

**UNA ECONOMÍA DE FRONTERA CON EL NORTE EUROPEO:
EL DESARROLLO DE CATALUÑA EN LOSSIGLOS XVIII AL XX¹**

JORDI MALUQUER DE MOTES I BERNET
Universitat Autònoma de Barcelona

El presente ensayo pretende evaluar la contribución que haya podido suponer la condición de territorio de frontera a las particularidades del proceso de desarrollo económico de Cataluña desde el siglo XVIII. En su mismo nacimiento como espacio político y administrativo diferenciado y con soberanía sobre el territorio, Cataluña fue una frontera o límite: la “Marca Hispánica” que el Imperio carolingio interpuso frente a los territorios dominados por los musulmanes en la Península Ibérica. La posición fronteriza con Francia no la perdió ya jamás. Pero a mediados del siglo XVII, tras la derrota militar española frente a Francia, la Paz de los Pirineos (1659) consagró la división del territorio en dos partes. La menor, que contenía a Perpiñán, segunda ciudad más importante, pasó a soberanía francesa. La mayor, con capitalidad en Barcelona, quedó del lado español. Sin embargo, los contactos, incluso familiares, entre las dos Cataluñas y las relaciones de todo orden fueron desde entonces frecuentes e intensas. La existencia de una lengua común y distinta a las dominantes en el resto de Francia y de España facilitó esos intercambios.

En las secciones que siguen dedicaré un breve espacio a presentar cada uno de los mecanismos relacionales que pueden asociarse a la existencia de la frontera y a los contactos que se mantuvieron regularmente con las economías de los países al Norte de la misma. El primer apartado se dedica a las oportunidades del comercio, con el recurso a dos ejemplos específicos. El segundo se ocupa del comercio transfronterizo ilegal o de contrabando. El tercero atiende a los canales empleados para la transferencia de tecnología. El cuarto se refiere a la inversión extranjera directa. El quinto está reservado al turismo internacional. El sexto trata de ponderar la nueva situación que ha suscitado en la región la incorporación de España a la Unión Europea a partir de 1986. Una sección final ensaya una breve valoración de conjunto.

Las oportunidades del comercio

Como indicaba Ferdinand de Lesseps, cónsul en Barcelona a mediados del siglo XIX, Francia era entonces, por su vecindad, el país con el que Cataluña mantenía mayores y más variadas relaciones comerciales. Lo mismo sucede ciento cincuenta años después y, muy probablemente, también ocurría ciento cincuenta años antes del despacho consular comentado. Pero, al margen de su importancia cuantitativa, el comercio con Francia ha sido, asimismo, fuente de oportunidades extraordinarias para el crecimiento económico de Cataluña frente a otras regiones de España o de otros países. Presentaré dos casos, el del corcho y el del vino, que fueron quizá, en su momento, los más importantes.

Uno de los productos de mayor importancia que se desarrolló bajo el influjo de Francia y específicamente junto a la frontera, desde muy temprano, fue el corcho; una materia que se obtenía de la explotación de la corteza del alcornoque. La extensión de este cultivo forestal procedía de la demanda generada por la viticultura francesa, ya que el corcho era explotado únicamente para la producción de tapones de botella. Desde que el monje Dom Perignon descubriera, alrededor de 1680, el modo de elaborar el *champagne*,

se suscitó la necesidad de utilizar envases adecuados y cierres herméticos, por lo que se generó una demanda creciente de botellas de vidrio y de tapones de corcho. Estas nuevas necesidades, asociadas al crecimiento del consumo de bebidas alcohólicas, hicieron la fortuna de las zonas productoras.

Desde el segundo tercio del siglo XVIII comenzaron a explotarse los bosques de alcornoques en la Sierra de la Albera, justo en la frontera y, precisamente, gracias a la demanda francesa de tapones para la viticultura. El pequeño distrito corchero inicial, estructurado en la Provenza, en torno a Marsella y Saint-Tropez, no tenía posibilidad alguna de competir con las producciones de las comarcas nordorientales catalanas por las condiciones del suelo y del clima. El desarrollo de la producción de esta materia se acompañó por la expansión de la manufactura transformadora corchotaponera. El primer productor de tapones catalán conocido data de 1739. A partir de entonces, y prácticamente hasta mediados del XIX, la producción corchera catalana disfrutó de un cuasimonopolio del comercio mundial de este producto (Sala, 2000).

La disponibilidad local de materia prima no permitía la continuidad indefinida del crecimiento de la producción, por lo que, a partir de 1830, las empresas catalanas comenzaron a intervenir en otras zonas productoras de alcornocales, pero mantuvieron el control absoluto de la industria transformadora. La producción de corcho creció en el sudoeste español y portugués, como también en la Argelia francesa. No obstante, la materia prima obtenida en Andalucía, en Extremadura y en Portugal era adquirida por los industriales taponeros de Gerona para su elaboración en las fábricas catalanas y para su exportación (Zapata, 1996). Los precios reales del producto aumentaron de forma continua a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX y hasta el comienzo del XX porque la demanda creció más deprisa que la oferta. La producción industrial y el empleo, por tanto, también se expandieron: para 1885 existían 780 fábricas, de distinta dimensión, que empleaban unos 8.500 trabajadores. En 1900 el total de trabajadores ascendía a 15.000 y muchos establecimientos se habían mecanizado, mediante la introducción de máquinas perforadoras y esmeriladoras.

Al comienzo del siglo XX, esta industria exportaba a todo el mundo pero su principal mercado era Francia, que absorbía aproximadamente la mitad de su producción. Según escribió un analista francés en 1907, Cataluña todavía podía preciarse de poseer casi el monopolio mundial en la venta de productos corchotaponeros. “Muchos fabricantes catalanes –añadía- tienen representantes y casas de venta en Reims, Bruselas, Berlín, México, Nueva York, etc. Algunos llegan incluso a poseer talleres propios en éstas o en otras ciudades para el acabado, y emplean en ellos obreros catalanes” (Escarra, 1970: 81).

Aunque se trataba de un producto relativamente humilde, el control de la producción y del comercio mundial proporcionó a la economía catalana un flujo permanente y creciente de divisas durante más de doscientos cincuenta años. Constituyó, por este motivo, un mecanismo de financiación exterior del crecimiento de importancia estratégica en una economía que dependía crucialmente de las compras al extranjero de materias primas, energía y maquinaria y padecía de su escasa capacidad de importar. La razón básica de la especialización corchera de las zonas de frontera estaba en la extensión del distrito provenzal a los bosques de alcornoques de los Pirineos Orientales franceses y al desbordamiento de este segundo distrito francés, al otro lado de la frontera, hacia la vertiente española. El adelanto y posterior consolidación del distrito corchotaponero catalán concedió a sus empresarios clara ventaja frente a las nuevas zonas productoras en el sur de España y de Portugal y en Argelia, que ya no lograron desarrollar la fase propiamente industrial.

El segundo ejemplo se refiere al vino. La viticultura había sido el elemento dinámico por excelencia en el largo plazo desde el arranque de la modernización económica de Cataluña a fines del siglo XVII. Pero fue seguramente entre 1868 y 1890, un período excepcional en la viticultura mundial, cuando cumplió la función de sector pautador y de locomotora del crecimiento de la región de una forma más completa. El origen de todo ello estuvo, de nuevo, al otro lado de la frontera francesa. En efecto, a partir de 1868 las plantaciones vitícolas de Francia, el mayor productor y exportador mundial de vinos, resultaron gravemente afectadas por la plaga de la *phylloxera vastatrix*. Las destrucciones de este insecto produjeron una contracción brusca de la oferta de vinos en el mercado internacional, a la vez que los precios se incrementaron muy rápidamente. Los productores y comerciantes franceses, para conservar sus mercados exteriores, optaron por adquirir grandes cantidades de caldos extranjeros, con el fin de efectuar el *coupage* o mezcla con sus propios vinos y dar respuesta a la demanda que tradicionalmente venían abasteciendo.

