

Jaume Torras

La industria antes de la fábrica



Ediciones Universidad
Salamanca

LA INDUSTRIA
ANTES DE LA FÁBRICA

ESTUDIOS HISTÓRICOS & GEOGRÁFICOS

COLECCIÓN DIRIGIDA POR

Ricardo Robledo Hernández
Universidad de Salamanca y Universidad Pompeu Fabra

CONSEJO CIENTÍFICO

José M^a. Monsalvo
Universidad de Salamanca

Alberto Marcos Martín
Universidad de Valladolid

Isabel Burdiel
Universidad de Valencia

David Edgerton
King's College, London

Carlos Forcadell
Universidad de Zaragoza

Ángel Viñas
Universidad Complutense de Madrid

Rafael Mata Olmo
Universidad Autónoma de Madrid

CONSEJO TÉCNICO

Vicente Forcadell
Ediciones Universidad de Salamanca

JAUME TORRAS

LA INDUSTRIA
ANTES DE LA FÁBRICA



Ediciones Universidad
Salamanca

ESTUDIOS HISTÓRICOS & GEOGRÁFICOS

170

© Ediciones Universidad de Salamanca y
Jaume Torras

1ª edición: abril 2019

ISBN: 978-84-1311-059-2 / DL: S. 143-2019

978-84-1311-060-8 (PDF)

978-84-1311-061-5 (ePub)

978-84-1311-062-2 (Mobipocket)

Ediciones Universidad de Salamanca

<http://www.eusal.es>

eusal@usal.es

Impreso en España-Printed in Spain

Maquetación:

Intergraf

Impresión y encuadernación:

Nueva Graficesa

Todos los derechos reservados.

Ni la totalidad ni parte de este libro

Puede reproducirse ni transmitirse

Sin permiso escrito de

Ediciones Universidad de Salamanca

Ediciones Universidad de Salamanca es miembro de

Unión de Editoriales Universitarias Españolas

www.une.es



CEP

TORRAS ELIAS, Jaume, 1943-, autor

La industria antes de la fábrica / Jaume Torras. — Salamanca :

Ediciones Universidad de Salamanca, 2019?

204 p. — (Estudios históricos & geográficos ; 170)

Bibliografía

1. Industria-Aspecto económico-Siglo 18o.

338.45"17"

ÍNDICE

ABREVIATURAS UTILIZADAS	9
INTRODUCCIÓN	11
1. ORGANIZACIÓN DE LA INDUSTRIA PRECAPITALISTA. LA INDUSTRIA TEXTIL LANERA.....	19
2. LA INDUSTRIA PRECAPITALISTA Y LAS TESIS SOBRE LA «PROTOINDUSTRIALIZACIÓN».....	35
3. LOS ARTESANOS EN LA «ERA DEL PROLETARIADO RURAL» (1650-1750) ..	45
4. ESPECIALIZACIÓN AGRÍCOLA E INDUSTRIA RURAL EN CATALUÑA EN EL SIGLO XVIII	61
5. GREMIO, FAMILIA Y CAMBIO ECONÓMICO. PELAIRES Y TEJEDORES EN IGUALADA, 1695-1765	77
6. REDES COMERCIALES Y AUGE TEXTIL EN LA ESPAÑA DEL SIGLO XVIII ..	101
7. SOBRE LA COMERCIALIZACIÓN DE TEJIDOS CATALANES EN LA ESPAÑA INTERIOR (SIGLO XVIII)	121
8. L'ECONOMIA CATALANA ABANS DEL 1800. UN ESQUEMA	135
9. RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE ARAGÓN Y CATALUÑA ANTES DEL FERROCARRIL.....	161
10. EL ENCAJE DE ARAGÓN EN LA ECONOMÍA CATALANA DURANTE LA EDAD MODERNA.....	179
BIBLIOGRAFÍA CITADA	195

ABREVIATURAS UTILIZADAS

ACA = Archivo de la Corona de Aragón (Barcelona)

AFT = Archivo de la familia Torelló (Igualada)

ANI = Arxiu Històric Comarcal, arxiu notarial (Igualada)

BC = Biblioteca de Catalunya

CECI = Centre d'Estudis Comarcals d'Igualada

IMC = Institut Municipal d'Història, Junta de Comercio (Barcelona)

Josep Torelló I = Josep Torelló y Mas

Josep Torelló II = hijo de Josep Torelló y Mas

Josep Torelló III = nieto de Josep Torelló y Mas

INTRODUCCIÓN

ESTE LIBRO REÚNE DIEZ TEXTOS escritos en momentos distintos y de carácter diverso, pero relacionados todos ellos con los orígenes de la industria fabril. El título puede causar alguna perplejidad por la asociación de «industria» con «fábrica» tan común en el lenguaje corriente desde el siglo XIX. ¿Había industria si aún no había fábricas? El título no anuncia disquisiciones terminológicas sino una aproximación a la antigua manufactura -¿preindustrial?- que no descarta su relación con la aparición de la industria moderna, la de las fábricas y la maquinaria.

El índice agrupa y ordena con cierta lógica los textos seleccionados, pero no propone una secuencia de lecturas: en su momento, cada uno de ellos fue escrito y publicado para ser leído independientemente de los otros. Esto da lugar a puntuales repeticiones de datos o de argumentos, porque se ha decidido no alterar la redacción ni el aparato crítico del original. Tampoco se han actualizado las abreviaturas de las fuentes utilizadas.

En los años sesenta del siglo pasado, una extendida concepción de lo que se conocía como «crecimiento económico moderno» lo entendía en términos de radical discontinuidad con el estado de cosas anterior. Paralelamente, en historia económica estaba ya bien acreditada la expresiva noción de «revolución industrial». *«Economic history is a supply-side subject»*, escribió hace años Eric Jones (1973: 198) y, ciertamente, visto desde este lado no parece que el mundo de las máquinas, el vapor y los obreros de fábrica pueda tener raíces en formas anteriores de organización del trabajo y fabricación de bienes manufacturados.

Pero fue en aquellos años cuando en congresos y en publicaciones académicas empezaron a plantearse interpretaciones diferentes, más complejas, de cómo vino al mundo la «revolución industrial». Había ocurrido en espacios regionales antes que en un ámbito estatal más extenso, una escala que permitía contemplar a la vez los cambios en la vieja manufactura y las transformaciones en otros sectores de la economía y la vida social. Por otro lado, historiadores de inspiración marxista, desde su diversidad, contribuyeron no poco a ampliar el temario de un debate que situaban en el terreno de lo que denominaban transición al capitalismo.

