

NA 1059557
NA 1040164



V CONGRESO DE LA ASOCIACION DE HISTORIA ECONOMICA



San Sebastián
29-30 Septiembre y 1 de Octubre de 1993

ASOCIACION DE HISTORIA ECONOMICA

Asociación - condiciones económicas - ASO-I

Escuela Universitaria de Enpresak	
nº registro 16.765	
nº entrada 18.985	Fecha 2.V.2002
338.2(460)1091	
Don B. Biblioteka	
338.2(460)1091/2	

LOS EMPRESARIOS DE LA INDUSTRIALIZACION. UNA
APROXIMACION DESDE LA INDUSTRIA PAÑERA CATALANA,
1815-1870.

Josep M. Benaul Berenguer
Departament d'Economia i d'Història Econòmica
Universitat Autònoma de Barcelona

1. INTRODUCCION

El menestral ha sido sin duda la versión catalana del *self-made man* en la industria. Definida como una clase social abierta en sus dos extremos e incluso como una mentalidad, según la interpretación más clásica la menestralía ha sido un corredor social por el que individuos de los sectores subalternos (payeses pobres, obreros) han llegado a configurar una buena parte del empresariado industrial.¹ El debate sobre el protagonismo del *self-made man* o del menestral en los orígenes del empresariado industrial se centra básicamente en dos cuestiones. En primer lugar, el alcance de la democratización del reclutamiento empresarial en las fases iniciales de la industrialización. En segundo lugar, si el empresario industrial es un hombre nuevo, se trata de ver si la novedad se ha extendido también al reclutamiento respecto a etapas anteriores.² La cuestión ha sido abordada tardíamente por los historiadores económicos catalanes y los huecos son aún numerosos.³

Los estudios efectuados revelan que las respuestas a estas cuestiones están muy condicionadas por el alcance dado al término empresarial industrial, ya que su restricción a los grandes industriales o su ampliación a los medianos y pequeños tiene implicaciones muy diversas. En buena medida, la exclusión de los pequeños empresarios ha estado condicionada por la dificultad de deslindar la pequeña empresa de las unidades de producción de trabajo externo, formalmente independientes pero situadas en la órbita de las empresas reales.⁴ Si, por un lado, se debe aceptar la dependencia como un criterio básico de exclusión, por otro, no se pueden obviar los inconvenientes de un sesgo excesivo a favor de los grandes empresarios en industrias donde el peso de la pequeña y mediana empresa ha sido una característica relevante y permanente.

A partir de la industrialización, la producción pañera catalana se identificó con el distrito industrial de Sabadell-

¹ Vicens Vives (1982), pp. 54-57.

² La crítica más radical sostiene que durante la revolución industrial el reclutamiento empresarial ni se democratizó ni fue distinto de la época preindustrial, ya que los requerimientos de capital fijo fueron mayores, mientras que se matuvieron las dificultades para obtener capital circulante; Honeyman (1982). Crouzet (1985) sostiene una posición más matizada.

³ Vicens había lamentado no poder responder a la pregunta de los orígenes de la burguesía industrial de forma científica; Vicens Vives (1961), p. 127. El terreno empezó a desbrozarse seriamente con las aportaciones de Grau y López (1974) hasta llegar a la fundamental tesis de Sánchez (1987). También los estudios sobre la estructura industrial han contribuido a allanar el terreno; véase Maluquer (1976).

⁴ La elevada mortalidad de las pequeñas y medianas empresas ha condicionado también su exclusión o su consideración como un fenómeno pasajero; Honeyman (1982), pp. 98, 106 y 129-150. Un estudio local sobre esta complejidad puede verse en Behagg (1984).

sesgo a favor de algunos industriales de fase, sobre todo hiladores, que se contaban entre los mayores contribuyentes industriales. Asimismo, hemos dejado de lado a los contribuyentes de cuotas inferiores, puesto que incluyen a tejedores domésticos y a otras unidades dependientes, que no pueden considerarse propiamente como empresas.

A partir de estas muestras analizaremos el reclutamiento empresarial a partir de tres variables: origen geográfico, ocupación del padre⁵ y posición hereditaria. La última variable es imprescindible, puesto que el sistema catalán de herencia impartible ha incidido claramente en la formación de la sociedad catalana contemporánea y particularmente en la configuración del empresariado.⁶ Las muestras se sitúan en dos momentos clave del proceso y ello permitirá enfocar el estudio con una perspectiva dinámica. Por otra parte, puesto que las muestras están muy equilibradas en función del relieve industrial de cada localidad, el análisis podrá efectuarse tanto en términos del distrito industrial como de sus dos polos principales. Así podremos ver como incidieron las particularidades de los procesos locales de industrialización en la formación del empresariado.

El segundo paso va encaminado a superar los límites del anterior análisis mediante una aproximación a los recursos iniciales de los fabricantes en los dos momentos señalados. Por una parte, consideramos la propiedad inmueble disponible o heredada por los empresarios del primer tercio del siglo XIX. Por otra, para 1864, nos centramos en los cuarenta y cuatro empresarios que fundaron sus empresas a partir de 1830. Hemos podido establecer los niveles de herencia y los itinerarios ocupacionales anteriores a la creación de la empresa para la mitad de ellos. Con el estudio de estos datos y de información complementaria han de perfilarse con más exactitud los orígenes de los empresarios.

⁵ *or stuffs* según Clapham (1907), p. 127. A parte del tinte doméstico, que experimentó una fuerte contracción entre los años cincuenta y sesenta, el tinte no se ha configurado como una industria de fase, con grandes unidades de producción, en la industria lanera vallesana. Incluso con la mecanización, el tinte como industria de fase se redujo a la figura del tejedor auxiliar o *drapaire*, pero siempre con unidades de producción minúsculas; véase Ybáñez (1989). Los otros empresarios de fase (hilatura, acabados, tinte...) no se consideran fabricantes, como tampoco son considerados *manufacturers* en determinadas partes de Inglaterra según Crouzet (1985), p. 3; en el texto los referiremos siempre como industriales de fase. En sus orígenes el concepto de fabricante difiere del de la industria algodonera y más adelante tiene un uso más restrictivo; véase Grau y López (1974), Sánchez (1987), pp. 103-126 y Benaül (1992).

⁶ Considerada por algunos estudiosos como el factor clave, Crouzet (1985), p. 64.

⁷ Un estudio reciente es el de Barrera González (1990). Otros autores han señalado elementos de conexión entre el mundo de las masías y el liberalismo económico; Terrassa (1984), pp. 129-131. "De la *pagesia* surten les promocions de la ciutat i no esclament els obrers industrials, sinó també els intel·lectuals i els burgesos. En aquest sentit podem dir que la història de Catalunya del XIX sortí de les portes dels masos, amb el *darrer adéu dels fadrassers* a la casa pairal" Vicens (1961), pp. 111-112 (el subrayado es mío).

Terrassa.⁵ Esta identificación, común por otra parte en el contexto europeo,⁶ presupone una configuración compleja y completa de la industria: empresas de magnitud diversa, empresas dedicadas al ciclo integral de la producción y otras muchas de fase, industrias auxiliares y, finalmente, una mano de obra especializada y experta.⁷ El primer objetivo de este trabajo es ampliar la visión actual de los orígenes del empresariado industrial catalán con la inclusión de un subsector textil singular. El segundo es ver hasta qué punto el reclutamiento y la formación del empresariado fueron condicionados por la estructura industrial. De ahí nuestra insistencia en evitar sesgos que dejarían a esta cuestión sin una respuesta verosímil.

2. METODOLOGIA

En primer lugar hemos seleccionado dos muestras de empresarios en dos momentos clave del proceso de industrialización: 1830 y 1864. La primera muestra incluye los veintidós fabricantes sabadellenses que producían más de cincuenta piezas/año en 1827 y representan el 36 por ciento de los fabricantes y el 74 por ciento de la producción. A éstos se añaden otros diecisiete de Terrassa, que representan el 28 por ciento de los fabricantes y el 62 por ciento de la contribución del subsidio de comercio de 1831. La muestra de 1864, extraída de la contribución industrial y de comercio, consta de veintisiete empresarios de Terrassa y treinta y cinco de Sabadell.⁸ De Sabadell están representados el 23 por ciento de los contribuyentes laneros y el 59 de la contribución del subsector; de Terrassa, el 40 y el 68 por ciento respectivamente. Así como los datos de 1830 determinan una presencia exclusiva de fabricantes,⁹ en la muestra de 1864 hemos procurado evitar un

⁵ Hacia 1860 Sabadell y Terrassa concentraban entre dos tercios y tres cuartos de la capacidad productiva de la industria lanera catalana, medida en husos, telares y obreros; Benaül (1991a), p. 126.

⁶ Una visión general en Clapham (1907).

⁷ El concepto de distrito industrial, recuperado por los economistas de la especialización flexible, fue esbozado por Alfred Marshall. Véase Marshall (1972) y Bellandi (1987).

⁸ Arxiu Històric de Sabadell (AHS), 11.1/11.5 *Indústria i comerç*, respuestas al interrogatorio de la Junta de Aranceles, 1828 y contribución industrial y de comercio, 1864. Arxiu Històric de Terrassa (AHT), "Reparto del comerç per lo any 1831" y contribución industrial y de comercio, 1864. En el reparto de comercio de Terrassa de 1831 aparecen 48 contribuyentes con la expresión fabricante; otros trece, de los que nos consta su actividad empresarial y fabril, aparecen sin epígrafe, y constituyen el total de 61.

