 1847. Els problemes s'havien iniciat a França i Anglaterra, i van estendre's ràpidament per tota Europa. A Madrid, els bancs de San Fernando i d'Isabel II (creat el 1844) van veure com els tenidors de bitllets en sol·licitaven el reembossament. Van quedar, aviat, molt compromesos i van veure's obligats a fusionar-se. El mateix van haver de fer els dos bancs emissors establerts a Cadis. Aquests moviments no van pas alleujar la situació. A Madrid, el Banco Español de San Fernando imposava retards i limitacions al bescanvi de bitllets en moneda metàl·lica i va haver-hi, de fet, circulació forçosa de bitllets durant una colla de mesos⁴.

³ Totes les referències al Banc de Barcelona provenen de Blasco i Sudrià (2009) si no hi ha altra indicació.

⁴ Tedde (1999, pàg. 197-209).

El Banc de Barcelona va superar bé aquesta primera prova però va veure's afectat sense pal·liatius per la crisi que va seguir a l'onada revolucionària iniciada a París el febrer de 1848. El pànic va venir magnificat, a més, per problemes interns del propi banc. L'efecte va ser immediat. Tant els comptecorrentistes com els tenidors de bitllets van presentar-se al Banc per obtenir diner metàl·lic. En pocs dies els bitllets en circulació van passar de 7,5 milions de pessetes a poc més de 3,5 milions; els comptes corrents de 2 milions a 750.000 pessetes. El Banc va poder superar la situació demanant als seus accionistes un desembossament addicional del 12,5 per cent (625.000 pessetes), i amb el suport particular d'alguns consellers.

L'efecte psicològic de la crisi va ser molt gran. El Govern, molt esverat, va dictar lleis extremadament restrictives per a la formació de bancs i societats anònimes i va exigir garanties molt rígides als que van continuar funcionant. Pel que fa als bancs, se'n va prohibir la creació de nous i fins i tot es va pensar a convertir els Bancs de Barcelona i de Cadis en sucursals del Banco de San Fernando. L'emissió de bitllets va quedar restringida al capital efectiu i es va imposar la constitució d'unes reserves del 10 per cent del capital desemborsat. Una reforma de 1851 va obrir altra vegada la porta a la creació de nous bancs, però de fet no se'n va autoritzar cap fins el 1856⁵.

Pel que fa al Banc de Barcelona, la crisi de 1848 va comportar un notable canvi en la seva forma de treballar. Va adoptar una estratègia molt més conservadora, tot exigint garanties molt estrictes tant per al descompte de lletres i pagarés com per als préstecs. Pel que fa al passiu, la crisi va comportar una disminució immediata a la meitat del diner creat. La reducció en els bitllets en circulació va continuar fins arribar el 1854 a un 17 per cent dels que circulaven el 1847.

El moviment restrictiu responia a les disposicions del Govern, però el Banc hauria pogut compensar-ne els efectes per altres vies. Va fer tot el contrari. Tot i mantenir el mateix nominal (5 milions de pessetes) va reduir el desembossament del 50 per cent assolit el segon semestre del 1847 a un 25 per cent dos anys més tard. A més d'això, va mantenir un encaix molt superior al que exigien la llei i els estatuts (un terç de l'import dels bitllets i els comptes corrents). Després de 1848 el percentatge dels recursos obtingut mitjançant els bitllets i els comptes cor-

rents que el Banc mantenia inactiu en la seva caixa gairebé mai va baixar del 50 per cent.

Els directius del Banc atribuïen la situació a la manca de demanda de crèdit i no pas a una actitud gasiva de l'entitat. No sembla, efectivament, que la forta restricció del crèdit adoptada pel banc entre 1848 i 1852 fos la causa de la davallada inversora. El tipus d'interès es va mantenir baix, sense donar mostres de l'existència d'una demanda insatisfeta. En canvi, la recuperació dels primers anys 1850 sí que va ocasionar tensió en el mercat financer.

Aquesta recuperació va venir marcada per la represa de les iniciatives ferroviàries. Cal recordar que des de la constitució de la companyia del tren de Mataró, el 1845, no hi havia hagut noves propostes. El 1850 es va constituir la Companyia del Nord, que havia de construir la línia Barcelona-Granollers, i el 1852 les companyies de Barcelona-Saragossa i del Centre (Barcelona-Martorell).

Tot i la seva modèstia, la represa inversora va suposar un increment de les tensions en el mercat financer. El tipus d'interès va elevar-se del 5 al 6,5 per cent. La demanda de mitjans de pagament va augmentar fins a fer evident que l'oferta de diner del Banc resultava del tot insuficient⁶.

En definitiva, l'evolució financera d'aquests anys deixava clar que si bé el sistema financer català tal com funcionava podia aportar recursos per a la formació del capital industrial, no podia finançar les grans operacions destinades a la construcció d'una xarxa ferroviària com la que necessitava el Principat. Calia implementar una reforma que permetés mobilitzar tots els recursos disponibles, àdhuc els que una munió de petits estalviadors mantenien atresorats.

4. Canvis institucionals i transformació del sector financer a partir de 1856

El marc institucional d'actuació econòmica va canviar radicalment –altra vegada– com a conseqüència de l'arribada al

⁵ Sobre la legislació bancària d'aquest període vegeu Tortella (1973, pàg. 39-44).

⁶ Una inspecció oficial denunciava que, just abans de la reforma de 1856, la fam de mitjans de pagament era tal que *“unos simples cambiantes de moneda sin otro moviliario ni ajuar que unas mesas de pino colocadas en las plazas públicas daban en cambio de oro y plata simples abonarés que algunos rechazaban pero la generalidad recibía...”*. ‘Memoria redactada por D. José Fariñas relativa a la visita girada a las sociedades de Crédito de Barcelona’ (12 de juliol de 1859). Archivo Histórico Nacional (AHN), Hacienda, lligall 429-1.

Taula 1. Bancs i societats de crèdit catalanes a 31 de desembre de 1865 (milers de pessetes)

	ACTIU				TOTAL	PASSIU				
	CAIXA	CARTERA	IMMOBLES	ALTRES		CAPITAL EFECTIU	RESERVES	BITLLETS	COMPTES CORRENTS	CREDITORS
Banc de Barcelona	9.564	14.503	655	3.554	28.275	5.000	1.052	13.373	8.726	124
Banc de Tarragona*	291	615		599	1.504	1.250	29	141	74	10
Banc de Reus	206	898		237	1.342	625		263	407	47
Stat. Catalana General de Crèdit	4.524	13.500	378	18.303	36.704	9.000			10.586	17.118
Crèdit Mobiliari Barcelonés	1.900	415		16.752	19.066	12.000			3.753	3.313
Crèdit Mercantil	3.081	2.419		21.340	26.839	6.250	46		7.048	13.496
Crédito i Foment	112	3.117	6.033	4.907	14.169	4.000	307			9.863
Cía. General de Crèdit 'El Comercio'	1.321	5.024		4.561	11.906	6.250			1.614	4.043
Caixa Catalana Industrial i Mercantil	4.261	8.594		251	13.126	3.000	450		9.526	150
Caixa Barcelonesa de Descomptes i Prèstecs**	3.158	3.430		1.313	7.901	1.000	36	1.836	4.830	196
Total	28.437	53.513	7.066	71.815	160.831	48.375	1.918	15.615	46.563	48.356

* 31 de gener de 1866

** 31 de gener de 1864

Font: Gaceta de madrid, 17-3-1866, memòries respectives i AHN-H, llig. 438-2.

poder del Partit Progressista, dirigit per Espartero i O'Donnell, el juliol de 1854. Els elements fonamentals del canvi van ser les lleis de ferrocarrils (3.6.1855), de bancs d'emissió i de societats de crèdit (les dues de 28.1.1856). De fet es tractava de crear un règim específic per a aquestes societats diferent del general de les societats anònimes⁷.

Aquesta renovació legislativa va tenir conseqüències molt notables en el sistema financer català. El mateix 1856 es van crear a l'empara de la nova legislació tres societats de crèdit: la Sociedad Catalana General de Crédito, el Crédito Moviliario Barcelonés i la Unión Comercial. D'altra banda, el nou règim polític va autoritzar la fundació com a societats anònimes ordinàries sota la tutela del Ministeri de Foment de dues companyies de gir i banca: la Caja Barcelonesa de Descuentos y Préstamos (1855) i la Caja Catalana Industrial y Mercantil (1856). Uns anys més tard van crear-se tres societats de crèdit més: el Crédito Mercantil (1863), el Crédito y Fomento de Barcelona (1864) i la Compañía General de Crédito 'El Comercio' (1865); i dos bancs emissors de moneda, el Banc de Reus (1863) i el Banc de Tarragona (1864)⁸.

Les entitats sorgides del nou marc institucional van desenvolupar activitats diverses (vegeu taula 1).

El Banc de Barcelona i les dues caixes, la Barcelonesa i la Catalana, es dedicaven al crèdit comercial a curt termini mitjançant el descompte de lletres i pagarés, i al préstec amb garantia de valors. De fet, les caixes feien extensiu el crèdit als industrials i petits comerciants que no tenien prou dimensió o solvència perquè la seva 'firma' fos reconeguda pel banc⁹.

Un segon grup de les noves entitats –les societats de crèdit– tenien clarament una altra vocació. De fet, la legislació sota la qual actuaven havia estat dissenyada per aplegar recursos per a grans iniciatives empresarials, de les quals la construcció de ferrocarrils n'era, és clar, l'exemple paradigmàtic. En el cas català, l'entitat que va complir més fidelment amb aquest objectiu va ser la Catalana General de Crèdit. La Catalana va ser, durant aquests anys, una peça fonamental en l'engranatge de crèdit que va fer possible la construcció de la xarxa catalana de ferrocarrils. L'abril de 1859, la Catalana tenia abocat en el negoci ferroviari més del 70 per cent del crèdit concedit. Val a dir que l'entitat va

⁷ Un estudi detallat de la gènesi i el contingut d'aquesta reforma legislativa a Tortella (1973, pàg. 48-63).

⁸ Sobre aquestes societats i les seves activitats, vegeu Cabana (1999, pàg. 73-129) i també Pascual (1990 i 1991).

⁹ Sobre les dificultats dels industrials per accedir al crèdit que oferia el banc i els avantatges que havien de portar les noves entitats, vegeu, per exemple, la Revista Industrial, *Cajas Mútuas* (9-5-1858) i *Bancos de emisión y descuento* (13-6-1858).

Taula 2. Actius bancaris totals i renda nacional

	ACTIUS BANCARIS TOTALS MILLIONS DE PTS.	RENDRA NACIONAL MILLIONS DE PTS.	ACTIUS BANCARIS TOTALS/ RENDRA NACIONAL (%)
Catalunya	160	793	20,2
Espanya	800	6.500	12,3

Fonts: Renda Espanya; Prados (2003, p.286); Díez-Minguela, Martínez-Galarraga, Tirado-Fabregat (2018.p.70); actius bancaris; Tortella (1973, p.332) i elaboració pròpia

intervenir també en altres negocis, tot i que amb menor intensitat i persistència.

El Crèdit Mobiliari i la Unió Comercial, pel seu costat, constatueixen intents fallits de bancs de negocis diversificats. Ambdues entitats van impulsar projectes de gran volada que no van prosperar i les van dur a la ruïna: l'explotació de boscos, en el cas del Crèdit Mobiliari, i la construcció del Canal de l'Albufera de València, pel que fa a Unió Comercial.

El Crédito y Fomento de Barcelona era una antiga societat comanditària dedicada a la promoció immobiliària que va intentar canviar de forma jurídica a la recerca d'un millor accés al mercat. 'El Comercio' va ser impulsat pel financer més poderós de la ciutat, Manuel Girona, i el seu grup, però va durar només uns mesos. S'havia constituït formalment a finals de 1864 i va ser autoritzat a actuar el febrer de 1865. A finals de 1866 va sol·licitar la liquidació, que va ser acceptada

El Crédito Mercantil, creat el 1864, va començar amb altres previsions. Estretament lligat a Antonio López, el futur marquès de Comillas, i participat per altres indians ben coneguts, es va dedicar en aquests primers anys al descompte comercial, al finançament ferroviari i a l'especulació immobiliària. Els bancs de Reus i de Tarragona, per la seva banda, van crear-se a iniciativa de banquers i comerciants locals que pensaven que un banc autoritzat a emetre bitllets podria millorar les disponibilitats de crèdit. La seva activitat en els anys que van des de la seva fundació fins el 1866 va ser molt modesta.

Naturalment, no eren les societats anònimes que acabem d'estudiar les úniques empreses que es dedicaven a les acti-

vitats bancàries. En aquests anys eren presents al mercat financer català altres tipus de bancs: caixes mútues, societats hipotecàries, cases de banca particulars, etc¹⁰.

En conjunt, la transformació del sistema financer en la dècada 1856-66 va ser espectacular. L'expansió econòmica anterior s'havia fet amb l'únic suport financer del Banc de Barcelona i dels banquers particulars. La necessitat de nous intermediaris en el mercat financer va quedar palesa pel nivell d'activitat que molt aviat van aconseguir les entitats creades a l'empena de la legislació progressista. L'expansió del sector financer va ser sens dubte molt considerable, però això no vol dir que arribés a tenir el paper que li corresponia dins l'economia catalana. Els historiadors de la banca han establert algunes relacions per mirar d'estimar el grau de desenvolupament relatiu del sector financer. La més significativa és la que compara els actius bancaris totals amb la renda nacional. Una aproximació temptativa a aquesta relació l'hem recollida en la taula 2.

Hom pot observar que la situació catalana era, després de la gran expansió, millor que la d'Espanya en el seu conjunt. En canvi, si la comparació la fem amb altres països, el càlcul resulta molt menys optimista. Segons Cameron i Goldsmith, cap al 1860 la relació entre actius bancaris i renda nacional era de 57 a Gran Bretanya, 80 a Escòcia, 56 a Suïssa, 40 a Alemanya, 31 a Bèlgica, i de 11,6 o 19 a França¹¹. Només en aquest darrer cas, doncs, hom pot parlar d'una estructura financera comparable, i és ben sabut que el desenvolupament bancari francès va ser molt limitat.

¹⁰ Cabana (1996-2000), vol. 3 [Bancs de Catalunya, I], pàg. 131-143.

¹¹ Cameron (1974, pàg. 320-321; i Goldsmith (1969, pàg. 208-209).

5. El finançament de la industrialització¹²

La configuració a Catalunya d'un nou sistema financer s'ha d'entendre dins d'un fenomen que va marcar tot el procés de la primera industrialització catalana: una extraordinària onada inversora que, iniciada els anys 1840, va culminar entre 1856 i 1866. Una part fonamental d'aquest increment es va canalitzar mitjançant la formació de noves societats mercantils o l'ampliació dels capitals de les que ja existien. El gràfic 1 recull la inversió enregistrada en societats mercantils de tot tipus. No és, per tant, tota la inversió. Hi manca bona part de la inversió immobiliària. Això no obstant, queda clar que el boom inversor va estar encapçalat pels ferrocarrils i només en un allunyat segon lloc per la indústria. Cal recordar aquí que Catalunya va finançar internament la construcció de la seva xarxa ferroviària, a diferència de la resta d'Espanya i altres països perifèrics europeus on els capitals i sovint també la tecnologia provenien de l'estranger, essencialment de França¹³.

La forma en què aquesta inversió es va realitzar i les mateixes característiques del negoci ferroviari van marcar en bona part les vicissituds del mercat financer català d'aquests anys. Les companyies ferroviàries i la majoria de les financeres es van constituir entre 1850 i 1856 i van realitzar el seus capitals en els anys pos-

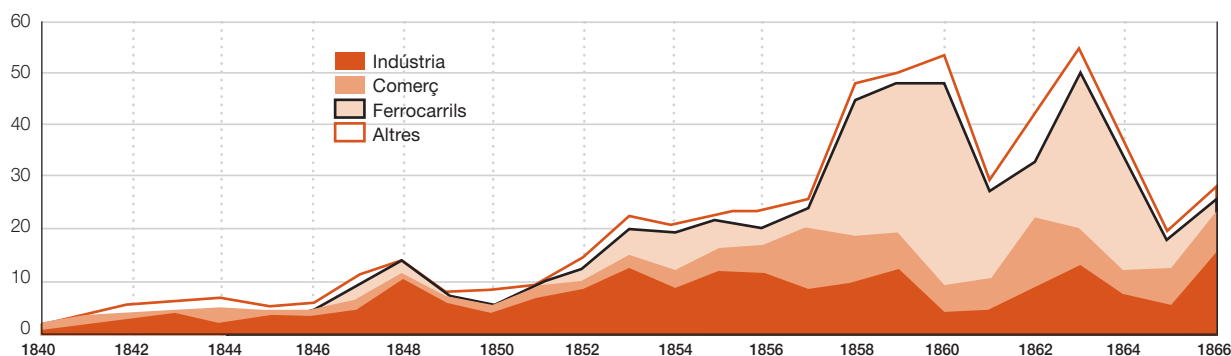
teriors. Oferien les seves accions a subscripció exigint un desembossament inicial relativament reduït (el 20 per cent era habitual). En els anys posteriors i segons evolucionaven les necessitats, els respectius consells d'administració demanaven desembossaments addicionals. En cas de no aportar els diners sol·licitats, l'inversor perdia els seus drets i les aportacions fins llavors realitzades. Així doncs, les decisions d'inversió posteriors a les inicials no estaven en mans dels inversors sinó de les companyies. Cal tenir present, a més, que en el cas de moltes d'aquestes empreses, en especial les de ferrocarrils i obres públiques, la inversió no podia rendibilitzar-se fins que es completava el procés inversor, la qual cosa impel·lia els seus dirigents a sol·licitar els desembossaments necessaris per no paraitzar les obres al marge de quina fos la conjuntura financera de la plaça.

L'enorme augment de la inversió empresarial immediatament posterior a 1856 va fer-se en una llarga primera fase, fins al 1864, sense generar tensions significatives en el mercat financer. Dels gairebé 580 milions invertits entre 1840 i 1866, només 20 milions van venir de l'estranger, quan es va col·locar a París a finals de 1859 un paquet d'accions de la companyia de Barcelona a Saragossa. El tipus d'interès, indicador privilegiat, es va mantenir dins la seva banda habitual del 6 per cent fins a començaments de 1863 (gràfic 2). Resulta del tot inversemblant que un muntant de recursos d'aquesta magnitud provingués de l'estalvi corrent dels catalans, és a dir, de l'obtingut en cada exercici.

¹² Una visió de conjunt del procés inversor a Sudrià i Pascual (1999).

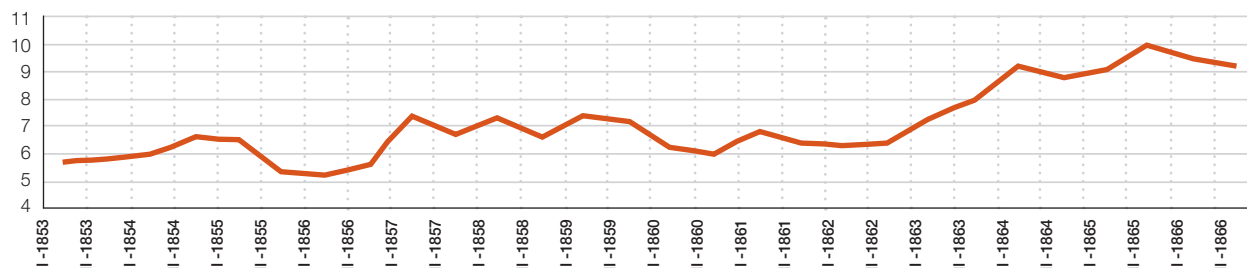
¹³ Sobre la construcció i el finançament dels ferrocarrils catalans cal consultar el magnífic llibre de Pere Pascual (1999).

Gràfic 1. Inversió en societats mercantils (milions de Pts)



Font: Buidatge de les escriptures notariales de constitució i modificació de societats mercantils. Base de Dades Empreses i Empresaris a la Catalunya del segle XIX. Centre d'Estudis Jordi Nadal. Universitat de Barcelona

Gràfic 2. Tipus d'interès (%). Barcelona



Font: Arxiu Nacional de Catalunya (ACN). Llibres dels Corredors Reials de Canvis (recopilats per L.CASTAÑEDA i X.TAFUNELL)

L'explicació rau, al nostre parer, en la mobilització que es va aconseguir de recursos en moneda metàl·lica que es mantenien fins aquell moment atresorats per raons de seguretat i la manca d'altres alternatives. Va ser precisament la capacitat del sector financer de transformar aquests actius monetaris metàl·lics el que va permetre el gran augment de la inversió¹⁴. Una primera fase es va donar en la col·locació de les pròpies accions de les companyies ferroviàries i financeres en el moment de la seva fundació.

Una segona via d'aportació de recursos va ser mitjançant l'augment de la circulació fiduciària. Totes o gairebé totes les societats financeres van emetre obligacions a la vista, ordres de pagament o talons registrats i altres tipus de actius monetaris. Aquests documents feien la mateixa funció que el bitllet de banc i van permetre estalviar or i plata, que van abocar-se a la inversió i al pagament del dèficit extern. Cal tenir present que l'abril de 1859 les societats financeres barcelonines havien creat diners en forma de bitllets i de comptes corrents per un import net de trenta-vuit milions de pessetes, mentre que quatre anys abans, el 1855, el Banc de Barcelona havia mantingut una circulació pels mateixos conceptes de sis milions de pessetes.

Finalment, una tercera via –segurament la més quantiosa– la va aportar la col·locació massiva a partir de 1862 d'obligacions a llarg termini entre petits estalviadors, pagesos i menestrals, entre d'altres. La mobilització de recursos atresorats va ser en aquesta ocasió massiva. Entre 1855 i 1866, les socie-

tats ferroviàries, el Canal d'Urgell i altres empreses menors van aconseguir col·locar en total com a mínim noranta-cinc milions de pessetes¹⁵.

Aquest conjunt d'operacions ajuden a entendre que el procés de capitalització pogués continuar fins a completar bona part de les grans construccions ferroviàries i es pogués fer front, al mateix temps, a l'important dèficit exterior que derivava de la importació de material ferroviari i de maquinària industrial. La disponibilitat d'estalvis atresorats en forma d'or o plata, però, no era infinita. Ni ho eren les possibilitats de substituir moneda metàl·lica per paper moneda. Inevitablement un procés d'inversió extraordinària d'aquesta mena havia de trobar una fi més o menys traumàtica.

6. La crisi de 1866 i les seves conseqüències. El monopoli d'emissió

A partir de mitjan 1864 la situació va esdevenir irreversible. L'enrairiment del mercat financer i l'elevació dels tipus d'interès van imposar una reducció radical de les inversions, la paralització de la construcció de diverses línies i la caiguda de les cotitzacions. Aquest procés va debilitar encara més el mercat financer, ja que la majoria de les societats de crèdit i de les caixes de gir i banca tenien valors ferroviaris en cartera o com a garantia dels préstecs concedits. La seva solvència estava en qüestió. Catalunya va patir una paralització financera gairebé total durant dos anys. Només les inversions industrials i comercials, menys vinculades al mercat borsari, van seguir un camí propi.

¹⁴ El mateix argument serviria per explicar, per al conjunt d'Espanya, els orígens de la part de la inversió ferroviària finançada internament (Sudrià, 2018).

¹⁵ Sobre el peculiar funcionament del mercat monetari barceloní d'aquests anys, vegeu Pascual i Sudrià (2008).

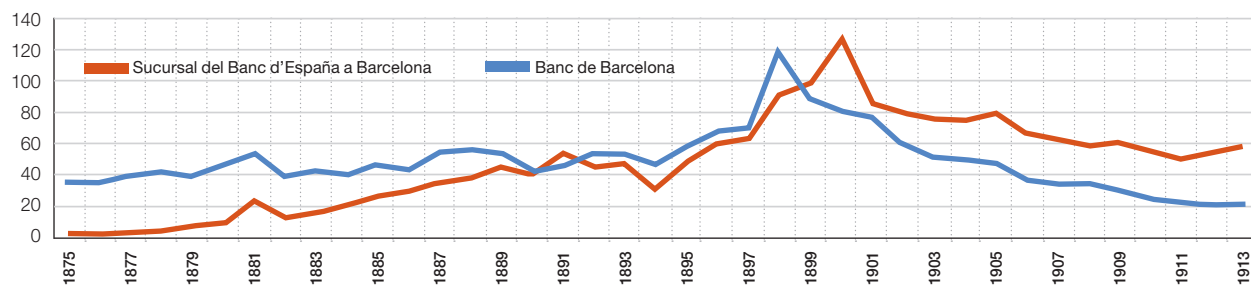
No farem aquí un seguiment puntual de la crisi. El lector en trobarà un resum en el número 67 (pàg. 52-55) d'aquesta revista (juliol de 2013)¹⁶. Diguem només que la crisi suposà la destrucció gairebé total del sistema financer aixecat el 1856. Van desaparèixer les dues caixes de gir i banca i totes les societats de crèdit tret de la Catalana i del Crèdit Mercantil, que van seguir operant, tot i que de forma molt modesta, com també ho van fer els bancs emissors de Tarragona i Reus.

El Banc de Barcelona va ser el gran beneficiari de la crisi. Va recuperar l'hegemonia que en algun moment havia vist amenaçada i actuà a la plaça fins el 1874 com un autèntic monopolis-

ta. Va augmentar la circulació dels bitllets i el nombre i volum dels comptes corrents. En ambdós casos el Banc va omplir el buit deixat pels competidors desapareguts. En canvi, en l'àmbit del crèdit, les coses van ser molt diferents. L'increment dels recursos propis i aliens no va anar acompanyat d'un increment paral·lel de la inversió financera. Bona part dels recursos van quedar inactius a caixa, la qual va assolir cotes extraordinàries del 60 i 70 per cent sobre l'actiu total. Aquesta atonia inversora, fou una de les característiques bàsiques del període, paral·lelament al gran pes que van adquirir les operacions amb les administracions públiques. Des de l'adquisició de deute fins als préstecs a curt termini o el finançament de la repatriació d'or, el Banc es va oferir a tot tipus d'operacions que li permetessin donar una sortida rendible als recursos que atresorava.

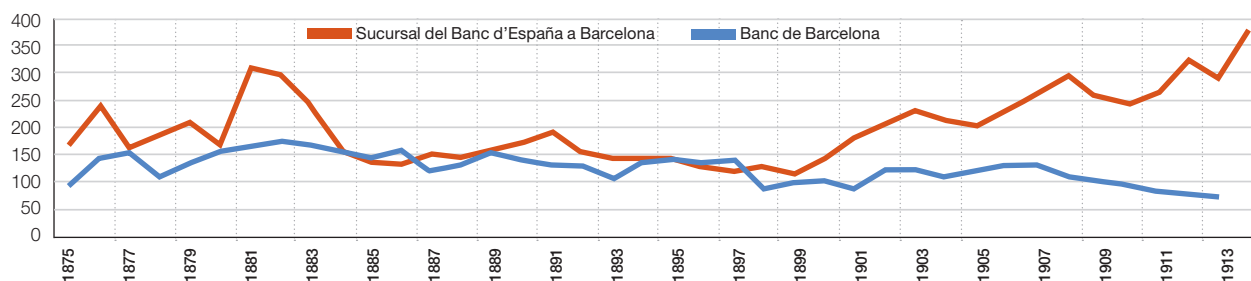
16 Una versió més detallada encara a Navas i Sudrià (2007).

Gràfic 3. Banc de Barcelona i sucursal a Barcelona del Banc d'Espanya. Comptes corrents i dipòsits en metàl·lic (milions de pts)



Font: Blasco-Martel i Sudrià (2016, pp. 175-180)

Gràfic 4. Banc de Barcelona i sucursal a Barcelona del Banc d'Espanya. Capitals prestats (milions de pts)



Font: Blasco-Martel i Sudrià (2016, pp. 175-180)

Taula 3. Bancs i caixes barceloneses, 1911 (milers de Pts)

	Cartera i Préstecs	Comptes corrents
Banc de Barcelona	21.968	20.184
Banc Hispano Colonial	15.728	19.929
Catalana General de Crèdit	4.622	1.001
Crèdit Mercantil	12.155	9.304
Banc de Préstecs i Descomptes	4.441	4.092
Crèdito i Docks	2.811	3.106
Banca Arnús	9.314	6.714
S.A. Arnús-Gari	7.553	9.385
Sindicat de Banquers de Barcelona	395	
Crèdit Mutu Fabril i Mercantil (Caixa Vilumara)*	34.600	37.000
Sucursal del Banc d'Espanya a barcelona	77.588	48.980
Caixa de Pensions per a la Vellesa i d'Estalvis	7.868	8.245
Caixa d'Estalvis i Mont de Pietat de Barcelona	46.286	45.760
Pro memoria Bancs a d'altres ciutats		
Banco Hispano Americano	115.100	82.300
Banco Español de Crédito	74.000	49.800
Banco de Bilbao	94.800	65.700

Font: Memòries comercials de la cambra de Comerç de Barcelona i Tedde i Tortella (1974)

El període, d'altra banda, va venir marcat per una gran inestabilitat política. La crisi financera del 1866 fou un prolegomen de la Revolució de Setembre de 1868, d'inspiració liberal i progressista, que no aconseguí, però, assegurar un règim durador. El primer govern provisional fou substituït per la fallida monarquia d'Amadeu de Saboya, a la qual va seguir la primera República, finida per la força el gener de 1874. Es constituï llavors un nou 'govern provisional' sota la presidència del general Francisco Serrano i amb José Echegaray a Hisenda. Fou aquest govern, ofegat de deutes i sense legitimitat ni suport, el que va decidir atorgar al Banc d'Espanya el monopoli d'emissió. La justificació explícita no era altra que aconseguir del Banc uns recursos que es creien del tot indispensables per posar fi a la darrera revolta carlina i crear les condicions per a la Restauració.

Els banc emissors que es van veure desposseïts d'un dret exclusiu atorgat per llei, van presentar recursos i queixes, però finalment aquells que havien aconseguit un bon arrelament a les seves ciutats van optar per tirar endavant sense el dret d'emissió, mentre que uns altres van preferir aprofitar l'oferta de fusió que incloïa el decret. A banda dels tres cata-

lans, també decidiren seguir com a independents els banc de Santander i de Bilbao¹⁷.

7. El Banc d'Espanya a Catalunya. La decadència de la banca autòctona

El Banc d'Espanya va obrir una sucursal a Barcelona el novembre del mateix 1874 per tal de procedir a la substitució dels bitllets de l'antic Banc de Barcelona pels seus propis i d'iniciar l'operativa general. No cal dir que el Banc d'Espanya va ser rebut amb força recel en l'ambient econòmic barceloní. Se'l veia com una institució forana que no tindria interès en les necessitats financeres de la plaça. Per facilitar les coses, el Banc d'Espanya va nomenar director de la sucursal Ignasi Girona, germà de Manuel i de Jaume, i les oficines provisionals es van instal·lar als baixos de la casa Girona, al carrer Ample. Els anys següents es van caracteritzar pel progressiu arrelament del Banc d'Espanya en el mercat financer català i per l'anquilosament cada cop més sever que mostrava el Banc de Barcelona. Els gràfics 3 i 4 donen compte del progressiu desplaçament de l'un per l'altre, tant en la captació de recursos com en el proveïment de crèdit.

Mentre aquestes dues institucions es disputaven el lideratge, van sorgir noves societats interessades a exercir activitats bancàries diverses. Cal citar primer de tot el Banc Hispano Colonial, fundat el 1876 per fer-se càrrec d'un gran emprèstit dedicat a finançar la guerra de Cuba. No era ben bé un banc, i no ho fou tampoc quan l'Estat va retornar el préstec anticipadament i va quedar convertit en una mena de societat d'inversions. Poc després sorgí a Barcelona un episodi de follija financera conegut popularment com la febre d'or. Entre 1880 i 1882 es van crear a Catalunya fins a vint-i-cinc bancs, la majoria dels quals no tingueren continuïtat. Entre els que van poder tirar endavant destaquen un grup de set bancs locals, alguns dels quals van mantenir-se molts anys.

No hi hagué, però, cap iniciativa d'ampla volada, com les que estaven sorgint a d'altres contrades d'Espanya amb una ambició que aquí no es trobava. Recordem que arran de la independència cubana van retornar a Espanya una important quantitat de capitals que van donar lloc a una gran onada inversora amb especial dedicació a la banca. També Catalunya ho va experimentar, però amb una intensitat molt inferior a la d'altres zones d'Espanya¹⁸. El 1902 es van crear a Madrid el Banco Hispano

17 El procés d'implantació del monopoli d'emissió i el debat econòmic i polític que l'acompanyà estan recollits a Castañeda (2016) i Sudrià (2016).

18 Sudrià (1999), Tafunell (1991), Tedde (1974, pàg. 374-446).

Americano i el Banco Español de Crédito amb capitals de 20 i 30 milions de pessetes, respectivament, i el mateix Banco de Bilbao n'augmentà el seu fins als 15 milions, mentre que el Banc de Barcelona es mantenia en els 10 milions.

A la vetlla de la Gran Guerra, el panorama que ofería sector financer català no era brillant. La taula 3 ho expressa amb claretat. L'immediat esclat de la primera guerra mundial va obrir per a l'economia catalana un període farcit d'oportunitats i perills. En l'àmbit financer, la fallida dels bancs de Terrassa i de Barcelona a finals de 1920 vindria a reblar el clau d'una decadència que semblava indefugible.

Referències bibliogràfiques

Blasco-Martel, Y. i Sudrià, C. (2009). *El Banc de Barcelona (1844-1874), Història d'un banc d'emissió*. Barcelona. Generalitat de Catalunya.

Blasco-Martel, Y. i Sudrià, C. (2016). *El Banc de Barcelona (1874-1920). Decadència i fallida*. Barcelona. Edicions de la Universitat de Barcelona.

Cabana, Francesc (1996-2000). *Caixes i Bancs de Catalunya*, Barcelona: Enciclopèdia Catalana, 4 vols.

Cameron, R. (1974). *La banca en las primeras etapas de la industrialización*. Tecnos, Madrid.

Castañeda, Ll. (2016). *La instauración del monopolio de emisión y la absorción de los bancos de emisión provinciales por el Banco de España* dins C. Sudrià i Y. Blasco-Martel (ed.), *La pluralidad de emisión en España, 1844-1874*. Madrid, Fundación BBVA: 641-656.

Castañeda, Ll. (1991). *Sector financer i mercat de capitals al primer terç del segle XIX* a J. Nadal, J. Maluquer de Motes, C. Sudrià i F. Cabana, (dir.), *Història Econòmica de la Catalunya Contemporània. S. XIX. Indústria, transports i finances*. Barcelona, Enciclopèdia Catalana, vol. 3, pàg. 339-349.

Díez-Mingueta, A., Martínez-Galarraga, J., Tirado-Fabregat, D.A. (2018). *Regional Inequality in Spain 1860-2015*. Cham, Switzerland, Palgrave Macmillan.

Goldsmith, R. W. (1969). *Financial Structure and Development*. New Haven, Yale Univ. Press

Navas, M. i Sudrià, C. (2007). *La crisi financera de 1866 a Catalunya. Una revisió*. Recerques 55: 35-72.

Pascual, P. (1990). *Agricultura i industrialització a la Catalunya del segle XIX. Formació i desestructuració d'un sistema econòmic*. Barcelona: Crítica.

Pascual, P. (1991). *El mercat financer i el sistema bancari català 1844-1864* a J. Nadal, J. Maluquer, C. Sudrià i F. Cabana, (dirs), *Història Econòmica de la Catalunya Contemporània. S.*

XIX. Indústria, transports i finances. Barcelona, Enciclopèdia Catalana, vol. 3, pàg. 351-378.

Pascual, P. (1999). *Los Caminos de la era industrial: La construcción y financiación de la red ferroviaria catalana, 1843-1898*. Barcelona. Edicions Universitat Barcelona.

Pascual, P. i Sudrià C. (2008). *Industrialización, desarrollo financiero y oferta monetaria en Barcelona a mediados del siglo XIX*. Investigaciones de Historia Económica, 12: 45-76.

Prados de la Escosura, L. (2003). *El progreso económico de España 1850-2000*. Bilbao: Fundación BBVA.

Sudrià, C. (1994). *Capitalistes i fabricants. El finançament de la industrialització catalana (1815-1866)*, Butlletí de la Societat Catalana d'Estudis Històrics, vol V, pàg. 29 i seg.

Sudria, C. (2013). *Les crisis bancàries a Espanya. Una perspectiva històrica*. Revista Econòmica de Catalunya, 67: 50-61.

Sudrià, C. (2016). *A modo de conclusión. La pluralidad de emisión y el desarrollo económico de España* dins C. Sudrià i Y.

Blasco-Martel, (ed.), *La pluralidad de emisión en España, 1844-1874*. Madrid, Fundación BBVA: 657-674.

Sudrià, C. (2018). *Emptying the coffers: Old Money to Build New Railways, Spain 1850-1874*. European Review of Economic History, 22, 2: 210-232.

Sudrià, C. i Pascual, P. (1999). *Financing a railway mania: capital formation and the demand for money in Catalonia, 1840-66*, Financial History Review, 6, pàg. 127-145

Sudrià, C. (1999). *Banca e industria en Cataluña después del 98*, a P. Tedde, (ed.), *Economía y colonias en la España del 98*. Madrid, Síntesis/Fundación Duques de Soria, pàg. 337-349.

Tafunell, X. (1991). *Banca i mercat de capitals, 1866-1914*. Dins J. Nadal, J. Maluquer de Motes, C. Sudrià i Cabana, F. *Història econòmica de la Catalunya contemporània. Vol. 3. S. XIX. Indústria, transports i finances*. Barcelona, Fundació Enciclopèdia Catalana: 379-421.

Tedde, P. (1974). *La banca privada española durante la Restauración (1874-1914)*. Dins G. Tortella (dir.), *La banca española en la Restauración*, Madrid. Banco de España, Vol. 1: 217-455.

Tedde, P. (1988). *El Banco de San Carlos*. Alianza Editorial, Madrid.

Tedde, P. (1999). *El Banco de San Fernando*. Madrid, Alianza Editorial.

Tedde, P. i Tortella, G. (1974). *Censo y balances normalizados de los bancos privados españoles (1874-1914)* dins G. Tortella (dir.), *La banca española en la Restauración*, Madrid. Banco de España, Vol. II, pàg. 211-489.

Tortella, G. (1973). *Los orígenes del capitalismo en España*. Madrid, Tecnos. ■

ELS EMPRESARIS COLONIALS-ESCLAVISTES I LA CONSTRUCCIÓ DE BARCELONA AL SEGLE XIX

Martín Rodrigo y Alharilla

Universitat Pompeu Fabra

Una de les fonts d'acumulació de capital que van fer possible la modernització econòmica de l'economia catalana i la seva transformació en una economia plenament capitalista durant el segle XIX va tenir a veure amb la inserció de Catalunya en el complex colonial espanyol i, singularment, en les seves intenses relacions amb les últimes colònies espanyoles a les Antilles. De fet, tres van ser els eixos principals d'aquelles profundes relacions.

Cal assenyalar, en primer lloc, la participació catalana en el tràfic transatlàntic d'africans esclavitzats amb destinació a Cuba (i, en menor mesura, també a Puerto Rico, i fins i tot al Brasil), el qual es va donar majoritàriament en condicions d'il·legalitat, durant el segle XIX. I cal tenir present que el tràfic d'esclaus cap a Cuba va ser l'activitat comercial que donava més beneficis (amb taxes de guany del 100 per 100), com hem demostrat José Miguel Sanjuan i jo mateix.

En segon lloc, cal recordar la notable presència d'empresaris catalans vinculats al complex agroexportador de cafè i, fonamentalment, de sucre a les dues antilles espanyoles. Uns foren propietaris de cafetars o *ingenios*, en els quals va treballar bàsicament mà d'obra esclava. Uns altres eren comerciants-refaccionistes d'aquestes finques, és a dir, eren els qui primer finançaven les collites i després en rebien i n'exportaven els seus fruits.

I cal assenyalar, en tercer lloc, la presència, a diverses ciutats portuàries catalanes i especialment a Barcelona, d'una xarxa de cases de navegació i comerç dedicades a operar des de Catalunya en el comerç transatlàntic de mercaderies entre Europa i

Amèrica. Parlem d'un fenomen en què l'illa de Cuba va tenir un paper central, com va demostrar fa temps per a la primera meitat del segle XIX Josep Maria Fradera, i com ha demostrat recentment, per a la segona meitat, Carles Badenes Escudero.

Per dir-ho en paraules de l'industrial Joan Güell i Ferrer, considerat un dels principals pensadors econòmics catalans del segle XIX, en un fulletó que va publicar el 1871: "L'illa de Cuba, espanyola i rica" era "el principal mercat exterior dels nostres productes agrícoles i potser industrials [...] El centre d'on irradia tot el nostre comerç marítim". Escrit aquell fulletó a Barcelona i en plena primera guerra cubana d'independència, Güell afegia: "La pèrdua de l'illa de Cuba arrossegaria no només la dels grans capitals espanyols que radiquen en la propietat urbana i rural d'aquesta, els compromesos en camins de ferro, societats, empreses comercials i els invertits en els vaixells nacionals, sinó [que deplorava a més] com es ressentirien els capitals peninsulars amb la manca del principal mercat per als seus productes".

Joan Güell parlava des de l'experiència personal. El mateix havia arribat a l'Havana, amb 18 anys, el 1818 i allà hi havia estat fins al 1835. Va ser precisament a Cuba on va poder acumular el capital que li va permetre impulsar, els anys 1840, una moderna instal·lació fabril a Sants (l'anomenat Vapor Vell), on treballaven centenars d'homes i dones. Joan Güell va ser un indià, com també ho va ser el seu consogre, Antonio López, primer marquès de Comillas. I és que l'únic fill home de Joan Güell, Eusebi Güell Bacigalupi, es va casar, precisament el 1871, amb Isabel López Bru, nascuda a Santiago de Cuba i filla d'Antonio

López. Parlem d'algú que també s'havia enriquit, en la seva joventut, a Cuba i que, amb els capitals que hi havia acumulat, va poder desenvolupar, després de la seva instal·lació a Barcelona, el 1855, una fecunda activitat empresarial que l'acabaria convertint en l'home més ric de Catalunya. López va ser l'impulsor de la principal naviliera espanyola (la firma Antonio López i Cia., transformada el 1881 en Companyia Transatlàntica), així com de dos bancs domiciliats a la capital catalana (el Crèdit Mercantil i el Banc Hispano Colonial, del qual va ser el primer president) i de la Companyia General de Tabacs de Filipines, firma que s'acabaria convertint en la principal multinacional espanyola el primer terç del segle XX.

Com Güell i com López, molts altres empresaris catalans del segle XIX van ser indians. Homes de negoci que, majoritàriament, havien viscut un temps a Cuba (molts altres a Puerto Rico) i que allà, o des d'allà, havien acumulat els cabals que van invertir després a Catalunya, o des de Catalunya, en diferents sectors econòmics. Més encara, la identificació, en l'imaginari dels catalans, del continent americà amb Cuba (o, si es vol, la reducció de tota Amèrica a una sola part: l'illa de Cuba) era tan gran que quan Carlos Martí va publicar, el 1920, el seu interessant llibre dedicat a glossar la presència catalana al continent americà el va titular, significativament: *Els catalans a Amèrica (Cuba)*.

Aquells capitals acumulats al llarg del segle XIX en el marc del complex colonial-esclavista espanyol es van invertir en diversos sectors de l'economia catalana, si bé en diferent mesura. Tot i que falten estudis que determinin la relativa importància d'uns sectors econòmics, en relació amb els altres, sembla clar que el món de les explotacions agràries va captar menys inversió dels indians que el sector industrial o que la construcció de línies ferroviàries. Fa temps, per exemple, que Raimon Soler va posar en relleu que la inesperada eclosió de Vilanova i la Geltrú com un important centre fabril, vinculat a una indústria tèxtil molt moderna, les dècades centrals del segle XIX, va ser precisament possible per les relacions d'aquesta localitat amb Cuba i, especialment, a partir de les inversions industrials de les principals famílies indiantes de la localitat. També sembla clar que els sectors financer (especialment el món de la banca) i comercial de Catalunya van captar notables inversions procedents de Cuba i de Puerto Rico, dutes a terme per diferents indians.

Aquí em fixaré en un dels sectors de l'economia catalana que més es va beneficiar de la inversió de capitals acumulats en

el complex colonial-esclavista vuitcentista espanyol. Em refereixo al sector immobiliari. I em centraré, sobretot, en la capital del país, en Barcelona. Cal assenyalar, d'entrada, que Barcelona va resultar beneficiada, com cap altra ciutat catalana, per aquell fenomen de l'emigració de tornada protagonitzada pels indians. Dit d'una altra manera: tot i que molts indians catalans van mantenir sempre diferents vincles amb les seves localitats d'origen, una gran majoria (i especialment els més rics) van establir la seva residència a Barcelona i no pas a la seva localitat natal. Més encara, la capital catalana va tenir la capacitat no només d'atraure indians nascuts a altres indrets de Catalunya sinó, en general, nascuts a localitats repartides per tot Espanya, fins i tot a l'Amèrica espanyola. Molts indians van trobar a Barcelona una ciutat ideal per invertir els cabals acumulats al Nou Món alhora que, amb la inversió i reproducció d'aquells capitals, ells mateixos van contribuir a fer que la capital catalana es mantingués com una ciutat atractiva per a nous inversors, molts d'ells procedents també de les Amèriques.

En molts indians inversors s'aprecia, de fet, una determinada lògica inversora, força generalitzada: Cuba i Puerto Rico (i, en general, el complex comercial articulat al voltant dels dominis colonials espanyols) havien estat espais ideals per assumir inversions arriscades, sempre a la recerca d'elevades taxes de guany. Ara bé, un cop a Catalunya, aquests mateixos homes de negoci es conformaven amb inversions segures, encara que n'obtinguessin una rendibilitat menor. Molts indians van acreditar, de fet, comportaments pròpiament rendistes dedicant una part dels seus cabals americans a la inversió immobiliària. La família Goytisolo (propietària de fins a quatre plantacions de canya de sucre a Cuba) representa un claríssim exemple d'aquest tipus de comportament inversor: instal·lats a Barcelona, el 1870, els Goytisolo van finançar la construcció de nou edificis diferents, a solars procedents de l'antiga muralla medieval de la ciutat o a l'Eixample, uns edificis repartits entre la plaça Catalunya, el carrer Pelai o el passeig de Gràcia. Aquest tipus de comportament inversor no va néixer, però, amb l'Eixample sinó que venia de temps enrere. Més enllà del cas del Palau de la Virreina (construït a finals del segle XVIII amb fons aportats pel virrei del Perú, Manuel Amat Junyent), podem dir que, a partir de la dècada del 1820 i durant tot el segle XIX, trobem una clara activitat inversora en el sector immobiliari de Barcelona protagonitzat per indians enriquits a les Amèriques i, singularment, a Cuba o a Puerto Rico.

Un bon exemple el proporciona Isidre Inglada Marqués, que va morir el febrer del 1852. Per informar de la seva mort, el *Diario de Barcelona* va publicar una nota que deia: “En un dels dies de la darrera setmana va deixar d’existir el Sr. Isidro Inglada, propietari ric i capitalista d’aquesta capital. El senyor Inglada havia aconseguit a força d’assiduitat, constància i treball, adquirir una considerable fortuna a les nostres Antilles, i va ser el primer dels nostres compatriotes que, ja fa molts anys, va venir a establir-se en aquesta capital emprant una gran part dels seus cabals en l’adquisició de finques. El seu exemple, que altres van imitar després, ha estat una altra de les fonts que han augmentat la riquesa de Barcelona”. Res no consignava, per cert, aquella nota en relació amb la seva destacada activitat com a comerciant negrer. Nascut a Vilanova i la Geltrú, Inglada va ser, de fet, un dels més destacats tractants d’esclaus de l’Havana, la dècada de 1810. Sabem que en aquells anys va despatxar, des de la capital cubana, almenys vint expedicions a les costes africanes, en onze vaixells diferents. El 1822 Inglada es va instal·lar, en efecte, a Barcelona i va dedicar bona part dels seus cabals acumulats en el tràfic a comprar diferents immobles.

