

La conquesta del mercat espanyol al segle XVIII. Els negocis de Ramon Nadal i Francesc Ribas a la Cort dels Borbons

Assumpta Muset i Pons*

El segle XVIII va ser una època de transformacions profundes i generalitzades, que a Catalunya se saldaren, en part, amb l'augment de la població, l'especialització vitícola, la consolidació de la indústria d'estampació de teles de lli i de cotó i l'obertura als emporis exteriors, en general, i a l'espanyol molt en particular.¹ De fet, aquest darrer era un mercat proper i conegut, però també molt poc aprofitat. L'autoconsum, tan característic de les economies d'Antic Règim, i les males comunicacions, en especial les terrestres, expliquen en part aquesta ignorància mútua. Això, però, va canviar radicalment en el transcurs de la divuitena centúria, a mesura que el creixement econòmic va començar a manifestar-se amb tota la seva contundència i va deixar ben clar que les possibilitats de negoci eren viables, tant a una banda com a l'altra de l'Ebre. S'obria, així, una etapa nova en les relacions històriques entre els sectors productius del Principat i el mercat espanyol, on tant el pes dels pintats, en general, i de les indianes, en particular, com el protagonisme de la burgesia comercial catalana esdevingueren cada cop més grans i incontestables. Va ser un procés organitzat des de Catalunya i pels catalans, interessats a cercar sortida a la producció autòctona –en aquest cas de teixits estampats–, a trobar mercats on proveir-se de matèries primeres i aliments i, sobretot, a aprofitar les oportunitats comercials que s'albiraven a l'interior peninsular, on també s'intuïen signes inequívocs de canvi i prosperitat.

L'organització d'aquestes relacions d'intercanvi va exigir la implicació ferma i decidida dels agents socials catalans i, en especial, de traginers i carreters, que van assumir el transport de les mercaderies, però sobretot de marxants, botiguers i mercaders, que es van responsabilitzar de la comercialització. La majoria d'aquests homes de negocis procedia de l'interior del Principat, on poblacions com Copons, Calaf, Vic, Manresa, Olot o Tortellà van fer les aportacions més nombroses. Així, i a mesura que avançava el segle, hom els troba repartits per Aragó, València, Múrcia, Andalusia, Extremadura, Castella, Lleó, Galícia, Astúries, el País Basc o la Rioja, treballant en companyia de parents i amics i dedicats, inicialment, a la venda ambulante de tota mena de menuderies del Principat.² Ells matei-

* Doctora en Història.

1. P. VILAR, *Catalunya dins l'Espanya moderna*, Barcelona, Edicions 62, 1964-1968, 4 vol.; i J. K. J. THOMSON, *Els orígens de la industrialització a Catalunya. El cotó a Barcelona (1782-1832)*, Barcelona, Edicions 62, 1994.
2. A. MUSET, *Catalunya i Espanya al segle XVIII: els traginers i els negociants de Calaf i Copons*, Barcelona, Publicacions de l'Abadia de Montserrat, 1997; i A. MUSET, «Ferias y mercados al servicio del negocio catalán (siglo XVIII)», dins J. TORRES i B. YUN, *Consumo, condiciones de vida y comercialización. Catalunya y Castilla, siglos XVII-XIX*, Salamanca, Junta de Castilla y León, 1999, pàg. 323-334.

xos i les seves activitats aviat esdevingueren quelcom habitual i familiar. Francisco Mariano Nifo ho explica per al cas d'Antequera:

...continuamente circulan por esta ciudad los catalanes, que sin fijar puestos públicos para la distribución y venta de sus géneros, venden encages, blondas, abanicos, medias, pañuelos, conque extraen mucho dinero, pues apenas hay un día del año que no haya por las calles uno.³

Aquestes iniciatives tan modestes van donar pas, en nombrosos casos, a empreses de més volada que regentaren botigues i magatzems especialitzats, aquests darrers, en la venda al major; participaren en negocis relacionats amb la banca, la indústria i el tràfic colonial i europeu, a més d'interessar-se per la introducció en el mercat català de productes agropecuaris espanyols: llana, roja, seda, cereals, etc. També van facilitar l'aparició de petites i influents colònies de catalans molt ben connectades entre elles i cada cop més compromeses en la difusió, promoció i venda de les indianses barcelonines en nombroses ciutats i viles de l'interior, com Sevilla, Còrdova, Badajoz, Trujillo, Valladolid o Medina del Campo, entre d'altres, i del litoral, com la Corunya, Sant Sebastià o Cadis. Ja durant el darrer terç del segle XVIII i principi del XIX les indianses i els pintats acaparaven una part important de la seva oferta. Així ho assegurava un fabricant de la Ciutat Comtal, segons el qual hi havia «un gran número de catalanes que recorren estas tierras» del litoral levantí, carregats dels seus gèneres, sobretot de mocadors pintats, que eren un producte molt adequat per a la venda ambulat.⁴

