

LA CONQUESTA DEL MERCAT PENINSULAR DURANT LA SEGONA MEITAT DEL SEGLE XVIII: L'EXEMPLE DE LA CASA FRANCESC RIBAS I CIA. (1766-1783).

Assumpta Muset Pons

Des que P.Vilar, en la seva magna obra sobre la Catalunya del segle XVIII (1), va posar de manifest el notable increment del comerç català, diversos han estat els historiadors que han dirigit els seus esforços vers aquest sector de l'economia del Principat al llarg del set-cents. Però malgrat l'interès manifestat pels intercanvis colonials (2) i més recentment també per aquells d'àmbit europeu i africà (3), resten encara importants enigmes per dexifrar del que fou l'expansió comercial catalana.

Un d'aquests enigmes el constitueix, sens dubte, el mercat peninsular, ja que solament disposem, específicament dedicat al tema, de la comunicació presentada per Magda Andreu al Primer Congrés d'Història Moderna de Catalunya (4). Ja aleshores va quedar ben clar que la burgesia comercial catalana del set-cents no va viure pas d'esquena al mercat interior peninsular, sinó que al contrari va constituir un àrea més de penetració i expansió per aquells homes de negocis.

El present treball intenta continuar l'obra iniciada per aquella historiadora a partir de l'anàlisi que l'actuació comercial del fabricant d'indianes Frances Ribas i Cia., del qual en coneixem la seva evolució industrial gràcies a la comunicació presentada pel professor Vázquez de Prada a aquell mateix Congrés (5).

El nostre objectiu es centra ara en els aspectes purament mercantils i va encaminat a fer una valoració del que foren les relacions catalano-peninsulars a través, una vegada més, d'un exemple particular.

- 1.- P.Vilar, *Catalunya dins l'Espanya Moderna*, Barcelona 1964-68.
- 2.- C.Martínez Shaw, *Catalunya en la Carrera de Indias*, Barcelona 1981. J.M.Oliva, *Catalunya y el comercio privilegiado con América en el siglo XVIII*, Barcelona 1987; i J.M.Delgado, *Catalunya y el sistema de libre comercio*, (tesi doctoral inèdita), Barcelona, 1981.
- 3.- J.C.Maixé, J.Morell i E.Martín, "El comerç català al segle XVIII: Europa i el Nord d'Àfrica", a *L'Avenç*, 108 (Oct. 1987). pp. 9-32.
- 4.- M.Andreu "Catalunya i els mercats espanyols al S.XVIII. La casa Armengol Gener", a *Actes del Primer Congrés d'Història Moderna de Catalunya*, Barcelona, 1984, V. 1, pp. 533-544.
- 5.- V.Vàrquez de Prada, "Un modelo de empresa catalana de estampados en el S.XVIII: la firma Francisco Ribas", a *Actes del Primer Congrés...* V. 1, pp. 635-642.

La informació bàsica ens la proporciona els 3 volums de factures existents, corresponents als anys de 1766, 1767-1768 i 1774-1783 i que es veu complementada amb la resta de llibres de comptabilitat i de correspondència que d'aquesta companyia es conserven al Fons Comercial de l'A.H.M.B. (6).

Les sèries de facturacions permeten fer un seguiment del volum de les vendes, del tipus d'articles, el seu valor, el nom dels clients i, en algunes ocasions, també la seva residència. Però paral·lelament manifesten certes limitacions que van des de la seva discontinuïtat (ja que no cobreixen el total d'anys que va estar activa la fàbrica) i parcialitat (aquí no hi figuren ni les vendes fetes a la menuda ni moltes vegades les que es pagaven al comptat), fins a la seva ambigüïtat a l'hora de fer constar el destí geogràfic de moltes de les comandes.

