

## **LA BURGUESIA BARCELONESA EN EL SIGLO XVIII: LA FAMILIA GLORIA**

per **ROBERTO FERNÁNDEZ**  
Junio de 1980

A pesar del aceptable estado de la historiografía catalana setecentista, sigue perdurando en ella una deficiencia no subsanada. Se trata de que las preocupaciones de los historiadores se han dirigido, justamente, hacia el campo de las estructuras económicas olvidando un tanto el estudio de los hombres que las conformaron. No es que la temática se encuentre huérfana de tratamiento, pues tanto P. Vilar, C. Martínez Shaw, R. Grau, M. López Guallar y J.M. Delgado, nos han proporcionado numerosas noticias en torno a la burguesía catalana del XVIII, sino que en ellos el estudio de dicha clase social es siempre subordinado a la explicación de la infraestructura económica. Quizá, por el contrario, sea P. Molas quien desde un punto de vista social ha trazado con mayor detenimiento los comportamientos sociales y las actitudes mentales de dicha clase. Sin embargo, pensamos que es necesario profundizar en el trabajo de este último autor así como completar los esfuerzos de los historiadores de la economía, mediante el análisis global de los comportamientos económicos y sociales de una célula de actuación concreta cual es una familia burguesa. A tal efecto, hemos pensado que una de las de mayor significación y relevancia representativa, por su trayectoria y su carácter emprendedor, fue la constituida por las tres generaciones de comerciantes de la familia Gloria (Bernardo Gloria Bosch, José Gloria Picó y Onofre Gloria Sampol).

El origen social de los Gloria cabe situarlo en el ámbito del mundo artesanal textil al estar la familia compuesta a finales del XVII y principios del XVIII, por tres maestros terciopeleros que hicieron de la

institución familiar, como más adelante harían sus descendientes mercantiles, un lugar de «apoyo mútuo» para la producción, el consumo y el reconocimiento social. La actuación gremial y el oficio de guarda-almacén municipal de los trigos privados de Bernardo Gloria Puig, posibilitaron una modesta acumulación dineraria susceptible de ser canalizada por uno de los componentes de la institución, Bernardo Gloria Bosch, hacia otro tipo de actividades económicas como eran las mercantiles, al menos desde 1720, permitiendo así al grupo familiar dar un salto cualitativo dentro de la división social del trabajo. La estructura orgánica que adoptó la familia Gloria fue doble. Por un lado, durante toda la primera mitad del siglo la familia mercantil adoptó un aire inequívocamente troncal y extenso al modo de las familias descritas por Le Play. Sin embargo, a partir de 1760, la separación del núcleo familiar de Onofre Gloria Sampol y la constitución por parte de éste de una institución de características plenamente nucleares y conyugales como la estudiada, hicieron que en los Gloria se diera al unísono en la segunda mitad de la centuria (como la estudiada por P. Laslett para Inglaterra), los dos tipos de estructuras familiares que parecen disputarse la hegemonía en el Antiguo régimen: la troncal y la nuclear. Este fenómeno nos hace pensar que este tipo de cuestiones merecen un tratamiento zonal y monográfico, tanto geográfico como socialmente.

La característica primordial de la actividad económica de la familia es la de su diversidad. Los Gloria tuvieron actuaciones de todo tipo dentro de la economía barcelonesa: comerciantes, industriales, arrendatarios, financieros y propietarios agrícolas. Sin embargo, no todas tuvieron ni la misma atención por parte de la familia ni un peso específico similar. Sin duda la actividad central durante la centuria fue *la mercantil*. Atendiendo a los ámbitos geográficos, a la naturaleza de los intercambios y al tipo de productos, la dedicación comercial de los Gloria siguió en términos generales las directrices del comercio catalán del setecientos en sus diversas etapas. El comercio con Italia continuó teniendo una importancia sustantiva, tratándose primordialmente de un comercio de comisión en la importación cerealística y de riesgo en las exportaciones manufactureras que en gran parte procedían de la propia producción textil de la casa. El comercio interior tuvo una importancia relativa aunque creciente y, sobre todo, sirvió como lugar de colocación de los paños y las indianas que en gran medida nacieron no sólo con las perspectivas del mercado americano sino con las de atender la demanda interior, incluida la del Estado. El mercado regional fue el más seguro

y constante, sin espectacularidad pero sin excesivos riesgos, comercio de comisión cuando se trataba de cereales importados de Italia y de riesgo cuando se exportaban productos de la región (aunque en algunas ocasiones también se efectuaba a comisión); en todo caso se trataba de un mercado que en momentos de crisis en áreas de demanda más espectacular y ganancias más especulativas, podía suponer una verdadera bolsa de oxígeno para la casa. El mercado colonial fue ciertamente parco en volumen pero rico en ganancias. Comercio en su mayoría a riesgo, supuso un catalizador de las exportaciones manufactureras y de las importaciones de productos básicos. No obstante, resultó un mercado quebradizo, demasiado peligroso (lo que a su vez permitía una mayor especulación y una tasa de beneficios más alta) y excesivamente intervenido hasta los decretos de libertad de comercio. Finalmente, el mercado europeo fue tanto en volumen de negocio como en ganancias absolutamente marginal.