⁹ En la industria textil lanera del Vallès el fabricante es el empresario que fabrica y comercializa tejidos, independientemente de si la empresa centraliza o no en unidades de producción de su propiedad todo el ciclo productivo, y en este sentido utilizaremos la expresión fabricante a lo largo del texto. Durante el período analizado el rasgo común a todos los fabricantes fue la centralización progresiva del tinte. En un sentido parecido entienden el concepto de *manufacturer* en el Yorkshire: "an employer who makes cloths

Finalmente, un análisis de cincuenta y ocho inventarios *post-mortem* entre 1838 y 1877 debe acercarnos a una realidad empresarial situada entre el punto de partida y los logros alcanzados. El conjunto de inventarios¹⁰ es apreciablemente equilibrado: un 62 por ciento son de fabricantes y un 38 por ciento de industriales de fase; los de fabricantes se reparten en tres tercios entre pequeños, medianos y grandes. A partir de los inventarios, que reúnen un complejo abanico de datos, trataremos de establecer la dimensión de las empresas más allá de lo que permiten las fuentes fiscales. Asimismo, podremos considerar la dimensión de la actividad industrial en el conjunto del patrimonio y calibrar la centralidad de la inversión fabril.

3. EL RECLUTAMIENTO EMPRESARIAL: PRIMERA APROXIMACION

3.1. Los pioneros de la industrialización

El despegue del primer proceso industrializador del distrito lanero vallesano se produjo en el primer tercio del siglo XIX, especialmente desde 1815.¹¹ Así pues, hacia 1830 el primer empresariado de la industrialización se hallaba claramente configurado. El cuadro 1 nos proporciona unas primeras conclusiones acerca de sus orígenes: más de un noventa por ciento procede del mismo distrito, tres cuartas partes contaban con padres ocupados en la industria pañera y, finalmente, tres cuartas partes eran primogénitos.

La escasa apertura geográfica y el elevado índice de endogénesis¹² tienen su explicación tanto en la relativa rapidez del proceso industrializador como en su modesta dimensión. La raigambre industrial de esta generación de pioneros no constituye, pues, ninguna sorpresa. Sin embargo, esta primera fase de industrialización comportó una movilidad empresarial apreciable: más de la mitad no eran hijos de fabricantes y habían creado sus empresas en el primer tercio del siglo, en su mayor parte desde 1814. El grueso de los nuevos fabricantes procedía de la misma industria: los hijos de artesanos¹³ (sobre todo pelaires) representaban más de la mitad de las nuevas

¹² Son todos los inventarios de empresarios pañeros hallados tras un vaciado exhaustivo de los protocolos notariales de Sabadell y de Terrassa y de exploraciones complementarias en los de Barcelona para todo el período.

¹³ Una aproximación a esta primera fase de industrialización puede verse en Benaül (1991a) y una visión más completa en Benaül (1991b).

¹⁴ Definido como el porcentaje de empresarios en el total de la muestra con padres empleados la misma industria; Crouzet (1985), p. 118.

¹⁵ El término debe entenderse fundamentalmente como artesano independiente. Los tintoreros y los bataneros eran de hecho empresarios de fase que trabajan para terceros. Los pelaires eran en su mayor parte dueños de obradores independientes que trabajaban por cuenta ajena y a veces, sobre todo en Sabadell, por cuenta propia. El único pelaire propiamente jornalero era el padre del tarraense Gaietà Alegre en la muestra de 1864. Lo mismo puede decirse de los tundidores. Los tejedores también trabajaban en sus domicilios, pero su situación era más precaria y subordinada.

5 incorporaciones. Los hijos de fabricantes, dieciocho en total, partían de empresas fundadas en el setecientos.¹⁶ En lo que se refiere a la procedencia del exterior de la industria, los hijos de payeses constituían el grupo más relevante; en otros casos la muestra se fragmenta en cifras demasiado pequeñas para llegar a conclusiones definitivas. En resumen, el primer empresario industrializador de la pañería se configuró desde el interior de la industria, y en este sentido debemos señalar la escasa presencia de hijos de comerciantes.¹⁷

La ocupación previa en la industria, tanto en términos de recursos acumulados como de *know-how*, resultó determinante en una fase inicial y de transformación acelerada de la industria entre 1815 y la década de 1830. Por otro lado, la endogénesis condicionó el peso abrumador de los primogénitos: lo eran 25 de los 29 fabricantes con padres ocupados en la misma industria, mientras que entre los procedentes del exterior la relación era de 5 sobre un total de 8.

3.2. Los protagonistas de la gran transformación

El segundo momento para el análisis del reclutamiento empresarial se sitúa en 1864. En esta fecha, el proceso de industrialización se hallaba muy avanzado: la transición energética al vapor había adquirido un impulso definitivo desde la década de 1850 y la capacidad productiva se había incrementado notablemente, de modo que el distrito vallesano ya lideraba la industria textil lanera española a fines de este período.¹⁸

Las dimensiones del proceso de industrialización del segundo tercio de siglo hicieron imprescindible una mayor aportación externa tanto de fuerza de trabajo como de capitales y de iniciativa empresarial.¹⁹ Ello hubo de reflejarse en modificaciones muy significativas en el reclutamiento empresarial respecto a 1830, como puede verse en el cuadro 1.

En primer lugar, en lo que se refiere a la procedencia geográfica, los fabricantes nacidos fuera del distrito alcanzan el 30 por ciento y han cuadruplicado su peso relativo en relación a 1830.

En segundo lugar, se registran cambios relevantes en el origen social de los fabricantes. Es de destacar la disminución en casi 27 puntos porcentuales de los hijos de fabricantes, dato que revela una profunda renovación del empresariado entre 1830 y 1864. En una dirección opuesta, pero sin duda complementaria,

¹⁶ Benaül (1992).

¹⁷ Ello no implica que no fuera notable la aportación de capitales desde el sector mercantil, pero sólo excepcionalmente estos inversores se convertían en fabricantes.

¹⁸ Entre 1850 y 1864 el número de hueros laneros del distrito se triplicó con creces: de unos 23.000 a 73.654; los telares, que pueden estimarse en 350-400 a fines de la década de 1830 e inicios de la siguiente, eran 1.462 en 1864; la potencia energética de vapor en la industria pañera pasó de 24 cv en 1838 a 608 hacia 1866-1867. Ver Benaül (1991 a) pp. 120-121 y (1991 b) p. 889.

¹⁹ Camps (1987), (1989) y (1990).

7 restantes, dos son hijos de fabricantes y cuatro de artesanos pañeros. En cambio, el incremento de la apertura geográfica no parece haber condicionado la apertura hereditaria, puesto que el porcentaje de nacidos fuera del distrito es casi el mismo entre los segundones que entre los primogénitos: 24 y 22,5 por ciento respectivamente.

3.3. Procesos locales de industrialización y reclutamiento empresarial

En el cuadro 2 puede apreciarse que el reclutamiento empresarial presenta notables diferencias en las dos localidades industriales. Este hecho refleja dos procesos de industrialización en buena medida distintos. Los ritmos, las dimensiones y las estructuras de la industrialización presentaron singularidades decisivas en Sabadell y en Terrassa hasta el punto de invertirse el liderazgo industrial en el distrito.²⁰

La radiografía del reclutamiento empresarial en 1864 registra diferencias notables entre ambas villas, sobre todo en el peso relativo de los hijos de fabricantes y en la posición hereditaria. Sin embargo, aún son más relevantes los cambios operados entre 1830 y 1864. Así, mientras Sabadell multiplicó por siete el peso de su apertura geográfica, Terrassa sólo lo duplicó.²¹ Si en esta villa se mantuvieron casi estables los porcentajes de reclutamiento desde el interior y desde el exterior de la industria pañera, en la primera el reclutamiento interno redujo su peso en más de la mitad y el externo casi lo cuadruplicó. En este sentido son particularmente determinantes los cambios en el reclutamiento de origen agrario. Finalmente, la mayor apertura socio-profesional de Sabadell se refleja en el espectacular incremento de segundones, de los cuales proceden del exterior de la industria casi tres cuartas partes. Mientras en esta villa más de la mitad de los fabricantes eran segundones, en Terrassa sólo lo era poco más del veinte por ciento.

Entre estas divergencias resulta relevante un rasgo común a ambas villas: la estabilidad del peso de los empresarios cuyos padres eran artesanos y técnicos de la industria pañera. La industrialización no redujo las posibilidades de esta aportación al reclutamiento empresarial, pero tampoco las aumentó.

²⁰ En 1864 la industria lanera de Sabadell contaba con 46.230 hueros mecánicos, 1.112 telares manuales y 12 mecánicos; la de Terrassa tenía 24.544, 350 y 5 respectivamente. Las diferencias en el ritmo de crecimiento fueron notables en estos años: entre 1850 y 1864 la primera multiplicó sus hueros por 5,2 y la segunda por 3,3; entre 1843 y 1864 Sabadell multiplicó por 4,5 sus telares manuales y Terrassa lo hizo por 2,3 entre 1846 y 1864. La estructura industrial de Sabadell se caracterizaba por una mayor desconcentración y por un mayor peso de las pequeñas y medianas unidades de producción. Véase Benaül (1991a), pp. 120-124.

²¹ Ello no puede disociarse del distinto peso que tuvo la inmigración en ambas localidades: en 1850 casi el 55 por ciento de los cabezas de familia de Sabadell eran inmigrantes; en Terrassa sólo lo eran el 33 por ciento en 1845 y el 45 en 1871; Camps (1990), pp. 127-129.

6 el peso relativo de los fabricantes procedentes del exterior de la industria pañera se ha más que duplicado con un incremento de 26 puntos porcentuales. La aportación más decisiva ha sido la de origen agrario (propietarios y payeses) que casi ha triplicado su peso relativo. En cambio, y ello explica la complementariedad de los procesos anteriores, el peso relativo de los hijos de artesanos, operarios y técnicos de la industria pañera apenas se ha modificado, lo que sin duda refleja una cierta inelasticidad en el reclutamiento a partir de estos segmentos. De hecho, el descenso del índice de endogénesis ha sido muy apreciable entre 1830 y 1864.