Aquest darrer punt provoca un problema metodològic, ja que no sempre és possible dexifrar amb exactitud la residència dels diferents clients. Tant pel caràcter itinerant d'alguns d'ells, que solien ésser comerciants catalans instal·lats a l'interior peninsular, com pel fet que moltes vegades tenien representació comercial a Catalunya i també en alguna altra ciutat espanyola. Finalment s'ha optat per dividir aquestes vendes en quatre grans blocs: en el primer s'hi ha inclòs totes aquelles remeses fetes a clients espanyols dels quals tenim documentada la seva ubicació malgrat no sempre es faci constar; el segon comprèn les dubtoses, però que molt segurament tenien aquest mateix destí peninsular; el tercer il·lustra el que fou la seva participació en les xarxes estrangeres i, finalment, el quart agrupa les comandes del propi mercat català.

Així el quadre resum queda de la següent manera:

VENDES DE LA CASA FRANCESC RIBAS I CIA (1766-68 I 1774-83)

	Canes	Pans	Mocadors	Lliures	S	D	%Total
Castella	56409	2	132315	329942	16	7	53,27
Andalucia	10467	4	10624	35943	3	8	5,80
València	6934	3	13333	33125	5	10	5,34
Múrcia	2661	4	6772	14686	6	4	2,38
País Basc	1261	4	615	3474	11	7	0,5
Aragó	628	7	2063	4307	11	2	0,69
Galícia	592	1	1231	3218	12	7	0,52
Extremadura	164	2	792	1837	14	7	0,29
Mallorca	441	2	208	937	13	5	0,15
Total	79560	5	167953	427473	15	9	69,00
Possibles	5409	7	18407	38524	9	9	6,22
Estranger	1356	7	792	4268	4	10	0,69
Catalunya	36544	6	42145	149010	9	9	24,06
Total (7)	122872	1	229297	619277	0	1	100,--

(Font: Elaboració pròpia a partir de les dades extretes de l'AHMB F.C., B.122, B.123 i B.126. Veure gràfics nº 112).

6.- A.H.M.B., F.C., B. 122 al B. 140. D'aquests 19 volums el 122, B. 123 i B. 126 són de factures; del B. 127 al B. 130 i el B. 132 són copiadors de cartes i del B. 133 al B. 140 de despeses de la fàbrica. El B. 125 i B. 131 pertanyen a la fàbrica de cotons Francesc Ribas menor i Cia.

7.- En el total de 619277 Ll. 1 d. hi ha inclosos 66 cobrellits, al coltant de 1400 caps de peça, 23 peces grisetes, 6 cortinatges i una remesa de productes colonials i una altra de tisores i navalles.

El quadre reflecteix perfectament la importància que el mercat peninsular amb un consum de 427473 Ll. 15 s. 9 d., equivalents al 69% del total de les vendes i amb possibilitats d'augmentar fins a un 75,22%, va tenir per a l'expansió de la fàbrica de Francesc Ribas i Cia. consumint, tal com hem vist, al voltant de les 3/4 parts del total facturat al llarg d'aquests anys.

En quant a les gran àrees de comercialització (veure mapa) sobresurt en primer lloc Castella, amb dos mercats punters: Madrid i el seu cinturó urbà (Alcalà, El Pardo, Àvila, Segòvia, Guadalajara, Talavera i Aranjuez) i l'àrea val·lisoletana (Valladolid, Medina del Campo, Toro, Zamora, Arèvalo, Palència i, una mica més lluny, Lleó i Ponferrada). Junts van absorbir articles per un valor de 329942 Ll. 16 s. 7 d., que representen ni més ni menys que el 53,27% de les vendes del nostre fabricant. A Madrid la clientela més destacada era la mateixa Casa Reial, per a qui ja el 1767 Ribas s'havia compromés a remetre-hi mostres de tots els estampats nous que anés traient al mercat (8), i aristòcrates com els comtes de l'Asalto i d'Aranda a qui el 1768 va enviar mocadors pel seu "paje de bolsa" (9). Mentre que a Valladolid aquest dinamisme comercial venia generat pel notable desenvolupament experimentat pel conreu i comercialització de la roja d'aquestes comarques.

