

## **LA FINANCIACION DE LA INDUSTRIA NAVAL EN BARCELONA (1745 - 1760)**

por MAGDALENA ANDREU VIDIELLA

En el transcurso del siglo XVIII tiene lugar en Cataluña un gran desarrollo económico en todos los órdenes. Símbolos inequívocos del mismo son: el aumento de la población, el aumento de la producción agrícola, los inicios de la industria algodonera, la revitalización de algunos sectores de la industria tradicional y sobre todo el auge del comercio. Las bases fundamentales de este desarrollo son entre otras: la intensificación y extensión del cultivo de la viña y el cereal, la importancia creciente de la elaboración del aguardiente y especialmente las posibilidades económicas que ofrecía el mercado americano<sup>1</sup>. En efecto, el mercado americano constituye uno de los más efectivos incentivos para el desarrollo económico del siglo: la posibilidad de intercambios comerciales con América estimuló tanto la producción agrícola como la manufactura del Principado.

En esta coyuntura económica favorable, la construcción naval constituye una actividad básica porque asegura un medio de transporte para los intercambios y se transforma en una empresa rentable para la inversión de capitales. Por ello resulta sumamente interesante su análisis en una época de gran desarrollo mercantil.

Pierre Vilar inició el estudio de dicha actividad<sup>2</sup> a partir de cuadernos de cuentas conservados en el Archivo Histórico Municipal de Barcelona, relativos a quince buques. Esta documentación le permitió conocer la procedencia geográfica y social de los capitales invertidos, la estructura de la «barca» como empresa de armamento y sacar conclusio-

nes de nivel más general como son las relaciones entre desarrollo agrícola e industrial y comercial a través de la empresa de transporte.

El método utilizado (partir del análisis de una actividad concreta muy importante —en este caso la construcción naval— para llegar a una serie de conclusiones sobre estructura y hábitos económicos) fue seguido por varios historiadores. Carlos Martínez Shaw<sup>3</sup> a partir de una documentación relativa a 18 barcos, concretamente 18 escrituras notariales (actas de patronía o reconocimientos de partícipes) investigó la procedencia social de los capitales invertidos en su construcción y llegó a una serie de conclusiones generales sobre la estructura del capital comercial en Cataluña. José María Delgado<sup>4</sup>, por otra parte, estudió la construcción naval durante los años 1778-1804 como un caso de acumulación previa de capital.

El presente trabajo<sup>5</sup>, siguiendo el camino iniciado por P. Vilar, pretende, a partir del estudio de la documentación existente acerca de las condiciones de financiación de 101 barcos durante los años de 1745 a 1760, deducir una serie de conclusiones generales relativas a la industria naval. Efectivamente, las conclusiones sobre los sectores sociales que intervienen más decididamente en la financiación de estos barcos; su interés por la misma; las ciudades o comarcas que destacan y su estructura empresarial y constructora permiten aventurar una serie de afirmaciones referidas no sólo a la construcción naval en estos años, sino también a la estructura de las actividades económicas en el Principado en este siglo.

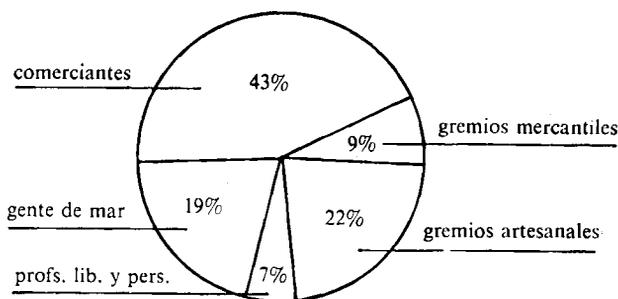
La elección de los años 1745 a 1760 para el estudio de la construcción naval radica en la importancia del período para el siglo XVIII. Se trata de la etapa que P. Vilar denomina «época de las realizaciones»<sup>6</sup>, primera culminación del desarrollo económico iniciado a finales de la centuria anterior, en la cual tiene lugar: el establecimiento de gran número de fábricas de indianas (las primeras, de menor importancia, se habían establecido entre los años 1737 y 1740)<sup>7</sup>; la aparición de grandes expediciones catalanas hacia las Indias (las primeras tienen lugar en los años 40); la creación de la Real Compañía de Comercio de Barcelona en 1756.

Los documentos que nos proporcionan los datos para realizar el estudio de la financiación de la construcción naval en este período se hallan en los archivos notariales. Se trata de las actas de patronía y los reconocimientos de partícipes (*regoneixences de parçoners*). Las actas de patronía son las escrituras otorgadas por los dueños de una nave

en favor de un marinero al que nombran patrón para dirigirla y fletarla a cambio de una serie de obligaciones. En este tipo de documento no sólo encontramos el nombre de los propietarios de la nave sino también su profesión y procedencia geográfica, el tipo y capacidad de la nave, el lugar de su construcción y a veces su precio. En el reconocimiento de partícipes el patrón reconoce como propietarios de la nave a su mando a los que nombra a continuación e indica las partes en que cada uno está interesado. Las condiciones y los pactos se citan de manera similar a la de las actas de patronía.

Para este trabajo hemos utilizado, en el Archivo Histórico de Protocolos de Barcelona, las escrituras notariales registradas ante uno de los notarios más importantes de Barcelona, Sebastián Prats, especializado en protocolos comerciales, y ante el notario de Marina Vicente Simón, por el hecho de que a partir de 1751 son las Escribanías de Marina quienes centralizan este tipo de documentos. El hecho de haber utilizado solamente escrituras notariales registradas en Barcelona no limita en absoluto al alcance de las conclusiones de este trabajo. Barcelona es la capital del Principado y los documentos, como su análisis demostrará, registran la participación social y geográfica de todo el país.

La división de los barcos de la muestra en tres tipos: barcos de gran tonelaje (de más de 3.000 q.); de mediano tonelaje (de 800 a 3.000 q.) y de pequeño tonelaje (de menos de 800 q.) da parecido valor a las aportaciones de capital realizadas en un mismo tipo de barcos y soluciona el problema que podría derivar de considerar de igual valor todas las participaciones. El margen de error en su apreciación es, por tanto, menor.