CUADRO 1

PROCEDENCIA DEL EMPRESARIADO PAÑERO DEL DISTRITO INDUSTRIAL DEL VALLES, 1830-1864

Origen geográfico	1830		1864	
	empresarios	%	empresarios	%
-del distrito *	36	92'3	43	69'3
-del exterior	3	7'7	19	30'6
Origen social (oficio del padre):				
-fabricante de paños	18	46'1	12	19'3
-artesano/técnico pañería	11	28'2	17	27'4
-agricultura	4	10'2	18	29'0
-otros	4	10'2	11	17'7
-desconocido	2	5'1	4	6'4

Posición hereditaria

-primogénito	30	76'9	31	50'0
-segundón	7	17'9	25	40'3
-desconocido	2	5'1	6	9'6

* Incluye los municipios de Sabadell, Terrassa, Sant Pere de Terrassa y Castellar del Vallès. Dada su extensión hemos optado por excluir de este texto el apéndice con el listado nominal de empresarios y las referencias documentales.

En tercer lugar, se ha producido una apertura muy notable en la posición hereditaria: los segundones han más que doblado su peso relativo, mientras que los primogénitos han pasado de representar más de tres cuartos del total a la mitad. Este cambio está directamente relacionado con el incremento decisivo del aporte exterior de la industria pañera a la formación del empresariado: diecinueve de los veinticinco segundones tienen padres no vinculados a la industria pañera; de los seis

CUADRO 2

PROCEDENCIA DEL EMPRESARIADO PAÑERO EN TERRASSA Y SABADELL, 1830-1864

Origen geográfico	Terrassa		Sabadell	
	1830	1864	1830	1864
-del distrito	15	88'2	20	74'0
-del exterior	2	11'7	7	25'9
TOTALES	17	100'0	27	100'0
Origen social (oficio del padre)				
INDUSTRIA LANERA	10	58'8	15	55'5
-fabricante	6	35'3	8	29'6
-artesano/técnico	4	23'5	7	25'9
-pelaire	3	17'6	3	13'6
-tundidor	1	5'8	1	3'7
-tejedor	1	5'8	1	3'7
-batanero	2	7'4	1	4'5
-tintorero	1	3'7	1	3'7
-encargado hilatura	1	3'7	1	3'7
OTROS TEXTIL/CONFECION	1	3'7	1	3'7
-fabricante de algodón	1	3'7	1	3'7
-saestre	1	3'7	1	3'7
OTROS ARTESANOS	1	5'8	1	3'7
-carpintero	1	5'8	1	3'7
-herrero	1	5'8	1	3'7
COMERCIO/TRANSPORTE	1	5'8	1	3'7
-arriero	1	5'8	1	3'7
-comerciante	1	5'8	1	3'7
AGRICULTURA	3	17'6	8	29'6
-propietario	1	3'7	1	3'7
-payés	3	17'6	7	25'9
OTROS	1	3'7	1	3'7
-farmacéutico	1	3'7	1	3'7
-abogado	1	3'7	1	3'7
DESCONOCIDO	2	11'7	1	3'7
TOTALES	17	100'0	27	100'0
Posición hereditaria				
-primogénito	11	64'7	20	74'0
-segundón	4	23'5	6	22'2
-desconocido	2	11'7	1	3'7
TOTALES	17	100'0	27	100'0

4. LOS RECURSOS INICIALES

La primera aproximación apenas si nos ha proporcionado información indirecta sobre los recursos iniciales de los fabricantes vallesanos, puesto que sólo pueden obtenerse deducciones muy toscas e imprecisas a partir de los orígenes sociales y de la posición hereditaria. En este apartado trataremos de ofrecer un análisis más preciso sobre estas cuestiones.

4.1. Los pioneros de la industrialización

El cuadro 3 nos muestra la propiedad inmueble en el término municipal de los veintidós fabricantes sabadellenses de la muestra de 1830. Aunque la ausencia de datos sobre la propiedad

en términos vecinos supone una limitación, la información del cuadro puede considerarse indicativa. El resultado más claro es el contraste de los niveles de propiedad de los nuevos fabricantes, incorporados a la fabricación entre 1790 y 1830, con un promedio de 1'3 casas y 1'5 cuarteras de tierra, y los hijos de fabricantes, cuyas empresas habían sido fundadas a mediados del siglo XVIII, con un promedio de 2'3 casas y 7'4 cuarteras. Este contraste se repite en los promedios de los once y siete dotes esponsalicios conocidos para ambos grupos: 438 libras catalanas³⁴ para los primeros³⁵ y 1.115 libras para los segundos.³⁶

CUADRO 3

PATRIMONIO INMUEBLE DE LOS 22 FABRICANTES SABADELLENSES DE 1830 EN EL TÉRMINO MUNICIPAL, 1815-1820

Inicio de la empresa				
bienes inmuebles		mediados del s. XVIII		
		F	casas	tierra (Q*)
sin propiedad	-	-	-	-
sólo casa	-	-	3	6 (2)
casas+tierra 5 Q.	4	8 (2)	13'6 (3'4)	6 11 (1'8) 8'1 (1'3)
casas+entre 5 y 10 Q.	1	2	9'7	2 2 (1) 13'8 (6'9)
casas+más de 10 Q.	3	9 (3)	46'3 (15'5)	-

Q*= cuarteras; guartera vella de Sabadell y de Terrassa=2,902'63 m². Fuente: AHS, I.3.3.2., *Administració municipal. Finances i patrimoni, 1735-1800*, "Apeo de valoración...", sin fechar pero posterior a 1815. La cifra entre paréntesis indica el promedio.

Once fabricantes tarraenses de la muestra de 1830 crearon sus empresas en el primer tercio del siglo. Conocemos los patrimonios heredados por siete de éstos: dos sólo disponían de

³¹ La libra catalana equivalía a unos 10'66 reales.

³² AHS, J. Mimó, *Manual 1792*, v. f. 64, Joan Sallard y Gertrudis Marrta. *Manual 1795*, v. f. 105-108, Josep Cirera y Rosa Casanovas. *Manual 1796*, v. f. 61-69, Joan Torras y Isabel Teyadella y f. 106, Josep Sayol y María Vilarrubias. *Manual 1797*, v. f. Josep Formosa, testamento. *Manual 1802*, v. f. 106-108, Josep Salas y Marianna Busquets. *Manual 1808*, v. f. 55-59, Pere Llobet y Germana Duran. *Manual 1815*, v. f. 89-90, Joan Duran y Antònia Mimó. *Manual 1818*, v. f. 127-130, Pau Roca y Eulàlia Valls. *Manual 1819*, v. f. 41-43, Antoni Casanovas y Rosa Ferran. F. Viladot, *Manual 1836*, v. f. 66-67, testament de Jaume Manent.

³⁴ AHS, Joan Mimó, *Manual 1782*, ff. 240-241, Josep Corominas y Josepa Borrell. *Manual 1790*, v. f. 377, Pau Turull y Esperança Sallent. *Manual 1799*, v. f. 114-117, Josep Fontanet y Paula Duran. *Manual 1810*, v. f. 73-75, Joan Borrell y Rosa Sardà. *Manual 1818*, v. f. 67-70, Francisc Sayol y María Bonaventura Salt. *Manual 1821*, v. f. 105-109, Joan Salt i Joaquim Duran.

Por tanto, desde el punto de vista de la propiedad inmueble, las nuevas incorporaciones empresariales partían de pequeños propietarios. Estos modestos recursos iniciales, aunque significativos como punto de partida, se acompañaban de otros legados sin duda más decisivos en la configuración de la capacidad empresarial: el conocimiento de la industria o de los negocios a partir de la experiencia paterna o propia, como veremos más adelante.

4.2. Los empresarios de la industrialización Cuarenta y cuatro empresarios de primera generación formaban parte de la muestra de sesenta y dos de 1864, como hemos visto en el cuadro 1. Aunque algunos de aquéllos habían fundado sus empresas en los últimos años del primer tercio de siglo, en términos estrictos podemos decir que casi el setenta por ciento de los industriales de 1864 crearon sus empresas a lo largo del segundo tercio del siglo. La etapa decisiva de transformación descansó en buena medida sobre estos nuevos empresarios.

NIVELES DE HERENCIA DE LOS NUEVOS FABRICANTES, 1830-1860

posición hereditaria		bienes heredados (promedios)			
niveles	H E	efectivo* (pesetas)	casas	tierra propia	tierra rabaesa
I	1 2	72.000	5	13'8+HG**	
II	4	9.099***	7(1)		
III	7 1	376			
	5 1	1.500***(1)	1'1	2'9 (4)	4 (1) 5'7

Fuente: *Inventarios post mortem*.