El segon gran mercat era l'andalús, amb els principals focus a Cadis i Sevilla i els més secundaris d'El Puerto de Santa Maria, Andújar i Granada. En total aquesta regió va canalitzar el 5,80% d'aquestes vendes, percentatge que cal relacionar, sobretot pel que fa referència als centres de la part occidental, amb el comerç atlàntic sense oblidar, però, que Andalusia va conèixer un desvetllament econòmic que va afavorir la penetració dels articles catalans.

També la resta d'àrees del litoral hispà manifesten una certa capacitat de consum molt per sota, però, de les castellanès. Al Llevant: València, Gandia, Xàtiva, Oriola i Castelló absorbiren el 5,34% i Múrcia, Cartagena i Albacete el 2,38%. Al nord La Corunya i Santiago el 0,52% i Bilbao i Sant Sebastià el 0,56%.

Juntament amb aquests mercats més secundaris cal mencionar l'aragonés, amb Saragossa com a principal centre de comercialització (0,69%), i que també aquí girava al voltant de la roja que es collia a Tarassona, i l'extremený (0,29%) que va intentar constituir una via de penetració comercial cap a Portugal (10). Finalment Mallorca, fora de l'àmbit peninsular, va conèixer un petit comerç (0,15% del total) practicat pels mariners del conreu (11). Però aquesta expansió no va quedar aturada aquí, sinó que prosseguí durant els anys posteriors cap a Almansa, Alcoi, Antequera, Elx, Hellín, Lorca, Yecla, Jaen, Écija, Córdoba, Carmona, Jerez, Plasència, Sòria, Burgos, Salamanca, Alba de Tormes, Yepes, Osca i Barbastre.

En definitiva doncs la penetració comercial de la casa de Francesc Ribas i Cia. es va fer a través de ciutats (Madrid, Valladolid, Cadis, Saragossa, etc.) i viles (Medina del Campo, Toro, etc.) que generalment coinciden en estar localitzades al llarg de les principals vies de comunicació i amb uns accessos, per tant, relativament fàcils, en ésser actius centres comercials amb una llarga tradició com a mercats comarcals i regionals i que a més durant al segle XVIII apareixen vinculats al desvetllament econòmic tan característic de l'època.

8.- AHMB, FC, B. 127, Carta a Francesc d'Alday de Madrid, 30.9.67.

9.- AHMB, FC, B. 127, cartes a Nadal i Guàrdia de Madrid del 27.1.70 i 24.8.68.

10.- AHMB, FC, B. 127, a Carbonell Vidal i Cia de Badajoz, 21.10.69.

11.- AHMB, FC, B. 130, carta a Nadal i Guàrdia de Madrid, 6.11.79.

12.- Veure R. Fernández (ed.), *España en el siglo XVIII*, Barcelona, 1985.

Així, i a tall d'exemple, Alcoi, Ècija i Antequera foren importants nuclis tèxtils. Jérez i El Puerto de Santa Maria florixeren en el sector vitícola. Cadis, Sevilla, Valladolid, Saragossa, Arèvalo, Toro, Medina del Campo, Talavera, La Corunya, Bilbao i València, entre d'altres, destacaren com a centres mercantils. Mentre que Madrid brillà amb llum pròpia, no solament pel seu caràcter de capital política, sinó també com a primer centre financer del regne. És a dir que en general tots els mercats freqüentats pel nostre fabricant es caracteritzaren pel seu dinamisme a nivell econòmic que implicava, per tant, una capacitat de consum prou atreient per a les manufactures catalanes i, en aquest cas, molt especialment per als pintats de la fàbrica de Frances Ribas.

Un cop analitzades quines foren les grans àrees de penetració a nivell peninsular, cal passar a l'exposició i anàlisi dels trets més destacables d'aquest procés.