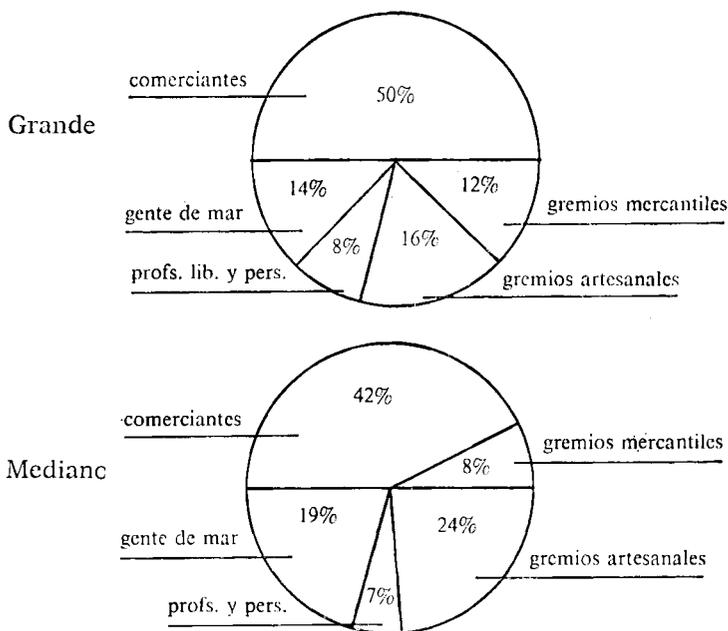


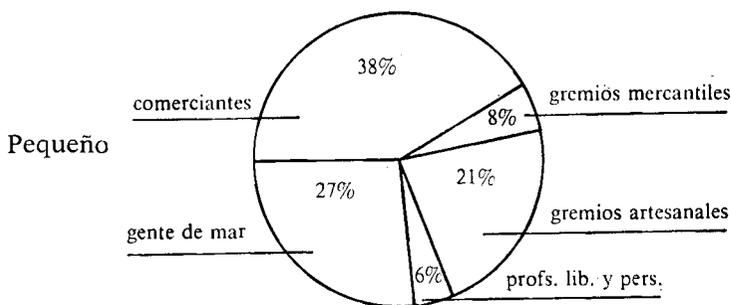
## Análisis social

El análisis de esta documentación permite deducir una serie de conclusiones con respecto a la estructura de la financiación. En primer lugar, la importancia de los comerciantes como sector social que interviene en esta empresa de construcción: en efecto, los comerciantes están presentes en la financiación de casi la mitad de los barcos estudiados.

Sin embargo, es necesario tener en cuenta los diferentes tipos de barcos según su capacidad, para comprender mejor el significado de la aparición de cada sector social en la financiación de barcos de diversos tipos. Por ello la distribución social atendiendo a esta división de los barcos no presenta la misma proporción.

### Barcos de tonelaje





Efectivamente en este cuadro puede observarse que conforme va disminuyendo el tonelaje de los barcos existe también un paulatino descenso en la participación de los comerciantes. No hay que olvidar que el principal protagonista del desarrollo económico en Cataluña es el comerciante, en su acepción de mercader, negociante o simplemente «botiguer» y toma parte más activa en la empresa cuanto mayores sean los beneficios que ésta pueda proporcionarle.

También la participación de los gremios mercantiles es ligeramente más importante en los barcos de mayor tonelaje. Ello puede traducir el interés de los sectores más dinámicos en asegurarse un medio de transporte propio para sus productos o la importancia de las inversiones comerciales como medio de promoción económica y social. Por el contrario la participación de los gremios de mar cobra más fuerza en la financiación de barcos de menor tonelaje y la de los grandes artesanos en la de barcos de mediano tonelaje: el sistema de «partes» permite a este tipo de gremios interesar capitales modestos en pequeñas empresas.

sectores sociales	<i>participaciones en barcos de tonelaje</i> <sup>6</sup>			
	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	<i>Total</i>
comerciantes	179	296	76	501
Gremios mercant.	31	55	16	102
Gremios artes.	41	169	41	251
prof. lib. y personal	19	44	13	76
Gremios de Mar	37	135	53	225
	257	699	199	1.155

Veamos ahora el peso específico de cada sector social en la financiación de estas empresas, en suma, el grado de concentración de capital que existe, a través del análisis detallado de su participación.

En el siglo XVIII el término «comerciante» tenía un significado ambiguo pero lo cierto es que en Cataluña «negociante», «mercader» y «botiguer» eran términos referidos a la misma actividad comercial y no indicaban ningún tipo de jerarquía social<sup>8</sup>. Por otra parte, en la documentación consultada, aparecen indistintamente señalando la actividad de una misma persona. Sin embargo, para analizar mejor su participación financiera en la muestra estudiada los hemos dividido en tres grupos según criterios sociales, económicos y geográficos: el primer grupo lo forman los grandes comerciantes, entendiéndolo por tales en esta época, a aquellos comerciantes matriculados en la Junta de Comercio<sup>9</sup> o de categoría similar, es decir, aquellos hombres conocidos por sus actividades comerciales de altos vuelos, todos ellos barceloneses o residentes en Barcelona en el momento de su participación en la financiación de los barcos estudiados. El segundo grupo, los comerciantes no barceloneses o no residentes en Barcelona, interesados en financiar empresas en Cataluña por las relaciones económicas que mantienen con esta región y de las cuales dependen sus negocios. Finalmente forman un tercer grupo los comerciantes que apareciendo en los documentos como tales, no constan como miembros del Cuerpo de Comercio y sus nombres no suenan en el mundo del gran comercio.

La participación de los comerciantes es la siguiente:

---

<i>Comerciantes</i>	<i>participación en barcos de tonelaje:</i>			
	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	<i>Total</i>
grandes com. barcelon.	51	66	4	121
comerciante no-barcel.	36	135	45	216
otros comerciantes	42	95	27	164
	127	296	76	501

---

De entre ellos, 19 pueden incluirse en la categoría de grandes comerciantes. Participan sobre todo en la financiación de la construcción de barcos de gran tonelaje. En efecto, los barcos de mayor tonelaje son los que necesitan mayores capitales por la cuantía de su precio y por

tanto son aquellos en los que los grandes comerciantes tienen mayor participación. El grado de concentración de capitales también es considerable. Seis comerciantes (Domingo Verdaguer, Domingo Gispert, Joan Pau Gispert, Francesc Oller, Bernat Gloria y Francesc Puget) participan cada uno en 3 empresas; y dos (Francesc de Clota y de Teixidor y Josep Puiguriquer y Clarina) en 7 también cada uno. Todos son figuras importantes del gran comercio. Francesc de Clota (el «de» indica categoría de noble) es conocido por su participación en diversos préstamos marítimos y también como fabricante de indianas, con una red de corresponsales en diversas capitales españolas entre ella, Cádiz y Sevilla; además, organizó junto a Jaume Campins la segunda gran expedición catalana a América: la travesía del pinque San Francisco de Paula, barco cuya construcción habían financiado entre los dos. Bernat Gloria, ciudadano honrado por sus méritos en pro del desarrollo económico, intervino en los años cuarenta en los seguros marítimos y en los préstamos a la gruesa sobre barcos destinados a la Carrera de Indias. Josep Puiguriquer extiende sus relaciones mercantiles más allá del Mediterráneo, hasta tierras de Oriente y también hasta América, creando una compleja red comercial que tiene a Cataluña como plaza intermediaria, y es conocido por su participación en arriendos y monopolios <sup>10</sup>.