Madrid era una plaça estratègica i important. Era la capital política i financera de la monarquia, la seu de la Cort, la residència oficial de nobles, funcionaris, clergues, militars de graduació, soldats rasos, minyones i servents, el principal nucli de redistribució de mercaderies per a l'interior peninsular i un destacat centre de consum, sobretot d'articles de luxe.⁵ La presència de comerciants del Principat era, per tant, obligada i estava a bastament justificada. Hom no s'ha d'estranyar, doncs, que la "Villa y Corte" acollís una petita representació del món dels negocis catalans.

Un dels seus membres més actius fou Ramon Nadal i Guarda, un català nascut a Calaf l'any 1738, en el si d'una família de pagesos reconvertits en traginers i negociants.⁶ El seu pare, Ramon Nadal major, es dedicava, com tants altres camperols i artesans d'aquesta dinàmica vila de la Segarra històrica, a la compravenda i el transport de mercaderies: espècies, llana, oli, etc., per terres de Catalunya i Aragó.⁷

No sabem en quin moment va arribar Ramon Nadal a Madrid, en tot cas l'any 1767 ja el trobem sòlidament establert a la capital del regne i el veiem treballar

3. A. DOMÍNGUEZ ORTIZ, *Estudios de historia económica y social de España*, Granada, Universidad de Granada, 1987, pàg. 368.

4. A. MUSET, «Catalunya y el mercado español en el siglo XVIII», dins M. T. PÉREZ PICAZO, A. SEGURA i L. FERRER, *Els catalans a Espanya, 1760-1914*, Barcelona, Universitat de Barcelona, 1996, pàg. 419-428; i AHCB (Arxiu Històric de la Ciutat de Barcelona), FC (Fons Comercial), B. 132, J. B. Moreles e Hijo, d'Alacant, 11-VII-1801.

5. J. CRUZ, *Los notables de Madrid*, Madrid, Alianza Editorial, 2000.

6. APC (Arxiu Parroquial de Calaf), Llibre de Baptismes, 10-I-1738.

7. AHCI (Arxiu Històric Comarcal d'Igualada), AN (Arxiu Notarial), Calaf, notari Josep Novau, 1749, 37 r.

tant per compte propi com a comissió.⁸ Igual com feien la majoria dels seus compatriotes, ell també va buscar l'aliança i la col·laboració dels parents més propers, que en aquest cas foren els seus germans: Joan, que residia a Madrid amb ell,⁹ i Jaume, que l'any 1777, i per decisió de Ramon, va embarcar-se rumb a Amèrica. Se sap que va viure a Montevideo i Buenos Aires dedicat, entre altres activitats mercantils, a la venda de manufactures del Principat i també de teixits pintats de les fàbriques de Joan Baptista Cirés i de Francesc Ribas, de Barcelona, entre d'altres.¹⁰ Ramon, mentrestant, continuava prosperant, tant en l'àmbit social com en l'econòmic, i aviat va fer-se amb un prestigi merescut entre la clientela madrilenya. Va obrir una botiga magatzem al carrer d'Alcalà, a prop de la cèntrica Puerta del Sol;¹¹ va establir sòlids lligams mercantils amb la Cort, i va anar diversificant i eixamplant els seus negocis. També fou l'home de confiança d'un bon grapat de firmes catalanes, entre les quals hi havia reconeguts fabricants d'indianes de Barcelona, com Joan Baptista Cirés, i d'artesans de comarques involucrats en el mercat espanyol, com Josep Torelló, d'Igualada.¹² També exercia de banquer, tot i que els seus cabals eren modestos –en una llista de cases de banca de Madrid feta l'any 1808 se li atribuïa un capital de només un milió i mig de rals de billó–¹³ i participava en la comercialització d'excedents agropecuaris castellans i en el tràfic ultramarí i internacional. Ramon Nadal va ser, així mateix, «el sujeto» que *Francesc Ribas i Cia.* tenia a Madrid «para vender todas [sus] mercancías» i representar els seus interessos.¹⁴