Allò que primer calia fer quan hom volia introduir-se en àrees geogràfiques noves o bé promocionar les darreres novetats en pintats, era realitzar una exploració prèvia del mercat per tal de conèixer els seus gustos i les possibilitats de consum. Aquest procés s'iniciava amb la remesa d'un mostrari a algun comissionat o comerciant resident a la zona perquè comprovés la seva acceptació. Si la rebuda era favorable aleshores les remeses s'anirien succeint. En cas contrari el subministrament es parava i els articles s'encaminaven cap altres mercats, com va passar amb unes peces "medias chinas" que no fan tenir massa èxit entre la clientela madrilenya i que finalment foren "despacha(das)... para la América" (13). En altres ocasions la solució emprada fou la d'introduir i "corregir" tots els "reparos" fets pels compradors per tal d'adaptar-los al seu gust (14).

Els sistemes de promoció, sobretot quan es tractava de mostrar les darreres novetats en teixits i estampats, anaren des dels més sofisticats, com els convits que Ramon Nadal va oferir el 1798 i el 1803 als compradors madrilenys (15), fins als més habituals de mostrar-los en botigues i fires.

Les comandes solien fer-se generalment per carta o bé a través d'algun comissionat, "apoderado" o "dependiente" com el que va enviar Miquel Batet de València el 1775 perquè escollís els articles que ell li havia encarregat (16). D'altres vegades era el propi client qui es traslladava a Barcelona i feia la tria ell personalment; això era molt freqüent entre els mercaders catalans que vivien a províncies i que aprofitaven així les seves vintades a la terra nadiua (17). També es podien adquirir en els establiments dels representants que Ribas tenia a Madrid i Cadis.

Un cop servida la comanda, els gèneres eren remesos generalment per terra amb carros que, provinents de Barcelona, s'endinsaven per les grans rutes peninsulars (18). Pel nord seguien la carretera que travessava Aragó per Saragossa, on deixaven els paquets que eren per a la clientela local i també els que s'havien d'encaminar cap al País Basc (19). Després seguien el seu camí per terres castellaneres, en dues direccions: cap a Madrid i cap a Valladolid.

13.- AHMB, FC, B. 130, carta a Nadal i Guàrdia de Madrid, 23.6.79.

14.- AHMB, FC, B. 128, carta a Nadal i Guàrdia de Madrid, 19.3.74.

15.- AHMB, FC, B. 132, carta a Nadal i Guàrdia de Madrid, 31.1.98 i 15.6.1803;

16.- AHMB, FC, B. 128 carta a Miquel Batet de València, 31.1.75.

17.- Pere Aguilar de Vic, resident a Madrid, el 1774 va anar a la fàbrica de Ribas on va adquirir mocadors que després portà cap aquesta ciutat (AHMB, FC, B. 128, carta a Ramon Nadal de Madrid, 21.12.74)

18.- Veure S. Madrazo, *El sistema de transportes en España, 1750-1850*, Madrid, 1984.

19.- AHMB, FC, B. 128, carta a Sant Sebastià, 16.11.74. Va enviar-hi dues peces de tela pintades a través de Miquel Pescador de Saragossa.

En la ruta madrilenya el transportista més veterà fou Tomàs Cermeño. Ell portava fins a la capital del regne els caixons destinats als compradors que residien allà i també a tots aquells altres comerciants que havien estat delegats per a recollir els dels clients que vivien fora de la capital.