En la década de 1970 ya quedaba atrás la tosca periodización que se limitaba a establecer una distinción tajante entre la industria –si se la podía llamar así– anterior a la fábrica y la de después, la industria propiamente dicha. Importaba más identificar las condiciones que habrían promovido, permitido o entorpecido la aparición de una industria capitalista, con frecuencia en un espacio regional más bien modesto. Títulos como, «Protoindustrialización, la primera fase del proceso de industrialización» (Mendels, F., 1972), «Industrialización antes de la industrialización» (Kriedte, P., Medick, H., y Schlumbohm, J., 1977) tuvieron una influencia que es difícil exagerar en la reorientación de los estudios sobre los orígenes de la industria moderna. Se renovaron los programas de investigación de la historia de aquel periodo de transformaciones, y a los conceptos de la economía política, se incorporaron temas, preguntas y métodos procedentes de otras disciplinas, la demografía en especial.

Los capítulos 1 y 2 del libro son el eco periférico y algo tardío de aquellos debates. En el capítulo I se expone una secuencia de *estratos* sucesivos en el desarrollo de la industria textil hasta alcanzar la forma de empresa capitalista. El capítulo II pone el foco en la aportación empírica y metodológica de Franklin Mendels (1972; 1980; 1982) y su definición de una primera fase del proceso de industrialización; a continuación, se resumen los rasgos de distintas formas precapitalistas de organización de la industria y su potencial relación con la eclosión de la moderna industria fabril en algunas regiones de Europa.

Los capítulos 3 y 4 exploran la funcionalidad del concepto «protoindustrialización», en un espacio regional concreto y con el apoyo de una base documental considerable. La Cataluña de los siglos XVII y XVIII parece un caso idóneo para medir el alcance de las transformaciones que permitirían, o no, hablar de «primera fase» de la industrialización que efectivamente tuvo lugar allí en el siglo XIX.

Dichas transformaciones tendrían que poderse valorar en tres direcciones de cambio, relacionadas entre sí. En primer y muy destacado lugar, la expansión de la industria rural dispersa durante la que Jan De Vries llamó «era del proletariado rural (1650-1750)», una expansión que modificó el paisaje social y económico de regiones donde la ocupación en la agricultura y la ganadería habían sido, hasta entonces, la principal y casi exclusiva fuente de ingresos de la población trabajadora. Paralelamente, en ciudades donde la fabricación de bienes duraderos de consumo corriente había tenido importancia, esta actividad iba trasladándose al campo para eludir el control de los gremios y abandonar un medio urbano en el que era difícil reducir costes. Por último, algunas regiones y comarcas profundizaban en este periodo su dedicación a una agricultura comercial muy intensiva en trabajo y, en ciertos casos, rayana en el monocultivo para la exportación.

Se dibuja así un esquema de especialización territorial que elevaba la productividad de los factores y vinculaba al mercado una proporción creciente de la fuerza de trabajo, en detrimento de la retenida en la economía de subsistencia y la esfera de la reproducción. Huelga decir que a tan armoniosa especialización contribuían fuerzas varias, tanto o más que el magnetismo del mercado.

Con diferencias y matices, numerosas monografías han ido dando forma a una imagen de las economías de Europa occidental en el siglo XVIII que ya no admite el calificativo de «preindustrial». En efecto, en la segunda mitad del siglo, no eran pocas las regiones donde crecía una *industrialized cottage economy*, en expresión de David Levine (1987). Podía ser la «primera fase del proceso de industrialización» de Franklin Mendels, como así sucedió en muchos casos. Pero no en todos.

Con independencia de cuál fuera la evolución posterior en cada caso, la expansión de la industria dispersa tuvo en todos ellos carácter extensivo. Crecer quería decir incorporar más trabajo, ya fuese atrayendo artesanos cualificados o promoviendo la pluriactividad de las familias campesinas. En las regiones donde ocurrían los cambios mencionados, una parte significativa del trabajo antes confinado en la producción para consumo doméstico o destinada al mercado local se reorientó hacia la producción para consumidores y mercados menos familiares. ¿De qué modo y por qué caminos?

Jan De Vries puso sobre la mesa de debate en 1993 la noción de *industrious revolution*, que se ha venido traduciendo como «revolución industrial». El punto de partida de su argumento, tal como lo desarrolló más tarde *in extenso*, es que «Europa occidental y la Norteamérica

británica experimentaron una ‘revolución industriosa’ durante el largo siglo XVIII (...), en la que un número creciente de hogares realizaron una redistribución de sus recursos productivos (el tiempo de sus miembros, principalmente) de formas que incrementaron *a la vez* la oferta de actividades orientadas al mercado que permitían ganar dinero y la demanda de los bienes ofrecidos en el mercado» (2009: 24).

En términos generales, y quizás demasiado simples, el móvil de fondo que impulsaba estas decisiones sería la reconocida avidez por acceder a nuevos patrones de consumo hasta entonces desconocidos o reservados a unos pocos. A su vez, la creciente oferta de trabajo para el mercado tendría como efecto el cambio a mejor de los patrones de consumo de la mayoría. Esta feliz dinámica hace de la «revolución industriosa» del siglo XVIII un hito de gran relieve en el proceso que condujo a la industria moderna y a la «sociedad de consumo».

Es la visión desde el mercado, y con los anteojos de la «teoría económica de la familia» de Gary Becker. Las familias trabajadoras aparecen como agentes del cambio y no como meros pacientes. Un enfoque simpático, pero en cuyo campo visual no caben otros factores de la reorientación hacia el mercado de un potencial de trabajo antes subutilizado. No es evidente que las familias desearan trabajar más tiempo, y si hacía falta, más duramente, movidas sobre todo por el afán de consumir precisamente aquellos bienes que sólo se obtenían en el mercado, dinero mediante. Si no se demuestra un aumento significativo de los bienes duraderos que las familias trabajadoras adquirirían en el mercado, entonces reaparece la sencilla idea de que tenían que trabajar más debido al descenso de los salarios reales en el siglo XVIII, bien acreditado aunque desigual según regiones. La «revolución industriosa» sería así una reacción defensiva para tratar de mantener niveles y patrones de consumo anteriores. Además del descenso de los salarios reales, al fin y al cabo un fenómeno que se manifiesta en el mercado, la historiografía sobre este periodo ha puesto al descubierto otra suerte de impulsos, o más bien empujones, que poco tenían que ver con las tentaciones del mercado. La renta de la tierra, en ascenso, la exacción fiscal de estados ávidos de dinero, además de otras formas de coacción deben de haber obligado eficazmente a las familias trabajadoras a implicarse más en los circuitos del mercado y a descubrir allí nuevos productos, y tal vez a preferirlos. O a aceptarlos como mal menor, en sustitución de otros bienes y otras formas de satisfacción irremisiblemente perdidos.