La participación de los grandes comerciantes en los barcos de mediano tonelaje está también bastante concentrada: siete comerciantes participan en 43 empresas. Esta vez Puiguriquer participa en la financiación de 8 barcos; Francesc de Clota sólo en 5, sin duda interesado en barcos de mayor tonelaje; Domingo Gispert participa en 7; Antonio Francisco de Milans también en 7; Francesc Oller en 5; Domingo Verdaguer en 5 (participando en uno desde Génova); Joan Sanmartí en 6, (participando en uno desde Madrid).

En cambio, en los barcos de menos de 800 q. los grandes comerciantes apenas participan. Ello confirma el interés que tienen en invertir capital en empresas de mayor rentabilidad y de mayor utilidad para el tipo de negocios que realizan habitualmente, como son la exportación e importación de productos dentro de un ámbito geográfico mayor de aquel en que pueden moverse barcos de este tipo de tonelaje.

La participación de los comerciantes no barceloneses es también importante, sobre todo en los barcos de mediano y pequeño tonelaje, cubriendo gran parte de la geografía catalana y evidenciando las relaciones financieras del Principado con otras ciudades de gran dinamismo económico.

<i>ciudades</i>	<i>participaciones en barcos de tonelaje</i>			<i>Total</i>
	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	
Mataró	15	20	1	36
Cádiz	10	10		20
Génova	4	8	3	15
Canet	3	3		6
Reus	2	45	11	58
Esparraguera	1	1		2
Arenys	1	17	3	21
Calcella		8	7	15
Tortosa		5	1	6
Vendrell		3		3
Lloret		3	2	5
Sitges		5	3	8
Cartagena		2		2
Cadaqués		1		1
Perpignan		1		1
Sant Feliu		1		1
Cambrils		1		1
Tossa		1	5	6
V. Cubelles			3	3
Marsella			1	1
Altafulla			1	1
Arbós			1	1
Creixell			1	1
Torredembarra			1	1
Denia			1	1
	<u>36</u>	<u>135</u>	<u>45</u>	<u>216</u>

En este cuadro puede comprobarse que la participación de los comerciantes no barceloneses no es muy relevante en la construcción de barcos de gran tonelaje. Por ello, las ciudades de procedencia de los comerciantes que aparecen resultan ser en general las de mayor importancia económica porque en una empresa donde se exigen capitales más elevados, sólo las ciudades muy relacionadas con el gran comercio pueden aparecer.

Es de Mataró de donde proceden la mayoría de los capitales que financian los barcos de mayor tonelaje, con participaciones en 15 empresas; pero hay una presencia más significativa aún, la de Cádiz, que interesa en 10 empresas. Cádiz sin duda, apoyaría la financiación de unos barcos que permitirían activar el comercio con América. Pero la iniciativa no es totalmente gaditana: casi todos los nombres de los comerciantes procedentes de esta ciudad, entre ellos Jaume Campins, Plandolit, Almerà, Marsal Sans, Francisco Simon y Pou y Tomás Prats, son catalanes. Jaume Campins que funda en Cataluña en 1746 una fábrica de tejidos de algodón, es uno de los hombres de negocios de mediados de siglo más emprendedores y uno de los artífices de la expansión del tráfico colonial catalán. Instalado en Cádiz, organiza junto con Francesc de Clota la expedición catalana a América mencionada anteriormente. Tomás Prats es corresponsal en Cádiz de la Casa Alegre, dedicada a todo tipo de negocios: arriendos, importación y exportación de productos etc., y allí tiene la responsabilidad comercial de todo el tráfico con América <sup>11</sup>. Todo ello indica que las actividades económicas de Cataluña y un provechoso comercio con América habían permitido establecer allí a varios mercaderes catalanes o bien a sus corresponsales para dirigir mejor las operaciones comerciales.

Por la misma razón debe entenderse la presencia de la participación genovesa, ya que Juan Mors y Gispert, Pedro P. Selesia, Francesc Galí y Joan Galup (que participan desde esta ciudad en la financiación de cuatro barcos de gran tonelaje) son conocidos representantes del comercio catalán, este último miembro de una familia de comerciantes establecidos en Cádiz, Barcelona y Génova.

En los barcos de mediano tonelaje la participación no barcelonesa es también muy abundante y dispersa geográficamente, manifestándose por parte de los comerciantes de Reus una mayor participación: el 33 por ciento con un total de 45 empresas; y también una mayor concentración. En efecto, siete de sus comerciantes intervienen en la financiación de 37 barcos, lo que indica un grado de potencial financiero bastante elevado en esta ciudad. El comercio de Reus, gran centro exportador de vinos, aguardientes y frutos secos estaba interesado sin duda en un tipo de empresa que además de proporcionarle pingües beneficios daría salida a sus productos y ello explica su presencia tan notoria. La floreciente ciudad comercial de Mataró también está presente por las mismas razones, sobre todo para dar salida a sus productos manufacturados. Arenys cuya participación y grado de concentración es importante, ya

que tres comerciantes interesan en trece empresas su capital, ofrece un caso frecuente en la época: Jaume Vila, llamado comerciante, consta en otras actas de patronía como estibador participando en numerosas empresas de armamento. Pierre Vilar también habla de un Jaume Vila «menestral d'Arenys, que forneix els arbres i talla veles per al vaixell»<sup>12</sup>. Puede tratarse del mismo o ser padre e hijo, pero en todo caso, confirma el significado del comercio y en concreto la construcción naval como medio de promoción económica y social.

En la financiación de la construcción de barcos de pequeño tonelaje la participación no-barcelonesa es también muy elevada y dispersa geográficamente: 16 villas intervienen en la financiación de 45 barcos, destacando Reus también en este tipo de naves.

La participación de comerciantes de segunda categoría o poco conocidos es también importante en todo tipo de naves lo que confirma el carácter elemental y disperso de la financiación.