Francesc Ribas, un antic tècnic de la famosa firma d'indianes de Josep Canaleta¹⁵ convertit ara en empresari, dirigia i gestionava una reconeguda fàbrica d'estampats al carrer de Sant Pere de la capital catalana. L'empresa, creada l'any 1766, s'havia especialitzat en la imprimació de teixits de cotó i de lli –plattes, batistes, bretanyes, ruans, lavals, estopetes o holandes, entre d'altres–, en les varietats ordinàries, mitjanes i fines¹⁶ que comprava a cases d'Hamburg, Lió, Marsella, Mayenne i Beauvais, i també a importadors de Barcelona.¹⁷ Francesc Ribas es va interessar, així mateix, pel ram del cotó i al final de 1768 va començar a importar-ne d'Amèrica. Un cop aquí, el feia filar “sobrefino” per dones de Calaf, amb la complicitat de Nadal i amb l'objectiu de teixir mussolines de qualitat per estampar. La iniciativa, però, va topar amb problemes derivats de la inexperiència de les operàries i de les irregularitats de la fibra que, molt possiblement, devien hipotecar el seu futur.¹⁸ Entre 1774 i 1778 va participar en la fundació i gestió d'una fàbrica de «pin-

8. AHCB, FC, B. 129.

9. AHCB, FC, B. 129, R. Nadal, de Madrid, 30-III-1776; i B. 130, carta a Ramon Nadal, de Madrid, 17-XI-1779.

10. AHCB, FC, B. 129, R. Nadal, de Madrid, 14-VIII i 21-X-1778; i B. 229, 20-X-1781.

11. D.D.M.G., *Almanak mercantil o guía de comerciantes para el año de 1795*, Madrid, Viuda de J. Ibarra, 1795, pàg. 215.

12. AHCB, FC, B. 229, R. Nadal, de Madrid, 28-IX-1782; i J. M. DELGADO, «La industria algodonera catalana (1776-1796) y el mercado americano. Una reconsideración», *Manuscrits*, 1988, núm. 7, pàg. 113 i 115.

13. P. TEDDE DE LORCA, «Comerciantes y banqueros madrileños al final del Antiguo Régimen», dins G. ANES, (ed.), *Historia económica y pensamiento social*, Madrid, Alianza Editorial, 1983, pàg. 311.

14. AHCB, FC, B. 127, F. de Alday, de Madrid, 29-VII-1767.

15. J. K. J. THOMSON, «Transferencia tecnológica en la industria algodonera catalana: de las indianas a la selfactina», *Revista de Historia Industrial*, 24 (2003), pàg. 23-24.

16. M. R. DÁVILA, M. DURAN i M. GARCÍA-FERNÁNDEZ, *Diccionario histórico de telas y tejidos*, Salamanca, Junta de Castilla y León, 2004.

17. AHCB, FC, B. 127, B. 128 i B. 129, diverses cartes; i THOMSON, *Els orígens de la industrialització ...*, pàg. 188, 191 i 197.

18. AHCB, FC, B. 127, Carbonell, de Cadis, 7-IX-1768; J. Miquel, de Calaf, 30-V-1768 i 21-VI-1769; Carbonell i Vidal, de Badajoz, 18-X-1769; i R. Nadal, de Madrid, 18-VII-1770.

tados ordinarios», sota la denominació de *Ribas, Ramon, Vicens i Cia.*, on es treballaven «géneros inferiores» als «lienzos y algodones superfinos» del seu taller;¹⁹ i, el 1789, en la de la nova raó social *Francesc Ribas menor i Cia.*, que elaborava indians «de todas clases».²⁰ Durant els mesos de maig a setembre de 1778, també va provar fortuna en el ram dels bombasís «muy finos», però la iniciativa va fracassar perquè eren massa cars i, finalment, se'ls va haver de treure de sobre a preu de saldo.²¹

Els seus operaris eren artesans altament qualificats i especialitzats, formats a la mateixa fàbrica, que dissenyaven els dibuixos, sempre molt complexos i acurats; tallaven els motlles, una operació que exigia «delicadeza y finura», preparaven els colors,²² i en feien l'estampació final sobre teixits fins, mitjans i ordinaris, en funció de les demandes del mercat. El mostrari es renovava cada any, d'acord amb els gustos del moment, per tal d'imposar la sensació de novetat, marcar tendències i fomentar-ne el consum. Cada nou disseny anava precedit d'un llarg procés d'estudi i investigació per treure dibuixos i colors innovadors que agradessin a la selecta clientela i li imprimessin un segell de distinció i exclusivitat. La temàtica dels estampats era variada i combinava els «trofeos de guerra» i les escenes de balls, que va estampar els anys 1767 i 1769, amb representacions històriques de la més rabiosa actualitat –setge de Melilla i expedició contra Alger, dels anys 1774 i 1775, respectivament–, animals exòtics –zebres i elefants de la temporada 1775–, o mocadors de «fondo encarnado, con oliva, campo blanco y ramitos», com els que va enviar a la *Vidua Torres i Fills*, de València, el 1796.²³