Un altre capitalista enriquit a l’Havana (si escau, també a Nova York) que va invertir bona part de la seva fortuna en la construcció residencial, a Barcelona, va ser Josep Xifré Casas. Sumant 52 anys, i després de més de 32 anys vivint a terres americanes, Xifré va començar a planificar el seu retorn a Catalunya. A principis de 1830 va escriure, des de Nova York, els seus apoderats a l’Havana. Els ordenava: “Vull disposar a Barcelona de 100.000 pesos per no més tard de mig any. Facin el necessari, perquè he decidit enterrar-hi aquests diners”. I tal com aclaria a continuació el seu biògraf, “quan Xifré escrivia enterrar volia dir invertir en immobles”. Poc després Josep Xifré Casas va comprar tres edificis contigus ubicats entre els carrers de Barbarà i Comte de l’Assalto (avui, Marquès de Barberà i Nou de la Rambla), els solars dels quals sumaven, en superfície, més de 1.800 metres quadrats. Ara bé, la seva principal jugada inversora encara estava per fer.

Entre març del 1835 i agost del 1836 el Ministeri de la Guerra va treure a subhasta en diferents lots part del solar urbanitzable resultant de l’enderrocament de la Muralla de Mar, entre la Porta de la Pau i el port comercial de Barcelona. L’home de confiança de Xifré a la capital catalana, el banquer Antoni Milà de la Roca, va pujar més que ningú i va reunir “fins a 12 solars de 7.000 pams quadrats cadascun, per formar l’illa o mansana sobre la qual pensava aixecar [Xifré] la seva gran immoble.

Segons cartes de pagament conservades, el cost del conjunt va ser de 58.125 durs de plata”. En paraules del seu biògraf, José María Ramón de San-Pedro, “la subhasta en què Xifré va adquirir els terrenys va ser per molt de temps recordada com la més notable a Barcelona celebrada. A ella van acudir representacions de diversos senyors de bona posició, que pretenien adjudicar-se solars aïllats, contrariant el pla de conjunt que el nostre home havia concebut”, que no era altre que construir “un immoble capaç per a cent famílies que desitgin viure en ambient, còmode, modern i cèntric [...] Milà de la Roca va anar licitant, sempre al capdavant, per als primers i millors solars”. El subhastador va poder fins i tot “aconseguir que la representació de Xifré hagués d’oferir fins a 20 rals el pam quadrat, que a aquest preu mai assolit fins llavors (1835) per cap terreny a Barcelona, va haver de pagar [alguns de] els solars [...] Així va evitar que se’ls endugués la representació del Sr. Salvador Samà Martí, un català resident a Cuba, que aconseguiria fortuna gran i un títol de Castella”.

Resulta significatiu que qui va acudir a la subhasta per aconseguir aquells mateixos solars fos Salvador Samà, futur primer marquès de Marianao. Nascut a Vilanova i la Geltrú i resident a l’Havana, Samà aconseguiria acumular una notable fortuna com a comerciant (també de persones esclavitzades) a més de com a refaccionista d’*ingenios* i, finalment, com a propietari de finques de canya de sucre, a Cuba. I encara resulta més significatiu que trenta-sis anys després d’aquella subhasta, el 1872, el llistat dels principals contribuents de la província de Barcelona estigués encapçalat precisament pels descendents, i hereus, d’un i altre empresari: o sigui, José Xifré Hamel (que sumava tot just 17 anys) i Salvador Samà de Torrents (encara més jove, amb només 11 anys). Un nen i un adolescent eren els individus més rics de tota la província de Barcelona, i tots dos compartien, com a mínim, dos trets vitals: les seves fortunes els havien arribat per herència, i en tots dos casos s’havien acumulat a Cuba, i amb l’esclavatge i la tracta com a teló de fons.

Tornant a Josep Xifré Casas, cal assenyalar que en només tres anys, entre el 1835 i el 1838, va finançar la construcció d’onze immobles contigus sobre els més de tres mil metres quadrats adquirits a les subhastes. Un patrimoni valorat prudentment trenta anys després, el 1868, en 1.247.265 pessetes. De fet, en aquesta darrera data el conjunt del patrimoni llegat per Josep Xifré Casas al seu únic fill, el cubà José Xifré Downing, i radicat als termes municipals de Barcelona i de Sant Martí de Proven-

çals, es xifrava, segons una taxació pericial, a 1.736.905 pesetes. Una veritable fortuna.

Alguns dels capitalistes que llavors van comprar solars també resultants de l'enderrocament de l'antiga muralla de mar van ser, com Xifré, indians retornats de les Amèriques. Enriquits a Maracaibo, primer, i a Santiago de Cuba, després, els germans Manuel i Aleix Vidal Quadras van aixecar sengles edificis als números 2 i 4 del passeig d'Isabel II. Als baixos del primer van ubicar, per cert, la seu de casa de banca, la qual va funcionar ininterrompudament des de la seva obertura, el gener de 1847, fins a la seva absorció pel Banc de Barcelona, el 1912. Van ser també dos germans (Martí i Joan Baradat Rius) els propietaris dels immobles ubicats als números 2 i 6 del carrer Cristina. El primer va viure molt de temps a Kingston (Jamaica), illa on van néixer els seus fills i on va acumular la fortuna que va invertir després a Barcelona, al tornar. A la seva finca del carrer Cristina núm. 2 no només va fixar la residència familiar sinó també la seu de la seva casa de comerç familiar: Baradat i Fills (fins al 1860) i Baradat Germans, a partir d'aquell any. D'altra banda, encara que havia nascut, com el seu germà, a Altafulla, Joan Baradat Rius es va enriquir no a Jamaica sinó a Santiago de Cuba. I un cop hi va acumular una notable fortuna es va instal·lar a Barcelona i va finançar la construcció de l'immoble situat al carrer Cristina, número 6.

Els exemples d'Isidre Inglada, així com de Josep Xifré i dels germans Vidal Quadras i Baradat Rius, apunten un procés, iniciat els anys 1820 i ampliat els anys 1830, que va implicar molts altres indians. No és possible incloure aquí referències de tots ells encara que sí d'alguns, a tall d'exemples. Podem parlar de dues dones arribades des de l'Havana: Dominga Juera i Manuela Xiqués. Aquesta última havia nascut a la capital cubana, el 1807, i després de la mort dels seus pares i del seu marit, va decidir viatjar amb les seves tres filles petites des de Cuba per instal·lar-se a Barcelona. Va iniciar, el 1855, una intensa activitat de compra d'immobles i va fer-se, en primer lloc, amb els jardins del palauet del baró de Rocafort a la rambla de Barcelona, on va aixecar un edifici de quatre altures. Va adquirir també llavors altres edificis i solars, als carrers Escudillers i Ciutat, encara que a partir del 1863 va centrar les seves inversions a l'Eixample. Manuela Xiqués va finançar, per exemple, la construcció de tres edificis diferents, un per a cadascuna de les tres filles, al passeig de Gràcia. I va comprar a més dos solars més, a la travessera de Gràcia i a la Gran Via.

Dominga Juera presenta un perfil similar al de Xiqués. Vivint encara a l'Havana i per mitjà d'un apoderat, va comprar el 1860 els immobles ubicats als números 8, 10 i 12 de la rambla de Santa Mònica, els quals va fer enderrocar per construir un únic edifici de quatre plantes. Quatre anys després, el 1864, va comprar el palauet del baró de Rocafort per aixecar-hi un nou edifici, esdevenint així veïna de Manuela Xiqués. I va seguir amb les seves inversions comprant diferents solars a l'Eixample de Barcelona: al futur carrer Bruc o al passeig de Gràcia, per exemple. De la mateixa manera que Manuela Xiqués i Dominga Juera van fixar la seva residència a les Rambles, altres indians enriquits a Cuba van fer el mateix, també a les Rambles. Així, al tercer quart del segle XIX la Rambla va esdevenir l'aparador que mostrava l'èxit d'aquells homes i dones enriquits a la gran Antilla: allà es van instal·lar, entre d'altres, Antonio López i López (que va comprar el Palau Moja el 1871), Tomàs Ribalta Serra (que va adquirir el Palau Marc, el 1876, amb els capitals acumulats amb l'exploració dels seus enginyers a Sagua la Grande), i Claudio López i López (que va comprar, el 1879, edificis i solars també a la Rambla, cantonada Xuclà, davant del Palau Moja).

Aleshores, però, l'activitat inversora dels indians (i, especialment, dels que tornaven des de Cuba) s'havia centrat a l'Eixample. L'esclat, a més, de la Guerra dels Deu Anys (l'octubre de 1868), a l'Illa, havia accelerat no només la sortida de moltes famílies des de Cuba sinó, sobretot, la transferència dels seus capitals i la inversió d'aquests a la capital catalana. Un informe de la Junta Provincial d'Agricultura, Indústria i Comerç de Barcelona, elaborat el 1879, afirmava que "la insurrecció de Cuba [...] va fer venir a la península immensos capitals que buscaven col·locació en la indústria o en les construccions civils, veient-se llavors aixecar-se cases a centenars a l'eixample de Barcelona i als pobles de la seva plana". Aquesta visió ha estat igualment confirmada per diferents autors. A la seva *Història de l'Eixample*, Lluís Permanyer ha relacionat directament l'auge de l'edificació a la zona dreta de l'Eixample, els anys 1870 i 1880, amb l'arribada d'indians cubans i porto-riquenys. Segons les seves paraules: "un succés de primer ordre va ser que una sèrie d'indians, farts de suportar les conseqüències de la guerra colonial de Cuba [...] van decidir no només tornar a Espanya, sinó fins i tot repatriar tot l'immens capital que hi havien amassat. Els que estaven fent "les Amèriques" a Puerto Rico els van imitar [...] No cal remarcar que, en conjunt, sumaven un nombre no gaire elevat de persones, però sí que tots ells tenien uns capitals molt quantiosos en efectiu". Xavier Tafunell, per part seva, ha afirmat

en relació amb el període 1869-1876 que “és indubtable que la repatriació massiva de capitals de les colònies antillanes va revitalitzar enormement l'economia de la capital catalana [...] Els indians retornats ordenaven aixecar cases sumptuoses, sense apartar-se del model imperant d'edifici de pisos (l'anomenada “casa de renda”).

En aquesta mateixa línia trobem testimonis, escrits per coetanis al fenomen, com el que va publicar Valentí Almirall. Aquest autor va assenyalar, el 1886: “La part nova de la ciutat de Barcelona [...] es deu gairebé íntegrament als indians i als americans que durant la guerra de Cuba i la gran crisi que va venir després van realitzar les seves fortunes i van tornar a establir-se entre nosaltres. Quan es recorren els carrers, amples i llargs, encara a mig edificar, de la Barcelona nova [és a dir, l'Eixample], es poden apreciar fastuoses i elegants construccions [...] Els nababs, arribats d'Amèrica, i alguns arribistes de la Borsa, són amos de la majoria o, més ben dit, de la gairebé totalitat d'edificis tan sumptuosos”. Idèntic diagnòstic és compartit per Francisco Puig Alfonso, el qual, en un llibre de memòries publicat bastants anys després, el 1943, amb el títol de *Recuerdos de un setentón*, atribuïa l'impuls a l'Eixample de Barcelona als capitals americans arribats des de Cuba durant la guerra dels Deu Anys (1868-1878). Segons Puig Alfonso: “fins a l'any 1870 la construcció [...] es feia lentament; però a partir d'aquesta data va prendre grans vols, afavorida per la guerra separatista de Cuba i, més tard, per la guerra carlina. Aquestes dues calamitats van afavorir l'increment de l'Eixample, ja que en gran nombre van ser les famílies acabalades de Cuba, Puerto Rico i de moltes poblacions de Catalunya que, fugint d'aquells horrors, van venir a Barcelona, i aprofitant el moment en què encara els terrenys eren barats, i no cares les construccions, van invertir els capitals edificant casa seva a l'Eixample”.

La validesa d'aquests testimonis es confirma en repassar el llistat dels promotors principals d'aquell nou barri, aleshores en construcció, de Barcelona: la fortuna dels quatre propietaris principals de l'Eixample, el 1880, procedia de Cuba. Eren, per aquest ordre, Salvador Samà Torrents, Dominga Juera, vídua de Josep Vilar, Teresa Torres, vídua de Ramon Quadreny, i Francesc Gumà Ferran. I entre altres grans propietaris de l'Eixample, també trobem altres indians com Josepa Torrents i el seu fill Narcís Sicart Torrents (número 6), Josep Carbó Cantó (número 15), Climent Bonsoms (número 16) i Antoni Domingo Mascaró (número 18). Les seves respectives trajectòries inversores po-

sen en relleu que la construcció de la Barcelona moderna (i particularment de l'Eixample) es va edificar, en bona mesura, amb capitals transferits des de Cuba o Puerto Rico i acumulats en el complex colonial-esclavista espanyol a les Antilles.

Referències bibliogràfiques

Carles Badenes Escudero (2023). *La Barcelona global. El port de Barcelona en la formació del mercat mundial* (1848-1914), Barcelona, Museu Marítim de Barcelona.

Josep Maria Fradera Barceló (1987). *Indústria i mercat. Les bases comercials de la indústria catalana moderna* (1814-1845), Barcelona, Crítica.

José María Ramon de San Pedro (2017). *Banqueros románticos catalanes*, Madrid, Marcial Pons.

José Miguel Sanjuan-Marroquín i Martín Rodrigo-Alhalla (2024). “No commercial activity leaves greater benefit: The profitability of the Cuban-based slave trade during the first half of nineteenth century”, *Economic History Review*, núm. 77/1, pàg. 268-287.

Raimon Soler Becerro (1998). “Comerciants i fabricants. Una reflexió sobre l'origen comercial del capital industrial: el cas de Vilanova i la Geltrú”, *Recerques*, núm. 36, pàg. 109-137.

Xavier Tafunell Sambola (1994). *La construcció de la Barcelona moderna*, Barcelona, Ajuntament de Barcelona. ■

LA INDUSTRIALITZACIÓ

CATALANA DEL SEGLE XIX: PER QUÈ, COM I LES SEVES CONSEQUÈNCIES A LLARG TERMINI

Joan Ramon Rosés

London School of Economics

Els historiadors econòmics han assenyalat que el naixement de l'economia moderna va tenir lloc al segle XVIII i a principis del segle XIX a la Gran Bretanya. Segons les troballes de Nicholas Crafts, la revolució industrial va provocar un creixement lent però accelerat del PIB per capita, que va ser seguit de prop per la producció industrial. La principal font del creixement fou el desenvolupament de la productivitat perquè l'acumulació de factors de producció (increment de capital i força de treball) va tenir un paper molt menor. La causa principal d'aquesta acceleració de productivitat va ser l'adopció d'una nova tecnologia d'ús general, la màquina de vapor, que permetia substituir l'energia animal per la inanimada i que va produir canvis essencials en diversos sectors com la indústria, les mines o el transport. Aquests canvis no només van afectar com es produïen els béns, sinó també com s'organitzava la producció industrial. Aquest canvi organitzatiu es coneix com el naixement de la fàbrica.

No obstant això, no es produeix un creixement explosiu de l'economia britànica durant la revolució industrial. Durant aquest primer període de creixement modern, l'economia britànica es caracteritzava per una estructura dual, amb un sector modern petit però en expansió, i un sector tradicional que encara ocupava una bona part de la població activa. La importància del sector tradicional explica la lentitud global de les taxes de creixement i que durant molts anys sigui difícil trobar a les estadístiques econòmiques l'impacte d'aquests grans canvis

tecnològics i organitzatius. Concretament, no fou fins a mitjan segle XIX, quasi un segle després de les primeres invencions, que l'embranchida industrial va resultar en un creixement generalitzat dels nivells de vida de la població.

Els historiadors també han discutit llargament sobre les causes últimes del començament d'aquest creixement modern. La visió més acceptada és aquella que explica el precoç desenvolupament de la Gran Bretanya per la seva superioritat institucional. Segons el premi Nobel Douglass C. North, el que va conduir al creixement modern fou la restricció del poder de la corona britànica i el seu compromís en la defensa dels drets de propietat. Des de fa més d'una dècada, diversos historiadors han dubtat d'aquesta explicació institucional. Així, Joel Mokyr ha insistit en la importància dels canvis intel·lectuals de la Il·lustració i el desenvolupament d'una nova elit de científics i industrials molt ben educats com a causa última de la revolució industrial. Més recentment, el mateix Joel Mokyr, aquesta vegada amb Morgan Kelly i Cormac O'Grada, ha defensat el paper central que els artesans britànics van tenir en el desenvolupament de les noves tecnologies i com la Gran Bretanya tenia una classe artesanal més desenvolupada que altres nacions europees de l'època.

On se situa Catalunya en aquest panorama internacional?

Catalunya és una de les primeres, si no la primera, regió industrial de la conca mediterrànea. Hi ha una primera embranzida

industrial durant el segle XVIII, però sense l'ús de les màquines de vapor, i una segona molt més important des del segon terç del segle XIX en què les màquines de vapor i l'adopció de la fàbrica tenen un paper central. Aquest precoç desenvolupament industrial condueix Catalunya a ser una de les deu regions més riques d'Europa occidental abans de la guerra Civil amb més del 45% de la mà d'obra ocupada en la indústria. En els anys trenta del segle XX, la producció industrial catalana era molt sofisticada i diversificada, incloent-hi automòbils, maquinària, tèxtils i productes químics. El PIB per càpita de Barcelona excedia en més d'un 30% l'espanyol.

Per què Catalunya?

Clarament la industrialització catalana és un cas inesperat. La majoria de les regions europees que es van industrialitzar durant el segle XIX disposaven de carbó o altres recursos naturals essencials com mines de ferro. Però aquest no és el cas de Catalunya, que es va industrialitzar sense disposar de suficients mines de carbó i va importar gran part del seu combustible per a la indústria des de la mateixa Gran Bretanya. El mercat espanyol era relativament pobre i el mercat colonial tenia una extensió limitada a causa de la descomposició de l'Imperi espanyol. Durant la Guerra del Francès es va destruir una bona part de la maquinària i quasi totes les empreses industrials del segle XVIII van desaparèixer.

Tampoc el marc institucional sembla el més adequat pel creixement econòmic. Durant el segle XIX, és clar que Espanya disposava d'una estructura de drets de propietat molt avançada resultat de l'adopció de gran part de les reformes de la Revolució Francesa i napoleòniques. Per exemple, el Codi de comerç espanyol, reformat diverses vegades al llarg del segle XIX, era una còpia del Codi de comerç francès i la llei de mines espanyola fou copiada i utilitzada amb molt èxit als Estats Units per suportar la seva ràpida expansió de la producció minera. En canvi, l'Estat espanyol no complia el compromís en la defensa dels drets de propietat. Els governs espanyols de segle XIX eren molt inestables, les revolucions i les guerres civils eren constants, i l'estabilitat pressupostaria una quimera. El principal èxit d'aquests governs fou la creació d'una xarxa provincial i municipal de poder polític i militar i la creació i integració d'un mercat nacional de béns. El mercat financer també va resultar força integrat, però les migracions interiors no foren molt importants fins després de la Primera Guerra Mundial.

Dues visions populars sobre les causes de la industrialització catalana atribueixen aquesta a l'acumulació de capital pel tràfic

d'esclaus i a la protecció aranzelària de què gaudia la indústria catalana. És clar que molts comerciants catalans van participar en el tràfic d'esclaus, però també ho van fer moltes altres regions d'Europa que no es van industrialitzar. A més, com demostraré més tard, el creixement català es va produir pel progrés tecnològic, i l'acumulació de capital previ va tenir un paper secundari. De fet, gran part del capital industrial va ser generat per la mateixa indústria amb la reinversió dels seus beneficis. És indubtable que la indústria catalana va gaudir d'una forta protecció aranzelària, com les altres indústries tèxtils de l'època. De fet, la mateixa indústria britànica estava protegida al començament de la revolució industrial. De tota manera, la protecció aranzelària fou posterior al naixement de la moderna indústria tèxtil a Catalunya i no fou efectiva fins a la dècada de 1840, ja que abans gran part del mercat espanyol estava ocupat per teixits de contraban. A més el proteccionisme no era exclusiu de Catalunya, perquè era general a totes les indústries tèxtils espanyoles que, en canvi, no van poder sobreviure a la competència catalana.

Joan R. Rosés demostra que la industrialització catalana pot explicar-se per una dotació relativa de factors de producció diferent que a la resta d'Espanya i per la presència d'economies d'aglomeració. Catalunya era relativament més abundant en artesans, treballadors no agrícoles i capital que la resta d'Espanya tant a finals del segle XVIII (1797) com a mitjan segle XIX (1860). Simultàniament, a la resta de l'Estat hi havia una abundància relativa de professionals, terra, i treballadors agraris. Un altre avantatge comparatiu industrial de Catalunya és que les indústries en què el país es va especialitzar en aquesta època inicial de la industrialització, el tèxtil i la maquinària, gaudien d'economies d'aglomeració perquè produïen béns diferenciats amb competència monopolista (és a dir, els productors es quedaven amb una part important dels beneficis produïts pels increments de productivitat i podien acumular capital).

Mentre que la relativa escassetat de terres i treballadors agraris pot ser deguda tant al clima de Catalunya com a la qualitat dels sòls, la dotació dels altres factors de producció només pot ser deguda a la intervenció dels catalans: l'abundància d'artesans i treballadors no agraris i l'escassetat de professionals, aquesta probablement relacionada amb els desenvolupaments econòmics i institucionals de Catalunya des de l'edat mitjana. Catalunya ha estat un centre de producció artesanal tèxtil des de l'edat mitjana amb una forta implantació dels gremis industrials. Aquesta producció artesanal va sobreviure fins a principis del segle XIX. Així mateix, la reparació i construcció de vaixells creà

un grup d'artesans capaços d'entendre el funcionament de les noves invencions, que van nodrir les primeres fàbriques de maquinària i els tallers de les fàbriques tèxtils. La relativa abundància de treballadors no agraris no només va ser causada pels fets ressenyats fins ara, però també pel desenvolupament d'una indústria tèxtil manufacturera tant al camp com a la ciutat des del segle XVIII. Finalment, la relativa escassetat de professions a Catalunya (propietaris, advocats, administradors, treballadors del sector públic, oficials de l'exèrcit i la marina, i el clergat) pot estar relacionada amb la crisi de l'aristocràcia catalana i la seva emigració a la Cort madrilenya, el poc poder econòmic de l'Església local i el paper secundari del país dins de les estructures de poder de la monarquia espanyola.

Com es va desenvolupar la industrialització catalana?

La industrialització del segon terç del segle XIX va marcar l'inici del desenvolupament industrial català, basat principalment en el cotó. La primera fàbrica moderna apareix el 1832, però el creixement s'accelera dramàticament des de 1842. La integració del mercat espanyol va permetre a la indústria catalana, que disposava dels avantatges competitius ressenyats abans, substituir quasi totes les altres indústries tèxtils de l'Estat espanyol en molt poc temps.

La primera generació d'industrials catalans moderns va aconseguir la seva maquinària de contraban i els mètodes de producció amb espionatge industrial. En canvi, a partir de 1842, la tecnologia i els mètodes de producció arriben directament amb l'ajuda d'empreses britàniques especialitzades en l'exportació de maquinària industrial. Aquestes noves empreses proveïdores de tecnologia apareixen en el mercat internacional quan el parlament britànic elimina la prohibició d'exportació de maquinària. Els britànics no només proveïen els compradors de màquines de vapor, filadores, telers i altres aparells auxiliars, sinó que també ajudaven a la formació de la força de treball. En alguns casos inclús proveïen de models arquitectònics per a la construcció de les fàbriques i els directius. Aquest nou model de transmissió tecnològica comportar la reducció de l'endarreriment tecnològic català respecte de la indústria britànica tèxtil a només uns deu anys. Aquest canvi tecnològic va venir acompanyat de l'adopció del sistema de fàbrica i l'ús massiu de les màquines de vapor a la costa i de les turbines hidràuliques als rius Ter i Llobregat. Un fet sorprenent és que els industrials catalans ràpidament es van independitzar d'aquests proveïdors de tecnologia. Així, cap a mitjan segle XIX, les fàbriques eren dirigides per locals i tots els seus treballadors també eren autòctons. També en molt poc temps els

catalans van ser capaços de reparar i fabricar maquinària copiant models anglesos, francesos i belgues i desenvolupant una sèrie de sectors auxiliars de la indústria tèxtil com la química, la distribució comercial, i un sistema financer. L'acumulació de capital fou tan important que es van poder finançar grans obres públiques com la construcció de la primera xarxa ferroviària catalana, la creació de l'Eixample de Barcelona i la modernització de nombroses ciutats catalanes.

Però els industrials catalans no només van ser capaços de "copiar" el model britànic sinó que el van adaptar a les característiques i necessitats locals. En aquesta primera embranzida industrial hi ha tres grans innovacions locals. La primera és com els catalans organitzen la força de treball a les seves fàbriques. Durant la revolució industrial hi ha dos grans models d'organització del treball. El model disciplinari, en què els treballadors estan subjectes a gran control i el ritme de treball està decidit per grups de capatassos. I la seva alternativa, el model de treball en equip en què petits equips de treballadors controlen el ritme de la producció i es paga als treballadors amb salaris d'eficiència. La majoria de les fàbriques catalanes es decideixen pel segon model atès que els seus treballadors ja tenen experiència manufacturera. Un bon exemple el trobem en la producció dels filats de cotó. Grups de dones i nenes dirigits per una dona amb més experiència s'encarregaven de la producció dels fils de cotó. Aquesta filadora rebia el pagament i negociava amb la direcció els preus del producte i quina qualitat s'havia d'assolir. Aquest sistema reduïa costos de supervisió, facilitava els canvis ràpids de tipus de producte i, el més important, la formació de la nova generació de filadores, que es reclutava entre les nenes que guanyaven experiència amb aquesta feina.

Una segona innovació local és l'estructura organitzativa de les empreses cotoneres. Al Lancashire, el centre de la indústria cotonera anglesa i mundial, les empreses estaven especialitzades horitzontalment i segregades espacialment. Així, les empreses que filaven cotó, ho feien d'unes poques qualitats i en grans tirades, que després venien a una llotja de subhastes. Les empreses de teixits també feien el mateix i venien el seu producte de la mateixa manera. Finalment, unes altres empreses acabaven els teixits, que eren venuts a grans empreses comercials que els col·locaven als mercats locals i internacionals. En canvi, moltes empreses catalanes estaven integrades verticalment. Les més grans, com l'Espanya Industrial, compraven el cotó en floca i venien teixits acabats de diversos colors i textures, moltes vegades feien servir els seus viatjants de comerç i

casos comercials de tota Espanya. Aquest sistema d'organització industrial tenia molts avantatges i un gran inconvenient. Els grans avantatges eren el control de la qualitat i de la innovació de producte, la capacitat de canviar de producte final i fer tirades petites, i evitar els costos de transacció que podien ser molt grans a causa de la mida del sector amb pocs proveïdors i clients alternatius. El gran problema és que es perdien economies d'escala i les empreses britàniques eren al final molt més eficients i podien vendre més barat.

La tercera gran innovació és la capacitat d'adaptar la producció a les restriccions locals tant del cost dels factors de producció com de la demanda. L'estructura de costos de la producció de filats i teixits de cotó està relacionada amb la qualitat dels productes: els teixits més bastos fan servir relativament més energia i menys mà d'obra, i els més fins, el contrari. A més, els filats més fins també requerien de molta humitat ambiental. Els britànics produïen teixits fins, mercès a l'experiència i qualitat de la seva mà d'obra i la humitat del Lancashire, i els nord-americans els més bastos, per culpa de la seva mà d'obra poc formada i el baix preu de l'energia. Atès el cost de l'energia i la falta d'humitat, els catalans es van especialitzar en teixits de qualitat mitjana que acabaven amb els colors i disseny dels més fins i cars.

Quin fou l'impacte macroeconòmic d'aquest ràpid canvi tecnològic?

Les dades són molt concloents. Una part molt important del creixement de la productivitat del treball en la indústria cotonera (fins a dos terços) eren increments d'eficiència. Els beneficis dels increments anaven una part als productors (com ja hem mencionat abans) però l'altra part als consumidors, que van observar com la diferència de preus entre els teixits britànics i espanyols es reduïa a menys del 5% i dos terços d'aquesta diferència eren deguts al cost més gran de les matèries primeres a Catalunya. Això explica la conquesta catalana del mercat espanyol, i l'expulsió tan dels productors locals com dels contrabandistes.

Per què no es va industrialitzar la resta d'Espanya?

De la resta de l'Estat només el País Basc aconsegueix un grau similar d'industrialització, però en aquest cas basat en l'exportació de mineral de ferro a canvi de carbó britànic, que es feia servir com a combustible en la producció de ferro i acer. La resta de l'Estat roman principalment agrari amb un cert desenvolupament de les indústries alimentàries. Òbviament, això és conseqüència del seu avantatge comparatiu mercès a la relativa abundància de

terra. D'altra banda, la industrialització catalana era massa petita dins del marc de l'Estat per canviar el destí de tota l'economia espanyola. A més la indústria catalana no necessitava mà d'obra de fora de Catalunya perquè la tecnologia de la indústria cotonera era estalviadora de mà d'obra. Per exemple, la transició dels telers manuals als mecànics va resultar en una immediata contracció de la força de treball al sector. Per desgràcia, l'especialització en l'exportació de productes agraris no va donar els resultats esperats tot i la notable demanda dels consumidors britànics. La primera meitat del segle XIX, els agricultors espanyols es van beneficiar de l'eliminació de la protecció aranzelària dels aliments dels britànics, però ràpidament el mercat es va saturar de competidors internacionals, al principi Rússia i Alemanya i més tard els Estats Units i Canadà. Aquests competidors gaudien d'un preu de la terra més baix i també es van beneficiar de la caiguda dramàtica del cost del transport internacional. El resultat fou una caiguda generalitzada dels preus agraris, resultant que una part important de l'agricultura espanyola va necessitar la protecció per poder sobreviure.

Una qüestió final: podria haver sobreviscut la indústria tèxtil catalana sense protecció?

La meua posició és que atesa la diferència de preus el 1860 això sembla possiblement factible. La indústria resultant seria més petita, les empreses ineficients haurien desaparegut, però el resultat seria encara més eficient i més especialitzat. Una evidència en favor d'aquesta visió optimista és el que va passar a la indústria francesa després de la firma del tractat de Cobden-Chevalier (1860) de liberalització comercial amb la Gran Bretanya. La indústria tèxtil va col·lapsar a les regions més properes a Anglaterra i a les menys desenvolupades, però va sobreviure i créixer a les competitives com Alsàcia o París. De tota manera no és molt plausible que Catalunya hagués guanyat una gran quota del mercat tèxtil internacional. Bàsicament, els països es van integrar internacionalment firmant tractats recíprocs d'eliminació de la protecció i gran part dels productors espanyols estaven en contra de la signatura d'aquest tipus de liberalització.

Per concloure, aquest curt article ha repassat per què i com Catalunya es va industrialitzar durant la primera meitat del segle XIX. En conjunt, l'experiència catalana posa de manifest la importància del canvi institucional, el paper central del coneixement artesanal en la industrialització i la importància de la capacitat d'importar tecnologia britànica. Aquesta industrialització primerenca és un fet cabdal de la història catalana i explica per què els catalans gaudim d'uns bons nivells de vida des de llavors. Escapa al

tema d'aquest curt text, però la industrialització catalana també va canviar per sempre la composició social i les actituds públiques dels catalans. Recents estudis per a la Gran Bretanya han demostrat que les regions industrialitzades històricament tenen una població amb més capital social i més sentit del bé comú que regions que s'han desenvolupat per camins diferents.

Guia de lectura

Tot seguit faig una petita ressenya d'algunes lectures per entendre i aprofundir en els temes discutits en aquest article.

Sobre la revolució industrial britànica recomano: Crafts, N.F.R. (1985), *British Economic Growth during the Industrial Revolution*. (Oxford: Clarendon 1985); North, D. C., i Weingast, B. R. (1989). Constitutions and commitment: the evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England. *Journal of Economic History*, 49(4), 803-832; Kelly, M., Mokyr, J., i Ó' Gráda, C. (2023). The mechanics of the Industrial Revolution. *Journal of Political Economy*, 131(1), 59-94.

Els clàssics sobre la industrialització catalana: Nadal, J. (1975). *El fracaso de la revolución industrial en España: 1814-1913* (Barcelona:Ariel); Nadal Oller, J., i Carreras, A. (1990). *Pautas regionales de la industrialización española* (siglos XIX y XX). (Barcelona: Ariel); Thomson, J. (1994). *Els orígens de la industrialització a Catalunya. El cotó a Barcelona*, (Barcelona: Edicions 62).

Algunes contribucions més recents al debat: Rosés, J. R. (2003). Why isn't the whole of Spain industrialized? New economic geography and early industrialization, 1797–1910. *Journal of Economic History*, 63(4), 995-1022; Rosés, J. R., Martínez-Galarraga, J., i Tirado, D. A. (2010). The upswing of regional income inequality in Spain (1860–1930). *Explorations in Economic History*, 47(2), 244-257; Prados de la Escosura, L., i Sánchez-Alonso, B. (2020). Economic development in Spain, 1815–2017, a *Oxford Research Encyclopedia of Economics and Finance*. ■

LA REEVALUACIÓ DE LA PARADOXA DEL CAPITAL HUMÀ I LA INDUSTRIALITZACIÓ DE CATALUNYA

Èric Gómez-i-Aznar

Coordinador de l'Àrea de Desenvolupament Econòmic
del Consell Comarcal del Baix Llobregat i professor
col·laborador de la UOC

Resum

El capital humà ha esdevingut un element clau de les teories de creixement econòmic, però la seva acumulació a molt llarg termini i el seu paper al començament de la Revolució Industrial són debats oberts. Això és conseqüència de la dificultat que té la història econòmica més quantitativa per confirmar empíricament certs models teòrics a conseqüència de la falta de dades. Aquesta recerca intenta contrastar i elaborar noves hipòtesis sobre el desenvolupament econòmic i els nivells de capital humà mitjançant noves dades per al cas de Catalunya.¹

Introducció

El capital humà és un factor determinant del creixement econòmic; però, què s'entén per capital humà i quin paper ha tingut en els processos de creixement econòmic històrics? Des de la història econòmica, el rol del capital humà en temps anteriors a la Revolució Industrial, i sobretot durant les primeres etapes d'aquesta, ha generat un debat obert, sobretot per la dificultat de mesurar-lo. La falta d'indicadors i la diversitat i complexitat que abasta el mateix concepte –que esdevé particularment greu per a temps passats–, ha provocat que la història econòmica més quantitativa no hi hagi donat un paper tan determinant com el que hi donen les teories de

creixement econòmic modernes. Amb tot, aquestes recerques, molt centrades en l'educació formal i que assenyalaven que el seu paper no hauria estat important en l'inici de la Revolució Industrial, han estat reevaluades en els darrers temps amb la utilització de noves metodologies i nous indicadors.

Catalunya, tot i ser el principal nucli industrial d'Espanya, mostrava el 1860 uns nivells d'alfabetització modestos. Per tant, com en la resta de casos de zones on es va produir la primera Revolució Industrial, es donaria la paradoxa del capital humà respecte de les teories de creixement econòmic modernes. Com a explicació, Jordi Nadal ja va proposar, en una visió pionera a mitjan anys noranta del segle XX, que la industrialització catalana hauria estat possible per la capacitació tècnica dels treballadors qualificats i la formació en el lloc de treball, i que l'alfabetització bàsica era un indicador de capital humà que no acabava de recollir bé aquestes habilitats. Per tant, la reevaluació de la paradoxa del capital humà i la industrialització inicial mitjançant nous indicadors quantitius des de la perifèria, i en concret en el cas català, pot contribuir al debat en la qüestió del mesurament de l'acumulació de capital humà i de la seva relació amb el dinamisme econòmic més enllà del cas britànic.

1 Agraïment. Aquesta contribució és el recull unificat de dos post publicats al bloc 5centims.cat

Per aportar nous indicadors que contribueixin al debat clomètric, s'utilitzen les formes més simples de capital humà, l'alfabe-

tització bàsica (saber llegir i escriure) i la capacitat aritmètica (saber comptar). Aquesta darrera es calcula mitjançant l'alfabetització matemàtica (*numeracy*) a través de l'*age-heaping* (apilament d'edats), i es considera un bon indicador de capital humà per a períodes preindustrials, ja que l'aplicabilitat de la capacitat aritmètica al món laboral d'aquell període és més elevada que la d'altres indicadors, i reflecteix millor la capacitat del sistema d'aprenents i artesans. Aquest sistema de formació va ser durant segles la principal via d'adquisició de coneixements tècnics. En canvi, l'alfabetització elemental és un bon indicador per veure l'evolució del capital humà amb la implantació dels sistemes d'escolarització massiva que es donen a partir del segle XIX.

El llegat preindustrial

Aquesta recerca intenta analitzar si, en el cas de Catalunya, els nivells de capital humà just abans de la Revolució Industrial eren més elevats del que es pressuposava. La hipòtesi és que la Catalunya de final del segle XVII i principi del segle XVIII ja tenia un procés d'acumulació de capital humà a llarg termini en certes capes professionals que va facilitar la implementació de la Revolució Industrial. Així, la primera contribució és l'obtenció d'un indicador de capital humà a Catalunya –l'única regió me-

diterrània on va tenir lloc una revolució industrial– anterior a l'efervescència de la Revolució i que ens permet avaluar si els nivells existents de capital humà en el període preindustrial poden haver afavorit un major dinamisme econòmic.

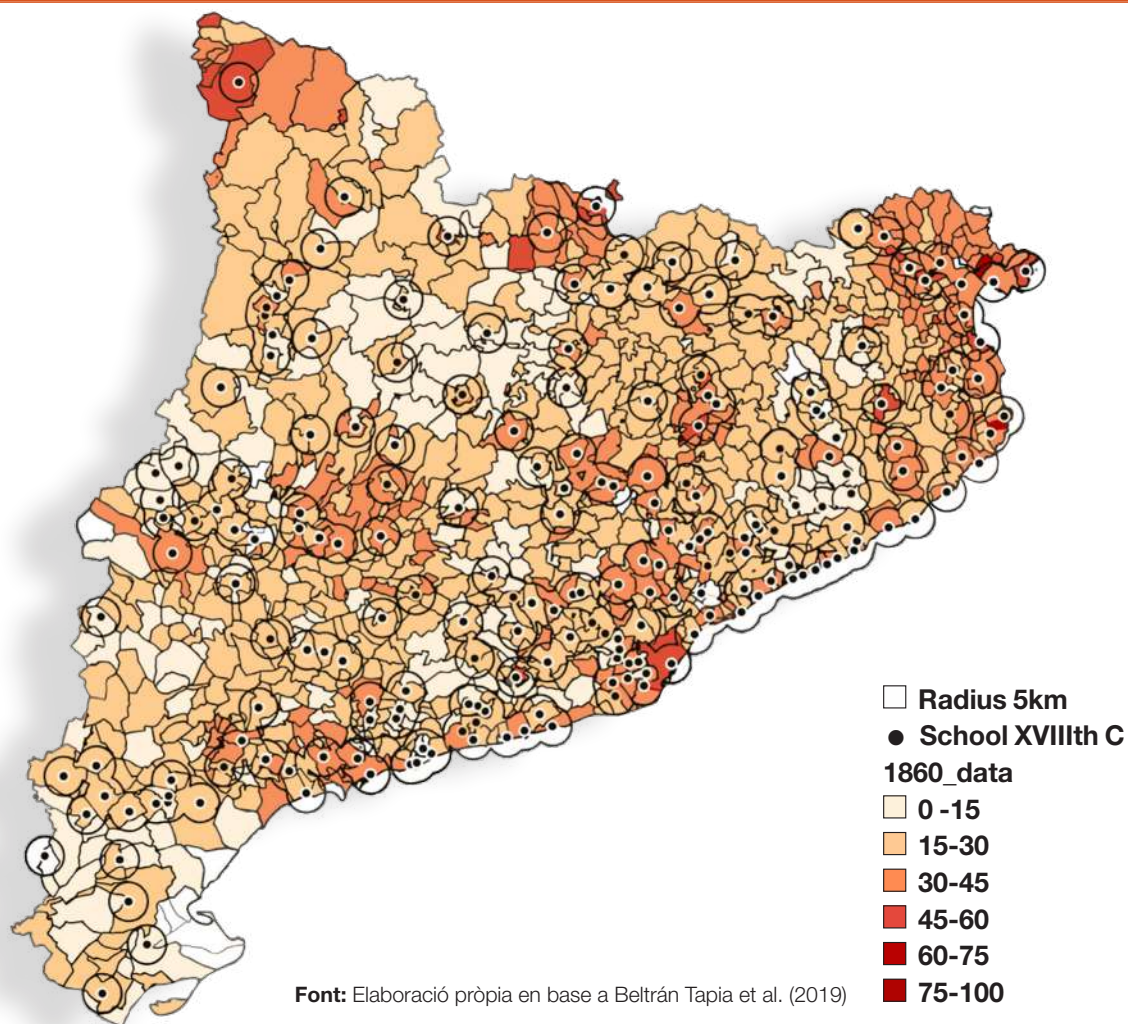
Tot i l'amplitud de la mostra estudiada (6.700 observacions) –del començament del segle XVIII– i del seu abast territorial (10 de les 12 divisions administratives existents), la diversitat de situacions locals obliga a ser prudent en la generalització dels resultats. Aquests, però, mostren que el nivell d'habilitats numèriques a Catalunya podria ser relativament alt abans de la Revolució Industrial, com mostra la taula 1, sobretot a les zones urbanes, on els nivells eren similars als d'altres ciutats europees ja des de principi del segle XVIII. També mostra un diferencial entre els entorns urbans i els rurals que no es detecta a Castella, tot i que en el sector tèxtil preindustrial de les zones rurals no es donaria aquesta diferència, ja que els treballadors d'aquest àmbit sí que tindrien nivells alts de capacitat aritmètica i serien equivalents als que es troben en altres zones d'Espanya² i d'Eu-

2 Álvarez, B. i Palencia, F. R. (2018). *Human capital and earnings in eighteenth-century Castile*. *Explorations in Economic History*, 67, 105-133.

Taula 1. Resultats segons el sector d'activitat i l'habilitat ocupacional

HABILITAT BÀSICA			HABILITAT OCUPACIONAL				
ACTIVITAT							
SECTOR	(%)	ABCC 1720	SENSE HABILITAT	HABILITAT BAIXA (%)	HABILITAT MITJANA (%) (%)	HABILITAT ALTA (%) (%)	N
Rural							
Primari	70.3	72.17	58.0	12.3	29.7	0.0	1
Secundari	21.3	70.44	0.2	54.0	44.8	0.9	433
Tèxtil	20.6	78.65	0,0	67,4	32,6	0,0	89
Terciari	8.4	81.62	9.4	25.9	21.8	42.9	170
Tots els treballadors urbans	100	72.7	41.6	22.3	32.1	4.8	2
			ABCC 67.8	75.2	75.7	82.8	
Urbana							
Primari	24.8	74.03	73.2	0.4	26.4	0.0	488
Secundari	54.1	85.37	0.1	48.8	50.9	0.2	1
Tèxtil	28	86.41	0.0	65.1	34.9	0.0	298
Terciari	21.1	86.84	8.4	19.0	37.5	35.1	416
Tots els treballadors urbans	100	82.18	19.9	30.5	42.0	7.5	2
			ABCC 70.2	85.2	86.5	87.0	
Font: Elaboració pròpia en base als padrons municipals de Olot 1716 ACG; Badalona 1717 AHMB; Pont de Suert 1717 AHLL; Tredòs 1717 AHLL; Girona 1720 AHMG; Tossa de Mar 1720 AHLL; Agramunt 1721 AHLL; Manresa 1721 AHM; Puigcerdà 1722; ACC; Llorenç del Penedès 1722 AHLL; Alella 1724 ACA; Caldes de Montbui 1724; Vilanova i la Geltrú 1724 ACG							

Figura 1. Taxes d'alfabetització masculina el 1860 i xarxa escolar el segle XVIII



ropa³. En aquest període l'economia catalana es caracteritza per un ràpid procés d'intensificació del sector agrícola, una protoindustrialització i l'expansió d'un model de producció basat en les relacions comercials.

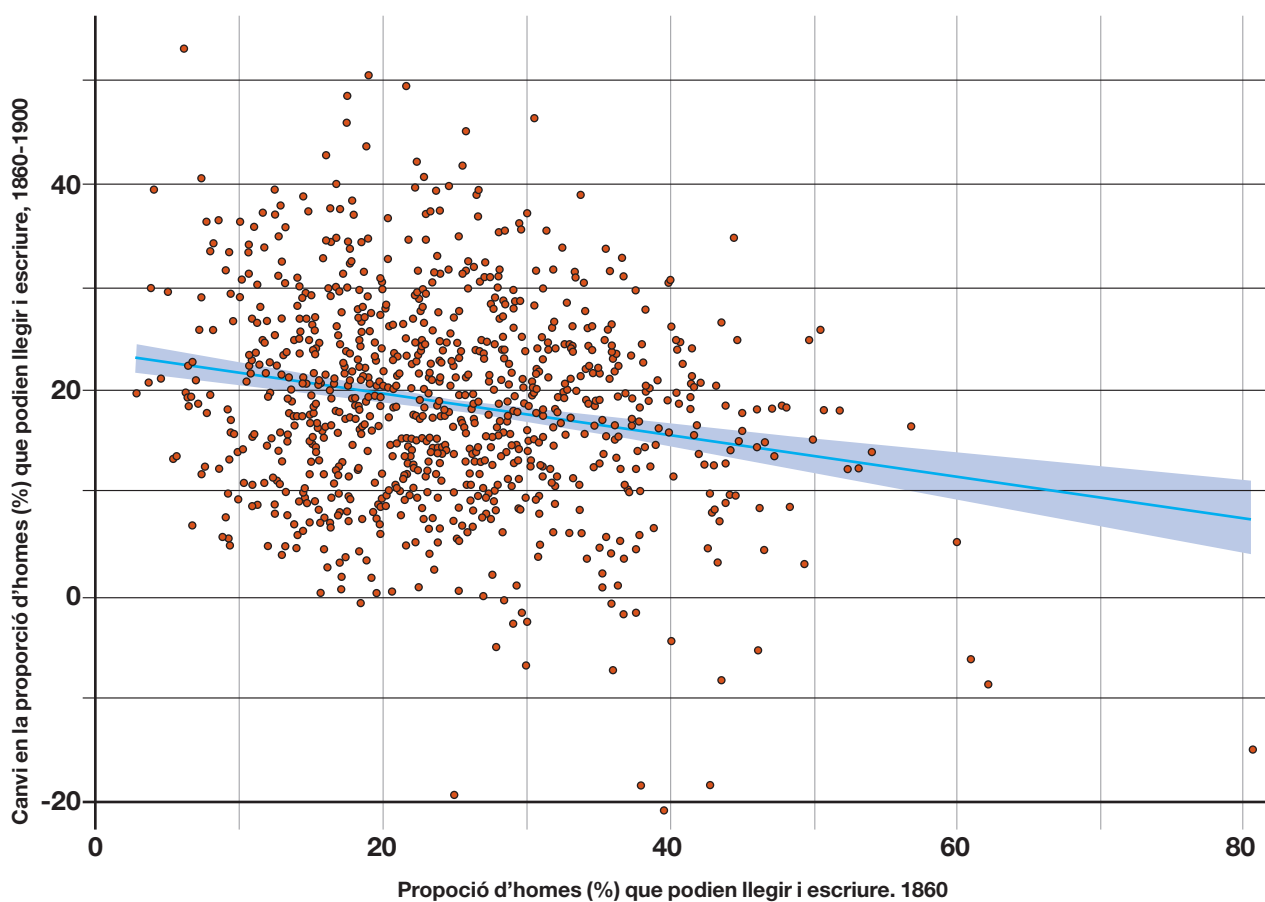
Els resultats també mostren que els nivells de capacitat aritmètica poden estar relacionats amb la classe social i la desigualtat, sobretot en l'accés a la terra. Aquests resultats estan en consonància amb els que s'han trobat per a Castella i per a Europa en el mateix període; i que també es troben en ana-

litzar el capital humà d'Espanya al segle XIX⁴. A més, el nivell d'habilitats ocupacionals també sembla estar molt correlacionat amb els nivells d'alfabetització matemàtica i, dins del sector secundari, destaca el sector del tèxtil. Tot sembla indicar que en un context de baixa inversió pública en educació, la formació en el lloc de treball i a la llar podrien haver facilitat l'accés a l'educació en un context de dinamisme econòmic com el de la Catalunya del segle XVIII, que podria incentivar l'adquisició d'aquestes habilitats numèriques. A més, tot i la precaució envers els resultats de la població femenina, la seva

³ Boot, H. M. (1995). *How skilled were Lancashire cotton factory workers in 1833*. *Economic History Review*, 283-303.