Los capítulos 5, 6 y 7 tratan diferentes aspectos del desarrollo de la industria textil lanera en el siglo XVIII, y los tres se basan en resultados

parciales de una investigación más ambiciosa que se ha publicado recientemente (Torras Elias, J., 2018). Se registran en aquel periodo, gradualmente, alteraciones sensibles en el peso relativo de los más acreditados centros pañeros del reino, por razones diversas. Entre ellas, una decidida intervención del gobierno cuyo resultado fue, por un lado, una demanda pública prácticamente nueva al reservar el vestuario y equipo de los ejércitos y marina a proveedores del reino; por otro lado, las Fábricas Reales introducían un tipo inédito de empresa que no pasaría inadvertida en el mundo de los gremios. Además, durante la segunda mitad del siglo, la legislación reformista empezó a hacer mella en la organización gremial de las industrias textiles. ¿O quizás eran tendencias de fondo nacidas dentro del mundo de los oficios y los gremios las que acababan siendo reconocidas en la legislación?

En estos tres capítulos, y en especial en el V, se plantean preguntas como ésta y otras cuestiones conexas con el detalle que permite el estudio de la documentación a muy pequeña escala. En este caso, la atención se centra en la villa de Igualada, situada en el viejo camino real de Aragón a unas trece horas al oeste de Barcelona.

A finales del siglo XVII la producción igualadina de tejidos consistía mayoritariamente en paños baratos y su horizonte mercantil no iba más allá de Barcelona, por un lado, y de algunas comarcas leridanas por otro; era entonces una actividad en declive. Tras el desplome de los años de la guerra de Sucesión, a lo largo del siglo XVIII la pañería experimentó en Igualada cambios importantes tanto en la cantidad como en la calidad y precio de las piezas fabricadas y los mercados donde se vendía, con Madrid en primer lugar. No menos relevante es el deterioro que en el mismo periodo sufrió la organización corporativa del trabajo, heredada de siglos anteriores.

Al igual que en el resto de Europa, también en Cataluña los menestrales se habían agrupado en asociaciones de oficio desde la Baja Edad Media, cuando no antes, en un proceso generalmente impulsado y siempre tutelado por el poder municipal. La constitución de una cofradía de menestrales respondía además a necesidades de relación y de acción en común de gente que tenía problemas y aspiraciones semejantes. Se agrupaban maestros de un oficio determinado, padres de familia dueños de un obrador, y ellos gobernaban la cofradía y gremio –hasta donde el poder les dejaba–. Las mujeres quedaban fuera del gremio y los oficiales o mancebos no tenían voz ni voto en el consejo de maestros al que, en cambio, sí asistía una representación del poder local.

Con grandes diferencias según oficios y países, la industria antes de la fábrica estaba encorsetada, o sea, a la vez protegida y maniatada, por esta forma de organización. Duró siglos, lo que no impidió cambios y adaptaciones que no ponían en riesgo las paredes maestras del edificio.

El núcleo de las cofradías de oficio, de los gremios, eran las ordenanzas que reglamentaban todos los aspectos de la actividad corporativa. Con razón se subrayan aquellas que establecían y preservaban una determinada manera de organizar la producción, desde las primeras materias e ingredientes que debían o podían emplearse hasta el acabado de la mercancía. Se pretendía de este modo garantizar a consumidores y comerciantes productos y servicios de características normalizadas y sujetos a un control interno de calidad. En estas garantías fundaban cofradías y gremios el derecho a gozar de la exclusiva del ejercicio de su actividad, que siempre reclamaron.

Y que siempre denunciaron sus detractores, señalando además que la reglamentación meticulosa del proceso de fabricación y de las características del producto acabado era un obstáculo a las innovaciones, de producto y de proceso. En este aspecto insiste el cliché historiográfico que asocia la cofradía de oficio, el gremio, con anquilosamiento técnico y rutina empresarial. Pero la presunción de inmovilismo tiene que matizarse: en no pocas industrias, las textiles por ejemplo, desde mucho antes de la desaparición o debilitamiento de cofradías y gremios se registraron cambios, graduales y, a largo plazo, sustantivos, durante los siglos en que se las supone encorsetadas por las ordenanzas.

Bien mirado, no es evidente que los oficios organizados tuvieran que ser reacios a la innovación técnica y organizativa. Es cierto que la condicionaban, en el sentido de incorporar los cambios que aparecieran como ventajosos y compatibles con la unidad de producción familiar o de dimensiones modestas y que no despojaban a los maestros de sus atributos. Por supuesto, siempre existieron notables diferencias de intereses entre ellos, y cualquier modificación de las ordenanzas provocaba disensiones que amenazaban la cohesión de la comunidad de oficio.

Algo así ocurrió en Igualada en el siglo XVIII: los maestros más acaudalados de la cofradía del oficio de pelaires, los que se hacían llamar «fabricantes», socavaron los cimientos de la organización gremial de la industria lanera antes de que la legislación reformista pusiera manos a la obra. Es significativo que, para justificar sus pretensiones, tomaran como referente la figura de los directores de las Reales Fábricas.

Los tres últimos capítulos,⁸ (en catalán), 9 y 10, tienen carácter y propósito diferentes de los de capítulos anteriores. Son ensayos de historia

económica de dos regiones, Aragón y Cataluña, durante los siglos llamados «modernos». Los dos casos se tratan por separado, pero con el propósito, explícito en el X, de argumentar mediante la comparación. El periodo escogido y los resultados de la comparación que se propone encajan dentro de la problemática tratada en los demás capítulos, aunque el hilo conductor no se centra sólo en la «industria antes la fábrica».