Ramon Nadal i Guàrdia, en la seva qualitat de comissionat de Ribas, fou normalment l'encarregat de rebre bona part d'aquestes remeses i de fer-les arribar als seus destinataris, ja fos en la propia ciutat (com els mocadors que el 1774 va recollir per a Salvador Roca de Madrid), o bé en el seu voltant. A Àvila remeté el 1770, a Francesc Solernou, "un cajón de pintados" i una dotzena de mocadors; a Francesc Portero de Sòria "indianas para la guarnición de un catre y pañuelos" i també cap a Sevilla, a Joan Roche l'any 1770, quan per manca de carros "para esta ni para Cadiz" decideix "dirigirlo a Madrid a mi correspondiente Nadal y Guardia... a fin que... lo practique con Vm. con alguno de los ordinarios que semanalmente van a esta ciudad o por otra oportunidad" (20).

A part de Nadal i Guàrdia, Ribas va mantenir contactes amb altres comerciants instal·lats a la capital del regne, que havien estat designats per alguns dels seus clients castellans per fer-se càrrec de les trameses que el nostre fabricant els feia des de Barcelona. Així Francesc Zorilla fou "el sujeto" assenyalat per Joan Carles Busquets de Badajoz, Miquel Franco el de Jaume Soler d'Aranjuez i Francesc Galarza el d'Antoni Martín de Salamanca (21). D'altres vegades era algun representant, parent, o bé el mateix comprador qui gestionava la remesa d'aquests articles.

La ruta de Valladolid solia ser freqüentada per Antoni Monjo. Ell fou l'encarregat de fer arribar a aquesta capital, entre d'altres, un caixó per a Ramon Reinal el 1775 i mocadors per valor de 654 lliures 6 sous a Pere Jover Vidal i Germans el 1774 (22). A partir d'aquí i a través de camins més secundaris seguien la seva ruta els encàrrecs amb destinació a les terres lleoneses i gallegues, sota responsabilitat molt segurament dels caromaters "maragatos" (23).

Pel cantó de llevant foren generalment els vehicles de Joan Llorens els que freqüentaven aquesta ruta que passava per València i Cartagena, on el 1777 va remetre "un fardo de indianas" per a la Vidua Isaura i Fills d'aquesta ciutat (24).

El transport marítim fou utilitzat amb molta menys freqüència i concretament Ribas es valgué "de la saetia Nuestra Señora de los Desamparados" del patró Pau Marqués per enviar, el 1770, "pintados de azul de perfil" cap a Cadis (25).

De tornada solien anar carregats de diners, que Nadal remetia des de Madrid i que corresponien al pagament d'aquestes vendes, i de roja procedent de Valladolid o bé de Tarassona, que es comercialitzava a través de les principals ciutats castellanes (Madrid i Valladolid) i aragoneses (Saragossa). Ciutats on les adquiria el nostre fabricant ja fos per vendre a comissió, com la que el 1774 vengué a Josep Canaleta per ordre de Jover i Vidal de Valladolid (26) o bé per al seu propi consum, finalitat per a la qual comprà 16

20.- AHMB, FC, B. 127, cartes a Francesc Solernou d'Àvila, 14.4.70; B. 128 a Nadal i Guàrdia de Madrid, 13.4.74 i B. 127 a Joan Roche de Sevilla, 22.9.70 B. i B. 128 a Francesc Portero de Sòria, 15.1.74.

21.- AHMB, FC, B. 128 cartes a Joan Carles Busquets de Badajoz, 5.3.74; a Jaume Soler d'Aranjuez, 18.5.74 i a Antoni Martín de Salamanca, 10.1.78.

22.- AHMB, FC, B. 128, carta a Ramon Reinal de Valladolid, 13.9.75 i a Pere Jover Vidal i Germans de Valladolid, 26.2.74.

23.- AHMB, FC, B. 127, carta a Nadal i Guàrdia, 22.10.68. Ribas li comenta com Josep Bailina de Ponferrada està esperant els "maragatos" per enviar-los una partida de diners.

24.- AHMB, FC, B. 129, a Vidua Isaura i Fill de Cartagena, 20.6.77.

25.- AHMB, FC, B. 127, carta a Joan Baptista Carbonell de Cadis, 21.4.70.