Ante la ocasión excepcional, creada por las grandes compras francesas de vino, y a precios muy elevados, la respuesta desde Cataluña fue casi inmediata en el sentido de extender los cultivos: en unos quince años, hasta 1888, la superficie plantada de vid aumentó en más de 100.000 hectáreas, a la vez que se abandonaban los cultivos cerealeros tradicionales y las comarcas productoras desplazaban la industria textil de sus poblaciones (Carnero, 1980, 228-234). Las exportaciones se multiplicaron por tres en unos pocos años, entre 1868-1872 y 1878-1882.

El vehículo transmisor del aumento súbito de la demanda externa fue el crecimiento de los precios y su mayor consecuencia una fuerte elevación de los beneficios en las explotaciones agrarias, pero también en el transporte y en el comercio internacional. La etapa de prosperidad extraordinaria se prolongó hasta que Francia pudo recuperar sus niveles habituales de producción, alrededor de 1890. Este período de gran prosperidad se conoce en la historia económica y social catalana como “la fiebre de oro”, a causa de la enorme acumulación y los llamativos fenómenos especulativos que tuvieron lugar, especialmente en la Bolsa de valores de Barcelona. Al margen de los episodios especulativos, sin embargo, la acumulación de capital generada por el *boom* exportador del vino impulsó la diversificación estructural de la Segunda Revolución Industrial en la región.

El impacto territorial de esta coyuntura extraordinaria fue bastante desigual, puesto que se registró de un modo mucho mayor en las zonas vitivinícolas con fácil salida marítima y ferroviaria; es decir, allí donde los costes del transporte hacia Francia resultaban más bajos. La incidencia regional en los ámbitos vitivinícolas de la Península Ibérica fue muy desigual, de forma análoga al impacto entre las distintas comarcas catalanas. Resultó mucho más intensa en las zonas mejor comunicadas y más próximas a la frontera francesa. Por este motivo, la prosperidad catalana de esta etapa fue relativamente mucho mayor que en las restantes áreas productoras españolas, salvo quizá en La Rioja, tanto más cuanto que la posibilidad de financiar la expansión de los cultivos tampoco no era accesible para todas en la misma medida.

La filoxera, sin embargo, no respetó la frontera y pronto comenzó a infectar las vides de las comarcas catalanas más cercanas a Francia. El grueso de las destrucciones de la plaga coincidió en el tiempo con la caída de los precios y la disminución de las compras francesas a partir de 1891. Desde entonces, el sector se sumió en un muy prolongado período de crisis y la superficie cultivada terminó por retroceder a sus dimensiones anteriores a la irrupción de la plaga. Este efecto de destrucción de la vid, sin embargo, afectó a la totalidad de las plantaciones europeas: en la fase recesiva y en la destrucción

filoxérica, la economía catalana no se distinguió de las demás regiones españolas o de cualquier país productor del continente europeo. Pero sí se había diferenciado en cambio, y de un modo muy favorable, cuando las rentas de posición creadas por su proximidad a Francia provocaron un intenso efecto estimulante. Es seguramente cierto, con todo, que las importantes rentas de cercanías sean sólo una parte de la explicación. Quizá la oportunidad se hubiera desaprovechado de no haber dispuesto de la capacidad de dar respuesta inmediata a los requerimientos de la nueva situación creada por la filoxera.

Los dos casos que se han considerado, el corcho y el vino en una coyuntura extraordinaria, sugieren que la cercanía a la frontera desencadenó las respuestas adecuadas para aprovechar las nuevas oportunidades suscitadas al otro lado con anticipación y con mayor intensidad que en otras regiones españolas y en terceros países. El adelanto en la respuesta contribuyó, probablemente junto con otros factores, a consentir el mejor aprovechamiento posible. Las opciones que quedaron a los espacios territoriales “seguidores” fueron aquellas que rendían menor provecho. Pero, aún en igualdad de condiciones, las ganancias hubieran tenido que ser sustancialmente mayores en Cataluña a causa de las importantes diferencias en los costes de transacción, en especial de aquellos que se encontraban ligados a la adquisición de información y al transporte de las mercancías.

El comercio de contrabando

Un segundo flujo de mercancías entre países distintos, junto al comercio regular, está integrado por aquellas operaciones que se llevan a cabo al margen de las reglamentaciones de fronteras; es decir, el comercio de contrabando. Es francamente difícil establecer las magnitudes de este tipo de tráfico en cualquier época, a causa del ocultamiento. Desde la tercera década del siglo XIX, los gobiernos españoles habían optado por un modelo de crecimiento hacia dentro con la finalidad de impulsar la formación del mercado nacional. Para ello introdujeron aranceles de aduanas muy proteccionistas y, en algunos productos considerados estratégicos, recurrieron directamente a la prohibición de importar, como en el caso del trigo y de los tejidos de algodón.

Las dimensiones del comercio ilegal durante la época de la prohibición fueron tales que llamaron la atención de sus coetáneos repetidamente, tanto más cuanto que un sector político amplio desarrolló una estrategia antiproteccionista y se aplicó a denunciarlo. El procedimiento generalmente empleado en la época para estimar el contrabando fue la comparación entre las mercancías oficialmente exportadas desde Francia y las oficialmente entradas en España, según los registros estadísticos de aduanas de los dos países. Por este método, se estimó que en 1833 los tejidos de algodón que entraron ilegalmente, a través de Cataluña en su inmensa mayoría, suponían la cuarta parte del valor de las ventas francesas de toda clase de productos a España. Siete años después, las ventas ilegales de tejidos de algodón franceses se habían más que duplicado. En esta última oportunidad, en el año 1840, España recibió más de la tercera parte de todas las exportaciones de tejidos de algodón de Francia al resto del mundo, a pesar de la prohibición (Marliani, 1842).

Un diputado a Cortes, el general Infante, demostró que el comercio de contrabando de Francia con España fue mayor que el comercio legal en casi un 50 % el año 1842 y en más de un 100 % el 1843. En 1846, las exportaciones de tejidos de algodón desde Francia a España alcanzaron 27 millones de francos, una cantidad enorme para la época, a pesar de que en España la importación de estos artículos seguía prohibida y, por tanto, sólo podían entrar de contrabando (Figuerola, 1968).

El cónsul Lesseps comprobó que “la mayor parte del comercio de exportación de Francia a España es del dominio del contrabando”. El fenómeno le pareció de tales dimensiones que dedicó grandes esfuerzos a documentarlo e incluyó unos párrafos sobre él en un importante informe económico que mandó a su Ministro de Asuntos Exteriores en 1847. Su diagnóstico fue contundente: “toda la línea de los Pirineos, desde Perpignan hasta Bayona, proporciona un auténtico ejército de porteadores contrabandistas franceses y españoles. Para esta gente, sí se puede afirmar que los Pirineos ya no existen” (ver Apéndice). El texto contiene una información detallada acerca de los métodos de acción de los contrabandistas.