Desde su constitución como entidades políticas, tanto Aragón como Cataluña disponían de instituciones propias con competencias exclusivas en materia monetaria, fiscal y aduanera. Eran, en este sentido, espacios económicos bien diferenciados. Sus relaciones comerciales fueron siempre intensas, debido a la contigüidad territorial y también a la complementariedad a que daban lugar las diferencias en la dotación de recursos físicos y población. Por otra parte, los territorios colindantes eran distintos en cada caso, lo que abría opciones comerciales diferentes. Cataluña tenía costa, que no es poca diferencia.

El desenlace de la Guerra de Sucesión supuso la abolición de las instituciones forales en los territorios de la antigua Corona de Aragón y el traslado de las aduanas interiores del reino a puertos de mar y fronteras con el extranjero –salvo en las Provincias Vascongadas y Navarra. Aragón y Cataluña quedaban incluidas a partir de entonces en un espacio económico más amplio, común con las restantes provincias peninsulares salvo la excepción mencionada.

Aunque todavía imperfecta, la unión aduanera debió repercutir en el volumen y el sentido de los flujos comerciales en medida que no es fácil evaluar. Como quiera que fuese, los intercambios entre Aragón y Cataluña no disminuyeron por ello. Se intensificaron, al tiempo que aumentaba la población y se acentuaba la divergencia entre sus respectivas economías.

En Aragón, la extensión y la intensificación de los cultivos, incluido el regadío, sostuvo el vigoroso crecimiento de la población rural y urbana y permitió exportar excedentes de trigo a su deficitaria vecina.

A fines de siglo, en 1798, el ilustrado Ignacio de Asso glosaba los progresos de la agricultura en Aragón y el consiguiente «aumento que ha tenido su población, al paso que las fábricas han ido decayendo hasta el actual estado de miseria y abatimiento», lo que desmentiría «a los que por sistema vinculan la felicidad pública en el fomento de las artes y manufacturas, persuadidos a que la agricultura por sí sola no puede enriquecer, ni poblar un Estado» (ASSO I., de, 1942: 117-118). Entiéndase que «fábricas» tiene aquí el significado, entonces corriente, de actividad relacionada con las «artes y manufacturas» en expresión del mismo autor.

Los hechos le daban la razón, entonces. La creciente exportación de lana, cada vez más buscada y apreciada, la hacía inasequible a fabricantes locales. Decaía la industria textil lanera y se despoblaban las tierras altas donde antes había prosperado, cerca de los esquileos en los que, en su tiempo, comerciantes forasteros dominaban el mercado.

En cambio, la exportación de lanas aragonesas hacía posible que en Cataluña la población de algunas comarcas rurales fuese mayor que la que habrían podido sustentar sin industria dispersa. Francisco de Zamora, oidor de la Real Audiencia de Cataluña, anotaba en el cuaderno de viaje a su paso por la Plana de Vic: «la cuarta parte del terreno es de peñas [...]. Lo demás es cuasi todo tierra de cultivo. No hay regadíos, no se coge vino ni aceite y muy pocas frutas. [...] la tierra nunca queda vacía, pues en las más sacan dos cosechas cada año. [...] El modo de mantenerse tanta gente en poco terreno es que, en las villas y lugares, casi todas son gente de oficio; y los demás empleados en fábricas de pelaires. Y éstas, además de esto, todavía se emplean en la agricultura, y en cualquier tiempo del año que haya buena sazón, todos salen al campo; y al invierno y en días de lluvias trabajan en sus casas. [...] yendo corrientes las fábricas de pelaires todos viven acomodados, pero si no andan bien las fábricas, especialmente las de pelaires, todo son trabajos, porque [...] la gente de dentro de las villas y lugares no tienen más que sus manos e ingenio.[...]» (ZAMORA, F. de, 1973: 62-63). En varias otras comarcas Zamora describe paisajes semejantes. Una incipiente *industrialized cottage economy*. ¿O ya parte de un «distrito protoindustrial»?

I
ORGANIZACIÓN
DE LA INDUSTRIA PRECAPITALISTA.
LA INDUSTRIA TEXTIL LANERA*

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS se ha renovado e intensificado el interés por el estudio de la industria precapitalista, o de la industria antes de la industrialización. El planteamiento de los orígenes de la Revolución Industrial en el seno de sociedades definidas como agrarias se ha enriquecido con ello apreciablemente. Pero este ensayo no tiene por objeto contribuir de forma directa ni concreta al debate sobre el nacimiento de la industria moderna, pues se centra en una cuestión en cierto modo previa. Pretende en efecto trazar un croquis de la industria pre-fabril que destaque la diversidad de formas de organización del trabajo industrial que a veces se amalgaman indiscriminadamente pero que, en cambio, tienen muy distinta significación con respecto sobre todo al proceso que dio lugar a la aparición de la industria capitalista.

Antes del capitalismo no puede en rigor hablarse de la «economía» como de un campo singularizable y homogéneo de la práctica social. Ni el capital ni el trabajo son «libres», y no existe pues un mercado (de factores, que es lo que aquí importa) dotado de la eficacia reguladora

*. «Organización de la industria precapitalista. La industria textil lanera», *Lêr História* n. 2 (Lisboa, 1983), pp. 83-97.

precisa para dar coherencia a la multitud de los procesos concretos de trabajo que coexisten en un ámbito social determinado, pero determinado siempre por relaciones de otra índole. Antes del capitalismo solo cabe referirse a una industria –a la «industria textil lanera», por ejemplo– en términos descriptivos, alusivos a actividades productivas análogas, pero no todas ni siempre interrelacionadas. Coexistían formas muy diversas de organización del trabajo, superpuestas como *estratos* depositados sucesivamente, pero entre los cuales no existía determinación recíproca: no era el desarrollo interno de un estrato lo que daba origen al siguiente o «superior», o provocaba el retroceso al anterior o «inferior». Solamente la «liberación» virtualmente total del capital mercantil en el feudalismo desarrollado produjo una mutación en el tercero de los estratos que aquí se distinguen. Con ella se pondría en marcha una dinámica que iba a crear las condiciones técnicas necesarias para la aparición de la industria fabril.