Sin embargo, junto a la dispersión de las aportaciones de los comerciantes para la financiación de la construcción naval, debemos insistir en que aparece una fuerte concentración: un tres por ciento de los comerciantes controla el 21 por ciento de las participaciones, destacándose los siguientes:

---

<i>comerciantes</i>	<i>participación en número de empresas:</i>
Josep Puiguriguer	15
Francesc de Clota	12
Antonio F. de Milans	10
Domingo Gispert	9
Francesc Oller	9
Domingo Verdaguer	8
Joan Sanmartí	7
El grupo de Reus:	
Pablo Miró	8
Francisco Freixas	7
Salvador March	7
Mariano Nicolau	6
Ramón Munter	6

---

La participación de los gremios mercantiles es también notoria. Entendemos por gremios mercantiles, no los grandes relacionados directa-

mente con una actividad mercantil, sino aquellos que gozaban de una posición adinerada debido a la naturaleza de su actividad y que participaban en negocios que les proporcionaban una cierta rentabilidad económica, especialmente de tipo comercial. Son en definitiva «gremios ricos»: los plateros, que debido al elevado precio de su producción contaban entre sus clientes a la nobleza y a la Iglesia por lo que constituían uno de los gremios más poderosos<sup>13</sup>; los tejedores de velos de seda, que como fabricantes de tejidos suntuarios tenían también grandes capitales<sup>14</sup>; los galoneros, que contaban entre sus clientes a la nobleza<sup>15</sup>; los armeros cuyas actividades además de la de fabricación de armas incluía la de cañoneros, encajadores, cerrajeros y caldereros y que jugaban un papel importante en la construcción de barcos<sup>16</sup>; los corredores de cambio, estrechamente ligados con las actividades del gran comercio debido a la naturaleza de su profesión: redactaban contratos de compra y venta, intervenían en la importación de granos y de productos coloniales, negociando las transacciones entre las diversas compañías comerciales o bien entre éstas y el ayuntamiento<sup>17</sup>; los drogueros que se dedicaban a la venta de productos coloniales como cacao, azúcar, pimienta, canela, etc.

Su participación en la financiación de la construcción de los barcos estudiados es importante:

<i>gremios mercantiles</i>	<i>participaciones en barcos de tonelaje</i>			
	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	<i>Total</i>
corredores de bolsa	11	10	2	23
galoneros	9	7	2	13
armeros	5	19	2	26
drogueros	2	8	5	15
tejedores de velos	2	7		9
plateros	2	4	5	11
	31	55	16	102

La mayor participación de los corredores de bolsa y de los galoneros en la construcción de barcos de mayor tonelaje es debido a la presencia de Joan Pasqual, uno de los principales maestros del gremio de los galoneros, que participa en 6 barcos; y de Pere Vendrell, corredor de cambio, que participa en la construcción de 5 barcos, cubriendo entre los

dos el 64 por ciento de la participación de los gremios mercantiles en la financiación de este tipo de naves.

La concentración de capital en la financiación de barcos de mediano tonelaje en manos de los agremiados mercantiles es también considerable. En efecto, seis de ellos poseen el 60 por ciento de las participaciones: Joan Pasqual, galonero, mencionado anteriormente, posee la totalidad de las participaciones suscritas por su gremio, 7 empresas en total; Joan Serrahima, armero, también participa en 7 empresas; Pere Molas, del mismo gremio, en 5; Joan Pujol y Sió, droguero, en 5; Domingo Fábregas, tejedor de velos de seda, en 5 también; y Pere Vendrell, corredor de cambios, en 4.

En cambio, en los barcos de pequeño tonelaje, el índice de concentración es casi nulo y por otra parte, es observable el escaso interés que tenían los «gremios ricos» en la financiación de este tipo de barcos por considerarlos poco rentables económicamente y de ninguna utilidad para el comercio colonial.

Resumiendo, estos son los agremiados que participan mayoritariamente en la financiación de los barcos estudiados y que constituyen casi el 6 por ciento de los participantes, financiando el 51 por ciento de las empresas. Su participación indica la voluntad de ascenso económico y social en una época de grandes realizaciones económicas.

---

<i>agremiados</i>	<i>empresas financiadas</i>
Joan Pasqual, galonero	15
Joan Serrahima, armero	11
Pere Vendrell, corredor de cambios	9
Pere Molas, armero	6
Domingo Fábregas, tejedor de velos	6
Joan Pujol y Sió, droguero	5

---

La participación de los gremios artesanales en la financiación de la construcción de los barcos estudiados es importante: constituye el 22 por ciento de la participación total.

Hemos convenido en llamar gremios artesanales a aquellos que por la naturaleza de sus actividades, tan dispersas y de diferente significado, difícilmente pueden formar un grupo homogéneo.

Es difícil, además, poder establecer una clasificación que comprenda grupos de actividades afines. Algunos gremios merecen especial interés

por su dinamismo o por sus relaciones con el gran comercio y la industria naval en particular; otros, florecientes en otros siglos, inician en el XVIII su decadencia. Son en su mayoría «gremios pobres» pero que al amparo de la coyuntura comercial favorable del siglo invierten en empresas, si bien dentro de un ámbito de actividades muy reducido y medios muy escasos. Son los carpinteros, herreros, caldereros y cerrajeros, relacionados con la industria naval, participando a menudo en su construcción y financiación; los cuberos y toneleros, interesados en facilitar la exportación de vinos y aguardientes y por tanto la construcción naval; los revendedores y los taberneros que solían simultanear sus actividades con otras profesiones<sup>18</sup>; los chocolateros, que empleaban el cacao que procedía de Venezuela y por ello dependían del gran comercio; los sastres, dedicados algunos a la venta de sombreros y galones<sup>19</sup>.

<i>agremiados</i>	<i>participaciones en barcos de tonelaje:</i>			
	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	<i>Total</i>
herreros	9	13	2	24
carpinteros	7	22	3	32
sastres	7	19	2	28
tejedores de lino	6	8	2	16
pelaires	2	1	1	4
cerrajeros	2		2	4
colchoneros	2	7	1	10
taberneros	1	3	6	10
labradores	1	22	4	27
panaderos	1	4	1	6
retorcedores de seda	1	1		2
«flassaders»	1			1
terciopeleros	1	1		2
toneleros		14	6	20
revendedores		14	8	22
cuchilleros		5		5
hortelanos		3		3
tejedores de velos		3		3
caldereros		3		3
veleros de sebo		3	1	4
tintoreros		2		2
cerrajeros		1		1

maestros de obras	1		1
alfareros	3	1	4
cintureros	3		3
albañiles	2		2
curtidores	2		2
vidrieros	1		1
carniceros	1		1
muleros	1		1
pasteleros	1		1
guanteros	1		1
aserradores	1	1	2
mesoneros	1		1
relojeros	1		1
chocolateros	1		1
	41	169	251

En este cuadro debe destacarse la presencia de carpinteros y herreros, gremios muy ligados a la construcción naval, y la de caldereros y cerrajeros. Es importante también la participación de los sastres, no relacionada directamente con la naturaleza de sus actividades. La participación de labradores, aunque sólo en la financiación de la construcción de barcos de mediano y pequeño tonelaje y la de los hortelanos traduce el dinamismo económico del campo catalán.