⁴ Tapia, F. J. B. i Martínez-Galarraga, J. (2018). *Inequality and education in pre-industrial economies: evidence from Spain*. *Explorations in Economic History*, 69, 81-101.

Figura 2. Convergència de les taxes d'alfabetització masculina a Catalunya, 1860-1900



Font: Elaboració pròpia en base a Beltrán Tapia et al. (2019)

similitud amb els resultats obtinguts en altres regions europees (igualment elevats), podria indicar que les dones també accedien a aquesta formació fora del sistema escolar.

El puzzle de la industrialització

Davant de l'aparent paradoxa assenyalada entre el nivell d'alfabetització i el desenvolupament industrial a Catalunya a mitjan segle XIX, la segona aportació d'aquesta investigació assenjala la pauta geogràfica de l'alfabetització a Catalunya a escala municipal durant el període d'industrialització. La imatge inicial de 1860 permet avaluar la incidència de l'antic règim en les dotacions inicials d'alfabetització, però l'anàlisi de setanta anys amb un nivell de desagregació local (que inclou la totalitat del gairebé miler de municipis que for-

men Catalunya) possibilita analitzar l'evolució de les desigualtats territorials respecte del capital humà en un context d'un creixement econòmic intens i que comprèn també la Segona Revolució Industrial. Mitjançant una nova evidència descriptiva, es valora com van millorar les taxes d'alfabetització municipals alhora que avançava la industrialització, en un context en què l'Estat havia passat a regular el funcionament de l'escola primària. També, en disposar de dades d'alfabetització femenina per a tot el període, se'n pot observar la dinàmica que experimenta, caracteritzada per unes xifres molt reduïdes, i davant d'una industrialització que portava les dones a incorporar-se al mercat de treball (paradigmàticament representat per les treballadores tèxtils). D'aquesta manera, es contribueix amb nous elements a il·lustrar la

complexitat existent entre la provisió i les dotacions de capital humà en un entorn d'intensa transformació econòmica com va ser la Catalunya del XIX i principi del segle XX.

Aquesta anàlisi descriptiva amb un elevat grau de detall territorial (els municipis) entre 1860 i 1930 ens dona una visió més complexa i variada que la utilitzada fins ara amb dades provincials. Una diversitat de situacions que concorda amb les trobades amb treballs recents per a altres regions d'Espanya o a la mateixa Catalunya, com el possible vincle entre nivells d'alfabetització i expansió del cooperativisme⁵. A més, permet examinar les trajectòries divergents que segueixen les taxes d'alfabetització masculina i femenina. També mostra que les diferències en l'alfabetització masculina el 1860 ja eren importants i reforça la hipòtesi que aquestes disparitats podrien tenir el seu origen en l'herència preindustrial, com es veu en la figura 1. També permet veure que en aquesta data, els entorns urbans de Catalunya –tot i notables excepcions– tenien taxes d'alfabetització més altes, cosa que pot estar vinculada amb el fet que eren les zones amb més activitat industrial i mercantil, i lloc de residència de les elits.

L'evolució entre 1860 i 1930 de la figura 2 mostra una reducció de les diferències inicials i una millora generalitzada en la qual la Catalunya rural també va participar de l'avanç en l'alfabetització. Aquestes dades mostren la diferència amb l'evolució observada per al conjunt d'Espanya en el mateix període, on l'avanç en l'alfabetització va ser lent i van augmentar les desigualtats territorials en educació, especialment la segona meitat del segle XIX. Les particulars característiques socioeconòmiques de Catalunya, resultat del dinamisme econòmic i industrialitzador d'aquesta etapa, podrien haver incrementat la demanda d'escolarització i facilitat l'augment de l'oferta educativa. El resultat assenyalava que l'alfabetització i la formació en l'entorn laboral haurien pogut ser més complementàries del que s'havia suposat, tal com pressuposava Nadal. Aquestes particulars característiques es van accentuar entre 1900 i 1930 en un marc institucional diferent del període previ. El 1930 la majoria de Catalunya ja tenia altes taxes d'alfabetització masculina i gran part del territori va participar de la millora educativa.

Pel que fa a l'alfabetització femenina, la seva evolució difereix de la masculina. Partint d'uns nivells molt baixos el 1860, té una

millora important fins al 1900, sobretot en aquells municipis que partien de nivells elevats i amb major taxa d'alfabetització masculina; fet que va fer augmentar les diferències territorials. En canvi, entre 1900 i 1930, el progrés encara va ser més intens i hi van participar el conjunt dels municipis catalans. Tot i això, durant tot el període analitzat, sembla que les dones van tenir més oportunitats d'accedir a l'escola en entorns urbans. En un context en què la participació femenina al mercat de treball (en molts casos en la indústria tèxtil) va ser destacada, l'evolució positiva entre 1860 i 1930 reforçaria la retroalimentació positiva de la relació complementària entre alfabetització i formació en l'entorn laboral, i que les zones més dinàmiques econòmicament també van tenir més demanda de formació.

Conclusions

En conjunt, els resultats obtinguts en aquest estudi fan referència al cas concret català i les seves singularitats respecte del capital humà. Com a regió europea que va participar de manera pionera en la primera Revolució Industrial, l'estudi de la formació del capital humà representa una aportació als debats existents respecte de la importància del capital humà més bàsic, com és l'alfabetisme matemàtic (numeracy) o l'alfabetisme funcional (literacy), en la industrialització i durant les primeres etapes del desenvolupament econòmic. Catalunya mostra que a principi del segle XVIII, les zones urbanes –amb més dinamisme econòmic i comercial– tenen nivells de capital humà més alts que les rurals, fet que contrasta amb el cas de Castella on no es donen aquestes divergències. En canvi, l'evolució de l'alfabetització masculina entre 1900 i 1930, en un marc institucional diferent del període previ, mostra una reducció de les desigualtats territorials que contrasta amb la de la resta d'Espanya. Els resultats mostren una realitat complexa a Catalunya, i requereixen una anàlisi més sòlida que permeti contrastar la validesa d'alguns d'aquests arguments. Així mateix, suggereixen que el dinamisme econòmic preindustrial i el posterior procés d'industrialització podria haver incrementat la demanda de capital humà en el llarg termini, fet que assenyalaria que educació i formació en l'entorn laboral van poder ser més complementàries del que s'ha suposat. Tot plegat contribueix a reavaluar la paradoxa del capital humà i replantejar el paradigma actual del cas català. ■

⁵ Medina-Albaladejo, F. J., Añón Higón, D., Díez-Minguella, A. i Lana-Berasain, J. M. (2021). *Old wine in new wineskins? Understanding the cooperative movement: Catalonia, 1860–1939*. *European Review of Economic History*, 25(2), 328–354.

LES ARRELS

DE LA INDUSTRIALITZACIÓ CATALANA: DEL SEGLE XVIII A LA GUERRA CIVIL

Julio Martinez-Galarraga

Universitat de Barcelona i Centre d'Estudis Jordi Nadal

Alfonso Díez-Minguela

Universitat de València

Daniel A. Tirado-Fabregat

Universitat de València

1. Introducció

La Revolució Industrial ha estat probablement l'episodi més transformador que ha viscut la humanitat al llarg de la història. D'una banda, la industrialització va permetre superar el cicle d'estancament típicament maltusià que impedia el progrés econòmic en les societats preindustrials i va encetar una nova etapa caracteritzada pel creixement econòmic modern. D'altra, i vist des d'una perspectiva actual, la Revolució Industrial va representar l'inici de l'era de la tecnologia. Així, la mecanització dels processos productius va comportar un augment de la capacitat de producció i de la productivitat en una magnitud mai vista. El resultat ha sigut que, a llarg termini, les societats que s'han anat sumant a aquest procés han assolit uns nivells de riquesa i benestar material com mai abans s'havien obtingut. Amb origen a Gran Bretanya, bressol de la Revolució Industrial, la industrialització es va anar estenent per la resta d'Europa de manera gradual, del centre cap a la perifèria continental, no tant com una taca d'oli sinó més aviat com ho fan els bolets. Autors clàssics en l'estudi de la industrialització europea com David Landes o Sidney Pollard ja senyalaven que el sorgiment de la

indústria moderna havia estat un procés amb un marcat caràcter regional. Eren algunes regions europees com el Lancashire a Anglaterra o la conca del Rhur a Alemanya, i no els estats en el seu conjunt, les que havien dut a terme la transformació industrial del segle XIX.

Aquest és també el cas català. Catalunya va maldar des de bon començament per seguir les passes britàniques i fins a cert punt ho va aconseguir, duent a terme un procés d'industrialització que es va completar al llarg del segle XIX. La transformació econòmica i social que va comportar la industrialització va ser extraordinària i va canviar de soca-rel les bases sobre les quals es fonamentaven l'economia i societat catalanes. Així mateix, i des d'un àmbit acadèmic, la importància de la industrialització per a Catalunya ha fet que amb els anys hagi esdevingut un tema molt estudiat. La bibliografia és tan extensa i variada que no seria possible –ni és tampoc l'objectiu d'aquest treball– dur a terme en aquestes pàgines una revisió exhaustiva d'aquesta literatura. Potser n'hi haurà prou a refe-

rir el lector al relativament recent *Atles de la industrialització de Catalunya, 1750-2010*, una obra col·lectiva que constitueix una magnífica síntesi del coneixement acumulat en les darreres dècades (Nadal *et al.*, 2012).

L'objectiu d'aquest treball és més modest. La motivació darrere de les pàgines següents és presentar alguns dels avenços (no tots, ni molt menys) que s'han produït en els últims anys en l'estudi de la industrialització catalana¹. Entre aquests avenços en volem destacar dos. En primer lloc, s'ha generat nova evidència quantitativa relativa a la indústria en el context de reconstrucció de sèries històriques de PIB. Això implica que disposem de dades de valor afegit brut (VAB) per a la indústria catalana en els anys compresos entre 1860 i 1930, amb una freqüència decennal. Sobre la base d'aquestes noves estimacions es presenta l'evolució de la indústria catalana durant un període clau de l'expansió de la industrialització que es tancarà amb l'arribada de la Guerra Civil.

De la mateixa manera, també s'ha fet un esforç interpretatiu per mirar d'entendre millor algunes de les raons que expliquen aquesta evolució. D'una banda, s'ha tornat la mirada cap a la primerenca industrialització catalana, és a dir, a finals del segle XVIII, per mirar d'oferir nova llum a partir de l'aplicació de teories recents que han permès reinterpretar la industrialització britànica: en concret, la que tracta d'explicar l'adopció de les primeres màquines en funció de l'estructura dels preus relatius dels factors de producció. D'altra banda, tota una línia de recerca s'ha orientat cap a l'anàlisi de la industrialització des de la perspectiva que ofereix la nova geografia econòmica (NEG, per les seues sigles en anglès). Diverses investigacions han donat lloc a un corpus de treballs que han permès reinterpretar la primera gran etapa de la industrialització catalana a través de la caixa d'eines que ofereix la NEG. Resumir algunes de les principals conclusions que es poden extraure d'aquest conjunt de treballs és una altra de les motivacions principals d'aquestes pàgines.

Amb aquests objectius, i amb la intenció de mantenir al llarg del text una certa seqüència cronològica, l'article s'estructura de la

manera següent. A l'apartat 2 ens centrem en els orígens de la mecanització a Catalunya a finals del segle XVIII i, més concretament, a mirar d'entendre per què es va produir l'adopció (tan ràpida en un context europeu) de la *spinning jenny*, la màquina que va encetar la industrialització al sector cotoner. A l'apartat 3 mirem d'oferir una visió general de l'evolució de la indústria a Catalunya entre 1860 i 1930, combinant informació estadística de caràcter quantitatiu ja coneguda (l'índex de producció industrial o les quotes fiscals) amb les noves dades disponibles de VAB industrial. Finalment, l'apartat 4 presenta de manera resumida algunes de les contribucions que des de la nova geografia econòmica han ajudat a aprofundir en les causes que explicarien l'evolució de la indústria a Catalunya en aquells anys. El treball es tanca amb unes breus conclusions.

2. Els orígens de la industrialització: la Catalunya del XVIII

Durant la segona meitat del segle XVIII la Revolució Industrial va començar a agafar embranzida a Gran Bretanya. Aquest procés es va caracteritzar, entre altres aspectes, per l'aparició de les primeres màquines, l'efecte principal de les quals va ser generar amb el pas del temps un augment substancial de la capacitat de producció i de la productivitat de l'economia britànica. Així, l'inici de la industrialització s'acostuma a associar amb la mecanització de la fabricació de peces de roba de cotó i, de manera més concreta, amb la *spinning jenny*, una màquina emprada per filar cotó inventada el 1764 per James Hargreaves al comtat del Lancashire, al nord d'Anglaterra. A aquesta nova tecnologia van seguir-ne altres dins del mateix sector cotoner, així com diverses macroinvenccions entre les quals caldria destacar la màquina de vapor patentada per James Watt el 1769. A partir d'aquestes noves tecnologies a poc a poc la mecanització es va anar estenent a altres activitats industrials i va transformar per sempre l'economia i societat britàniques.

En aquest context històric, Catalunya destaca per haver estat un dels primers seguidors de la industrialització britànica i per representar fins a cert punt una excepció en esdevenir l'única regió plenament industrialitzada de l'Europa del sud en el decurs del segle XIX. Dos aspectes caldria remarcar en aquest punt. D'una banda, la *spinning jenny* va arribar a terres catalanes el 1784 introduïda per dos fabricants de màquines francesos, Pontet i Pradel, i les primeres màquines van ser adquirides per la Reial Companyia de Filats de Cotó. A aquesta ràpida adopció inicial va seguir un intens procés de difusió. El 1791 ja

1 Una bona part de les dades i arguments que es presenten en aquest article han format part de l'agenda de recerca dels autors que el signem. Volíem, però, fer palès que aquesta recerca s'ha realitzat tot sovint en col·laboració amb altres col·legues, tal com mostren les referències al llarg del text.

hi havia en funcionament almenys 108 *spinning jennies* al Principat i al llarg de la dècada següent el nombre de màquines instal·lades no va parar d'augmentar. Aquesta ràpida difusió de les màquines de filar cotó il·lustra el caràcter precoç de la industrialització catalana, un fet que no va passar desapercebut als contemporanis i viatgers com l'agrònom Arthur Young, qui va qualificar Catalunya, ja a l'any 1787, com una "petita Anglaterra".

D'altra banda, aquesta arrencada industrial no va sorgir del no-res. Les arrels d'aquest procés es poden trobar en els canvis que havia experimentat l'economia catalana durant l'Època Moderna, principalment als segles XVII i XVIII (Vilar, 1974). En aquell període es va començar a dur a terme a Catalunya un procés gradual d'especialització productiva amb unes característiques pròpies molt marcades (Torras, 1984). Per un costat, l'expansió vinícola a les zones costaneres del país va portar a una creixent inserció dins el comerç internacional atlàntic gràcies a l'exportació de vins i aiguardents (Valls, 2004). Per l'altre, es va consolidar una manufactura protoindustrial principalment llanera a l'interior del país. A aquesta s'afegiria, des de la dècada del 1730, el sorgiment de les indies, clar exponent de la nova manufactura tèxtil cotonera, un sector modern, inicialment concentrat a la ciutat de Barcelona, dedicat en un primer moment a l'estampació però que posteriorment va incorporar la filatura i el tissatge (Sánchez, 1989). És en aquest context que l'arribada de les primeres *spinning jennies* va marcar l'inici de la industrialització catalana, en la qual el tèxtil jugarà un paper principal.

Ara bé, per què Catalunya va esdevenir aquesta excepció al sud d'Europa amb un paper capdavanter en l'inici de la industrialització? La resposta a aquesta pregunta està molt relacionada amb els debats al voltant de les causes de la Revolució Industrial a Gran Bretanya. En aquest sentit, una de les explicacions més reeixida dels últims anys suggereix que per a la industrialització britànica va resultar clau la relació existent entre els preus dels factors de producció (Allen, 2009). Segons aquesta interpretació, si la Revolució Industrial va sorgir a Gran Bretanya a finals del segle XVIII és perquè allà i en aquell moment es donaven les circumstàncies òptimes atès que existien els incentius perquè hi hagués una forta demanda de tecnologia per part d'empresaris i industrials. Els salaris reals eren elevats, clarament més alts que a la resta d'Europa (amb l'excepció d'Holanda) i, en canvi, el capital era relativament barat com també ho era la nova energia disponible que havia

d'alimentar les màquines de la Revolució Industrial: el carbó mineral. Aquesta estructura de preus relatius empenyia, doncs, cap a la mecanització de la producció, atès que aquesta permetria d'estalviar treball (el factor de producció car) per tal de fer servir de manera més intensiva els factors de producció més barats: capital i energia².

Dins d'aquest marc explicatiu, quina era la situació a Catalunya? Poden els preus relatius dels factors de producció explicar la mecanització de finals del XVIII i la primerenca adopció de la *spinning jenny* per filar cotó? Per contestar aquestes preguntes la clau es troba en la relació entre el preu del treball i el cost del capital. És a dir, dins la indústria tèxtil i, més concretament en el sector de la filatura del cotó, cal mirar la ràtio entre els salaris que rebien els treballadors (habitualment filadores) i el preu d'adquisició d'una màquina de filar del tipus *spinning jenny*. Els resultats mostren que a Catalunya aquesta relació era superior a la francesa i, tot i ser inferior, no estava lluny de la trobada a Gran Bretanya. És a dir, que en el sector de la filatura de cotó, els salaris eren relativament elevats respecte del preu del capital. A més, quan es planteja una anàlisi de rendibilitat a nivell més microeconòmic, els càlculs també confirmen que a la Catalunya de finals del XVIII existia un incentiu per adoptar la *spinning jenny* i, d'aquesta manera, estalviar treball (el factor de producció car) en uns anys en què, per exemple, aquesta màquina encara no resultava rendible a França.

En última instància, aquests salaris de les filadores relativament elevats s'explicarien pel boom del sector cotoner català durant el període comprès entre 1783 i 1796, quan la fi del bloqueig britànic va permetre un ressorgiment de les exportacions de teixits estampats, al mateix temps que s'anaven substituint els filats maltesos i es generalitzava la filatura autòctona. Així doncs, malgrat que la Catalunya de finals del XVIII no era una *high wage economy* en el sentit que ho era Gran Bretanya durant l'Època Moderna, l'especialització productiva i el dinamisme econòmic català dels segles previs havien donat lloc a l'aparició d'un potent sector cotoner que va adoptar amb rapidesa, perquè era altament rendible atesos els preus relatius dels factors de producció, la màquina més senzilla de la Revolució Industrial brità-

2 Al seu torn, que Gran Bretanya s'hagués convertit en una economia de salaris elevats (*high wage economy*) s'ha vinculat a l'èxit britànic en el context de l'economia atlàntica de l'època moderna, i l'aprofitament de les oportunitats que es van obrir amb l'expansió comercial (i colonial) europea.

nica: la *spinning jenny* (Martínez-Galarraga i Prat, 2016).

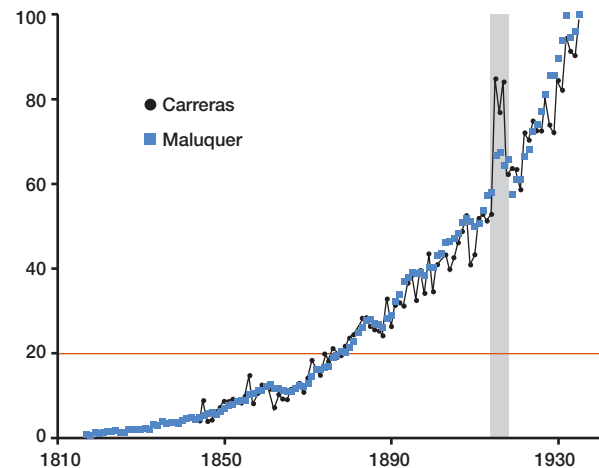
Ara bé, el camí cap a la plena industrialització, que es va aconseguir ja al segle XIX, va ser llarg. A partir de 1797 s'encadenaren, de manera successiva, una nova guerra amb Gran Bretanya, la invasió francesa, i la pèrdua de les colònies continentals americanes. Tot això va afectar greument la incipient indústria cotonera catalana, però la mecanització de la filatura va continuar avançant, inclús amb una versió autòctona millorada de la *spinning jenny* –la berguedana–, i amb màquines de filar no accionades ja per persones, sinó per energia inanimada: la *water frame* (introduïda per tècnics anglesos el 1793) y la *mule jenny* (amb les primeres màquines arribades al Principat l'any 1805). Llavors es va emprar la força de l'aigua dels rius o la d'animals de càrrega per moure aquestes noves màquines. Tanmateix, l'adopció de la màquina de vapor i del carbó mineral era a la llarga inevitable. El 1833 es va inaugurar la fàbrica de Bonaplata, el primer vapor a Barcelona, i a partir de la dècada de 1840 aquest model es va generalitzar. A diferència del que havia succeït amb la *spinning jenny*, en aquesta nova etapa l'absència de carbó barat va condicionar fortament la indústria cotonera catalana; els preus relatius dels factors de producció ja no eren tan favorables per a l'adopció de les noves màquines. Malgrat això, el procés no es va revertir i la industrialització es consolidaria amb el pas al sistema de fàbrica tot convertint Catalunya en la principal concentració industrial del Mediterrani durant el segle XIX (Nadal, 1975).

3. Cap a una quantificació de la indústria catalana, 1860-1930

L'evolució del sector industrial s'ha aproximat habitualment a través de la construcció de sèries de producció industrial. Des de la història econòmica aquest ha estat un camí sovint recorregut, i ens ha ofert la possibilitat de conèixer la dinàmica seguida pels diferents processos d'industrialització per països i regions a través d'índexs de producció industrial. En el cas de Catalunya, disposem d'un índex de producció industrial, elaborat per Albert Carreras (1992), que permet resseguir el comportament de la indústria catalana durant la primera gran etapa de la industrialització³. A la figura 1 s'observa que la indústria catalana va tenir un creixement continu i gradual entre principis del

³ A partir de 1860 l'índex inclou 22 sectors industrials mentre que fins aleshores es basa només en la indústria cotonera. Jordi Maluquer de Motes (1994) va proposar un índex de producció alternatiu, que comença el 1817 i que mostra una evolució similar però amb una tendència més suavitzada (figura 1).

Figura 1. Índex de producció industrial. Catalunya (1935=100)

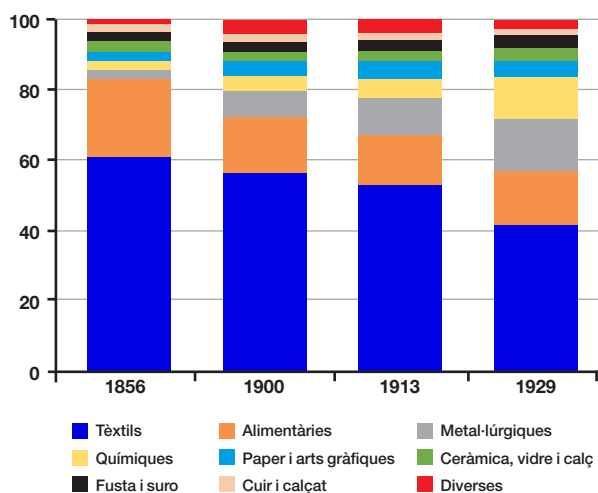


Font: Carreras (1992) i Maluquer de Motes (1994).

segle XIX i 1935, sense grans fluctuacions que alteressin aquesta tendència. Es detecta, això sí, un canvi important en el ritme de progrés industrial derivat de l'impacte positiu que va representar la Primera Guerra Mundial. No obstant això, aquest *shock* fou transitori i la indústria catalana va recuperar la seua tendència prèvia de creixement en acabar el conflicte, si bé es percep una certa acceleració vinculada al progrés que van experimentar les indústries associades a la Segona Revolució Industrial, com veurem més endavant. Tot i així, també hi trobem conjuntures, no tan favorables, que van generar algunes oscil·lacions a curt termini en l'índex. Aquestes coincideixen amb moments de crisi econòmica, com als anys 1860, resultat de la fam de cotó patida durant la Guerra de Secessió nord-americana, o durant la dècada dels 1880 a causa de la crisi agrària i la fi de la Febre d'Or.

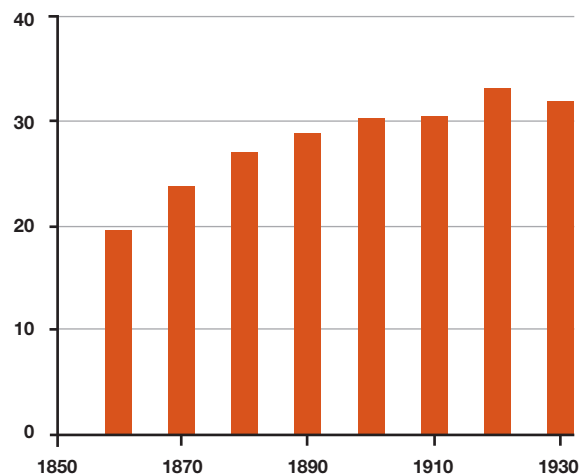
Per tal d'aprofundir en l'estructura interna de la indústria a Catalunya i conèixer quin era el pes relatiu de cada branca industrial, habitualment s'ha fet ús de la informació, de caràcter fiscal, que subministren les *Estadístiques administratives de la contribució industrial i de comerç* (juntament amb l'*Estadística de la contribució d'utilitats* a partir del nou segle). Les dades, recollides a la figura 2, mostren una indústria tèxtil que representava pràcticament el 60% de la indústria catalana durant la segona

Figura 2. Distribució sectorial de la indústria a Catalunya, 1856-1929



Font: Nadal et al. (2012).

Figura 3. Valor afegit brut industrial català sobre el total espanyol (%)



Font: Díez-Mingueta et al. (2018).

meitat del segle XIX. La preeminència del tèxtil és, doncs, clara⁴. I ho fou almenys fins la Primera Guerra Mundial, quan la indústria catalana hauria començat un procés de major diversificació. En les primeres dècades del segle XX, mentre que el pes del tèxtil es va reduir al 40% de les quotes pagades, altres branques com les construccions metàl·liques, la química i l'electricitat se sumaven amb força a la indústria moderna. Com es pot observar, aquestes últimes, que junt amb el motor d'explosió i els automòbils són indústries paradigmàtiques de la Segona Revolució Industrial, van augmentar de manera substancial la seua participació dins de la indústria catalana.

Aquesta informació es pot completar amb estimacions recents que han ofert nova evidència quantitativa. En els últims anys, des de la història econòmica s'han produït avenços significatius en la reconstrucció d'agregats macroeconòmics regionals de caràcter històric. Això, en el cas d'Espanya, s'ha traduït en la possibilitat de disposar de dades a un nivell de desagregació provincial del producte interior brut (PIB) i del valor afegit brut

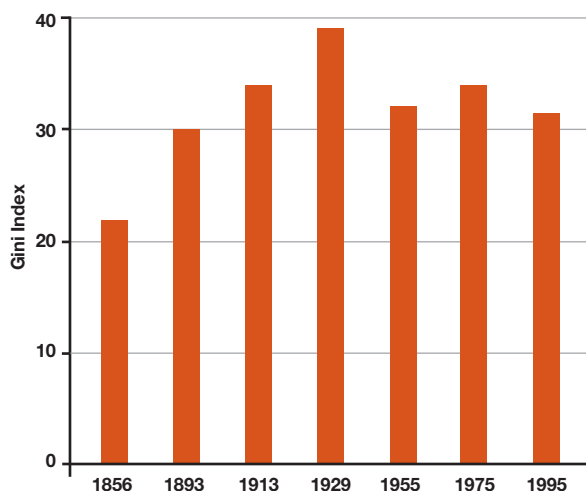
⁴ Dins del tèxtil, el cotó va ser el sector capdavanter. El 1900 les quotes pagades per la indústria cotonera representaven, elles soles, el 35% de la tota la tributació pagada per la indústria catalana. Al cotó, hi seguia en importància la indústria llanera, concentrada al Vallès, en torn dels nuclis de Sabadell i Terrassa.

(VAB) per als diferents sectors d'activitat econòmica –agricultura, indústria, serveis– des de mitjan segle XIX (Díez-Mingueta *et al.*, 2018)⁵. Enfront de les aproximacions tradicionals, basades en la perspectiva de l'*output*, les noves dades s'han obtingut a partir d'una estimació basada en les rendes (salarials i del capital) generades per la producció industrial de les regions.

Per tant, gràcies a les noves estimacions disposem de dades de VAB industrial per al conjunt de Catalunya per al període comprès entre 1860 i 1930, amb una freqüència decennal. La figura 3 mostra el pes que ha tingut la indústria catalana dins del conjunt espanyol. En termes relatius, els resultats apunten que el 1860 la indústria a Catalunya ja representava una part important del total espanyol, aproximadament el 20%. Aquesta xifra resulta més significativa si es té en compte que en aquell moment la població catalana a penes arribava al 10% de la població espanyola. A partir d'això moment el VAB industrial català va augmentar de manera sostinguda en el temps, tal com mostrava l'índex de producció industrial. Així, durant les primeres dècades del segle XX la in-

⁵ Aquest esforç s'emmarca dins d'una iniciativa d'abast europeu que ha tingut com a objectiu oferir nova evidència quantitativa (per a quinze països de l'Europa occidental) i estudiar el desenvolupament econòmic de les regions europees en perspectiva històrica (Rosés i Wolf, 2019).

Figura 4. Concentració de la indústria a Espanya, 1856-1995 (NUTS 3)



Font: Tirado et al. (2013).

dústria catalana ja representava més del 30% de la indústria espanyola i es va mantenir al voltant d'aquest valor en les dècades següents. Val a dir que el 1930, la població catalana era 13% del total espanyol. En resum, es pot concloure que en el període comprès entre meitat del segle XIX i l'esclat de la Guerra Civil, la indústria catalana va passar de representar una cinquena part de la indústria espanyola a ser pràcticament una tercera part. Un progrés i un pes més que notable i que en el seu dia va dur Jordi Nadal a encunyar l'expressió "Catalunya, la fàbrica d'Espanya".

En aquest punt caldria fer esment a un altre element rellevant. Si a la contribució del Principat afegim la de la indústria basca, les xifres per al 1930 augmenten fins al 41% del VAB industrial del conjunt d'Espanya. Una proporció sense dubte molt elevada i que reflecteix el fet que, dins del context general del fracàs de la Revolució Industrial a Espanya, Catalunya i Euskadi van ser els únics territoris que van dur a terme les intenses transformacions que implica la industrialització. I ho van fer especialitzant-se en dos dels sectors que havien liderat la Revolució Industrial britànica, el cotó i el ferro, respectivament. Comptat i debatut, el resultat de tot plegat va ser que durant les primeres etapes de la industrialització es va produir un augment molt important de la concentració espacial de la indústria dins la Península, com es pot observar a la figura 4. Per tal d'aprofun-

dir en les causes d'aquesta evolució, a continuació, presentem de manera resumida algunes contribucions que fent ús de la nova geografia econòmica han mirat d'entendre les raons d'aquest intens procés de concentració industrial.

4. La industrialització catalana des de la geografia econòmica

Per què la indústria es va desenvolupar i concentrar a Catalunya amb tanta intensitat durant el segle XIX i fins a la Guerra Civil? Un seguit de treballs han intentat entendre millor aquesta realitat a partir del marc interpretatiu que ofereix la nova geografia econòmica. L'emergència de la NEG a principis dels anys 1990 (Krugman, 1991) va generar des de la teoria econòmica un marc analític de gran valor per tal d'estudiar la localització en l'espai de l'activitat econòmica i, particularment, de la indústria, al llarg del temps. Entre d'altres aspectes, aquest component temporal fa de la NEG un camp d'especial interès per a la història econòmica.

De manera resumida, els models NEG mostren com la interacció entre els costos de transport i els rendiments creixents a escala en un context de competència monopolística poden donar lloc a una concentració en l'espai de l'activitat econòmica. Aquest, a més, és un procés circular i acumulatiu que fa que els avantatges inicials que presenten alguns territoris per atraure les activitats econòmiques es reforcin amb el pas del temps. En altres paraules, els models teòrics ajuden a explicar l'aglomeració de l'activitat econòmica en un context caracteritzat per la caiguda en els costos de transport i l'augment de la presència d'economies d'escala en la producció. I fins a cert punt això és el que ha succeït des del començament de la Revolució Industrial. D'una banda, el progrés de la tecnologia va generar una reducció del cost de transport, amb exemples ben il·lustratius com el ferrocarril o la navegació a vapor, que van afavorir una progressiva integració dels mercats. D'altra banda, la industrialització va donar lloc a l'aparició de les fàbriques i la producció en massa, i amb elles, les economies d'escala i els rendiments creixents. En aquestes circumstàncies, els models NEG prediuen que durant les primeres etapes de la industrialització les activitats industrials tendiran a concentrar-se en un nombre limitat de territoris.

Dins d'aquesta línia d'anàlisi, un conjunt d'estudis han permès identificar alguns dels elements que van impulsar la concentració de la indústria a Catalunya. L'estratègia empírica seguida sovint ha intentat contrastar el pes relatiu que van tenir diverses explicacions teòriques a l'hora d'explicar la localització indus-

trial. Així, junt amb els rendiments creixents i les economies d'aglomeració típiques de la geografia econòmica, també s'han considerat explicacions alternatives, com ara l'avantatge comparatiu en la dotació de factors, típiques de les teories tradicionals del comerç internacional, representades pel teorema de Heckscher-Ohlin. D'una banda, Tirado *et al.* (2002) han mostrat que a mesura que s'integrava el mercat espanyol al llarg de la segona meitat del XIX, la geografia econòmica peninsular anava canviant i la indústria s'anava concentrant als territoris amb un mercat més gran i amb sectors industrials caracteritzats per una major presència d'economies d'escala. Així mateix, cap a finals de segle l'avantatge comparatiu en la dotació de capital humà s'havia convertit també en un factor important. D'altra banda, Rosés (2003) en un treball que s'emmarca en una línia d'anàlisi similar, ha conclòs que la industrialització catalana seria resultat de l'abundància de capital i d'artesans que s'havia anat acumulant en etapes prèvies, i que va ser sobre aquesta base de dotació de factors que es van poder aprofitar les economies d'escala i els rendiments creixents, a través del *home-market effect*, tal com suggereix la NEG.

Aquests arguments han estat confirmats en un treball que incorpora a l'anàlisi una variable fonamental en els treballs empírics que han mirat de contrastar les prediccions teòriques dels models NEG: l'accés als mercats o potencial de mercat (Martínez-Galarraga, 2012). De manera intuïtiva, la NEG apunta que la posició geoeconòmica dels territoris, és a dir, la dimensió del mercat i la proximitat a mercats grans (*market access*), és un element clau per generar les forces que donen lloc a l'aglomeració de les activitats industrials que gaudeixen d'economies d'escala (*scale effect*). D'aquest treball s'infereix que a mesura que la integració del mercat domèstic avançava, els mecanismes de tipus NEG es van convertir en els principals determinants de la localització industrial a Catalunya. Tot i que l'avantatge comparatiu en la dotació de factors, com ara el capital humà, va ser important, la interacció entre potencial de mercat i economies d'escala, el *scale effect*, hauria estat la variable decisiva. Així, des de mitjans del XIX i fins a la Guerra Civil, les indústries amb rendiments creixents derivats de les economies d'escala van tendir a concentrar-se en els territoris peninsulars amb un millor accés als mercats, és a dir, Catalunya.

Aquests resultats s'han completat amb l'estudi de l'existència d'un efecte d'aglomeració com a factor explicatiu del creixement de la indústria catalana, aproximat des d'un punt de vista

dinàmic, en què els avantatges inicials es magnifiquen amb el pas del temps (Martínez-Galarraga *et al.*, 2008). Així, dins del conjunt d'Espanya, les zones amb una major densitat espacial d'activitats industrials com Catalunya també van gaudir d'una major productivitat del treball a la indústria. Aquest efecte ja estava present durant la segona meitat del XIX i va continuar amb força fins a l'inici de la Guerra Civil, consolidant l'aglomeració industrial a Catalunya. En conjunt, l'anàlisi dels elements determinants de la localització de l'activitat industrial en el territori duta a terme en aquests treballs mostra que la històricament elevada concentració geogràfica de la producció industrial en terres catalanes es relacionaria amb l'existència d'economies d'escala en els processos productius industrials. Economies d'escala que, en actuar de forma conjunta amb la reducció dels costos de transport, haurien afavorit l'aglomeració industrial en aquells territoris que disposaven d'un major potencial de mercat, com ara Catalunya.

Els mecanismes a partir dels quals es produeix la concentració de la indústria en uns determinats territoris, és a dir, les forces d'aglomeració, també són descrites en els models NEG. Primer, la localització que disposa d'un mercat més gran atraurà el capital atès que la demanda de béns manufacturats també serà més gran i les empreses preferiran ubicar-se allí amb l'objectiu d'estalviar en costos de transport (*backward linkages*). Com a conseqüència d'això hi haurà un augment dels salaris reals que, al seu torn, generarà una atracció i un flux de migració cap a aquesta localització (*forward linkages*). Respecte de la predicció de l'augment dels salaris reals, Tirado *et al.* (2006) han examinat el sector industrial en el període d'entreguerres, i verificat, a partir de l'estimació d'una equació de salaris per a l'any 1920, l'existència d'un gradient salarial en l'economia espanyola. Així, d'aquesta anàlisi es pot concloure que hi havia una relació entre més potencial de mercat, com era el cas de Catalunya, i salaris reals més alts en la indústria, que anaven disminuint amb la distància respecte d'aquest centre industrial.

Ara bé, el gradient salarial pot veure's alterat al llarg del temps. Un aspecte que s'ha estudiat és l'impacte que poden tenir sobre aquest gradient les polítiques comercials i, en concret, una intensificació de les polítiques de tall proteccionista. Les primeres etapes del procés d'industrialització a Espanya van transcorrer en paral·lel a una major integració del mercat interior i, inicialment, també una creixent integració en els mercats internacionals, resultat de la implementació d'un política comercial

de tall més liberal. Tanmateix, aquesta situació es va revertir amb l'arancel Cánovas de 1892 i a partir d'aleshores l'economia espanyola va encetar un camí de progressiu tancament comercial que no es va capgirar fins la segona meitat del segle XX. Una anàlisi més detallada del període d'entreguerres mostra que el gradient salarial centrat a Barcelona va anar debilitant-se entre 1914 i 1930, és a dir, a mesura que augmentava l'aïllament de l'economia espanyola (Tirado *et al.*, 2013). Això s'explicaria perquè l'augment del proteccionisme va afectar negativament el potencial de mercat de zones com Catalunya, que gaudien dels avantatges de disposar de sortida al mar i d'una localització propera a la frontera amb l'Europa més desenvolupada. El proteccionisme, en afavorir una creixent importància del mercat interior, hauria afeblit la centralitat econòmica catalana i enfortit la d'altres regions no costaneres, és a dir, de territoris que disposaven d'una localització més favorable per abastir de productes el mercat interior espanyol.

A més, en els models NEG uns salaris reals més elevats generen una atracció de treballadors, que posa en marxa una nova força d'aglomeració: els *forward linkages*. En aquest cas, Pons *et al.* (2007) van comprovar la presència d'aquest tipus de vincles en les migracions internes dins la Península en els anys d'entreguerres, establint una relació directa entre les decisions d'ubicació dels treballadors i el potencial de mercat de la destinació d'acollida. Tanmateix, tot i que els treballadors es sentien atrets per les aglomeracions industrials, aquesta atracció es limitava a zones relativament properes, a causa dels elevats costos de la migració. Això explicaria la intensitat aparentment baixa de les migracions cap a Catalunya des d'altres territoris d'Espanya fins als anys 1920 i la seva geografia en els anys d'entreguerres. Els fluxos migratoris cap als principals nuclis industrials catalans d'aquesta època no es van originar a les regions més pobres i més allunyades del sud peninsular a causa dels costos migratoris creixents en relació amb la distància que havien de recórrer els treballadors. Això explicaria que les primeres onades migratòries que van arribar al Principat provingueren de territoris més propers com el País Valencià, l'Aragó o Múrcia.

Finalment, i per concloure aquest apartat, ens agradaria fer esment a un altre element de gran importància en el passat industrial català: el capital humà. Alguns dels treballs revisats en aquestes pàgines ja havien detectat la importància que ha tingut el capital humà per a la industrialització catalana (Tirado *et al.*, 2002; Rosés, 2003; Martínez-Galarraga, 2012). És aquest un tema

d'intens debat dins la història econòmica que amb els anys ha generat una historiografia molt abundant que mira d'explicar el paper que va tenir el capital humà durant la Revolució Industrial britànica i a d'altres indrets⁶. Dins d'un marc de geografia econòmica, també s'ha relacionat el potencial de mercat amb l'acumulació de capital humà. La fonamentació seria la següent: un millor accés als mercats afavoriria l'especialització en sectors, com l'industrial, caracteritzats per la presència de rendiments creixents i economies d'escala. Aquesta especialització industrial, al seu torn, generaria una demanda de treballadors més qualificats, la qual cosa tindria un efecte sobre els salaris d'aquests treballadors i portaria a un increment del *skill premium*. Així, un major potencial de mercat crearia un incentiu a invertir en educació intensificant l'acumulació de capital humà. Això és el que hauria succeït a Catalunya durant el primer terç del segle XX, en el trànsit entre la Primera i la Segona Revolució Industrial, en un context en què els requeriments de coneixements amb les noves tecnologies anaven en augment (González-Val *et al.*, 2022).

5. Conclusions

Catalunya va respondre de manera més que satisfactòria al repte que van significar la Primera i la Segona Revolució Industrial. Va saber aprofitar les oportunitats que s'obrien, inclús en condicions complicades, per dur a terme la industrialització. L'economia i la societat catalana, com hem mostrat al llarg d'aquestes pàgines, van seguir durant els segles XVIII i XIX l'estela de la industrialització europea apropant-se a l'Europa avançada i moderna, i convertint-se en una petita excepció a l'Europa del sud. De fet, la industrialització durant aquesta etapa històrica que es tancaria amb l'esclat de la Guerra Civil va comportar que Catalunya fos el territori líder de l'estat en termes de PIB per capita i que assolís en el primer terç del segle XX uns nivells de renda comparables a les regions europees més pròsperes.

Ara, entrat el segle XXI, amb economies predominantment de serveis, ens trobem en un context molt diferent amb una tercera revolució tecnològica marcada per les TIC i camí d'una quarta amb l'aparició de la intel·ligència artificial que, a més, avancen en paral·lel a una nova i intensa onada de globalització. En aquest context, els reptes per a l'economia catalana són majúsculs. Resulta difícil saber si aquests reptes ho són més del que ho van ser en el passat, durant les revolucions tecnològiques prèvies. Ara bé, del que no hi

6 Aquest debat també ha arribat a la industrialització catalana (Nadal, 1996; Rosés, 1998; Gómez-i-Aznar, 2021).

ha dubte és que l'economia catalana es troba en una cruïlla històrica i s'ha de preparar per afrontar aquests reptes i superar-los, amb noves eines, com va fer en el passat. Tanmateix, una visió de llarg termini mostra que des de l'inici del franquisme l'economia catalana ha anat perdent posicions en relació amb altres territoris de l'estat (com ara Madrid, Euskadi i Navarra) i a hores d'ara Catalunya ja no és la locomotora econòmica que havia estat en el passat, durant la industrialització. En un context econòmic en què prevalen els serveis d'alt contingut tecnològic –dins dels quals el capital humà és un factor fonamental–, i en què a més les grans capitals europees estan esdevenint els grans centres econòmics continentals, l'economia catalana ha de trobar la manera d'aprofitar les oportunitats existents en aquesta etapa històrica. Només el temps dirà si Catalunya ha estat a l'altura del repte a què s'enfronta, però el que sembla clar és que no val a badar.