Otro gran economista, Laureano Figuerola, Ministro de Hacienda en 1868 y creador de la peseta, hizo notar que los valores asignados a las mercancías entradas de contrabando en la estadística francesa, pese a su enorme magnitud, resultaban muy inferiores a los reales una vez que los artículos llegaban al detallista español, porque no tomaban en consideración los costes de transacción. El mismo Lesseps consignó en su informe las primas de aseguramiento que se pagaban por las cargas ilegales: entre el 35 y el 80 % según el producto. Incluidos los beneficios y los gastos del comerciante mayorista y organizador de la operación, que estimaba en un 25 %, el sobre coste del género a su entrada en España se situaría entre un 60 y un 105 % del precio de salida declarado por el exportador francés.

Los contrabandistas introducían también en España cantidades notables de algodón hilado, que sólo podía ser adquirido por los fabricantes de tejidos. Esto acrecentaba, aún más, la importancia de las entradas del comercio ilegal. Una vez que se cerró el ciclo prohibicionista, el contrabando pudo disminuir. Pero España mantuvo, desde 1820 hasta 1985 casi sin excepción, un auténtico muro proteccionista a través de los distintos aranceles y también de una amplia batería de barreras no arancelarias. No existen, para otros períodos, estimaciones del contrabando semejantes a las que se elaboraron en las décadas de 1830-1850 y se puede aceptar que nunca fue tan importante como entonces. Pero sí hay evidencia abundante de que tales prácticas mantuvieron una gran intensidad y que en algunos períodos, como en 1939-1973, se recrudecieron. Su influencia indirecta sobre la realidad económica de la región probablemente persistió a lo largo de las distintas épocas de proteccionismo arancelario.

La entrada ilegal de tejidos de forma masiva, burlando la prohibición o los aranceles, tenía que forzar a los industriales de la región a realizar cuanto antes los cambios tecnológicos necesarios, tanto en la maquinaria como en la organización de la producción, con el fin de competir con los géneros de contrabando y recuperar mayores cuotas de la demanda interna regional y de los mercados del resto de España. Los comerciantes de la frontera no sólo importaban bienes de consumo sino también tecnología, como Benet Lacot y, tras su muerte, la viuda Miquela Feliu, de Camprodon, vendían maquinaria, piezas y componentes franceses de contrabando a los fabricantes textiles del distrito lanero del Vallès en la segunda y tercera década del siglo XIX (Benaül, 2000: 198).

La posibilidad de adquirir máquinas, piezas o semimanufacturas de contrabando, como los hilados de algodón, les proporcionaba, además, ventajas competitivas frente a los industriales de las demás regiones, al disponer de *inputs* del proceso productivo, suministros e información con menores costes. Puede concluirse, por tanto, que el comercio transfronterizo ilegal creó una presión competitiva de importancia en la región más amenazada por la vecindad del territorio francés y, a la vez, proporcionó ventajas competitivas reales (información, asesoramiento y suministros de materias primas, maquinaria, piezas, complementos, etc.) frente a otras regiones más distantes.

La inversión directa extranjera

La condición fronteriza del territorio catalán pudo favorecer la realización de inversiones extranjeras directas en beneficio de un más temprano inicio de la modernización económica o de un más intenso desarrollo que en otras regiones. Se entiende por inversión extranjera directa aquella aportación de capital de origen exterior dirigida a la creación de empresas o a la toma de control de empresas ya existentes, a diferencia de la inversión en cartera que sólo implica participación minoritaria en compañías ya existentes. En este sentido, la inversión extranjera directa supone voluntad de permanencia y constituye una adición neta de recursos de la economía que eleva la inversión total y colabora al crecimiento.

Existen datos abundantes acerca de emprendedores extranjeros, sobre todo franceses, instalados en Cataluña desde el arranque de la industrialización moderna. La correspondencia de los cónsules franceses en Barcelona contiene mucha información referente al establecimiento de conciudadanos suyos en la Cataluña industrial. En 1802 los despachos del cónsul informaron al Ministerio francés de Asuntos Exteriores de que varios compatriotas habían instalado sendas plantas de tintorería de algodón rojo, procedimiento desconocido allí. Una de ellas había sido creada por Louis Audoyer, de Montpellier, y la otra por los también franceses Castan y Ruelen. El cónsul desplegó todo tipo de presiones para forzar el abandono de los nuevos empresarios porque pensaba que perjudicarían a la exportación francesa de hilo rojo a Cataluña. En 1805, el mismo funcionario comunicaba a París que, sabedor de la instalación en Barcelona del fabricante de ácidos para la manufactura textil Vergille, le ordenó regresar a Francia para preservar el mercado a los exportadores de su país (Maluquer de Motes, 1994). François Cros y Marc Barthélémy, ambos de Montpellier, construyeron la primera cámara de plomo para la fabricación de ácido sulfúrico en 1817. Pocos años después, Cros comenzó, también por primera vez en España, la fabricación de sulfato ferroso, ácido clorídrico y cloruro de estaño. La familia Cros permaneció al frente de la empresa química más importante de España durante más de ciento cincuenta años.

Se encuentran numerosos y muy significativos ejemplos de empresarios pioneros en distintas industrias procedentes de Francia que se establecieron en Barcelona. Entre ellos se puede citar a Louis Perrenod, fabricante de máquinas en la década de 1830-1840, a Jean Achon y su hermano que instalaron una gran empresa de estampados de algodón en 1838-1840 o Charles Lebon, que constituyó en 1841 la primera fábrica de gas para el alumbrado existente en España, en asociación con la familia de banqueros locales Gil (Sudrià, 2000). Emile Renaud Germain fabricaba productos de perfumería desde 1847. Los franceses Soujol, Janoir y compañía producían tubos y conducciones de hierro para agua y gas desde 1852, Amador Pfeiffer constituyó una empresa de fundición y de construcción de maquinaria agrícola en 1863, Eugène Karr creó una ferrería en Vilarrodona en 1863. François Rivière ponía en marcha su empresa de fabricación de tejidos metálicos en 1876. Los Niquet y Harmel Frères, dos grupos industriales dedicados a la filatura de estambre en Reims, instalaron sendas fábricas, en Tarrasa y en Sabadell respectivamente, cuando el arancel de 1891 cerró el paso a sus tradicionales exportaciones de hilo para los industriales del ramo del tisaje de ambas ciudades (Cabana, 1992-1994).

También se avecindaron muchos empresarios procedentes de otros países europeos. Los hermanos escoceses Thomas y William Alexander Easton crearon la fundición Alexander Hermanos en Barcelona (1850). Su hermano mayor, David, fundó, junto con el abogado Eusebi Font, una ferrería, también en Barcelona (1853). El inglés

William Richards fabricaba contadores de gas desde 1855. El alemán Gustau Gnauck instaló una fábrica de máquinas de género de punto en Mataró el 1890. El inglés George St. Noble estableció en 1883 la Sociedad Anglo-Española de Electricidad. El belga Alexandre Wohlguemuth creó en 1886 una empresa de construcción naval y de fundición. El suizo Markus Birkigt ponía en marcha la célebre Hispano-Suiza de fabricación de automóviles en 1904.

Junto a estos casos, se podrían citar muchos más. Ya muy a finales del siglo XIX y comienzos del XX, comenzaron a implantarse algunas grandes empresas extranjeras en los nuevos sectores industriales como la electricidad, la química o la fabricación de automóviles (A.E.G., Barcelona Traction Light & Power Co., Pirelli, Ford, etc.). En la segunda mitad del XX, la llegada de las grandes multinacionales europeas, americanas y asiáticas ha sido masiva.