26.- AHMB, FC, B. 127, carta a Jover i Vidal de Valladolid 2.8.74.

sacs a Tarassona el 1778 (27). Altres proveïdors foren Nadal i Guàrdia de Madrid (qui el 1769 n'hi remeté una cuba per valor de 782 Rl. 26 mv.), Pere Lasala i Joaquim de Bentué de Saragossa (28).

També esporàdicament figuraven entre els productes de procedència hispana algun manufactural, com quatre peces "de roba de seda" que Miquel Batet li envià des de València, a part de tabac i llegums que rebia a través del seu representant madrileny (29).

Un cop les mercaderies havien arribat al seu destí s'iniciava el procés de venda a la menuda que es podia fer a través d'una botiga oberta al públic, com la que tenia Jeroni Anglada de València (30); un establiment improvisat, com el que van arrenjar Miquel i Martí Dot en el "Mesón del Peine" a Madrid (31). O bé acudint a les diferents fires comarcals: Nadal i Guàrdia, Joan Arenys i Martí Dot, entre d'altres freqüentaren la de Valdemoro; Llorenç Rosanes d'Hellín la d'Almeria; i Vidal i Cia. de Valladolid els feries castellans (32). I també a través d'aquella munió de petits venedors ambulants d'origen català que recorrien les terres dels diferents regnes hispans i que sovint portaven en la seva pacotilla els teixits de la casa Ribas (33).

Paral·lelament a aquest sistema de comercialització, practicat per botiguers i comerciants que adquirien i venien els articles dels nostre fabricant pel seu propi compte, Ribas va valer-se també del comerç a comissió. Finalitat per a la qual connectà amb destacats homes de negocis instal·lats a l'interior peninsular i als quals encomenà la missió de gestionar, en nom seu, la venda dels pintats que ell els remetia des de Barcelona a canvi d'una retribució o estipendi.

El seu home de confiança a nivell peninsular fou Ramon Nadal i Guàrdia, membre de dues de les més destacades famílies de la burgesia barcelonina. Instal·lat a Madrid al carrer d'Alcalà, fou el "sujeto que nosotros (hemos escogido) para vender todas nuestras mercancías" (34). Les seves funcions foren diverses i consistiren a l'hora en defensar i representar els interessos del seu associat català en bona part del territori peninsular, que controlà des de Madrid, així com en procurar una bona venda per aquests teixits, en informar-lo de les necessitats del mercat, dels gustos dels clients, en distribuir els gèneres que Ribas enviava per a la seva clientela castellana i en procurar el seu cobrament i posterior remesa a Barcelona (35). També a Cadis va recórrer a la utilització d'un comissionat, que en aquest cas fou Joan Baptista Carbonell, quan el 1768 va remetre articles aprofitant que era "tiempo de flota", amb l'esperança d'arribar a "un suficiente comercio" (36).

27.- AHMB, FC, B. 129, carta a Francesc Molina de Tarassona, 4.6.78.

28.- AHMB, FC, B. 127, carta a Nadal i Guàrdia de Madrid, 30.5.69 i B. 132, cartes a Joaquim de Bentué, 28.2.95 i a Pere Lasala de Saragossa, 17.4.99.

29.- AHMB, FC, B. 129, carta a Miquel Batet de València, 15.9.76 i B. 129, a Nadal i Guàrdia de Madrid, 4.2.78.

30.- AHMB, FC, B. 128, carta a Jeroni Anglada de València, 11.4.75.

31.- AHMB, FC, B. 129, carta a Nadal i Guàrdia de Madrid, 12.9.78.

32.- AHMB, FC, cartes a Nadal de Madrid, B. 128, 15 i 29.11.75; B. 132, 13.12.97 i B. 130, 8.4.80 i B. 132 a Llorenç Rosanes d'Hellín, 15.11.1800.

33.- AHMB, FC, B. 142, veure caetes a Joan Baptista Moreles d'Allicant, 11.8.01 i a Nadal i Guàrdia de Madrid, 17.6.95.