En definitiva, la participación de los gremios artesanales en la financiación de la construcción naval no sólo contribuye a definir el carácter disperso de la procedencia de los capitales, sino a indicar la estrecha relación entre construcción naval, producción y comercialización de la producción, aunque también ofrece un cierto grado de concentración de capital, si bien aquí no es tan elevado como en los gremios mercantiles: el tres por ciento de los partícipes interesan capital en un 22 por ciento de las empresas de la manera siguiente:

<i>agremiados</i>	<i>empresas financiadas</i>
Pedro Juan Closas, herrero	10
José Llunell, carpintero	10
Pedro Robert, colchonero	10
P. Font y Bach, revendedor	7
Francisco Reculons, tonelero	7
Miguel Matas, tonelero	5

La participación más reducida es la de las clases profesionales o privilegiadas. Difíciles de encuadrar en un grupo homogéneo, designaremos con el nombre de profesiones liberales y otras a aquellas personas que no se dedican habitualmente a los negocios, viven de lo que les proporciona su profesión o la posesión de unas rentas debido a su posición social. Su presencia en la financiación de este tipo de empresa se debe a que son invitados a participar por comerciantes o capitalistas para gozar así de su favor en el momento preciso en el caso de que estén relacionados con altos puestos de la administración. Sin embargo, su participación tiene siempre carácter ocasional, lo cual queda reflejado con los siguientes datos:

<i>Prof. liber. y otras.</i>	<i>participaciones en barcos de tonelaje</i>			
	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	<i>Total</i>
nobleza	3	7		10
prof. liberales	13	15	9	37
burocracia	2	15	4	21
clero	1	7		8
	21	44	13	76

El índice de concentración no es tampoco muy elevado. Destaca solamente la participación de los miembros de profesiones liberales, entre los cuales hay que señalar al boticario Jaime Morer, que participa en 3 empresas, referidas a barcos de gran tonelaje; al cirujano Magín Gironella, asimismo en 3 y en barcos de gran tonelaje; al también cirujano Mateu Hereu y Vilalta, en 3, pero en barcos de pequeño tonelaje. Los componentes de la nobleza, aunque no como tales sino por sus relaciones con la administración, participan de manera más esporádica. Destaca sólo la participación de la marquesa de Robert y Verboom en cuatro empresas. Como funcionarios debe citarse a la familia Llanos, que participa 6 veces, una por medio de Inés Llanos, esposa de Jaime Llanos, Guarda del Almacén Provincial de la Artillería de Cataluña y sus hijas María Nicolasa y Manuela.

Muy numerosa es la participación de los gremios de mar: aquellos que por su actividad se hallan asociados a la navegación y demás industrias de la mar. Grupo muy heterogéneo que comprende a los que cons-

tituyen la tripulación de un barco: los marineros, quienes participaban en las posibles ganancias de la barca como empresa al ser pagados «a la part» y realizaban habitualmente pequeños negocios marítimos; comprende también a los que lo dirigen: los patrones, con un sueldo real dos veces superior al del marinero<sup>20</sup> y en general siempre propietarios de partes del barco que patroneaban. Aparecen a menudo financiando otras empresas navales con el nombre de «marineros». También constituyen gremios de mar los que participan activamente en la construcción de un barco o proporcionan sus accesorios básicos: los calafates y carpinteros de ribera, propiamente los constructores; los sogueros, estereros o esparteros, quienes proporcionaban el cordaje; los cortadores de velas, y finalmente los estibadores, quienes se ocupaban de la carga de las naves.

<i>agremiados</i>	<i>participaciones en barcos de tonelaje:</i>			<i>Total</i>
	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	
patrones	20	43	23	86
marineros	8	32	20	60
sogueros	3	31	6	40
estereros	3	12	1	16
calafates	2	6	1	9
estibadores	1	7		8
cortadores de velas		3		3
pescadores		1	1	2
	37	135	52	224

En el cuadro observamos un claro predominio de los patrones: sobre 22 barcos de gran tonelaje, 20 patrones son dueños de partes de sus respectivos barcos; y sobre 49 barcos de mediano tonelaje, participan en su financiación 43 patrones. Ello indica su posición privilegiada dentro de las gentes de mar. También es importante la participación de los marineros aunque hay que tener en cuenta que gran parte de estos «marineros» pueden ser patrones de otros barcos.

Destaca por otra parte la participación de los sogueros apareciendo más dispersa la participación de otros gremios.

Finalmente señalemos el grado de concentración que existe en ma-

nos de una serie de agremiados, en absoluto desdeñable. Efectivamente, cuatro de ellos, casi el 2 por ciento de los partícipes son propietarios del 16 por ciento del total de participaciones:

<i>agremiados</i>	<i>participaciones</i>
Bartolomé Soler, soguero	14
Pablo Espalter, esterero	13
Manuel Antunes, carpintero de ribera	5
Jaume Vila, estibador	5

Se trata de hombres que después aparecerán como negociantes o comerciantes, tal es el caso de Jaume Vila, de Arenys, que aparece en la muestra estudiada como comerciante en la financiación de algunos barcos, si bien pudiera tratarse del padre o del hijo <sup>21</sup>; y el de Manuel Antunes, importante accionista además de constructor, propietario de gran parte del terreno, pantanoso en esta época, que va de Montjuic al puerto, que sus hijos drenarán y explotarán iniciando una dinastía de hombres de negocios muy importante <sup>22</sup>.

Una vez más se confirma la rentabilidad de una empresa básica para el comercio en una coyuntura económica favorable. De las posibilidades que ofrece se aprovechan, si bien en menor medida que otros sectores sociales, las gentes marineras.

Es interesante resaltar finalmente la procedencia de los patrones:

<i>procedencia</i>	<i>participaciones de barcos de tonelaje:</i>			<i>Total</i>
	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	
Barcelona	7	4	4	15
Arenys	5	11	1	17
Canet	4	11		15
Mataró	3	1		4
Palma	1			1
Sitges		5	2	7
V. Cubelles		2	3	5
Tortosa		2	1	3
Blanes		2	1	3
Calcella		2	1	3

S. M <sup>a</sup> de Geltrú	1			1
Tossa	1	3		4
V. de Palafoxs	1			1
Tarragona		5		5
Lloret		1		1
Torredembarra		1		1
	20	43	23	86

Debe destacarse el predominio de los de Arenys (revalorizado por el hecho de haber utilizado solamente los archivos notariales de Barcelona) y también de los de Canet, lo que confirma la importancia de la Costa de Levante en este tipo de actividades.

### *Análisis geográfico*

El análisis de la procedencia geográfica de los capitales ayuda a determinar los factores que promovieron el desarrollo comercial de Cataluña y el papel que en él jugaron las distintas comarcas y ciudades. Los capitales procedentes de determinadas regiones catalanas dan cuenta del papel animador que éstas tuvieron en este tipo de empresa y de la estrecha relación entre industria naval y desarrollo económico. En efecto, disponer de una flota mercante era una necesidad para aquellos centros de gran actividad comercial que necesitaban contar con un medio de transporte que diera salida a sus productos y que por ello participarían en su creación.