De todos modos, la industrialización catalana no puede ser explicada por la inversión extranjera sino, más bien, al revés. Cataluña fue probablemente, la región española cuya modernización económica en el siglo XIX dependió menos del capital extranjero. Las principales inversiones extranjeras en la España de entonces se concentraron en la banca, los ferrocarriles y la minería. En ninguna de estas tres actividades existieron empresas extranjeras importantes en territorio catalán. Aunque la práctica totalidad de la red ferroviaria española fue financiada, construida y explotada por empresas de capital extranjero, en Cataluña sucedió lo contrario puesto que todas las compañías de los tres sectores fueron de capital regional. La banca de inversión extranjera no compitió con la catalana en toda la centuria.

La inmensa mayoría de los empresarios extranjeros establecidos en la Cataluña del XIX eran ingenieros, especialistas o trabajadores cualificados que se instalaban con muy pocos recursos pero con el dominio de una determinada técnica o procedimiento nuevo. En numerosas ocasiones trabajaron como asalariados en las industrias de la región antes de establecerse por su cuenta. La existencia de muy amplias oportunidades, por causa del desarrollo económico de la región, les condujo a acometer nuevas aventuras empresariales. En su mayor parte, sino en la totalidad, se naturalizaron y se adaptaron, con sus familias, de un modo definitivo. Como se apuntaba en 1907 por un observador francés, “la industria catalana es hoy una industria casi enteramente nacional: los extranjeros sólo desempeñan en la región un papel restringido, y si bien antaño éste fue más considerable dado que a menudo fueron verdaderos iniciadores, ahora tiende a disminuir cada vez más” (Escarra, 1970). Más que con la aportación de capital en sentido estricto, los empresarios extranjeros contribuyeron como innovadores e introdujeron nuevos sistemas y técnicas.

La transferencia internacional de tecnología

La transferencia internacional de tecnología ha sido el mecanismo esencial de difusión del proceso de industrialización desde su principal foco inicial, en Gran Bretaña, y también desde otros puntos de la Europa industrial, no menos importantes en lo que se refiere a algunas actividades manufactureras. Antes del establecimiento *de facto* de un mercado internacional de tecnología, a través de la compra-venta de patentes y licencias, los países guardaban celosamente sus secretos de fabricación para conservar el monopolio de los procedimientos más avanzados. La exportación de maquinaria británica, por ejemplo, estuvo prohibida durante muchas décadas. La existencia de una puntual vigilancia competitiva en Cataluña sobre las demás regiones manufactureras competidoras queda bien reflejada en las noticias con que la prensa barcelonesa – como *El Imperial* y *Diario de Barcelona* – informó a sus lectores, de forma estrictamente inmediata, del decreto del

gobierno inglés que autorizó la exportación de todo género de máquinas de hilar en septiembre de 1842.

Ante las barreras impuestas en los países más adelantados a la difusión de las nuevas técnicas, quedaba tan sólo el recurso de conseguir directamente la información. La extraordinaria historia de la familia francesa Cavaillé, dedicada a la construcción de órganos, proporciona muy buenos ejemplos sobre todo ello (Fontanals, 2000). El fundador Joan Pere Cavaillé inventó una máquina de hilar lana y seda mientras estaba empleado en construir el órgano del convento dominico de Puigcerdá en 1790. La Junta de Comercio de Barcelona, siempre atenta a cualquier innovación, adquirió su modelo para propiciar su difusión entre las empresas de la región. El hijo, Domènec Cavaillé i Coll, también había construido máquinas de hilar en Cataluña, cuando trabajaba en los órganos de las iglesias de Santa María del Mar y de la Merced, de Barcelona, o en el de la catedral de Vic. En 1814 aceptó un encargo de la Junta de Comercio de Barcelona para efectuar una operación de espionaje industrial en Lodève y Bédarieux. En estos viajes compiló una muy amplia información sobre la organización del trabajo y la maquinaria de hilados y tejidos de lana. En 1817 actuó como mediador para atraer a Cataluña a François Cros y Marc Barthélémy, empresarios químicos de Montpellier. En 1822 realizó una segunda operación de espionaje industrial a cargo de la Junta, esta vez acerca de los telares *jacquard* en Lyon. El nieto, Aristides Cavaillé, inventó una sierra circular en 1830, cuando se aplicaba, con su padre, a la construcción del órgano de la catedral de Lérida. La casa Cavaillé ha sido, probablemente, la empresa de organeros más importante del mundo durante doscientos cincuenta años. Intervinieron profesionalmente en muchas de las iglesias más importantes de Europa, así como en América y Asia. Pero, que se sepa, sólo actuaron como inventores, espías industriales y asesores empresariales a gran escala en Cataluña.

Otro episodio muy revelador es una segunda operación de espionaje industrial contratada y financiada de nuevo por la Junta de Comercio, en 1814, mediante el profesor de diseño textil de sus escuelas técnicas de Barcelona Carles Ardit (Maluquer de Motes, 1999). Ardit permaneció más de dos años y medio en Francia y Suiza para aprender los procedimientos y copiar los modelos de la maquinaria empleada en la industria textil algodonera de Ile-de-France, Alsacia, Ginebra, Neuchâtel, Basilea y Vaud. A pesar del control a que fue sometido por la policía francesa, Ardit pudo hacerse con una enorme cantidad de información. A su regreso en Barcelona compuso dos gruesos volúmenes de un *Tratado teórico y práctico de la fabricación de pintados o indianas*, editado en 1819 a cargo de la Junta de Comercio, que constituye una compilación exhaustiva y preciosa de la tecnología internacional de las técnicas del estampado de su época.

En numerosas oportunidades, la transferencia de tecnología se efectuó de manera menos arriesgada a través de los conocimientos de especialistas extranjeros. Desde los primeros momentos del proceso de industrialización en Cataluña, la instalación de empresarios franceses estuvo acompañada por la contratación de operarios extranjeros. El tintorero Audoyer empleaba operarios de su Montpellier natal y además contrató un grupo de expertos italianos. En muchos otros casos, los operarios extranjeros acudían por su cuenta ante las posibilidades de aplicar con ventaja sus conocimientos en una región industrial avanzada. Por ejemplo, Joan Franch y otros dos tintoreros tirolese buscaron ocupación en Barcelona en 1816. Una investigación muy minuciosa ha permitido identificar en distintas fábricas textiles laneras de Sabadell y Tarrasa, entre 1821 y 1830, a los tintoreros franceses Hipolite Delarne, Carles Muaró, Doctrovée Vallois, François Monset y a los bataneros Honorat Muñé y Arnau Izard Marty, así como a los agentes de fabricantes franceses de maquinaria J. B. Kaufman y Charles Bicheroux (Benaul, 2000).

Los ejemplos podrían ser muy numerosos. Benjamin Lefevre instaló el primer cilindro de estampar de España en la fábrica de indianas barcelonesa de Joan Rull el año 1817. La primera gran fábrica de vapor de España, creada por la sociedad Bonaplata, Rull y Vilaregut en Barcelona, empleaba un número importante de especialistas extranjeros. En la noche del 5 de agosto de 1835, la planta fue incendiada y destruida por una muchedumbre contraria a las nuevas técnicas que arruinaban a hiladores y tejedores manuales: en el asalto, defendiendo las instalaciones, falleció el especialista en estampados francés Joseph Dejean y dos maquinistas ingleses. La mayor fábrica textil creada posteriormente, La España Industrial, también de Barcelona, empleaba asimismo un gran número de trabajadores cualificados extranjeros, sobre todo alsacianos, en la sección de estampados.