Referències bibliogràfiques

- Allen, R.C.** (2009). *The British industrial revolution in global perspective*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Carreras, A.** (1992). *Industrialización española: estudios de historia cuantitativa*. Espasa Calpe, Madrid.
- Díez-Minguela, A., Martínez-Galarraga, J., Tirado, D.A.** (2018). *Regional inequality in Spain, 1860-2015*. Palgrave Macmillan, Londres.
- Gómez-i-Aznar, E.** (2021). *Three essays in human capital formation. From colonial institutions in the Americas to early Catalan industrialization*. Tesis doctoral, Universitat de Barcelona.
- González-Val, R., Insa-Sánchez, P., Martínez-Galarraga, J., Tirado, D.A.** (2022). *Market access, the skill premium and human capital in Spain (1860-1930)*. EHES Working Papers in Economic History, núm. 229.
- Krugman, P.** (1991). *Increasing returns and economic geography*. Journal of Political Economy 99(3): 483-499.
- Maluquer de Motes, J.** (1994). *El índice de producción industrial de Cataluña. Una nueva estimación (1817-1935)*. Revista de Historia Industrial 5: 45-72.
- Martínez-Galarraga, J.** (2012). *The determinants of industrial location in Spain, 1856-1929*. Explorations in Economic History 49(2): 255-275.
- Martínez-Galarraga, J., Paluzie, E., Pons, J., Tirado, D.A.** (2008). *Agglomeration and labour productivity in Spain over the long term*. Cliometrica 2(3): 195-212.
- Martínez-Galarraga, J., Prat, M.** (2016). *Wages, prices, and technology in the early Catalan industrialization*. The Economic History Review 69(2): 548-574.
- Nadal, J.** (1975). *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*. Ariel, Barcelona.
- Nadal, J.** (1996). *El factor humà en el retard econòmic espanyol. El debat entre els historiadors*. Revista Econòmica de Catalunya 29: 9-14.
- Nadal, J., Benaul, J.M., Sudrià, C. (eds.)** (2012). *Atlas de la industrialització de Catalunya, 1750-2000*. Vicens Vives, Barcelona.
- Pons, J., Paluzie, E., Silvestre, J., Tirado, D.A.** (2007). *Testing the new economic geography: migrations and industrial agglomerations in Spain*. Journal of Regional Science 47(2): 289-313.
- Rosés, J.R.** (1998). *Measuring the contribution of human capital to the development of the Catalan factory system*. European Review of Economic History 2(1): 25-48.
- Rosés, J.R.** (2003). *Why isn't the whole of Spain industrialized? New economic geography and early industrialization, 1797-1910*. The Journal of Economic History 63(4): 995-1022.
- Rosés, J.R., Wolf, N. (eds.)** (2019). *The economic development of Europe's regions. A quantitative history since 1900*. Routledge, Londres.
- Sánchez, A.** (1989). *La era de la manufactura algodonera en Barcelona, 1736-1839*. Estudis d'Història Social 48-49: 65-113.
- Tirado, D.A., Paluzie, E., Pons, J.** (2002). *Economic integration and industrial location: the case of Spain before World War I*. Journal of Economic Geography 2(3): 343-363.
- Tirado, D.A., Pons, J., Paluzie, E.** (2006). *Los cambios en la localización de la actividad industrial en España, 1850-1936. Un análisis desde la nueva geografía económica*. Revista de Historia Industrial 31: 41-63.
- Tirado, D.A., Pons, J., Paluzie, E., Martínez-Galarraga, J.** (2013). *Trade policy and wage gradients: evidence from a protectionist turn*. Cliometrica 7(3): 295-318.
- Torras, J.** (1984). *Especialización agrícola e industria rural en Cataluña en el siglo XVIII*. Revista de Historia Económica 2: 113-127.
- Valls, F.** (2004). *La Catalunya atlàntica. Aiguardent i teixits a l'arrencada industrial catalana*. Eumo, Vic.
- Vilar, P.** (1974). *La Catalunya industrial: reflexions sobre una arrencada i un destí*. Recerques 3: 7-22. ■

TRANSFORMACIONS. DEL PAISATGE AGRARI CATALÀ I SERVEIS ECOSISTÈMICS

Enric Tello

Catedràtic de la Facultat d'Economia i Empresa de la Universitat de Barcelona

Resum

L'especialització vitícola fou la transformació agrària més important que aconseguí estalviar terra, i col·locar més població, treball i coneixements al territori per poder exportar els aiguardents i vins que permeteren importar més blat, bacallà, cotó, fustes i carbons que van sostenir els processos d'industrialització i urbanització de Catalunya. Aquella herència ha permès que la viticultura catalana hagi esdevingut, amb el 69% en producció ecològica a la província de Barcelona i un 54% a tot el país, una zona pionera en la transició agroecològica que cal endegar ara a Europa, i arreu del món, per mitigar el canvi climàtic i adaptar-nos-hi. Aquesta transició també requereix recuperar els paisatges agraris diversos en mosaic que Ramon Margalef preuava per la seva capacitat d'acollir biodiversitat, i oferir serveis ecosistèmics més enllà dels de proveïment alimentari.

1. Introducció

Hi ha diverses maneres de cercar en el passat les herències encara vigents per millorar en el present el nostre futur comú. Una d'elles és fer-ho per trobar noves solucions a la crisi ambiental del nostre temps, en què l'agricultura i l'alimentació són una part molt important del problema, i encara més de la solució. Com a sistema, no com a mer sector,

l'agroalimentari genera un terç de les emissions de gasos amb efecte d'hivernacle, i participa en la superació de cinc dels sis límits planetaris ja transgredits¹. A la vegada, la transició agroecològica que propugnen el Comitè de Seguretat Alimentària Mundial de les Nacions Unides, la FAO, i també recentment la Comissió Europea, pot proporcionar l'embornal de carboni més important, i contribuir decisivament a resoldre la crisi de biodiversitat o de l'aigua, entre d'altres serveis ecosistèmics vitals². El programa SIPAM de la FAO cerca identificar comunitats rurals i paisatges agraris enginyosos dotats d'herències bioculturals d'importància per assolir un món més sostenible el segle XXI³.

¹ Crippa, M., Solazzo, E., Guizzardi, D. et al. (2021). *Food systems are responsible for a third of global anthropogenic GHG emissions*, Nature Food, vol. 2, 198-209; Rockström, J., Edenhofer, O., Gaertner, J. et al. (2020), *Planet-proofing the global food system*, Nature Food, vol. 1, 3-5.

² CFS (2021). *Agroecological and Other Innovative Approaches for Sustainable Agriculture and Food Systems that Enhance Food Security and Nutrition: Policy Recommendations*. Roma, FAO; European Commission (2022). *Proposal for a European Partnership under Horizon Europe Accelerating farming systems transition: agroecology living labs and research infrastructures*, Brusel·les, SCAR-AE.

³ <https://www.fao.org/giahs/es/>.

El gran ecòleg català Ramon Margalef deia que els paisatges agro-silvo-pastorals en mosaic que ell havia conegut a Catalunya en la seva joventut eren un bon instrument per preservar la biodiversitat: “A Europa l’explotació tradicional del sòl es basava en granges que organitzaven l’espai al seu voltant com un mosaic de camps de conreu, bardisses, pastures i fragments de boscos, seguint una organització del camp més o menys relacionada amb les conques de recepció. S’ha comprovat que aquest mosaic resulta un instrument de conservació molt eficaç, i així mateix ha mantingut i fins i tot ha augmentat la diversitat de les comunitats vegetals. [...] El mecanisme bàsic que ha conduït a una estructura d’aquest tipus és el diferent grau d’explotació [...], és a dir, l’explotació va ser més intensa on el sistema ja era més productiu, i més suau en les regions més agrestes i els sòls més pobres. [...] Però ara augmenta la demanda de noves terres, i l’antiga estructura es difumina en anar-se fent el camp més uniforme. Les ciutats i les vies de comunicació que les interconnecten formen, de fet, una retícula que engloba les regions menys madures i explotades (rurals)”⁴.

2. El clúster vitivinícola del Penedès i la pèrdua de paisatges en mosaic

Si preguntem a qualsevol historiador econòmic per l’herència més important del món agrari que tenim avui la resposta serà sens dubte el clúster vitivinícola del Penedès ⁵, al qual la revolució enològica recent ha afegit els vins del Priorat, la Terra Alta, l’Empordà, el Maresme, el Bages i altres llocs de Catalunya. Des de l’obra de Pierre Vilar i Emili Giralt sabem que l’especialització vitícola fou la principal transformació agrària que va permetre a Catalunya ser la primera

regió industrial de l’Europa del sud⁶. Esdevingué la principal via d’intensificació d’usos del sòl que va permetre es-talviar terra i importar més blat –també bacallà, cotó, fusta i carbó–, col·locant més població, capacitat de treball i co-neixements als territoris agraris⁷.

Tanmateix, no ha estat també l’especialització vitícola l’ex-tensió d’un monocultiu que ha contribuït a eliminar aquells paisatges agraris en mosaic, diversos i complexos, que tan preuava Ramon Margalef per la seva capacitat d’allotjar bi-odiversitat i proveir serveis ecosistèmics? La resposta és, a la vegada, un sí i un no que cal analitzar amb major apro-fundiment. S’ha parlat molt, i amb raó, del gran conflicte social agrari entre petits viticultors rabassers i amos de ma-sies benestants que va recórrer l’agricultura catalana fins a la Guerra Civil. Però, tot i saber-se prou bé que bona part dels propietaris i hisendats que cedien parcel·les a rabassa seguien mantenint en policultiu la resta de les seves masi-es⁸, potser no s’ha insistit prou que l’especialització comer-cial vitícola va ser només parcial en l’espai i el temps, i que es va combinar amb l’especialització bladera i d’altres cul-tius en diverses zones⁹.

Quan el 1858 la vinya ocupava més de la meitat de la su-perfície cultivada a set dels onze partits judicials de la pro-víncia de Barcelona, a escala municipal seguia havent-hi tota una diversitat i gradació de situacions dins un predo-mini de la policultura amb cereals. El mapa dels clústers d’especialització vitícola i bladera, obtinguts amb el test

⁴ Margalef, R. (2006). *La teoria ecològica i la predicció en l’estudi de la interacció entre l’home i la resta de la biosfera*, Medi Ambient. Tecnologia i Cultura, vol. 38, 59-60.

⁵ Valls Junyent, F. (2020). *La Cataluña Atlántica. Aguardiente y tejidos en el arranque industrial catalán*. Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 2020; Valls Junyent, F. (2011). *El cava catalán ¿éxito de la empresa o del distrito?*, a Catalán Vidal, J., Miranda Encarnación, J.A., Ramon-Muñoz, R. (coords.), *Distritos y clusters en la Europa del Sur*, Madrid, Lid Editorial, 101-121; Badia-Miró, M., Delgado, P., Pinilla, V. (2022). *La producció de cava en el comerç internacional (1850-2015)*, a Colomé-Ferrer, J., Planas, J. i Soler-Becerro, R. (coords.), *Vins, aiguardents i caves*, Tar-ragona, Universitat Rovira i Virgili, 229-254.

⁶ Badia-Miró, M., Tello, E. (2014). *Vine-growing in Catalonia: The main agricultural change underlying the earliest industrialization in Mediterranean Europe (1720-1939)*, European Review of Eco-nomic History, vol. 18, 203-226.

⁷ Garrabou, R., Tello, E., Cussó, X. (2008). *L’especialització vitíco-la catalana i la formació del mercat blader espanyol: una nova lectura socioambiental de la comercialització dels sistemes agra-ris a la província de Barcelona a la segona meitat del segle XIX*, Recerques, vol. 57, 91-134.

⁸ Pascual i Domènech, P. (1990). *Agricultura i industrialització a la Catalunya del segle XIX*, Barcelona, Crítica; Garrabou, R., Tello, E. (2004), *Constructors de paisatges. Amos de masies, masovers i rabassaires al territori del Vallès (1716-1860)*, a DD.AA., Josep Fontana. Història i projecte social, Barcelona, Crítica, 83-104.

⁹ Garrabou, R., Cussó, X., Tello, E. (2007). *La persistència de conreu de cereals a la província de Barcelona a mitjan segle XIX*, Estudis d’Història Agrària, vol. 20, 165-221; Ferrer, Ll., (2017). *Més enllà dels gremis i de les fàbriques d’indianes. La diversitat de formes de pro-duir a la Catalunya del segle XVIII i primera meitat del segle XIX*, Treballs de la Societat Catalana de Geografia, vol. 83, 183-211.

d'autocorrelació espacial I-Moran univariant, mostra el mateix que la distribució del núvol de punts al llarg de la recta de regressió en les correlacions entre percentatges de vinya i cereals en aquells municipis i partits judicials de mitjan segle XIX (gràfic1).

En una gran part de la província l'especialització vitícola seguia deixant espai als cereals i altres conreus combinats amb bosc i pastures per garantir un cert nivell d'autoproveïment. L'excepció eren els clústers vitícoles de l'Alt Penedès, algunes parts del Garraf i la plana del Bages, per una banda, i, per l'altra, el clúster blader situat entre Osona i el Berguedà. Les 120.753 ha de vinya de 1858 només van augmentar amb el boom de la fil·loxera fins a 132.155 ha el 1885-1889, per reduir-se després a 116.354 ha el 1922, i a només 47.376 ha el 1947 en plena autarquia franquista. El 2022 n'hi havia 21.540 ha a la província de Barcelona, i 54.215 a tot Catalunya

Aquestes dades mostren que si molts dels antics paisatges en mosaic s'han esvaït, com advertia Ramon Margalef al final de

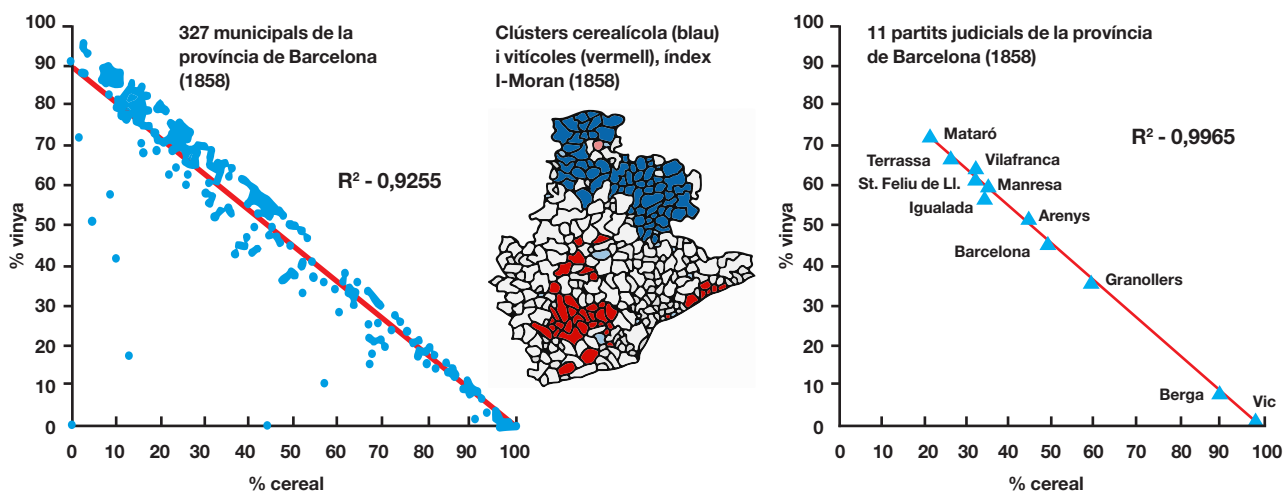
la seva vida, no ha estat només ni principalment a causa de la consolidació del districte de vitivinicultura de l'Alt Penedès, sinó també als monocultius cerealícoles generalment destinats a pinsos ramaders als sòls més planers fàcilment mecanitzables, d'una banda, i a l'augment del bosc per abandonó dels sòls més pendents de l'altra banda (gràfics 2 i 3)¹⁰.

Al conjunt de la província de Barcelona, entre 1956 i 2018 s'han perdut 120.500 ha cultivades, un 42% de la superfície agrària equivalent a l'extensió del Barcelonès, el Baix Llobregat i l'Alt Penedès. La superfície forestal ha augmentat en 53.000 ha, una àrea equivalent a l'extensió del Barcelonès i el Maresme¹¹. Se-

¹⁰ Tello, E., Cattaneo, C., Olarieta, J. R., Sacristán, V. (2021). *La pèrdua de paisatge en mosaic i d'eficiència metabòlica agrària a la Regió Metropolitana de Barcelona (1956-2009)*, Papers, vol. 64, 86-102.

¹¹ Farré, D., Mayneco, L., Nieto, L. (2021). *Terres amb futur. Una mirada als usos del sòl a la demarcació de Barcelona*, Barcelona, Diputació de Barcelona. Consultable a: <https://gisportal.diba.cat/portal/apps/storymaps/stories/c6720c9d24c84213a-611b7e3f7d7aeea>

Gràfic 1. Correlació entre percentatges de superfície agrària útil cultivada amb vinya o cereals als municipis i partits judicials de la província de Barcelona el 1858, i mapa dels clústers d'especialització segons l'índex I-Moran



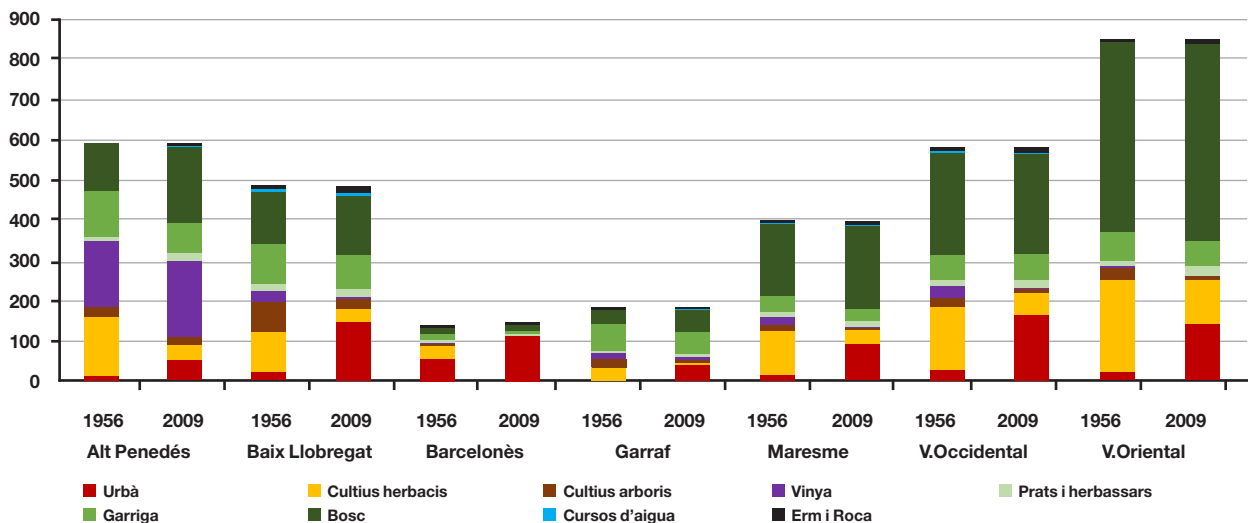
Font: elaboració pròpia, a partir de Moreno Ramírez, P. (2011). Estadística territorial de la província de Barcelona, 1858. Edició facsímil a cura de Urteaga, L., Muro, J.I., Nadal, F., Barcelona, Societat Catalana de Geografia/Institut d'Estudis Catalans; i Badia-Miró, M., Tello, E. (2013). *An agency-oriented model to explain vine-growing specialization in the province of Barcelona (Catalonia, Spain) in the mid-nineteenth century*, Working Paper of the American Association of Wine Economists, vol. 133,1-32.

Taula 1. Superfície cultivada de vinya i cereals a la província de Barcelona, 1858-2022

	1858	1885-89	1922	1944-47	2022
Vinya	120.752	132.155	116.354	47.376	21.540
Cereals	93.300	90.226	58.930	111.836	107.127
Superfície cultivada	225.692	227.271	219.038	181.055	142.634
% vinya/sup. cultivada	53,5	58,1	53,1	26,2	15,1
% cereal/sup. cultivada	41,3	39,7	26,9	61,8	75,1

Font: Elaboració pròpia a partir de Moreno Ramírez, P. (2011), *Estadística territorial...1858*, op. cit.; Badia-Miró, M. Tello, E., Valls, F., Garrabou, R. (2010). *The Grape Phylloxera Plague as a Natural Experiment: The Upkeep of Vineyards in Catalonia (Spain), 1858-1935*, *Australian Economic History Review*, vol. 50(1), 9-61; Llovet Mont-Ros, J. (1948). *Contribución al estudio general de la agricultura en la provincia de Barcelona*, *Anales de la Escuela de Peritos Agrícolas y de Especialidades Agropecuarias y de los Servicios Técnicos de Agricultura*, vol. 7, 4-85; i IDESCAT (el cereals de 2022 són “conreus herbacis a l’aire lliure” i la superfície és l’agrària útil).

Gràfic 2. Usos i cobertes del sòl a la regió metropolitana de Barcelona (1956 i 2009 en ha)



Font: Tello, E., Cattaneo, C., Olarieta, J. R., Sacristán, V. (2021), *La pèrdua de paisatge en mosaic...*, op. cit., 93.

gons la Diputació de Barcelona, com a mínim un 8% es podria tornar a recuperar per a usos agrícoles: 55.054 ha, equivalents al Vallès Occidental¹².

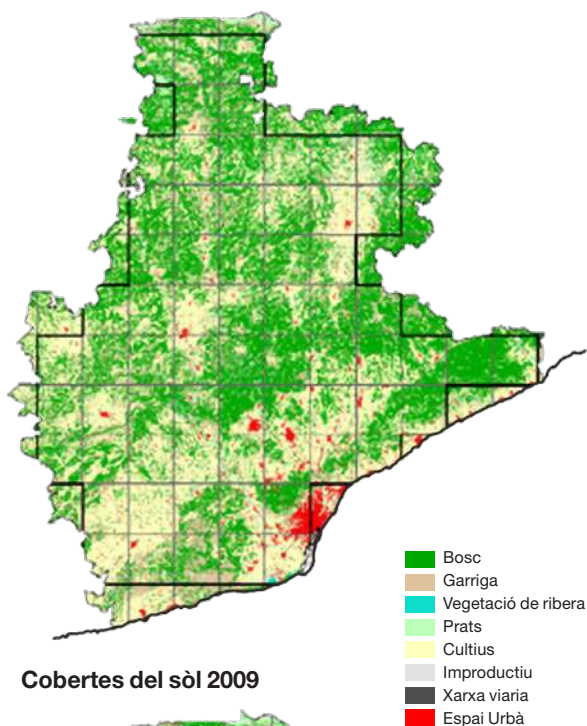
¹² Callau, S., Navarro, P., Farré, D., Mayneco, L. (2023). *Tot això pot ser teu. Una mirada a les terres recuperables a les comarques barcelonines*, Barcelona, Diputació de Barcelona. Consultable a: <https://gisportal.diba.cat/portal/apps/storymaps/stories/2ea54184467843f0ab7dec80bc3862b4>

3. Més de dues tercers parts de vinya són en agricultura ecològica a la província de Barcelona, i més de la meitat a Catalunya

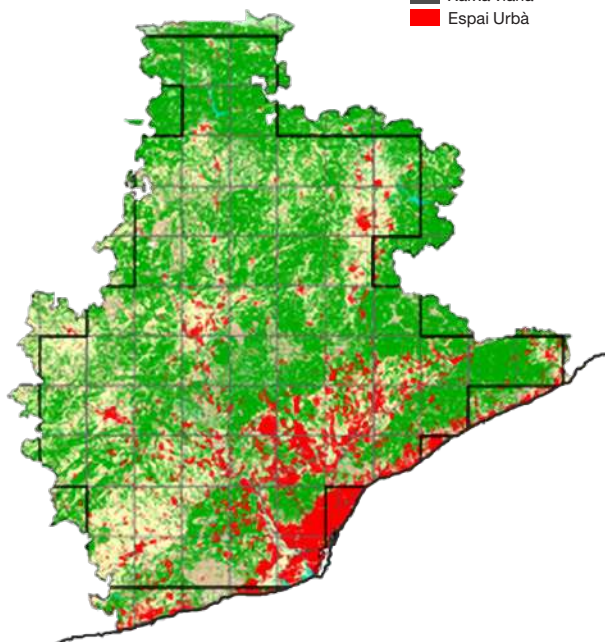
El 2022 a la província de Barcelona hi havia 50.542 ha, que tenien aprofitaments amb producció ecològica certificada, de les quals 18.566 ha eren dels principals cultius herbacis, arboris i hortícoles, i que representaven un 21% de la seva superfície cultivada. Un 80% eren vinyes, que ocupaven 14.819 ha i suposaven el 69% d'aquest cultiu en aquella

Gràfic 3. Mapes de cobertes del sòl a la província de Barcelona el 1956 i 2009

Cobertes del sòl 1956



Cobertes del sòl 2009



Font: Tello, E., Marull, J., Padró, R., Cattaneo, C., Coll, F. (2020). *The loss of landscape ecological functionality in the Barcelona province (1956-2009)*, Sustainability, vol. 12, 7.

demaracació (taula 2). Tot i que les orientacions productives i proporcions difereixen amb els de la resta de Catalunya, al conjunt del país també destaca el 54% de la viticultura en producció ecològica, amb un total de 29.083 ha. Són percentatges molt superiors a l'objectiu d'arribar al 25% de la superfície agrària en ecològic el 2030 del programa Farm to Fork dins el Pacte Verd europeu. També destaquen molt per damunt del 9% que suposen a Catalunya les 54.904 ha certificades pel CCPAE en les 599.293 d'aquests cultius principals (cereals i llegums, hortalisses, fruita, cítrics, fruits secs, vinya i olivera)¹³.

Per què la viticultura ha esdevingut a Catalunya un sector pioner en la transició agroecològica que proposen el Consell Mundial de Seguretat Alimentària de les Nacions Unides, la FAO¹⁴, i el Consell Permanent de Recerca Agrària (SCAR-AE) de la Comissió Europea? No ha estat obra de les dues grans empreses de la indústria del cava, Codorniu i Freixenet, sinó d'un conjunt d'empreses familiars vitivinícoles de dimensió mitjana i petita per a les quals elaborar un producte certificat que manté un fort vincle amb el territori d'origen, i la qualitat del seu paisatge, ha esdevingut un tret fonamental del model de negoci. En són un bon exemple els onze cellers que han sortit de la denominació d'origen cava per crear el segell europeu Corpinnat, i els 18 que tot i romandre-hi formen part del segell Clàssic Penedès, juntament amb altres totalment o parcialment ecològiques que formen part de l'associació Wineries for Climate Protection (WfCP), com Bodegues Torres¹⁵.

El projecte de recerca europeu Mediterranean Agroecosystems for Sustainability and Resilience under Climate Change (MA4SURE)¹⁶ ha treballat amb l'empresa Gramona, impulsora del segell Corpinnat, com a laboratori viu de

¹³ Vegeu, també, Callau, S., Nieto, L., Farré, D., Mayneco, L. (2021). *L'agricultura es vesteix de verd. Una mirada a l'estat de la producció agroalimentària ecològica a la demarcació de Barcelona*, Barcelona, Diputació de Barcelona. Consultable a: <https://gisportal.diba.cat/portal/apps/storymaps/stories/d39e3f64faff44db-9c48ad8217c7fa52>

¹⁴ HLPE (2019). *Agroecological and other innovative approaches for sustainable agriculture and food systems that enhance food security and nutrition. A report of the High-Level Panel of Experts on Food Security and Nutrition of the Committee on World Food Security*, FAO, Roma. <http://www.fao.org/3/ca5602en/ca5602en.pdf>.

¹⁵ https://www.fev.es/bodegas/english/certified-wineries_238_1_ap.html.

¹⁶ <https://ma4sure.institutmetropoli.cat/>

Taula 2. Àrea cultivada en ecològic dels principals cultius i % de cada un (2022)

		Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Catalunya
Vinya	ha	14.819	930	2.739	10.595	29.083
	%	69%	44%	60%	41%	54%
Olivera	ha	540	415	5.038	3.809	9.802
	%	22%	15%	14%	6%	10%
Cereals i llegums	ha	2.689	1.915	3.366	863	8.833
	%	4%	5%	2%	2%	3%
Hortalisses	ha	245	103	158	303	809
	%	9%	9%	15%	8%	9%
Fruiters	ha	102	130	1.320	229	1.781
	%	14%	5%	4%	7%	5%
Fruita seca	ha	169	66	1.496	2.579	4.310
	%	25%	6%	10%	10%	10%
Cítrics	ha	2	0	0	284	286
	%	40%	0%	0%	4%	4%
Total	ha	18.566	3.559	14.117	18.662	54.904
	%	21%	7%	5%	11%	9%

Font: elaboració pròpia a partir del Consell Català de la producció Agrària Ecològica (CCPAE), i Anuari Estadístic de Catalunya de l'IDESCAT.

la viticultura ecològica i biodinàmica que practica a les seves 65 ha de vinya i 15 de bosc i pastura a Sant Sadurní d'Anoia, on ha introduït ramats i començat a diversificar els usos del sòl de forma integrada, experimentant amb el conreu tradicional intercalat de vinyes, oliveres i cultius herbacis associats¹⁷. Gramona ofereix a molts altres petits viticultors que també cultiven unes 270 ha de forma ecològica i biodinàmica les Aliances per la Terra amb les quals els garanteix un preu pel raïm que vulguin vendre al seu celler

17 Díez-Sanjuán, L., Migliorini, P. (2023). *Understanding the rationale and advantages of a traditional Mediterranean intercropping system in the nineteenth century*, Agriculture and Human Values, (publicat en línia primer). L'experiment a Gramona: <https://ma4sure.institutmetropoli.cat/gramona-living-lab/>

que dobla el que dicten a la comarca les dues grans empreses Freixenet i Codorniu¹⁸. El treball conjunt de recerca amb aquesta empresa ens han permès entendre millor les raons de la situació pionera de la viticultura ecològica catalana en el context europeu¹⁹.

Un primer factor clau és el vincle entre l'elaboració i venda de vins i caves, que és un producte industrial, amb una forma d'agricultura que cerca regenerar la vida del sòl,

18 <https://gramona.com/aliances-per-la-terra-treball-col-lectiu/>
19 Gil, J., Alter, E., La Rota, M. J., Tello, E., Galletto, V., Padró, R., Martínez, T., Darnay, S., Marull, J. (2022). *Towards an agroecological transition in the Mediterranean: A bioeconomic assessment of viticulture farming*, Journal of Cleaner Production, vol. 380, 134999.

Taula 3. Indicadors de rendibilitat al SABI (mitjana 2016-2019)

	Gramona	4 cellers CORPINNAT	Freixenet	Codorniu
Rendibilitat econòmica	9%	2%	2%	-1%
Rendibilitat financera	7%	3%	4%	-3%
Liquiditat general	4,85	4,50	1,53	1,06
Endeutament	28%	32%	194%	54%

Font: dades del Sistema d'Anàlisi de Balanços Ibèric (SABI) publicades per Gil, J. et al. (2022). *Towards an agroecological transition ...*, op. cit., taules A4, A5 i A6 de l'annex.

mantenir el paisatge com a herència biocultural i millorar-ne l'estat per incrementar tots els serveis ecosistèmics a més dels de proveïment²⁰. Aquest vincle entre elaboració vinícola industrial i viticultura ecològica és clau perquè una part prou rellevant del valor afegit que l'empresa obté dels consumidors finals a través dels mercats majoristes arribi fins al maneig agroecològic de la terra i els ceps, ramats, pastures i boscos, tant de Gramona com dels petits viticultors associats a les Aliances per la Terra. Aquesta cultura del *terroir*, ecològica i biodinàmica, és molt específica del model de negoci que els diferencia de les grans indústries vitivinícoles que cerquen economies d'escala produint a l'engròs per vendre barat. Aquell vincle agroindustrial amb un paisatge només es troba en part a l'oleïcultura, el cafè o els formatges, però no existeix a la resta de productes que omplen la major part de la cistella de consum alimentari.

Un segon factor és que aquestes empreses vitivinícoles tenen el seus propis canals de comercialització majorista que abasteixen la distribució minorista, tan a Catalunya o Espanya com a les exportacions a Europa, els Estats Units i la resta del món. Això els evita caure en la situació de *price-takers* on, com en tants altres productes agroalimentaris, una munió de petites i mitjanes explotacions familiars pageses es veuen obligades a acceptar els baixos preus de

venda que els imposen com a *price-makers* les grans cadenes de supermercats i altres corporacions majoristes que dominen uns mercats molt asimètrics²¹.

Un tercer factor és l'estalvi de costos en inputs agroindustrials externs –llavors i varietats amb patent, fertilitzants de síntesi, herbicides i pesticides, productes farmacèutics, i maquinària– que l'opció per l'agricultura ecològica permet. Combinant tots tres factors, les mitjanes i petites empreses familiars de la vitivinicultura ecològica catalana aconsegueixen eludir la compressió del valor afegit que sofreixen tantes explotacions familiars pageses pels preus a l'alça dels inputs externs que han de pagar, i els preus cada cop més magres que obtenen de la venda dels seus productes. Tota la pagesia en pateix, però són els més agroindustrials els que estan pitjor i han fet sentir més la seva veu a les recents tractorades. S'ha sentit menys als qui ja han optat per alliberar-se d'aquella compressió dels seus ingressos optant per l'agricultura ecològica i la venda directa en canals més curts. I no únicament perquè els pagesos ecològics siguin menys nombrosos –de fet, al Penedès són àmplia majoria–, sinó perquè estan una mica millor que els altres.

Les dades del Sistema d'Anàlisi de Balanços Ibèric (SABI) mostren que les empreses de Corpinnat i Gramona tenen resultats semblants, o fins i tot millors, que els de Freixenet

²⁰ IPBES (2019), *Global Assessment Report on Biodiversity and Ecosystem Services*, IPBES secretariat, Bonn. <https://doi.org/10.5281/zenodo.3553579>

²¹ iPES-Food (2017). *Too big to feed: Exploring the impacts of mega-mergers, consolidation and concentration of power in the agri-food sector*, https://ipes-food.org/_img/upload/files/Concentration_FullReport.pdf.

o Codorniu (taula 3). La seva viticultura ecològica produeix menys raïm i requereix més treball per unitat de superfície, però el valor afegit final que n'obtenen és superior mercès a l'estalvi de costos en inputs externs i el millor preu obtingut amb la venda. És un tret general que ja ha estat observat en altres produccions agràries ecològiques a tota Europa, en què impactes ambientals i socials molt més positius es poden aconseguir amb millors rendibilitats²².

4. Conclusió

Internacionalment, es distingeixen cinc nivells en el procés de transició agroecològica²³. La vitivinicultura ecològica del Penedès i altres llocs de Catalunya es troba entre el nivell 1 (reduir inputs agroindustrials externs millorant-ne l'eficiència), el 2 (substituir-los per solucions basades en la natura), i de vegades el nivell 3 (diversificar la producció i el paisatge). Arribar al nivell 4 (avançar en una bioeconomia circular dins sistemes alimentaris ciutat-regió relocatitzats) i 5 (crear un nou règim alimentari mundial més just i sostenible) requereix un salt d'escala i uns nivells de diversificació, complexitat i integració que superin l'especialització d'un monocultiu comercial. Per fer-ho, la viticultura ecològica catalana té encara força camí per recórrer. Gramona, per exemple, encara ha d'adquirir de fora bona part dels fems que necessita perquè els seus ramats no són suficients per proveir-los. Podria obtenir molta matèria orgànica compostant la brisa del celler, però està obligada a lliurar-la com a residu a una empresa autoritzada a fer-ne alcohol industrial per una legislació obsoleta que cal revisar quan es composta la brisa²⁴.

Tanmateix, el fet que el balanç energètic de la producció de Gramona hagi revelat que una part tan gran de l'energia produïda amb la fotosíntesi roman a la brisa, les restes de poda, i al mateix cep, i per tant no s'exporta amb els vins i caves, també explica per què en aquest cas es tracta d'un producte que pot ser consumit a llargues distàncies sense comprometre'n la sostenibilitat. Precisament per això, l'escenari d'una Europa agroecològica per al 2050 elaborat pel IDDRI de París contempla mantenir les exportacions vitícoles dins un sistema agrari on els components bàsics de la cistella alimentària, que són també els que contenen més carboni i nutrients, es retornin al sòl amb una economia circular descarbonitzada²⁵. Per tant, tot i els avenços que la viticultura pot fer encara per diversificar produccions i paisatges, i integrar-los amb la ramaderia extensiva com Gramona ha començat a fer, la tasca de recompondre els paisatges en mosaic agroecològics que tan preuava Ramon Margalef caldrà emprendre-la en molts altres àmbits i orientacions productives de l'agricultura, la ramaderia, i els usos multifuncionals del bosc arreu de Catalunya. ■

²² van der Ploeg, J.D., Barjolle, D., Bruil, J., Brunori, G., Costa, M., Dessein, J., Drag, Z., Fink-Kessler, A., Gasselin, P., González de Molina, M., Gorlach, K., Jürgens, K., Kinsella, J., Kirwan, J., Knickel, K., Lucas, V., Marsden, T., Maye, D., Migliorini, P., Milone, P., Noe, E., Nowak, P., Parrott, N., Peeters, A., Rossi, A., Schermer, M., Ventura, F., Visser, M., Wezel, A. (2019). *The economic potential of agroecology: Empirical evidence from Europe*, Journal of Rural Studies, vol. 71, 46-61; Antonini, A., Argilés-Bosch, J.M. (2017). *Productivity and environmental costs from intensification of farming. A panel data analysis across EU regions*, Journal of Cleaner Production, vol. 140, 796-803.

²³ Gliessman, S.R. (2016). *Transforming food systems with agroecology*, *Agroecology and Sustainable Food Systems*, vol. 40 (3), 187-189; European Commission (2022). *Proposal for a European Partnership...*, op. cit.; vegeu també, Gliessman, S.R., Méndez, V.E., Izzo, V.M., Engles, E.W., Gerlicz, A. (2023). *Agroecology. Leading the Transformation to a Just and Sustainable Food System*. Fourth Edition. Boca Raton: CRC Press/Taylor & Francis.

²⁴ Gil, J. et al. (2022). *Towards an agroecological transition ...*, op. cit., 7.

²⁵ Poux, X., Aubert, P. M. (2018). *An agroecological Europe in 2050: multifunctional agriculture for healthy eating. Findings from the Ten Years For Agroecology (TYFA) modelling exercise*, París, Iddri-AScA, Study N°09/18.

EMPRESSES I EMPRESARIS A CATALUNYA

Núria Puig

Universidad Complutense de Madrid

Resum

En aquest article s'esbossa el procés formatiu del teixit empresarial català des de la revolució industrial fins a l'actualitat seguint la pista de les empreses més grans i caracteritzant quatre generacions d'empresaris. La forta empremta de la Segona Revolució Industrial, la feblesa de la gran empresa, el protagonisme de les multinacionals estrangeres i de les empreses familiars locals i el poder relativament recent de La Caixa constitueixen els trets més importants de la història de l'empresa catalana, la qual assoleix la màxima influència a Espanya en el primer terç del segle XX.¹

Introducció

Fins a mitjan segle passat, l'empresa catalana va representar la capacitat organitzativa i productiva de la indústria espanyola. Construïda sobre la base d'una agricultura comercial orientada a l'exterior, aquesta empresa va fer de Catalunya la fàbrica d'Espanya. Però el progrés econòmic espanyol des de finals del segle XIX, el canvi de les regles de joc durant el franquisme i la integració internacional d'Espanya en una economia globalitzada van reduir el protagonisme industrial i empresarial d'una Catalunya segons Francesc Cambó poc inclinada a crear societats anònimes.

Indicadors com el nombre d'empreses catalanes entre les més grans d'Espanya, o el percentatge de vendes i empleats del total espanyol revelen que al segle XXI s'ha produït una erosió notable

del perfil industrial i del pes de la gran empresa catalana en el teixit productiu espanyol. Això contrasta amb l'evolució de Madrid, on si bé ha perdut pes la indústria, ha augmentat significativament el nombre i l'activitat de grans empreses, especialment les proveïdores de serveis empresarials d'elevat valor afegit. Si el 1955 Catalunya representava la tercera part de la manufactura espanyola en termes de PIB i ocupació, el 2021 es limitava al 25% i al 12%². Entre aquestes dues dates el pes de la indústria manufacturera en el PIB català va passar del 43% al 17%.

La història empresarial, que ha experimentat un gran apogeu des de finals del segle XX, permet reconstruir amb rigor el passat empresarial de Catalunya.³ Recolzant-me en aquest coneixement, a les pàgines que segueixen descriuré a grans trets el procés formatiu del teixit empresarial català. Ho faré seguint la pista de les empreses més grans des de l'època de la revolució industrial fins a l'actualitat, un mètode senzill i no exempt de limitacions que permet no obstant caracteritzar etapes i generacions, així com mesurar la influència de l'empresa catalana a Espanya.⁴

² Ángel de la Fuente i Pep Ruiz Aguirre (2023). *Serie largas de VAB y empleo regional por sectores 1955-2021*. Documento de Trabajo BBVA Research. bbvaresearch.com (consultat l'1 d'abril 2024).

³ Jordi Maluquer de Motes. *Història econòmica de Catalunya. Segles XIX i XX*, Barcelona, Proa-Universitat Oberta de Catalunya, 1998. Francesc Cabana (dir.). *Cien empresarios catalanes*. Madrid, LID Editorial Empresarial, 2006.

⁴ Considerant únicament les empreses amb seu social a Catalunya, he fet servir la informació (capital social o desemborsat, facturació o vendes, nombre d'assalariats i exportacions) proporcionada en cada cas per aquestes fonts: Estadística de la contribución sobre las utilidades de la riqueza mobiliaria (1905); Anuario financiero y de sociedades anónimas (1917-1975); Fomento de la producción (1974-1975); DICODEI (2001-2002); Actualidad Económica (2002); Iberinform-Emprendedores (2019) i Actualidad Económica-El Mundo (2023).

¹ Aquest article és tributari d'una publicació (Núria Puig, *La empresa en Cataluña. Identidad, supervivencia y competitividad en la primera región industrial de España*, dins J.L. García Ruiz i C. Manera (dir.), *Historia Empresarial de España. Un enfoque regional en profundidad*, Madrid, LID Editorial Empresarial, Madrid, 2006, pàg. 27-56), d'un projecte de recerca públic (Plan Estatal de Investigación PID2021-128653NB-I00) i d'un estudi en curs sobre la consolidació de Madrid i Barcelona com a capitals empresarials.

La Primera Revolució Industrial (1840-1890)

Els historiadors econòmics van explicar fa temps les raons de la precocitat del desenvolupament econòmic i empresarial de Catalunya al context espanyol. Al llarg del segle XVIII, l'especialització vitivinícola i les exportacions d'aiguardent haurien generat capitals que es destinarien a la moderna indústria tèxtil, al negoci naval i al transport i als serveis comercials: a la forja d'una petita Anglaterra ibèrica.

El sucre i el tràfic d'esclaus a ultramar i el comerç de cereals i productes colonials a la Mediterrània continuarien ampliant els circuits i les activitats empresarials catalanes. Després de 1820, però, els esdeveniments internacionals obligarien els emprenedors catalans més oberts a l'exterior a reorientar els seus negocis. Mentre que el mercat espanyol anava cobrant més importància davant del colonial, el cotó, importat dels Estats Units a través de Cuba, es convertiria en el fonament de l'elaboració d'indianes.

Als anys trenta del segle XIX va tenir lloc l'enlairament industrial de la regió. La constitució de societats industrials i el consum de cotó indiquen que l'etapa de més intensitat empresarial es va donar als anys quaranta i cinquanta, al socaire de la integració del mercat espanyol i de la seva conquesta pels fabricants catalans.⁵ En els atlas de les industrialitzacions espanyola i catalana dirigits per Jordi Nadal es mostren tres realitats de la Catalunya d'aquesta època: el pes dels districtes on van veure la llum les primeres experiències industrials, a la franja central catalana; l'hegemonia del tèxtil, i la concentració de més del 90% de la indústria cotonera espanyola cap al 1856.⁶ Els efectes d'arrossegament del tèxtil van arribar a sectors com el metal·lomecànic i el químic, cosa que explica que un 49% de l'ocupació industrial espanyola estigués localitzada al Principat.

Els protagonistes socials d'aquesta transformació van ser la burgesia i el proletariat. Una burgesia imaginativa i modernitzadora, que als anys setanta va viure la primera gran crisi del capitalisme industrial català, provocada pel mercat internacional del cotó, la sobreinversió al ferrocarril i l'especulació borsària. L'empresariat que va sorgir d'aquesta crisi seria un empresariat debilitat i més proteccio-

nista que mai. Dues noves crisis, una finisecular lligada a la caiguda de la demanda i una altra provocada per la Guerra Hispano-nord-americana, van posar els fonaments de la política comercial que més influiria en el segle XX espanyol: el proteccionisme.

Els historiadors econòmics han parat molta atenció a un procés paral·lel: la catalanització de la indústria tèxtil espanyola. Així, el 1900 se situaven al Principat el 90,97% del cotó, el 63,30% de la llana, el 55,30% de la seda i el 43,80% del lli i el cànem espanyols. Els avantatges de la concentració territorial eren obvis, però la indústria catalana es feia extraordinàriament dependent d'un sector i d'un mercat.

Al voltant d'aquest procés, molt lligat alhora a l'aventura colonial catalana, es va forjar la primera generació d'empresaris, els protagonistes de la Primera Revolució Industrial, la influència dels quals seria duradora. En l'àmbit del tèxtil cotoner destaquen una societat anònima, La España Industrial, i set famílies: Güell, Ferrer i Vidal, Serra i Bertrand, Batlló, Puig Fabra, Marqués i Sedó. També formaven part de la primera generació d'empresaris o accionistes de referència importants societats financeres, ferroviàries i de l'alimentació. Il·lustra aquesta afirmació el grup Comillas, de la família López-Güell, fundadora a Catalunya de Crédito Mercantil, Banco Hispano-Colonial, Compañía Transatlántica, Tabacos de Filipinas, Hullera Española i Cementos Asland, entre d'altres.⁷ Manuel Girona (1817-1905), promotor del Banco de Barcelona (1844) i soci dels primers marquesos de Comillas, va ser el capitalista més rellevant de l'època.

L'arrencada de la Segona Revolució Industrial (1890-1935)

Entre 1890 i 1935 es va registrar un progrés notable de l'economia espanyola. Catalunya va continuar liderant el sector industrial, malgrat la fallida dels bancs de Barcelona i Terrassa i la pèrdua de control i d'oportunitats a favor del capital madrileny i basc. Van créixer la població i la seva capacitat adquisitiva, la inversió autòctona i exterior, i Barcelona, transformada en una metròpoli industrial que atreia immigrants de tot Espanya. Tot i que el tèxtil continuava vertebrant el sector industrial, aquest es va expandir i diversificar, encoratjat per l'electrificació i l'enlairament de les indústries química, metal·lúrgica, cimentera i papera i malgrat el seu relatiu aïllament internacional.

⁵ Albert Carreras. *Cataluña, primera región industrial de España*, a J. Nadal i A. Carreras (dir. i coord.), *Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX y XX)*, Barcelona: Ariel, pàg. 259-295.

⁶ Jordi Nadal (dir.), *Atlas de la industrialización de España 1750-2000*, Barcelona: Fundación BBVA-Crítica, 2003. Jordi Nadal, Josep Maria Benaül i Carles Sudrià (dir.). *Atlas de la industrialització de Catalunya 1750-2010*. Barcelona, Vicens Vives, 2012.

⁷ Sobre els primers marquesos de Comillas, Antonio López y López (1817-1883) i Claudio López Bru (1853-1925), vegeu l'article de Martín Rodrigo en aquest monogràfic.

Dos esdeveniments condicionen l'arrencada de la Segona Revolució Industrial: la crisi colonial i la Gran Guerra. Els efectes de la primera van ser ambivalents, ja que si per una banda la repatriació de capitals i capitalistes va significar nova saba per a l'economia catalana, que va contribuir a la difusió d'indústries noves, de l'altra, la pèrdua dels mercats antillans va perjudicar la indústria tèxtil i Catalunya va tenir un paper secundari en la puixant banca mixta. En canvi, la neutralitat espanyola durant la Primera Guerra Mundial va crear una situació de clara bonança avalada per les dades disponibles sobre la creació de societats, capitalització i beneficis. No comparteixo la visió pessimista d'Albert Carreras i Xavier Tafunell sobre aquesta etapa, ja que si bé és cert que l'empresa catalana perd pes en els grans negocis ferroviari i elèctric, el capital català protagonitza un important procés de diversificació i internacionalització passiva.⁸

Il·lustren aquesta nova manera de fer negocis el polític i financer Francesc Cambó (1876-1947) i un bon nombre de fortunes familiars d'origen tèxtil. Per la seva banda, els Comillas van continuar controlant companyies emblemàtiques i emprenent amb socis nous, encara que perdessin el control de la línia Barcelona-Tarragona-França i quedessin al marge dels negocis del tabac o la mineria, com recorden Carreras i Tafunell. En canvi, la fallida del Banc de Barcelona el 1920 no admet objeccions.⁹

La segona generació d'emprenedors va seguir marcada pel proteccionisme i per l'inici d'una reconversió lenta i dolorosa del sector tèxtil. L'hegemonia industrial catalana en el conjunt espanyol cap al 1930 es reflecteix en el percentatge del capital social i del nombre d'empreses: el 85,31% i el 78,81% del tèxtil; el 39,54% i el 51,78% del químic i farmacèutic; el 37,99% i el 19,11% del naval; el 36,04% i el 42,85% de maquinària i metall i el 41,66% i el 22,95% d'aigües potables i regs. Entre les cinquanta empreses catalanes més importants destaquen la banca i l'energia (electricitat i gas), amb vuit entitats cadascuna, seguides del tèxtil, la química, el ferrocarril i l'alimentació, on destaca la Compañía de Industrias Agrícolas

⁸ Albert Carreras i Xavier Tafunell. *El declivi de la gran empresa catalana: notes per a una perspectiva històrica*, Miscel·lània Ernest Lluch i Martín, vol. 1, Fundació Ernest Lluch, Vilassar de Mar, 2006, pàg. 191-203. La investigació enllaça amb el treball pioner dels mateixos autors *La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximació*, Revista de Historia Industrial, 1, 1994, pàg. 127-175.