34.- AHMB, FC, B. 12, carta a Valentí Soler de Segòvia, 21.3.78 i B. 127, a Diego Pérez de Madrid, 19.8.67.

35.- AHMB, FC, B. 127, carta a Nadal i Guàrdia de Madrid, 17.9.68.

36.- AHMB, FC, B. 127, a Joan Baptista Carbonell de Cadis, 3.9 i 1.10.68.

Entre els elements humans que van fer possible la penetració i consolidació d'aquests teixits estampats per la feble xarxa comercial hispana podem distingir dos grans col·lectius: el dels comerciants d'origen català i els estrangers.

Entre la clientela procedent del Principat cal mencionar en la zona castellana: Joan Arenys de Gironella, localitzat a Alcalà i que seguia els "reales sitios"; Antoni Masarnau, instal·lat a El Pardo el 1783 i emparentat segurament amb Joan Manuel Masarnau de Talavera; Miquel i Martí Dot, establerts a Guadalajara i Madrid. També Nadal i Guàrdia, Pere Frigola, Pere Aguilar de Vic i Salvador Roca Codina residiren a la Cort; Francesc Solernou ho feu a Àvila; Jaume Soler de Copons a Aranjuez; el seu pare Valentí Soler i Domènec Oller a Segòvia; Domènec Estrada, també de Copons, a Ciudad Rodrigo; Josep Solís i Francesc Bonell de Monistrol a Lleó; Antoni Codina Roca a Palència; Agustí Morera a Arèvalo; Antoni Bruguera de Teià a Toro; els Jover i els Vidal de Copons, units familiarment i comercialment, dominaren en la zona de Valladolid, Medina del Campo, Toro i Zamora. Capital, la primera, on hi trobem, també Ramon Reinal i Joan Ramon, aquest darrer de la mateixa vila de Copons.

A Galícia s'hi instal·laren Jaume Vives, Antoni Alsina i Joan Serrallonga; a Bilbao, Sant Sebastià i Vitòria Manel Tomas i fill. A Badajoz Joan Carles Busquets i Carbonell Vidal i Cia. A Andalusia, Francesc Ribas connectà amb membres de la colònia catalana resident a Cadis: Joan Baptista Carbonell, Xiquès i Cruz de Canet, Miquel Manella Pujals i Miquel Folch; a Sevilla amb Gaietà Cortina, a Granada, amb Amador Jover, membre de la mateixa nissaga castellana, i amb Francesc i Joan Segura de Copons i a Andújar amb Roc Brufau i Cia., a qui entre 1782 i 1783 trobem també a Albacete. Mentre que en el litoral llevantí destaquen, entre d'altres, els Arnau de Calella residents a Alzira i Antoni Aguilar i Prats a Múrcia.

Evidentment aquests són tan sols alguns dels catalans que freqüentaren les terres hispanes i que surten en la llista de compradors de la casa Ribas, però en tot cas serveix per il·lustrar una vegada més l'exèrcit humà que Catalunya va posar a disposició del comerç, en aquest cas peninsular, així com les destacades aportacions fetes per algunes viles catalanes com Copons.

Quant als estrangers que figuren en la nòmina de clients del nostre fabricant cal citar alguns dels membres de la colònia de maltesos extesa pel litoral mediterrani, amb noms tan coneguts com el de Miquel Zammit, que possiblement residia a València, Fèlix Bonavia, localitzat a Xàtiva, i Caruana que vivia a Múrcia (37).