D'aquest taller sortiren, sobretot, articles de qualitat per a la indumentària personal, com els talls per a vestits i bates, i, sobretot «pañuelos de todas clases», teixits amb fil de lli i de cotó «superfino», de diverses qualitats i mides i pintats per una o dues cares, i altres «de varios fondos, con ramitos [y] todos con cenefa ancha» per al coll de les senyores. Però també robes per a la decoració de la llar: cortines, cobrellits o guarnicions de «catre», com les que va remetre a Francisco Portero, de Sòria, l'any 1774.²⁴

Els seus productes es comercialitzaven majoritàriament entre la clientela espanyola perquè –tal com ell mateix confessava– la seva fàbrica tenia «por cimientos un caudal muy regular [...] que no es capaz de soportar un desembolso hasta la partida de la flota y mucho menos hasta su retorno» d'Amèrica.²⁵ Tot i així, va fer trameses esporàdiques tant a les colònies, mitjançant la casa Carbonell de Cadis i també per mediació d'algun català establert al Nou Món –com el ja esmentat Jaume Nadal–, com a algunes places europees, com Copenhaguen, Praga o Sant Petersburg.²⁶

19. AHCB, FC, B. 128, R. Nadal, de Madrid, 29-XI-1775 i 1-VIII-1778; i J. Mandri, de Múrcia, 6-I-1776.

20. AHCB, FC, B. 125; B. 131 i B. 132, Torón, de Saragossa, 12-IX-1795.

21. AHCB, FC, B. 129, R. Nadal, de Madrid, 6-V, 26-VIII i 23-X-1778.

22. AHCB, FC, B. 128, R. Nadal, de Madrid, 20-VII-1774; i B. 132, R. Nadal, Madrid, 7-X-1795; i V. VÁZQUEZ DE PRADA, «Un modelo de empresa catalana de estampados en el siglo XVIII: La firma Francisco Ribas», *Actes del Primer Congrés d'Història Moderna de Catalunya*, Barcelona, Universitat de Barcelona, 1984, pàg. 635-642.

23. AHCB, FC, B. 127, cartes a Carbonell, Vidal i Cia., de Badajoz, 16-6-1769; J. Charbonne, de Mallorca, 6-III-1767; B. 128, R. Nadal, de Madrid, 13-V i 1-XI-1775; i B. 132, Vda. Torres i Fills, de Valencia, 9-I-1796.

24. AHCB, FC, B. 127, R. Nadal, de Madrid, 26-X-1768; B. 132, R. Nadal, de Madrid, 25-XI-1797; i B. 128, F. Portero, de Sòria, 15-I-1774.

25. AHCB, FC, B. 127, P. de Losada, de Sevilla, 3-V-1770.

26. AHCB, FC, B. 127, Carbonell, de Cadis, 14-XI-1770; i B. 129, R. Nadal, de Madrid, 14-VIII i 21-X-1778; i VÁZQUEZ DE PRADA, «Un modelo de empresa...», pàg. 641.

El gruix de la seva producció, doncs, es va encaminar bàsicament cap a l'interior peninsular on, en els períodes compresos entre els anys 1766-1768 i 1774-1783, hi va remetre teixits i mocadors per un valor aproximat de 427.000 lliures, que equivalien exactament al 69% de les vendes de la fàbrica. Un altre 24% el va col·locar en el mercat català, un 0,70% el va exportar a Europa, i el 6,22% restant no ha estat possible situar-lo en cap àrea concreta.

Dins del mercat espanyol, les dues Castelles i Lleó se situaven al capdavant. Juntes van absorbir el 53,27% d'aquestes expedicions, gràcies a l'existència de dues places destacades: Madrid i el seu cinturó urbà, format pels Reales Sitios –el Pardo, Aranjuez o Segòvia– i altres ciutats perifèriques –Talavera, Guadalajara...–, i l'àrea vallisoletana i el seu entorn –Valladolid, Medina del Campo, Toro, Zamora, Arévalo, Palència o Lleó–, que eren zones productores de roja alhora que mercats dominats per la diàspora de Copons, clienta habitual d'aquest fabricant barceloní. Darrere, tot i que a molta distància, se situaven els mercats andalus, amb el 5,80%, i valencià, amb el 5,34%. Més lluny, encara, venien els de Múrcia (2,38%), País Basc, Aragó, Galícia, Extremadura i Mallorca, que s'enduïen les engrunes amb valors inferiors a l'1% cada un d'ells.²⁷