La contribución extranjera al desarrollo económico regional fue muy grande y, además, muy visible desde fechas tempranas. Para un economista del XIX, Barcelona era la ciudad “que más [extranjeros] alberga de España, aumentando su capital moral e industrial con el prohijamiento de personas ya formadas, útiles todas y que vienen a ganar su pan con el trabajo importando procedimientos perfeccionados y aclimatando industrias” (Figuerola, 1968). Las cifras confirman que la colonia de residentes franceses, con 2.186 personas censadas en 1849, formaba el grupo mayor, con más del 60 % del total de los extranjeros avecindados. Otro gran conocedor de la sociedad catalana, Manuel Duran y Bas, constataba en 1886 que “en Cataluña muchas industrias han nacido educándose una nueva generación por medio de industriales, ingenieros, químicos o mecánicos de naciones extranjeras” (Cabana, 1992).

En otras ocasiones fueron los mismos indígenas quienes se trasladaron por su cuenta y se contrataron durante algunos años en fábricas extranjeras para conocer nuevas técnicas. Por este procedimiento, trabajando en Francia, Josep Sabat aprendió a fabricar telas de tul antes de establecerse en Barcelona en 1816. Los caminos de la captura de nuevos conocimientos técnicos fueron muy numerosos y, a veces, pintorescos: el tarrasense Antoni Petit aprendió a construir distintos tipos de máquinas textiles mientras permaneció prisionero en Sedan, durante la Guerra de Independencia, y se instaló por su cuenta a su regreso. Los ejemplos de viajes al extranjero, sobre todo a Francia, de los empresarios catalanes a partir de 1840 son numerosísimos, tanto para visitar los establecimientos más avanzados como para elegir y adquirir maquinaria o para conocer las últimas innovaciones tecnológicas. También fue muy frecuente que enviaran a sus hijos a estudiar en escuelas de ingenieros extranjeras y a trabajar en fábricas francesas, belgas, suizas y británicas. Por otra parte, al convertirse Barcelona en la capital industrial de España, numerosos industriales europeos y americanos establecieron representación y propiciaron la importación e instalación de maquinaria, convirtiéndose en agentes activos de la transferencia internacional de tecnología incorporada.

La presencia de técnicos extranjeros y la aplicación de todos los sistemas mencionados de absorción de las nuevas tecnologías no se limitaba a Cataluña, puesto que se encuentran numerosos ejemplos de técnicos contratados en localidades aisladas del interior peninsular especializadas en la lana, como Béjar o Alcoy, en el papel, como Villalgordo, Candelario o Villaba, o en cualquier otro sector industrial. En cualquier caso, la proximidad geográfica de Cataluña tenía que reducir el coste de adquisición de las informaciones correspondientes en todos los casos, lo que ya constituía de por sí una importante ventaja competitiva. La identidad lingüística con la Cataluña francesa y, además, la extraordinaria semejanza con el idioma occitano seguramente facilitaron los contactos y apoyaron la anticipación competitiva y el temprano éxito del proceso de industrialización.

El turismo extranjero

Los muy variados tipos de relaciones que se mantuvieron históricamente con Francia, al otro lado de la frontera, favorecieron a la economía catalana con ventajas importantes en las primeras etapas de su modernización económica. Muchas décadas después, un nuevo flujo de relaciones, el turismo internacional, reforzó sus ventajas tradicionales. En efecto, España se convirtió a mediados del siglo XX en un gran destino turístico. Desde entonces se ha ido alternando con Francia e Italia en las primeras posiciones del continente europeo en cuanto a la recepción de turismo extranjero. Teniendo en cuenta las menores dimensiones de la población y, todavía más, del Producto Interior Bruto, la importancia relativa del mismo es en España mucho mayor que en los otros dos países.

Cataluña ha sido un escenario privilegiado de ese *boom* turístico, gracias a las excelentes condiciones de su territorio pero también a la muy temprana construcción de una infraestructura de acogida del turismo de “sol y playa” en sus zonas costeras. Cuenta con la inmensa ventaja competitiva de su posición estratégica en términos de accesibilidad, respecto de los mercados emisores: para los viajeros de Europa occidental se encuentra a menor distancia que la mayoría de los demás destinos turísticos mediterráneos y, además, es zona de paso para el turismo que pretende dirigirse hacia el resto de España o hacia Portugal. El paquete turístico, a iguales condiciones de precio de alojamiento y oferta complementaria, resulta más económico por razón del menor coste del desplazamiento.

Las ventajas de la accesibilidad no son sólo económicas. Ciertos desplazamientos familiares resultan optimizados a través del viaje en vehículo familiar. En el caso de Cataluña, la distancia desde las zonas emisoras a la receptora consiente e, incluso, favorece el transporte en automóvil privado. Este tipo de visitantes, con movilidad y autonomía, acostumbra a presentar mayores promedios de gasto diario por visitante y suele optar por alojamiento en apartamentos.

La mayor parte de la infraestructura de alojamiento fue construida entre 1960 y 1975 mediante establecimientos de baja calidad y de carácter familiar, financiados a partir de un endeudamiento muy elevado. En 1975 la oferta hotelera se situaba alrededor de 170.000 plazas y en el año 2000 cerca de 230.000 plazas. Entre medio, la capacidad hotelera ha crecido muy poco, pero la calidad de la oferta se ha transformado muy sensiblemente a causa de la presión competitiva de otros destinos turísticos y del surgimiento de nuevas áreas receptoras a gran distancia –en América y en Asia–, gracias al descenso de los precios reales del transporte aéreo. En la etapa de crisis de 1975-1985, el paquete turístico, por razón del menor coste de transporte y de las rentas de situación, se mantuvo a precios más bajos que en las zonas competidoras, lo que permitió sortear las dificultades del período con cierto grado de éxito.

La principal procedencia de los turistas que acuden a Cataluña es Francia, en gran parte por el turismo de frontera y por las segundas residencias en territorio catalán, ambos flujos asociados al factor de proximidad. A mucha distancia, el segundo grupo más importante procede de Alemania. El resto supone menos del 50 % y corresponde a distintos orígenes, entre los que destacan Gran Bretaña, Holanda, Bélgica, Italia y Suiza. En un nivel más bajo se encuentran los países escandinavos, Estados Unidos, Japón y Rusia.

A través de la realización de encuestas muy amplias ha sido posible precisar, en los últimos años, la procedencia regional de los turistas de los países miembros de la Unión

Europea del siglo XX. Las mayores áreas emisoras de turistas extranjeros hacia Cataluña forman un espacio muy compacto, distribuido entre diferentes países, que abarca el sudeste de Francia, el sudoeste de Alemania, el noroeste de Italia y el oeste de Suiza, con una muy especial presencia de las regiones más ricas e industriales: Ródano-Alpes, Baden-Württemberg y Lombardía. Se trata de las regiones geográficamente más cercanas y además, contiguas entre sí, por lo que constituyen un continuo territorial (Pareta Torres y Pérez Herrero, 1998).