La estructura organizativa de la casa en el ámbito comercial, adoptó la forma y los mecanismos ya conocidos gracias a los estudios de P. Vilar y C. Martínez Shaw. La compañía, los corresponsales, los viajeros, el escritorio de comercio y la «barca» (industria naval, «parts de diners», cambios marítimos y seguros), conformaron la posibilidad de actuación de los Gloria ante la favorable situación económica que presidió gran parte del XVIII catalán.

Otro importante bastión económico se encuentra en el mundo de la *producción textil*. En él destacan con incontestable primacía la industria de indianas y la lanera. En la primera, Gloria se reveló como uno de los pioneros y principales protagonistas a partir de 1738-39, al constituir junto a conocidos negociantes barceloneses (Milans, Gesceli y Esmadía) una de las primeras fábricas de este tipo, que dedicada fundamentalmente a tejer y pintar, sin incluir en su seno la hilatura, debió suponer un núcleo sustancial de beneficios, como lo muestran las sucesivas reinversiones efectuadas, que venían a paliar la relativa baja de ganancias que según P. Vilar habían experimentado las actividades comerciales. La misión de Bernardo Gloria en este proyecto parece haber sido primordial pues, amén de concentrarse en él las tareas de dirección y administración general de la empresa, su hermano Jerónimo, antiguo maestro textil, era el «fabricante» (técnico en tintes y colores), teniendo así la dirección de la empresa un carácter claramente concentrado en manos de la casa Gloria. En la segunda, se trató de una actuación distinta ya que la pañería que quedó constituida por las mis-

mas fechas, no se trató de un negocio montado por varios «capitalistas», sino por un empresario-capitalista como era Gloria y por un técnico en materias textiles como era Rafael Guardans que como único capital aportó su capacitación y su trabajo. De cualquier forma, la pañería que no estaba encuadrada dentro de la jurisdicción gremial se reveló como un foco permanente de beneficios, siendo la empresa textil que durante más años tuvo la casa entre sus principales negocios.

Sin embargo, los Gloria no descuidaron en absoluto otro tipo de inversiones de naturaleza más tradicional pero de réditos menos arriesgados. Nos referimos, naturalmente, a las *propiedades agrarias* y a los *inmuebles urbanos*. En cuanto a estos últimos, los Gloria llevaron a cabo fuertes inversiones en la compra de casas para posterior alquiler y en las edificaciones o remodelaciones de sus edificios industriales, o sus almacenes comerciales y de su vivienda. Entre 1730 y 1780, sin que poseamos todas las inversiones de este tipo, podemos afirmar que la casa Gloria tuvo unas salidas de aproximadamente 46.429 libras catalanas. En cuanto a las propiedades agrarias, tres fueron los tipos de posesiones que los Gloria tuvieron. En primer lugar, nos encontramos con la compra de un señorío jurisdiccional en Almacelles (Lérida) que a la sazón se encontraba despoblado. La actuación de Bernardo Gloria en torno a este señorío tuvo un carácter fundamentalmente de prestigio social ya que con la adquisición de un lugar con vasallo pretendía alcanzar, una vez conseguida la titulación de ciudadano honrado, la plena categoría nobiliaria que ya poseían compañeros suyos de negocios y a la que él aspiraba con perseverancia. La muestra clara de que éstos eran sus objetivos nos la ofrece la escasa dedicación de Gloria a este proyecto y la renuncia final que en aras de otro gran comerciante, Melchor Guardia, tuvo que hacer José Gloria cuando ya para él resultaba notoria la imposibilidad de lograr el título nobiliario. Las otras dos propiedades agrarias, la heredad de Gavá y la «torre» de Horta, tenían la misma significación: búsqueda de renta agraria y autoconsumo familiar de productos del campo, prestigio social y disposición de lugares de ocio para los veraneos de la familia.

Ahora bien, ¿qué papel correspondía a cada uno de los negocios de la Casa Gloria, en atención al total de beneficios que aportaba? No poseemos datos para la importante época de Bernardo, y la de su hijo José se muestra asimismo parca en noticias. Por el contrario, la conservación de los libros de contabilidad entre 1778-1782 (José y Onofre Gloria) y 1787-1793 (Onofre Gloria y su yerno Tomás Serra-

llach), nos ha permitido construir unos cuadros de beneficios que nos revelan cuestiones dignas de mención. En primer lugar, para ambos cuadros de beneficios el comercio se revela con claridad como la principal actividad de la casa. Para 1778-1782 el comercio (comisiones, comercio de riesgo en el ámbito colonial, industria naval, cambios marítimos, etc.) ocupaba el 92% del monto global de los beneficios, mientras que para 1787-1793 representaba el 72'60% de los mismos. Con la salvedad de que la mayor parte de los beneficios mercantiles estaban ocupados por la nada espectacular pero sí segura y efectiva actividad del comercio comisionista. Por el contrario, los negocios relacionados con la industria ocupan un lugar secundario. Para el primer período significan únicamente el 3'73 % explicable por la venta de la antigua fábrica de indianas que Gloria había efectuado y por la crisis colonial que a raíz de la guerra de la independencia norteamericana menguó la actividad económica. En el segundo, las actividades industriales ocupan un lugar también subordinado aunque más relevante con el 26'19%, de los cuales el 17'63% corresponden a la pañería. Finalmente, nos encontramos con una serie de beneficios de carácter marginal como son los vales reales, las letras de cambio y otros pequeños asuntos que individualizadamente no llegan a representar en ningún caso el 1% del total.