Por todo ello los datos y noticias sobre actividades textiles, y concretamente laneras, no pueden ser recopilados, agregados o comparados indiscriminadamente. Este ensayo tiene por objetivo el establecimiento de una tipología que sea significativa en relación con el proceso que dio origen a la Revolución Industrial y que facilite su análisis. La exposición se organiza en tres partes correspondientes a tres estratos de la producción lanera que se diferencian aquí atendiendo principalmente al tipo de empresa en cuyo marco se realiza.

1. Las artes textiles se remontan a la más remota antigüedad, en particular la de la hilatura: todas las sociedades conocidas de cazadores y recolectores han sabido convertir fibras animales o vegetales en cuerda, o en hilo para redes, para coser pieles u otros menesteres. Pero solamente con la gradual sedentarización de comunidades agricultoras se dieron los avances en la manipulación de fibras que individualizaron una producción propiamente textil. Se despegó esta de la cestería y del trenzado de esteras hace por lo menos cinco mil años con la invención de los primeros telares, ingenios que facilitaban la textura tensando la urdimbre, el conjunto de hilos con el cual en esta operación se entrelazan los que forman la trama. Paralelamente se perfeccionaba la técnica del hilado con husos y ruecas que muy pronto tuvieron idóneo diseño¹.

1. Crowfoot (1954).

En torno de estas dos operaciones básicas giran las numerosas tareas en que se descompone la fabricación de tejidos de lana.

Pero esta industria solamente vertebró un ciclo productivo propio, empleando trabajo especializado, a partir de un momento relativamente avanzado del proceso de división del trabajo. Hasta entonces, las operaciones que le son propias estuvieron sumergidas y dispersas en el conjunto de las muy variadas tareas de las unidades de producción en cuyo marco se obtenía la mayor parte del producto social: haciendas esclavistas o dominios señoriales, o, destacadamente, explotaciones familiares campesinas (casi siempre necesitadas, estas, de cierta coordinación en un marco más amplio, el de la «super-unidad» de producción que denominaré comunidad aldeana). Claro que la absoluta autarquía de unidades de producción que a la vez fuesen marco del consumo de todo su producto no tiene ninguna virtualidad real, por lo menos en el cuadro temporal significativo para el presente análisis. De hecho, la indiferenciación de la actividad textil no representa una «etapa» cronológicamente definida de esta industria, sino que se ha dado en medida diversa en distintos momentos históricos, en directa proporcionalidad con la importancia de la producción para el propio uso. Por la misma razón se habrá dado también en grado variable en las diferentes industrias textiles, mayor y más persistente, por ejemplo, en el caso del cáñamo y el lino que en el de la lana.

Por lo que se refiere a las explotaciones campesinas, la absorción en su seno de la actividad textil casi nunca pudo ser completa. En su apretado programa de faenas pudieron intercalarse siempre operaciones como las del lavado, hilado, torcido, incluso un rudimentario tintado. Algunas que exigían particular habilidad las podían llevar a cabo en la misma explotación especialistas ambulantes, como en el caso del esquila de las ovejas y el peinado o cardado de la lana. Pero no ocurría lo mismo con otras como la de tejer. Al lado de pequeños y sencillos telares domésticos cuya ubicuidad documenta profusamente la arqueología, desde tiempos prehistóricos se desarrollaron ya otros de considerable complicación y envergadura, y ostensiblemente más eficaces en la fabricación de telas de lana. Unidades de producción de gran tamaño podían poseerlos, pues disponían de los materiales y del trabajo necesarios tanto para alcanzar la destreza que su manejo eficiente requería como para garantizar un grado razonable de utilización del costoso artefacto. No era este el caso de la inmensa mayoría de las explotaciones familiares campesinas, con una capacidad de producción textil ciertamente reducida. Ello daría lugar a una incipiente y parcial

especialización en la comunidad aldeana, alguno de cuyos componentes destinaba una proporción mayor de recursos, incluido tiempo de trabajo, a esta fase de la manufactura lanera. Estos tejedores que no dejaban de ser campesinos tenían telar y aprovechaban satisfactoriamente su capacidad productiva porque en él tejían el hilo –de lana, pero también de otras fibras– de todas las familias de su ámbito².

Con estos rasgos se configura un *primer estrato* de la industria lanera tradicional, el de la producción casera para propio uso. En dicho estrato se confunden productores y consumidores, integrados todos en un mismo grupo funcional de trabajo: la constelación de explotaciones familiares campesinas organizadas en la comunidad aldeana que las hace viables como unidades de producción. Hay que subrayar la persistencia de este estrato, aunque su grosor haya variado al compás de las fluctuaciones experimentadas por la producción de mercancías como proporción del producto social. La funcionalidad de la producción doméstica en formaciones socioeconómicas diversas explica su extraordinaria pertinacia histórica y el hecho de que este primer estrato representara siempre una fracción perceptible del total de la producción textil, incluso de la lanera.

2. La industria textil lanera no emergió de la indiferenciada producción doméstica hasta que la división del trabajo social alcanzó la suficiente profundidad, en un proceso que no ha de entenderse como armonioso despliegue puesto en marcha por la percepción y evaluación en abstracto de las ventajas de la especialización. Incontrolados desajustes entre población y recursos, así como el «descubrimiento» de las posibilidades de explotación que entraña la producción de excedente, han sido impulsores decisivos de esa percepción y de la desintegración gradual de la organización doméstica de la producción. En las páginas que siguen trataré de esquematizarse cómo dentro de este proceso general se constituyó una industria textil lanera diferenciada, superpuesta al primer estrato, pero desde luego sin aplastarlo totalmente. Las informaciones en que se apoya el esquema se han extraído de estudios relativos a la Europa precapitalista, un ámbito que parece lo

2. Una descripción excelente de este tipo de producción casera en una comarca montañosa de Cataluña a comienzos del siglo XX, en Violant i Simorra (1934). Este trabajo se ha incluido en el vol. II de la *Obra oberta* del mismo autor (Barcelona, Alta Fulla, 1979), pp. 9-65.

bastante amplio y a la vez suficientemente homogéneo para esa labor de generalización.