Els contactes amb els compradors –generalment, venedors ambulants i botiguers, la majoria d'origen català– es feien habitualment per carta. L'operació començava quan el client sol·licitava informació sobre els estampats, els teixits, els preus i el sistema de pagament. També es podia donar el cas contrari, que fos el fabricant qui li oferís els seus serveis. Després calia fer la comanda, que es podia dur a terme per via epistolar o mitjançant algun comissionat, dependent o soci que es desplaçava fins a la fàbrica i feia la tria personalment, tal com va fer Joan Carles Busquets, de Badajoz, que l'any 1769 hi va enviar un home de la seva confiança, Miquel Rovira, perquè escollís els gèneres que necessitava per al seu negoci.²⁸

Quan l'encàrrec quedava enllestit es col·locava en un caixó o en un fardell, degudament identificat, i es lliurava a algun dels carreters del gremi de llogaters de mules de Barcelona, que monopolitzaven el transport terrestre amb l'interior espanyol. Pel cantó de llevant, el trajecte, que era cobert pels vehicles de Joan Llorenç, passava per València i Cartagena i després s'endinsava per terres andaluses vers Màlaga, en uns casos, o Sevilla i Cadis, en d'altres. Per la de ponent, el servei estava en mans d'Antoni Monjo i Tomàs Sermeño, que seguien el camí reial d'Aragó fins a Saragossa, on es descarregaven els paquets amb destinació als clients del País Basc, el transport dels quals era assumit per traginers autòctons que feien aquests recorreguts més secundaris. Després, el camí es bifurcava. Antoni Monjo continuava la seva carrera cap a Valladolid, on es lliuraven les comandes dels botiguers instal·lats en terres castelles, gallegues o càntabres, molts dels quals els rebrien a través de carreters de la Maragateria. Tomàs Sermeño, per la seva banda, s'encaminava cap a Madrid, on l'esperava Ramon Nadal per fer-se càrrec de les seves comandes, però també dels gèneres que Francesc Ribas li enviava per vendre a comissió, així com altres caixes que s'ha-

27. A. MUSET, «La conquesta del mercat espanyol durant la segona meitat del segle XVIII. La casa Francesc Ribas i Cia (1766-1783)», *Pedralbes*, 8-1 (1988), pàg. 396-397.

28. *AHCB, FC*, B. 127, J. C. Busquets, de Badajoz, 30-XII-1769.

vien de fer arribar a alguna vila o capital de província: Àvila, Badajoz... Allà hi havia una munió de petits venedors i botiguers que s'encarregaven de donar-hi sortida a través de la venda ambulant, els mercats setmanals, les fires anuals o bé mitjançant els establiments que tenien oberts al públic. Aquestes vendes, però, només eren una part del negoci de Francesc Ribas, que també treballava per al proveïment de la capital, en general, i de la família reial, la noblesa i les classes benestants, en particular.²⁹

Madrid era, doncs, i per molts motius, un mercat neuràlgic per als interessos de la casa Ribas de Barcelona, i Ramon Nadal, una peça clau. La seva intervenció, i sobretot la seva informació, eren bàsiques a l'hora d'organitzar el calendari productiu, triar els dissenys, corregir els «reparos» que trobaven «los señores compradores sobre los pañuelos» i la resta d'articles, escollir els clients als quals no dubtava a fiar quan li deien que «era muy conocido de Vm.», redistribuir les comandes «por alguno de los ordinarios que semanalmente» anaven cap a altres ciutats, fer-se càrrec dels lliuraments en metàl·lic i del gir de lletres, etc.³⁰

Tots dos homes van treballar en estreta cooperació i cada un d'ells va assumir les seves obligacions. Nadal havia estat l'encarregat d'obrir les portes de Palau als teixits de Ribas i els seus esforços es van veure recompensats. L'any 1766 ja havia convençut don Manuel de Larrea, cambrer i guarda-robes del rei, per tal que acceptés un mostrari dels estampats de Ribas, i també don Miguel de Gálvez, un alt funcionari reial, germà de José de Gálvez –ministre d'Índies entre 1776 i 1787–,³¹ per tal que tramités l'obtenció de privilegis per al seu principal català. Ambdós objectius es van complir. Durant l'any 1767, a Barcelona, Ribas treballava frenèticament en la preparació del catàleg per a la Casa Reial, i el març del 1768 feia arribar, a través de Nadal, «un surtido» de mocadors que, al seu entendre, «no an de haber visto en su vida (otro) igual a éste en vivesa de colores y buenos lienzos». Pocs mesos més tard, i per si encara no havien quedat prou convençuts, envià un paquet de mocadors per repartir entre els membres de la Cort. Els gèneres van agradar i van ser molt «aplaudidos».³² A partir d'aquest moment les trameses per a la Casa Reial es va anar succeint una rere l'altra. L'any 1768 va enviar mocadors «para los Señores Príncipes» i «lienzos y pañuelos para el uso de Su Majestad», que era a Nàpols; el 1777 va fer arribar a Nadal més mocadors «para la Casa Real»; el 1778, «para la Real Servidumbre»; el 1779, «para la Señora Princesa», i el 1781, «para las Personas Reales», entre molts d'altres. I també per als alts funcionaris de la cort, com el comte d'Aranda, que en va comprar per al seu «paje de bolsa».³³ L'any 1769 va aconseguir, després d'una inspecció de la Junta de Comerç i per a un període de deu anys, els anhelats privilegis: el títol de fabricant de la Casa Reial, el dret a posar les armes reials als seus gèneres i diverses exempcions i franquícies fiscals, a canvi d'haver de formar sis deixebles en els

