

# L'estructura comercial d'una fàbrica d'indianes barcelonina: Joan Rull i Cia. (1790-1821)

per Alexandre Sánchez

## Indianes i mercats

Si algun aspecte relacionat amb la manufactura cotonera catalana té ja una certa tradició, és el dels mercats. Aquest tema no sols ha donat lloc a investigacions importants, sinó també a una sèrie de discussions que han resultat aclaridores i que han permès avançar bastant en aquest terreny.<sup>1</sup>

1. La primera d'aquestes discussions es va produir en el marc del Primer Colloqui d'Història Econòmica d'Espanya, celebrat a Barcelona el maig de 1972, i estigué centrada en el tema de les relacions entre els orígens de la manufactura cotonera i el comerç colonial. Carlos Martínez Shaw (*Los orígenes de la industria algodonera catalana y el comercio colonial*, ps. 246-267) i Antonio García Baquero (*Comercio colonial y producción industrial en Cataluña a fines del siglo XVIII*, ps. 268-294) van posar de manifest la decisiva importància del mercat americà en l'origen i en el desenvolupament de la manufactura cotonera. Miquel Izard (*Comercio libre, guerras coloniales y mercado americano*, ps. 295-321) va ressaltar la incidència de les guerres colonials en la desarticulació del comerç amb Amèrica i en els problemes que això comportà per a la manufactura cotonera, i Josep Fontana (*Comercio colonial e industrialización: una reflexión sobre los orígenes de la industria moderna en Cataluña*, ps. 358-365) posava l'accent en la influència «indirecta» del mercat colonial en l'expansió del sector cotoner català. Aquests treballs es troben recollits al volum editat per J. NADAL i G. TORTELLA, *Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España contemporánea* (Ariel, Barcelona, 1974).

El segon debat ha estat suscitat per les investigacions de Josep M. Delgado sobre la incidència dels decrets de lliure comerç en l'economia catalana i les relacions amb el mercat americà. Delgado ha criticat a fons la tesi que sosté el paper decisiu de la demanda americana en el creixement de la manufactura cotonera catalana, que ell atribueix a C. Martínez Shaw i A. García Baquero. Els treballs més importants de Delgado en aquest terreny són: *Cataluña y el sistema de Libre Comercio (1778-1818): una reflexión sobre las raíces del reformismo borbónico* (Barcelona 1981), tesi doctoral, inèdita; *El impacto de las crisis coloniales en la economía catalana (1787-1807)*, dins J. FONTANA (ed.), *La economía española al final del Antiguo Régimen. III: Comercio y colonias* (Alianza-Banco de España, Madrid, 1983), ps. 97-170; *Política ilustrada, industria española y mercado americano 1720-1820*, «Pedralbes», núm. 3 (1983), ps. 260-273; *El miratge del lliure-comerç*, dins DIVERSOS AUTORS, *El comerç entre Catalunya i Amèrica, segles XVIII i XIX*, «L'Avenç» (1986), ps. 67-80, i *La industria algodonera catalana (1776-1796) y el mercado americano. Una reconsideración*, «Manuscrits», núm. 7 (1988), ps. 103-116. A part aquests debats sobre el paper del comerç colonial, quasi no existeixen investigacions que abordin d'una manera global el problema dels mercats de la manufactura cotonera. Els únics treballs en aquest sentit són els referits a empreses concretes: Mercè PRAT I CANALS, *La manufactura cotonera a Catalunya. L'exemple de*

No obstant això, la pràctica totalitat d'aquests estudis i debats han estat centrats en el tema del mercat colonial. La perspectiva «americanista» ha predominat a l'hora d'establir els orígens i el desenvolupament del sector tèxtil cotoner català. Com ha assenyalat Josep M. Delgado, la coincidència cronològica entre creixement manufacturer i expansió del comerç colonial, en especial després dels decrets de lliure comerç, ha portat a establir una relació directa entre ambdós fenòmens.<sup>2</sup>

Malgrat les veus d'alerta que han donat J. Nadal, J. Fontana i J. Maluquer de Motes, que no sols qüestionaven aquesta relació directa, sinó que posaven l'accent en el paper que havien fet el mercat regional i peninsular en el desenvolupament de la manufactura cotonera al segle XVIII,<sup>3</sup> l'òptica colonial ha continuat essent la privilegiada a l'hora de les investigacions. Això resulta lògic fins a un cert punt, si tenim en compte que aquells que s'han ocupat quasi en exclusiva del tema de la comercialització de les indies han estat els especialistes en comerç americà.<sup>4</sup> Fins i tot un crític d'aquestes tesis «clàssiques», com J. M. Delgado, que ha fet les investigacions més importants en aquest camp, només recentment ha començat a desprendre's d'aquesta òptica per abordar el tema des d'una perspectiva més global.<sup>5</sup>

Establir aquesta perspectiva no resulta gens fàcil, perquè la manca d'una documentació suficient i de caire general no permet delimitar clarament els fluxos comercials de la producció cotonera catalana. Per això el tema roman encara com un problema per resoldre.

Si, com ha indicat J. Maluquer de Motes, sembla clar «que el comerç colonial no pot ésser considerat com una causa determinant de l'arrencada de la industrialització catalana»,<sup>6</sup> menysprear-ne el paper en l'expansió del sector cotoner al darrer quart del segle XVIII pot resultar perillós. Si la sobrevaloració del mercat americà ha portat a errors interpretatius, la tendència contrària pot desembocar en els mateixos resultats. No s'ha d'infravalorar un mercat que estava

la fàbrica de Magí Pujadas i Cia. (Barcelona 1976), tesi de llicenciatura, inèdita; M. Sofia OLIVER JUAN, *La industria algodonera catalana a fines del siglo XVIII. La Cia de Arnaldo Sala y Jacinto Martí (1793-1882)* (Barcelona 1978), tesi de llicenciatura, inèdita; i Alejandro SÁNCHEZ SUÁREZ, *Los fabricantes de indianas de Barcelona a fines del siglo XVIII y principios del siglo XIX. La familia Rull* (Barcelona 1981), tesi de llicenciatura, inèdita.

2. J. M. DELGADO, *La industria algodonera catalana*, p. 104.

3. J. NADAL, *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913* (Barcelona 1975), ps. 190-191; J. FONTANA, *Comercio colonial e industrialización*, p. 364; i J. MALUQUER DE MOTES, *La historia económica de Cataluña*, «Papeles de Economía Española», núm. 20 (1984), ps. 271-273.