¿Qué podemos deducir de esta serie de consideraciones? En primer lugar, la absoluta diversificación de los negocios de la casa Gloria con el doble ánimo de aprovechar al máximo las buenas expectativas de la centuria ilustrada catalana y, al mismo tiempo, diversificar los riesgos a correr mediante la multiplicidad de modestas inversiones en diversos negocios. En segundo lugar, vemos cómo coincidiendo con la libertad de comercio de 1778 y por causas que aquí no podemos exponer, la casa Gloria que había sido una de las pioneras industriales del Principado, con una actitud plenamente emprendedora y empresarial, abandona la industria de indianas en su versión de protagonista y pasa a adoptar una actitud casi rentista en este terreno con pequeñas inversiones en fábricas que les merecían confianza. Sin embargo, no cabe en este sentido el término voluntarista de «traición de la burguesía», puesto que, en realidad, los Gloria no hicieron más que responder a lo que la lógica económica de la época demandaba, ya que para ellos la ganancia comercial suponía un monto mucho mayor de beneficios que la industria textil. Se trataba de un fenómeno inverso al vivido en tiempos de Bernardo. Hipotéticamente podríamos afirmar que existe una relación inversamente proporcional entre el grado de división social del trabajo en

la Cataluña setecentista y las actividades profesionales de los Gloria. A medida que aquélla se encanchaba ésta se reduce y la familia se especializa nuevamente en el comercio, después de haber sido una de las pioneras de la industria textil catalana en el XVIII. ¿Fue ésta la actitud de los grandes capitales comerciales barceloneses? Si tenemos en cuenta que junto a Gloria parecen haber abandonado personajes como los Miláns y Juan Pablo Canals, hemos de afirmar que la tendencia parece ir en la confirmación de dicho abandono relativo.

Toda esta solvencia y ascenso económico no dejó de tener repercusiones en las actuaciones sociales de la familia. En 1748, Bernardo Gloria merecía la otorgación de la ciudadanía honrada en atención a los méritos comerciales e industriales. Igualmente, su progreso social tendría un nuevo referente en su actuación en torno a la formación de los tres Cuerpos de comercio y de la Compañía privilegiada de Barcelona, en cuyas constituciones Bernardo Gloria tendría una destacada participación siendo uno de los miembros de la Junta Particular de Comercio y uno de los primeros directores de la Compañía. Hechos que nos sitúan a Gloria dentro de un reducido grupo de grandes comerciantes que ya a mediados del siglo se habían constituido en una oligarquía de poder económico y social pero no político. Este grupo, y con él nuestro personaje, eran verdaderos burgueses, clase en sí, aunque no clase para sí. Se trataba de burgueses de transición con una naturaleza no revolucionaria. Los Gloria poseían todavía una mentalidad impregnada de valores tradicionales y nobiliarios, pero al mismo tiempo llevaban ya a cabo prácticas económicas plenamente capitalistas, a las que no habían logrado incorporar un utillaje mental que les proporcionase una total coherencia de clase. Los Gloria, y con ellos la élite burguesa de la que formaban parte, pretendían únicamente monopolizar parte de la renta global de la sociedad: las actividades comerciales e industriales. Para ello reclamaron su jurisdicción y pidieron una legislación gubernamental que la asegurase.

Los Gloria fueron, por tanto, unos poseyentes activos, verdaderos negociantes-empresarios, que actuaron en el marco de la producción y la circulación con el ánimo de conseguir en ellos unos beneficios con los que perseguir al unísono los objetivos de mantener sus prácticas económicas y de ascender en la estratificación social mediante la adquisición del título de nobleza. Una manifestación más de su naturaleza social transitoria y ambivalente. Sin embargo, hay que finalizar diciendo que en esencia la actividad principal de la casa Gloria fue, para las di-

versas épocas, la centrada en el área mercantil, y que, pese a sus actuaciones industriales, éstas no lograron llevar a cabo una metamorfosis del capital mercantil en industrial. Antes al contrario, en el caso Gloria fue el primero el que rigió los destinos del segundo. De confirmarse plenamente esta situación, pensamos que uno de los motivos para explicar por qué no triunfó en la Cataluña ilustrada en forma definitiva el capitalismo podría encontrarse en esta subordinación de la producción a la circulación.