29. AHCB, FC, B. 128, Vídua de Tomàs Sant Eulari, de Bilbao, 22-V-1775; J. Rius, de València, i Vídua Isaura i Fills, de Cartagena, 19-II i 29-XI-1774; R. Nadal, de Madrid, 18-III i 26-II i 5-III-1774; i MUSET, «La conquesta del mercat...

30. AHCB, FC, B. 128, R. Nadal, de Madrid, 19-III-1774 i 8-VII-1775; i B. 127, J. Roche, de Sevilla, 22-IX-1770.

31. AHCB, FC, B. 129, R. Nadal, de Madrid, 10-II-1776; B. 122, f. 9; i VÁZQUEZ DE PRADA, «Un modelo de empresa...», pàg. 636.

32. AHCB, FC, B. 127, R. Nadal, de Madrid, 30-III-1768 i 16-VI-1769.

33. AHCB, FC, B. 127, R. Nadal, de Madrid, 18-VI i 24-VIII-1768; B. 129, 27-VIII-1777; 16-V-1778; i B. 130, 21-IV-1779 i 29-XII-1781.

secrets del dibuix i el tint.³⁴ El 1781, després de la visita que va fer a la fàbrica el comte de Ricla, també va ser premiat amb el dret a portar espasa curta.³⁵

L'honor de ser proveïdor de la Casa Reial, però, generava fortes servituds i absorbia molts recursos i esforços per a una producció aparentment reduïda. Entre els compromisos assumits per Ribas hi havia l'obligació de fabricar gèneres de la màxima qualitat, que exigien dissenys molt complexos i ben executats i que exclouïen qualsevol partida que tingués el més mínim defecte, tal com li va passar amb uns mocadors que eren «floxos de color» i van provocar la queixa de Larrea; la recerca de la primícia, amb el compromís ferm que «siempre que salga un dibujo nuevo, de presentar muestra a la Casa Real»; buscar l'exclusivitat permanent, elaborant diversos motlles a partir d'un model inicial «para ir variando los gustos sobre las mismas ideas»; treure propostes noves cada any, tal com es va comprometre amb Manuel de Larrea; deixar desatesos altres clients, tal com li va passar el juny de 1779 quan «los dibujos de la Casa Real se lleva(ban) toda la atención de la fábrica»; o, fins i tot, dissenyar temes per a ús exclusiu de la Cort, tal com li fou proposat aquell mateix any.³⁶

Evidentment, però, també podia tenir els seus aspectes positius. La família reial era una mena d'aparador ambulat, el paradigma del luxe i el bon vestir, el mirall on es reflectia la noblesa i la que marcava el ritme de la moda i el canvi de les tendències en la indumentària. Ser-ne el proveïdor, encara que només fos de mocadors i teixits estampats, aportava prestigi i renom. També donava accés a nous segments de la demanda, a partir d'un procés de simple imitació de la moda cortesana, que s'anava transmetent entre les diverses classes socials fins a fer realitat aquella cultura de les aparences de la qual parla D. Roche.³⁷

Les expectatives es van complir. La noblesa es va sentir atreta per lluir mocadors del mateix fabricant que assortia els reis i els prínceps, i engalanar-se amb els flamants dissenys i colors de la temporada, que arribaven puntuals cada estiu.³⁸ El comte de l'Asalto, el marquès de Torremanzanal o la duquessa de Miranda, entre d'altres, lluien els seus estampats. Ribas també es vanagloriava del fet que els comerciants «que tratan en esta Corte y siguen los Reales Sitios» li feien comandes freqüents de mocadors de molt alta qualitat.³⁹

Per sota d'ells van aparèixer nous consumidors entre les classes mitjanes de la capital: funcionaris, guàrdies reials, banquers, etc., i també entre els sectors més populars. Ribas va trobar la manera de satisfer aquestes diferents demandes. Va diversificar la producció i es va especialitzar en diverses línies: la de luxe, destinada a la Casa Reial i la Cort, elaborada amb teles molt fines, dissenys innovadors i colors «lucidos y vistosos»;⁴⁰ i la que ell anomenava «para el público en general», formada per teixits més ordinaris i en què estampava, sempre amb el permís explícit de Manuel de Larrea, els dissenys que ja havien lluit la reialesa i la noblesa.