El contexto de ese proceso es la expansión de las sociedades campesinas europeas iniciada antes del año mil e inseparable de la constitución de la clase feudal, la clase que al extender y fortalecer su dominio creaba condiciones técnicas y sociales que permitían una más eficaz explotación a la vez de los recursos y de los hombres. Pudieron aprovecharse más tierras, y con mayor intensidad: aumentaba la productividad material del trabajo campesino y crecían tanto el número de campesinos como el volumen de recursos a que su trabajo podía aplicarse. El incremento de la productividad material tenía efectos que se manifestaban en dos vertientes. Por un lado, en la «liberación» de un sector cada vez mayor de la población que ya no sería necesario que trabajara en las explotaciones campesinas. Por otro lado, en la «liberación» de tiempo de trabajo dentro de las propias explotaciones campesinas por reducción del que antes requerían ciertas tareas (cuando esta no daba lugar a una proporcional reducción de su dotación de fuerza de trabajo, debido a la indivisibilidad de este factor o por las exigencias de la estacionalidad de la producción). La dedicación del potencial nuevo de trabajo que así surgía vendría muy determinada por las formas de apropiación del excedente campesino –por las formas de la renta feudal–, que espolearon y modularon esta expansión de la población y del producto social, y el paralelo ahondamiento de la división del trabajo.

Considérese en particular la liberación de tiempo de trabajo dentro de las explotaciones campesinas y la consiguiente reorganización de la actividad de las mismas. A lo largo de estos siglos de expansión agraria, un mejor equipamiento en aperos agrícolas y en animales de labor aligeró y abrevió faenas importantes, además de hacer viable técnicamente la expansión misma de la superficie cultivada. Sobre todo, la difusión desde el siglo x de molinos hidráulicos, y más tarde de viento, descargó a las mujeres de una tarea muy absorbente, la molturación del grano. La disponibilidad de trabajo movilizable entonces para otras tareas aumentó con ello muy sustancialmente. Se ha estimado que «en una comunidad con un buen servicio de molienda y cuya subsistencia se basara principalmente en el pan, la suma neta de reserva de tiempo libre pudo llegar a ser, por cada cinco adultos, del orden de casi todo el trabajo de un día por semana de una persona»³. Esto podía dar lugar a

3. Thrupp (1979: 250).

un flujo más abundante de hilados hacia los tejedores del primer estrato si las familias campesinas destinaban esa disponibilidad adicional de trabajo en parte o del todo a la hilatura. Lo que aquí importa destacar es que este incremento de la capacidad campesina de producción textil no se repartió uniforme ni caprichosamente. La digresión que sigue tratará de argumentarlo.

La introducción de los grandes molinos hidráulicos entrañaba en efecto un coste, que para los campesinos se concretaba en la obligación de servirse de ellos⁴ y en la entrega de una proporción del grano molido⁵; en esa proporción aumentaba, pues, el grano necesario para la subsistencia de la familia campesina. La cantidad correspondiente tendría que comprarla en el supuesto de que antes toda la cosecha disponible (esto es, deducida la simiente y el resto de la renta feudal) la absorbiera el consumo familiar, o, en otro caso, en esa misma cantidad quedaba mermado el grano comercializable⁶. Es patente que de cualquier manera existía un incentivo claro para que la capacidad adicional de trabajo, que la explotación campesina ganaba *volens volens* con la molturación hidráulica, se emplease para producir bienes o servicios cuyo valor de cambio correspondiera al del grano retenido como

4. «El coste inicial de la instalación era desde luego inasequible a los usuarios individuales [...]. Hay [...] unos gastos generales inevitables y elevados que sólo hacen viable la molturación hidráulica a base de mantener un alto nivel de utilización de la capacidad productiva de las instalaciones. Puesto que el productor no controla el mercado, porque no produce mercancías, y no opera a través de un sistema de precios, solamente puede incrementar sus ingresos, proporcionales al producto, incrementando su producción. Esto le obliga a constituir un monopolio, pero no en el sentido moderno del término, sino en el de un privilegio de exclusividad y para imponerlo necesita estar dotado de una prevalencia jurídica que es patrimonio del dominio eminente del señorío», Maluquer de Motes (1982: 82).

5. Casi siempre un dieciseisavo, véase Thrupp (1979: 250-251).

6. La acusada fluctuación interanual de los rendimientos daba a esta merma una importancia variable y no pocas veces crítica. En los años de mala cosecha se contraía poco el volumen de grano retenido como derecho de molienda (proporcional a un consumo familiar que no podía comprimirse mucho), que pasaba a representar en cambio una parte agigantada de la cosecha disponible para el campesino y resultaba multiplicado su valor monetario. Es cierto que «para el usuario o campesino el pago obligado para obtener la molturación de sus cereales panificables en el molino señorial no pudo haber sido una carga insoportable» (Maluquer de Motes, 1982: 83) en los años comunes. Pero sí era un apreciable factor de desequilibrio en los años de mala cosecha, y en definitiva debió contribuir eficazmente a reorganizar las explotaciones familiares campesinas con miras a una creciente producción de mercancías, a un aprovechamiento de su fuerza de trabajo más intensivo y ordenado desde fuera de la explotación familiar.

derecho de molienda. Se emplease, en definitiva, para producir mercancías. Razonamientos semejantes podrían aplicarse a otras reducciones de tiempo de trabajo derivadas de mejoras en el utillaje campesino y, en último término, la incesante presión de la renta feudal era un eficaz argumento para que se destinara también a la producción de mercancías el potencial de trabajo nuevo que se ganase con cada elevación de la productividad material⁷. Lo mismo cabe decir de las fluctuaciones de la población que creaban desequilibrios entre trabajo y recursos, tanto dentro de las explotaciones campesinas mismas como a escala comarcal o regional. Puesto que la extensión o intensificación de los cultivos no eran siempre ni en todas partes igualmente practicables, cuando la fuerza de trabajo crecía más allá de cierto punto había que encontrarle nuevas aplicaciones. La emigración, por ejemplo, pero también tareas cuyo producto permitiese la adquisición de las subsistencias adicionales entonces necesarias. Tareas que produjesen, pues, mercancías.

Y podían ser mercancías aquellos bienes y servicios para los cuales existiera demanda solvente que les confiriese valor de cambio. Puede decirse que primordialmente dicha demanda debía proceder de aquel sector de la población que no trabajaba en explotaciones campesinas, un sector de la población muy ligado a la circulación y la transformación de la renta feudal (apropiada principalmente en forma de productos agropecuarios que debían convertirse por intercambio o transformación en bienes o servicios con valor de uso para los titulares de derechos feudales). Un sector de la población que por el hecho de no estar integrado en las explotaciones familiares campesinas no era autosuficiente en los productos que en ellas se obtenían: alimentos, sobre todo; pero también otros, ropa, por ejemplo.