⁹ Yolanda Blasco i Carles Sudrià. *El Banco de Barcelona 1874-1920. Decadencia y quiebra*. Barcelona, Publicacions Universitat de Barcelona, 2016.

(1910), certificant l'enlairament de la segona onada industrialitzadora. Molt al darrere figuraven empreses dedicades a la navegació, mineria, ciment, construcció, suro, cinematografia, aigües, tramvies i construcció mecànica. El dinamisme industrial català es reflectia així mateix en la joventut de més de la meitat de les societats anònimes més grans i en la participació de famílies i capitals forjats en el segle precedent en noves indústries de base científica i de béns de consum de la mà de multinacionals estrangeres com Nestlé, Ford, AKU, Gillet-Rhône-Poulenc i la química alemanya.¹⁰ Superaven en capitalització tots els negocis promoguts o participats per Cambó juntament amb el grup alemany AEG, el Deutsche Bank i la banca d'inversió espanyola, en particular el Banc Urquijo Català. Les aliances entre inversors locals, històrics i nous, i empreses estrangeres es van convertir en un vehicle essencial del capitalisme català del primer terç del segle XX, modelat pel proteccionisme de la Restauració.

De l'estancament a la consumació de la Segona Revolució Industrial (1936-1975)

La Guerra Civil, marcada a Catalunya per les col·lectivitzacions i la violència, i la llarga postguerra van donar pas, ara sí, al declivi de la gran empresa catalana. Els dos franquismes, l'autàrquic i sobretot el desenvolupista, estan sent objecte d'una revisió important per part dels historiadors econòmics i de l'empresa. Coneixem bé els efectes perversos de l'autarquia en el teixit productiu català, la concentració de les inversions de l'Institut Nacional d'Indústria (INI) a Madrid i altres regions sense tradició industrial, i la competència deslleial de l'empresa pública amb la privada. Tot i així, en sabem menys, o hi ha menys consens sobre la relació entre els empresaris catalans i el *desarrollismo*, que és quan s'assoleixen les taxes de major creixement del producte industrial i del PIB, mentre l'empresa catalana s'enfrontava a un problema endogen: el declivi irreversible del sector tèxtil i de la infraestructura de la Primera Revolució Industrial.

A la Dictadura es va configurar una nova generació, la de l'autarquia, en la qual van tornar a conviure empresaris nous, moltes vegades però no sempre ben relacionats amb la classe política, i membres de la burgesia industrial consolidada. Les regles de joc havien canviat i la capacitat d'adaptació a aquestes determinava bona part de l'èxit de les empreses catalanes. El recent apogeu

¹⁰ Núria Puig. Bayer, Cepsa, Puig, Repsol, Schering y La Seda. *Constructores de la química española*, Madrid: Lid Editorial Empresarial, 2003.

de la prosopografia ha revelat les estratègies de supervivència i transformació d'aquesta generació, representada per empresaris tan diferents com Lluís Carulla (1904-1990), fundador d'Agrolimen, i José Manuel Lara (1914-2003), creador del grup Planeta, entre molts altres. Alhora, moltes indústries líders de la preguerra van prendre decisions que només tenien sentit en el context autàrquic. És representatiu el cas de Cros, que es va convertir en un grup verticalment integrat i diversificat i en la primera empresa catalana entre els anys quaranta i setanta. Altres actors del sector es van esforçar per mantenir l'assistència tecnològica dels seus socis estrangers històrics alhora que s'acomodaven a la política industrial produint ells mateixos una bona part dels insums en condicions antieconòmiques.

Amb el Pla d'estabilització es va iniciar una era de normalització, recuperació i obertura al mercat i la competència internacional. L'empresa catalana, que s'havia implicat directament i indirectament en el canvi de rumb a través del Cercle d'Economia, va tornar a agafar impuls. I no només la indústria, ja que la bonança del turisme i altres activitats noves va crear oportunitats de negoci addicionals. No es va trigar a comprovar que la bretxa que separava les empreses catalanes dels seus referents i competidors de l'exterior s'havia ampliat. Això seria determinant, ja que la intensitat amb què creixien la demanda de béns i l'oferta de treball va fer que es donés prioritat a la producció en detriment de la creació i l'acumulació de coneixements propis. Moltes empreses sorgides o crescudes a l'emparrat de l'autarquia van optar pel tancament o la venda total o parcial. Una vegada més, l'aprenentatge de les multinacionals es va revelar com el motor de creixement més important a llarg termini en molts sectors.

En concloure el període, el 1973, el paisatge empresarial català presentava un aspecte molt diferent del de la preguerra. El nombre de societats entre les cent primeres espanyoles s'havia reduït dràsticament. Des del punt de vista sectorial, n'havien reforçat la presència els sectors químic i farmacèutic i alimentari, seguits de lluny per l'energia elèctrica, la construcció, l'automòbil, el tèxtil, les assegurances i el ciment. Si ens fixem en l'estructura de la propietat, el més destacat és l'hegemonia de les empreses familiars locals, de les multinacionals estrangeres i de les aliances entre totes dues. Nombroses empreses controlades per les xarxes d'inversió abans esmentades van passar entre els anys cinquanta i vuitanta a mans públiques o de grans firmes espanyoles. Ara, entre les grans figurava per primera vegada el cooperativisme agropecuari, sorgit a les dècades dels cinquanta i seixanta i liderat per Guissona (1958). També la burgesia històrica es va

interessar pels negocis agropecuaris, atreta per la demanda de la classe mitjana urbana.

L'autarquia havia enluminat diverses empreses de capital nacional rellevants: Fecsa (constituïda per Juan March a partir de la Barcelona Traction), Nutrexpa, La Lactaria Española, Torras Hostench i Hidroeléctrica de Catalunya. A més, havia permès crear algunes filials de multinacionals i entrar a Catalunya socis estrangers. Les tres grans químiques alemanyes del moment (Bayer, Hoechst i Basf) s'ho van arreglar per mantenir-se amb l'ajuda de socis històrics o estratègics i redissenyar la seva estratègia. Destacaven també la llavors holandesa Hens, que va aprofitar la modernització de la ramaderia espanyola; la suïssa Geigy; l'alemanya Henkel, que va entrar comprant una empresa espanyola; i les americanes Borden i Ralston Purina, associades a la família Carulla.

És significatiu que només sis de les cinquanta empreses catalanes més grans el 1973 s'haguessin creat durant els anys del desenvolupament: Víctor Sagi, Guerin, Camp, Núñez i Navarro, Montefibre i Vall Companys. Amb les excepcions esmentades, la inversió nord-americana, essencial per a Espanya després de la Segona Guerra Mundial, va tenir com a destí preferent Madrid, mentre que Barcelona es va mantenir com a capital de les inversions europees. Així, el teixit empresarial català va canviar menys que el madrileny. La irrupció de la gran empresa, gairebé sempre pública, a Madrid, Biscaia i Astúries va transformar profundament l'estructura propietària de l'empresa espanyola. En canvi, a Barcelona va continuar predominant l'empresa mitjana i petita i familiar, una realitat que il·lustra la lentitud amb la qual es liquidaria a Catalunya el llegat de la revolució industrial i que paradoxalment és a l'origen de l'Institut d'Estudis Superiors de l'Empresa (IESE).¹¹

El repte de la internacionalització (1975-2008)

Amb el final de la dictadura s'obre a Catalunya una etapa marcada pels efectes d'una crisi industrial que afecta els països més avançats; la recuperació de la democràcia i del diàleg social i el desmantellament definitiu de l'intervencionisme econòmic a Espanya; la integració a Europa i una millora espectacular del nivell de vida de la població; i la creació de l'administració autonòmica catalana. Tot això afectarà el teixit empresarial català, enfrontat als reptes i a les oportunitats d'un canvi de paradigma i de la competència internacional. La internacionalització

¹¹ Núria Puig i María Fernández-Moya (2021). *¿Son útiles las escuelas de negocios para la empresa familiar? La influencia de IESE en tres empresas españolas significativas*. *Revista de Historia Industrial*, 30:81, 117-150.

es va produir en tots dos sentits: un augment de la inversió estrangera, històricament vital per a la modernització tècnica i organitzativa de la indústria catalana, però que ara desencadenà la venda massiva d'empreses locals; i la sortida decidida dels empresaris catalans a l'exterior. És una etapa crucial perquè la indústria comença a perdre pes en el teixit productiu en benefici del sector serveis, perquè la política industrial esdevé competència de la Generalitat i perquè els empresaris han de pensar en termes europeus i globals. Un empresari català representa com a pocs aquesta època: Carles Ferrer Salat (1931-1998), fundador de Ferrer Internacional, del Cercle d'Economia i de la patronal espanyola CEOE.

Una fotografia col·lectiva de les empreses catalanes més grans el 2002 ajuda a fer balanç d'aquesta formidable transformació. La diferència més gran respecte a la situació del 1973 és sectorial. Les indústries química i farmacèutica i alimentària havien perdut terreny a favor d'una diversificació més gran, representada per l'automòbil, l'electrònica, la construcció, el tèxtil, l'energia, les comunicacions i les telecomunicacions. Des del punt de vista de la propietat s'observen menys canvis, en la mesura que seguien sent dominants les multinacionals estrangeres i els grups familiars locals. Al costat de les societats històriques, Fomento de Construcciones y Contratas (FCC), Gas Natural, Agbar, Basf, Bayer, Solvay, Roca, Puig i la Mutua Universal Mugenat, figuraven les empreses de l'autarquia o del final de l'autarquia més resistents: Caprabo, Agrolimen, Planeta, Almirall Prodesfarma, Cobega i la Corporació Guissona. Hereves del desenvolupisme eren Celsa, Acesa/Abertis i diversos laboratoris de capital autòcton, com Ferrer. Indubtablement, una relació més àmplia d'empreses permetria traçar un retrat més ajustat de l'empresa catalana, amb les activitats terciàries més ben representades.

Dins dels límits d'aquest exercici, però, val la pena aturar-se en dos nous fenòmens: el poder industrial de La Caixa, accionista de referència de Gas Natural, Agbar i Abertis, i la fortalesa de l'empresa familiar multinacional. En el primer va tenir un paper fonamental Josep Vilarasau, director general des del 1976 i més tard president executiu de La Caixa. Però també hi va influir, d'una banda, l'enfonsament de Banca Catalana i d'altres bancs industrials, que enmig d'una crisi bancària profunda va accelerar el final de la tercera generació d'empreses i empresaris catalans; i d'altra, les possibilitats obertes per l'autonomia de Catalunya. Amb La Caixa es va posar fi, en certa manera, a la feblesa històrica de la banca catalana. A més, a la cartera accionarial de La Caixa es

donaven cita alguns epígons de la primera generació empresarial catalana (Inmobiliària Colonial), símbols del patrimoni cultural català (Edicions 62), negocis familiars molt expansius (Caprabo) i empreses polèmiques que ens recorden el significat polític de La Caixa a la Catalunya del canvi de segle (Port Aventura). La modernització del primer banc català va tenir una altra conseqüència: el sorgiment d'un tipus d'executiu nou, aliè a les grans sagues industrials del país i a les institucions més elitistes.

Pel que fa a l'empresa familiar més internacionalitzada, integrada gairebé sense excepció a l'Institut de l'Empresa Familiar, fundada a Barcelona el 1992, va saber defensar els seus interessos amb eficàcia.¹² El creixement de la multinacional familiar catalana respon a una pauta, marcada successivament pel control del mercat espanyol, l'aprenentatge de les multinacionals estrangeres presents a Espanya i la internacionalització. Il·lustren aquesta afirmació Agrolimen i Arbora, Roca, Celsa, Puig, Almirall Prodesfarma i els Laboratoris del Dr. Esteve.

No obstant això, ni aquests ni altres exemples d'internacionalització ens haurien de portar a magnificar el potencial o la realitat de la competitivitat empresarial catalana, tradicionalment associada a la manufactura. A finals del segle passat van proliferar els estudis que subratllaven la pèrdua de pes de la indústria al teixit productiu i a l'exportació catalanes. El 2004 la Cambra de Comerç de Barcelona expressava la seva inquietud pel canvi estructural registrat per l'economia catalana, on la mà d'obra industrial s'havia reduït del 40% al 25% de la força de treball total.¹³ No es parlava encara de desindustrialització, un tema cada cop més atractiu per als historiadors econòmics, que han començat a avaluar amb severitat la gestió dels governs de la Generalitat.¹⁴

Per descomptat, la integració europea va afectar la capacitat exportadora de la indústria catalana. Entre les vint-i-cinc em-

12 Núria Puig i Paloma Fernández (2009). *A Silent Revolution: The Internationalization of Large Spanish Family Firms*, *Business History* 51 (3), pàg. 462-483.

13 Cambra de Comerç de Barcelona. *Les multinacionals estrangeres i el canvi estructural a l'economia catalana*. Barcelona, 2004; *Competitivitat, productivitat, globalització. Bases per a un nou model de creixement i competitivitat a la indústria manufacturera*, Barcelona, 2004.

14 Jordi Catalan (2019). *La industrialización de Cataluña, 1685-2018: el papel de las políticas industriales*, a J.L. García Ruiz (coord.), *Políticas industriales en España. Pasado, presente y futuro*. Madrid, Paraninfo, pàg. 157-198.

preses exportadores més importants, el 2002 destacaven Seat, Nissan (abans Motor Ibèrica), Torraspapel, Celsa i CH Werfen (grup Rubiralta), Borges, Nestlé i Freixenet. El lloc de societats tan emblemàtiques com Unidad Hermética, Jumberca, La Seda de Barcelona, Foret o Lámparas "Z" havien passat a ocupar-lo Gas Natural, FCC, Sony, Sharp, Samsung i Mango. Per sectors, l'automoció continuava liderant l'exportació, juntament amb les empreses farmacèutica, electrònica i de l'alimentació, seguides de les exportadores de béns i serveis relacionats amb l'execució d'infraestructures i les dedicades a la comercialització i la distribució. Als cercles empresarials catalans preocupava una altra tendència: la reducció de la participació del capital autòcton a les companyies més dinàmiques.

L'empresa catalana des del 2008

És massa aviat per determinar si els canvis registrats després de la crisi financera del 2008 ja han configurat una nova generació empresarial. Des de llavors s'ha accelerat la revolució digital i s'han acumulat reptes globals i locals de primera magnitud. Primer va ser la Gran Recessió, que va frenar la convergència del PIB per capita català i espanyol a escala europea. Tot seguit, el cas Palau de la Música, devastador per a l'estima social de la burgesia. Després, la crisi independentista, que es va saldar amb el trasllat de la seu social de nombroses empreses senyeres, el bloqueig polític i una gran frustració social. I més recentment, la pandèmia de la COVID-19, seguida de les guerres d'Ucraïna i Gaza. Mentrestant, la globalització ha seguit el seu curs, aprofundint la finançarització de l'economia, la venda i deslocalització d'empreses i la desindustrialització, tot i que alhora s'han multiplicat els senyals de fragmentació del mercat mundial i s'està rehabilitant la política industrial als Estats Units i Europa. En el moment en què s'escriu aquest article (maig del 2024) Europa, marc natural de l'empresa catalana, s'enfronta a diverses amenaces geopolítiques i a la urgència d'invertir en la seva indústria de defensa.

Tot i això, s'han registrat progressos tan rellevants per a l'empresa catalana com la inauguració de la línia d'alta velocitat entre Madrid i Barcelona el 2008; l'enfortiment de les dues principals entitats financeres catalanes, La Caixa (CaixaBank des del 2011) i Banc Sabadell, com a resultat de la darrera crisi bancària; la consolidació del sistema universitari públic i de les escoles de negocis privades; l'enfortiment de diversos clústers i la proliferació d'empreses noves i dinàmiques a l'àrea de Barcelona; i la mobilització d'empreses i administració al voltant dels fons europeus Next Generation.

És raonable esperar que el teixit empresarial català, almenys el més visible als anuaris i a la literatura acadèmica, hagi experimentat canvis substantius, potser tant com per caracteritzar una nova generació, la cinquena, d'empresaris, inversors i directius. Els desafiaments són nombrosos i hi ha incertesa. Uns afecten la reconversió de l'economia catalana, que no es limita a la reculada de la manufactura, sinó a la necessitat d'orientar-la. Altres tenen a veure amb el finançament i la fiscalitat del govern català. Un altre gira al voltant de la inversió dels governs central i català en infraestructures públiques crucials. També és rellevant la rivalitat amb Madrid i sobretot l'impacte en el teixit català d'una de les polítiques més neoliberals d'Europa que promou la fuga de patrimonis, domicilis fiscals, capital humà i inversions nacionals i estrangeres.

Sembla obligat concloure aquest apunt històric de la gran empresa catalana repetint el mateix mètode emprat fins ara per examinar la continuïtat, especialització sectorial i estructura propietària de les cent societats més grans. Tot i això, des del 2017 els elencs empresarials estan afectats pel trasllat d'un nombre significatiu de seus socials fora de Catalunya. A aquest problema cal afegir la relativa invisibilitat de l'economia digital i dels serveis tradicionals en el tipus de fonts que he fet servir.

De les cent empreses espanyoles més grans el 2022, només conserven la seva seu social a Catalunya Seat, Lidl, Bunge, Volkswagen, Vueling, Nestlé i Guissona, a més de Grifols i Fluidra, les úniques de l'Ibex 35 després dels canvis de domicili de CaixaBank, Banc Sabadell, Naturgy, Cellnex i Colonial. Es tractaria d'una acceleració de la tendència secular a perdre presència en l'univers corporatiu espanyol. Pel que fa a les cent empreses catalanes més grans, cal destacar que les històriques, anteriors a la Guerra Civil, s'han reduït a set: Puig (acabada de sortir a borsa), La Farga, Cobega, Damm, Ercros, Ferrer i Roca. Conserven una posició hegemònica les filials de multinacionals estrangeres (vint-i-una) o d'empreses el control de les quals ha passat a tercers. Persisteix el capitalisme familiar, representat per quinze grups, i reté poder La Caixa, dins i fora de Catalunya, a través del grup CriteriCaixa. Finalment, Guissona manté el seu lideratge en el sector alimentari.

Des del punt de vista sectorial s'ha incrementat el pes de l'alimentació en el sentit més ampli, així com el de les indústries del petroli i la farmacèutica, amb un paper rellevant per a la distribució. És important assenyalar que l'exportació catalana continua sent essencialment industrial i europea, amb els sectors

químic i de l'automòbil al capdavant. Estan pràcticament absents de les cent més grans no només la banca, per les raons explicades, sinó sectors com el comerç al detall, amb gran impacte en l'ocupació, i els sectors líders de l'economia terciària, en què Catalunya s'està transformant.

Resum i conclusió

En aquest article he examinat l'evolució del teixit empresarial català seguint la pista de les empreses catalanes més grans des de la Primera Revolució Industrial fins a l'actualitat. Aquest mètode senzill i limitat permet, en primer lloc, mesurar el pes de l'empresa catalana en l'univers espanyol i comprovar que no ha deixat de disminuir des de fa un segle. En segon lloc, el focus a la gran empresa permet identificar fins al 2008 quatre etapes formatives i generacions d'emprenedors, i una cinquena encara no caracteritzable per a la mirada històrica. Configuren cada generació persones, reptes, oportunitats i regles de joc diferents, encara que abundin els solapaments i es repeteixin molts cognoms.

La Primera Revolució Industrial va comptar amb una generació de grans personatges, com ara els Güell, que van posar els fonaments de la Catalunya industrial, molt dependent d'un sector, el tèxtil, i d'un mercat, espanyol i colonial. La segona generació va créixer a l'ombra de la Segona Revolució Industrial. Hi van participar membres de l'aristocràcia industrial catalana, naturalment, però els actors més dinàmics van ser nous, com Cambó, un exemple conspicu de l'advocat-conseller, lligat a la banca i a la gran empresa espanyola i europea. Altres van ser els directius i socis d'algunes multinacionals estrangeres, als quals deu Catalunya molta de la diversificació i la modernització productiva que es va viure entre el final del XIX i la Guerra espanyola. També s'enquadren en aquesta generació moltes de les empreses familiars locals que han sobreviscut i s'han internacionalitzat. No és estrany que un canvi tan dràstic de les regles de joc com el que va imposar la dictadura del general Franco accelerés el sorgiment d'una nova generació, la de l'autarquia i el desenvolupisme, mentre començava a cavar la tomba de molts i reobria la porta als inversors estrangers. La capacitat de conquerir mercats a l'exterior va ser decisiva per a la quarta generació, en què van confluïr supervivents d'altres èpoques, una caixa d'estalvis esdevinguda capçalera del primer grup industrial català i espanyol i multinacionals estrangeres. Aquests són els actors que van impulsar la terciarització de la primera regió industrial d'Espanya i als quals se n'estan sumant d'altres lligats a la revolució digital que estan transformant el teixit productiu, però que encara són poc visibles.

L'especialització sectorial i l'estructura propietària diuen molt de l'empresa catalana. Si la Primera Revolució Industrial va crear una forta especialització tèxtil i un predomini de la petita i mitjana empresa familiar que es desmantellaria tard i dolorosament, la segona ha deixat una empremta profunda, reforçada per la integració econòmica a Europa. És la que explica la fortalesa de les indústries de l'automòbil, química-farmacèutica i de l'alimentació en el context de la desindustrialització que ha experimentat Catalunya des de finals del segle passat. Arrenca també de la segona onada industrialitzadora el paper central que el capitalisme familiar i les multinacionals europees continuen exercint en l'entramat empresarial català, al qual la Caixa es va incorporar més tard però amb intensitat. Caldria ampliar considerablement el focus d'anàlisi per identificar els promotors i els inversors de l'economia terciària i digital, així com per valorar l'impacte de la política econòmica de l'etapa d'autogovern, en què destaquen els clústers, i la relació entre institucions educatives i empresa.

La rivalitat Madrid-Barcelona/Catalunya, intensificada des del final del segle XX i a l'ombra de la construcció del Gran Madrid, recorre la història empresarial espanyola. Més recentment la relació entre les dues regions viu hores baixes a causa de la paràlisi política, la deslocalització de seus d'empreses i la frustració social que resulten del procés independentista fallit a Catalunya. A Madrid, la competència fiscal i el liberalisme a ultrança que practica el govern autonòmic, molt eficaços a l'hora d'atraure capital nacional i estranger a la regió, no contribueixen a la col·laboració fèrtil i amable entre els dos centres econòmics d'Espanya. Contrasta aquesta confrontació amb el dia a dia de treballadors i empresaris i amb l'activitat de La Caixa, per posar-ne un exemple, així com amb el protagonisme històric català en l'acció col·lectiva de l'empresariat espanyol i la memòria de l'esforç colossal del 1992. ■

CATALUNYA

DINS L'ECONOMIA ESPANYOLA: DEL VAPOR A LA INTEL·LIGÈNCIA ARTIFICIAL, DE MÀQUINA A VAGÓ

Daniel A. Tirado-Fabregat

Universitat de València

Alfonso Díez-Minguela

Universitat de València

Julio Martinez-Galarraga

Universitat de Barcelona i Centre d'Estudis Jordi Nadal

1. Introducció

El Mercat del Born acollia el 1985 l'exposició "Catalunya, la fàbrica d'Espanya. Un segle d'industrialització catalana, 1833-1936", impulsada pels professors Jordi Nadal i Jordi Maluquer de Motes. En aquesta es rememorava la profunda transformació experimentada per l'economia catalana des de la posada en funcionament de la fàbrica "El Vapor", primer establiment industrial a fer servir aquesta força motriu a Espanya, fins a l'esclat de la Guerra Civil. El títol triat pels dos mestres de la història econòmica catalana sintetitzava la principal conclusió de molts anys de recerca històrica. La industrialització havia fet del Principat el líder econòmic d'Espanya. Catalunya era la màquina que arrossegava tot l'Estat.

Els recents avanços de la història econòmica han permès quantificar les impressions derivades d'aquella minuciosa anàlisi històrica. Les noves estimacions retrospectives del PIB regional espanyol (Díez-Minguela et al., 2018) i europeu (Rosés i Wolf, 2019) confirmen que, fruit d'aquell segle d'industrialització, al voltant de

1930 el PIB per càpita català duplicava l'espanyol¹. A més, des d'una perspectiva europea, el Principat gaudia d'un nivell de desenvolupament comparable al de les regions més riques del Regne Unit, França, Alemanya, Bèlgica o els Països Baixos.

No obstant això, gairebé un segle després, la situació és ben diferent. Catalunya ocupa avui la quarta posició del rànquing espanyol amb un PIB per càpita 15 punts percentuals per sota de la regió líder: Madrid. Des d'una perspectiva europea, s'emparella amb regions que es troben en la mitjana, però a gran distància dels campions nacionals dels països de referència. El trànsit del vapor a la intel·ligència artificial ha suposat que l'economia catalana passi de ser màquina tractora a un vagó més del comboi que compon l'economia espanyola.

¹ Les noves estimacions a les quals es fa referència aproximen el valor afegit brut (VAB) regional, per tant, es basen en una aproximació de l'oferta. No obstant això, per evitar una excessiva reiteració en l'ús dels termes VAB o PIB, al llarg del text es fa servir com a sinònim el terme renda, tot i que no és del tot equivalent.

L'objectiu d'aquest breu article és identificar les grans fases i els elements explicatius d'aquesta seqüència des d'una perspectiva d'història econòmica. Per fer-ho, en primer lloc, s'ofereix una periodització de l'evolució de la desigualtat territorial a Espanya per, a continuació, emmarcar el desenvolupament econòmic català en aquesta dinàmica. En tercer lloc, es presenta evidència sobre els elements estructurals que van propiciar l'èxit o fracàs relatiu del Principat entre 1860 i 2020. Finalment, el text es tanca amb unes breus conclusions que apunten dos elements fonamentals. El primer és que l'economia catalana va assolir el seu esplendor en el marc de la consolidació de la primera revolució industrial i de l'incipient avanç de la segona revolució tecnològica, en el primer terç del segle XX. El segon és que, des de llavors, Catalunya ha seguit una senda de pèrdua de posicions que la situa avui davant una cruïlla. En un primer terç del segle XXI caracteritzat per la globalització, la difusió de les tecnologies de la informació i la comunicació i l'imparable progrés de la intel·ligència artificial, Catalunya corre el risc de continuar per un camí descendent que condueix a consolidar el seu retard respecte a les regions més avançades d'Espanya i el que és més important, d'Europa.

2. Una visió de llarg termini de la desigualtat territorial a Espanya: les grans etapes

En aquest apartat es presenta una caracterització de l'evolució de llarg termini de la desigualtat econòmica territorial a Espanya. Per fer-ho, s'empren les recents estimacions històriques del PIB per càpita regional, que ofereixen un nivell de desagregació territorial corresponent a les províncies (NUTS3) i les comunitats autònomes (NUTS2) i abastant tres grans sectors d'activitat (agricultura, indústria i serveis) (Díez-Minguela et al., 2018). El període objecte d'atenció és el que transcorre des dels inicis del procés de desenvolupament econòmic contemporani, que en el cas espanyol es remunta a la segona meitat del segle XIX, fins a l'actualitat.

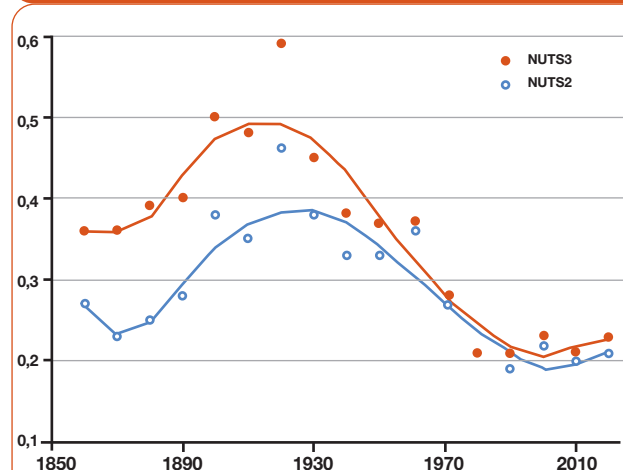
El punt de partida és el present. En aquest sentit, Espanya es caracteritza avui per l'existència de marcades diferències territorials en renda per càpita. Regions com Extremadura o Andalusia registren uns nivells de PIB per càpita un 30% per sota de la mitjana estatal i al voltant del 60% per sota de les regions més pròsperes: Madrid o el País Basc. A més, des d'una perspectiva geogràfica, la desigualtat talla el mapa espanyol en dos blocs ben definits. El primer, el de les regions més riques, se situa fonamentalment a la meitat nord de la península. L'Espanya

pobra, en canvi, ocupa el sud, l'oest i gran part de l'est peninsular. Davant d'aquesta realitat, la pregunta que s'ha fet la història econòmica és si la situació actual ha romàs immutable al llarg del temps o hauria de ser considerada el fruit d'un llarg i complex procés, marcat pels canvis en les condicions tecnològiques i institucionals que han modelat el desenvolupament econòmic espanyol en el llarg termini.

En aquest sentit, el gràfic 1 presenta l'evolució del coeficient de variació ponderat per població de la distribució del PIB per càpita regional a Espanya, calculat a dues escales d'agregació territorial: comunitats autònomes i províncies. D'aquest, es poden extreure alguns fets estilitzats sobre l'evolució de la desigualtat territorial. El primer és que en l'actualitat, 2020, aquesta és més baixa que l'existent a inicis del procés de desenvolupament econòmic espanyol, el 1860. A més, aquest resultat és robust al nivell d'agregació territorial emprat per al càlcul.

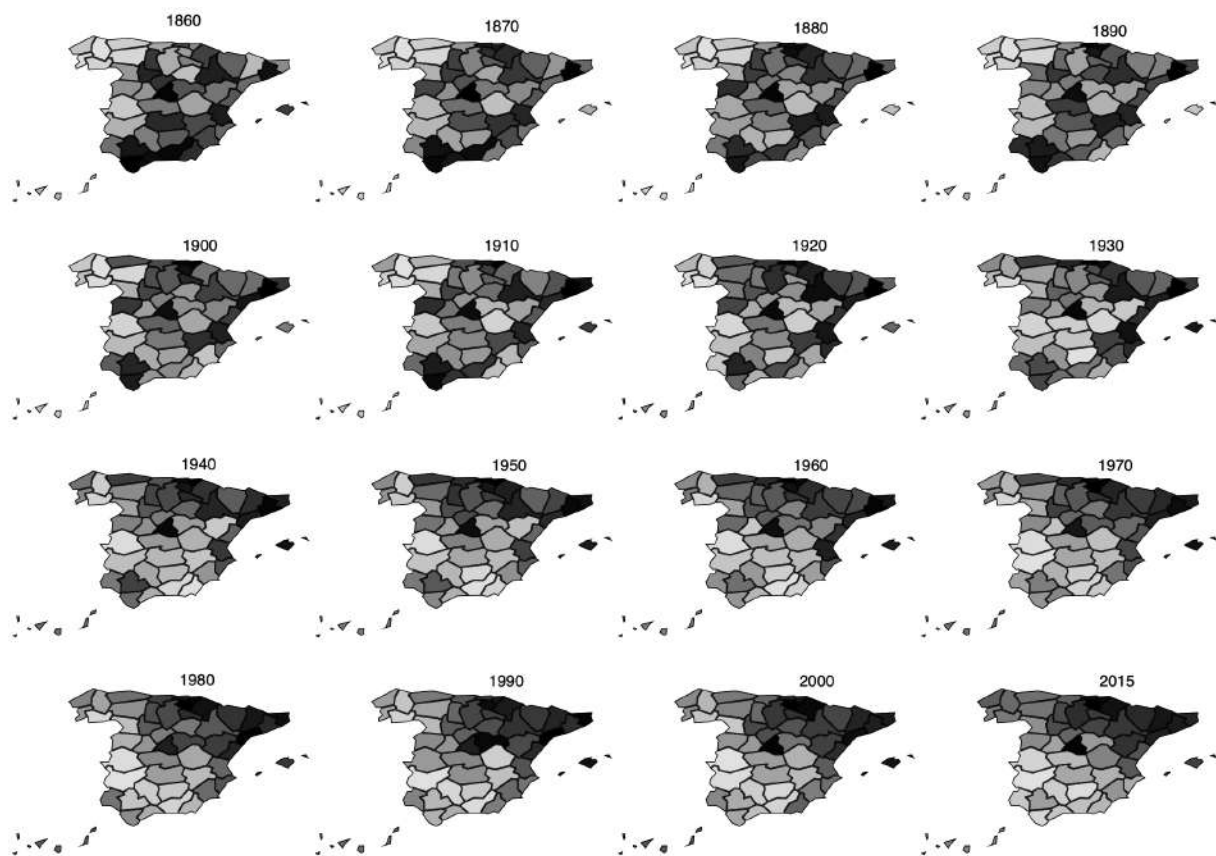
El segon és que la reducció del nivell de desigualtat territorial no ha seguit una tendència continuament decreixent entre 1860 i 2020. De fet, es podrien distingir quatre grans fases. La primera, entre 1860 i 1930, estaria caracteritzada per un notable increment de la desigualtat territorial, que seria especialment intens fins al 1920. En termes històrics, per tant, es podria afirmar

Gràfic 1. Desigualtat en PIB per càpita entre les regions espanyoles (1860-2020)



Nota: Coeficient de variació ponderat per la població.
Font: Elaboració pròpia a partir de Díez-Minguela et al. (2018) i INE.

Figura 1. PIB per càpita relatiu per províncies. Espanya, 1860-2015



Nota: L'escala de grisos recull l'agrupació per quintils dels nivells de PIB per càpita de les províncies ordenades de major (negre) a menor (blanc). Els anys estan ordenats correlativament d'esquerra a dreta des de 1860 a 2015.

Font: Elaboració pròpia a partir de Díez-Minguela et al. (2018).

que el gran avenç de la desigualtat econòmica territorial a Espanya es va produir durant la primera fase del procés de creixement econòmic. Aquest va ser propiciat pel desigual progrés territorial de la industrialització en una Espanya que participava, tot i que potser amb una intensitat menor que altres economies europees, del procés d'integració econòmica internacional.

Aquesta tendència es va veure alterada després de la Guerra Civil, quan el creixement econòmic espanyol va quedar interromput de forma abrupta al tallar-se les dues grans vies de millora en l'eficiència en l'ús dels factors: el canvi tecnològic i la integració de mercats. El model autàrquic trencava la gairebé

secular senda de progrés econòmic espanyol i, amb això, mantenia inalterada la desigualtat entre les seves regions. Superat l'estancament de postguerra, entre 1960 i 1980 s'obre una etapa en la qual predomina la reducció continuada de la desigualtat econòmica territorial. Aquesta va ser conseqüència de la convergència territorial en estructures productives, impulsada per les migracions internes i internacionals. Des d'una perspectiva sectorial, la difusió de la indústria a més territoris i la creixent participació d'un sector serveis del qual començava a tirar el turisme, jugaven en la mateixa línia. El procés es produïa, de nou, en un context de difusió d'innovacions tecnològiques, la incorporació de les quals s'havia postergat durant el primer

franquisme, i amb una molt incipient reintegració de l'economia espanyola als mercats internacionals.

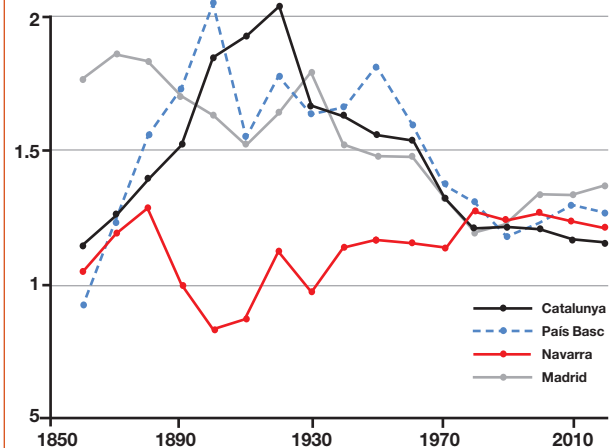
No obstant això, els valors calculats per als talls que van des de 1980 fins al 2020 marquen un canvi de tendència. L'etapa que s'obre amb l'accés de l'economia espanyola a l'actual Unió Europea té com a tret destacat el ressorgiment de les desigualtats territorials. El nou escenari internacional, caracteritzat per l'eclosió de noves onades de canvi tecnològic, primer les tecnologies de la informació i la comunicació i ara la intel·ligència artificial, així com l'avenç en la integració dels mercats de béns i capitals, hauria reobert aquesta dinàmica.

Per tant, es pot concloure que la desigualtat econòmica regional a Espanya dibuixa una corba en forma de N; una dinàmica, aquesta, similar a la registrada en un conjunt rellevant de països desenvolupats. Els canvis de tendència, a més, es correspondrien grosso modo amb les grans etapes del procés de desenvolupament econòmic espanyol. Això és, ascens de la desigualtat en la seva primera gran fase, 1860-1930; estabilitat entre 1930 i 1960; forta convergència en l'etapa d'acceleració del creixement entre 1960 i 1980, i repunt de la desigualtat coincidint amb la desacceleració del creixement de 1980 en endavant.

L'evolució de la desigualtat també té un component geogràfic. La figura 1 mostra la distribució espacial del PIB per càpita provincial a Espanya en diferents moments de la història. Les províncies (NUTS3) es presenten colorades seguint una escala de grisos. Aquelles amb tons més foscos són les més riques, mentre que les presentades en tons més clars són les més pobres. L'observació del mapa permet realitzar una primera aproximació a l'existència i evolució de patrons espacials en els nivells d'ingressos per càpita.

El seguit de mapes mostra que, en l'inici del procés d'industrialització, datat aquí el 1860, no s'observava cap patró geogràfic en els nivells d'ingressos de les províncies espanyoles. Un percentatge significatiu de províncies andaluses se situaven en la cua superior de la distribució, en la qual també es trobaven les províncies de Barcelona, València i Madrid. La situació va experimentar un canvi significatiu fruit de la primera gran fase del desenvolupament econòmic espanyol, fins a 1930. Les províncies andaluses van desaparèixer del mapa de la riquesa i van

Gràfic 2. PIB per capita relatiu a la mitjana d'Espanya (Catalunya, el País Basc, Madrid i Navarra), 1860-2020



Nota: La mitjana d'Espanya inclou Catalunya, el País Basc, Madrid i Navarra.

Font: Elaboració pròpia a partir de Díez-Minguela et al. (2018) i INE.

ser substituïdes per les que componen el triangle que uneix el País Basc amb el corredor mediterrani a través de la vall de l'Ebre. Madrid, capital de l'Estat, sense connexió directa amb aquesta àrea, també apareixia en aquesta data amb un nivell de PIB per càpita propi dels territoris rics. El mapa format durant els anys 1860-1930 no va patir grans alteracions durant l'autarquia (1930-1960) i, de fet, es va consolidar en l'etapa que va des del final del primer franquisme fins a la crisi del petroli. No obstant això, de 1980 en endavant s'observa el naixement d'una nova tendència. En l'actual context de creixement de la desigualtat territorial, el gradient de riquesa va formant un patró nord-sud cada cop més marcat, del qual sembla que se'n surten alguns territoris de l'est peninsular, com ara el País Valencià.

3. Catalunya en la trajectòria de la desigualtat territorial espanyola

La revisió de la informació derivada de les estimacions històriques de PIB per càpita regional permet avaluar l'evolució de l'economia catalana al llarg dels últims 160 anys i situar-la en el marc de les grans fases seguides per la desigualtat econòmica regional a Espanya. En aquest sentit, el gràfic 2 dibuixa l'evolució del PIB per càpita de Catalunya, juntament amb el

de les altres tres comunitats amb major renda de l'Estat, en relació amb la mitjana espanyola. Un primer resultat destacable és la constatació que l'economia catalana va assolir el seu zenit en el primer terç del segle XX. En els talls temporals previs a la Guerra Civil, el PIB per càpita català se situava entre un 75% i un 100% per sobre de la mitjana espanyola. Catalunya duplicava la mitjana estatal i era la màquina que tirava del desenvolupament econòmic espanyol².

L'economia espanyola es va paraitzar durant l'autarquia franquista i només va reprendre el camí del desenvolupament la segona meitat dels anys 1950. En aquest context històric, Catalunya va començar a perdre el seu avantatge. Sens dubte, l'autarquia va penalitzar de forma severa una economia que destacava per l'elevat pes d'una indústria de béns de consum llastada pels baixos nivells de vida i la intervenció de l'Estat. En comparació, l'economia del País Basc, més assentada en la producció industrial de béns bàsics i d'inversió, prioritari en la Nova Espanya, superava en aquests anys els registres de Catalunya.

Com s'ha assenyalat, l'avenç de l'economia espanyola durant els anys del *desarrollismo* i fins a la crisi del petroli va venir caracteritzat, des d'una perspectiva regional, per la convergència econòmica. La difusió de la indústria a més territoris, les migra-

cions interiors i la convergència d'estructures productives van afavorir que les regions situades en l'espectre central de la distribució de PIB per càpita reduïssin distàncies respecte als líders del moment: el País Basc, Madrid i Catalunya. En aquest context, totes les regions riques van veure com disminuïa la seva distància sobre la mitjana i com una de les regions destacades avui, Navarra, s'acostava des de baix als registres de les regions més pròsperes. L'anomenada crisi del petroli, que entre altres coses va ser una crisi industrial, suposà un punt d'inflexió que va penalitzar de forma diferencial les regions industrials, especialment el País Basc i Catalunya, que van patir una reducció del seu avantatge en PIB per càpita respecte a la mitjana espanyola, que va quedar al voltant del 20%.

La darrera de les llargues fases que dibuixa la desigualtat territorial és la que transcorre des dels anys 1980 fins a l'actualitat. En el període 1980-2020, Espanya ha continuat, encara que amb marcats alts i baixos, en el seu camí de creixement econòmic. No obstant això, l'onada de globalització i canvi tecnològic que caracteritza les últimes dècades ha obert noves oportunitats de desenvolupament. Aquestes, com no podia ser d'altra manera, estan sent aprofitades de manera desigual pels territoris, raó per la qual el nou escenari ha posat fi a la trajectòria de convergència regional. La desigualtat territorial ha tornat a créixer, impulsada per l'avanç relatiu d'un conjunt de regions que estan ampliant la seva distància respecte a la mitjana espanyola, en particular Madrid i el País Basc. En aquest nou escenari, Catalunya registra avui uns nivells de renda relatius que, tot i superar la mitjana estatal, són els més baixos de la sèrie històrica. En termes tendencials, el PIB per càpita català s'està acostant al de la mitjana espanyola en un moment en què els territoris més dinàmics se n'estan allunyant per dalt.

2 Segons aquesta estimació, la diferència relativa màxima entre el PIB català i la mitjana espanyola s'assoleix el 1920. No obstant això, cal assenyalar que una part d'aquesta distància es pot explicar per la inflació diferencial a la qual va estar sotmès el Principat en el context de la Gran Guerra. En aquest sentit, Gómez-Tello et al. (2019) han estimat nivells de preus regionals per a l'Espanya del primer terç del segle XX i mostren que, en cas de considerar-los, la distància real entre el PIB català i la mitjana espanyola se situaria el 1920 al voltant del 85%.

Taula 1. Descomposició de la desigualtat en producte per treballador, Espanya 1860-2015

	1860	1910	1950	1980	2015
Desigualtat PIB per actiu ocupat (índex de Theil)	0,070	0,155	0,050	0,030	0,014
Productivitat sectorial (%)	29,7	8,6	13,7	10,8	59,8
Estructura sectorial (%)	70,3	91,4	86,3	89,2	40,2
Total (%)	100	100	100	100	100

Font: Elaboració pròpia a partir de Díez-Minguela et al. (2018).

En les pàgines que segueixen, tractarem, en primer lloc, d'oferir evidència sobre els elements que ajuden a comprendre l'èxit de l'economia catalana en la primera fase històrica de creixement de les diferències territorials. En segon lloc, intentarem identificar les mancances existents en l'actualitat i, amb això, els problemes de caire estructural als quals ha de respondre l'economia catalana amb l'objectiu de trencar l'actual dinàmica i mantenir el ritme marcat per aquelles regions que avui s'estan distanciant de la norma estatal.

4. Els factors explicatius de la desigualtat econòmica regional

Una vegada s'ha revisat l'evidència relativa a la desigualtat territorial a Espanya i a l'evolució, en el seu si, de l'economia del Principat, l'objectiu, en les pàgines següents, és mirar d'identificar els factors explicatius de la posició relativa assolida per l'economia catalana al llarg del temps. En concret, s'exploren aquells aspectes relacionats amb les diferències territorials en productivitat del treball al llarg de diferents moments de la història. A tal fi, es planteja un exercici empíric que permet descompondre les diferències en producte per actiu ocupat entre aquelles que es relacionen amb la composició sectorial de les economies i les que ho fan amb l'existència de diferències en productivitat dins de cadascun dels sectors. L'exercici es construeix, en primer lloc, sobre l'agregat de l'economia espanyola per després quantificar la magnitud d'aquests efectes en una selecció de comunitats autònomes.

Com es pot comprovar a la taula 1, igual que s'observa en termes de PIB per càpita, la desigualtat total en producció per treballador va créixer de forma molt significativa entre 1860 i 1910. A partir d'aquest moment, va seguir una tendència decreixent que, en el cas de la producció per treballador, s'ha mantingut fins a l'actualitat. En particular, els valors de l'índex de Theil indiquen que la desigualtat en producte per treballador el 2015 (0,014) era molt menor que la registrada un segle abans, quan va assolir el seu màxim (0,155).

El factor més important a l'hora d'explicar aquesta evolució al llarg del temps sembla ser l'efecte associat a les diferències en les estructures productives. Aquest factor ha estat predominant fins a l'últim dels talls temporals i explica més de dos terços de la desigualtat en productivitat entre regions. No obstant això, en la darrera referència temporal, l'efecte associat a les diferències sectorials en productivitat ha incrementat de manera significativa la seva

contribució i ha superat el component estructural. Específicament, el component de productivitat sectorial explicaria al voltant del 60% de la desigualtat total en producte per treballador el 2015.

Aquests resultats suggereixen l'existència d'una relació de llarg termini entre el creixement de la desigualtat territorial i l'aparició de diferències rellevants en l'estructura sectorial de les regions. En el cas espanyol, aquestes diferències tenen el seu origen en la forta concentració territorial de la indústria durant les primeres fases del procés de desenvolupament econòmic, fet que ha estat corroborat en treballs previs (Tirado et al., 2002 i Martínez-Galarraga, 2012). Aquest resultat està en línia amb la hipòtesi proposada per Williamson (1965) sobre l'evolució i els determinants de la desigualtat regional en el llarg termini, que suggereix una senda en forma de U invertida. Aquesta argumentació relacionaria la reducció de la desigualtat amb la difusió territorial de la industrialització, que actuaria com a impulsor dels processos de convergència econòmica entre regions. No obstant això, també s'observa que les diferències territorials en productivitat dins dels sectors han recuperat importància a l'hora d'explicar la desigualtat en producte per treballador en el context dels primers anys del segle XXI, i han esdevingut l'element determinant del nou augment de la desigualtat territorial que ha transformat la U invertida en una N.