34. VÁZQUEZ DE PRADA, «Un modelo de empresa...», pàg. 636.

35. AHCB, FC, B. 127, R. Nadal, de Madrid, 29-VIII-1769; i B. 130, 10-VII-1779 i 5-V-1781.

36. AHCB, FC, B. 127, F. de Alday, de Madrid, 30-IX-1767; R. Nadal, de Madrid, 17-I i 17-I-1768 i 30-VII-1769; i B. 130, R. Nadal, de Madrid, 6-III-1779.

37. D. ROCHE, *La culture des apparences*, Paris, Fayard, 1988.

38. AHCB, FC, B. 129, R. Nadal, de Madrid, 19-VI-1776; i B. 130, 19-VI-1779.

39. AHCB, FC, B. 127, R. Nadal, de Madrid, 5-VIII-1769 i 21-VII-1770; B. 128, R. Nadal, de Madrid, 24-V-1774; i B. 132, R. Nadal, de Madrid, 17-VI-1795.

40. AHCB, FC, B. 129, R. Nadal, de Madrid, 9-XII-1770.

Aquesta estratègia li permetia rendibilitzar el temps i els diners esmerçats en la creació d'uns mostraris tan selectes.⁴¹ Aquests articles més senzills es venien entre les classes mitjanes de la capital i els grups benestants de províncies, que així podien seguir la moda de la Cort. Les "maulas", és a dir les peces defectuoses o de campanyes ja passades, eren venudes lluny de Madrid, a províncies i, si era possible, a Amèrica, on l'any 1768, aprofitant «que era tiempo de flota», va enviar unes «indianas floxas, que pinté a los principios de la fábrica».⁴²

Això li permetia desfer-se d'aquests articles sense danyar el seu prestigi. La competència, però, era dura, tant per part dels negociants estrangers establerts a Madrid –que en una ocasió criticaren els seus gèneres i els trobaren defectes– com dels fabricants catalans, alguns dels quals optaven per vendre'ls a baix preu, «contentándose en ganar poco o nada» o, simplement, perquè eren articles luxosos i cars i, en conseqüència, inaccessibles per a molts consumidors. Els resultats, doncs, no sempre eren els esperats i el van obligar, l'estiu de 1768, a prendre la decisió de pintar, de moment, només «sobre lienzo más ordinario, y de los finos, sin que me pidan expreso, no lo aré».⁴³

Per contrarestar aquestes adversitats i donar a conèixer les novetats de cada any, Ribas i Nadal van posar en pràctica estratègies de difusió i propaganda molt innovadores, que aprofitaven les noves formes de sociabilitat que s'estaven imposant a les ciutats, i en especial a la "Villa y Corte". La proliferació d'actes socials, tant en l'àmbit privat, amb la celebració de festes i tertúlies, com públic, amb la generalització de les passejades per parcs i avingudes, o el protagonisme social que van adquirir les dones, que freqüentaven aquests ambients, als quals acudien ben vestides i, si podia ser, amb les últimes originalitats de la temporada, van brindar uns escenaris òptims per als interessos d'aquests dos homes, que en van saber treure profit comercial. Així, primer el juny de 1776 i després l'estiu de 1779, Ribas va prendre la iniciativa i va demanar a Nadal que la seva esposa escollís, «a su gusto», uns quants mocadors «que sean de los más finos», i també «de los mejores» i que els portés en públic per poder conèixer «la buena o mala aceptación [...] de los nuevos dibujos». Aquesta estratègia convertia la senyora de Ramon Nadal en un maniquí ambulat, que anava difonent pels passeigs madrilenys els nous mocadors que venia el seu marit, dels quals també proveïa la Cort, mentre estimulava el desig de consum entre les amigues i conegudes amb les quals es creuava o es reunia. Nadal també va organitzar sengles «convite(s)» a casa seva el gener de 1797, primer, i el juny de 1803, més tard. Hi van acudir «señores compradoras» i «mercaderes» que, entre sorbets, pastes i xocolata i en un ambient distès, van conèixer de primera mà els mostraris i les virtuts i bondats dels darrers dissenys. Els resultats van ser molts satisfactoris, tant per les vendes que es van fer allà mateix com per les comandes que es van emparaular per a més endavant.⁴⁴