La mediación entre este sector y las explotaciones campesinas, y asimismo entre estas a medida que especializaban su producción, tendió progresivamente a realizarse a través de mercados competitivos. O, mejor dicho, que lo eran para las familias campesinas que a dichos mercados concurrían como vendedores y que podrían convertir sus producciones en mercancías en la medida en que, primero, existiera una demanda y, segundo, en la medida en que disfrutaran en ellas de

7. Si bien la relativa exterioridad al proceso productivo de esta forma de explotación del trabajo hacía que tal presión tendiera a perder eficacia y que por sí misma no fuera capaz de impulsar indefinidamente la intensificación de la producción y la circulación de mercancías.

ventaja comparativa con respecto a otros vendedores. Para algunas explotaciones, o para las explotaciones de ciertas comarcas, esta producción podía ser por ejemplo la de tejidos de lana, que se convertiría allí en ocupación idónea para todo el potencial nuevo de trabajo ganado con las mejoras técnicas o con el incremento demográfico. Y también para el trabajo hecho disponible por el abandono de ciertas producciones caseras cuando precisamente la concurrencia al mercado hacía patente a la explotación campesina la desventaja comparativa que en ellas tenía.

La reorganización de la actividad de las explotaciones campesinas con miras a una producción creciente de mercancías acentuaba así las diferencias entre explotaciones y la diferenciación territorial de la economía rural. De ahí que el potencial de transformación de la actividad textil que este proceso tenía fuera verdaderamente grande. Como antes se ha señalado, el incremento agregado de la capacidad campesina de producción textil no se repartía uniformemente, sino que se concentraba en algunas explotaciones y en algunas comarcas donde alcanzaría una importancia decisiva para la economía local. Un *segundo estrato* de la industria lanera surgió de estas transformaciones en la oferta y en la demanda.

Allí donde la actividad textil lanera fuese la línea idónea de especialización tenía que transformarse la figura del tejedor rural, situado entre una demanda que crecía y se diversificaba de su producto y una oferta en aumento de la materia con que lo fabricaba, los hilados de familias campesinas. De esta conjugación salió el artesano especializado, el tejedor dedicado exclusivamente, o casi, a su oficio. Un oficio transformado con la introducción del telar horizontal y con pedales, seguramente utilizado ya desde el siglo XI en Flandes y perfeccionado y empleado por toda Europa a comienzos del XIII. Con él aumentó la productividad material en la textura⁸ y además pudieron producirse piezas de características normalizadas⁹. La comercialización resultaba facilitada y la especialización, en definitiva, podía llevarse más lejos. Otras operaciones textiles experimentaron asimismo cambios significativos. El considerable y rápido aumento de la capacidad transformadora de

8. Medida según la longitud de trama insertada por unidad de tiempo, creció entre tres y cinco veces en el transcurso de los siglos XI, XII y XIII, según Endrei (1971: 1291-1299, p. 1296).

9. Ha destacado este aspecto Verlinden (1972: 396-406, especialmente p. 398).

los tejedores absorbía aquella incrementada capacidad hiladora de las explotaciones campesinas, e incluso propició la difusión –ciertamente muy desigual– de tornos manuales o de pedal que desde el siglo XII multiplicaron la productividad de las hilanderas que los adoptaban¹⁰. El abatanado de las telas se mecanizó¹¹ y operaciones como el tinte y las relacionadas con el acabado de los géneros adquirieron importancia y complejidad crecientes a medida que se refinaba la demanda. El crecimiento y la diversificación de la demanda no se tradujeron solamente en la aparición de especialistas de la producción lanera, sino en una tendencia a la división del trabajo dentro de la misma con la cristalización de oficios diferenciados.

Tal es la configuración del segundo estrato de la industria lanera tradicional, en el que ya no se da aquella adherencia entre producción y consumo característica del primero. Una buena parte del trabajo que emplea procede también de explotaciones campesinas donde suele realizarse la hilatura. Pero la producción se organiza fuera de estas explotaciones, bajo la dirección de artesanos especializados y en el marco de una empresa específica que no produce más que tejidos de lana¹². La diversificación de la demanda (desde la del sector de la población que no trabaja en explotaciones campesinas hasta la de explotaciones campesinas que han descubierto su desventaja comparativa en esta producción) impone una diversidad de formas a esta empresa: desde la de ubicación urbana y con proceso de trabajo muy segmentado entre distintos especialistas hasta la establecida en mercados rurales y con mayor integración de las fases de una elaboración menos exigente

10. Que pudo multiplicarse por tres o incluso por cuatro entre el siglo XII y el XV, Endrei (1971: 1291-1299, p. 1296).

11. Sobre esta transformación de la industria lanera, véase Carus Wilson (1954: 41-60).

12. Empresa cuya viabilidad estaba condicionada a su coordinación con otras en el marco de asociaciones que tenían una función asistencial, por un lado, y, por otro, de ahorro de capital inmovilizado mediante la utilización común de instalaciones costosas o de capital circulante mediante la realización en común de operaciones como el aprovisionamiento de materias primas o la comercialización de géneros. Me parece típica de la producción lanera correspondiente a este estrato la organización de los artesanos independientes en una corporación única para pelaires y tejedores (pero sin postular que este criterio sea condición necesaria o suficiente para caracterizar dicho estrato). Asimismo, en este segundo estrato se afirma ya la preeminencia de los pelaires sobre los demás oficios de la lana, y en particular sobre los tejedores, al revés de lo que se observa en el primer estrato. He ilustrado este contraste con referencias catalanas en Torras Elias (1979: 7-28, pp. 14-15).

porque sus productos sustituyen a los muy sencillos de fabricación casera. Caracterizable en todos los casos como pequeña producción independiente de mercancías, dirigida desde el obrador artesano tanto si trabaja por encargo como si toda la iniciativa corresponde al fabricante, tanto si este vende directamente su género como si, más comúnmente, se vale para ello de buhoneros y tenderos.

Es difícil exagerar la importancia de este segundo estrato en la historia de la industria lanera, que en él alcanzó un nivel técnico que no se modificaría sustancialmente sino con la Revolución Industrial. Por lo demás, la mayor parte de la producción de tejidos de lana en Europa entre los siglos XII y XVII debió de realizarse en el marco de la empresa artesana que lo define.