Per aprofundir en l'anàlisi dels determinants de l'evolució relativa de l'economia catalana en el context de l'economia espanyola, s'ha realitzat un exercici addicional de descomposició. En aquest cas, s'analitzen les diferències regionals en producte per treballador respecte a la mitjana espanyola per a les quatre comunitats autònomes que ocupen en l'actualitat les primeres posicions del rànquing espanyol de PIB per càpita: Madrid, el País Basc, Navarra i Catalunya. Els resultats d'aquest exercici es presenten, per als anys seleccionats, a la taula 2.

L'evidència presentada indica que tant les diferències en estructures productives com en productivitat del treball en els diferents sectors han tingut un paper rellevant en la comprensió dels diferencials de producció per treballador propis de les regions més desenvolupades. De fet, en la major part de casos s'observa l'existència d'una correlació positiva entre ambdós efectes. Com sabem, Catalunya va ocupar una de les tres primeres posicions del rànquing de NUTS2 espanyoles en termes de PIB per càpita des de 1860 fins a 1980. No obstant això, ha perdut posicions en el període més re-

Taula 2. Descomposició de les diferències en PIB per treballador, 1860-2015

	1860	1910	1950	1980	2015
Catalunya					
Estructura sectorial	9,8	30,8	15,1	7,1	1,6
Productivitat sectorial	6,8	28,9	11,9	8,0	5,1
Madrid					
Estructura sectorial	29,1	58,7	26,3	11,3	-1,2
Productivitat sectorial	14,7	0,9	5,0	9,6	9,7
Navarra					
Estructura sectorial	3,8	-0,1	-2,4	1,3	3,8
Productivitat sectorial	5,0	-10,5	4,3	5,8	5,0
País Basc					
Estructura sectorial	4,0	34,4	9,6	6,5	3,2
Productivitat sectorial	-21,0	21,8	27,8	10,0	10,0

Nota: La descomposició ha estat realitzada seguint la proposta de Hanna-Kim a Martínez-Galarraga et al. (2015).

Font: Elaboració pròpia a partir de Martínez-Galarraga et al. (2015) i Díez-Minguela et al. (2018).

cent. La descomposició realitzada mostra que Catalunya va mantenir aquesta posició de privilegi tant per una estructura productiva favorable com per un efecte productivitat sectorial positiu. Ara bé, des dels anys vuitanta, Catalunya ha començat a perdre posicions respecte a la NUTS2 líder, Madrid, i també respecte al País Basc. Aquesta pèrdua de posicions es relaciona amb l'evolució de l'efecte associat a la productivitat sectorial, que, tot i ser positiu, és menor que l'assolit per Madrid i el País Basc.

La base de l'èxit de l'economia basca en les últimes dècades es correspon amb la profunda reconversió industrial amb la qual es va abordar la sortida de la crisi dels anys 1980 i de l'efecte productivitat que es va aconseguir generar. De la mateixa manera, la privilegiada posició que ocupa avui Madrid s'explica principalment perquè ha estat capaç de generar de forma gradual un efecte positiu i creixent en aquest apartat, que ha assolit valors especialment elevats des de 1980. Això s'ha cimentat en una participació creixent d'un sector serveis d'elevat valor afegit que comporta, en termes relatius, una més intensa adopció de les noves tecnologies de la tercera i quarta revolució tecnològica, en un context d'integració internacional creixent dels mercats de serveis financers, d'assegurances o d'assessorament

tècnic a les empreses. Navarra, la regió que més ha millorat la seva posició dins l'escenari espanyol (11 el 1900 i 3 el 2000), mai va registrar un marcat efecte positiu lligat a la seva estructura sectorial i la seva actual posició s'explica fonamentalment per la presència d'un positiu i elevat efecte productivitat sectorial. Per contra, en el cas català, l'efecte associat a la productivitat dins dels sectors és el 2015 el més baix de la seva sèrie històrica, molt allunyat de l'aportació d'aquest component quan, fa un segle, Catalunya encapçalava el rànquing espanyol de productivitat i PIB per càpita.

En resum, es podria concloure que els factors que expliquen l'èxit o el fracàs de les regions en termes de producte per actiu empleat han canviat al llarg del procés de creixement econòmic. Durant les fases inicials, la diferència associada a l'estructura productiva va ser el principal factor explicatiu de la posició relativa de les regions. Però el procés de convergència entre les estructures productives regionals ha determinat que, des del darrer quart del segle XX, el principal determinant de la posició ocupada per una regió en el rànquing de rendes per treballador es relacioni amb el sentit que té l'efecte productivitat sectorial. Aquest factor ha guanyat poder explicatiu i sembla ser la clau de l'èxit sostingut en el llarg termini.

En aquestes condicions, i en referència al cas català, l'estructura sectorial va ser el factor clau en el seu enlairament relatiu en el context de la industrialització del segle XIX i durant el primer terç del segle XX. No obstant això, i en comparació amb les regions més pròsperes, en l'actualitat és la productivitat interna dels sectors el factor que la penalitza. En els temps de la intel·ligència artificial, la baixa participació dels segments que fan un ús més intens de les noves tecnologies dins de l'agregat industrial o de serveis actua com un llast perquè el Principat pugui seguir l'estela de les regions que lideren avui l'economia espanyola, i la condemnen a ocupar posicions molt allunyades d'aquest lideratge quan la referència és l'economia europea.

5. Conclusions

L'evidència aportada en els punts anteriors permet assenyalar dos aspectes fonamentals. El primer és que Catalunya segueix sent una de les regions més pròsperes de l'Estat gràcies a la posició adquirida durant la primera gran fase del desenvolupament econòmic espanyol, entre 1860 i 1930. Des de llavors, el PIB català no ha parat de caure en termes relatius. Catalunya va ser la locomotora d'Espanya i la inèrcia l'ha mantingut durant més d'un segle en les primeres posicions, en una dinàmica en què la convergència de rendes entre regions ha estat la norma fins als anys 1980. No obstant això, en l'actualitat, la desigualtat territorial està tornant a despuntar, a Espanya i a Europa, i les eines del passat no serveixen per avançar en aquest nou context. En aquest sentit, i aquest és el segon aspecte fonamental, es pot concloure que Catalunya es troba en una cruïlla històrica: seguir la senda de les regions més riques i distanciar-se de nou, per sobre, de la mitjana estatal o continuar com fins ara, apropant-se de manera perillosa als nivells de PIB per capita dels territoris de renda mitjana de l'economia espanyola.

Si alguna lliçó es pot extreure de la història és que la situació econòmica d'un país, d'un territori, no és immutable. Hi ha moments clau, punts de trencament, en els quals s'obren noves oportunitats de desenvolupament. Aprofitar-les porta al progrés relatiu. No fer-ho aboca a un estancament secular, amb implicacions evidents i persistents sobre el nivell de vida dels ciutadans. Tot apunta que en l'actualitat estem vivint un d'aquests grans moments històrics. Catalunya va registrar el seu gran èxit en el context del primer d'aquests grans punts d'inflexió, el corresponent a la industrialització del segle XIX. La història relatada en aquestes pàgines ens mostra que el

nivell de vida de les pròximes generacions dependrà de la forma com s'abordi aquesta nova cruïlla. La inèrcia ja no serveix i la prosperitat futura de Catalunya passa per tornar a ser una màquina que tiri del procés de desenvolupament estatal i, per què no, europeu.

Fent nostres les paraules amb les quals Albert Carreras tanca el discurs de recepció com a membre numerari de la secció de Filosofia i Ciències Socials de l'Institut d'Estudis Catalans (Carreras, 2019): "Les forces que empenyen la convergència sobre la mitjana són molt poderoses, però molts països han reeixit a reconstruir el seu lideratge econòmic, tecnològic i de benestar. El futur està per fer però no es farà sol. Caldrà la màxima implicació de tothom". ■

Referències

- Carreras, A.** (2019). *L'economia catalana: una visió plurisecular*, Institut d'Estudis Catalans, Barcelona.
- Díez-Minguella, A., Martínez-Galarraga, J. i Tirado-Fabregat, D.A.** (2018). *Regional inequality in Spain, 1860-2015*, Palgrave Macmillan, Cham, Switzerland.
- Gómez-Tello, A., Díez-Minguella, A., Martínez-Galarraga, J. i Tirado-Fabregat, D.A.** (2019). *Regional prices in early twentieth-century Spain: a country-product-dummy approach*, *Climometrica*, 13, 245-276.
- Martínez-Galarraga, J., Rosés, J.R. i Tirado-Fabregat, D.A.** (2015). *The long-term patterns of regional income inequality in Spain, 1860-2000*, *Regional Studies*, 49(4), 502-517.
- Martínez-Galarraga, J.** (2012). *The determinants of industrial location in Spain, 1856-1929*, *Explorations in Economic History*, 49(2), 255-275.
- Nadal, J. i Maluquer de Motes, J.** (1985). *Catalunya, la fàbrica d'Espanya: un segle d'industrialització catalana, 1833-1936*, Ajuntament de Barcelona, Barcelona.
- Williamson, J.G.** (1965). *Regional inequality and the process of national development: a description of the patterns*, *Economic Development and Cultural Change*, 13, 1-84.
- Rosés, J.R. i Wolf, N. (eds.)** (2019). *The economic development of Europe's regions. A quantitative history since 1900*, Routledge, London.
- Tirado-Fabregat, D.A., Paluzie, E. i Pons, J.** (2002). *Economic integration and industrial location: the case of Spain before World War I*, *Journal of Economic Geography*, 2(3), 343-363.

CATALUNYA

DAVANT DE LA INTEGRACIÓ EUROPEA

Fernando Guirao

Catedràtic Jean Monnet d'Història (UPF)

Albert Carreras

Catedràtic d'Història Econòmica (UPF)

1. Introducció

La guerra i la dictadura del general superlatiu van truncar la dinàmica pròpia i diferenciada que l'economia catalana havia mantingut des de la industrialització respecte de la resta de l'economia peninsular. L'intervencionisme casernari característic del franquisme—omnipresent els anys quaranta del segle passat, menys compulsiu durant els cinquanta i, encara que més planificat després de 1959, mai no va deixar de ser fermament aplicat—va alinear l'evolució de l'economia catalana a l'espanyola. La integració de l'economia espanyola a l'Europa comunitària va obrir noves oportunitats a una economia tan diversificada com la catalana. Circumstància aquesta que s'ha diluït en els últims quinze anys.

2. El franquisme va poder ser pitjor

La Guerra Civil va suposar remuntar el PIB per càpita d'Espanya a finals del XIX i l'autarquia va endarrerir la recuperació postbèlica fins el 1954.¹ Aquest desastre sense pal·liatius va afectar intensament Catalunya, la llavors segona regió més desenvolupada d'Espanya, després del País Basc. L'afectació per a ambdues va tenir una intensitat similar, però amb impacte diferent a causa de les seves respectives estructures productives i graus de vinculació comercial amb la resta del món. La introversió franquista va continuar perjudicant una economia tan diversificada com la catalana respecte d'altres

regions espanyoles, fins al punt de ser Catalunya superada en termes de renda per càpita per les Illes Balears des de 1971, a més del País Basc.² El boom turístic explica l'ascens de les Balears. L'economia catalana només va avançar a la basca durant la segona meitat del decenni de 1970, per la tensió política interna combinada amb la crisi estructural de la indústria pesant, accentuada per les opcions de la política franquista respecte de les Comunitats Europees des de 1970, que van afavorir el teixit industrial català respecte del basc.

Des dels últims compassos de la Segona Guerra Mundial, el règim franquista es va aplicar amb èxit a neutralitzar l'impacte de la seva singularitat política en un món que havia combatut el feixisme i els seus acòlits autoritaris durant sis llargs anys. Les exportacions de mineral de ferro i taronges van resultar eines eficaces per construir una xarxa d'acords comercials bilaterals amb tota Europa occidental que implicaven un reconeixement de facto del règim.³ Malgrat la forta retòrica antifranquista, aquesta absència de discriminació va persistir quan Espanya va ser exclosa del Pla Marshall: els governs d'Europa Occiden-

² Vegeu Alfonso Díez-Minguella, Julio Martínez-Galarraga i Daniel Tirado-Fabregat (2018). *Regional Inequality in Spain, 1860-2015*, Palgrave Macmillan, apèndix, pàg. 288-294.

³ Guirao, F. (2009). *Naranjas y piritas: los embajadores de Franco en la inmediata segunda postguerra mundial*, a Enrique Fuentes Quintana (dir.) i Francisco Comín (coord.), *Economía y economistas españoles en la Guerra Civil*, Barcelona, Galaxia Gutenberg - Círculo de Lectores, 2009, Vol. 2, pàg. 555-603.

¹ Per al context econòmic vegeu Albert Carreras i Xavier Tafunell (2018). *Entre el Imperio y la globalización*, Crítica, Barcelona.

tal es van esforçar a limitar els efectes de l'exclusió mitjançant l'extensió a Espanya, sense reciprocitat, de les mesures de liberalització comercial patrocinades per l'Organització Europea de Cooperació Econòmica i la concessió de línies de crèdit bilaterals per compensar la falta de crèdit automàtic de la Unió Europea de Pagaments. Els governs d'Europa Occidental van considerar necessari mantenir el comerç amb Espanya per evitar la inestabilitat política i social del seu flanc sud.⁴

La verborrea política contra Franco va complir l'objectiu de satisfer l'opinió pública més mobilitzada en les democràcies d'Europa Occidental, però es van utilitzar mitjans ocults a l'escrutini públic per evitar el col·lapse de l'economia espanyola i, amb això, sostenir un indesitjable règim polític com a mal menor. El manteniment d'unes relacions comercials actives amb Europa occidental va constituir no només el principal instrument d'estabilitat econòmica i política per a Espanya i el seu règim polític a partir de 1945, sinó un factor determinant en la millora de la productivitat de l'economia espanyola, essencial per al seu ritme de creixement sota el franquisme. En la dècada dels anys 1950, les iniciatives basades en institucions supranacionals –el Pla Schuman, el Pool Verd i el Tractat de la Comunitat Econòmica Europea (CEE)– van representar amenaces potencials per als resultats comercials d'Espanya i de Catalunya a Europa occidental que no van arribar a materialitzar-se.

Per això, no hauria de sorprendre que el 1964 el Consell de Ministres de la CEE decidís negociar un acord amb Espanya per promoure un desenvolupament econòmic que havia d'acabar fent aflorar la democratització. Així, Espanya va aconseguir que els seus principals productes bàsics d'exportació no fossin discriminats per la Política Agrícola Comunitària, que la indústria espanyola tingués un generós accés al Mercat Comú i que ambdós avantatges s'obtinguessin sense obrir el mercat espanyol a la competència comunitària. La característica bàsica de l'Acord entre Espanya i la CEE de juny de 1970 va ser, precisament, la asimetria favorable a Espanya.

Com veiem al gràfic 1, l'Acord va afavorir l'expansió de l'exportació espanyola al mercat comunitari, però no la comunitària cap a Espanya. Anteriorment a la concessió de la preferència

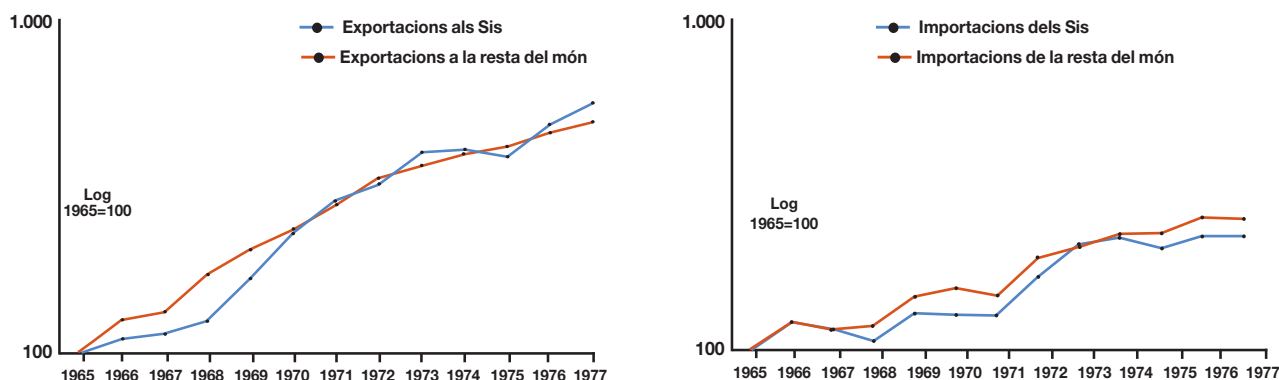
(parcialment efectiva a partir de 1969), les exportacions espanyoles a la CEE van evolucionar per sota de la tendència general. Amb l'Acord de 1970, les exportacions espanyoles a la CEE van créixer més ràpidament (en taxa de creixement anual 1969-77, el 16,3%) que les exportacions a la resta del món (l'11,6%). Cert és que els productes agrícoles espanyols van trobar problemes a la CEE, però no més que qualsevol país no pertanyent a la CEE. En l'àmbit industrial, amb l'Acord de 1970, la Comunitat va liberalitzar la importació de les manufactures espanyoles (protecció aranzelària mitjana del 3% ad valorem), així com la supressió de les restriccions quantitatives (exclosos els refinats del petroli i els teixits de cotó) i altres barreres no aranzelàries. Aquesta posició contrasta amb l'evolució de les importacions espanyoles de productes *made in the EEC*.

Entre 1965 i 1967 les importacions espanyoles procedents de la Comunitat i de la resta del món van mantenir una tendència similar, però des d'aleshores i fins el 1977 les importacions de la resta del món van mostrar un dinamisme més gran, amb l'excepció de 1973. Els Sis, pel seu nivell general de desenvolupament econòmic i tecnològic, per la seva proximitat geogràfica, pels seus antics vincles amb interessos empresarials espanyols molt diversos i, el que és més important, perquè l'Acord de 1970 implicava una progressiva obertura del mercat espanyol favorable a la CEE, haurien d'haver estat els principals beneficiaris de l'augment de les compres espanyoles. No va ser això el que va succeir. L'impacte de l'Acord de 1970 sobre els fluxos comercials bilaterals entre la CEE i Espanya va ser més desequilibrat del que Brussel·les havia previst.

L'enorme desequilibri en termes d'impacte de l'Acord de 1970 va sorgir de la capacitat de l'Administració espanyola de circumval·lar les obligacions legals derivades de l'acord mentre generaven obstacles a l'exportació comunitària en el mercat nacional. L'Administració espanyola va transformar concessions temporals a un país en vies de desenvolupament en àmpliesavingudes de penetració al Mercat Comú per a molts sectors industrials. Això va beneficiar de manera especial les indústries automobilística, de transformats metàl·lics, química i tèxtil catalanes, que van gaudir de mercats d'exportació estables sense patir la competència europea al mercat interior. Mentrestant, la indústria siderúrgica basca va haver de confrontar àmplies mesures antidúmping degudes a la caiguda generalitzada del consum d'acer derivada de l'estancament econòmic que va portar el final de l'Edat Daurada. Madrid havia exclòs el sector

⁴ Fernando Guirao, *Spain and the Reconstruction of Western Europe, 1945-57. Challenge and Response*, Londres i Nova York, Macmillan-St. Martin's Press, 1998.

Gràfic 1. Comerç d'Espanya amb els Sis i la resta del món, 1965-77 (pessetes de 1963) (1965 = 100)



Notes: Valors FOB per a les exportacions i CIF per a les importacions deflactats per l'índex de preus elaborat específicament per al comerç exterior per l'Institut Nacional d'Estadística, amb base el 1963 (Presidència del Govern, 1976). Els valors actuals de 1976 i 1977 han estat deflactats pels 'Números índices de precios', Anuario Estadístico de España 1983, pàg. 221-222.

Font: Estadístiques oficials del comerç espanyol elaborades per la Direcció General de Duanes en la seva Estadística del comerç exterior d'Espanya.

siderúrgic de l'acord preferencial per protegir la indústria nacional. No va ser fins el 1974 que la indústria siderúrgica espanyola va lamentar la no-pertinença d'Espanya a la Comunitat Europea del Carbó i de l'Acer.⁵

Podem acabar afirmant que, fins a mitjan dècada dels anys 1960, els interessos econòmics catalans no entraven en les preocupacions del règim i que, en una economia tan tancada com l'espanyola, el progrés econòmic de Catalunya derivava gairebé exclusivament dels impactes liberalitzadors sobre una economia fortament intervinguda: la flexibilització de la cotització de la pesseta i el paquet liberalitzador del Pla d'estabilització. Però a partir de mitjan anys 1960, els sectors en els quals Catalunya tenia més protagonisme van ser els que més van contribuir a l'augment de les exportacions espanyoles a la Comunitat, liderats pel químic, que va representar el 36,5% de l'augment registrat entre 1965-1969, i l'automobilístic, amb el 27,8%, entre 1970-1977. Els automòbils i components, que representaven poc menys del 2% del valor real de les exportacions espanyoles a la CEE el 1969, van passar a

representar gairebé el 18,2% el 1977, gràcies a l'Acord de 1970. Que el valor de les exportacions espanyoles de vehicles (partida aranzelària 87) a França passés de 210,000 pessetes el 1965 a 24,4 milions el 1977, explica les resistències franceses a l'ampliació de la Comunitat envers Espanya millor que tots els camions de fruites i verdures que poguessin travessar la frontera francoespanyola.

3. Una llarga transició cap a Europa

La CEE va negociar malament amb l'Espanya franquista i li ho va fer pagar a l'Espanya postfranquista. Quan els Sis van iniciar converses exploratòries amb Espanya, la disparitat de desenvolupament entre les parts es percebia com a insuperable. Però en el període 1964-75 el PIB per càpita d'Espanya va passar del 66% dels Sis al 85%. Així, els negociadors comunitaris, ancorats en el 1964, van forjar un text desequilibrat que esperaven modificar posteriorment. L'Administració espanyola es va beneficiar del desequilibri original, mentre que abusava dels nombrosos defectes i reinterpretava unilateralment tota clàusula ambigua. L'objectiu comunitari d'accedir al mercat espanyol va resultar inviable davant de la complexitat de l'intervencionisme espanyol i els dos intents de renegociació de l'acord (incloent-hi la seva transformació en una àrea de lliure comerç industrial) es van estavellar davant de les maniobres dilatòries espanyoles.

⁵ Secció basada en Guirao, F. (2021). *The European Rescue of the Franco Regime, 1950-1975*, Oxford University Press, Premi Joan Sardà 2021.

Tots sabien que l'obertura del mercat espanyol, la llavors frontera del capitalisme europeu-occidental, constituïa l'únic avantatge negociador per a l'adhesió a les Comunitats. Si es concedia abans de l'arribada de la democràcia, els governs a Madrid intuïen que l'adhesió podria quedar empantanegada durant anys. *A contrario sensu*, Brussel·les volia cobrar-se l'accés al mercat, que els acords amb Espanya li havien promès, abans d'obrir negociacions d'adhesió. Brussel·les pressionava denunciant els continus incompliments de l'Acord de 1970, amb mesures antidúmping de caràcter general i impopulars restriccions pesqueres i un compliment més estricte de la legislació agrícola comunitària. Tanta era la pressió i en tants fronts que, tan aviat com hi va haver un primer govern elegit per sufragi universal directe, el segon govern Suárez es va arriscar a sol·licitar oficialment l'adhesió a les Comunitats el juliol de 1977. Es va arriscar sí, perquè el requisit imprescindible per ser considerat candidat a l'adhesió era gaudir d'una democràcia homologable a la resta de l'Europa democràtica, cosa que es va aconseguir amb l'entrada en vigor de la Constitució espanyola el desembre de 1978. Llavors va començar un exasperant compte enrere de més de vuit anys degut, en part, al pagament en diferit del (mal) comportament espanyol davant la Comunitat des de 1970.

Les negociacions d'adhesió (1979-85) van replicar els objectius econòmics essencials de les negociacions de l'Acord de

1970 (1967-70) i del frustrat acord de lliure comerç industrial (1972-75): esforçant-se la Comunitat per accedir al mercat industrial espanyol i Espanya (amb governs centristes i socialistes) per prolongar la capa protectora de l'Estat i limitar la reestructuració productiva tant com fos possible. Òbviament, com en el passat, els beneficis de la PAC i la disputa oceànica per les llicències de pesca servien de cortina de fum davant de situacions delicades en la negociació, que incloïen, per exemple, la reforma fiscal encobridora d'una abusiva protecció a la indústria nacional i de subvencions a l'exportació manufacturera, la indisciplina dels exportadors de fruites i verdures envers l'estabilitat dels preus comuns, la necessària reestructuració de sectors sobredimensionats com el siderúrgic i el naval. La causa de la procrastinació que va caracteritzar les negociacions d'adhesió va ser la resistència numantina dels negociadors espanyols a acceptar qualsevol esforç que no quedés compensat per la generositat (davant dels perdedors) i paciència (davant dels incompliments anticipats) comunitàries. El fet que cap dels treballs sobre el desenvolupament de les negociacions d'adhesió no dediqui espai a Catalunya és prova evident que els interessos catalans no van ser degudament representats.⁶

El balanç econòmic comparat de Catalunya durant aquest compàs d'espera, de 1975 a 1985, és molt negatiu. El PIB per càpita de Catalunya respecte de la UE15 (gairebé tota l'Europa occidental) va passar de 96,6% a 87,4% (vegeu la taula 1), xifra amb què es remunta als primers anys del decenni de 1960, fins i tot a dates anteriors a 1960 si busquem el pitjor moment de la gran crisi industrial dels anys de la Transició.

És, per tant, lògic que l'adhesió el gener de 1986 a les Comunitats Europees, combinada amb el projecte de mercat únic aplicat des de juliol de 1987, transmetés grans esperances al conjunt de la població i entusiasmés l'empresariat català. És veritat que les cambres de comerç i indústria de Catalunya i organitzacions de representació dels interessos empresarials catalans com Foment del Treball, la Liga Europea de Coopera-

Taula 1. PIB per càpita de Catalunya respecte de la Comunitat Europea de 15 Estats membres en pessetes constants de 1995 (1945-2000)

1945	69,46
1950	73,62
1955	76,02
1960	83,89
1965	93,57
1970	94,51
1975	96,56
1980	82,03
1985	87,42
1990	97,29
1995	98,2
2000	106,21

Font: Font: Julio Alcaide Inchausti (2003). Evolución económica de las regiones y provincias españolas en el siglo XX, Fundación BBVA, Bilbao, quadre 4.3, pàg. 112.

6 La millor anàlisi actual de les negociacions és, per a la part política, Vanessa Núñez, *Tiempo de paciencia. Las negociaciones de adhesión de España a las Comunidades Europeas (1976-1986)*, Sílex, Madrid, 2023 i, en l'àmbit econòmic, Marta Alorda, *Europeanisation à la carte: Negotiating Spanish accession to the European Community, 1979-1985*. Tesi doctoral inèdita, Institut Universitari Europeu, Florència, març 2022.

ció Económica i el Círculo de Economía van advocar per la integració des dels seus inicis. Però el 1986, l'economia i l'empresariat de Catalunya es deslliuraven de la cotilla intervencionista i podien aprofitar el potencial de creixement que comportava l'accés a un mercat de 417 milions de consumidors amb regles de competència homogènies i el consegüent augment de la inversió estrangera. L'economia catalana va aprofitar l'oportunitat, amb una convergència de gairebé 20 punts en termes de PIB real per càpita amb la Comunitat Europea de 15 Estats en els quinze anys següents (de 1985 a 2000, vegeu la taula 1). Si bé la primera fase d'Espanya en la integració europea va proporcionar una indubtable època daurada, Catalunya no va arribar a recuperar la seva cota més alta de benestar relatiu (1920), ni tan sols el nivell de benestar relatiu amb l'Europa més desenvolupada de principis del segle XX, que era la seva íntima i legítima aspiració.⁷

4. Der Euro über alles

Espanya, les seves autoritats i població, van acceptar amb alleujament la pèrdua de la sobirania monetària. En part, pels mals resultats de la gestió pròpia davant de desequilibris crònics com la inflació i el dèficit públic. En part, perquè implicaria, en principi, una disciplina institucional més gran quant al rigor pressupostari i a la regulació del mercat de treball, ja que, d'una altra manera, l'ajustament es produiria mitjançant la devaluació interna. En part, perquè implicaria continuar viatjant en primera classe de l'AVE de la integració europea, fenomen associat indissolublement a un alt nivell de vida. Poques i escassament influents van ser les veus contràries, titllades *avant la lettre* d'euroescèptiques. Quan va arribar la crisi de l'euro, molts van suggerir que la decisió d'adoptar la moneda comuna europea havia estat un greu error de càlcul; va ser així per a Catalunya?

Segons les dades oficials (vegeu la taula 2), el PIB real per càpita català va passar del 110,2% del nivell mitjà dels països de la zona euro (presa en la seva dimensió actual de 19 membres) el 2000 a un màxim del 117,9% el 2006, per baixar a continuació fins a un mínim de 103,1% el 2012, en el pitjor moment de la crisi econòmica i monetària. És a dir, es va perdre més en la crisi del que es va guanyar en la bonança de la integració monetària. Molts consideren que, per a aquest viatge, no calien alforges. Anem a pams.

⁷ Albert Carreras, *L'economia catalana: una visió plurisecular*, Institut d'Estudis Catalans, 2019 quadre 5.

Taula 2. PIB per càpita de Catalunya en paritat de poder de compra (2000-2022)

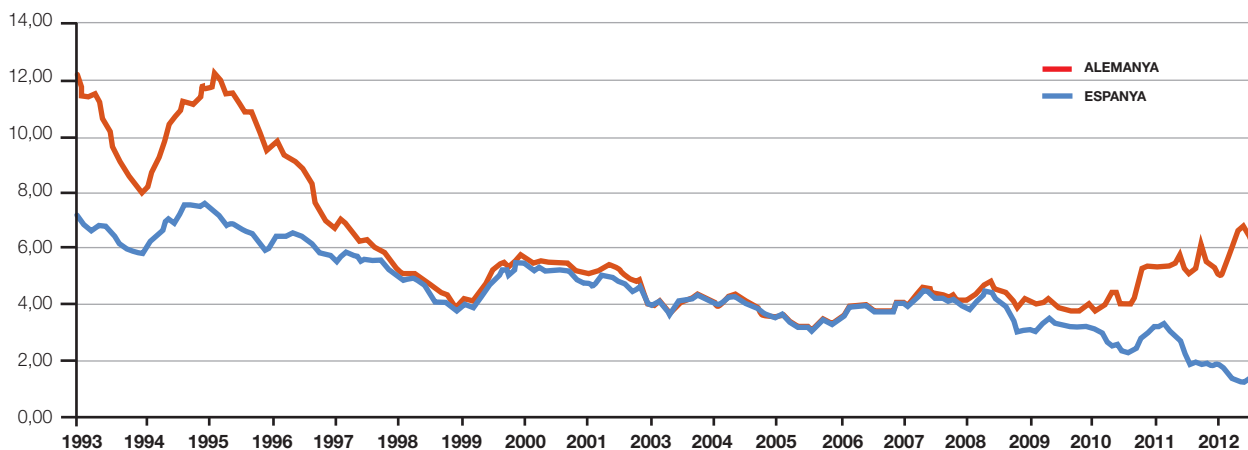
	Unió Europea (UE27=100)	Zona Euro (UEM19=100)	Espanya=100
2000	125.5	110.2	128.5
2001	124.7	109.7	125.9
2002	125.2	110.7	124.5
2003	125.8	111.7	124.4
2004	126.4	113.0	125.2
2005	128.3	115.0	124.9
2006	131.1	117.9	124.5
2007	129.0	116.8	123.6
2008	124.4	113.6	121.8
2009	121.4	111.4	120.5
2010	116.6	107.4	121.0
2011	112.8	104.4	121.8
2012	110.9	103.1	122.0
2013	111.1	103.2	123.3
2014	112.2	104.5	124.0
2015	112.9	105.6	123.6
2016	114.1	106.6	124.0
2017	114.5	107.4	123.4
2018	113.1	106.6	124.0
2019	112.6	106.6	123.9
2020	101.4	96.8	122.4
2021 (p)	102.7	98.2	121.8
2022 (p)	104.0	99.8	121.6

Nota: (p) dada provisional.

Font: Institut d'Estadística de Catalunya (<https://www.idescat.cat/indicadors/?id=anuals&n=10442&tema=MACRO>)ç

L'efecte més important de la unió econòmica i monetària europea (UEM) va ser una disminució sense precedents dels costos de finançament exterior (diferencials d'interès respecte del deute alemany –vegeu el gràfic 2). En el cas d'Espanya, d'octubre de 1996 a novembre de 2010, la prima de risc va estar per sota dels 200 punts bàsics. Que aquesta circumstància, completament deslligada del mèrit propi, no servís per finançar reformes estructurals sinó nivells de despesa i consum que van conduir al major desequilibri de la història econòmica d'Espanya no és culpa d'"Europa" sinó pròpia. Els economistes que suggereixen que Espanya s'hauria d'haver quedat fora de la UEM per raons de prudent racionalitat econòmica no consideren la força d'arrossegament de la idea d'Europa que l'euro va arribar a representar en l'imaginari col·lectiu espanyol. I això resulta especialment rellevant per a Catalunya.

Gràfic 2. Tipus d'interès del bo a 10 anys (1993-2012)



Font: Eurostat, Principals indicadors econòmics europeus.

El nacionalisme català s'ha construït projectant-se cap a la modernitat europea en contraposició amb un suposat casticisme castellà. Jordi Pujol, el president de la Generalitat (entre maig de 1980 i desembre de 2003) que va representar els interessos catalans durant tot el període de formulació de la UEM, pot ser considerat el més germànic i germanòfil de la classe política de la Península Ibèrica del moment. Per a ell, Catalunya, la seva identitat diferenciada i virtuts intrínseques 'van néixer' com a fruit de la 'Marca Hispànica' de l'Imperi Carolingi; de fet, li agradava afirmar, "la nostra primera capital va ser Aquisgrà".⁸ Quan en el discurs pronunciat l'11 de març de 1985 al Saló d'Honor de l'Ajuntament d'Aquisgrà, "al costat mateix d'on es conserva la corona d'Otó el Gran, l'emperador germànic", va dir "el nostre país torna a casa", es referia a Catalunya, no a Espanya.⁹ Aquest certificat de naixement mític servia per contraposar una esforçada Catalunya germànica a la indolent Espanya llatina. Quines possibilitats tenien les àrees monetàries òptimes de contrarestar l'atracció màgica de, per fil, ser tractats com a alemanys?

⁸ Entrevista a Jordi Pujol el març de 2010 per al Centre Virtuel de la Connaissance sur l'Europe (https://www.cvce.eu/content/publication/2013/8/14/768ab610-5d50-49bb-8cbc-f450c8d6d94c/publishable_es.pdf).

⁹ Discurs del 10 de desembre de 1997 a Les aportacions de Catalunya a Europa, IESE, Universitat de Navarra, pàg. 5.

La UEM va exemplificar puntualment el que la integració europea significa estructuralment: la generació de potencial de creixement que alguns aprofitaran millor i d'altres pitjor atenent a les seves pròpies capacitats. Així ho va entendre qui exercia de conseller d'Economia i Finances en el moment de la fundació de l'euro: "Ara, amb la introducció de la moneda única i el reforç que significarà per al mercat únic europeu, cal esperar que novament les empreses, els treballadors, els consumidors i les institucions catalanes, tornin a aprofitar l'oportunitat que ens brinda aquesta nova i decisiva etapa del procés de construcció europea".¹⁰ No va ser així: la temptació de dopar-se amb crèdit barat va desbordar les virtuts luteranes que havien d'adornar la *germanische Katalonien*. Entendre per què les empreses i institucions i els consumidors i treballadors catalans no van saber aprofitar una oportunitat tan gran ens faria un país millor i ens prepararia, per exemple, per aprofitar una altra circumstància excepcional com és l'arribada dels fons de recuperació i resiliència del programa Next Generation EU.

¹⁰ Artur Mas, 'Presentació', *Catalunya dins l'euro*, Joan M. Esteban i Jordi Gual (ed.), Generalitat de Catalunya - Antoni Bosh, 1999, pàg. 12.

5. La importància d'‘Europa’ davant de les crisis

‘Europa’, això és, la referència al context de la integració europea, preferentment a la Unió Europea per la seva acció o omisió, ha tingut una presència pública i visible constant des que va esclatar la concatenació de crisis, primer financera, després econòmica, més tard de l'eurozona, seguida de la institucional a tots els nivells, per acabar amb una crisi sanitària i dues guerres en marxa en el moment d'escriure aquestes línies. Catalunya no se n'ha estalviat cap i totes li han passat factura.

Segons les dades oficials mostrades a la taula 2, el 2006 va registrar la millor posició relativa de Catalunya respecte de la Unió Europea i de l'eurozona, mentre que l'última dada oficial de 2022 (encara provisional), redueix la convergència en 27 punts respecte de la Unió Europea a 27 membres i en 18 en relació amb el conjunt de la zona euro de 19 membres. No és petita la pèrdua de posició relativa, sobretot perquè, en principi, els canvis de composició del club europeu haurien d'haver afavorit Catalunya. En aquest període la Unió Europea va passar de 25 Estats membres a 27, amb la incorporació de Bulgària, Romania i Croàcia, i la sortida del Regne Unit, mentre que l'eurozona es va ampliar de 12 a 19 membres, amb l'adhesió (per ordre cronològic) d'Eslovènia, Xipre, Malta, Eslovàquia, Estònia, Croàcia, Letònia i Lituània. Tots els països esmentats tenien rendes per càpita significativament per sota de la catalana, excepte el Regne Unit, per la qual cosa el Brexit va millorar la posició relativa de Catalunya. Per tant, la desfeta és considerable. Com i per què?

En primer lloc, això reflecteix el duríssim impacte diferencial de la crisi financera, de l'esclat de la bombolla immobiliària i de la crisi del euro. En això Catalunya s'assembla al conjunt de l'economia espanyola, però comportant-se pitjor en la caiguda i millor en la recuperació. Les comunitats fortament orientades al turisme van patir més la crisi financera, per la seva vinculació amb la bombolla immobiliària. També van patir pitjor la crisi de l'euro, ja que el tancament dels mercats de deute públic i la necessitat de recórrer-hi a qualsevol cost també va ser superior per a totes les comunitats fortament orientades al turisme, els governs autonòmics de les quals depenien fortament d'ingressos fiscals vinculats a la bombolla immobiliària. En la recuperació post-2012, Catalunya i tot el litoral mediterrani no van recuperar la seva prosperitat relativa a la mitjana espanyola i europea (UE27 i UEM19). Efectivament, Catalunya no va recuperar aquest màxim en PIB per càpita que havia assolit el 2006 res-

pecte a Europa. Quan més s'hi va apropar, el 2017, estava en nivells anteriors a la creació de l'euro. Però tampoc no el va assolir respecte a la mitjana espanyola –tot i que s'hi apropava– ni el 2014, ni el 2016, ni el 2018. La meitat de l'Espanya no afectada per l'auge turístic i immobiliari va construir en aquells anys de profunda crisi les bases de més prosperitat i benestar.

Va tornar a succeir amb el confinament. El 2020, la proporció del PIB per càpita de Catalunya respecte de la mitjana de l'eurozona cau, per primera vegada en vint anys, per sota de la mitjana. Respecte al 2019 són gairebé deu punts menys. Una enormitat. És l'impacte del confinament sobre una economia fortament turística, que pateix més la interrupció de la mobilitat que les economies de base més industrial, tecnològica i de coneixement. L'any 2023 ha estat de recuperació dels nivells del PIB per càpita català previ a la covid-19, però l'economia catalana encara no ha aconseguit recuperar el seu nivell relatiu pre-covid respecte al conjunt de l'Estat ni tornar a situar-se per sobre del PIB per càpita de la mitjana dels països de l'eurozona. I és que, mentrestant, aquells anys, unes quantes economies dels països que van protagonitzar l'ampliació cap a l'est de 2004 han aconseguit superar la mitjana comunitària. Actualment només la comunitat de Madrid i Euskadi estan per sobre d'aquesta mitjana.

La posada en marxa del programa Next Generation EU (NGEU) ha generat moltes expectatives de tornar a injectar dinamisme en totes les economies europees, especialment les més afectades per la covid i, en general, totes en la mesura que han de superar reptes de productivitat, digitalització i sostenibilitat. Aquests reptes són comuns a tota la Unió Europea. Fins i tot han justificat l'emissió de deute públic conjunt de la Unió Europea, cosa que representa un pas històric (esperem que irreversible) en la integració europea. És massa aviat per tenir una idea de quina serà la distribució efectiva dels fons NGEU i, encara més, de saber quins en seran els efectes reals. Seria desitjable que, com dèiem abans, les empreses i les institucions catalanes aprofitessin aquesta nova palanca de transformació productiva cap a una economia més sostenible i tecnològicament avançada.

Per això, però, cal que el govern central faci més confiança als governs de les Comunitats Autònomes i generi procediments que incentivin iniciatives innovadores i transformadores. Des del punt de vista dels autors, els fons NGEU són un test de la volun-

tat i capacitat d'adaptació a un entorn futur de més exigència ambiental, empresarial i social per a Catalunya i totes les regions d'Europa, per a Espanya i tots els estats membres de la Unió Europea i per a la Unió Europea en el seu conjunt com a pilar fonamental d'una globalització més alineada amb els nostres principis i valors.

6. Una reflexió a tall de conclusió

L'economia catalana ha aprofitat a fons la progressiva obertura de l'economia espanyola des de la segona meitat dels anys cinquanta del segle XX, quan va començar a flexibilitzar-se la rígida cotilla de l'autarquia i de l'intervencionisme econòmic, fins a mitjans de la primera dècada del segle XXI. De la integració monetària sembla haver-ne aprofitat menys que de la integració comercial. La seva millora relativa respecte a la mitjana europea (UE27 i UEM19) va ser menor, i no hi va haver millora, ben al contrari, respecte a la mitjana espanyola.

Aquests fenòmens de fons són de difícil diagnòstic. Tanmateix, potser convé recordar que els vents en contra de l'economia catalana, que havia estat tradicionalment industrial, han vingut, en bona mesura, de l'auge de l'economia xinesa i de la industrialització de l'Extrem Orient.¹¹ Però també han vingut de l'excel·lent comportament de la majoria dels països de l'antiga àrea d'influència soviètica que es van incorporar a la Unió Europea el 2004. Han estat competidors industrials molt eficaços i han aprofitat a fons els avantatges del seu endarreriment inicial combinat amb un alt nivell de formació i preparació professional de la seva població. I, finalment, no hem d'oblidar, que contra el que se suposava en la tradicional convicció europeïsta catalana, el progrés en la integració europea no ha redistribuït els poders entre tots els territoris de la Unió Europea, millorant les capacitats relatives, sinó que ha provocat una reacció recentralitzadora, de recuperació de competències dins de cada Estat. Les van provocar les cessions de competències en temes de mercat interior i s'han accentuat encara més després de les cessions de sobirania monetària. El principi de subsidiarietat, tan lloat els anys vuitanta i noranta, ha estat completament oblidat per part dels governs dels grans països de la Unió Europea. Les capitals han crescut a costa de la resta dels seus Estats. En el cas britànic, aquest fenomen ha donat lloc al Brexit i, a Espanya, potser, ha tingut més a veure amb el "procés" del que se

sol pensar. En qualsevol cas, les disputes sobre la sobirania compartida, l'eix central de la integració europea, no han servit per millorar el compte de resultats de cap de les parts implicades, en perjudici del conjunt de la ciutadania. ■

11 De convergències i divergències en tractem a Carreras i Tafunell, op.cit.

ENTREVISTA

FRANCESC CABANA

Advocat i historiador de l'economia catalana

Per Guillem López i Albert Carreras

Francesc Cabana i Vancells (Barcelona, 1934) és advocat i historiador de l'economia catalana. En va ser un observador privilegiat al llarg de tota la vida de Banca Catalana (1961-1982), de la qual va ser secretari i vicepresident. El 1998 va rebre la Creu de Sant Jordi per "la seva contribució a la divulgació de la tradició industrial i econòmica catalana", i el 2006 el Col·legi d'Economistes de Catalunya el va distingir com a Col·legiat d'Honor. Té una extensa obra publicada d'història bancària, història econòmica, història de l'empresa i història de la burgesia. Entre les seves nombroses obres, destaquem: *La banca a Catalunya: apunts per a una història*, Edicions 62, 1965; *Bancs i banquers a Catalunya*, Edicions 62, 1972; *Història del Banc de Barcelona, 1844-1920*, Edicions 62, 1978; amb Jordi Nadal, Jordi Maluquer de Motes i Carles Sudrià, directors, *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, 6 vols, Enciclopèdia Catalana, 1988-1994; *Fàbriques i empresaris*, Enciclopèdia Catalana, 4 vols., 1992-1994; *Caixes i bancs de Catalunya*, Enciclopèdia Catalana, 4 vols., 1995-2000; *37 anys de franquisme a Catalunya: una visió econòmica*, Pòrtic, 2000; com a director, *Cien empresarios catalanes*, LID Editorial Empresarial, 2006; *La fallida del Banc de Barcelona (1920): El fracàs financer de la burgesia catalana*, Pòrtic, 2007; *La burgesia emprendora*, Edicions Proa, 2011; *La CHADE i altres aventures de Cambó-Ventosa i Garí* (2015), disponible a la web de l'Institut Cambó. Col·labora cada diumenge a El Punt Avui amb la seva columna *Quadem d'Economia*.

A.C.: Vós sou el degà de la història econòmica de Catalunya... En el Consell Editorial de la REC vam discutir sobre fins quan hem de retrocedir per trobar les arrels de l'economia catalana. Quin és el vostre punt de vista?

F.C.: Hem d'anar a l'Edat Mitjana. Fins aleshores l'economia estava en mans dels grecs o dels romans. L'economia catalana va ser

comercial fins que no es difongué la industrialització. Cal tenir en compte que Catalunya té tres-cents quilòmetres de costa, la qual cosa la fa molt marítima. Això és importantíssim. Facilita els intercanvis. La tradició comercial ens ve d'aleshores. A més, facilita el coneixement d'idiomes, cosa que permet la difusió de les novetats, i també l'arribada de les noves tecnologies industrials i moltes altres.

A.C.: Entre la revolució comercial medieval i la revolució industrial passen molts segles...

F.C.: Són segles de decadència. Els grans corrents comercials es mouen cap a l'Atlàntic i cap a Amèrica. Castella els controla, i fixa Sevilla, primer, i Cadis, després, com la seu del monopoli del comerç amb Amèrica. Els catalans hi són estrangers. Recordo la frase atribuïda a Carles I, en què aconsella al seu fill –Felip II– que si vol conservar l'Imperi, posi la capital a Barcelona (la Mediterrània); si el vol fer créixer, la posi a Lisboa (l'Atlàntic i Amèrica), i si el vol perdre, la posi a Madrid. Madrid ha estat la capital europea més mal ubicada territorialment. No té ni mar ni riu navegable. Fou una decisió arriscada, de tossuderia, que només es podia mantenir per la força, i assumint derrotes constants.

G.L.: Els excedents que financen nous projectes empresarials venen del món comercial? Hi ha conjuntures propícies o apareixen empresaris "schumpeterians" que s'anticipen al mercat?

