

# *La Pere Cortès i Cia., evolució d'un establiment sabater (1866-1920)*

Joan Martínez Bosch

## **INTRODUCCIÓ**

L'estudi de l'evolució històrica d'una empresa pertany a una línia micro-històrica: història de l'empresa, una disciplina acadèmica que es mou entre l'economia i la historiografia. Un treball d'aquesta mena sempre dependrà més que cap altre de les fonts documentals directes (llibres d'actes, caixes, epistolaris...). En el cas de la Pere Cortès i Cia. som davant d'un objecte d'estudi que obre el camí al coneixement del procés industrial a Menorca a través de la indústria del calçat, a l'escala d'una gran companyia sabatera, però que per si sola no explica l'evolució d'un procés en què intervingueren elements tan significatius com les companyies pelletteres, que de ben segur necessiten un estudi més complex, i els comerciants que es posaren al capdavant de les importacions de calçat a Cuba. El pas del dependent al gerent a les tendes de l'Havana és tant o més important que el pas del mestre sabater a l'industrial sabater. Almenys així se'ns antulla. Quant a la història de les fàbriques a Menorca, disposam de dos precedents, el de la Indústria Maonesa de tèxtils (C. Manera) i el de l'Anglo-espanyola de Motors i Gasògens (J. M. Ortiz Villajos, 2005). Dos precedents, estimulats, sens dubte, per l'existència d'un fons documental ampli. En canvi, la indústria sabatera ens ofereix un trencaclosques que ens porta molts cops

a la recerca de fonts documentals incompletes, una investigació encara més complexa que ens condueix a les portes de l'estudi de les nissagues familiars del calçat, a la xarxa de parentius i l'accés al poder local i regional.

Amb tot, el procés industrial a Menorca va ser més subtil que el d'una industrialització a través de les indústries clàssiques (tèxtil i metal·lúrgia); es produí sobretot a través d'una indústria lleugera de béns de consum, el de la botina d'home i fillet i més tard a través de les bosses de plata i la bijuteria —ja als anys trenta. Ambdues indústries necessitaven una estratègia predeterminada a l'hora de proveir-se de les matèries primeres. Per a Pere Cortès Barcelona va jugar un paper fonamental, ja que era a través de la capital catalana que realitzava les compres de pells, màquines, i altres materials necessaris per a l'elaboració de les botines.

Si al llarg de la dècada dels cinquanta i dels seixanta es posaven les bases de la manufactura sabatera, en les dècades posteriors assistim a la vertadera expansió d'aquest model en el seu vessant empresarial. És evident que el mot empresari implica més complexitat que no pas la paraula industrial; per al segle XIX i bona part del XX és més adient aquesta accepció com a sinònima de “mestre sabater”. Així les coses, Pere Cortès com a industrial del calçat i cap d'una de les majors fàbriques de botines de Menorca va ser l'artífex de la unió del seu grup social entorn d'una associació de patronal, el Foment de la Sabateria de Ciutadella —1891, la seva essència mateixa girava entorn de dos models de companyies sabateres: el de la Pere Cortès i Cia. (també coneguda com La Perla Menorquina) i el de la Bartomeu Piris i Cia. (reconeguda amb el nom de La Perla de Cuba), dues visions d'un mateix mercat, el cubà. La primera depenia de les vendes en les seves dues tendes a l'Havana i, com ja hem dit abans, de l'evolució del seu principal importador, la Lliteras i Cia. I el segon model es mantenia fermat umbilicalment a l'exclusivitat d'un dels gran magatzems de calçat de l'Havana: La Marina de Portales de Luz, propietat de la Piris i Cardona.

## **EVOLUCIÓ DE LA FÀBRICA**

La Pere Cortès i Cia. va ser una de les primeres fàbriques de calçat de pell de Menorca i una de les primeres a Espanya a especialitzar-se en calçat per a l'exportació. Les dificultats tècniques per al transport d'un producte d'Espanya

a Cuba —desset o vint dies de viatge— es corregiren amb el temps, però de tot d'una la fàbrica es reinventà a si mateixa. Cap al 1866 cal tenir en compte altres aspectes a part dels tècnics: els aspectes econòmics i la construcció d'un concepte nou de taller. Les inversions en el sector industrial menorquí procedien bàsicament d'una combinació de capitals indians i inversions de la petita propietat i, fins i tot, d'assalariats del camp i del clergat. El cas de la companyia sabatera que ens ocupa és el d'una inversió de petits capitals, però amb el contracte d'exclusivitat dels importadors catalans Hortench a través dels seus dependents de calçat, els germans Lliteras. Amb excepcions, com el cas de la Triay i Avinyó, fundada amb un objectiu purament comercial, les grans companyies de calçat del moment eren fruit de la inversió mixta.