4. Als treballs ja citats de C. Martínez Shaw, A. García Baquero i J. M. Delgado, s'han d'afegir els de Josep M. Oliva sobre la Cia de Barcelona i el comerç privilegiat: *La Real Compañía de Comercio de Barcelona a Indias. El comercio privilegiado de Cataluña con América en la segunda mitad del siglo XVIII* (Barcelona 1983); tesi doctoral, inèdita; i *El fracàs del comerç privilegiat*, dins DIVERSOS AUTORS, *El comerç entre Catalunya i Amèrica*, ps. 37-64; i el de Roberto Fernández sobre l'empresa dels Glòria: *La burguesia barcelonesa en el siglo XVIII: la familia Gloria*, dins P. TEDDE (ed.), *La economía española al final del Antiguo Régimen, II: Manufacturas*, ps. 1-131.

5. Josep M. Delgado ha iniciat recentment una línia d'investigació a partir dels llibres dels corredors de canvis conservats a la biblioteca de la Borsa de Barcelona, que s'ha començat a revelar fructífera. Una primera entrega la tenim a *La industria algodonera catalana*.

6. J. MALUQUER DE MOTES, *La historia económica de Cataluña*, p. 272.

molt present en els balanços de moltes de les fàbriques d'indianes més importants del final del segle XVIII.

Segons la nostra opinió, la necessitat de resituar el paper de les colònies en el desenvolupament de la manufactura cotonera passa no sols per mesurar la quantitat de pintats i d'indianes que feien la carrera d'Índies, sinó sobretot per valorar la incidència d'Amèrica en els intercanvis peninsulars, que possiblement era molt més important del que s'ha pensat normalment.<sup>7</sup> La correspondència de les fàbriques d'indianes mostra que, durant les crisis colonials, se'n ressentien totes les empreses, i no sols les que pintaven d'una manera preferent per a Amèrica. El fantasma de la descapitalització a nivell d'empresa es feia palès en aquests moments i provenia del fet que, en interrompre's el tràfic colonial, disminuïen els diners que circulaven pel país, per la qual cosa els clients demoraven els pagaments, sollicitaven moratòria en els venciments, entregaven paper d'estat o simplement deixaven de pagar. En aquesta situació, les respostes dels fabricants variaven en funció del volum de l'empresa, del nivell d'especialització i del tipus de mercat per al qual treballaven preferentment (gairebé mai no treballaven en exclusiva per a un de sol).

En general, els grans fabricants optaven per ralentir la producció, liquidar a baix preu els estocs i esperar la fi de la crisi mantenint intacta la capacitat productiva. Per la seva part, els petits fabricants intentaven augmentar al màxim la producció, però canalitzant-la cap al mercat peninsular i regional, fet que els obligava moltes vegades a variar el tipus de gènere en què s'havien especialitzat. Aquest augment de producció, que molt sovint implicava un descens de qualitat, els permetia, malgrat tenir dificultats per cobrar les vendes, de recollir el mínim de capital indispensable per mantenir la fàbrica. Això explica que, quan aquestes petites empreses feien fallida, els seus volums de deute eren molt superiors als que es podria esperar per les dimensions de la fàbrica.

El mecanisme, en definitiva, que permetia sobreviure a través d'aquestes fórmules era precisament l'alternança de fases de crisi amb fases expansives.<sup>8</sup> L'explosió de vendes que venia després de la crisi era general a tots els mercats i permetia compensar llargament les penúries passades. A l'últim quart del segle XVIII els fabricants s'havien acostumat a aquesta situació i canalitzaven les vendes i adequaven les empreses segons els ritmes de les conjuntures. Per això, només una successió de crisis sense cap moment expansiu entre elles podia posar en perill el sector. Aquest moment es produí entre el 1805 i el 1814. Però llavors el mercat colonial havia deixat ja de comptar de fet per a uns fabricants que, encara que se'n dolguessin públicament, a poc a poc havien anat decantant la producció cap al mercat interior. La mecanització aparegué en aquest moment

7. M. Izard ha assenyalat que l'increment de comerç americà va generar possiblement una expansió econòmica de la perifèria espanyola, que estimulà el consum de tèxtils catalans (*Industrialización y obrerismo. Las Tres Clases de Vapor, 1869-1913* [Barcelona 1973], p. 23), i J. Fontana ha indicat la possible incidència de les exportacions agràries a Amèrica en la potenciació del mercat interior per la indústria (*Comercio colonial e industrialización*, p. 364).

8. L'efecte positiu d'aquesta alternança, en el cas de l'ascens d'un nou empresariat cotoner, ha estat assenyalat per R. GRAU i M. LÓPEZ, *Empresari i capitalista a la manufactura cotonera catalana del segle XVIII. Introducció a l'estudi de les fàbriques d'indianes*, «Recerques», núm. 4 (1974), p. 40.

com una necessitat ineludible per plantar cara a un mercat de baix poder adquisitiu.

Per a la manufactura cotonera, doncs, el circuit comercial americà i el peninsular no eren compartiments estancs. Hi havia entre ells molta més relació de la que s'ha tendit a considerar. Si bé l'expansió del comerç colonial des de la dècada dels setanta va tendir inicialment a perjudicar el sector cotoner, perquè provocà la seva especialització en l'estampat de teles importades, molt aviat les crisis que van sorgir de les guerres colonials van equilibrar la tendència, pel fet que obligaren les fàbriques a potenciar la producció dels gèneres que tenien una venda segura a la Península: les indianes. En aquest últim mercat els beneficis eren menors, els cobraments més aleatoris, però les vendes més segures. Els fabricants aprofitaren a fons les possibilitats del mercat americà, però en cap moment no van deixar de vendre al mercat peninsular. Aquest era molt més que una vàlvula de sortida; era la garantia de continuïtat. A més a més, amb vista al desenvolupament integral de la manufactura cotonera, era el més avantatjós, ja que es basava en el consum de teixits pintats catalans. Ara bé, si El Dorado americà es va deteriorar a causa de les guerres amb Anglaterra, la incidència indirecta de les colònies a través del tràfic peninsular fou sens dubte important. Durant l'últim quart del segle XVIII els fabricants posaven en relació les guerres colonials amb les males collites i les epidèmies de la Península a l'hora de justificar les pèrdues; des dels anys previs a la Guerra del Francès només les dues últimes comptaven ja per a ells.