F.C.: Una mica de tot. Catalunya no té mines i poques primeres matèries. Catalunya importa primeres matèries i ven productes transformats. No es concentra en un sector determinat. Va ser potència tèxtil fins als anys seixanta. Ràpidament s'ha diversificat. Ara ja no ens identifiquen així. Ni potència tèxtil ni de res. Tenim de tot. Catalunya s'ha aprofitat de cada moment europeu

o global per fer el que li ha convingut més segons la conjuntura del moment.

G.L.: Quines fortunes actuals venen de molt enllà? Hi ha alguna dinastia?

R.: No. Com a màxim pots tirar enrere fins a mitjan segle XIX, però passades tres generacions els hereus ja no són empresaris. Com a màxim, si han conservat la fortuna d'avis i besavis, gestionen patrimonis familiars, als *family offices*. Però hi ha aparició continuada de nous empresaris.

G.L.: Està ara més concentrat el nucli empresarial?

F.C.: No, no ho crec.

G.L.: És més oligopòlic?

F.C.: No. Molts dels descendents ara són professionals, però molt pocs són empresaris.

G.L.: D'on ve la tradició de la indústria farmacèutica?

F.C.: Si n'hi ha, sol venir de fora. Un bon precedent és l'arribada de la vacuna de la verola, que la porta un metge de Puigcerdà, el doctor Piguillem, col·legiat a Madrid i a París. La vacuna venia de

Londres i on va arribar primer va ser a París. Va saltar a Catalunya i a Espanya gràcies als contactes parisencs del metge de Puigcerdà. Les relacions internacionals importen.

G.L.: És versemblant que amb el franquisme es van copiar patents impunement i van donar lloc a bones empreses que encara funcionen?

F.C.: És veritat que hi ha un problema de patents. Quan la protecció de les patents internacionals és baixa apareixen oportunitats per a nous empresaris. A vegades, preguntant a descendents dels fundadors pels orígens d'empreses importants, es fuig d'estudi. Això també cal relacionar-ho amb la difusió de l'economia submergida i del diner negre durant el franquisme. Va generar impunitat i oportunitats, a tot arreu.

A.C.: Ara, els britànics han descobert que totes les fortunes associades als èxits industrials eren esclavistes...

F.C.: Bé això també passa a Catalunya. Pensem en el Marquès de Comillas, els Güell...

G.L.: Quin era el negoci?

F.C.: Hi havia qui anava a Àfrica a buscar esclaus, que es compraven a altres africans. Un altre negoci era la venda d'esclaus que es portaven a Cuba. Allà hi havia qui venia els esclaus en subhasta, i hi havia qui comprava i explotava els esclaus. Hi ha fortunes catalanes que venen de cada tipus de negoci. Tots tres negocis van ser molt rendibles. També hi havia el negoci –més respectable però menys rendible– del comerç interior i exterior de Cuba.

A.C.: En Martín Rodrigo ha desvetllat molts noms de fortunes d'origen esclavista. Té un article sobre el tema en el nostre monogràfic.

G.L.: Quin paper va tenir el proteccionisme en la industrialització catalana?

F.C.: Del proteccionisme se'n va treure profit, especialment quan el mercat es va reduir al mercat espanyol i difícilment es podia exportar a les colònies americanes. El proteccionisme va incentivar l'expansió comercial dins d'Espanya.

G.L.: El prohibicionisme importador va anar bé per a Catalunya?

F.C.: No. Si miréssim Catalunya des de l'aire veuríem molts camions que entren i molts camions que surten. Tenim una indústria transformadora. El que no tenim són mines. El nostre subsòl té una mica de tot, però bo per a col·leccionistes, no per a empresaris.



A.C.: El que hem tingut són vins i aiguardents...

F.C.: Al segle XVIII s'exportaven a Amsterdam i d'allà al Bàltic...

G.L.: Tenim empresaris capitalistes, en el sentit marxista?

F.C.: N'hi ha molt pocs i duren poques generacions. Catalunya no té grans empreses. I no en tindrem mai: caldria alguna primera matèria i alguna capital que protegís el negoci. El que tenim són moltes empreses familiars. Són la nostra font d'emprenedoria, però resisteixen malament el pas del temps i de les generacions. Les empreses familiars, a més, poden ser complicades perquè costa que estigui clar qui mana.

G.L.: I capital financer?

F.C.: En Girona! Va ser un dels homes més rics del país. Va fer el Banc de Barcelona, va fer el Canal d'Urgell, que li va costar molts diners... Per cert, és una llàstima que s'oblidi que a l'edifici que ara es presenta com la "foneria de canons" no es mencionava que va ser la seu del Banc de Barcelona. Com si no haguessin existit i com si no tingués importància. Els Girona eren una colla de germans que invertien i feien negocis, junts o separats. Però els descendents no tenen res a veure amb els fundadors. En el cas dels Güell, cap descendent té empreses comparables a les dels avantpassats.

G.L.: La societat pot retreure que aquestes fortunes no creïn nova riquesa i que només tinguin un ús rendista.

F.C.: No oblidem que una característica de l'economia catalana és el *clúster*. El capatàs d'una fàbrica pot crear una fàbrica com aquella d'on venia i que coneix bé. Gent que coneix la feina i el negoci s'instal·len a prop d'on treballaven. Mica en mica es fa un *clúster*.

G.L.: I l'hoteleria, com i quan neix?

F.C.: Les primeres dades oficials sobre turisme són de 1952. Però l'hoteleria moderna neix a la Costa Brava de la mà d'en Josep Ensesa. Ell la va descobrir turísticament i l'hostal de La Gavina i la urbanització de S'Agaró van ser dos èxits indiscutibles, avançats al seu temps.

G.L.: A molts empresaris illencs els és més fàcil passar a l'hoteleria que seguir a la indústria. El risc és més baix. Per què no han sortit grans empresaris hotelers a Catalunya?

F.C.: Els hotelers catalans són de mitjana dimensió. No han tingut l'ambició de créixer més enllà del control familiar.

G.L.: El franquisme, va tractar bé els empresaris catalans?

F.C.: No gaire. En molts casos no gens. Però durant el franquisme hi va haver molt diners negres, que facilitava l'inici de les activitats empresarials.

A.C.: Però això passava a tot arreu d'Espanya...

R.: Sí, però aquí es treballava més. Un exemple: fa molts anys –en ple franquisme– vaig anar a visitar una fàbrica d'una població catalana d'uns pocs milers d'habitants. La fàbrica era de cent treballadors. No existia oficialment! Tenien una persona dedicada exclusivament a estar alerta per si arribava una inspecció d'Hisenda!

G.L.: O sigui que a l'empresari català li anava millor amb el franquisme que amb la llotja del Bernabeu...

F.C.: L'empresari català era més del sistema liberal...

G.L.: Per què no tenim empreses a l'IBEX?

F.C.: Les teníem! Ara han canviat de seu: València, Alacant, Madrid... Moltes eren genuïnament catalanes i ho són en origen, creixement, activitat, personal... Recordem Naturgy. És la continuació de Gas Natural, la gran creació de Pere Duran Farell.

A.C.: En Martín Rodrigo va escriure la biografia de Pau Gil, que és qui transforma, el segle XIX, el negoci del gas ciutat en un gran èxit. Ell fou qui va pagar l'Hospital de Sant Pau.

F.C.: Hi ha molt per córrer i estudiar en el terreny de la biografia empresarial! En Pau Gil se'n va anar a París. De fet, els empresaris d'èxit coneixien llengües, sobre tot el francès. Viatjaven i tenien contactes internacionals. Encara avui en dia si es vol exportar s'ha de saber com són els mercats, i si es vol innovar, encara més. Molts èxits empresarials catalans tenen aquest element diferencial: coneixement de llengües, bons contactes internacionals i coneixement de les millors pràctiques, mètodes de producció i productes dels països més avançats.

G.L.: I no ens en queda res?

F.C.: Les famílies s'acaben aviat. Són tres generacions. Més enllà, és un miracle. Les posicions hereditàries fortes les trobes a Madrid o a Andalusia, vinculades a la terra, al poder, a l'aristocràcia.

A.C.: A Espanya molts diuen que Catalunya es va industrialitzar gràcies al fet que Franco ens va posar la SEAT...

F.C.: No és veritat! En Jordi Nadal explica que a la Hispano-Suiza, després de la guerra, es va presentar un militar uniformat al despatx

d'en Mateu dient "Vengo a comprar la Hispano-Suiza" i va deixar la seva pistola damunt de la taula... En Mateu la va vendre, és clar. I com explica Jordi Nadal, el van obligar a malvendre. També explica que tot i el molt franquista de primera hora que era, no es va atrevir a reclamar a Franco. En resum: si era fàbrica de cotxes, no podia ser catalana. La SEAT es va instal·lar a Barcelona perquè la FIAT ho va exigir. Abans, el franquisme havia expulsat de Barcelona la Ford i la Hispano-Suiza. Però a Barcelona és on hi havia capacitat laboral, tècnica i professional.

A.C.: I el tèxtil?

F.C.: Els anys cinquanta i seixanta del segle passat la indústria tèxtil queda tocada i va caient sense parar. Però l'economia catalana es diversifica ràpidament i globalment se'n surt.

A.C.: Ens en sortim ara, amb els canvis tecnològics i industrials?

F.C.: Cada cop van més ràpids. La revolució industrial va durar dos segles o més. La digital pot ser molt curta.

A.C.: Però tenim moltes start-ups...

F.C.: Que són petites. Seguim atraient talent. Les empreses petites se'n surten. Però quan volen créixer, els cal protecció pública. Si repassem grans empreses industrials catalanes, hi ha moments en què desapareixen perquè els falta capital. Hi ha gent rica a Catalunya, però no hi ha les grans fortunes de Madrid, Sevilla, Bilbao i ara Galícia. Res semblant a Girona, Comillas, Güell o Pau Gil.

A.C.: Com s'explica el fenomen Amancio Ortega?

F.C.: Contraban. Tant autofinançament és estrany. Cal contraban per explicar la velocitat de creixement.

A.C.: Hi ha d'haver complicitat a tots els nivells...

F.C.: És el que cal perquè el contraban funcioni. El dinar negre va venir de l'estraperlo (el mercat negre) durant l'Autarquia, o del deixar fer durant els anys del *Desarrollo*. I no parlem de la discrecionalitat que permet la intervenció sobre els tipus de canvi, que era mercat negre des de dalt. Així s'expliquen Tànger, Andorra i Suïssa. Els pecadets dels catalans pagant pocs impostos no són res comparats amb les influències que mobilitzaven els castellans.

A.C.: Tornem sobre la importància de les llengües...

F.C.: A Catalunya tothom parlava francès si tenia educació o si tenia dedicació comercial, com molts en tenien. Les invencions,

” Catalunya no té grans empreses. I no en tindrà mai: caldria alguna primera matèria i alguna capital que protegís el negoci”

les modes, tot el coneixement del món venia de França, de París, i això ens donava moltes oportunitats. Així va arribar la vacuna de la verola, o l'aigua de Vichy, per posar-ne dos exemples. El domini de llengües té un valor econòmic indiscutible.

A.C.: Què penseu de la darrera biografia d'en Cambó? La d'en Borja de Riquer?

F.C.: La conec i té gràcia. Jo he fet un llibre sobre Cambó. Hi feia la història de la CHADE: "La CHADE i altres aventures de Cambó, Ventosa i Garí". Però no me'l van publicar [\[hi ha edició digital\]](#). Grans professionals, empresaris i polítics.

A.C.: I el Banc de Barcelona, que us ha interessat sempre?

F.C.: És que el Banc de Barcelona va ser molt important! Jo vaig buscar el seu arxiu durant anys. Molt temps després el va trobar la Yolanda Blasco, professora de la Universitat de Barcelona. En ser una empresa important i que havia de ser transparent, es conservava tot. Ella i en Carles Sudrià han confirmat que era molt important. Dissortadament, al final es van barallar tots, com ens passa sempre als catalans.

A.C.: Som una mica anarquistes...

F.C.: Tal qual! Es veu clarament a les empreses familiars. A mesura que creixen i es multipliquen, tot es complica. ■

LA BÚSTIA

HISTÒRIA ECONÒMICA DE LA PLATA

Lluís Bohigas i Santasusagna

Doctor en Ciències Econòmiques

El diner és fonamental per al funcionament de l'economia, i la història del diner està molt lligada a la història de l'economia. El diner facilita l'intercanvi de béns i serveis; serveix per pagar obligacions: salaris, impostos, lloguers, etc.; serveix com a unitat de compte per posar preu a les coses, i, finalment, serveix per atresorar. Les primeres informacions escrites sobre l'ús del diner són de fa uns quatre mil cinc-cents anys a Mesopotàmia, quan es pagaven els salaris dels treballadors agrícoles prenent el cereal com a base. Des d'aleshores moltes coses s'han utilitzat com a diner, per exemple, la sal, les petxines, les llavors de cacau, les perles, etc. De totes les coses que s'han fet servir com a diner, el metall, i en especial els metalls nobles, ha estat el mitjà més utilitzat per les seves virtuts de conservació i raresa. Entre els metalls nobles, la plata ha estat el metall més utilitzat, i en aquest article reviso el paper de la plata en la història del diner.

Hammurabi: la plata al pes

L'edat del bronze (3000-1200 abans de la nostra era, a.n.e.) es denomina així per ser l'època en què la humanitat descobrí i utilitza el metall bronze. El bronze és una al·ligació de

nou parts de coure i una part d'estany. Un dels llocs del món que arriba primer a aquesta època és Mesopotàmia (actual Iraq), però a Mesopotàmia no hi ha mines ni de coure ni d'estany. Les mines de coure més properes eren a Oman, al Golf Pèrsic, on hi anaven per via marítima. Les mines d'estany eren a l'actual Iran, on hi arribaven per via terrestre. En ambdós casos, a milers de quilòmetres de distància de Mesopotàmia. Per aconseguir comprar aquestes primeres matèries, els mercaders de Mesopotàmia van buscar un "producte" que fos apreciat "internacionalment" i aquest va ser la plata; però a Mesopotàmia no hi havia mines de plata. Van anar a comprar-la a Turquia, a canvi de teixits de bona qualitat fabricats a Mesopotàmia. S'ha trobat registres d'aquesta activitat mercantil del segle XIX a.n.e. Tot això es va fer sense cap guerra ni conquesta militar, només amb el comerç.

El segle XVIII a.n.e. va regnar a Babilònia, capital de Mesopotàmia, un rei que es va fer famós pel seu codi legal: Hammurabi. Aquest Codi, que es conserva al Museu del Louvre, inclou una regulació sobre preus, salaris i indemnitzacions; per exemple, estipula els honoraris dels metges o el cost del



Figura 1. Balances de precisió a l'antic Egipte

transport en vaixell. El Codi regula aquests preus en plata al pes. És a dir, en temps d'Hammurabi la plata havia esdevingut el diner oficial de Mesopotàmia. Fa quatre mil anys en un país on no hi havia mines de plata, la plata havia adquirit l'estatus de diner oficial, fins al punt que els codis legals estipulaven preus, salaris i indemnitzacions en unitats de plata al pes.

Un element fonamental per utilitzar la plata, o qualsevol metall al pes com a diner, era disposar d'un sistema de mesura de pesos i unes balances de precisió. El sistema metrològic està documentat en les tauletes d'argila trobades a Mesopotàmia; la unitat era el sicla (8,3 g). No s'ha trobat cap balança a Mesopotàmia, però en trobem una d'aquell temps reproduïda en un pintura de l'antic Egipte. A la figura 1 es pot veure una pintura del llibre dels morts, en què els déus egipcis pesen l'ànima del mort en unes balances de precisió, amb l'objectiu de valorar si el mort mereixia la vida eterna.

Pericles i la moneda de plata

Més de mil anys després que la plata es fes servir com a diner, al voltant de l'any 600 a.n.e. va sorgir un invent, amb una influència molt notable per a la història de l'economia: la creació de la moneda. Les transaccions de la plata al pes tenien inconvenients, ja que calia assegurar la quantitat i la qualitat

de la plata. Per evitar aquests inconvenients es va crear la moneda. La moneda era una peça de metall amb una impressió feta per una autoritat que certificava que el metall era de bona qualitat i que el pes era el correcte. Aquesta invenció es va produir sobre l'any 600 a.n.e. a Turquia, al regne de Lídia. El metall emprat era un aliatge d'or i plata que es troba de forma natural en aquella terra i que es denomina electre. La impressió més utilitzada en les primeres monedes va ser un lleó, que era el símbol de la monarquia que regnava al regne de Lídia.

Els grecs van ser els principals impulsors de la difusió de la moneda. Les ciutats-estat gregues van començar molt aviat a encunyar monedes i la majoria ho van fer els segles sisè i cinquè a.n.e. Cada ciutat va adoptar el seu propi estàndard de pes, per tant, les monedes eren molt útils per als intercanvis locals, però no servien per comprar a la ciutat del costat, on calia pesar la plata com s'havia fet sempre.

Atenes va ser la gran impulsora del sistema monetari clàssic. Havia promogut una associació de ciutats gregues denominada la Lliga de Delos després de la guerra amb Persia (479 a.n.e.), la funció de la qual era la protecció comuna de les ciutats davant l'imperi persa. Atenes era la ciutat líder de la Lliga i Pericles va aconseguir que confederació hi diposés



Figura 2. Tetradracma grec



Figura 3. Denari romà. Museu d'Arqueologia de Catalunya



Figura 4. Ral de 8

el seu tresor, que va guardar al Partenó. Aquest tresor era majoritàriament en plata i Atenes el va monetitzar en la seva moneda, el tetradracma (figura 2), que pesava quatre vegades la unitat de pes d'Atenes, el dracma (4,33 g). La moneda d'Atenes estava gravada pels dos costats, a l'anvers tenia una imatge de la deessa Atenea, la patrona de la ciutat, i al revers, un mussol, símbol de la ciutat. Aquesta moneda de plata es va convertir en l'estàndard mediterrani d'intercanvi al segle cinquè a.n.e. A les colònies gregues també es van encunyar monedes; a Catalunya es van encunyar dracmes a Empúries que es coneixen com a dracmes emporitanes. La fama dels tetradracmes d'Atenes venia per la puresa de la plata i això li va permetre esdevenir la moneda de referència per al comerç del mediterrani.

August i l'imperi de la plata

Roma es va monetitzar més tard que Grècia i el seu primer diner va ser el bronze, però a causa del contacte amb Grècia, Roma va acabar adoptant el patró plata en la seva moneda

més famosa el denari (figura 3), que ha donat nom al diner. El denari romà era una moneda de plata que es va començar a encunyar cap a l'any 200 a.n.e. i tenia 4,55 g de plata (figura 3). L'explotació a Hispània de les mines de plata de Rio Tinto (Huelva) pels romans va permetre encunyar una gran quantitat de monedes, fins al punt que la pol·lució atmosfèrica de les mines de plata d'Hispània va ser tan elevada que va arribar a afectar l'ecosistema de l'Antàrtida, on s'han trobat restes de l'explotació de plata en el registre del gel.

L'emperador August va fer un invent monetari molt important, el sistema trimetàl·lic, és a dir, la utilització a la vegada de monedes de tres metalls. La plata era massa valuosa per a les compres diàries. August va inventar un sistema en què el denari de plata era la moneda bàsica però, a la vegada, hi havia una moneda d'or, l'aureus, que equivalia a 25 denaris i que servia per a les transaccions importants, i una altra, el sesterce, de bronze, que equivalia a un quart de denari i servia per a les transaccions diàries.

Juli Cèsar va encunyar monedes amb la seva figura i va ser el primer mandatari romà a fer-ho. La moneda romana està present al Nou Testament, quan a Jesús li mostren una moneda, probablement un denari de plata, i li pregunten si cal pagar els impostos a Roma, a la qual cosa ell respon amb la frase: "Doneu al Cèsar el que es del Cèsar i a Deu, el que és de Deu".

Felip II i la plata dels conqueridors

A l'edat mitjana hi havia una munió de monedes d'abast local, encunyades en or, plata i altres metalls. Les ciutats mercantils italianes dels segles XII i XIII van preferir l'or com a metall bàsic, les dues monedes de referència van ser en or: el florí de Florència i el ducat de Venècia.

El descobriment d'Amèrica va posar altra vegada la plata com a moneda bàsica. L'imperi espanyol va explotar les mines de plata de Mèxic (Zacatecas) i de Bolívia (Potosí), que van produir, entre els anys 1500 i 1800, unes 150.000 tones de plata, un 80% de la producció mundial. La producció era privada i la Corona espanyola va imposar un impost denominat quinto, és a dir, el 20%. Una bona part de la plata es va importar a Espanya a través de la ruta denominada "Carrera de Indias" que sortia d'Amèrica i arribava al monopoli de la Casa de Contratación de Sevilla. Felip II va emprar la plata per construir el seu imperi i satisfer la despesa militar de l'Ar-

mada Invencible i de les guerres de Flandes, i les construccions civils, com ara el Monestir de l'Escorial. Malgrat l'entrada enorme de plata, la despesa va superar els ingressos i el regne va fer suspensió de pagaments en tres ocasions; al final de la vida, el rei va deixar un deute públic immens.

La plata americana es va monetitzar en una moneda denominada ral de 8 (figura 4), que equivalia a 8 rals de Castella. Felip II pagava amb aquesta moneda als banquers europeus que van finançar les seves guerres i així es va convertir en un estàndard europeu. Aquest increment d'efectiu va produir una inflació important a Europa.

No tota la plata americana va anar a Espanya, entre un quart i un terç de la plata va fer el camí invers, tot travessant el Pacífic va anar a Manila, que era la colònia espanyola que comerciava a orient. Aquesta ruta comercial es coneixia com el "Galeón de Manila" i a Manila amb la plata americana es compraven espècies: pebre, clau, etc., productes xinesos, com la porcellana i la seda, que es reenviaven a España a través de Mèxic. Felip II posseïa 3.000 gerros xinesos quan va morir.

De la plata a l'or i al paper

El segle XIX, el paper moneda s'imposà com a diner i l'or es va convertir en el patró internacional. Després de la segona guerra mundial, les principals potències van anar deixant la convertibilitat i, finalment, el president Nixon va treure el dòlar del patró or l'any 1971. La plata és el metall que més temps s'ha utilitzat com a diner i el terme plata continua sent equivalent al diner en algunes llengües, per exemple, en francès el diner es denomina "argent", és a dir, plata, i també a Llatinoamèrica, on es refereixen al diner com "la plata". ■

RAMON LLULL, FRANCESC MORAGAS I L'IDEARI DE "LA CAIXA"

Anton Gasol Magriñà

Conseller de la Junta de Govern, Col·legi d'Economistes de Catalunya

Tot seguint la inspiració filosòfica de Ramon Llull i adoptant el mètode gràfic de la seva *Ars magna*, Francesc Moragas va saber perfilar la sinopsi ideològica general de la Caixa de Pensions per a la Vellesa i d'Estalvis.

Llull i l'*Ars magna*

Ramon Llull (1232-1316) va expressar en la seva *Ars magna* (1305-1308) la idea que el raonament podria implementar-se de manera artificial en un artefacte mecànic amb el qual poder mostrar les veritats de la fe cristiana, de manera que els dogmes eren encertats per la màquina, i una tesi, en forma de llibre, que posés de manifest els errors que cometien els infidels, que va batejar amb el nom d'*Ars generalis ultima* o *Ars magna*, i que combinava la filosofia i la teologia i fou el primer intent de produir coneixement mitjançant una de les primeres implementacions de sistemes d'intel·ligència artificial (com ara l'actual Chat GPT). Giordano Bruno va reprendre el seu treball, com també Leibniz (s. XVII) en la seva obra *De ars combinatòria*.

L'Art funciona mitjançant la combinació d'aspectes (de Déu) per arribar a veritats assegurades. En l'Art breu aquests aspectes tenen una lletra de referència que es combina a partir d'unes figures de cercles i escales. Per exemple, "La bondat [B] és gran [C] i eterna [D]." Tot i que això pot semblar senzill, es poden formar quatre sil·logismes d'aquesta frase: l'afirmativa i la negativa universals (tot allò que és bo i gran és etern, o tot allò que no és bo ni gran no és etern) i l'afirmativa i negativa particulars (quelcom bo i gran és etern, o quelcom que no és bo ni gran no és etern).

L'Art mostra com 'trobar' totes les proposicions i els sil·logismes que es poden formar amb els termes de l'alfabet de l'Art i com verificar-ne la veritat o la falsedat. Els recursos gràfics que fan visible l'Art, tant a l'Art Breu com a l'Art Magna són les Figures i l'Alfabet.

La fundació de "la Caixa": el context socioeconòmic

La crisi general del 1898, amb la pèrdua de les últimes colònies americanes, i la crisi econòmicossocial que la va succeir (caiguda molt gran de la producció de les fàbriques i el subsegüent atur obrer coincidint amb una forta inflació derivada del finançament de les guerres colonials) van ser l'element desencadenant d'un conjunt de fenòmens entre els quals cal incloure, com un fet relacionat, la fundació de "la Caixa". La crisi del 98 va donar lloc a la revisió de moltes coses a Catalunya i també en general a Espanya. És el que es va anomenar regeneracionisme. Fou, segons Carles Sudrià¹, una conseqüència de mirar cap endins i veure les nafres de l'organització social i, sobretot, de l'Administració de l'Estat. El fenomen regeneracionista a Catalunya tindrà un caràcter bàsicament regionalista. La burgesia catalana intenta actuar directament sobre problemes econòmics del seu propi territori. El que fan els industrials catalans en primer lloc és demanar el concert econòmic.

¹ Carles Sudrià, *Francesc Moragas i la crisi de finals del segle XIX*, conferència del 27 de març de 1980. Escola de Formació Professional de la Caixa de Pensions.

Les anteriors circumstàncies de la classe obrera incentivaren un gran moviment i una agitació social molt intensa, que va desembocar el febrer de 1902 en una vaga general de tota la classe obrera de Barcelona que va durar una setmana i que va aturar totalment la ciutat. Davant el conflicte social, la reacció de la burgesia catalana, ara canalitzada per la Lliga Regionalista, és més constructiva del que havia estat abans. Es reconeix que la situació de la classe obrera catalana és molt precària i que cal posar-hi atenció amb mesures de previsió social pròpies, una de les mostres de les quals fou la fundació de la Caixa de Pensions.

El 24 de febrer de 1902, un article del diari La Veu de Catalunya admet la necessitat d'una acció social que alleugeri la pressió econòmica i social de la classe obrera i, a causa de la impressió produïda per la vaga general, i per mirar de posar-hi remei demana endegar iniciatives pròpies que tenen un reflex immediat en la crida pública –signada pels presidents de les societats econòmiques barcelonines– que conté els elements principals de la posició de la burgesia.

La crida incloïa una subscripció popular que va proporcionar ajudes econòmiques a favor dels vaguistes que havien resultat ferits en els enfrontaments armats i a les famílies dels morts. Posteriorment, es va formar una comissió per a la creació d'una caixa de pensions, en comptes de la caixa de retir esmentada a la crida. La comissió va treballar amb rapidesa i, el 10 de juliol de 1902, va presentar el: “Proyecto de CAJA DE PENSIONES PARA LA VEJEZ formulado por D. Francisco Moragas Barret por encargo de los Presidentes de las Sociedades económicas de Barcelona y discutido y aprobado por dichos señores y por la COMISIÓN TÉCNICA NOMBRADA AL EFECTO”.

El nou esperit constructiu de la burgesia catalana va permetre a Francesc Moragas presentar i desenvolupar les seves idees sobre previsió social. Immediatament després de la vaga general de 1902, Moragas edita al març una revista amb el ben significatiu títol Revista Social. Periódico de economía y cuestiones obreras, on reflecteix els seus punts de vista en qüestions de previsió social, erigint-se en el millor expert en la matèria. La Revista Social, dirigida a un públic més ampli que Los Seguros i amb un contingut menys tècnic, per difondre les seves idees socials i les d'altres pensadors i empresaris, es convertí en plataforma per exposar el seu projecte de “caixa

SINOPSIS IDEOLÓGICA DE LA CAJA DE PENSIONES PARA LA VEJEZ Y DE AHORROS

- 1. SINOPSIS IDEOLÓGICA GENERAL
- 2. IDEAS BASICAS
- 3. IDEAS FINALES REMOTAS
- 4. IDEAS FINALES PROXIMAS
- 5. IDEAS POTENCIALES
- 6. IDEAS MATEMÁTICAS GENERALES
- 7-9 IDEAS ARITMETICAS
- 10 IDEAS ALGEBRAICAS
- 11-16 IDEAS ACTUALES
- 17-20 IDEAS FINANCIERAS
- 21 IDEAS BIOLOGICAS
- 22-25 IDEAS DE FUNCIÓN PREVISORA
- 26-29 IDEAS ADMINISTRATIVAS
- 30 IDEAS DE ACCION MORAL
- 31 IDEAS DE ACCION SOCIAL
- 32 IDEAS DE DINAMISMO INTERNO
- 33 IDEAS DE DIFUSION SOCIAL
- 34 IDEAS DE EXTERIORIZACION
- 35 IDEAS DE ORDEN PATRIOTICO
- 36-41 IDEAS DE COMBATIVIDAD Y DE ANTAGONISMO MORAL

IDEAS AFIRMATIVAS

IDEAS NEGATIVAS

RELACIÓN DE PROCEDENCIA O CASUALIDAD

RELACIÓN DE COMBATIVIDAD

Llegenda dels diagrames de la sinopsi:
El color dels cercles de les idees és negre si no porta cap proposició u opinió; blau cel, si són afirmatives; morat, si són negatives, i les línies d'unió són de color verdós si la relació és de procedència o causalitat i vermelles, si la relació és de combativitat.

de pensions per a la vellesa”, una institució social destinada a ser empara de l’obrer en la seva vellesa. Des d’una secretaria del Foment del Treball Nacional, amb dedicació especial a qüestions obreres, se li encomana el projecte de creació de “la Caixa”.

La comissió va treballar amb rapidesa i el 10 de juliol de 1902 va presentar el: “Proyecto de CAJA DE PENSIONES PARA LA

Diagrama 2. Treball

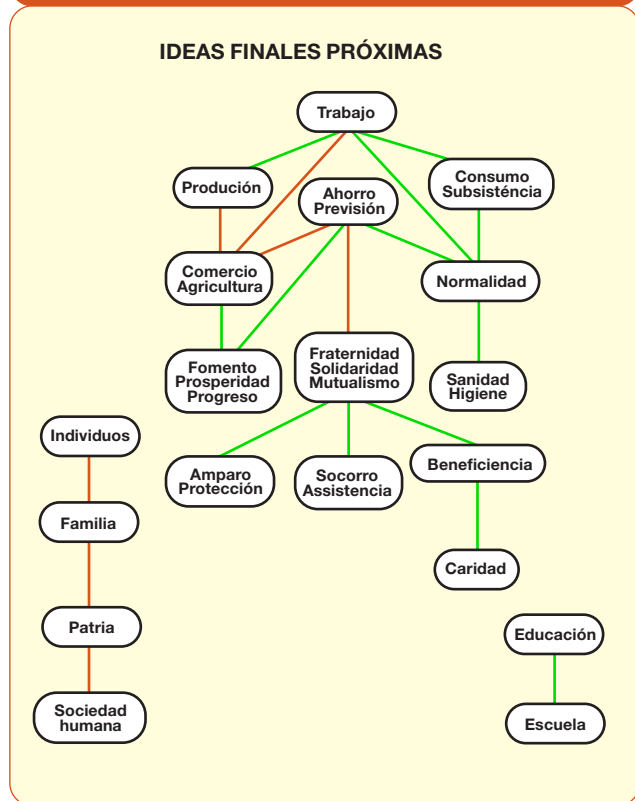
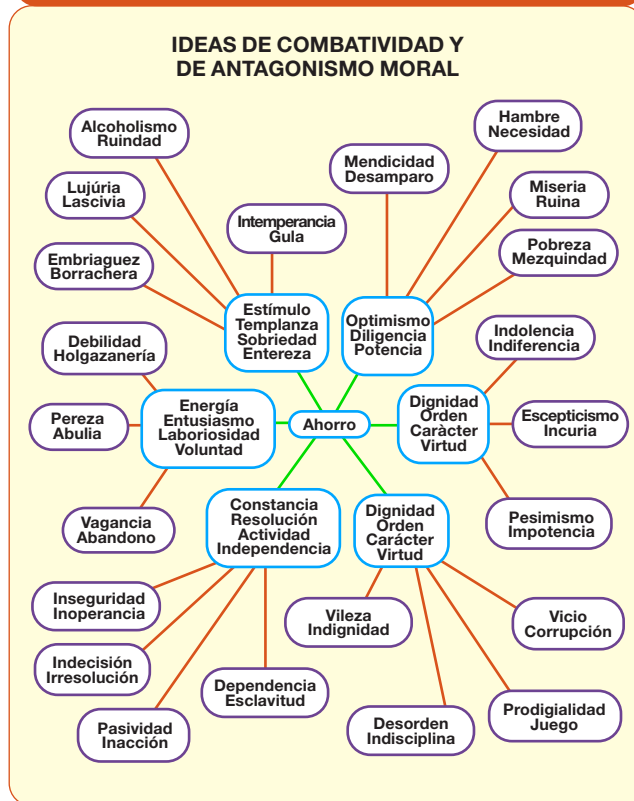


Diagrama 36. Estalvi



VEJEZ formulado por D. Francisco Moragas Barret por encargo de los Presidentes de las Sociedades económicas de Barcelona y discutido y aprobado por dichos señores y por la COMISIÓN TÉCNICA NOMBRADA AL EFECTO”.

Moragas va assumir el 1903 la Secretaria de Foment del Treball Nacional, essent-ne president Ferrer-Vidal, des de la talaia del qual va continuar les gestions, que van culminar amb la consecució del suport de la monarquia espanyola, amb un donatiu de 25.000 pessetes, que es van sumar a les 62.590 d'aportacions privades i del romanent de la subscripció popular de 1902. La data fundacional de "la Caixa" va ser el 5 d'abril del 1904 i la inauguració oficial va tenir lloc el dia 16 del mateix mes, al Palau de les Belles Arts, amb la presència del rei Alfons XIII, que en va acceptar la presidència d'honor. El president Lluís Ferrer-Vidal i Soler (1861-1936), i el director general Francesc Moragas i Barret (1868-1935) van fundar una institució creada amb la finalitat d'estimular l'estalvi i la previsió, uns objectius que avui podrien semblar únicament financers, però que, en

aquell context històric, constituïen un clar instrument per aconseguir que les classes més desfavorides poguessin disposar de certa autonomia i seguretat en la seva vida familiar.

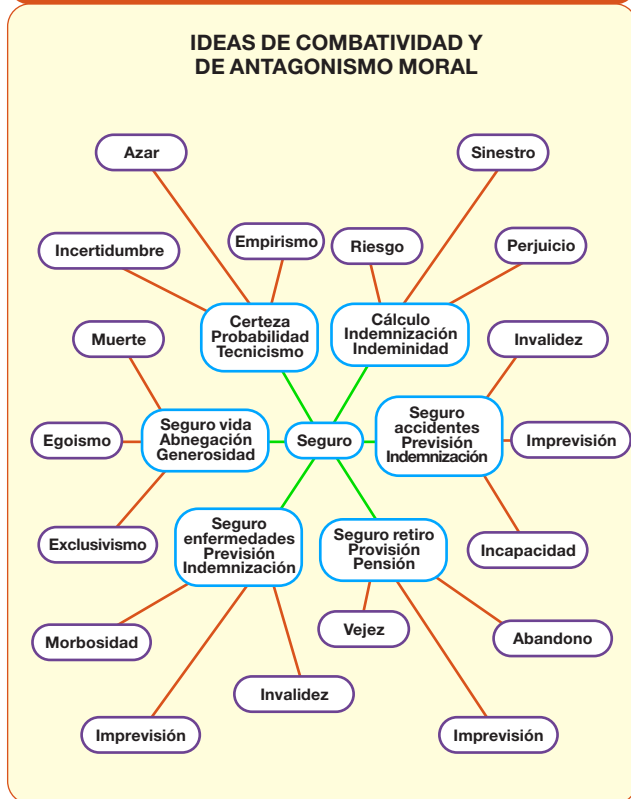
Entre la inauguració oficial d'abril de 1904 i l'obertura de la primera oficina, el juliol de 1905, es va produir un fet important. Moragas es va adonar de les limitacions del seu projecte, si se cenyia exclusivament a les pensions, i, per això, va incorporar també les operacions d'assegurança de primer grau, és a dir, d'estalvi. Va promoure també el canvi dels estatuts i la denominació definitiva de l'entitat va ser "Caixa de Pensions per a la Vellesa i d'Estalvis" ².

L'ideari de Francesc Moragas i Barret

Els darrers anys del segle XIX i l'inici del XX, Moragas va anar perfilant la seva ideologia social d'arrels cristianes extremes de

² Carlos M. Moreno, Antonio Argandoña, Joan M. Solà (2019). *Francesc Moragas y la fundación de la Caja de Pensiones para la Vejez y de Ahorros: un ejercicio de responsabilidad social corporativa*. Cátedra CaixaBank de Responsabilidad Social Corporativa.

Diagrama 37. Assegurances



les idees del pensament catòlic del filòsof i clergue Jaume Balmes (1810-1848), l'obra del qual representa l'adequació del pensament catòlic a la problemàtica del seu temps. Balmes va entendre que les ruptures en el sistema econòmic comportaven canvis sociològics profunds i que la transformació social era imparable.

Tot i la dicotomia entre socialisme marxista i un socialisme moderat o 'possibilista', Moragas considera que els 'obers' poden millorar les seves condicions mitjançant una 'reforma social', tot seguint l'exemple de Le Play (1806-1882), creador de l'escola de pensament i acció: La Réforme Sociale, que va tenir un gran nombre de seguidors i profunda influència en la societat francesa de la segona meitat del segle XIX. Va crear un mètode de recerca social basat en l'observació: durant un quart de segle va viatjar per Europa, recopilant una gran quantitat de dades sobre les condicions socials i econòmiques de les classes treballadores i el 1855 va publicar Les ouvriers européens, sèrie de 36 monografies sobre el

pressupost familiar típic d'un ampli conjunt de situacions laborals. El pensament econòmic de Le Play és institucionalista; estudia les institucions que garanteixen i promouen la pau social (família, creences religioses, relacions patró-treballador), les quals considera claus perquè pugui haver-hi creixement de l'activitat econòmica.

Tot seguint la inspiració filosòfica de Ramon Llull (1232-1315) i adoptant el mètode gràfic de la seva Ars magna (1315), Moragas va saber perfilar la sinopsi ideològica general de la Caixa de Pensions per a la Vellesa i d'Estalvis, que ofereix, amb l'atractiu de la seva forma, l'encant de la seva simplicitat, la suggestió de les seves idees i l'estímul de la seva realització pràctica la seva visió desenvolupada en 41 diagrames combinats en tres grups principals. El primer d'idees generals: fonamentals, finals i causals. El segon d'idees orgàniques: matemàtiques generals, aritmètiques, algebraïques, actuàries, financeres, biològiques, de funció previsor i administratives. I el tercer d'idees actives: d'acció moral, d'acció social, d'actuació pública, de combativitat i antagonisme moral, d'estalvi, de previsió, de mutualisme, de cooperació, de beneficència i de dinamisme intern.

Retall d'exemple de l'índex:

IDEAS	Clasificación y número de la hoja
E	
ECONOMIA	Activa moral, 30.
ECONOMIA	Afirmativa económica, 36.
ECONOMIA	Potencial, 5.
EGUACION	Algebraica, 10.
EGUACION COMPLETA	Algebraica, 10.
EGUACION INCOMPLETA	Algebraica, 10.
EGUACIONES	Actuarial, 11.
EDAD	Actuarial, 11.
EDAD	Biológica, 21.
EDAD DOTAL	Funcional previsor, 24.
EDADES	Biológica, 21.
EDADES DIFERIDAS	Funcional previsor, 24.
EDIFICIOS PARA ESCUELAS	Financiera, 18.
EDUCACION	Afirmativa moral, 41.
EDUCACION	Difusora social, 33.
EDUCACION	Final próxima, 4.
EGOLATRIA	Negativa moral, 49.
EGOISMO	Negativa moral, 37 y 40.
ELEMENTOS PRIMA	Actuarial, 11.
ELEVACION A POTENCIAS	Aritmética, 8.
EMBRIAGUEZ	Negativa moral, 35.
EMBRUTECIMIENTO	Negativa moral, 41.
EMPIRISMO	Negativa matemática, 37.
ENALTECIMIENTO VEJEZ	Difusora social, 33.
ENGONO	Negativa moral, 49.
ENEMISTAD	Negativa moral, 38.
ENERGIA	Activa moral, 30.
ENERGIA	Afirmativa moral, 36.
ENFERMEDADES	Biológica, 21.
ENGASO	Negativa moral, 38.

SINOPSIS IDEOLÓGICA DE LA CAJA DE PENSIONES PARA LA VEJEZ Y DE AHORROS

Llegenda dels diagrames de la sinopsi:

El color dels cercles de les idees és negre si no porta cap proposició u opinió; blau cel, si són afirmatives; morat, si són negatives, i les línies d'unió són de color verdós si la relació és de procedència o causalitat i vermelles, si la relació és de combativitat.

Moragas afegeix també a la sinopsi un índex alfabètic ideològic, en el qual apareixen cadascuna de les idees, la seva classificació i el corresponent número de diagrama.

Retall d'exemple de l'índex:

A més de la sinopsi ideològica, Moragas també afegeix les sinopsis general, tècnica i sociològica, que constitueixen la finalitat de "la Caixa":

"Sinopsis general de las operaciones de previsión:

»Las operaciones que constituyen la finalidad de la Caja son: ahorro, capitales diferidos, capitales dotales, pensiones para la vejez, pensiones inmediatas, pensiones de supervivencia, seguros y demás operaciones de previsión útiles a las clases sociales populares. Las operaciones de previsión social tienen la característica de permanencia en sus principios esenciales, de tendencia a la perfección en su funcionamiento técnico progresivo y sujetas a evolución en las formas sociales."

"Sinopsis técnica de las operaciones de previsión:

»Teniendo en cuenta los elementos o factores económico-técnicos que intervienen en la generación de las operaciones de previsión, éstas se distribuyen en cuatro grupos en función de los factores que intervienen: 1º imposición y entrega en metálico a interés compuesto; 2º imposición, interés compuesto y constitución de reserva, o bien mortalidad; 3º imposición, interés compuesto y mortalidad; y 4º imposición, interés compuesto, morbilidad y mortalidad."

"Sinopsis sociológica de las operaciones de previsión:

»Cuadro primero: Teniendo en cuenta las funciones que desempeñan, en la vida obrera, las operaciones de previsión social, se distribuyen en dos grupos: 1º Operaciones que afectan al obrero considerado dentro de la unidad familia (operaciones simples y compuestas); 2º Operaciones que afectan al obrero considerado dentro de la unidad trabajo.

»Cuadro segundo: Operaciones que afectan al obrero considerado dentro de la unidad trabajo: 1º Operaciones que tienen por objeto remediar la falta de trabajo; 2º Operaciones que tienen por objeto prever las consecuencias de la invalidez para el trabajo por causa de enfermedad, accidente o vejez."

Epíleg

El pensament social de Moragas apareix reflectit en la seva monografia: *Jerarquía de las Instituciones de Previsión Social*³ en la qual amb gran profunditat doctrinal i perfecta sistemàtica exposa la naturalesa de les institucions de previsió, la seva essència, forma i finalitat, els seus factors i elements integrants. El seu discurs acabava dient que "les institucions de previsió constitueixen tot un món on els moviments i les manifestacions s'encaminen amb unanimitat absoluta al bé individual i al bé social".

Per a Moragas les institucions socials es creen per a la persona i viuen per a la persona, i la seva legitimitat i moralitat poden confirmar-se i graduar-se examinant si a la seva vida apareix, com a essència d'aquesta, la dignitat humana. Una manifestació d'allò més congruent amb la "Carta de la responsabilitat social compartida", aprovada pel Consell d'Europa el 22 de gener de 2014, quan diu que és precisament l'empresa la que ha de prestar atenció a la dimensió social en l'exercici de la seva activitat econòmica normal.

3 Discurs llegit en la sessió estatutària de l'Institut Nacional de Previsió celebrada a Barcelona el 28 de gener de 1912.

QUI (NO) PAGA L'IMPOST SOBRE EL PATRIMONI A CATALUNYA?¹

Jordi Galí

CREI, Universitat Pompeu Fabra i Barcelona School of Economics

Èlia Capella

Universitat Pompeu Fabra i Universitat Oberta de Catalunya

Resum

En aquest treball presentem diverses mesures de la càrrega que suposa l'impost sobre el patrimoni (IP) en funció del patrimoni individual, utilitzant dades per a Catalunya corresponents a l'exercici 2022. Destaquem dos resultats: (i) la mitjana de la ràtio "quota a ingressar/patrimoni" disminueix a partir dels 5 milions d'euros i converteix l'impost en regressiu; (ii) existeixen diferències molt grans en la càrrega de l'impost entre contribuents amb patrimonis semblants, en funció de la seva composició. Aquests efectes de l'IP són el resultat de les fortes distorsions introduïdes per l'exempció d'actius empresarials, així com pel topall del 60% en la tributació conjunta IP+IRPF. Sota el supòsit d'unes bases patrimonials inalterades, un impost sense aquestes dues distorsions i amb un mínim exempt més alt i tipus marginals més baixos que els actuals permetria generar una recaptació semblant a l'obtinguda el 2022, tot garantint la progressivitat i equitat de l'impost.

En aquest treball presentem una anàlisi de la càrrega efectiva de l'impost sobre el patrimoni (IP) a Catalunya, utilitzant les dades individuals d'autoliquidacions corresponents a l'any 2022. La principal novetat de la nostra anàlisi és el càlcul de diferents

indicadors *per trams de patrimoni total net*, a fi d'avaluar la progressivitat de l'IP a la pràctica.

En les memòries anuals sobre l'IP per als exercicis 2012-2016 publicades pel Departament d'Economia i Hisenda de la Generalitat es feia una anàlisi semblant a la nostra, però se centraven en la incidència de l'impost *per trams de base imposable*². L'existència de béns i drets que estan exempts de l'IP i que, com veurem més avall, representen en molts casos una part substancial del patrimoni de molts contribuents, fa que la base imposable (que inclou només els béns i drets no exempts) sigui una mesura molt imperfecta de la capacitat econòmica d'un individu. És per això que preferim analitzar la càrrega que suposa l'IP en relació amb el patrimoni, incloent-hi en aquest tots els béns i drets dels quals és titular un individu, n'estiguin exempts o no.

Considerem que els resultats que es presenten més avall són molt reveladors, i posen en evidència la important distorsió que

¹ Contacte: jgalí@crei.cat ; elia.capella01@estudiant.upf.edu.

Agraïm a l'Agència Tributària de Catalunya

² Vegeu, per exemple, Generalitat de Catalunya (2020). Desconeixem el motiu de la discontinuïtat en la publicació d'aquestes memòries. En qualsevol cas tenim constància de la seva continuïtat (en termes de metodologia) en documents d'ús intern del Departament d'Economia i Finances.

suposa l'existència de les exempcions esmentades, així com d'un límit màxim a la quota íntegra en combinació amb l'impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF). La magnitud d'aquestes distorsions neutralitza a la pràctica la progressivitat teòrica de l'impost, i ens permet concloure que l'aplicació de l'IP a Catalunya té *elements regressius* importants difícilment compatibles amb els principis d'igualtat, justícia i progressivitat que haurien de caracteritzar qualsevol sistema tributari modern.