H=primogénito; E=segundón. Los números entre paréntesis indican los divisores cuando son distintos de los de las columnas 1 y 2. * Dada la escasa inflación de estos años y en ausencia de un deflactor fiable, hemos promediado las pesetas corrientes. La posible distorsión es mínima. ** HG: Heredad Gonina de Moia. Se desconoce la superficie. *** En 1855 Jaume Molins recibió 4.266 ptas. en efectivo, tres telares montados y el arrendamiento por cinco años de una casa con una cuadra para telares, valorado en 1.557 ptas. En 1854 Joaquim Bosch recibió 2.133 ptas. en metálico y siete casas. ****Josep Sampedra recibió en 1838 una casa, una cuartera de tierra, una vinya sin superficie especificada y 1.500 ptas.

ff. 181-184, capítulos entre Josep Roca y Josepa Coll. *Decimium octavum manuale 1819*, ff. 280-282, capítulos entre Josep Maurí y Agustina Puig.

tierra con un promedio de 5'1 cuarteras,³⁵ cuatro tenían un promedio de una casa y 5'9 cuarteras de tierra,³⁶ y el último heredó una gran propiedad de 900 cuarteras.³⁷ Salvo esta última excepción, en Terrassa era aún mayor la distancia patrimonial entre los nuevos empresarios del ochocientos y los descendientes de la élite empresarial del setecientos. La muestra de 1830 incluye seis de estos últimos. Sus niveles patrimoniales eran muy importantes a inicios del siglo XIX: Francesc Gall heredó dos casas, 35'1 cuarteras de tierra y el molino pañero de su nombre;³⁸ Pau Busquets heredó nueve casas, 762 cuarteras de tierra y el molino pañero de su nombre;³⁹ Salvador Vinyals, Miquel Vinyals y Joan B. Gall eran también propietarios importantes según puede deducirse de otros datos.⁴⁰ Sólo, Joaquim Gall i Surís, un segundón, partía de niveles mucho más modestos.⁴¹ Gracias a su relieve patrimonial estos fabricantes pudieron emparentar con familias de su mismo nivel social: dos dotes esponsalicios ascendieron a 1.500 y 5.000 libras catalanas y un tercero a dos casas y 46 cuarteras de tierra.⁴² En cambio, los nuevos fabricantes sólo podían aspirar a alianzas matrimoniales mucho más modestas: los cinco dotes conocidos tienen un promedio de 579 libras.⁴³

³⁵ Josep Maurí recibió 7'2 cuarteras de viña como herencia; AHT, F. Soler Ler, *Quintum decimum manuale 1816*, ff. 402-404. Todo parece indicar que Jaime Bellver sólo heredó de su padre una vinya de 3 cuarteras; AHT, J. Carrança, *Manual 1871*, ff. 2739-2756.

³⁶ AHT, F. Soler Ler, *Octavum manuale 1809*, ff. 284-285 y ff. 330-333, inventarios post-mortem de Francesc Oller y de Benet Roca; *Monum manuale 1810*, ff. 233-235, inventario de Marià Vallhonrat; Josep Vendrell, *Primer Manual 1797*, ff. 177-180, inventari dels béns de Pau Roa.

³⁷ Bartomeu Amat se convirtió en hereu a la muerte de su hermano Josep; AHS, Joan Mimó, *Manual 1807*, f. ff. 23-25, inventario de Tomàs Amat de la Font.

³⁸ AHT, F. Soler Ler, *Quintum manuale 1806*, ff. 107-109.

³⁹ AHT, F. Soler Ler, *Decimium manuale 1811*, ff. 316-322.

⁴⁰ Benaul (1991b), p. 691.

⁴¹ Aún así, su hermanastro le obsequió con una casa en 1801; AHT, Josep Torrella, *Manual 1801*, ff. 246-247.

⁴² El nivel de endogamia de la élite empresarial de Terrassa era muy notable; AHT, Josep Vendrell, *Manual 1795*, ff. 73-68, capítulos matrimoniales entre J.B. Gall Surís y su prima carnal Josep Gall Surís; F. Soler Ler, *Vigesimum tertium manuale 1824*, ff. 233-238, capítulos matrimoniales entre Pau Busquets Barata y su prima segunda Anna Soler Vinyale. Salvador Vinyale Gall se casó con su prima segunda Josepa Gall Gall, hija de J.B. Gall; F. Soler Ler, *Quadregessimum secundum manuale 1842*, ff. 7-14, testamento de J.B. Gall.

⁴³ AHT, Xavier Huguet, *Manual 1821*, ff. 31-33, capítulos entre Jaume Oller e Isabel Castellà. Josep Torrella, *Manual 1799*, ff. 177-180, capítulos entre Josep Roa y Rosa Vallhonrat. *Manual 1801*, ff. 205-209, capítulos entre Pau Vallhonrat e Isabel Casanovas. F. Soler Ler, *Tertium decimum manuale 1814*,

Los bienes heredados pueden constituir un elemento de aproximación al punto de partida. De los 44 empresarios de primera generación de 1864, el 75 por ciento eran hijos de operarios, artesanos y técnicos de la pañería y de payeses. En la muestra del cuadro 4, donde figuran los niveles de herencia de 21 empresarios que crearon sus empresas a partir de 1830, las ocupaciones paternas antes referidas tienen un peso muy similar: el 71 por ciento. Se aprecian claramente tres niveles hereditarios de superior a inferior. Los niveles I y II (superior e intermedio) están ocupados fundamentalmente por segundones de familias bienestantes -dos hijos de comerciantes y cuatro de payeses- y por el primogénito de un propietario. El ochenta por ciento de los primogénitos y segundones del nivel III (inferior) proceden de familias de payeses pobres y de operarios y técnicos de la industria pañera. La diferencia entre los primogénitos y los segundones de este nivel es clara: el promedio de bienes heredados por los primeros es de una casa y una pequeña extensión de tierra, mientras que el promedio de la parte legítima recibida por los segundones es de 376 pesetas.

Estos primeros resultados podrían matizarse si consideramos datos aproximativos de los niveles patrimoniales iniciales de otros catorce empresarios. En el nivel I se integrarían dos empresarios con raíces familiares en el comercio, el hijo de un tintorero francés y el hijo de un abogado,³⁴ el nivel II incorporaría a los hijos de un payés bienestante, de un propietario y de un pelaire;³⁵ y finalmente al nivel III se añadirían cuatro hijos de operarios de la industria pañera, dos de payeses y uno de herrero.³⁶ El resultado final sería de 7

³⁴ Miquel Buxeda Crehuet, comerciante de paños de Barcelona, natural de Carprodón, efectuó importantes inversiones industriales en Sabadell con la sociedad Fújol y Buxeda, formada con sus hermanos menores y su suegro. Pere Foiguera Fia era hijo de un droguero barcelonés y a pocos años de residir en Sabadell adquirió una pequeña fábrica a vapor. Luis Monset Rouch, natural de Limoux, esposó en 1842 a la hija del fabricante tarraense Joaquim Gall y pocos años después se asoció a esta empresa. Daniel Ubach era hijo de un abogado y propietario, descendiente de la importante masía Ubach de Vacariases.

³⁵ Se trata de los fabricantes de Sabadell Jaume Julià Cañameras, Josep Doria Arnalot y Didac Mimó Fújoll.

³⁶ Joan Gorina, hijo de un payés pobre, había invertido, juntamente con su hijo Tomás, 9.000 pesetas en la industria en 1860. En 1869 los bienes inmuebles de Joan Candelló, heredero de un payés de Prats del Rei, se valoraban en 6.812 pesetas, su maquinaria en 10.725 y su saldo positivo por cuenta corriente era de 3.570; AHS, F. Viladot, *Manual 1862*, I, ff. 367-369. Sobre los orígenes modestos de Gaietà Alegre, hijo de un pelaire de Terrassa, véase *Gaceta de la Producción Lanera*, 115 (10-X-1888), pp. 145-148. Miquel Coca, hijo de un tejedor, ejerció también este oficio y cuando murió su única propiedad inmueble eran 23.896 palmos cuadrados en el casco urbano de Terrassa; AHT, J. Soler Oliveras, *Protocol vint-i-vuitè 1873*, ff. 475-478. Valentí Maynou, hijo de tejedor, estuvo unos años fuera de Sabadell y se dedicó a la fabricación de tejidos de algodón a pequeña escala; a su muerte tenía una casa con tienda de comestibles, solares para edificar cuatro casas y un tercio de un surtido de carda e hilatura; AHS, F. Viladot, *Manual 1862*, I, ff. 123-129. De Magí Solà Coll, heredero de un pelaire, y de Francesc Girbau, segundón de un herrero, desconocemos el patrimonio heredado.

empresarios en el nivel I, otros 7 en el nivel II y finalmente 21 en el nivel III. En resumen un 40 por ciento obtendría legados hereditarios de un nivel alto y mediano y un 60 por ciento de nivel inferior.

Sin embargo, estos datos no nos dicen nada de los recursos tangibles y menos tangibles adquiridos por esfuerzo propio antes de la constitución de la empresa. Por ello se impone conocer las ocupaciones previas a la constitución de la empresa: disponemos de los itinenarios de veinte de los cuarenta y cuatro nuevos empresarios de la muestra de 1864, como puede verse en el cuadro 5. Los resultados obtenidos muestran que dieciséis trabajaron en la industria pañera, uno en la algodonera, dos continuaron en el oficio paterno de sastre y uno realizó un impreciso aprendizaje textil en su comarca de origen.⁴³ Siete de éstos pasaron a otra segunda ocupación antes de convertirse en industriales pañeros. Estas ocupaciones previas sirvieron para adquirir los conocimientos básicos de la industria y en ciertos casos para acumular parcial o totalmente el capital inicial.

Este último caso fue particularmente claro en los tres primogénitos de bataneros que se convirtieron en fabricantes de paños. De hecho, aunque no eran propietarios de los medios de producción, estos bataneros eran industriales de una fase del acabado del tejido y con toda probabilidad se beneficiaron de la presión de la demanda durante la primera fase de la industrialización.⁴⁴ La creación de capital aún es más clara en los tres empresarios que previamente fueron fabricantes de tejidos de algodón.⁴⁵ Lo mismo puede decirse de Pedro Armengol Albí, director de hilados como su padre, antes de establecerse como industrial hilador.⁴⁶ Francesc Alegre pasó de establecerse fábrica a encargado y así ahorró las 2.500 pesetas invertidas en la creación de la empresa.⁴⁷ En algunos casos el inicio de la actividad empresarial propia fue precedido por la asociación con un familiar directo, a la que se aportaba el oficio y un mínimo capital. Los pelaires Francesc y Feliu Llonch Matas se asociaron con su hermano Rafael en la adquisición de un surtido de carda

³⁷ Eran dos hijos segundones del sastre Joan Sallardés Castellet. Sin embargo, conviene tener en cuenta que dicho sastre se dedicaba también a la fabricación de paños.