Aquesta relació entre mercat colonial i peninsular, així com els mecanismes que van adoptar els fabricants per afrontar les fases recessives, és el que anem a intentar mostrar a través del cas concret de l'empresa de Joan Rull i Cia. D'aquesta fàbrica d'indianes, una de les més importants de Barcelona els anys del canvi de segle, disposem d'una sèrie de llibres comptables que permeten establir-ne la xarxa comercial per al període 1790-1821.<sup>9</sup> Som conscients que un exemple concret no permet generalitzacions, però, atès el conjunt d'anys dels quals disposem d'informació i l'envergadura de l'empresa, els resultats que proporciona ens semblen significatius per aclarir el problema plantejat.

### *La fàbrica d'en Rull*

La creació d'aquesta fàbrica d'indianes, que discorregué en els seus primers anys sota el nom social d'Anglès, Rull i Cia, data del 1783, i s'insereix en el gran moment expansiu de la manufactura cotonera que hi va haver després de la pau de Versalles. Amb un capital inicial que oscil·lava probablement entorn de les 25.000 lliures, i comptant com a socis amb els comerciants Jeroni Anglès, Antoni Martí i Franquès i Pau Puget i amb el «fabricant» Joan Rull i Arnabach, la societat aixecà la fàbrica al carrer Còdols de Barcelona, i el prat d'indianes a les Corts de Sarrià. En els seus inicis la fàbrica es pot catalogar

9. Aquests llibres es troben al fons comercial de l'AHMB. En concret, hem utilitzat els llibres de compres, vendes i diaris, que permeten reconstruir el moviment comercial de l'empresa per als anys 1790-1808 i 1819-1821. Les referències d'arxiu d'aquests llibres són: B-988, 990, 993, 994, 995 i 996.

de tipus mitjà, amb un utilatge en què destacaven 24 telers i 29 taules d'estampar; la direcció era compartida entre J. Anglès i J. Rull.

A l'aixopluc d'una conjuntura molt favorable, la fàbrica va créixer ràpidament fins a convertir-se en una de les tres fàbriques més importants de la ciutat, juntament amb les d'Erasme de Gònima i Josep Castanyer. L'etapa de màximes realitzacions cal situar-la entre el 1791 i el 1807, que coincideix, a més, amb l'ascens a la plena propietat de la fàbrica de Joan Rull. Fet que es produí a la mort de J. Anglès i que va comportar el canvi de nom de la companyia, que passà a denominar-se Joan Rull i Cia. Els primers anys del segle XIX el capital de la fàbrica s'aproximava ja a la important quantitat de 300.000 lliures i ocupava un nombre de treballadors que oscil·lava entre els 80 i els 120.

Després del parèntesi obligat de la Guerra del Francès, la fàbrica va recuperar el pols, si bé a uns nivells inferiors dels de l'etapa anterior. L'especialització en l'estampat fou un fet irreversible i va anar acompanyat per l'inici de la mecanització. Així, el 1817 la fàbrica ja va disposar del primer cilindre d'estampar que es va instal·lar a Espanya, a més d'altres màquines menors.

Tanmateix, un conjunt de causes en determinaren molt aviat la decadència. Una decadència que s'ha de veure més lligada a la trajectòria personal dels propietaris que a les dificultats de l'època. És evident que la fàbrica va patir l'impacte de l'atonía dels negocis que hi hagué després de la guerra, agreujada en aquest cas per la pèrdua del mercat colonial. Però més decisiu fou el fet que la direcció es veié afectada per la mort de Joan Rull Arnabach i per l'exili forçós, a causa de les activitats liberals, del seu fill Joan Rull Camarasa. Carregat de deutes, sense poder dirigir la fàbrica i mantenint-se aquesta a uns nivells mínims de funcionament, Rull Camarasa es va veure forçat a vendre-la al seu cunyat en 1828-30.

Això no significà la fi de la fàbrica. Aquesta va passar a formar part de la Bonaplata, Vilaregut, Rull i Cia i posteriorment fou adquirida per Valentí Esparó, però continuà dirigida un quant temps encara per Rull. Tanmateix, per als efectes que ara ens interessen, la «fàbrica d'en Rull» havia finalitzat la trajectòria en acabar els anys vint.

### *L'estructura de compres i vendes de l'empresa*

Els llibres de comptabilitat conservats de la fàbrica tan sols permeten reconstruir l'evolució de les compres de materials i de les vendes dels productes acabats per a uns períodes de temps determinats. En el cas de les compres, és possible refer-ne les sèries entre el 1791 i el 1808. En el cas de les vendes, les dades disponibles permeten de fer-ho per als anys 1790-1808 i 1819-21. Malgrat aquestes limitacions, se'n poden deduir conclusions interessants.<sup>10</sup>

Pel que respecta a les compres (quadre 1), el primer que destaca és que ens trobem davant d'una fàbrica d'indianes típica en què les fases del tissatge i de l'estampat estan perfectament integrades en la mateixa unitat productiva.

10. Per a un estudi ampli de la fàbrica i dels seus propietaris, *vid.* la nostra tesi de llicenciatura, *Los fabricantes de indianas de Barcelona*, en especial el capítol II.

Les tres partides fonamentals les formen les teles, el cotó filat i els tints i colorants, que representen en conjunt el 98 % del total de compres.

La més important d'aquestes era la dedicada a la compra de teles ja elaborades que s'estampaven a la fàbrica. Entre el 1791 i el 1808 el valor d'aquestes puja a 2.190.142 lliures, que representen el 76 % del total. Signe evident que el principal treball de la fàbrica, pràcticament des de la constitució, era el de l'estampat. En la seva immensa majoria es tractava de peces de tela (llenços) en blanc o blau de procedència estrangera, entre els quals destacaven per la quantitat les *platillas* nord-europees i en menor proporció les bretones, *lavales*, *bramantes* i teles de Beauvais.

El segon lloc en importància l'ocupava el cotó filat, però a una distància molt considerable de l'anterior. Les compres d'aquesta primera matèria pujaven 378.635 lliures, és a dir, un 13,2 % del total. Les diferències proporcionals són evidents i provenen de la menor entitat de la secció de teixits en el conjunt de la fàbrica. Si tenim en compte, a més a més, que una part d'aquest cotó filat es donava per teixir a petits tallers i teixidors independents, comprovarem que la fàbrica, almenys des dels anys noranta, havia entrat en un clar procés d'especialització en l'estampat.<sup>11</sup>