3. El aumento y la diversificación de la demanda de productos textiles a que se ha aludido más arriba fueron acentuándose a partir del siglo XII, en relación con la magnitud creciente del excedente que producía el campesinado europeo y también en relación con la singular importancia de la diferenciación vestimentaria en una sociedad en la que las desigualdades se hacían mayores y a la vez más complejas. Este doble proceso afectó particularmente a los géneros de lana y consolidó su preeminencia dentro del total del consumo textil tanto en términos físicos como de valor.

A medida que la circulación mercantil se intensificaba e incorporaba en el mismo ámbito de intercambios a una gama más amplia de artículos y a territorios antes mal relacionados, se hacía ostensible la ventaja comparativa, sobre las restantes, de algunas de aquellas regiones donde había surgido el segundo estrato. Sobre su industria se concentraría entonces la mayor parte de los nuevos incrementos de la demanda, expansiva sobre todo por el lado de los géneros de lujo: así fueron definiéndose una serie de regiones fuertemente especializadas en la producción de paños de lana, normalmente de calidad alta¹³. En ellas la industria exportaba a mercados lejanos una proporción considerable, y económicamente decisiva, de su producción. Esto tenía que alterar los rasgos básicos de la empresa artesana característica del segundo estrato.

Era preciso importar lana, tanto por la insuficiencia cuantitativa de la producción regional como por la necesidad de calidades particulares

13. Véase una breve relación en el capítulo 7 de Pounds (1981).

que se derivaba de la especialización en una clase determinada de paños; también había que importar materias tintóreas, de muy destacada importancia en la manufactura de paños de lujo. La comercialización de los géneros se convertía en una operación compleja, costosa, larga y arriesgada: la lejanía –tanto física como social– de los mercados suponía costes elevados de información y de negociación, capaces de anular la ventaja comparativa en la producción. De hecho, esta ventaja solo se materializó y se lograron las economías inherentes a la mayor especialización en la pañería cuando y donde se dispuso de medios eficaces de información y de organización comercial, de transporte y de seguro.

En la industria lanera de las regiones que profundizaron en esa línea de especialización aumentó, pues, decisivamente la importancia relativa del capital circulante y de las técnicas comerciales como factores de producción. De ahí que el capital mercantil conquistara la posición determinante en la organización de la producción, que es lo que propiamente caracteriza al *tercer estrato* de la industria lanera precapitalista. Aquí el empresario se ha especializado en funciones comerciales y de dirección y coordinación de un ciclo productivo muy complejo, funciones cuyo desempeño escapa a las posibilidades del artesano. La subordinación de los menestrales se expresó en la separación estricta entre artesanos y empresarios pañeros, organizados estos en corporaciones exclusivas a las que no podían pertenecer «los tejedores, bataneros y tintoreros, que manchaban sus manos en el trabajo [...] cualquier tejedor o batanero que se hiciese rico y desease ingresar en las filas de los burgueses debía abjurar de su oficio, arrojando de su casa todos los utensilios propios del mismo»¹⁴.

En realidad, el perfil físico de la empresa que organiza la producción lanera de este tercer estrato es de definición difícil. Su paradigma medieval es la empresa del *drapier* flamenco¹⁵ o la del *lanaiuolo* toscano¹⁶, en cuyo local central solamente se llevaban a cabo algunas tareas preparatorias de la hilatura y otras relacionadas con el acabado del tejido. La dirección se relacionaba con la numerosa fuerza de trabajo empleada mediante factores o agentes, y a través de maestros artesanos que trabajaban por encargo en obradores propios que constituían en

14. Refiriéndose a Flandes en el siglo XIII, Carus-Wilson (1967: 484).

15. Una breve descripción en Carus-Wilson (1967: 481-483).

16. Estudiada en profundidad por Melis (1962: 455-634). Véase también De Roover (1941: 3-33).

principio otros tantos establecimientos industriales independientes. En realidad, no se trataba de empresas independientes que se relacionaran con la empresa mercantil a través de un mercado donde colocasen productos de su entera propiedad. La propiedad de las materias primas y de los productos intermedios a lo largo de todo el ciclo productivo correspondía al capital mercantil, que de este modo disponía de un medio eficaz de control de calidad y adecuación del producto a la demanda sin tener que recurrir a una concentración espacial de unidades de producción que no presentaba ventajas técnicas ni era económicamente viable.

En resumen, y con todas las variantes documentables, define a este tercer estrato el hecho de que la gestión del ciclo lanero compete a un capital mercantil que no organiza el proceso de trabajo confiado a maestros artesanos pero que lo domina a través de la propiedad de los materiales que en ese proceso se transforman y a través, sobre todo, de su conocimiento de la demanda y su capacidad para acceder a ella. Más concretamente, la empresa se caracteriza por su localización urbana¹⁷ y por el hecho de que la subordinación del trabajo artesano y la integración de las unidades en que se disemina el proceso de trabajo se han institucionalizado en ordenanzas corporativas sancionadas por el poder municipal¹⁸.

Ya desde fines de la Edad Media la configuración inicial de la empresa del tercer estrato empezó a modificarse en respuesta a nuevos condicionantes que en siglos posteriores actuarían con fuerza cada vez mayor. Examinémoslos primero desde el punto de vista de la demanda. Su estructura misma fue alterándose: la demanda de paños de gran

17. Insiste en la importancia del capital y la técnica mercantiles como decisivo factor de localización urbana en una etapa inicial Van Der Wee (1975: 203-221, especialmente pp. 203-205).

18. Las ordenanzas de las corporaciones de centros pañeros correspondientes al tercer estrato tenían –entre otros– el objeto de asegurar que la mayor proporción posible del trabajo artesano de los mismos se aplicara a una producción que lo hiciera dependiente del capital mercantil y garantizara, pues, a este oportunidades de colocación lucrativa. Se conseguía ello mediante, por una parte, la prohibición o restricción de la fabricación de géneros ordinarios y de consumo popular y local, y por otra parte mediante la definición de normas muy precisas y exigentes en cuanto a las características de los paños autorizados. Esto permitía un efectivo control de calidad al nivel en que existía una «marca» distintiva de los géneros que el capital mercantil tenía que comercializar (la denominación de la localidad de procedencia). Sobre esto, véase por ejemplo la exposición de Iradiel Murugarren (1974: especialmente p. 152).