³⁸ En la década de 1820, el batanero Tomás Montllor explotaba los batanes del molino de Torrella en Sabadell conjuntamente con el fabricante tarraense Joaquim Sagraera, el cual los había tomado en arrendamiento y había hecho la inversión oportuna; véase Arxiu Alegre de Sagraera (AAS), Copiador, ff. 319-322. Los hijos de bataneros eran Jaume Volta, Bartomeu Montllor y Josep Samper.

³⁹ Los tres casos se registraron en Sabadell, donde la industria algodonera tuvo un peso muy relevante durante la primera mitad de siglo. Se trataba de los hijos de un payés muy pobre, de un tejedor y de un arriero.

⁴⁰ *Gaceta de la Producción Lanera*, 188 (25-X-1891), pp. 153-154.

⁴¹ *Gaceta de la Producción Lanera*, 115 (10-X-1888), pp. 145-148.

de Rosa Borrell, huérfana y heredera de una importante empresa de Sabadell.⁴⁸ Otros segundones de payeses con una herencia apreciable realizaron el mismo proceso de aprendizaje textil: a Jaume Julià y a Isidre Bertran ya los encontramos como aprendices a la edad de quince años.⁴⁹

5. LAS DIMENSIONES DE LA EMPRESA

Otra perspectiva de la configuración del empresario se puede obtener a partir de los inventarios post-mortem de los empresarios laneros, que incluyen los de veinticinco empresarios de la muestra de 1864. Del total de inventarios, treinta y seis son de fabricantes y veintidos de industriales de fase. Dos tercios de los inventarios corresponden a las dos décadas finales del período y por ello podemos obtener una visión situada entre los logros alcanzados y el punto de partida.

5.1. Capital fijo y circulante

La primera constatación es que más de dos tercios de los empresarios (24 fabricantes y 16 industriales de fase) no eran propietarios de ninguna planta industrial con fuerza motriz. El cuadro 6 muestra que todos los pequeños fabricantes carecían de este tipo de instalaciones. Entre los fabricantes medianos, dos poseían plantas con motores de caballerías y uno con energía hidráulica, pero todos carecían de plantas a vapor. Finalmente, los grandes fabricantes eran los únicos que poseían fábricas a vapor, aunque tres (el 25 por ciento) carecían de plantas propias con fuerza motriz. Más del 70 por ciento de los industriales de fase carecían de plantas con fuerza motriz, dos (9 por ciento) poseían motores de caballerías y sólo cuatro (18 por ciento) eran propietarios de fábricas a vapor. Casi la mitad de los empresarios con fábricas a vapor poseía también molinos hidráulicos. Así, dos tercios de los fabricantes encargaban a terceros las operaciones mecanizadas y/o tomaban en arriendo plantas con fuerza motriz, mientras que dos tercios de los industriales de fase operaban en instalaciones arrendadas.⁴⁷

⁴³ AHS, R. Mimó, Protocol 1829, ff. 198-202, capítulos matrimoniales entre Magí Planas Riera y Teresa Borrell Sardà. En 1828, Magí Planas estaba domiciliado como aprendiz en la casa del fabricante tarraense Antoni Solà; AHT, Padró de 1828.

⁴⁴ AHS, 8.3. Demografía, Altas 1835-1859, altas de 1840. Isidre Bertran vivía como aprendiz en la casa del fabricante Josep Rodó en la calle de la Fontvella; AHT, Padró de 1828.

⁴⁷ Estos datos se ven confirmados por fuentes fiscales y municipales. En 1867 había treinta arrendatarios laneros y uno algodonero en las cinco fábricas a vapor de Terrassa; en esta fecha todos los grandes fabricantes eran arrendatarios; AHT, Contribución industrial y de comercio de 1867 y años inmediatos. En 1858 había cuarenta y tres arrendatarios laneros en doce fábricas de vapor y once en los cinco molinos de Sabadell. Sólo cuatro grandes fabricantes tenían edificio vapor para su uso exclusivo; otros tres combinaban el uso propio y el arrendamiento. Solamente uno de los doce vapores fue construido por una sociedad que integraba diversas empresas; AHS, 13. Foment, 1825-1900, relación de fábricas y de arrendatarios de 1858, y 11.1. Industria, 1802-1858, censo obrero de 1858-1859. Hemos realizado algunas correcciones y

y de hilatura.⁴³ Joaquim Casanovas, después de trabajar de tejedor y de pelaire, se convirtió en hombre de confianza de la empresa de su hermano primogénito Antoni.⁴⁴

CUADRO 5

OCUPACIONES PREVIAS A LA CREACION DE LA EMPRESA, 1820-1860

Ocupación del padre *	Ocupaciones anteriores a la de empresario industrial ⁴⁴
payés	8 pelaire tejedor 6 aprendizaje t. 1 maquinista 1
sastre	2 sastre 2
arriero	1 fab. algodón 1
fab. algodón 1	pelaire 1
dir. hilados 1	dir. hilados 1
pelaire	3 tejedor 1 tundidor 1 jornalero 1
batanero	2 batanero 2 batan. y fabricante 1
tejedor	1 tejedor 1 fabricante algodón 1
tundidor	1 tundidor 1 pelai.e 1

En otros casos ya se disponía del capital inicial a partir del legado hereditario y la ocupación previa era clave para obtener el conocimiento necesario de la industria. Magí Planas, un segundón de payés con una herencia apreciable y con años de aprendizaje en una fábrica de Terrassa, se convirtió en marido

⁴² AHS, F. Villadot, Manual 1834, V, ff. 15-16.

⁴³ Además le prestó sin interés 2.000 libras catalanas con la opción de integrarse en la sociedad en 1835. Joaquim recibía por sus trabajos 300 duros anuales y derecho a casa; AHS, F. Villadot, Manual 1829, f. 81.

⁴⁴ Los empresarios de Sabadell son Antoni Salvàs, Magí Planas, Jaume Julià, Feliu Llonch, Francesc Llonch, Jaume Molina, Joan Sallardés, Josep Sallardés, Antoni Roca, Josep O. Badia, Joaquim Casanovas, Dídac Mimó, Jaume Voltà, Josep Samper, Valenti Maynou y Josep Duran. Los tarraenses son Isidre Bertran, Antoni Sala, Pere Armengol y Galetà Alegre.

CUADRO 6

LOS EMPRESARIOS PAÑEROS DEL VALLES Y LA PROPIEDAD DE INSTALACIONES INDUSTRIALES, 1838-1877.

Fuerza motriz	Fabricantes				Industriales de fase				TOTAL
	PF	MF	GF	Hil.	Acab.	Tint.			
Ninguna	11	10	3	9 (1)	6	1	40		
Caballar		2		2			4		
Hidráulica	1	2 (2)					3		
Vapor		7 (3)		3 (4)		1	11		
TOTALES	11	13	12	14	6	2	58		

Fuentes: AHS y AHT, inventarios post-mortem; vaciado exhaustivo de los protocolos notariales.

1. Incluye un accionista principal del Vapor Gran de Terrassa.
2. Incluye a Salvador Vinyale, accionista de Galí y Vinyals, sociedad propietaria del vapor de la Companyia.
3. Tres también son propietarios de molinos.
4. Dos también son propietarios de molinos.

Los datos anteriores obligan a buscar otros parámetros para establecer la dimensión de las empresas. Entre los fabricantes se distinguen tres grupos a partir de la maquinaria, el utillaje industrial y la dimensión del circulante según el volumen de los créditos por cuenta corriente. En esta etapa, con la mayor parte del tisaje manual centralizado y con la mecanización de fases enteras del ciclo productivo, existía una relación proporcional entre las dimensiones del capital fijo y las del circulante como puede observarse en el cuadro 7. Las diferencias entre los tres grupos de fabrica- tes son suficientemente relevantes. Los telares manuales, en un promedio de tres, constituían el utillaje básico de los pequeños fabricantes. Por su parte, los fabricantes medianos triplicaban este promedio; además la mitad disponían de surtidos de hilatura y un tercio contaba con instalaciones de tinte. Los grandes fabricantes, que tendían claramente al ciclo integral del proceso productivo, disponían, con una sola excepción, de surtidos de hilatura; la maquinaria de acabados tenía unas dimensiones notables y el promedio de telares casi doblaba el de los fabricantes medianos. Finalmente, aunque debe tenerse en cuenta que se trataba de un proceso incipiente, sólo dos de estos fabricantes y uno de mediano contaban con telares mecánicos.

En lo que se refiere a los industriales de fase, obtenemos en la hilatura unos promedios de 890 husos por empresa en Sabadell y 1.197 en Terrassa. Estos datos se aproximan a los promedios respectivos de las unidades de hilatura según la contribución industrial y confirman el mayor peso relativo de las

completado algunos datos a partir de las fuentes notariales.

empresas pequeñas de hilatura en Sabadell.⁴⁴ Por otra parte, los cinco inventarios de empresas de acabados señalan también el predominio de la pequeña empresa en esta fase, con maquinaria valorada entre 750 y 4.000 pesetas entre los años 1865 y 1869.