QUADRE 1. *Valor de les compres de la fàbrica: 1791-1808 (en lliures catalanes)*

anys	teles	%	cotó filat	%	tints	%	total
1791	176.385	82,8	19.929	9,3	16.791	7,9	213.105
1792	193.510	81,7	9.330	4	33.927	14,3	236.767
1793	164.153	76,8	17.705	8,4	31.518	14,8	213.376
1794	178.167	75,3	36.829	15,5	21.604	9,2	236.600
1795	185.030	81,4	17.721	7,8	24.429	10,8	227.180
1796	236.498	77,4	31.650	10,4	37.268	12,2	305.426
1797	52.133	60,9	20.125	23,5	13.321	15,6	85.579
1798	74.551	65,2	28.341	24,8	11.506	10	114.398
1799	60.392	54,4	44.324	40	6.241	5,6	110.957
1800	67.823	58,7	41.048	35,6	6.533	5,7	115.404
1801	—	—	—	—	—	—	—
1802	184.000	72,6	44.217	17,4	25.000	10	253.217
1803	182.000	78	19.917	9,5	31.500	13,5	233.417
1804	206.500	80,6	19.918	7,7	30.000	11,7	256.418
1805	50.000	67,4	19.917	26,6	4.500	6	74.417
1806	46.000	90,4	1.743	3,4	3.100	6,2	50.843
1807	113.000	87,8	5.917	4,6	9.800	7,6	128.711
1808	20.000	88,5	—	—	2.600	11,5	22.600
	2.190.142	76	378.635	13,2	309.638	10,8	2.878.415

NOTA: De la partida de cotó filat corresponent als anys 1803-05 només en coneixem el valor global (59.752 lliures), per la qual cosa hem optat per dividir-la per a cada any, si bé això pot deformar una mica la realitat.

11. Aquest procés es pot apreciar també en el nombre de treballadors empleats i els salaris que pagava la fàbrica. Respecte al primer, només tenia com a empleat fix un teixidor, que era l'encarregat de contractar eventualment i per treball a preu fet el nombre de teixi-

És difícil de determinar amb exactitud la procedència d'aquest cotó, ja que una part important no és especificada als llibres de compres. Amb tot, el que sembla evident és l'àmplia varietat de procedències (quadre 2). Fins al 1794 les partides més grans corresponen al cotó maltès, amb algunes petites quantitats de cotó americà comprat a la Cia de Filats i a filadors del Principat. A partir d'aquesta data, tanmateix, el cotó maltès perd importància a favor del suís, l'anglès i el francès. Si bé la columna d'indeterminats introdueix un element de cautela a l'hora de fer les conclusions, el que sembla clar és que el monopoli dels maltesos es trenca a l'últim decenni del segle XVIII i dona pas a un mercat lliure de cotons filats, on l'uropeu adquireix un interès creixent, mentre que l'americà i el de la «terra» apareixen com a subsidiaris.

Finalment, els productes que servien per elaborar els colors utilitzats en el procés d'estampat ascendien a un total de 309.638 lliures, que representaven el 10 % de les compres. D'aquests «simples», el més utilitzat era la roja, que la fàbrica adquiria quasi en exclusiva a la societat, establerta a Valladolid, de Manuel Pau Vidal i Cia, que provenia segurament dels conreus que hi havia fomentat Joan Pau Canals. Juntament amb la roja eren utilitzats d'altres tints importats d'Amèrica, com l'anyil de Guatemala i el campetxe, i diversos materials dissolvents i additius, com el potassi, la sal saturna, l'alum, l'oli de vidriol, el sumac, etc.

QUADRE 2. *Procedència del cotó filat comprat per la fàbrica. 1791-1800 (en lliures catalanes)*

<i>anys</i>	<i>indeter.</i>	<i>maltès</i>	<i>suís</i>	<i>anglès</i>	<i>francès</i>	<i>americà</i>	<i>de la terra.</i>	<i>total</i>
1791	18.536	1.393	—	—	—	—	—	19.929
1792	9.330	—	—	—	—	—	—	9.330
1793	5.124	15.607	1.140	—	—	2.360	3.474	17.705
1794	8.950	21.914	5.965	—	—	—	—	36.829
1795	1.389	1.194	15.138	—	—	—	—	17.721
1796	12.335	—	12.146	7.179	—	—	—	31.660
1797	—	—	15.803	4.322	—	—	—	20.125
1798	6.730	480	21.131	—	—	—	—	28.341
1799	35.808	—	7.098	—	1.418	—	—	44.324
1800	31.187	—	1.823	—	8.038	—	—	41.048
	129.389	40.588	80.244	11.501	9.456	2.360	3.474	277.012

La major part d'aquestes operacions de compra s'efectuaven a Barcelona en cases comercials i «botigues». Només alguns productes específics s'encarregaven a comerciants de fora de la ciutat, que podien assegurar una major qualitat que justificués els alts costos de transport. Això no vol dir que el gruix de les

dors que necessitava la fàbrica a cada moment. Pel que fa als salaris pagats a aquests, les dades que es dedueixen del llibre de setmanals, per als anys 1800-1806, són eloqüents: al 1800 ascendien al 30 % del total, el 1804 havien baixat al 15 % i el 1806 tan sols representaven el 3 % (AHMB, Fons comercial, A-216).

compres es canalitzés a través de companyies mercantils barcelonines. Una part molt important del cotó filat i de les teles en cru s'adquirien a cases comercials estrangeres radicades a la ciutat i, en menor mesura, a proveïdors d'altres zones del país, com, per exemple, els Cincó Gremios Mayores de Madrid, representats a Barcelona per la casa Rebollo i Oteiza.

En general, l'arc de proveïdors de la fàbrica era bastant ampli. No sembla haver existit una dependència de determinades cases comercials que monopolitzessin les operacions de compra. Els proveïdors més importants eren aproximadament uns quaranta o quaranta-cinc; entre ells hi havia la flor del comerç barceloní. Els noms d'A. B. Gassó, Narcís Plandolit, Francesc de Milans, Anton Nadal i Darrer, Joaquim Roca i Batlle, Pau Puiguriquer, etc., indiquen que, a través de les relacions mercantils, Joan Rull estava vinculat a l'*élite* de la burgesia barcelonina (quadre 3).

Però si les grans cases comercials acaparaven les partides de compres més importants de la fàbrica, existia també un bon nombre de petits comerciants i botiguers que assortien les petites compres, en especial les de productes tintoris, però també de cotó filat i de teles, que d'alguna manera cobriren els buits de producció provocats per increments de la demanda no previstos en la política global de compres.