La nostra anàlisi ens ha permès corroborar l'interès que el mercat peninsular va tenir per aquells homes de negocis i molt especialment per a Francesc Ribas. Interès que ell justificà al·legant que d'aquesta manera podia recuperar més ràpidament els beneficis de les seves vendes ja que la seva fàbrica, que s'havia especialitzat en l'elaboració d'estampats que exigien una gran inversió de temps i diners i que tenien un consum molt reduït, no podia suportar "un desembolso (tant important) hasta la partida de la flota y muncho menos hasta su retorno" (38). Però, el nostre fabricant no va pas renunciar a

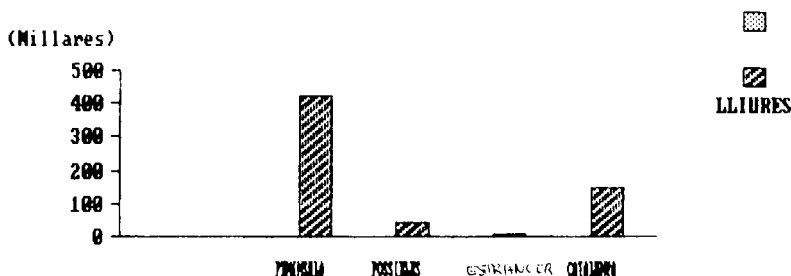
37.- Veure AHMB, FC, Llibres de facturació B. 122, B. 123 i B. 126 i de correspondència del B. 127 al B. 132.

38.- AHMB, FC, B. 132, carta a Nadal i Guàrdia de Madrid, 7.10.95 i B. 127, a Pere de Lossada de Sevilla, maig del 1770.

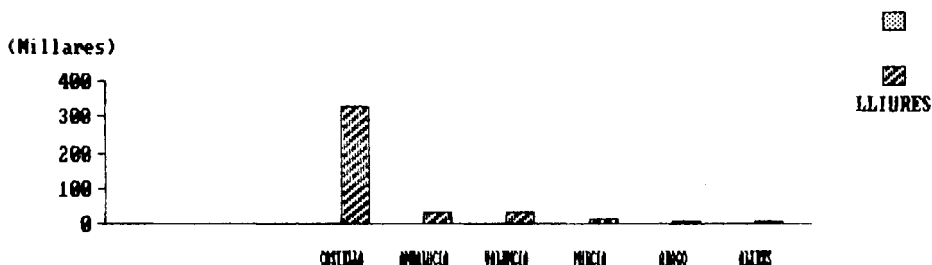
participar en el pastís colonial. Diverses foren les ocasions en què va mostrar el seu interès per la Carrera d'Índies i diverses foren les fórmules que emprà a l'hora de materialitzar aquests contactes. Fórmules que anaren des de les excepcionals remeses fetes entre 1803 i 1804 a Ramon Canalias de Veracruz i a Joan Larrea de Buenos Aires (39), fins les més habituals de valer-se d'algun comissionat (Joan Baptista Carbonell i Francesc Puch) instal·lats a Cadis, amb ordre de vendre els seus teixits al comptat o bé d'intercanviar-los amb cotó "de nuestra América"⁴⁰, sense oblidar les que normalment feia als seus clients gaditans.

Com a conclusió cal remarcar que la firma Francesc Ribas i Cia. constitueix un bon exemple del que fou la penetració catalana per terres hispanes i reflecteix, sense que encara poguem avançar en quina mesura, l'interès que el mercat peninsular va tenir per la indústria del Principat al llarg del s. XVIII.

Gràfics



GRAFIC Nº1: VENDES DE LA CASA FCO. RIBAS (1766-68 I 1774-83)



GRAFIC Nº 2: VENDES DE LA CASA FCO. RIBAS A LA PENÍNSULA (1766-68 I 1774-83)

39.- AHMB, FC, B. 132, cartes a Ramon Canalias de Veracruz, 6.12.03 i a Joan Larrea de Buenos Aires, 7.2.04.

40.- Veure cita núm. 36 i AHMB, FC, B. 129, carta a Francesc Puch de Cadis, 18.11.78.

MAPA n 1 MERCATS PENINSULARS DE LA CASA FRANCESC RIBAS I CIA. (1766-1803)