La procedencia geográfica de los propietarios de las naves no consta en la mayor parte de la documentación estudiada pero es interesante señalar las poblaciones que aparecen como muestra del interés que podía suscitar en ciertas regiones catalanas o no catalanas la financiación de una empresa de este tipo.

Se trata en Cataluña de los siguientes pueblos y ciudades:

Altafulla	Blanes
Arbós	Cadaqués
Arenys de Mar	Calella
Arenys de Munt	Caldetes
Bell.lloc	Cambrils

Canet  
Centelles  
Cervera  
Creixell  
Esparraguera  
Fornells  
Igualada  
La Gornal  
La Selva  
Lloret  
Mataró  
Reus  
Ribas  
S. Feliu de Guíxols

S. Genís de Vilassar  
S. Marsal  
Santa M<sup>a</sup> de la Geltrú  
Sitges  
Solius  
Tarragona  
Torredembarra  
Tortosa  
Tossa  
Vendrell  
Vilafranca del Penedès  
Vilanova de Cubelles  
Viñanova de Palafolls (Malgrat)  
Barcelona

Cubren gran parte de la geografía del Principado con un claro predominio de los pueblos de la costa, lo cual confirma el papel animador que éstos tuvieron en el desarrollo económico del país.

Efectivamente, puede observarse que la participación en los negocios no es privativa de la capital económica del Principado, Barcelona, y que incluso regiones del interior catalán participan en empresas de gran interés comercial. Reus era un gran centro exportador de vinos y aguardientes y exportaba también almendras y avellanas, productos muy apreciados para el comercio americano; Viñanova de Cubelles, hoy Vilanova i la Geltrú, unida a Santa María de la Geltrú, jugaba un papel importante en el comercio de vinos y aguardientes procedentes del Camp de Tarragona y en la construcción de pipas y barriles, y Sitges se dedicaba más exclusivamente al comercio del vino y especialmente de la malvasía. La costa de Levante también se dedicaba a la exportación de vino e industrias derivadas como el aguardiente y la construcción de botas para su transporte. Mataró constituía uno de los centros más dinámicos. Pero las actividades del Principado no se reducían solamente al comercio del vino, sino que la manufactura también ocupaba un lugar relevante en la exportación: importantes centros manufactureros eran, además de Barcelona, Mataró, Tortosa y Olot entre otros<sup>23</sup>. Pero la aportación de capitales de la costa se debe también a una gran actividad constructora, favorecida especialmente en la de Levante por la existencia de extensas zonas de bosque que forman parte de la sierra litoral, y a la existencia de innumerables puertos naturales.

Es interesante resaltar por otra parte la presencia de capital no catalán en la construcción de las naves. Las poblaciones que aparecen son las siguientes:

Cádiz  
Cartagena  
Denia  
Génova  
Marsella  
Perpignan  
Palma  
Saniúcar de Barrameda

Su presencia se debería al interés en financiar la construcción de unos barcos que favorecían sus relaciones comerciales con el Principado o, en el caso de Cádiz, que irían luego a América. La presencia de ciudades importantes como Génova y Marsella manifiesta la red de relaciones comerciales entre la costa catalana y las ciudades de comercio más activo de todo el Mediterráneo.

#### *Estructura de la empresa.*

Se trata de una estructura arcaica y artesana: no existe ninguna empresa dedicada exclusivamente al armamento ni aparece la figura del armador. La construcción naval existe por la voluntad de unos armadores espontáneos que se reúnen para la financiación de la construcción de un solo barco y se separan una vez realizada esta operación para continuar sus actividades habituales e intentar la financiación y construcción de un nuevo barco.

Efectivamente, son necesarios 1.155 partícipes para la financiación de 101 barcos; 18 barcos de estos 101 tienen más de 16 partícipes y en una ocasión la financiación corre a cargo de 23.

El sistema de «companyia», tan desarrollado en Cataluña para suplir la total ausencia de establecimientos bancarios, favorece esta dispersión de capital. Por ella un comerciante podía interesar su capital en varias empresas y contar con un equilibrio en sus inversiones que compensara sus posibles riesgos, pero también permitía interesar capital y realizar beneficios a marineros, menestrales etc., a base de pequeñas

aportaciones. En efecto, un análisis de la procedencia social de los capitales ha permitido observar una gama de participación social bastante amplia donde, si bien predominan los comerciantes, encontramos que la presencia de otros sectores sociales no era en absoluto desdeñable.

En cuanto a la tipología de los barcos, cabe señalar la dificultad que ofrece la denominación «barca» por tratarse de un nombre genérico no atribuible a ningún tipo específico de embarcación<sup>24</sup>, si bien P. Vilar considera que sería atribuible a barcos de mediano tonelaje. También el nombre de saetía correspondía en Cataluña a un nombre genérico de embarcación, aunque quizás sólo para el decenio 1770-1779, así como el de polacra a partir de 1785<sup>25</sup>.

Dada esta confusión terminológica de los distintos tipos de barcos atenderemos sobre todo a la distinción de los diferentes tonelajes de los barcos. Por otra parte, no consta, por falta de información en la documentación utilizada, la tipología de dos barcos.

Los tipos de barcos atendiendo a su denominación y tonelaje son los siguientes:

tipos de barcos	tonelaje de los barcos:			Total
	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	
jabeque	1			1
polacra	1			1
saetía	4	3		7
pinque	10	17	2	27
barca	6	20		26
londro		8	2	10
canario			7	7
tartana			12	12
barquet			4	4
laúd			2	2
	22	48	29	99

En este sentido, podemos observar un claro dominio de los barcos de mediano tonelaje, constituyendo casi la mitad, sobre todo del «pinco», considerado por J. M. Delgado como un barco de cierta seguridad para la navegación de mar abierto, es decir, dentro del tipo de barcos

considerados como flota de «comercio», y de la «barca» que, aunque puede referirse a una «tartana» o a un «llondro», serviría para designar a un barco de mediano tonelaje, según hemos indicado antes, y que podría tomar después el nombre de saetía o polacra.

Por otra parte, casi el 25 por ciento de la muestra estudiada sobrepasa la capacidad de 3.000 q., si bien no encontramos ningún barco de capacidad superior a los 6.000 q. En este sentido hay que resaltar que no aparece ni la fragata, ni el bergatín o bergantín-goleta, ni el paquebote, barcos de gran capacidad usados en la época frecuentemente por Francia, Gran Bretaña y Holanda<sup>26</sup>. Los barcos de pequeño tonelaje constituyen casi un tercio de la muestra, sobre todo tartanas y canarios, barcos claramente de cabotaje, que raramente se arriesgaban a realizar grandes travesías por el Mediterráneo y menos por el Atlántico, aunque podían desempeñar un papel importante en la vía indirecta del gran comercio. Por ello podemos concluir que, dentro de un marco reducido de posibilidades, dadas las modestas dimensiones de las naves, Cataluña tenía la infraestructura básica para realizar empresas de gran envergadura.