Aquesta divisió entre grans proveïdors i petits de la fàbrica ilustra també les diferències en les formes de pagament dels productes adquirits. R. Grau i M. López han posat de manifest que una de les possibilitats per endegar una fàbrica d'indianes era el recurs al crèdit, que, en reduir el capital circulant inicial, n'afavoria el finançament.<sup>12</sup> Però aquest sistema no funcionava sols els primers anys d'existència d'una fàbrica, sinó que era un recurs permanent. El pagament de les partides d'una certa envergadura era sempre un pagament ajornat que oscil·lava entre 6,9 o 12 mesos vista, i a un interès habitual del 3 %. L'aplicació d'un termini o d'un altre estava en funció de la suma que s'havia de pagar i del tipus de relacions que es mantenien amb el proveïdor. Això permetia a Rull plantar cara amb comoditat als venciments sobre la base de les vendes efectuades, que normalment ho eren a terminis menors de 3, 6 o 9 mesos. Per altra banda, el pagament de les partides petites era sempre al comptat.

Pel que respecta als gèneres venuts, poca cosa hi ha a dir. La producció de la fàbrica es componia fonamentalment de dues partides: els llenços pintats, anomenats en la terminologia de l'empresa teles pintades, i les indianes, anomenades teixits de cotó pintats. Les primeres eren comprades en cru per la fàbrica i sobre elles únicament es feia el treball de pintar-les. Les segones, al contrari, eren elaborades en la seva major part a la fàbrica a partir del cotó filat i posteriorment eren pintades per a la seva venda al públic.

Sobre la proporció de les unes i les altres únicament posseïm documentació per als anys 1790-1800 (quadre 4). Tanmateix, les dades són explícites i concorden amb els volums de compres de teles i cotó filat que hem assenyalat anteriorment. En conjunt, la fàbrica venia llenços pintats en un 75,7 % i indianes en un 24,3 %. Però si analitzem aquestes proporcions al llarg d'aquests anys apareix un element significatiu. Del 1790 al 1796 el 85 % de les vendes correspon als llenços pintats davant el 15 % de les indianes, mentre que entre el 1797

12. R. GRAU i M. LÓPEZ, *Empresari i capitalista, op. cit.*, p. 29.



---

**QUADRE 3. Principals empreses comercials que proveïen la fàbrica. 1791 i 1800**


---

*catalanes*

A. B. Gassó i Cia.	Baldiri Brunells
Jeroni Anglés i Cia.	Fco. de Milans i Cia.
Narcís Plandolit	Joan Pau Puget
Pere Armengol	G. Gironella i Fill
Sarriera Germans i Cia.	Josep Cortadellas i Cia.
Joan Amat i Cia.	J. Espalter i Rosàs i Cia.
Gispert Germans i Cia.	Armenter Camps
Anton Nadal i Darrer	Dordà, Grassot i Cia. (Canet)
Josep Castañer	Llauger, Roura i Cia. (Canet)
J. A. Alabau	J. Ma. Xiquès (Canet)
Magí Just	Roura i Sinlana (Canet)
J. Roca i Batlle	Roura i Ferrer (Canet)
Puiguriguier i Riera	

*espanyoles*

Manuel Juan Vidal y Cía.	(Valladolid)
Fco. Galarza	(Madrid)
Rebollo y Oteiza	(Cinco Gremios Mayores de Madrid)
Mauricio Serramalera	(Cádiz)
Joaquín Bentué y Cía.	(Zaragoza)

*estrangeres establertes a Barcelona*

Sargelet, Sagnier y Cía.	Giberti y Cía.
Arabet, Gautier, Manning y Cía.	Herries, Keit, Stambory y Cía.
G. G. Hilliger y Cía.	Guillermo Timmermans y Cía.
Gebhard, Schlapffer y Cía.	Juan de Chapeaurouge y Cía.
Bouché, Mayor, Motobbio y Cía.	Larrard, Gower y Cía.
Jourdan y Cía.	Miguel Zamit y Cía.
Fco. Mosses	Agustín Said

---

i el 1800 la situació s'havia invertit: només es venien el 29,7 % de llenços davant el 70,3 % d'indianes, si bé es cert que en aquests moments el volum de vendes s'havia reduït notablement. La incidència de la guerra amb Anglaterra, iniciada el 1797, és clara. Però el que interessa ressaltar és que davant la crisi colonial la fàbrica va reorientar la producció i es va dedicar preferentment a fabricar indianes. El que apuntàvem al començament d'aquest treball té aquí una primera confirmació. Les grans fàbriques produïen sempre pintats i indianes, però canalitzaven la producció principal cap a una o altra direcció en funció de la conjuntura. Amb les rutes d'Amèrica obertes, el mercat colonial determinava la part principal de la seva producció; quan aquestes es tancaven, ho feien cap al mercat peninsular, però a uns nivells de producció menors. L'especialització productiva de les fàbriques estava, doncs, en funció del consum especialitzat dels mercats. En termes generals, Amèrica era el mercat dels llenços i Espanya el de les indianes.

QUADRE 4. *Llenços i indians venuts per la fàbrica. 1790 i 1800 (nombre de peces)*

<i>anys</i>	<i>llenços</i>	<i>%</i>	<i>indians</i>	<i>%</i>
1790	9.418	82,6	1.979	17,4
1791	12.061	82,5	2.562	17,5
1792	16.939	92,4	1.384	7,6
1793	12.540	85,5	2.130	14,5
1794	12.193	76,2	3.818	23,8
1795	11.861	82,7	2.479	17,3
1796	18.334	89,4	2.178	10,6
1797	3.107	56,6	2.380	43,4
1798	1.252	21,9	4.449	78,1
1799	1.620	26,8	4.427	73,2
1800	532	11,3	4.189	88,7
	<u>99.857</u>	<u>75,7</u>	<u>31.975</u>	<u>24,3</u>

#### *L'evolució dels volums de compres i vendes*

Els volums globals de compres i vendes de la fàbrica la situen clarament entre les més importants de Barcelona. Per al període comprès entre el 1791 i el 1808, que és l'únic que permet comparar les dues sèries, aquestes donen uns totals de 2.878.415 lliures gastats en compres i 4.007.100 lliures que comptaren les vendes.

Ara bé, si dels valors globals passem a fixar-nos en la seva evolució anual, es pot apreciar amb nitidesa la incidència de la conjuntura econòmica sobre el desenvolupament de la fàbrica (quadre 5). Entre el 1791 i el 1808 apareixen quatre fases ben delimitades. Una primera de progressiu creixement entre el 1791 i el 1796, que presenta dos màxims, el 1792 i el 1796. Una segona fase de forta recessió, que coincideix exactament amb l'inici de la guerra amb Anglaterra provocada pel tractat de San Ildefonso. La crisi que la interrupció del comerç colonial provocà en la manufactura cotonera catalana es veu perfectament reflectida a la fàbrica de Rull. El valor de les compres baixa en un 72 % i el de les vendes en un 70 % en un sol any. La fi de la guerra significà l'inici d'una nova fase expansiva, en què es van recuperar els nivells de 1791-96, amb el màxim absolut de tot el període el 1804. Aquesta fase durà gairebé tres anys. L'inici de nou de les hostilitats amb Anglaterra tornà a obrir la crisi en el sector cotoner. El descens dels valors de les compres i de les vendes manté unes proporcions similars als de la crisi anterior, si bé amb major incidència en el capítol de vendes (71 % i 80 %).