Este tipo de turismo de proximidad realiza, efectivamente, su transporte por carretera y preferentemente en vehículo familiar. Desde hace ya bastantes años, ha mostrado un elevado grado de fidelidad y ha sido fuertemente repetidor en sus visitas, en muchos casos varias veces cada año. Esta peculiaridad ha derivado en una gran fijación de la demanda turística, a través de la adquisición de segundas residencias y apartamentos, a la vez que ha conducido a una creciente desestacionalización de la misma.

La aportación de las producciones turísticas al PIB catalán se sitúa alrededor del 9 %, proporción que se amplía muy notablemente si se toman en cuenta los efectos indirectos sobre otros sectores como la construcción y distintas ramas de la agricultura, la industria y los servicios (Pareta Torres y Pérez Herrero, 1998). Los ingresos netos por turismo forman un componente esencial de la balanza de pagos de la economía catalana desde mediados del siglo XX, sobre todo en lo que se refiere a los flujos con el extranjero. Algunas estimaciones de las entradas y salidas para los años 1975, 1993 y 1994 permiten asegurar que la subbalanza turística internacional proporciona todos los años un saldo activo y muy favorable, puesto que constituye una partida compensatoria esencial del déficit comercial con el extranjero. En cambio la subbalanza turística con el resto de España es claramente deficitaria, si bien en una cuantía mucho menor (Parellada y Castells, 1983; Murillo y Baró, 1997).

Los fenómenos de la integración económica en la UE

El período histórico que vive la economía española desde el 1 de enero de 1986 está gobernado por la integración en la Comunidad Económica Europea, actualmente Unión Europea. Pero desde mucho antes, ya a comienzos de la década de 1961-1970, la existencia del entonces llamado Mercado Común Europeo, fundado por el Tratado de Roma de 1957, había condicionado de una manera fundamental la política económica española y la dinámica del crecimiento. Los países que ensayaban un amplio proceso de integración económica, con ambiciones de construcción política, eran los principales clientes y abastecedores, los más importantes inversores extranjeros, los mayores mercados emisores del turismo internacional y, además, los destinos preferentes de la emigración española al exterior. Los vínculos de todo orden con aquellos países eran, por tanto, muy intensos. El Acuerdo preferencial de comercio con la Comunidad Europea firmado en 1970 estrechó todavía más la asociación *de facto*, a la espera de una admisión sistemáticamente denegada a España a causa del régimen político antidemocrático del general Franco.

Como resultado de esa asociación de hecho –ya que no de derecho–, los intercambios de mercancías crecieron de forma continua y la economía española aumentó gradualmente su grado de apertura. Cataluña, por su situación estratégica, tanto en el orden geográfico como en el económico, se implicó con intensidad en este proceso. Las cifras básicas del comercio de exportación han evolucionado de forma muy expansiva desde 1964, primer año del que se posee información estadística regionalizada. Los datos disponibles, resumidos en el Cuadro 1, muestran un crecimiento sostenido de las

exportaciones, así como de su participación en el Producto Interior Bruto regional y de su porcentaje del total de las ventas exteriores españolas.

El Cuadro muestra, en su segunda columna de datos, que los mayores incrementos, salvo en los primeros años en que se partía de niveles muy bajos, se lograron en la década de 1991-2000. La tercera columna permite comprobar la sistemática elevación de la propensión a exportar de la economía, medida en porcentaje de las exportaciones sobre el PIB regional. La cuarta columna revela las ganancias de participación en la exportación española total. En 1964, Cataluña era la primera región exportadora del país, prácticamente igualada con Valencia. En el año 2000, más que duplica las ventas exteriores de aquella región y de todas las demás. El liderazgo exportador catalán ha llegado a ser abrumador.

Cuadro 1. Exportaciones catalanas de mercancías

	de	Millones de euros del 2000	tasa de Crecimient o	porcentaje del PIB	proporción de España
4	196	1.219	-	4,9	16,5
0	197	4.197	22,9	7,1	19,5
5	197	4.701	2,3	8,2	21,2
0	198	7.389	9,5	11,9	23,1
5	198	10.401	7,1	17,2	21,1
0	199	11.749	2,5	14,0	23,7
5	199	20.155	11,4	21,8	26,5
0	200	33.030	10,4	31,8	26,6

Fuente: Maluquer de Motes (2001)

Una vez más, el factor proximidad ha desempeñado un papel importante: Francia, Alemania e Italia, por este orden, son los tres principales mercados de la exportación catalana. En el año 2000 sumaron un 42 % del total exportado, a pesar de que los mayores crecimientos relativos de los últimos ejercicios se registran en las ventas a Rusia, México, Japón y los Estados Unidos de América. Es más que probable que la caída del tipo de cambio del euro frente al dólar haya favorecido el dinamismo exportador de los últimos años. Pero es bien cierto, asimismo, que este factor tenía que apoyar la exportación de todos los territorios del área del euro, mientras que Cataluña ha registrado uno de los mayores incrementos entre todas regiones del continente.

En gran parte, estos resultados proceden de una reorientación fundamental del modelo de crecimiento de la economía catalana y de su gradual internacionalización. En efecto, el comportamiento de las exportaciones al resto del mundo durante el último tercio del siglo XX ha sido mucho más dinámico que el de las exportaciones al resto de España. Como muestra el Cuadro 2, las ventas al resto de España han registrado una pérdida relativa sostenida: desde casi el 90 % del comercio total de exportación en 1967 pasaron al 69 % en 1994. No se dispone de datos para 1995-2000, pero es casi seguro que el porcentaje de las ventas al resto de España sobre la exportación total ha tenido que descender. Las exportaciones al extranjero se han casi duplicado, en términos reales, entre 1994 y 2000. Es de todo punto imposible que el comercio con el resto de España haya aumentado al mismo ritmo. Si esta presunción resultara cierta -y sin duda lo es- el siglo XX se habría cerrado con una participación de las exportaciones internacionales superior a un tercio de las ventas exteriores agregadas de Cataluña.

Cuadro 2. Exportaciones de mercancías de Cataluña (en porcentajes)

	España	Extranjero
1967	88,8	11,2
1975	85,6	14,4
1987	72,5	27,5
1993	71,3	28,7
1994	69,1	30,9

Fuente: Maluquer de Motes (2001)

El futuro económico de la región aparece dominado, por el momento, por estas nuevas orientaciones del comercio exterior y también del turismo internacional. La apertura económica y la desaparición de las fronteras debe actuar en el mismo sentido de contribuir a una mayor integración con las áreas europeas más cercanas, a la vez que tiende a debilitarse en términos relativos el flujo de intercambios con el interior de España. El mismo hecho de abandonar su función histórica de abastecedora en exclusiva de manufacturados para el mercado español, a causa de la competencia de las importaciones crecientes del resto del mundo, disminuirá la importancia de estos vínculos tal como lo ha venido haciendo desde mediados de la década de 1961-1970. La apertura de los países y los procesos de integración a escala supraestatal deben conducir a las regiones en esta dirección indefectiblemente.

Desde la frontera hacia una Europa sin fronteras

Francia ha sido el principal de los mercados exteriores de la exportación catalana durante centenares de años. La vecindad confirió a Cataluña, además, ventajas sobre el resto de los territorios de la Península Ibérica para aprovechar algunas de las oportunidades extraordinarias suscitadas por las demandas del otro lado de la frontera. La industria corchera, pese a su modestia, aseguró un flujo anual de divisas al servicio de la capacidad de importar de la región. Las ocasiones de la filoxera, gracias a la masiva extracción de caldos, trajeron consigo una “fiebre de oro”.