En cuanto al precio de las embarcaciones, nos es desconocido en gran número de casos. Sin embargo podemos establecer una relación de los precios de los barcos que tenemos y deducir algunas consideraciones sobre el caso.

#### A. Barcos de más de 3.000 Q.

Año	Quintales	Precio en l. catalanas	Lugar const.	Tipo
1746	3.500	6.000 l.	Barcelona	Pinque
1746	3.500	5.809 l. 11 s. 10 d.	Canet	Barca
1747	4.500	8.462 l. 18 s.	Canet	Barca
1748	5.500	9.786 l.	Arenys	Pinque
1748	3.500	3.834 l. 6 s. 8 d.	Arenys	Pinque
1754	6.000	11.700 l. 18 s. 8 d.	Palma	Jabeque

#### B. Barcos de 801 a 3.000 Q.

Año	Quintales	Precio en l. catalanas	Lugar const.	Tipo
1745	3.000	4.400 l.	Arenys	Barca
1745	3.000	5.368 l. 17 s. 8 d.	Arenys	Barca
1745	2.600	4.909 l.	Canet	Barca

1746	2.700	3.797 l. 2 s 7 d.	Arenys	Barca
1746	3.000	5.000 l.	Canet	Barca
1747	2.800	5.389 l. 6 s.	Arenys	Barca
1747	3.000	4.827 l. 6 s.	Arenys	Pinque
1747	2.400	2.400 l.	Arenys	Pinque
1747	1.500	3.850 l.	Mataró	Barca
1748	1.800	3.808 l.	Arenys	Londro
1748	2.000	4800 i. 11 d.	Arenys	Barca
1748	2.000	3.920 l.	Arenys	Barca
1749	2.000	1.809 l.	Arenys	Barca
1749	2.800	4.459 l. 18 s. 3 d.	Calella	Pinque
1751	1.000	1.247 l. 14 s. 8 d.	Arenys	Londro
1757	2.000	3.050 l. 7 s. 11 d.	Calella	Pinque
1757	2.000	4.243 l. 11 s. 2 d.	Calella	Pinque
1757	2.300	4.810 l. 6 s. 2 d.	Barcelona	Saetía
1758	3.000	6.464 l. 18 s. 9 d.	Arenys	Saetía
1758	2.500	4.900 l.	Canet	Saetía
1758	1.300	3.200 l.	Blanes	Pinque

### C. Barcos de menos de 800 Q.

Año	Quintales	Precio en l. catalanas	Lugar const.	Tipo
1746	800	2.245 l. 12 s. 5 d.	Arenys	Londro
1747	600	1.766	Tarragona	Tartana
1747	650	1.860 l. 8 s. 10 d.	Barcelona	Pinque
1757	700	1.948 l. 12 5 d.	Barcelona	Canario

La primera conclusión que podemos sacar según estos datos es la irregularidad de los precios tanto en el tiempo como en el espacio. En el tiempo, porque los precios dependen de la coyuntura, según sean construidos los barcos en épocas de crisis o en épocas de grandes beneficios, y además porque los precios suben de un año para otro; y en el espacio, porque las playas de la costa construyen más barato que las atarazanas de Barcelona para evitar su competencia<sup>27</sup>.

Un factor que hace más impreciso determinar la regularidad de los precios es el aprovechamiento de material usado para la construcción de un barco y también la calidad y cantidad de las provisiones de armamento para su defensa, porque en la muestra, barcos de las mismas

dimensiones e incluso contruïdos en la misma playa y en la misma época, difieren considerablemente de precio.

En cuanto a la actividad constructora de las playas catalanas contamos también con muy poca documentación (sólo tenemos información sobre 69 embarcaciones), pero también podemos sacar conclusiones interesantes a partir de los siguientes datos:

<i>lugar de construcción</i>	<i>barcos de tonelaje:</i>			
	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	<i>Total</i>
Arenys de Mar	5	16	2	23
Barcelona	6	3	4	13
Canet de Mar	2	5		7
Calella		2	5	7
Mataró	2	2	2	6
Marsella	1	4		5
Tarragona			2	2
Sitges		2		2
Blanes		1		1
Génova		1		1
Tortosa		1		1
Palma	1			1
	17	37	15	69

Destaca en primer lugar, por su gran actividad constructora, Arenys de Mar. Arenys de Mar fué, según J. Llovet, la población que formó más patrones para la carrera de las Indias, lo cual favorecería este tipo de actividad; según J. M. Pons Guri, gran parte de la población se dedicaba a actividades estrechamente relacionadas con el mar<sup>28</sup>. Pero en general existe un predominio junto con Barcelona de todas las ciudades de la costa de Levante. Hay que tener en cuenta las condiciones naturales que favorecían esta actividad constructora, como la extensión de los bosques de la cordillera marítima y la existencia de puertos naturales mucho más propicios para la construcción de barcos que los de la costa de Poniente. En efecto, puede observarse que en las playas de Levante, sin contar Barcelona, se construyen casi un 64 % de los barcos

que aparecen en el cuadro anterior. Por otra parte, la importancia de la construcción naval en Marsella y Génova queda reflejada por la participación financiera catalana en la construcción de barcos en estas localidades mediterráneas e indica también las estrechas relaciones económicas que mantenían con el Principado.

## CONCLUSIONES

El análisis realizado nos permite sistematizar una serie de características propias de la financiación de la industria naval durante los años 1745 a 1760, válidas también para definir el desarrollo económico en Cataluña en esta época.

En primer lugar hemos podido constatar el peso específico de los grandes comerciantes en la financiación de esta industria. En efecto, la participación de una serie de grandes comerciantes catalanes que residen en Barcelona, Reus o en otras ciudades estrechamente relacionadas con las actividades económicas de Cataluña, es abundante según hemos podido comprobar. Su presencia vendría dada por la necesidad de invertir y sacar rendimiento a unos beneficios obtenidos en otras empresas comerciales y también para favorecer el desarrollo de una empresa básica que permitiera transportar su producción. Se trata de Josep Puiguriguer, Francesc de Clota, Antonio F. de Millans y otros. Pero participar con fuerza en este negocio no es en absoluto privativo de los comerciantes. Junto a ellos, los agremiados mercantiles, los agremiados artesanales relacionados con los intercambios, que intentaban enriquecerse por la vía de la inversión en un negocio productivo, también aparecen interesados en esta empresa. Nos referimos a Joan Pasqual, galonero; Joan Serrahima, armero; Pere Vendrell, corredor de cambio, Bartolomé Soler, soguero y Pablo Espalter, esterero, entre otros.