Francesc Ribas no tan sols va procurar mantenir el contacte epistolar amb els seus clients, escoltar els seus suggeriments i intentar complaure les seves deman-

41. AHCB, FC, B. 127, R. Nadal, de Madrid, 18-V-1768.

42. AHCB, FC, B. 127, Carbonell, de Cadis, 3-IX-1768.

43. AHCB, FC, B. 127, R. Nadal, de Madrid, 16-VI i 23-VI-1769 i 2-VII-1768.

44. AHCB, FC, B. 129, R. Nadal, de Madrid, 19-VI-1776; i B. 130, 19-VI-1779; B. 132, 13-I-1797 i 15-VI-1803.

des, sinó que també va emprendre altres iniciatives molt innovadores amb vista a reforçar els lligams amb els vells compradors, d'una banda, i a captar nous parroquians, de l'altra. Amb aquest doble objectiu, però també amb la finalitat de gaudir d'unes vacances i conèixer món, ell i la seva muller van emprendre un llarg viatge per Espanya. Van sortir de Barcelona el 28 de març de 1776, amb el carro del gendre de Sermenyo, per la ruta d'Aragó, carregats amb les comandes que els havia fet Nadal i, molt probablement, també amb un mostrari dels seus gèneres. Uns quinze dies més tard arribaven a la Cort, i més concretament a casa de Ramon Nadal, on foren acollits. Allà devien romandre unes tres setmanes, que el fabricant degué esmerçar a visitar alguns clients i, juntament amb la seva muller, a fer vida social, conèixer l'ambient de la capital i intentar, així mateix, captar directament els gustos de la clientela i les oportunitats del mercat.⁴⁵ Des d'aquí van passar cap a Aranjuez, on van estar tres dies que, en aquesta ocasió, dedicaren bàsicament als «divertimientos», tal com confessava ell mateix,⁴⁶ i València, on Ribas visità diversos botiguers –Torres Jujol, Miquel Batet, Josep Mauri, Torres Vidal, Jeroni Anglada i Gabriel Serra, Vaquero i Cia., entre d'altres–⁴⁷ als quals ensenyà el catàleg i oferí els seus serveis. Finalment, i després d'un recorregut de gairebé tres mesos, la parella arribà a Barcelona unes dies abans del 22 de juny⁴⁸ amb la cartera plena de comandes, especialment dels nous clients que havia fet a València,⁴⁹ on fins aleshores havia tingut una presència més aviat escassa.

En definitiva, doncs, el cas de la fàbrica de Francesc Ribas de Barcelona ens acosta a les complexes relacions que es van establir entre l'esfera de la producció, en aquest cas d'articles estampats, i la del mercat, trasbalsada pels nous comportaments socials, per l'entrada en escena del concepte de la moda i pel creixement del consum. Tot plegat animava aquells compradors que s'ho podien permetre a renovar la indumentària, seguir les tendències de la temporada, imitar els dissenys que es veien a la Cort i respondre positivament als estímuls compradors que els envoltaven i que ens acosten, també aquí, a aquella revolució del consum plantejada per l'Anglaterra del segle XVIII.⁵⁰ Fabricants i negociants van haver d'emmotllar-se a les exigències d'aquesta nova demanda augmentant la producció, democratitzant l'oferta, variant els models, buscant la novetat, obrint-se a nous mercats, cercant estratègies de difusió i comercialització més efectives. Un escenari molt prometedori per a la novella indústria dels estampats que s'adaptava perfectament a aquest context tan canviant i flexible, però que segurament hauria fracassat si no hagués disposat dels serveis comercials que els va brindar la diàspora comercial catalana, plenament compromesa amb l'obertura de nous mercats i la captació de nous clients. Ramon Nadal en va ser un bon exemple.

45. AHCB, FC, B. 129, R. Nadal, de Madrid, 30-III, 6 i 10-IV i 8-V-1776.

46. AHCB, FC, B. 129, J. Vidal Romeu, de Madrid, 20-VII-1776.

47. AHCB, FC, B. 129, Torres Jujol, M. Batet, J. Mauri, Torres Vidal, J. Anglada; G. Serra, Vaquero i Cia. de València, 18-VI, 9-VII i 30, 17 i 24-VIII-1776.

48. AHCB, FC, B. 129, R. Nadal, de Madrid, 22-VI-1776.

49. AHCB, FC, B. 129, J. Mauri, Torres Vidal, G. Serra, Vaquero i Cia, J. Anglada i M. Batet, de València, 30 i 24-VIII, 3 i 15-IX-1776.

50. N. MCKENDRICK, J. BREWER i J. H. PLUMB, *The Birth of a Consumer Revolution in eighteenth century England*, Londres, 1982, pàg. 9-33.