La explotación del corcho permitió el desarrollo de la industria manufacturera más importante del mundo, a pesar de ser una pequeña productora de materia prima en comparación con otros territorios del Mediterráneo ibérico y africano. Las opciones extraordinarias que concedió la importación masiva de vino común por Francia, entre 1868 y 1890, a causa de la destrucción de sus vides por la plaga de la filoxera, también favoreció muy principalmente a Cataluña, que pudo responder antes y en mejores condiciones de costes y beneficios.

El comercio de contrabando a través de la frontera francesa fue muy importante entre 1820 y 1850, aunque siempre conservó dimensiones relativas notables. En la época del prohibicionismo, los manufacturados extranjeros entrados ilegalmente crearon una fuerte presión competitiva frente a la cual los empresarios locales sólo podían responder incorporando innovaciones y reduciendo costes. Sin embargo, el propio contrabando pudo suministrarles máquinas, piezas y semimanufacturas, o información, que les permitiera adelantarse a sus competidores del interior de España, instalados en regiones más alejadas de la Europa desarrollada.

La presencia de empresas propiedad de extranjeros en el siglo XIX fue notable, aunque muy minoritaria frente a los fabricantes locales. No se trataba, por otra parte, de filiales de empresas extranjeras sino de compañías de nueva creación, dirigidas por sus propietarios, que se integraron en la sociedad catalana, con sus familias, de un modo definitivo. Más que captación de inversiones extranjeras, habría que referirse a la atracción de emprendedores. Cataluña fue, probablemente, la región española que menos inversión extranjera recibió en el siglo XIX. La importancia de este aporte no estuvo en su cuantía, sino en su carácter estratégico en lo que se refiere a la transferencia internacional de tecnología.

Los canales de la transferencia de tecnología fueron muy diversos. En la inmensa mayoría de los casos, su origen se encontraba en Francia, aunque también se registran numerosos ejemplos de vinculaciones con otros países. Se conocen complejas operaciones de espionaje industrial, como también de contratación de especialistas extranjeros y de aprendizaje o de captura de información mediante estancias y viajes en el exterior. Las facilidades de todo orden, incluido el de los costes, para mantener esta amplia gama de relaciones formaron, sin duda, un factor de desarrollo extraordinariamente importante en las primeras etapas de la industrialización.

En una época histórica mucho más tardía, durante la segunda mitad del siglo XX, el turismo extranjero irrumpió con una gran fuerza en la economía de los países mediterráneos europeos. Cataluña dispuso de nuevo, por sus condiciones paisajísticas y climáticas, de otra gran oportunidad. La situación geográfica de la región y su condición fronteriza, una vez más, proporcionaron opciones especialmente favorables a causa de la mejor accesibilidad desde los mercados emisores y de los más bajos costes del transporte. El grueso de los turistas extranjeros, por este motivo, procede de las regiones francesas, alemanas, suizas e italianas situadas a una distancia que puede recorrerse en una sola jornada de automóvil.

El comercio de exportación y el turismo extranjero han anudado fuertes relaciones y vínculos siempre crecientes con el exterior y han activado la inserción de Cataluña en la macrorregión más avanzada de Europa, frecuentemente denominada “Gran Dorsal” o “Gran Banana”. Esta gran área de desarrollo, que concentra las regiones más dinámicas y capta los mayores flujos de inversión, está integrada por el triángulo Londres-París-Hamburgo y se ha ido extendiendo, desde la década de 1961-1970, en el Sur de Alemania, Norte de Italia, Sudeste de Francia y Cataluña. El carácter de territorio de frontera no ha sido, probablemente, el factor determinante de la modernización económica de Cataluña, pero parece evidente que ha contribuido a ella de un modo más que sobresaliente.

Apéndice

Ferdinand de Lesseps: Note sur le commerce et la navigation du port de Barcelonne et sur l'état de l'industrie en Catalogne, Barcelone, le Xbre. 1847.

7

Relation avec la France. La France par son voisinage est naturellement le pays qui a les relations les plus variées et les plus étendues avec Barcelonne où elle a expédié officiellement par mer pour 7.680.100 fr. en 1845 et pour 10.070.900 fr. en 1846.

Les principaux envois ont consisté en machines d'Alsace et de Rouen pour l'établissement de nouvelles fabriques, quincaillerie et mercerie, tissus de laine, de lin, de chanvre, et de soie, fils de coton, denrées coloniales, bijouterie, coton en laine, produits chimiques, bois de construction, fromages de Hollande, cristaux et glaces, cuivre, cuirs et peaux, poterie, etc.

Barcelonne en a exporté à la destination des ports du Midi de la France pour 3.205.100 fr. en 1845 et pour 2.485.600 fr. en 1846; les articles principaux sont les espèces d'or et d'argent, l'argent en lingots, le safran provenant de l'Aragon et de la Manche, la soie en rame, le café de Puerto Rico, la laine, des tissus de soie fabriqués en Catalogne, des cigares de la Havane etc. etc. Le liège ouvré ne figure dans l'état des exportations en 1845 que pour 6.800 fr. mais la province de Gérone en a expédié en 1845 pour la France 5.382 balles d'une valeur de 1.022.580 fr. par mer à la destination de Cette et de Marseille et 4.000 balles représentant 760.000 fr. par terre, pour Bordeaux et la Champagne. Chaque balle contient 30.000 bouchons et est estimée à 190 fr.

Les importations de France en Catalogne par la frontière de terre peuvent être évaluées à plus de quinze millions de francs dont les trois quarts appartiennent au commerce interlope. En voici d'ailleurs le calcul le plus modéré:

Tissus de coton (article exclusivement de contrebande)	10.000.000 fr.
Draps (moitié en contrebande)	1.500.000
Tissus en soie (id.)	800.000
Tissus de lin et chanvre (id.)	1.000.000
Mules et mulets (tout contrebande)	800.000
Mercerie (moitié en contrebande)	300.000
Papier (id.)	100.000
Fils de coton (id.)	100.000
Bestiaux (id.)	200.000
Effets à usage (id.)	100.000
Horlogerie, orfèvrerie et bijouterie	300.000
Volailles (id.)	200.000
	15.400.000

Le tableau général du Commerce de la France en 1846, fait d'ailleurs connaître publiquement que la plus grande partie du Commerce d'exportation en Espagne est du domaine de la contrebande; ainsi le premier article, celui des tissus de coton, dont l'entrée est prohibée, représente à lui seul 28 pour cent du total des exportations et figure pour 26.802.030 fr. Les mules et mulets également prohibés représentent 4.385.255 fr.

Toute la ligne des Pyrénées, depuis Perpignan jusqu'à Bayonne, fournit une véritable armée de colporteurs contrebandiers français et espagnols. C'est pour ces gens là que l'on peut dire: il n'y a plus de Pyrénées. L'association et la fraternité sont complètes entre eux. Une seule commune du Depart. des Pyrénées Orientales, celle d'Osseja, ayant 1.200 habitants, possède 3 maisons qui font quatre millions d'affaires par an et entretiennent 600 colporteurs dont la moitié fait appartient à Osseja et l'autre moitié fait partie de la population de Castell?, village de la frontière espagnole; c'est en employant un nombre à peu près égal de français et d'espagnols que les négociants adonnés à la contrebande assurent leurs entreprises.