RATIOS DE MAQUINARIA Y DE CIRCULANTE EN LOS FABRICANTES VALLESANOS, 1838-1874 (valores en pesetas)

	PF (11)	MF (13)	GF (12)
surtidos de carda		0'3 *	1'5
máquinas de hilar		1'2 *	2'9
telares manuales	3	9'1	16'9
telares mecánicos		0'3	1'5
desgrasadoras		0'07	0'6
batanes		0'2 **	1'9
perchas		0'25	2'3
tundosas		0'1	3'9
máquinas de cepillos	0'09	0'1	0'4
prensas	0'27	0'5	1'4
instalación de tinte	6'18	0'3	0'4
valor maquinaria***	2.246 (2)	14.177 (5)	56.849 (4)
créditos a favor****		57.824 (7)	410.236 (3)
créditos en contra****		69.866 (7)	161.436 (3)

Fuente: ver cuadro 6.
PP=pequeños fabricantes; MF=medianos fabricantes; GF=grandes fabricantes. Los números entre paréntesis indican los divisores. En el caso de los fabricantes asociados sólo se contabiliza la parte respectiva en la empresa. Así, entre los fabricantes medianos, Tomás Sagura tiene 1/3 del surtido, de las máquinas de hilar y de las máquinas de achados y Josep Dòria, la mitad de toda la maquinaria. Entre los grandes, Bartomeu Montllor tiene 1/5 de la empresa, Josep Corominas 6/10, Pere Turull tiene la mitad de los batanes y de las tundosas y hemos estimado que Salvador Vinyals tenía 1/4 de la maquinaria. Hemos considerado que una carda movida con motor de caballerías equivale a 1/2 carda movida con motor de caballerías.
* a 1/3 de una máquina a vapor.
** No hemos contabilizado los batanes que tiene en sociedad Joan Brujas Sayol.
*** En pesetas.
**** Entre los grandes fabricantes no hemos incluido los créditos de Pere Turull, ya que el comercio de lana los distorsiona notablemente.

5.2. Fabricantes y propietarios: relieve empresarial y patrimonio inmueble

A partir del análisis de la propiedad inmueble de los cincuenta y ocho inventarios veremos si hay algún tipo de correlación entre el relieve empresarial conseguido y la importancia de la propiedad inmueble. El cuadro 8 confirma que los grandes fabricantes eran a su vez grandes propietarios: un

⁴⁴ Benaül (1992a), p. 118.

al 52 por ciento de los fabricantes- prueba que en este segmento empresarial el umbral de entrada era más bajo.⁵¹

En conjunto, de los cincuenta y ocho empresarios, el 14 por ciento carecía de propiedad inmueble, el 46 por ciento eran pequeños propietarios, el 22 por ciento eran medianos propietarios y un 12 por ciento eran grandes propietarios. Por último, reforzando el nexo entre relieve industrial y propiedad inmueble, se observa que hay una correlación clara entre la propiedad de instalaciones industriales con energía hidráulica o de vapor y la dimensión del resto de la propiedad inmueble.⁵²

Finalmente, el 60 por ciento de los empresarios del cuadro 8 carecían de propiedad inmueble o eran pequeños empresarios. Este porcentaje incluía el grueso de los pequeños y medianos fabricantes y de los industriales de fase y confirma que más de la mitad de los empresarios iniciaron su actividad con recursos patrimoniales modestos.

5.3. Inversión y propiedad

El peso de la inversión industrial en el conjunto del patrimonio ha de precisarse no sólo la magnitud del esfuerzo inversor sino también los perfiles de los empresarios industriales en relación a otros grupos caracterizados por una menor concentración de la inversión.

PROPIEDAD E INVERSION INDUSTRIAL EN SEIS FABRICANTS MEDIANOS DEL VALLES, 1864-1873 (valor de la maquinaria=100)

	Mimó	Comella	Llauger	Llionch	Arquer	Dòria
Maquinaria	100	100	100	100	100	100 *
Inversión pañería	62	1.573**	625	800	1.025	525
Saldos por cc.	257	451	161	744	590**	0
Inmuebles						129
Valores			96			

Fuente: inventarios post-mortem

* Estimación a partir del valor de la maquinaria de Mimó, muy similar. La mitad del valor de la maquinaria ha sido restada de la inversión de Josep Dòria (62.500 ptas.) en la sociedad que compartía con Antoni Vilaseca.

**En estos dos casos el saldo era negativo.

⁵¹ Las empresas de fase, ya fueran de preparación e hilatura o de acabados, operaban con un nivel alto de mecanización. Los requerimientos inversores en capital fijo podían suavizarse mediante el arrendamiento de instalaciones y de fuerza motriz e incluso de maquinaria, aunque en este último caso era mucho más frecuente la asociación de capitales. Sin embargo, los menores requerimientos menores de capital circulante, ya que su mercado era intraindustrial y local, son un factor más decisivo.

⁵² La concentración progresiva de bienes inmuebles en manos de los empresarios más exitosos modificó la composición social de los mayores propietarios en estas localidades industriales; Larrosa (1986), pp. 184-194.

tercio lo era sin lugar a dudas y otro cuarenta por ciento se integraba en los niveles superiores de la mediana propiedad. En el extremo opuesto, más de la mitad de los pequeños fabricantes y dos tercios de los medianos estaban en las filas de la pequeña propiedad. Lo mismo puede decirse de los industriales de fase, con la excepción de tres empresarios hiladores de Terrassa y a la vez rentistas,⁵³ además, hay que señalar que una cuarta parte de este grupo carecía de bienes inmuebles.

CUADRO 8

NIVELES DE PATRIMONIO INMUEBLE DE LOS EMPRESARIOS PANEROS DEL VALLES, 1838-1877

	Fabricantes				Industriales de fase				Total	
	PF	MF	GF	Total	Hil.	Acab.	Tinte	Total	Empr.	%
SP	2	1	3	3	3	2		5	8	13,7
PP	6	9	1	16	6	4	1	11	27	46,5
MP	1	2	7	10	2		1	3	13	22,4
GP	1		4	5	2			2	7	12,0
SD	1	1	2	2	1			1	3	5,1
	11	13	12	36	14	6	2	22	58	100

SP=sin propiedad; PP=pequeña propiedad; MP=mediana propiedad; GP=gran propiedad; SD= sin datos.⁵⁴

La mayor concentración de no propietarios y de pequeños propietarios entre los industriales de fase -72 por ciento frente

⁴⁹ Véase el apartado 5.3.

⁵⁰ La especificación pormenorizada de los niveles de propiedad permite ver con claridad su composición. Se puede ver que gran parte de la mediana propiedad es mediana-grande. A partir de mediados de siglo, la cuartera en uso es la nueva, equivalente a 3.868'84 m².

	PP	MP	GP	EMPRESARIOS
tierra hasta 3 cuarteras				2
1-2 casas				9
1 casa y tierra hasta 5'5 cuarteras				6
2 casas y tierra hasta 4 cuarteras				5
3-5 casas				4
2 casas y 11'2 cuarteras				1
MP				
1-2 casas y edificio a vapor				3
1-2 casas y tierra entre 45-53 cuarteras				2
15-21 casas y tierra hasta 2 cuarteras				2
13 casas y tierra de 53 cuarteras				1
4-15 casas, tierra entre 5-42'5 cuarteras, edificio vapor o molino				5
GP				
41 casas y tierra de 21 cuarteras				1
16 casas, tierra de 20'6 cuarteras y 6 edificios industriales				1
37-57 casas, tierra entre 37-339 cuarteras y edificio vapor				2
1-7 casas, tierra entre 600 y 900 cuarteras y edificio vapor o molino				3

Esta centralidad inversora era más destacable en tanto que muchos fabricantes eran pequeños propietarios, sin olvidar a los que carecían de bienes inmuebles. El cuadro 9, que incluye un pequeño fabricante, lo revela con claridad. En este caso el valor de la maquinaria está por debajo del de los bienes inmuebles, aunque parte de éstos deberían considerarse como capital industrial ya que albergaban las operaciones manuales, sobre todo el tisaje. Pero si se añade la magnitud del circulante, que puede deducirse del saldo de los créditos por cuenta corriente, o la inversión industrial efectuada, el valor del negocio industrial supera con claridad el de los inmuebles con una sola excepción.

En lo que respecta a los grandes fabricantes, para los que podemos deslindar los inmuebles industriales, de los no industriales, los datos del cuadro 10 son clarificadores. En todos ellos, excepto en el caso de Turull, la inversión en capital fijo supera ampliamente el valor de la propiedad inmueble no industrial. Con la adición de los datos del circulante resulta que en tres casos, excluido nuevamente Turull, la inversión industrial total multiplica por cuatro, como mínimo, o por siete, como máximo, el valor de aquella.⁵⁵

CUADRO 10

PROPIEDAD INMUEBLE E INVERSION INDUSTRIAL EN CINCO GRANDES FABRICANTES DE SABADELL, 1863-1874 (valor del capital fijo=100)

	Montllor	Casanovas	Turull	Corominas	Planas
Capital fijo	100	100	100	100	100 *
Saldo en créditos por cc.	127	1'1	1.168	190	-
Inmuebles no industriales	57	5'	136	40	58
Valores			352		

* Planas, sin maquinaria.

Fuente: inventarios post-mortem.

Los datos disponibles sobre los grandes fabricantes tarraconenses, aun siendo menos precisos, confirman esta visión. La inversión de Joaquim y Antoni Galí de 128.000 pesetas en 1852 superaba el valor de sus inmuebles, un casa y 46'3 cuarteras de tierra.⁵⁶ En 1871, la inversión industrial de Jaume Bellber ascendía a 282.696 pesetas, mientras que todos sus bienes inmuebles, incluidas naves industriales sin fuerza motriz, se

⁵³ En el caso de Turull, la enorme desproporción del circulante viene determinada por el peso del comercio de lanas, pero puede estimarse que la inversión industrial total superaba también el valor de la propiedad no industrial, particularmente notable en este caso. En 1869 Pedro Turull tenía 57 casas, 239'5 cuarteras de tierra, la séptima parte de una fábrica a vapor y un molino hidráulico; AHS, C. Mimó, *Manual 1869*, núms. 157 y 188.