Tanmateix, en aquesta última fase apareixeran nous elements. En primer lloc, una certa recuperació el 1807 i, en segon lloc, la continuació de la crisi des del 1808, que va impedir la possible recuperació de les fàbriques que s'hauria produït cap al final del bloqueig naval anglès. La Guerra del Francès, com que va prolongar la crisi durant sis anys més, no sols trencà la dinàmica creixement-crisi-recuperació en què havia estat immersa la manufactura cotonera des del 1772,

QUADRE 5. *Valors anuals de les compres i vendes de la fàbrica. 1791 i 1808 (en lliures catalanes)*

<i>anys</i>	<i>compres</i>	<i>vendes</i>
1791	213.767	293.200
1792	236.767	338.700
1793	213.736	289.300
1794	236.600	283.300
1795	227.180	295.400
1796	305.426	405.500
1797	85.579	122.500
1798	114.398	151.100
1799	110.957	171.800
1800	115.404	138.800
1801	—	—
1802	253.217	295.500
1803	233.417	387.000
1804	256.418	453.000
1805	74.417	90.000
1806	50.843	91.000
1807	128.711	171.000
1808	22.600	30.000
	<u>2.878.415</u>	<u>4.007.100</u>

sinó que, en trencar els vincles polítics amb les colònies, va precipitar la pèrdua definitiva del mercat americà i això abocà les fàbriques d'indianes al període més difícil de la seva existència.

Dels anys que van del 1808 fins al final de la restauració absolutista no tenim cap referència sobre les compres i les vendes de la fàbrica. Únicament del 1819 al 1821 tornem a disposar de xifres que il·lustren el valor dels gèneres venuts. Si comparem aquestes xifres amb les de 1790-1808 el que es constata és un descens substancial de les vendes. Les quantitats de 1819-21 es troben al mateix nivell que les de les fases recessives del període anterior i molt per sota de la mitjana d'aquells anys (99.166 lliures davant 235.555 lliures). Encara que el període d'anàlisi és molt curt, tot sembla indicar que la crisi iniciada el 1805, i agreujada el 1808, no havia estat superada encara el 1819. A més a més, l'estancament de la fàbrica s'aguditzava els primers anys del Trienni Liberal i desemboca en una aguda crisi el 1821. Aquesta agudització de la llarga fase depressiva de la fàbrica s'ha de situar en el context general d'aquests anys, en què a la crisi econòmica arrossegada des de feia anys s'uneixen la crisi política provocada pel triomf liberal i l'epidèmia de febre groga que es desencadenà a Barcelona.

El mateix Joan Rull i Camarasa sintetitzava, el 1823, les causes que havien portat la fàbrica a una situació realment difícil: «*Por cuanto el otorgante ha sufrido en el giro de su comercio notables menoscabos de resultas de la desastrosa guerra con la Francia desde el año de 1808 hasta el de 1814, habiendo continuado la decadencia desde dicho año catorze al veinte con motivo de los disturbios acaecidos en la América, y aun después aumentado las desgracias hasta el día, ya con el contagio que sufrió esta ciudad en 1821, ya por la guerra civil*

*que se promovió en este Reyno en el año próximo pasado, uniéndose a ello: la que ha declarado la Francia, ocupando la mayor parte del territorio español en términos que en el día tiene sitiada esta plaza de Barcelona, causando estos infortunios la entera paralización del comercio, la estancación [sic] de los géneros y la ninguna representación de su intrínseco valor, lo cual agregado al importe de las exorbitantes contribuciones que exige el gobierno para acudir a las urgencias de esta plaza, produce la falta de recursos para subsistir a las familias y la dificultad de hallar algún préstamo con que atender a las obligaciones y a su manutención.»<sup>13</sup>*

### *Els mercats de la fàbrica*

De les dades exposades fins ara es pot veure ja l'estreta vinculació de la fàbrica de Rull amb el mercat colonial. Això ho demostra tant el tipus de producció majoritària de la fàbrica (teles pintades) com la incidència de les crisis colonials en la marxa de l'empresa.

Ara bé, les àrees geogràfiques en què la fàbrica col·locava els gèneres eren cinc. Aquesta divisió en cinc àrees ens sembla convenient per entendre l'estructura de vendes de la fàbrica, atesa la importància que tenien dues, en particular l'àrea del Maresme, centrada a la població de Canet, que entre el 1790 i el 1800 absorbia quasi el 50 % de les vendes, i la ciutat de Barcelona, on es venia el 34 %; la resta (16 %) es distribuïa entre les que s'efectuaven directament a Amèrica, les que es feien a les ciutats de la península i les que es feien en algunes poblacions de Catalunya.

Establir amb exactitud els percentatges d'aquestes vendes que anaven a cada un dels tres mercats tradicionals de la manufactura cotonera (colonial, interior i regional) resulta difícil, ja que si és clar que les vendes fetes a Canet i a Cadis tenien com a destinació Amèrica, les que es feien a Barcelona es canalitzaven cap als tres mercats, encara que amb un gran predomini de l'interior i el regional.

Considerant la ciutat de Barcelona com a part del mercat regional, en aquests anys les vendes de la fàbrica es van dirigir en un 58 % al mercat colonial, en un 35 % al regional i en un 7 % a l'interior (quadre 6). Aquests percentatges segurament deformen una mica la realitat pel que hem dit abans, però els prendrem com a base per veure l'evolució que sofreixen els diferents mercats. En aquest sentit, es poden apreciar dues fases que concorden amb el moment expansiu i el recessiu que apreciem en analitzar els valors de les compres i les vendes.

En els anys d'expansió (1790-96) es comprova un reforçament del mercat colonial. Les vendes a Amèrica arriben al 70 % del total, mentre que les dirigides al mercat regional són del 28 % i les de l'interior només arriben a l'1,2 %. Tanmateix, amb el bloqueig de les rutes americanes la situació s'inverteix. Entre el 1797 i el 1800 el mercat colonial representa sols el 14 %; així cedeix el primer lloc al mercat regional (fonamentalment, Barcelona), amb un 59 %, seguit de l'interior, amb el 27 %.