Les colporteurs, habitués dès l'âge de 15 ans à leur rude métier, sont des gens robustes et déterminés. Ils ne portent d'autre arme qu'un bâton; ils voyagent la nuit, par des sentiers détournés et par petites bandes de 4 à 6 hommes, sans être arrêtés par les neiges ni par les froids plus rigoureux qui couvrent souvent leur poitrine d'une couche de glace. Au point du jour leur première soin est de cacher leurs ballots dans quelques cavernes, sur la cime d'un rocher ou dans l'épaisseur d'un bois. Cette opération terminée, ils se séparent et se retrouvent le soir à un rendez vous pour se remettre de nouveau en route. Lorsqu'ils sont serrés de près par les douaniers, ils abandonnent leurs charges et se mettent à fuir. S'ils sont arrêtés dans la journée, après avoir mis en sûreté leurs ballots, on ne peut jamais obtenir d'eux ni par menaces ni par mauvais traitement qu'ils découvrent le

lieu où ils les ont cachés; il leur arrive quelquefois mais rarement de tomber dans une embuscade et de être enveloppés et surpris avec les corps du délit; alors on les conduit, après confiscation de la marchandise, dans les prisons de Gérone ou de Barcelone, où ils restent jusqu'à ce que je les reclame sur leur demande directe ou sur celle de Mr. Le Préfet des Pyrenées Orientales auquel s'adressent leurs parents ou leurs familles. Quoique les autorités espagnoles ne soient tenues, par l'article 16 du traité de 1786, de relâcher sans jugement que les contrebandiers pris pour la première fois dans l'espace de quatre lieues de distance de la frontière, elles n'accordent toujours dans tous les cas leur mise en liberté immédiate. Le nombre de ceux qui j'ai fait sortir de prison et renvoyer en France exempt de pénalité, s'est élevé l'année dernière à plus de deux cents parmi lesquels quelques uns avaient été arrêtés parce qu'ils n'étaient point munis de passeports réguliers. On leur paie à leur retour chez eux tant pour chaque voyage. La course de la frontière à Barcelonne *extra muros* pour lesquelles ils emploient quinze jours aller et retour leur vaut soixante francs. Le ballot, dans lequel sont habituellement repartis dans une juste mesure les marchandises de prix occupant peu de volume et celles plus communes et plus encombrantes, pèse de 30 à 35 kilogs. Un ballot contenant seulement des indiannes fines d'Alsace vaut environ 350 francs, prix de France, et coute en outre 50 pour pourcentage d'assurance.

Les assurances pour le contrebande se font dans ce moment à Perpignan et à Barcelonne aux conditions suivantes:

Articles prohibés

Indiannes fines d'Alsace	50 %
Indiannes communes	60 à 65
Indiannes de Rouen dont la Catalogne et l'Aragon font une grande consommation rendues dans le voisinage de la frontière 25 % et rendues à Barcelonne	80 %
Velours de coton unis et imprimés	50 %
(cet article et le précédent forment à eux seuls les 80 centièmes des introductions)	
Mouchoirs de coton imprimés en Alsace et dans le Midi	50 %
Mouchoirs de coton de qualité ordinaire	60 %
Mouchoirs de Rouen	70
Articles blancs de Tarare ou de St. Quentin, batiste mousselines, batistes d'Ecosse, jaconas, etc.	50
Articles brodés	35
Tulles de Lille	35

Articles non prohibés

Mercerie fine	de 40 à 50
Fleurs et modes	50
Papier	120
Tissus de soie	25
Tissus mélangés soie et coton	35
Schals mi-laine	40
Draps	40 à 50

Il faut ajouter à l'assurance 25 % pour les frais et les bénéfices de l'expéditeur et 10 % pour le bénéfice du vendeur ou détaillant de sorte que les articles assurés à 80 % sont payés par la consommation 105 % plus cher qu'en France.

(Fragmento del documento original, guardado en: Archives du Ministère des Affaires Étrangères. Nantes. Barcelone. Consulat. A. 32 (1842-1848), fols. 128 r. A 130 r.).

Bibliografia

Benaul i Berenguer, Josep Maria (2000): “La transferència de tecnologia en la industrialització llanera”, en J. Maluquer de Motes: Tècnics i tecnologia, pp. 192-203.

Cabana, Francesc (1992-1994): Fàbriques i empresaris. Els protagonistes de la revolució industrial a Catalunya, Barcelona, Enciclopèdia Catalana, 4 vols.

Carnero i Arbat, Teresa (1980): Expansión vinícola y atraso agrario (1870-1900), Madrid, Ministerio de Agricultura.

Escarra, Edouard (1970): El desarrollo industrial de Cataluña (1900-1908), Barcelona, Grijalbo (ed. original de 1908).

Figuerola, Laureano (1968): Estadística de Barcelona en 1849, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales (ed. original de 1849).

Fontanals i Jaumà, Maria Reis (2000): “La contribució de la família Cavallé al progrés tecnològic”, en J. Maluquer de Motes: Tècnics i tecnologia, pp. 176-179.

Maluquer de Motes i Bernet, Jordi (1994): Història econòmica de la Catalunya contemporània, Barcelona, Enciclopèdia Catalana, I, pp. 39-345.

Maluquer de Motes i Bernet, Jordi: “El desenvolupament regional i la teoria dels *milieux innovateurs*: innovació tecnològica i espionatge industrial a Catalunya als inicis del segle XIX”, en A. Carreras, ed.: Doctor Jordi Nadal. La industrialització y el desenvolupament econòmic d’Espanya, Barcelona, Universitat, vol. II, pp. 1080-1100.

Maluquer de Motes i Bernet, Jordi, dir. (2000): Tècnics i tecnologia en el desenvolupament de la Catalunya Contemporània, Barcelona, Enciclopèdia Catalana.

Maluquer de Motes i Bernet, Jordi (2001): “Cataluña, avanzada de la industrialización”, en L. Germán, E. Llopis, J. Maluquer de Motes y S. Zapata: Historia Económica Regional de España, Barcelona, Crítica.

Marliani, Manuel de (1842): De la influencia del sistema prohibitivo en la agricultura, industria, comercio y rentas públicas, Madrid, Libr. de J. Cuesta.

Murillo, Carles; Baró, Ezequiel (1997): “La balança de turisme”, en M. Parellada, dir.: La balança de pagaments de Catalunya. Una aproximació als fluxos econòmics amb la resta d’Espanya i l’estranger (1993-1994), Barcelona, Generalitat de Catalunya/Institut d’Estudis Autònoms.

Parellada, Martí; Castells, Antoni (1983): Els fluxos econòmics de Catalunya amb la resta d'Espanya i la resta del món. La balança de pagaments de Catalunya, Barcelona, Institut d'Estudis Catalans.

Pareta Torres, E.; Pérez Herrero, M. (1998): “El turisme estranger a Catalunya”, Nota d'Economia, 61-62 (mayo-dic.), pp. 35-54.

Sala, Pere (2000): “Tecnologia, empresa i mercat en les indústries del suro”, en J. Maluquer de Motes: Tècnics i tecnologia, pp. 280-287.

Sudrià i Triay, Carles (2000): “El gas d'hulla, d'innovació decisiva a tecnologia marginal”, en J. Maluquer de Motes: Tècnics i tecnologia, pp. 220-227.

Zapata, Santiago (1996): “Corcho extremeño y andaluz, tapones gerundenses”, Revista de Historia Industrial, 10, pp. 37-67.

NOTAS:

¹ Este trabajo ha sido realizado en el marco del Proyecto PB98-0869.