⁵⁴ AHT, Joan Daura, *Protocolo sexto*, II, ff. 1145-1156.

valoraban en 182.588.⁵⁵ Joan Sagret poseía en 1853 un edificio vapor y el tercio de un molino hidráulico; este capital fijo había de superar claramente el valor de sus otros inmuebles: cuatro casas y cinco cuarteras de tierra.⁵⁶ Una quiebra de 1848 también refleja la importancia de la centralidad de la inversión industrial: el activo de Joan Vallhonrat -que incluía como inmuebles una fábrica a vapor, dos casas y 29 cuarteras- no fue suficiente para cubrir un saldo deudor de 181.107 pesetas.⁵⁷

Una realidad opuesta, en lo que respecta a la relación entre inversión industrial y propiedad, la encontramos en los antiguos e importantes fabricantes tarraenses que arrinconaron la industria y se convirtieron fundamentalmente en rentistas. En primer lugar es significativo que limitaran su actividad industrial a la hilatura, que realizaban por cuenta de terceros y que suponía negocio menos complejo y de ámbito intraindustrial y local. En consecuencia la inversión industrial ocupaba ya un lugar secundario en el patrimonio familiar. En 1864 Pau Galí tenía inmuebles no industriales valorados en 731.191 pesetas, mientras que sus edificios industriales, que albergaban la empresa familiar de hilados pero que se dedicaban sobre todo al arrendamiento, se valoraban en 260.000.⁵⁸ Pau Busquets también redujo su actividad a la hilatura y tanto su vapor como su molino estaban ocupados por arrendatarios industriales. En 1869 el valor de la maquinaria, de la casa familiar de Terrassa, de la fábrica y del molino ascendía a 480.030 pesetas. El resto de propiedades inmuebles se valoraban en 10.725 y disponía de un saldo crediticio favorable de 3.750.⁵⁹ La fábrica a vapor del hilador sabadellense Josep O. Badia se valoraba en 81.600 pesetas, a parte la maquinaria; por tanto la inversión industrial superaba el valor de sus cinco casas y de nueve cuarteras de tierra.⁶⁰ En

En cambio, para otros empresarios hiladores la industria

constituía el centro de su actividad y el grueso de su patrimonio. En 1869, Joaquim Candaló, un pequeño industrial, tenía bienes inmuebles por 6.812 pesetas, mientras que su maquinaria se valoraba en 10.725 y disponía de un saldo crediticio favorable de 3.750.⁶¹ La fábrica a vapor del hilador sabadellense Josep O. Badia se valoraba en 81.600 pesetas, a parte la maquinaria; por tanto la inversión industrial superaba el valor de sus cinco casas y de nueve cuarteras de tierra.⁶² En

⁵⁵ AHT, J. Carrancà, *Protocolo 1871*, V, ff. 2739-2756.

⁵⁶ AHT, J. Soler Oliveras, *Protocolo octavo*, ff. 342-358.

⁵⁷ AHT, J. Soler Oliveras, *Protocolo tercero*, ff. 158-163.

⁵⁸ AHT, Joan Carrancà, *Protocolo diez*, núms. 40., 84, 98 y 101.

⁵⁹ AHT, J. Soler Oliveras, *Protocolo vint-i-unè*, II, ff. 1161-1307.

⁶⁰ AHT, J. Soler Oliveras, *Protocolo décimo tercio 1858*, I, ff. 1-10.

⁶¹ AHS, C. Mimó, *Manual 1869*, I, núm. 88.

⁶² AHS, A. Capdevilla, *Protocolo de 1877*, I, núm. 90.

los que se incorporaron a la industria hacia 1830, mientras que los segundones partían de niveles hereditarios incluso inferiores. El cuarenta por ciento restante se dividía en mitades casi iguales entre los que partían de un nivel hereditario intermedio y superior.

Los veinte itinerarios analizados han mostrado como la mayor parte de los nuevos empresarios se habían ocupado previamente en la industria pañera como obreros, artesanos o técnicos. Con estas ocupaciones se adquiría el conocimiento de la industria y en algunos casos también una buena parte del capital inicial.

Así pues, si bien el reclutamiento estrictamente proletario fue insignificante, el peso de los que procedían de los niveles más bajos de las clases medias es considerablemente elevado. El planteamiento de Vicens Vives de la menestralía como origen predominante del empresario industrial encaja bastante bien en la industria lanera.

El estudio de las dimensiones de la empresa en el segundo tercio del siglo XIX a partir de los inventarios post-mortem confirma las visiones obtenidas a través de fuentes fiscales. Es decir, el peso determinante de la pequeña y mediana empresa con unos umbrales de entrada relativamente bajos, puesto que tres cuartas partes de las empresas no eran propietarias de instalaciones con fuerza motriz hidráulica o de vapor. A ello hay que añadir que la mayor parte de empresarios tenían pequeñas propiedades inmuebles. Los niveles de propiedad de los empresarios son muy parecidos a los de los bienes heredados por los viejos y los nuevos fabricantes e industriales de fase. Ello resaltaría que el acceso a la empresa tenía lugar fundamentalmente a través de las pequeñas y medianas empresas.

La función de la pequeña y mediana empresa en la estructura

de la industria pañera vallesana condicionaba en gran medida la

formación del empresario y, por tanto, su reclutamiento. La

industrialización, aunque incrementó la dimensión media de las

unidades productivas,⁶³ no sólo no cuestionó el papel de estas

empresas sino que en gran medida lo favoreció. La creciente

diversificación del producto final y la desintegración vertical

del ciclo productivo potenciaron la presencia de empresas de

escasa dimensión, tanto de fabricación como de fase, en la

estructura industrial.⁶⁴ Por el lado de la oferta empresarial,

otros factores estimularon la superación de un umbral de entrada

apreciablemente bajo: las formas de inversión cooperativa

informal,⁶⁵ la asociación de capitales⁶⁶ y la disponibilidad de

⁶³ Benaül (1991a), pp. 117-118.

⁶⁴ En cambio, en la industria algodonera parecen haber sido más decisivas las limitaciones y las fluctuaciones del mercado; Maluquer (1976).

⁶⁵ Fundamentalmente las cadenas de arrendamientos y subarrendamientos de instalaciones y de fuerza motriz, que permitían a los fabricantes subarrendadores una más pronta amortización de las inversiones efectuadas, mientras que los subarrendatarios se beneficiaban de una oferta de fuerza motriz y de instalaciones que les evitaba este tipo de inversión.

otros casos podemos encontrar una relación más equilibrada entre la inversión industrial y el resto de la propiedad,⁶⁷ pero tampoco hay que olvidar a otros hiladores sin propiedad inmueble, como Domènec Llobet, Joan Wera o Antoni Auliart, o con una propiedad insignificante, como Josep Argemí.⁶⁸

6. CONCLUSIONES: ESTRUCTURA INDUSTRIAL Y FORMACION DEL EMPRESARIADO

La evolución de la procedencia de los empresarios de la industria lanera vallesana durante la industrialización, pero en una apertura creciente en las tres variables estudiadas: origen geográfico, origen socio-profesional, con una notable caída del índice de endogénesis, y posición hereditaria. El grueso de los nuevos empresarios provino de artesanos y técnicos de la misma industria y de la payesía. El acceso de hijos de obreros al empresariado fue excepcional. Menos excepcional, pero también minoritaria, fue la ocupación transitoria como obreros de algunos hijos de payeses y de artesanos pobres. Finalmente, tuvo muy poco relieve la aportación de hijos de comerciantes, para no hablar de la insignificante presencia de las profesiones liberales o de la ausencia de las clases privilegiadas.

Al igual que en la industria algodonera la clase empresarial se renovó notablemente durante la industrialización, pero en la industria lanera este proceso comportó una tendencia a una mayor diversificación del reclutamiento y un descenso claro del índice de endogénesis.⁶⁹ La transformación del patrón de reclutamiento a lo largo de la industrialización muestra que las tres variables analizadas estaban estrechamente entrelazadas, especialmente las dos últimas. El análisis por localidades ha permitido ver con mayor precisión esta transformación: en Sabadell donde la industrialización fue más acelerada y asumió una mayor dimensión se produjo una apertura más radical del reclutamiento empresarial, hecho que tampoco puede desligarse de los rasgos específicos de la estructura industrial.

El análisis de los recursos propios de los empresarios se ha efectuado en dos momentos. En la fase inicial de la industrialización, la propiedad inmueble disponible o heredada presentaba claras diferencias entre los nuevos empresarios y los hijos de empresarios del setecientos, ya que los primeros partían de una posición claramente inferior. En el segundo tercio de siglo, decisivo en la industrialización pañera, se observa que el sesenta por ciento de los nuevos empresarios partieron del nivel hereditario inferior; en este aspecto quizá convenga remarcar que los primogénitos eran pequeños propietarios, como

⁶⁷ En 1844, Pere Llobet contaba con un surtido de cuatro cardas y siete máquinas de hilar movido por caballerías y una prensa manual; su propiedad inmueble era de 2 casas y 53 cuarteras de tierra; AHS, C. Mimó, *Manual 1844*, ff. 211-214.

⁶⁸ AHS, F. Viladot, *Manual 1862*, núm. 196. A. de Paz, *Protocolo de 1866*, ff. 167-168. AHT, J. Soler Oliveras, *Protocolo quinto*, ff. 176-177.