Por otra parte, existe una gran dispersión debido a las innumerables participaciones modestas tanto de comerciantes, como de los diferentes agremiados y sobre todo de gentes de mar. En efecto, hemos podido observar que a pesar de que el papel que juegan algunos comerciantes y agremiados es importante en la financiación de la construcción naval, no dominan ni concentran en sus manos todo este sector.

Si el análisis de una actividad económica concreta, la financiación de la construcción naval, en un período determinado permite sacar conclusiones de alcance más general, el hecho de que en la mayoría de los casos la financiación de los barcos corra a cargo de 16 partícipes y que

los comerciantes y agremiados que juegan con más fuerza controlen el 17 por ciento de las participaciones totales, permite deducir que en definitiva en Cataluña el desarrollo económico en esta época se produce tanto a través de pequeñas participaciones como a partir de la acción decidida de un determinado sector social.

En segundo lugar, el estudio de la financiación de este tipo de actividad permite deducir la importancia de otros centros geográficos en el desarrollo económico, además de Barcelona. Todo el litoral participa impulsado seguramente por una necesidad perentoria de proporcionarse un medio de transporte que diese salida a la producción manufacturera o agrícola. También están presentes por la misma razón ciudades del interior como Olot y sobre todo Reus, que juega un papel fundamental en la financiación, interesada en dar salida a su producción agraria (vino, aguardientes y frutos secos). En efecto, la participación de casi todas las ciudades de la costa, sobre todo de Levante, y parte del interior, traduce un interés en proporcionarse una salida a la producción, en la creación de una infraestructura que asegure el comercio exterior. Pero traduce también una gran actividad inversora, una necesidad de rentabilizar un capital conseguido en otro tipo de negocios, en definitiva, es reflejo de una gran actividad económica no centrada exclusivamente en la capital.

Cabe señalar finalmente el carácter tradicional de la empresa. En el marco de una coyuntura comercial de grandes vuelos, la marina mercante conserva su carácter tradicional. En vez de grandes empresas de armadores encontramos innumerables pequeñas empresas que se forman para la construcción de un solo barco a base de pequeñas o medianas aportaciones y siempre realizadas por hombres que participan en otros negocios o que intervienen en éste de manera ocasional. Carácter efímero y disperso de esta empresa que asegura sin embargo el floreciente comercio catalán de este siglo. No hemos encontrado, por otra parte, barcos de grandes dimensiones superiores a 6.000 quintales, y no aparece en la muestra el nombre de fragata, bergantín o goléta, aunque abundan los barcos de medianas dimensiones —pinques y «barcas»— con capacidad para realizar largos viajes en mar abierto. Por todo ello, la flota mercante catalana estaría capacitada para asegurar el tráfico comercial con América y por supuesto por todo el Mediterráneo, a pesar de su carácter arcaico. Señalemos por último la gran actividad constructora de las playas catalanas, sobre todo las de Levante, que llegan a competir en esta época con la de Barcelona: en efecto destaca de manera absoluta Arenys, que ofrecía en esta época precios menos elevados a los

constructores. Una vez más se confirma que el desarrollo del siglo XVIII es fruto de múltiples iniciativas procedentes de diversos centros geográficos de Cataluña, a pesar de la dirección de la actividad económica asumida por Barcelona.

MAGDALENA ANDREU VIDIELLA  
INB «Emperador Carlos», Barcelona

## NOTAS

- (1) Sobre la importancia del mercado americano para el desarrollo económico ofrece amplia bibliografía: MARTINEZ SHAW, C.: «Catalunya i el comerç americà 1504-1898» *L'Avenc* n.º 15 (abril 1979), p. 40.
- (2) VILAR, P.: *Catalunya dins l'Espanya Moderna*. vol. IV. *La formació del capital comercial*. Barcelona, 1964. pp. 219-424.
- (3) MARTINEZ SHAW, C.: «La procedencia de los capitales en la industria naviera catalana en el siglo XVIII: los barcos del comercio atlántico (1744-1752). *Anuario de Estudios Americanos* XXX, (1973), pp. 471-488.
- (4) DELGADO, J. M.: *La flota catalana del comercio libre (1778-1804): un caso de acumulación previa*. Barcelona, 1972 (tesis de licenciatura inédita).
- (5) Breve resumen de ANDREU, M.: *La financiación de la industria naval en Barcelona (1745-1760)*, Barcelona, 1972 (t. I. ii).
- (6) VILAR, P.: «La Barcelona del siglo XVIII» en *Crecimiento y Desarrollo*, Barcelona, 1964. p. 297.
- (7) MARTINEZ SHAW, C.: «Los orígenes de la industria algodonera catalana y el comercio colonial» en NADAL, J. y TORTELLA, G.: *Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España Contemporánea*. Barcelona, 1974, pp. 248-49.
- (8) MOLAS I RIBALTA, P.: *Comerç i estructura social a Catalunya i València als segles XVII i XVIII*, Barcelona, 1977, pp. 6-19.
- (9) JACOB CALVO, J.: *Un sector de la burguesía catalana del siglo XVIII: los comerciantes matriculados*. Barcelona, 1969, (t. I. i.)
- (10) MARTINEZ SHAW, C.: «Los orígenes», pp. 248-49.
- (11) *Ibid.*, pp. 256-266.
- (12) VILAR, P.: *Catalunya*. vol. IV. p. 239.
- (13) MOLAS I RIBALTA, P.: *Los gremios barceloneses del siglo XVIII*, Vol. III. Barcelona, 1970 (tesis doctoral), p. 8.
- (14) *Ibid.*, vol IV, p. 173.
- (15) RAHOLA, F.: *Comercio de Cataluña con América en el siglo XVIII*, Barcelona, 1931, p. 156.
- (16) MOLAS I RIBALTA, P.: *Los gremios*. vol. III. p. 62. p. 62.
- (17) *Ibid.*, vol. III, p. 137.
- (18) *Ibid.*, vol. III, p. 29.
- (19) *Ibid.*, vol. III, p. 44.
- (20) VILAR P.: *Catalunya*, vol. IV, p. 225.
- (21) MOLAS I RIBALTA, P.: *Los gremios*. Vol. III, p. 8.
- (22) VILAR, P.: *Catalunya*, vol. IV. p. 254.
- (23) RAHOLA, F.: *Comercio*, p. 157.
- (24) DELGADO, J. M.: *La flota*, pp. 224-25.
- (25) VILAR, P.: *Catalunya*. vol. IV, p. 271.
- (26) *Ibid.*, p. 94.
- (27) *Ibid.*, p. 295.
- (28) PONS GURI, J. M.: *Estudi dels pilots*, Arenys de Mar, 1960, p. 1.