Aquestes dades indiquen una reorientació de mercats de gran interès. Mentre l'expansió es vincula d'una manera clara al mercat americà i té la base en

13. AHPB. Notari Joan Bta. Maymó, Manuel (1823), foli 173.

els llenços pintats, durant els períodes de crisi la dificultat de vendre a les colònies porta a cercar sortides dintre de la península sobre la base de les indianes. Amb unes vendes que mai no es monopolitzen en un sol mercat, la conjuntura determina l'especialització productiva i amb aquesta l'orientació comercial majoritària.

Aquesta tendència es mantingué fins a la pèrdua de la major part de les colònies a les primeres dècades del segle XIX. Així, entre el 1802 i el 1804, amb la represa del tràfic amb les colònies, el mercat americà tornà a adquirir una gran importància. L'única dada que posseïm en aquest respecte és ben il·lustrativa. El valor dels gèneres que Rull trameté directament a Amèrica en aquests tres anys fou de 111.471 lliures, xifra que és en la línia de la de 1790-96. Però quan els anglesos van bloquejar de nou el tràfic marítim, les trameses de pintats a les colònies es van col·lapsar; entre el 1805 i el 1808 el valor d'aquests fou tan sols de 761 lliures. Novament el mercat colonial deixa de comptar per la fàbrica, i ara d'una manera pràcticament definitiva.

QUADRE 6. *Valor de les vendes de la fàbrica en els diferents mercats. 1790-1800 i 1819-1821 (en lliures catalanes)*

<i>anys</i>	<i>mercat regional</i>	<i>%</i>	<i>mercat interior</i>	<i>%</i>	<i>mercat colonial</i>	<i>%</i>	<i>total</i>
1790	111.200	28,5	1.600	1,2	135.900	70,3	248.700
1791	90.100		4.400		198.700		293.200
1792	69.300		6.000		263.400		338.700
1793	79.300		3.600		206.400		289.300
1794	118.800		5.300		159.200		283.300
1795	83.300		2.200		209.900		295.400
1796	61.600		1.400		342.500		405.500
1797	87.700		22.600		12.200		122.500
1798	83.500		50.300		17.300		151.100
1799	105.600		29.000		37.200		171.800
1800	66.700	54.800	17.300	138.800			
	<u>957.100</u>	<u>35</u>	<u>181.200</u>	<u>6,6</u>	<u>1.600.000</u>	<u>58,4</u>	<u>2.738.300</u>
1819	78.700		63.200		—		141.900
1820	70.500		8.600		35.900		115.000
1821	23.500		18.000		—		41.500
	<u>172.700</u>	<u>58</u>	<u>89.800</u>	<u>30</u>	<u>35.900</u>	<u>12</u>	<u>298.400</u>

Les vendes de l'empresa entre el 1819 i el 1821 demostren amb claredat que el mercat colonial era ja un record enyorat. En aquests anys ni una sola partida apareix amb destinació directa cap a Amèrica, i tan sols el 1820 es col·loca una important quantitat de pintats a Cadis. Les circumstàncies especials d'aquest any expliquen aquest últim intent, que acabà amb un fracàs rotund. Les il·lusions que la nova situació política permetria una recuperació de l'antic mercat pri-

vilegiat es van revelar vanes. Amèrica ja no comptava, i la major part dels gèneres que abans hi anaven ara es canalitzen cap al mercat peninsular. En aquests anys el mercat regional absorbeix un percentatge de vendes molt semblant al de 1797-1800 (58 %), mentre que l'interior és el que creix a expenses del colonial.

La realitat s'imposava i els fabricants es van adonar aviat de la nova situació. Des del 1805 com a mínim Joan Rull tingué consciència que el mercat colonial comptaria molt poc en el desenvolupament de la fàbrica i que calia explotar a fons els que quedaven. L'única sortida era el mercat interior, que si bé ja comptava pel que respecta a les vendes de la fàbrica, ho feia a uns nivells molt baixos i es reduïa quasi exclusivament a les ciutats del litoral mediterrani. La manera de conquerir aquest mercat la portà a terme Rull a través de dos mecanismes. El primer fou la creació, el 1807, d'una casa comercial a Madrid, la Rull i Coll, continuada posteriorment amb el seu nebot Pere Surrà i Rull, com a forma de comercialització de la seva pròpia producció a l'interior d'Espanya, que comprenia zones que fins en aquell moment havien comptat molt poc en la política de vendes de la fàbrica.<sup>14</sup> El segon mecanisme fou la mecanització de la fàbrica, com a forma d'abaratir els costos per a un mercat de baix poder adquisitiu. El 1817 Rull instal·là el primer cilindre d'estampar que va funcionar a Espanya.<sup>15</sup> En aquest terreny també l'exemple de la fàbrica de Rull confirma la hipòtesi que plantejàvem a l'inici d'aquest treball.

Finalment, les formes de venda a aquests mercats revelen alguns elements interessants. Pel que respecta al mercat regional, Barcelona era el gran centre d'activitats de la fàbrica. La gran majoria de les operacions s'hi efectuaven —el 34 % de 1790-1800 i el 53 % del 1819 al 1821—, mentre que la resta del Principat absorbia un percentatge molt petit —l'1 % i el 4,5 %, respectivament—. Entre els clients radicats a la ciutat tornem a trobar bastants dels noms que ja havíem vist com a proveïdors, que eren els que compraven les partides de major envergadura. Però al costat d'aquests també trobem un nombrós grup de mercaders a la menuda i d'artesans que compren petites quantitats, que mantenen, això no obstant, una relació continuada amb la fàbrica, incrementada notablement en els moments de crisi colonials.

A part la capital, el que sembla clar és que la resta del Principat comptava poc per a la fàbrica. És possible que una part de les vendes efectuades a Barcelona es canalitzessin cap a les poblacions de l'interior, però ha resultat impossible determinar-ho. Encara que, segons la nostra opinió, si s'hagués donat aquest procés no representaria un increment important en el percentatge de vendes, almenys si tenim en compte que entre el 1819 i el 1821 —període per al qual la documentació resulta més explícita— aquest percentatge tan sols representa el 4,5 %.