A través de simulacions del que anomenem *proposta Zucman*, mostrem que l'actual recaptació de l'IP a Catalunya podria mantenir-se o fins i tot ampliar-se si s'eliminessin les exempcions i el topall a la quota íntegra, augmentant el mínim de patrimoni exempt i reduint significativament els elevats tipus marginals actuals.

El treball està estructurat de la manera següent. A la secció 1 presentem una breu introducció a l'IP, posant èmfasi en dues distorsions potencials que caracteritzen el seu disseny: els béns i drets exempts i el límit màxim a la quota íntegra. La secció 2 resumeix mitjançant alguns estadístics les característiques de les dades utilitzades. La secció 3 presenta els principals resultats del nostre treball relatius a la incidència de l'IP per trams de patrimoni. A la secció 4 analitzem l'heterogeneïtat en la incidència de l'impost entre individus amb patrimonis semblants. La secció 5 presenta estimacions de recaptació de l'IP sota un disseny alternatiu que elimina les distorsions actuals. La secció 6 conclou.

Taula 1. Tipus de gravamen per tram de base liquidable

Base liquidable	Tipus aplicable
De 0,00 a 167.129,45	0,210%
De 167.129,45 a 334.252,88	0,315%
De 334.252,88 a 668.499,75	0,525%
De 668.499,75 a 1.336.999,75	0,945%
De 1.336.999,75 a 2.673.999,01	1,365%
De 2.673.999,01 a 5.347.998,03	1,785%
De 5.347.998,03 a 10.695.996,06	2,205%
De 10.695.996,06 a 20.000.000,00	2,750%
De 20.000.000,00 en endavant	3,480%

Font: Elaboració pròpia.

1. L'impost sobre el patrimoni: una breu introducció

L'IP és un tribut estatal establert per la Llei 19/1991, de 6 de juny, de l'impost sobre el patrimoni.³ Es tracta d'un tribut de caràcter directe i de naturalesa personal que grava el patrimoni net de les persones físiques. El rendiment de l'impost està cedit a les comunitats autònomes, que tenen competències normatives sobre el mínim exempt, el tipus de gravamen i les deduccions i bonificacions de la quota. Algunes comunitats apliquen actualment una bonificació de la quota (un 100% a Madrid, Andalusia, Cantabria i Extremadura, i un 50% a Galícia).⁴

En el cas de Catalunya, el mínim exempt és de 500.000 euros i no hi ha bonificació amb caràcter general.⁵ Els tipus de gravamen o tarifes marginals per al 2022 i 2023 són els següents:

Hi ha dos elements importants de l'IP que juguen un paper important a l'hora d'explicar alguns dels nostres resultats: les exempcions i el límit a la quota íntegra. A continuació els descrivim breument.

L'article 4 de la Llei 19/1991 estableix una llista de béns i drets que es troben exempts de l'IP, de manera que el seu valor no s'inclou a la base imposable.⁶ Aquestes exempcions inclouen de manera significativa les considerades a l'apartat 8 de l'article i que podríem definir com "actius empresarials": el patrimoni empresarial i professional, així com les participacions en societats sempre que compleixin una sèrie de condicions especificades a la llei. Val la pena remarcar dues d'aquestes condicions: (i) la participació del subjecte passiu ha de ser superior al 5 per cent, computat de forma individual, o del 20 per cent conjuntament amb cònjuge, fills, pares i parents col·laterals de segon grau, i (ii) el subjecte passiu o algun dels seus familiars (en el cas de participació conjunta superior al 20 per cent) han d'exercir funcions de direcció de l'entitat en qüestió

3 La Llei 4/2008, de 23 de desembre, va aprovar una bonificació estatal general del 100 per cent de la quota íntegra, que va ser aplicada el 2008, 2009 i 2010. L'impost va ser reactivat pel Reial decret llei 13/2011, de 16 de setembre, que va eliminar la bonificació estatal. L'exigència de l'impost s'ha anat prorrogant anualment a la Llei de pressupostos generals de l'Estat.

4 Durant la vigència de l'impost sobre grans fortunes (IGF, vegeu més avall), aquestes bonificacions no s'apliquen al patrimoni per sobre del mínim exempt de l'IGF.

5 Existeixen bonificacions dels patrimonis protegits de les persones amb discapacitat i de les propietats forestals.

6 Vegeu Tovillas Morán (2002) i Gil Macià (2018) per a una anàlisi jurídica detallada del règim d'exempcions.

i rebre una remuneració que representi un mínim del 50 per cent de tots els seus rendiments empresarials, professionals i de treball.

Aquestes condicions discriminen favorablement els individus que tenen una part important del seu patrimoni en forma d'actius empresarials propis (normalment modestos) o en participacions en "empreses familiars" que, malgrat el seu nom, poden ser molt grans i tenir un valor molt elevat. Aquesta és una situació freqüent entre els individus amb patrimoni més alt, com veurem més endavant. D'altra banda, estan exclosos d'aquesta exempció els actius com l'habitatge habitual (per sobre de 300.000 euros), segones residències, immobles per lloguer, participacions en fons d'inversió, dipòsits bancaris, etc., a través dels quals articula el seu estalvi el gruix d'individus que viu fonamentalment de les rendes del seu treball.⁷ Per tant, i més enllà de la retòrica per justificar aquestes exempcions, centrada en el desig de protegir l'empresa familiar, a la pràctica el legislador ofereix un mecanisme a través del qual moltes grans fortunes poden eludir l'impost.⁸

7 Fins i tot un lobby empresarial com Foment del Treball Nacional reconeix aquesta discriminació als individus no empresaris a l'escriure, en referència a les distorsions generades per l'IP: "...no tota la població té la possibilitat, la capacitat o la inquietud d'invertir de mode directe en una activitat empresarial. No obstant això, el que qualsevol estalviador sí que pot fer és finançar amb el seu estalvi la inversió productiva de tercers, funció que compleixen els sistemes financers" (Foment del Treball Nacional (2024)).

8 Els arguments que sovint s'invoquen per justificar l'exempció dels actius empresarials no semblen gaire admissibles. Així doncs, l'argument que les participacions empresarials poden ser poc líquides i que per tant la seva subjecció a l'impost podria requerir la desinversió ignora el fet que el grau de liquiditat d'un patrimoni no ve donat exògenament, ja que l'empresa podria repartir més dividends i permetre la construcció d'un component líquid en el patrimoni individual dels propietaris, en comptes de reinvertir sistemàticament els seus beneficis. Òbviament, l'incentiu a mantenir el màxim patrimoni dintre del paraigües de l'empresa familiar i no de l'individu no és independent de l'exempció de què gaudeix aquesta opció. Tampoc té gaire sentit al nostre parer la invocació al desig de promoure l'ocupació i l'activitat econòmica, ja que les participacions (directes, a través d'accions o obligacions, o indirectes a través de fons d'inversió) tenen una contribució idèntica a aquests objectius, mentre que els beneficis fiscals per al patrimoni vinculat a empreses familiars poden distorsionar decisions d'inversió a favor d'empreses menys eficients i sense voluntat d'expansió amb capital extern. Aquest podria ser un factor darrere la dimensió petita i la baixa productivitat que caracteritzen, com a mitjana, les nostres empreses.

En segon lloc, la llei estableix un límit a la suma de la quota íntegra de l'IP i la corresponent quota de l'impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF): aquesta suma no pot superar el 60 per cent de les bases imposables (general i d'estalvi) de l'IRPF. Si es produeix un excés per sobre del topall del 60%, aquest excés s'ha de reflectir en una reducció de la quota de l'IP. Aquesta reducció no pot superar el 80% de quota. És a dir, s'estableix una quota mínima no reduïble, equivalent al 20% de la quota íntegra. Aquest topall sovint es justifica invocant el requeriment que l'impost no sigui "confiscatori." Al marge de l'arbitrarietat del 60% com a frontera entre la confiscatorietat o no confiscatorietat, el que és clar és que l'existència d'aquest topall ofereix un segon mecanisme (si les exempcions no resulten suficients) perquè individus amb patrimonis potencialment molt alts però rendes relativament baixes (especialment si no treballen i tenen participacions en empreses que paguen pocs dividends) puguin eludir l'impost.⁹

Com veurem més endavant, tant les exempcions com el topall del 60% generen distorsions importants a l'hora de determinar l'impost efectivament pagat, i són el principal factor explicatiu de la seva regressivitat a partir d'un cert nivell de patrimoni. Dit d'una altra manera, són el mecanisme a través del qual la majoria dels individus amb patrimonis molt alts aconsegueixen evitar l'impost, o pagar una quantitat ridícula en relació amb el seu patrimoni. L'objectiu del nostre treball és identificar aquest fenomen i quantificar-lo.¹⁰

L'any 2022 es va introduir l'impost sobre grans fortunes (ISGF), regulat a nivell estatal i sense possibilitat de bonificacions autonòmiques. Aquest impost grava patrimonis a partir de 3 M€ d'euros, i amb un mínim exempt de 700.000 euros. El tipus marginal és de l'1,7% per a patrimonis entre 3 M€ i 5,35 M€; del 2,10% entre 5,35 M€ i 10,7 M€, i del 3,5% a partir d'aquesta quantitat. La quota que es paga per l'IP és deduïble a l'ISGF. A efectes pràctics, i donada la configuració de tipus de gravamen dels dos impostos, això fa que a Catalunya l'ISGF només s'apli-

9 De fet és ben coneguda la pràctica d'individus amb grans patrimonis de finançar les seves despeses corrents amb préstecs de les seves societats (de manera que els deutes disminueixen el seu patrimoni net) i només reben dividends ocasionalment, per poder gaudir del topall del 60% el major nombre d'anys possibles.

10 El Libro Blanco de la Reforma Fiscal (Instituto de Estudios Fiscales (2022)) ja presentava alguns estadístics consistents amb els que presentem en nostre treball, però sense emfatitzar l'heterogeneïtat de càrrega fiscal per individus amb patrimonis semblants.

Taula 2. Nombre de declarants i patrimoni per trams de patrimoni

Trams	Nombre d'individus	%	% acumulat	Patrimoni agregat	%	% acumulat
< 1M	32.634	37,2	37,2	25.066 M€	10,8	10,8
1M-2M	31.846	36,3	73,5	43.795 M€	18,9	29,8
2M-5M	15.812	18,0	91,5	47.387 M€	20,5	50,3
5M-10M	4.306	4,9	96,4	29.508 M€	12,8	63,0
10M-25M	2.285	2,6	99,1	34.478 M€	14,9	77,9
25M-100M	744	0,8	99,9	32.132 M€	13,9	91,8
> 100M	84	0,1	100	18.867 M€	8,2	100
Total	87.711	100		231.233 M€	100	

Font: Elaboració pròpia.

qui a contribuents amb un patrimoni superior a 17,4 M€, i no més per al petit diferencial entre els tipus marginals més alts dels dos impostos 3,5% (ISGF) i el 3,48% (IP). El nostre treball no té en compte aquest petit suplement associat amb l'ISGF i es restringeix exclusivament a l'IP.

2. L'impost sobre el patrimoni a Catalunya per a l'exercici 2022: algunes dades bàsiques

En aquest apartat presentem algunes dades descriptives de l'IP a Catalunya per a l'exercici del 2022, fent servir la base de dades amb informació individual anonimitzada que ens ha facilitat l'Agència Tributària de Catalunya (ATC).

Un total de 87.711 individus van presentar la declaració de l'IP a Catalunya corresponent a l'exercici 2022, aproximadament l'1,5% de la població adulta. El patrimoni total net (incloent-hi béns i drets exempts, però un cop restats els deutes) declarat va ser de 231.232,6 M€. La taula 2 presenta el nombre de declarants de l'IP i el seu patrimoni agregat per a diferents trams de patrimoni (entenent aquest com a patrimoni net total, és a dir, incloent-hi el patrimoni exempt i restant els deutes). Per facilitar la interpretació de les dades, hem classificat les observacions individuals en set trams de patrimoni diferents (fem servir el símbol “M” després d’una xifra per indicar “milions d’euros”): menys d’1M, 1M-2M, 2M-5M, 5M-10M, 10M-25M, 25M-100M, i més de 100M. Amb una motivació exclusivament expositiva en algunes ocasions ens referirem als contribuents situats en el últims tres trams com a rics (10M-25M), *súperrics* (25M-100M) i *megarics* (més de 100M).

Observem que un 96,4% dels individus que van presentar la declaració per l'IP van declarar un patrimoni inferior als 10M, i que el seu patrimoni agregat representa un 63% del total. Els rics (10M-25M) representen un 2,6% dels declarants, amb un 14,9% del patrimoni. Els superrics (25M-100M) són un 0,8% dels declarants, amb un 13,9% del patrimoni. Finalment, el grup dels *megarics* (>100M) conté 84 individus (un 0,1% del total de declarants), amb un patrimoni que representa el 8,2% del total. La mitjana de patrimoni d'aquest últim grup és de 224 M€. Dintre del mateix grup, el patrimoni mitjà dels 20 contribuents amb un patrimoni més alt és de 478,8 M€.¹¹

La recaptació total per l'IP va ser de 610,5 milions d'euros. Aquesta xifra representa un 0,26% del patrimoni total declarat. El fet que aquest percentatge estigui molt per sota dels tipus marginals de l'impost (vegeu la taula 1) ja apunta a la rellevància quantitativa de les exempcions i/o el topall del 60% comentats més amunt com a determinants de les quotes efectivament ingressades.

L'apartat següent analitza fins a quin punt la falca entre els tipus marginals fixats per la llei i els tipus efectius pagats es distribueixen de forma aproximadament uniforme entre tots els contribuents o tendeixen a afavorir els contribuents de determinats nivell de patrimoni.

11 L'acord de cessió de dades amb l'Agència Tributària de Catalunya inclou una clàusula de confidencialitat que ens impedeix reportar resultats de mostres amb menys de 20 individus.

Taula 3. Ràtios bàsiques per trams de patrimoni

Trams	Quota a ingressar/ patrimoni	Patrimoni exempt/ patrimoni	Quota íntegra reduïda/quota íntegra
< 1M	0,06%	11,4%	99,0%
1M-2M	0,21%	14,9%	97,8%
2M-5M	0,37%	30,0%	89,5%
5M-10M	0,31%	49,0%	77,4%
10M-25M	0,28%	59,0%	72,9%
25M-100M	0,26%	67,4%	63,5%
> 100M	0,26%	66,8%	50,9%

Font: Elaboració pròpia.

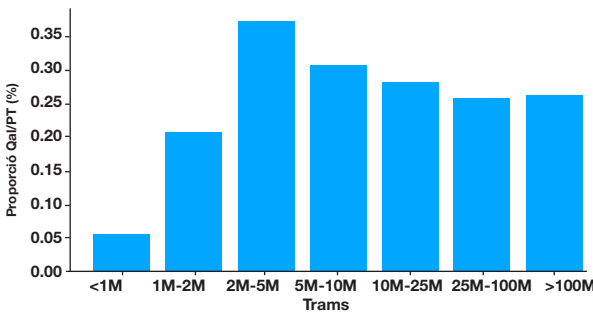
3. La càrrega de l'impost sobre el patrimoni: evidència per trams de patrimoni

La taula 3 presenta les mitjanes de tres ràtios bàsiques individuals, per a cada tram de patrimoni. La primera columna mostra la quota a ingressar (és a dir, el que es paga efectivament d'impost) com a percentatge del patrimoni (total net). Aquí trobem un dels resultats principals del nostre treball: aquest percentatge és creixent fins al tram 2M-5M, on assoleix un valor mitjà del 0,37%, però després passa a ser decreixent, i arriba a un valor de 0,26% tant per al tram dels *súperrics* com per al dels *megarics*. Per tant, veiem que, a la pràctica (i de mitjana), l'IP resulta ser regressiu per a patrimonis per sobre dels 5M, malgrat la progressivitat teòrica dels tipus de gravamen (vegeu la taula 1). El gràfic 1 representa aquesta relació no monotònica entre patrimoni i quota a ingressar/patrimoni.

Quina explicació té que, de mitjana, la quota a ingressar com a percentatge del patrimoni sigui decreixent a partir del quart tram, malgrat que els tipus de gravamen marginals siguin creixents? Està clar que hi ha dos factors que poden tenir un paper rellevant en aquest sentit: les exempcions i el topall del 60%. Per veure l'impacte de cadascun d'aquests factors podem mirar les dues ràtios addicionals presentades a la taula 3.

La ràtio patrimoni exempt/patrimoni ens dona una mesura de la distorsió generada per l'exempció de certs béns i drets, que no s'inclouen a la base imposable. Com podem observar aquesta distorsió està lluny de ser uniforme, ja que la ràtio patrimoni exempt/patrimoni augmenta significativament conformement augmenta el

Gràfic 1. Quota a ingressar / patrimoni Total (%)

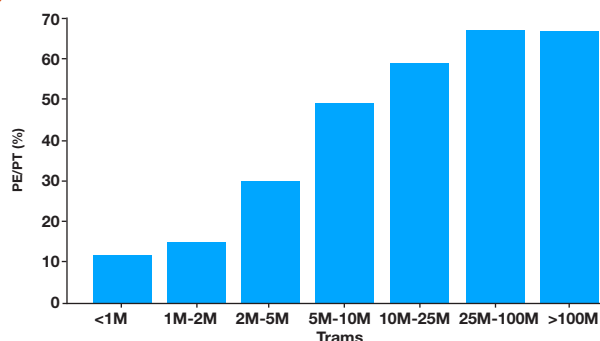


Font: Elaboració pròpia.

patrimoni. Per als trams més alts, el patrimoni exempt representa, de mitjana, 2/3 parts del patrimoni. Aquesta evidència queda reflectida en el gràfic 2, que mostra la mitjana de la ràtio patrimoni exempt/patrimoni per als diferents trams de patrimoni.

Quin tipus d'exempcions, d'entre totes les admeses per l'article 4 de la Llei 19/1991, expliquen la importància del patrimoni exempt en els patrimonis alts? El gràfic 3 mostra, per a cada tram, el percentatge del patrimoni exempt constituït pels "actius empresarials." Observem que per a patrimonis inferiors a 2M, els "actius empresarials" tenen un pes petit en el patrimoni exempt total. Per al tram 2M-5M, aquests béns i drets ja representen unes tres quartes parts del patrimoni declarat com a exempt. Per sobre dels 5M, aquest percentatge augmenta amb

Gràfic2. Patrimoni exempt / patrimoni Total (%)



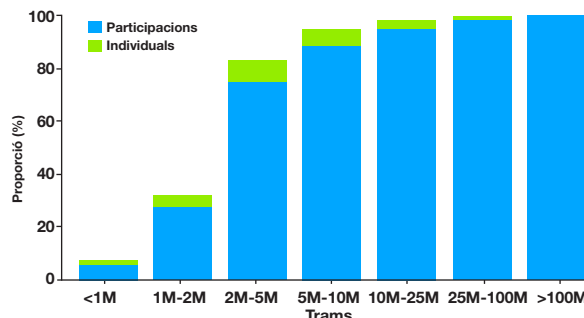
Font: Elaboració pròpia.

el patrimoni, i arriba a valors propers al 100% a partir dels 10M. En tots els casos veiem que les participacions en el capital (en blau) tenen un pes clarament dominant respecte als actius individuals utilitzats directament en l'activitat empresarial o professional (en verd). La possibilitat d'excloure de la base imposable de l'IP els actius empresarials, que són precisament els actius en què els individus més rics concentren els seu patrimoni, és per tant un factor clau darrere la regressivitat de l'IP per a trams de patrimoni alts.

En la darrera columna de la taula 3 presentem les mitjanes per trams de patrimoni de la ràtio quota íntegra reduïda/quota íntegra.¹² Aquesta ràtio ens dona una mesura de la reducció en l'impost a pagar com a conseqüència del topall del 60% descrit més amunt. Veiem que per als dos trams de patrimoni més baixos aquesta ràtio és propera al 100%, indicant que el topall del 60% no té cap impacte per a la majoria d'individus situats en aquests trams. Conformement augmenta el patrimoni, però, veiem com la ràtio disminueix de forma continuada, fent palès un impacte creixent del topall del 60%. El gràfic 4 visualitza aquesta relació entre patrimoni i reducció de la quota íntegra com a conseqüència del topall del 60%.

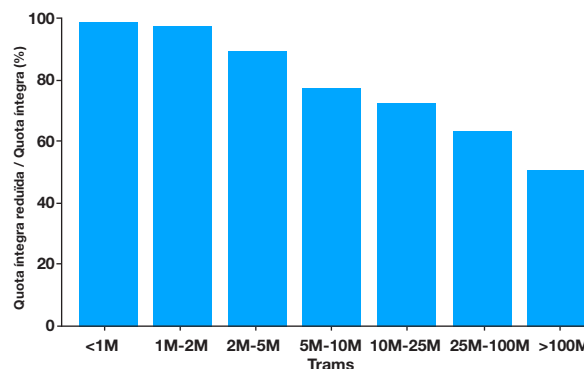
¹² El que anomenem “quota íntegra reduïda” correspon al concepte “quota íntegra total” en la base de dades de l'ATC. Creiem que el terme “quota íntegra total” aplicat a la quota reduïda es presta a confusió, i és per això que preferim el de “quota íntegra reduïda”

Gràfic 3. Percentatge d'actius empresarials en el patrimoni exempt (%)



Font: Elaboració pròpia.

Gràfic 4. Quota íntegra reduïda / Quota íntegra (%)



Font: Elaboració pròpia.

Resumint: les dades deixen ben clar que tant les exempcions (especialment les dels actius empresarials) com el topall del 60% generen una distorsió quantitativament important en la quantitat a pagar en concepte d'IP. Conjuntament aquestes distorsions expliquen la regressivitat efectiva de l'IP a partir d'un cert patrimoni, malgrat la seva progressivitat “teòrica.”

4. Heterogeneïtat dintre de cada tram de patrimoni

L'evidència presentada en els apartats anteriors s'ha centrat en les mitjanes de diferents ràtios per a cada tram de patrimoni considerat. És evident, però, que dintre de cada tram hi pot

Taula 4. Distribució de la ràtio quota a ingressar/patrimoni

Trams	P5	P25	P50	P75	P95	P75/P25
< 1M	0,004%	0,024%	0,047%	0,080%	0,133%	3,3
1M-2M	0,042%	0,125%	0,188%	0,288%	0,424%	2,3
2M-5M	0,000%	0,121%	0,394%	0,584%	0,800%	4,8
5M-10M	0,000%	0,048%	0,239%	0,418%	1,108%	8,7
10M-25M	0,000%	0,045%	0,179%	0,370%	0,998%	8,4
25M-100M	0,0002%	0,052%	0,134%	0,344%	0,786%	6,6
> 100M	0,006%	0,066%	0,209%	0,299%	0,716%	4,6

Font: Elaboració pròpia.

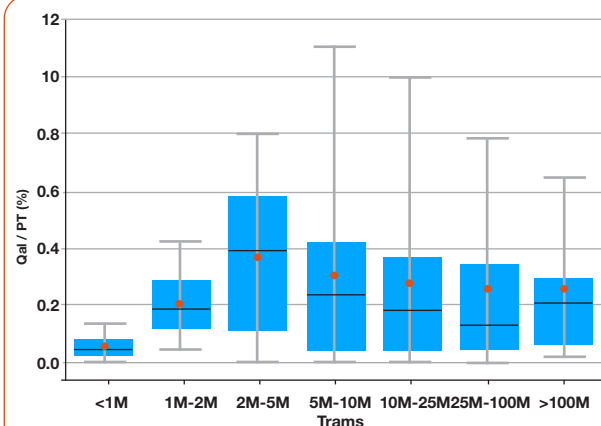
haver diferències potencialment importants entre les ràtios de diferents individus, i que queden amagades darrere la mitjana. En aquest apartat intentem caracteritzar aquesta heterogeneïtat centrant-nos en les tres ràtios analitzades a la taula 3, és a dir, les ràtios quota a ingressar/patrimoni, patrimoni exempt/patrimoni i quota íntegra reduïda/quota íntegra.

La taula 4 i el gràfic 5 ens donen una fotografia de l'heterogeneïtat en la ràtio quota a ingressar/patrimoni. Utilitzant com a informació de base els valors d'aquesta ràtio per a cada individu, presentem, per a cada tram de patrimoni, els estadístics següents: (i) la mediana o percentil 50 (representada en el gràfic per la línia horitzontal dintre del rectangle), (ii) els percentils 25 i 75 (bases superiors i inferiors del rectangle), (iii) els percentils 5 i 95 (línies horitzontals als extrems)¹³. A més en el gràfic 4 també es presenta la mitjana, que ja apareixia en la taula 3 (cercle vermell).

La taula 4 i gràfic 5 fan paleses les grans diferències, dintre de cada tram, en el percentatge del patrimoni pagat en concepte d'IP. Prenguem com a exemple el tram de patrimoni entre 5 i 10 milions. Dintre d'aquest tram hi ha més d'un 5% de contribuents que acaben no pagant res en concepte d'IP (el percentatge exacte és un 8,78%). En el mateix tram de patrimoni, un 5% dels contribuents paguen un percentatge superior a l'1,1%. Depenent del nivell de patrimoni, això pot suposar una diferen-

13 En el cas del tram de més de 100M, i en comptes dels percentils 5 i 95, es presenten les mitjanes per als 20 individus amb valors més alts i més baixos de la ràtio considerada, a fi de no violar la restricció de confidencialitat.

Gràfic5. Distribució Quota a ingressar / Patrimoni Total (%)



Font: Elaboració pròpia.

cia de més de 100.000 euros anuals, any rere any, entre dos contribuents amb idèntic patrimoni. Aquestes diferències per nivells similars de patrimoni queden reflectides en la ràtio interquartil P75/P25 presentada a la columna de la dreta, així com en la gran "dispersió vertical" per a cada tram que s'observa en el gràfic 5 a partir del tercer tram.

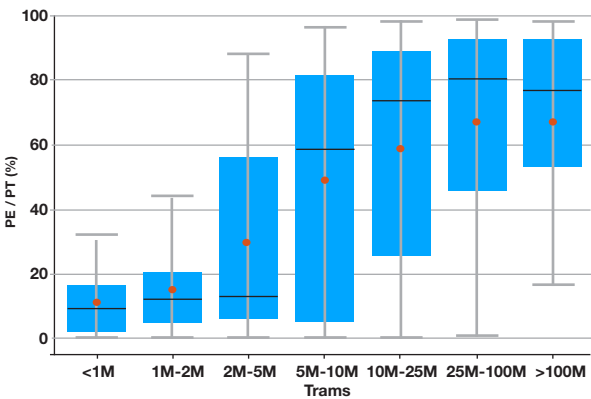
Creiem que és interessant comentar que el caràcter parcialment regressiu de l'IP que s'identificava a partir de les mitjanes a la taula 3, s'observa també quan ens restringim a percentils concrets. Per exemple, si ens focalitzem en el 5% de contribu-

Taula 5. Distribució de la ràtio patrimoni exempt/patrimoni

Trams	P5	P25	P50	P75	P95	P75/P25
< 1M	0,0%	2,2%	9,3%	16,8%	32,2%	7,6
1M-2M	0,0%	5,3%	11,8%	20,8%	44,3%	3,9
2M-5M	0,0%	6,1%	13,2%	55,8%	88,2%	9,2
5M-10M	0,0%	5,5%	58,3%	81,6%	96,1%	15,1
10M-25M	0,80%	25,9%	73,5%	88,9%	97,8%	3,4
25M-100M	0,86%	46,1%	80,1%	92,5%	98,5%	2,0
> 100M	0,01%	53,5%	76,2%	92,0%	98,9%	1,7

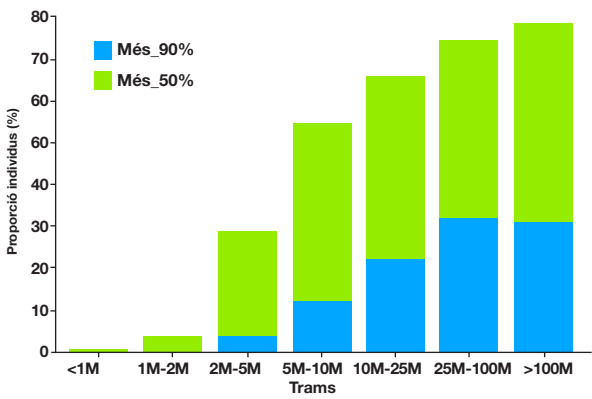
Font: Elaboració pròpia.

Gràfic 6. Disatribució Patrimoni exempt / patrimoni total (%)



Font: Elaboració pròpia.

Gràfic 7. Proporció d'individus amb >50% i >90% de Patrimoni Exempt (%)



Font: Elaboració pròpia.

ents que paguen un percentatge més alt del seu patrimoni dintre de cada tram (columna P95), veiem que aquest percentatge és de l'1,1% per nivells de patrimoni entre 5 i 10 milions, un percentatge significativament més alt que el 0,72% en el cas de patrimonis superiors als 100M.

La taula 5 i el corresponent gràfic 6 presenten informació anàloga per a la ràtio patrimoni exempt/patrimoni.

Tant la taula 5 com el gràfic 6 apunten a diferències molt grans en el percentatge de patrimoni exempt dintre d'un mateix tram, a més de les fortes diferències entre trams ja comentades anteriorment. La taula també deixa clar que, més enllà

d'aquesta dispersió, un percentatge molt alt de contribuents en els trams més alts de patrimoni aconsegueix eximir-ne una part important del seu patrimoni. També observem com el percentatge de patrimoni exempt arriba a valors propers al 100% en els percentils més alts a partir de 5M de patrimoni. Aquests alts percentatges de patrimoni exempt queden després reflectits en bases imposables i quotes a ingressar molt reduïdes en relació amb el patrimoni.

El gràfic 7 complementa aquesta informació presentant, per a cada tram de patrimoni, el percentatge de contribuents amb un percentatge de patrimoni exempt superior al 50%, i dintre d'aquests, la fracció amb un percentatge exempt per sobre del 90%. Observem

Taula 6. Distribució de la ràtio quota íntegra reduïda/quota íntegra

Trams	P5	P25	P50	P75	P95
< 1M	100%	100%	100%	100%	100%
1M-2M	100%	100%	100%	100%	100%
2M-5M	27,1%	100%	100%	100%	100%
5M-10M	20,0%	45,9%	100%	100%	100%
10M-25M	20,0%	29,6%	100%	100%	100%
25M-100M	20,0%	20,0%	77,7%	100%	100%
> 100M	20,0%	20,0%	20,5%	100%	100%

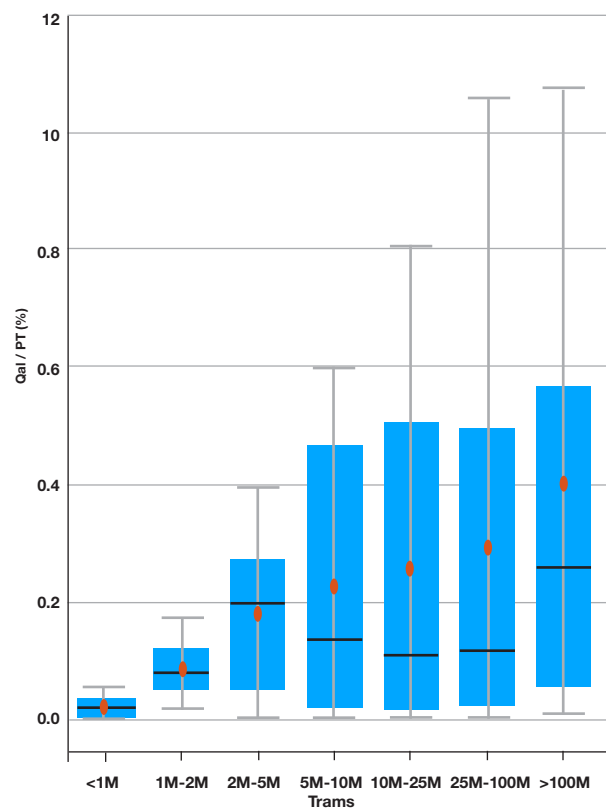
Font: Elaboració pròpia.

que per als dos trams de patrimoni més alts, aproximadament tres quartes parts dels contribuents n'eximeixen més del 50% del seu patrimoni, i una tercera part n'eximeixen més del 90%. En contrast, en els dos trams de patrimoni més baixos només una fracció negligible dels contribuents poden eximir més del 50% del seu patrimoni.

La taula 6 resumeix la distribució de la ràtio quota íntegra reduïda/quota íntegra i ens permet veure en quina mesura els contribuents de diferents trams de patrimoni es beneficien del topall del 60%.¹⁴ Observem que aquest topall és irrellevant per als dos trams de patrimoni més baixos, on no s'observen reduccions. A partir del tercer tram, entre 2M-5M, un petit percentatge dels contribuents ja es beneficien d'una reducció de la quota íntegra. Aquest percentatge de beneficiaris va augmentant per a trams de patrimoni més alts, i és més gran del 50% per als dos trams superiors. De fet, en aquests dos trams un percentatge significatiu de contribuents paguen la quota mínima obligatòria, que correspon a un 20% de la quota íntegra (per tant, es beneficien d'una reducció del 80% en aquesta). Aquests contribuents tenen ingressos relativament baixos comparats amb el seu elevat patrimoni, la quals cosa els permet eludir bona part del que haurien de pagar en absència del topall del 60%.

El gràfic 8 resumeix, per a cada tram de patrimoni, la distribució de la ràtio quota íntegra/patrimoni total. Atès que la quota íntegra no inclou les reduccions associades al topall

Gràfic 8. Distribució Quota íntegra / Patrimoni Total (%)



Font: Elaboració pròpia.

¹⁴ Vegeu *Libro Blanco de la Reforma Fiscal* (Instituto de Estudios Fiscales (2022)) per a una evidència consistent amb la presentada en aquest apartat.

Taula 7. Simulacions proposta Zucman

	[0,5% 1% 1,5%]	[1% 1% 2%]	[1% 1,5% 2%]
Recaptació estimada	475,5 M	610,5 M	743,3 M
% de recaptació 2022	77,9%	106,1%	122,4%

Font: Elaboració pròpia.

Taula 8. Simulacions proposta Zucman

	[0,5% 0,75% 1% 1,25%]	[0,1% 0,5% 0,75% 1% 1,25%]
Recaptació estimada	627,2 M	665,2 M
% de recaptació 2022	102,7%	108,9%

Font: Elaboració pròpia.

del 60%, la ràtio anterior ens indica el percentatge del patrimoni que es pagaria en absència d'aquest topall. Dues observacions semblen pertinents. En comparació amb el gràfic 5 (que presenta la mateixa informació, però tenint en compte la reducció associada al topall del 60%) veiem que la dispersió per a cada tram és ara molt més gran, i augmenta amb el nivell de patrimoni. Si s'elimina el topall del 60%, aquesta forta dispersió prové principalment de les diferències en el percentatge de patrimoni exempt entre contribuents amb patrimoni semblant (veure gràfic 6). D'altra banda, veiem que a l'eliminar el topall del 60% l'impost recupera una lleugera progressivitat si prenem la mitjana (cercle vermell) per a cada tram com a referència, però no si fem servir la mediana (línia horitzontal). Aquest aparent augment de la progressivitat es deu al fet que individus amb patrimoni molt alt no exempt ara paguen molt més en concepte d'IP. Cal emfatitzar, però, que l'eliminació del 60% no impedeix que la majoria dels individus amb patrimonis molt alts paguin un percentatge inferior al 0,5%, gràcies a l'exempció de bona part del seu patrimoni. En resum, el topall del 60% contribueix en certa mesura a reduir la inequitat en la càrrega fiscal dins de cada tram de patrimoni, tot i que en certa mesura contribueix a la manca de progressivitat de l'impost per als patrimonis alts.

5. Simulacions d'un impost de patrimoni alternatiu

En aquest apartat presentem estimacions de la recaptació per IP a Catalunya suposant un disseny alternatiu de l'impost. Les modificacions proposades pretenen eliminar les fortes distorsions que hem identificat més amunt, associades al disseny actual.

El nostre càlcul suposa que els patrimonis declarats són els mateixos que es van declarar el 2022, és a dir, fem abstracció del possible efecte que un canvi en el disseny de l'impost tindria en les declaracions, ja sigui com a conseqüència de canvis en el patrimoni declarat per part d'alguns contribuents, o de canvis en el conjunt d'individus que presenten la declaració si el canvi en el disseny de l'impost provoqués canvis de residència fiscal (en una o altra direcció).¹⁵ Cal, per tant, prendre's les estimacions que es presenten a continuació amb una molta prudència i com a referència, no com a prediccions dels efectes que tindria una hipotètica reforma com la plantejada.

15 Els dissenys fiscals alternatius perjudicarien les grans fortunes empresarials que actualment disposen de mecanismes per no pagar l'IP, i tendrien a beneficiar alts directius, professionals molt qualificats i en general la classe mitjana i mitjana-alta que viu de rendes del treball.

El primer disseny alternatiu que considerem està inspirat en la proposta que va fer per a Catalunya Gabriel Zucman, professor de la Paris School of Economics i la UC Berkeley, i conegut defensor de l'impost de patrimoni i de la lluita contra l'evasió fiscal, durant una visita recent al nostre país.¹⁶ La *proposta Zucman* té un mínim exempt de 10 milions (en substitució dels 500.000 euros actuals) sense que hi hagi més exempcions, i sense cap topall a la quota íntegra (en comptes del topall del 60% actual).

A la taula 7 presentem els resultats de la nostra simulació per a tres configuracions alternatives dels tipus de gravamen marginals. En tots els casos, els trams de patrimoni per sota de 10M estan exempts, però suposem diferents configuracions de tipus marginals per als trams que hem associat amb els rics (10M-25M), els *súperrics* (25M-100M) i els *megarics* (>100M). L'estructura de tipus per a cada cas apareix a la part superior de cada columna. Cal emfatitzar que en tots els casos considerats els tipus marginals són significativament inferiors als vigents actualment per als trams corresponents. Malgrat aquest fet, observem com sota la primera configuració de tipus considerada (0,5%-1%-1,5%) la recaptació estimada arriba a un 77% de la recaptació real del 2022. Quan considerem tipus marginals lleugerament més alts (segona i tercera columna) la recaptació estimada supera la real en un 6% i 22% respectivament.

Així, posant per cas la segona configuració, es podria recaptar una quantitat similar a l'actual a través de l'impost de patrimoni amb l'aportació de tan sols 3.113 contribuents (en lloc dels 85.123 individus que actualment tenen una quota a ingressar positiva). De mitjana, aquests 3.113 contribuents passarien de pagar un 0,27% del seu patrimoni total a pagar-ne un 0,76%, mentre que el patrimoni de la resta en quedaria exempt.

16 Gabriel Zucman va fer aquesta proposta de manera informal durant un sopar en petit comitè en el marc d'una visita recent a Barcelona, convidat pel Departament d'Economia de la Universitat Pompeu Fabra. El professor Zucman ens ha donat autorització expressa per esmentar la seva proposta. En aquesta reunió el professor Zucman va referir-se al model de l'IP vigent actualment a Catalunya com a "antiquat" i "absurd," per tots els forats legals que permeten que els més rics acabin pagant menys. Vegeu Saez i Zucman (2019) per a un resum divulgatiu d'algunes de les recerques de Zucman en aquest camp.

A la taula 8, presentem les estimacions per a dues versions modificades de la *proposta Zucman*, que amplien la base de l'impost a trams de patrimoni més baixos, la qual cosa permet generar una recaptació semblant a l'obtinguda el 2022 amb un tipus marginal superior del 1,25%, més baix que en les propostes considerades més amunt. La primera columna suposa un impost que grava els patrimonis per sobre de 5M, amb uns tipus marginals que augmenten 25 punts bàsics tram a tram. Aquest disseny permet una recaptació que supera en un 2,7% l'obtinguda el 2022. A la segona columna suposem la mateixa estructura de tipus, però ara ampliant la base de l'impost al tram entre 2M i 5M, amb un tipus marginal del 0,1% per a aquest tram inicial. En aquest cas la recaptació estimada suposa un augment del 8,9% respecte a l'obtinguda el 2022. D'aquesta manera, en el cas de la primera columna, només 7.419 individus veurien el seu patrimoni gravat; aquests individus actualment paguen de mitjana un 0,28% del seu patrimoni, i passarien a pagar-ne un 0,55%. Pel que fa al darrer escenari, serien 23.231 contribuents a pagar l'IP, que passarien d'abonar un 0,31% a un 0,41%, de mitjana.

6. Conclusions

L'impost sobre el patrimoni el presenten sovint els seus defensors com un instrument redistributiu que grava una manifestació clara de la capacitat econòmica dels individus –el patrimoni– que no sempre té un reflex en la renda. L'evidència presentada en aquest treball, basada en l'anàlisi de les autoliquidacions individuals de l'IP a Catalunya per a l'exercici 2022, qüestiona frontalment aquesta justificació de l'impost, atesos el seu disseny i implementació actuals en el nostre país. L'exempció plena dels "actius empresarials" i el topall a la quota en funció dels ingressos totals del subjecte passiu ofereixen dos mecanismes, sovint complementaris, a través dels quals individus amb un patrimoni molt alt acaben pagant una quota negligible o fins i tot nul·la en concepte d'IP. D'altra banda, els alts tipus marginals de l'IP vigents a Catalunya tenen com a conseqüència que individus amb rendes de treball altes, i que han acumulat un patrimoni significatiu com a resultat del seu estalvi –en comptes d'haver heretat una participació en una possiblement gran i valuosa "empresa familiar"– s'enfrontin a alts pagaments en concepte de l'IP, any rere any, malgrat que les rendes que estan a l'origen d'aquests estalvis acumulats ja van estar subjectes a l'IRPF quan van ser generades.

El nostre treball fa palès que el sistema d'exempcions i topalls a la quota de l'IP té com a conseqüència que el percentatge del patrimoni efectivament pagat sigui, de mitjana, més baix per als trams de patrimoni més alts, convertint l'impost en parcialment regressiu. D'altra banda, difícilment es pot qualificar l'IP com un impost equitatiu, ja que les diferències en les circumstàncies individuals fan que contribuents amb patrimonis molt semblants o fins i tot idèntics acabin tributant, any rere any, quantitats molt diferents.

A través de simulacions, hem demostrat com un disseny alternatiu de l'IP sense les distorsions generades per les exempcions d'actius empresarials i el topall a la quota pagada, podria generar una recaptació semblant o superior a l'actual, fins i tot amb uns tipus de gravamen significativament més baixos que els vigents actualment a Catalunya. Una reforma de l'impost en aquesta direcció garantiria la seva equitat i progressivitat, no penalitzaria els estalvis dels assalariats, i tancaria les portes –ara obertes de bat a bat– a l'elusió de l'impost per parts dels grans patrimonis invertits en “empreses familiars.”

A més considerem que és important remarcar que la manca d'equitat de l'impost és, molt probablement, més gran que la que reflecteixen els nostres resultats. La raó és ben senzilla: a l'efecte de l'IP, les participacions en empreses no cotitzades no es valoren pel seu valor de mercat (com en l'impost sobre successions i donacions), sinó d'acord amb els criteris de valoració que estableix la llei de l'impost sobre el patrimoni i que solen comportar una valoració inferior. Així, per exemple, el criteri de valoració de les participacions segons el valor teòric comptable o patrimoni net no té en compte que alguns actius de la societat, com ara immobles o participacions en altres societats, poden tenir un valor en llibres molt inferior al seu valor de mercat.

Referències bibliogràfiques

- Durán-Sindreu, Antonio i Guillem López-Casasnovas** (2020). “La tributación del patrimonio no afecto a actividades económicas propiedad de personas jurídicas,” a Martínez-Vázquez i Lago Peñas (ed.), *Desafíos Pendientes de la Descentralización en España*, Instituto de Estudios Fiscales.
- Foment del Treball** (2024). *Resum de conclusions i Propostes per a la Reforma del Sistema Fiscal de Catalunya*.
- Generalitat de Catalunya** (2020). *Memòria Tributària de l'Impost sobre el Patrimoni de l'Exercici 2016*, Direcció General de Tributs i Joc.
- Gil Macià, Lorenzo** (2018). *La Exención del Patrimonio Empresarial y Profesional en el Impuesto sobre el Patrimonio*, Editorial Aranzadi.
- Instituto de Estudios Fiscales** (2022). *Libro Blanco sobre la Reforma Tributaria*.
- Saez, Emmanuel, i Gabriel Zucman** (2019). *The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay*. WW Norton & Company.
- Tovillas Morán, José M.** (2002). *Exenciones en el Impuesto sobre el Patrimonio*, Marcial Pons.

REVISTA ECONÒMICA DE CATALUNYA

DIRECTOR

Guillem López-Casasnovas

SECRETÀRIA CONSELL DE REDACCIÓ

Judit Vall Castelló

CONSELL DE REDACCIÓ

Oriol Amat i Salas
Montserrat Casanovas Ramon
Joan B. Casas Onteniente
Josep Maria Duran Cabré
Enric Fernández Martínez
Maria Àngels Fitó Bertran
Anton Gasol Magriñà
Josep Lladós Masllorens
Valentí Pich Rosell
Carles Puig de Travy
Sofia Rodriguez Rico
Joan Ramon Rovira Homs
Joan Trullén Thomas

COORDINACIÓ I SUPERVISIÓ LINGÜÍSTICA TRADUCCIÓ DEL CASTELLÀ

Marta Guspí Saiz

DISSENY I PRODUCCIÓ EDITORIAL ZETACORP. Comunicació Corporativa

(Prensa Ibérica).
Tel. 932 279 416

SUBSCRIPCIONS

sgomez@coleccionomistes.cat

PROMOCIÓ

cperezdelpulgar@coleccionomistes.cat

DIPÒSIT LEGAL

B. 8.160-1975
ISSN 135-819 XX

JUNTA DE GOVERN DEL COL·LEGI D'ECONOMISTES DE CATALUNYA

DEGÀ

Carles Puig de Travy

VICEDEGANA

Maria Àngels Fitó Bertran

PRESIDENT SEU DE GIRONA

Lluís Bigas de Llobet

PRESIDENT SEU DE LLEIDA

Josep Maria Riu Vila

PRESIDENT SEU DE TARRAGONA

Miquel Àngel Fúster Gómez del Campo

SECRETÀRIA

Carmen Jover Díaz

TRESORERA

Carmen García Jarque

INTERVENTOR

Miquel Morell Deltell

VOCALS

Jordi Albiol Plans
M^a Josep Arasa Alegre
Elisabet Bach Oller
Toni Bartolí Sala
Albert Carreras de Odrizola
Ana García Molina
Jaume Menéndez Fernández
Ivan Planas Miret
Nieves Rabassó Rodríguez
Sofía Rodríguez Rico
Pilar Soldevila i García
Esther Subirà Lobera

CONSELLERS

Alfred Albiol Paps
Emilio Álvarez Pérez
Oriol Amat i Salas,
Miriam Barrera Ubieto
Anton Gasol Magriñà

1. Els originals s'han d'enviar a l'adreça electrònica rec@coleccionomistes.cat.
2. L'extensió dels treballs no pot superar les 4.000 paraules, incloent-hi quadres, gràfics, mapes, notes i referències bibliogràfiques.
3. Els articles, que han de ser originals inèdits, són sotmesos a avaluació per part d'especialistes qualificats.
4. A la secció "La Bústia" només es publicaran articles que tinguin relació amb l'economia i l'empresa.



Seu de Barcelona

Pl. Gal·la Placídia, 32
08006 Barcelona

Seu de Girona

C/ Joan Maragall, 44-46, ent. 3a
17002 Girona

Seu de Lleida

C/ Pere Cabrera, 16, 1r G
25001 Lleida

Seu de Tarragona

Rambla Nova, 58-60, 5è A
43004 Tarragona

www.coleconomistes.cat