⁶⁹ Sánchez (1987), pp. 235-244 y 1206.

crédito.⁷⁰ Sin duda muchas pequeñas y medianas empresas tuvieron una corta vida, pero el dato más relevante es su estabilidad en la estructura industrial a pesar de una elevada tasa de mortalidad. Otra cuestión, ligada a la anterior y también fuera del alcance de este trabajo, eran las probabilidades de una trayectoria empresarial ascendente desde los niveles inferiores. Si hay ejemplos que no la desmienten, carecemos todavía del estudio que nos permita conocer su alcance.

Por último, las pequeñas y medianas empresas, mucho más las de fabricación que las de fase, eran fundamentalmente independientes. Aunque los grandes fabricantes participaban en industrias de fase, no hay elementos para sostener de modo general que subordinaban estas empresas a los intereses de su propia empresa mediante el control del capital o de la fuerza motriz.⁷¹

⁶⁹ A partir de los datos de la contribución industrial y de las fuentes notariales hemos constatado la formación de 239 sociedades en la industria pañera vallesana entre 1841 y 1870, de las cuales sólo setenta y ocho fueron elevadas a escritura pública. Su composición era de 104 empresas de fase, 114 de fabricación de tejidos, 7 de fuerza motriz e instalaciones industriales, 6 de comercialización, 2 de otras finalidades y 6 de finalidad desconocida; Benaül (1991b), pp. 995-1009.

⁷⁰ Benaül (1993).

⁷¹ Afirmaciones en este sentido fueron esgrimidas sostenido por Ranzato (1987), pp. 25-27 y 144-145. La subordinación de unidades de producción no tuvo ni la dimensión ni el alcance de la industria algodonera; recuérdese que en esta industria la configuración de la estructura industrial estuvo predominantemente condicionada por las características del mercado; Maluquer (1976).

- Andrés BARRERA GONZÁLEZ (1990), Casa, herencia y familia en la Cataluña rural. Lógica de la razón doméstica, Madrid, Alianza Editorial.
- Clive BEHAGG (1984), "Masters and Manufacturers: social values and the smaller unit of production in Birmingham, 1800-50" en Geoffrey CROSSICK y Heinz-Gerhard HAUPT (eds.), Shopkeepers and Masters: Artisans in Nineteenth-Century Europe, Londres, Methuen & Co, pp. 137-154.
- Marco BELLANDI (1987), "La formulazione originaria" en Giacomo BECATTINI (ed.), Mercato e forze locali: il distretto industriale, Bologna, Il Mulino.
- Josep M. BENAUL BERENGUER (1991a), "La llana" en Història econòmica de la Catalunya contemporània, Barcelona, Enciclopèdia Catalana, vol.3, pp. 87-158.
- Josep M. BENAUL BERENGUER (1991b), La indústria tèxtil llanera a Catalunya, 1750-1870. El procés d'industrialització al districte industrial de Sabadell-Terrassa, tesis de doctorado inédita, UAB, 1991.
- Josep M. BENAUL BERENGUER (1992), "Los orígenes de la empresa textil lanera en Sabadell y Terrassa en el siglo XVIII", Revista de Historia Industrial, 1, pp. 39-62.
- Josep M. BENAUL BERENGUER (1993), "El crèdit local en l'arrencada de la industrialització tèxtil llanera al Vallès, 1820-1835", Araçona, 12.
- Enriqueta CAMPS CURA (1987), "Industrialización y crecimiento urbano: la formación de la ciudad de Sabadell", Revista de Historia Económica, 1, pp. 49-71.
- Enriqueta CAMPS CURA (1989), "Migraciones i ciclo familiar a Sabadell al segle XIX", Araçona, III època, 5, pp. 9-26.
- Enriqueta CAMPS CURA (1990), Migraciones internas y formación del mercado de trabajo en la Cataluña industrial en el siglo XIX, doctorado inédita, Instituto Universitario Europeo, Florencia.
- J.H. CLAPHAM (1907), The Woollen and Worsted Industries, Londres, Methuen & Co.
- François CROUZET (1985), The First Industrialists. The problem of origins, Cambridge, CUP.
- Ramon GRAU y Marina LOPZ (1974), "Empresari i capitalista a la manufactura catalana del segle XVIII", Recerques, 4, pp. 19-59.
- Katrina HONETMAN (1982), Origins of Enterprise. Business Leadership in the Industrial Revolution, Manchester, Manchester University Press.
- Manel LARROSA (1986), La urbanització de la ciutat industrial, Sabadell, 1845-1900, Sabadell, Delegació del Col·legi de Doctors i Llicenciats.
- Jordi MALQUER DE MOTES (1976), "La estructura del sector algodonero en Catalunya durante la primera etapa de la industrialización", Hacienda Pública Española, 38, pp. 133-148.
- Gabriele RANZATO (1987), La aventura de una ciudad industrial. Sabadell entre el Antiguo Régimen y la modernidad, Barcelona, Península.
- Alejandro SÁNCHEZ SUÁREZ (1987), Los fabricantes de algodón de Barcelona, 1772-1839, tesis de doctorado inédita, Universitat de Barcelona.
- Alfred MARSHALL (1972), Principles of Economics, Londres, Macmillan.
- Ignasi TERRADAS SABORIT (1984), El món històric de les masies, Barcelona, Curial.
- Jaume VICENS VIVES (1961), Industrial i política del segle XIX, Barcelona, Vicens Vives.
- Jaume VICENS VIVES (1982), Noticia de Catalunya, Barcelona, Destino.
- Ferran YBÁÑEZ (1989), "Ser drapaire: estructura i evolució d'una unitat domèstica de tissatge (1946-1981)", Araçona, 5, pp. 63-87.

CONFLICTIVIDAD SOCIAL EN CATALUÑA Y ORGANIZACIÓN DE LOS EMPRESARIOS TEXTILES, 1898-1920

Soledad Bengoechea

Los inicios del asociacionismo genericamente económico y corporativista de la burguesía se remontan al último tercio del siglo XVIII y están íntimamente ligados al desarrollo de la industria manufacturera del algodón. En las décadas siguientes surgieron los antecedentes más directos de las organizaciones de los fabricantes de la industria textil, y, a finales del diecinueve, de la confluencia de tres de estas asociaciones nació el Fomento del Trabajo Nacional, que fue, sin lugar a dudas, la entidad que reunía el mayor número de los empresarios del ramo. El Fomento, al igual que otras entidades más específicas que agrupaban a los industriales textiles (Gremio de Fabricantes de Sabadell, Colegio del Arte Mayor de la Seda, Centro Algodonero y otros), se constituyó con el fin primordial de defender a ultranza una política económica prohibicionista, pero no con el objetivo concreto de jugar un papel de sociedad de resistencia; de hecho, una cláusula de sus estatutos le impedía realizar esa misión. No obstante, durante los años a que se cife este trabajo, ello no fue obstáculo para que estas entidades -tanto las corporaciones económicas, como las propias Cámaras Oficiales, e, incluso, las sociedades recreativas o culturales, como el Ateneo Barcelonés- también realizasen otro tipo de funciones de cariz distinto a las que, en principio, parecían estipularles sus objetivos fundacionales. En efecto, desde que en Cataluña comenzó a plantearse seriamente el problema de la "cuestión social", muchos de los líderes de esta variada gama de sociedades no dudaron en dar soporte a cualquier acción que estuviese encaminada a frenar los conatos de conflictividad. Entre las iniciativas que en algunos momentos concretos de radicalización social se llevaron a cabo, por su importancia y persistencia en el tiempo debe destacarse aquella que tuvo por finalidad conseguir una cohesión de los empresarios catalanes, primero a nivel local, después de ámbito regional, a través de impulsar el surgimiento de verdaderas asociaciones y federaciones patronales de resistencia. El papel que jugaron estas asociaciones fue,

en primer lugar, de enfrentamiento directo con el elemento obrero -del que copiaron sus métodos-, creando cajas de resistencia con la ayuda de las cuales podían aguantar las sucesivas huelgas y locauts. En segundo lugar, estableciendo varios tipos de control sobre sus trabajadores: por ejemplo, aprovechando los contactos que los patronos mantenían entre sí en la sede de las sociedades intercambiaban listas de los obreros más conflictivos. En tercer lugar, sirviendo como entidades que dirimían los conflictos creados entre los propios patronos, obligándoles a resistir en caso de una huelga y de no ceder ante las peticiones de sus obreros. Hay que tener en cuenta que si algún empresario transigía ante las coacciones de sus empleados inmediatamente cundía el ejemplo. Y, por último, haciendo de grupo de presión delante de los poderes locales -Ayuntamiento y Diputación- y de un gobierno que se mostraba cada vez más inclinado a una legislación reformista, encaminada a paliar la conflictividad social.*

Un mercado inelástico

Es un hecho harto conocido la importancia que tuvo la industria textil catalana en sentar las bases de una industrialización en el conjunto del Estado español. A lo largo del diecinueve, aunque de forma débil en comparación con otros países europeos, este sector industrial se fue desarrollando, concentrando geográficamente sus fábricas en puntos concretos del territorio catalán. La provincia de Barcelona, que reunía la mitad de los habitantes de toda Cataluña, era, con mucha diferencia, la más importante productora textil. Macia 1905 contaba con 28.980 obreros dedicados a esta industria, más 7.678 trabajando en el ramo del agua. El sector más importante era el de la industria del algodón, seguido por el de la lana. Aparte de la propia capital, los núcleos industriales urbanos de más relevancia eran Sabadell, Terrassa, Manresa, y Mataró. Los capitales aportados para hacer posible este

* El presente trabajo está basado en una parte de un libro en preparación fruto de mi tesis doctoral "Patronal catalana, corporativismo y crisis política, 1898-1923", Barcelona, Universidad Autònoma, 1991.