Les vendes en aquest mercat s'orientaven, entre el 1790 i el 1800, cap a poblacions de la perifèria, entre les quals destacaven Calella, Caldetes, Mataró, Llo-

14. Sobre aquestes companyies de Madrid, *vid.* A. SÁNCHEZ, *Los fabricantes de indias de Barcelona*, ps. 214-222.

15. Els grans fabricants d'estampats de Barcelona foren sensibles al tema de la mecanització. Encara que va ser Rull el primer a instal·lar el cilindre, i l'únic que el tingué durant bastants anys, a les mateixes dates uns altres fabricants, com Erasme de Gònima i Josep Castanyer, s'hi van interessar. En aquest respecte, *vid.* Erasme d'IMBERT, *Erasmo de Gònima, 1746-1821. Apuntes para una biografía y estudio de su época* (Barcelona 1952), p. 177.

ret, Sitges i Torredembarra, i en molta menor proporció cap a poblacions de l'interior, com Manresa, Reus o Figueres. Tanmateix, entre el 1819 i el 1821 la tendència s'inverteix en gran mesura. Les poblacions cap on es dirigeixen ara els gèneres han augmentat en nombre, però, a més a més, les de l'interior superen les de la perifèria en volum de compres. Lleida, Olot, Vic, Igualada, Valls, Banyoles, etc., canalitzen ara la major part de les vendes de la fàbrica.

Al llarg del període estudiat el mercat que va anar adquirint una importància creixent és l'interior. Aquest fou el veritable substitut del colonial, seguint un procés progressiu que arranca, en el cas de Rull, del final dels anys noranta i que té la base en les fases de bloqueig del comerç colonial. Els percentatges en aquest respecte són eloqüents: 1,2 % en 1790-1796, 27 % en 1797-1800 i entorn del 40 % en 1819-1821.

En aquests anys finals del segle XVIII la fàbrica venia a comerciants de la majoria de les ciutats importants del país, però la zona fonamental se situava a Màlaga, València, Alacant i les Balears. Aquesta situació varia substancialment a les primeres dècades del segle XIX. El radi d'acció de la fàbrica s'amplia considerablement per ciutats i pobles de l'interior. El pes específic se centra ara a Madrid. La capital, tanmateix, no era la destinació final de les indies, sinó el punt de distribució del qual partien, a través de les companyies comercials creades pel mateix Rull, cap a la major part de les ciutats de la Meseta: Palència, Toledo, Àvila, Zamora, Salamanca, Almagro, Plasencia, etc. En definitiva, la importància d'aquest mercat no va radicar sols en el volum de vendes, sinó també en l'extensió d'aquestes per la geografia peninsular.

Contràriament, el mercat que va seguir un procés invers, passant de ser el fonamental a pràcticament desaparèixer, fou el colonial. Els percentatges són expressius. Del 1790 al 1796 representava el 70 %, en els quatre anys següents va baixar al 14 % i després de la Guerra del Francès sols representava el 12 %, que en certa mesura es pot considerar fictici.

Els camins que seguien els pintats de la fàbrica per arribar a Amèrica eren diversos, però n'hi ha dos que revesteixen especial interès: els que passaven a través de cases comercials de Canet i els remesos directament per Rull a comerciants radicats a les colònies. La importància de les relacions de la fàbrica amb els comerciants de Canet queda reflectida en el fet que, del total del comerç de l'empresa, el 85,5 % es feia a través d'aquestes. Aquesta situació portà Rull fins i tot a participar de manera més directa en aquest tràfic invertint-hi capital.<sup>16</sup> La remissió directa de pintats també la practicà Rull durant aquests anys, si bé en més petita proporció (12,3 %). En aquest cas, es tractava d'embarcar gèneres en vaixells catalans amb destinació a les colònies, bé per ésser venuts pel capità del vaixell o bé per ésser lliurats a algun comerciant que s'encarregava de vendre'ls per compte de Rull. En el primer cas, les formes de finançar el viatge eren diverses: el capità podia rebre una comissió de l'import de la venda, generalment el 6 %, o la meitat del benefici obtingut, en el qual cas els nolis i les asse-

16. El 1796 Rull va invertir 7.000 lliures en una societat que responia al nom social de Roura i Ferrer a Canet, Roura i Martí a Cadis i Martí, Macià i Cia a Caracas, formada per comercialitzar amb les colònies sobre la base, en gran mesura, dels pintats de la fàbrica. La societat quasi no funcionà a causa de l'inici, pocs mesos després d'haver estat constituïda, de la guerra amb Anglaterra. El 1804 va ser liquidada definitivament (ACA. Audiència. Pleitos ante el Tribunal de Comercio, 1805, núm. 1114).

gurances anaven per compte de Rull; però també es donava el cas que el responsable del vaixell o del viatge comprés els gèneres a Rull i que la venda anés totalment del compte d'aquell, en el qual cas ajornava el pagament fins al final de l'operació.

El cobrament dels gèneres que s'enviaven per aquests conductes es realitzava normalment en diners, però també era freqüent que es fes en productes colonials, en especial sucre, cacau i cotó. Això es produïa en moments de forta demanda d'aquests productes o quan el retorn en diners resultava problemàtic. A partir d'aquestes operacions Rull va arribar a establir un cert tràfic comercial amb negociants catalans establerts a Marsella i Trieste, als quals remetia els colonials a canvi de tints, cànem i blat. Aquestes actuacions de tipus comercial, estimulades per la seva vinculació amb Amèrica, no representaven uns beneficis importants, però són indicatives de la varietat d'activitats en què podien participar els fabricants d'indianes al final del segle XVIII, als quals no era aliena qualsevol manera d'acumular capital, per mínima que fos.

En definitiva, la fàbrica de Joan Rull mostra que l'estructura comercial de les grans fàbriques d'indianes del final del segle XVIII va bascular sobre tots els mercats que li foren possibles. El seu creixement estigué vinculat en gran mesura al mercat colonial, sobre la base de l'estampació de teles importades, però la seva veritable consolidació s'assentava sobre un mercat peninsular que assortien de teixits pintats de cotó i que era el que permetia resistir els efectes de les crisis colonials. Aquest mercat va estar sempre present, si bé la seva importància relativa variava en funció de la conjuntura. Quan les rutes americanes es tancaven, ell mantenia obertes les fàbriques i assegurava que la capacitat productiva es mantingués intacta esperant la represa del tràfic colonial. Aquesta alternança de crisi i expansió era el mecanisme sobre el qual es va assentar la vertadera consolidació de la manufactura cotonera a Catalunya, i també la seva modernització. Si els moments d'expansió afavorien el caràcter especulatiu de les fàbriques i les portava al terreny fàcil de pintar teles importades, amb el risc que comportava de dissolució de la manufactura, les crisis colonials compensaven aquesta tendència i afavorien la producció de teixits de cotó elaborats a Catalunya. La diversificació del sector, amb el sorgiment de fàbriques de filats i teixits des de la dècada dels noranta, fou el resultat en bona mesura d'aquestes crisis i el principal factor de modernització en aquells moments de la manufactura cotonera.