Pel que fa al concepte de taller, hem de tenir en compte el que significà el funcionament d'una fàbrica, en definitiva, una reunió d'oficials sabaters i ajudadores. La introducció a la Pere Cortes i Cia. de dones en el treball es lligà a dues fases molt concretes, l'ajuntament i l'emalatge de la botina. Això ens porta a la necessitat inherent de separar algunes de les fases menys rendibles: la construcció de formes i talons i l'ajuntament, que coneix una prompta mecanització amb la compra de les màquines de la Wheeler & Wilson i la Singer Manufacturing Company.

La introducció i la modificació de les fases del calçat no anà més lluny. Ajuntament, emalatge, formes i talons, la resta es pot resumir com una reunió de sabaters que treballaven a mà tot el producte. Amb tot, la Pere Cortès havia assumit un creixement força important quant a mà d'obra i quant a producció.

La Pere Cortès i Cia., com exemple del que parlem, naixia de la inversió d'una família jornalera benestant. El 1866, Pere Cortès Faner, com a cap de família, signà el préstec de 6.200 pessetes<sup>1</sup> de les 10.000 necessàries per formalitzar la societat que portà el nom de La Perla Menorquina. Segons la documentació comptable de 1868 la companyia tenia almenys sis socis més, tots ells antics jornalers del camp i aprenents del taller de Jeroni Cabrisas.

El producte de la Pere Cortès i Cia. era la botina de qualitat, determinada per l'adquisició de matèries primeres importades de França (Jules Jacob et Molflers), Alemanya (Mayerhoff und Siegrist) i els Estats Units (quan les pells cromades es facin amb els gusts de la moda) via Barcelona. L'article director

<sup>1</sup> AHM. P-1191

del calçat menorquí era, en efecte, la botina d'home, el producte més car en el mercat havà i el que les companyies sabateres desitjaven produir. En un percentatge inferior hi havia les sabates per a dona i les plantofes. L'elecció no era atzarosa. S'intentaven evitar els continus canvis de gusts en la moda femenina i rendibilitzar el preu per parell.<sup>2</sup> En aquest sentit, la Pere Cortès i Cia. presentava novetats ben interessants, ja que incloïa patrons propis i la fabricació de les formes de fusta. En pocs anys, un dels seus socis, Josep Gornès, constituí la seva pròpia companyia dedicada a la fabricació de formes partint d'un estret lligam creditici amb la Pere Cortès i Cia. No és rar tampoc trobar entre els deutors de la fàbrica alguns establiments ciutadellencs, cas de la Josep Canet i Cia. o l'Antoni Sampol de Palós i Cia.

La moda internacional era l'assignatura que els cortesos cuidaven més. La seva subscripció a les principals revistes especialitzades franceses i espanyoles del moment així ens ho demostra. I si parlam de revistes d'aquesta mena ho hem de fer de la publicació parisenca *Le Moniteur Condonniere* o la madrilenya *La Zapateria Ilustrada* (1883). La projecció de la Pere Cortès i Cia. en la moda internacional va tenir la seva recompensa el 1878, quan a l'Exposició Universal de París va obtenir la medalla de bronze, premi que també va repetir la Josep Gornès en l'apartat de formes en faig.

Els principals problemes en el desenvolupament de la fàbrica ciutadellenca els podem resumir en una amenaça externa representada per la conjuntura política i econòmica del moment, així com pel fet de la insularitat. Era precisament en l'accés al port franc on el republicanisme menorquí cimentava les seves propostes, i entre els seus defensors, la classe industrial menorquina. A final del nou-cents una altra demanada industrial va ser adoptada pel republicanisme: la necessitat de reduir els impostos duaners referents a les matèries primeres d'origen estranger. El port franc més que una idea era un miracle, i més encara quan al començament del s. XX Frederic Llansó ho explicava a les Corts com una demanda històrica per als menorquins. Una idea que quedà en el calaix de l'oblit de les Corts espanyoles.

<sup>2</sup> APJ Forcada. Carta de l'1 de desembre de 1877. No és rar trobar al·lusions de l'interès de la Lliteras i Cia en el calçat de dona i dels desentesos dels fabricants de Ciutadella. Carta de Joan Magrí de Barcelona a Pere Cortès: “[...] que el senyor Lliteras només ens demana calçat de dona perquè té Bonet que li fabrica calçat d'home [...]”.

La conjuntura política de final de segle denou que més afectava el desenvolupament manufacturer menorquí venia marcada per les guerres a Cuba i per la pressió econòmica que exercien els Estats Units en la qüestió del sucre. No és estrany, doncs, que políticament Pere Cortès, com a industrial, fos un fidel defensor dels ideals del republicanisme federal.

L'amenaça interna derivava de la competència deslleial i la captació de la mà d'obra qualificada, i de les queixes dels importadors per les matèries primeres emprades en la confecció dels parells. Un exemple del que deim el trobam a final de desembre de 1877, quan la casa exportadora Salvador i Sbert de Barcelona, en representació de la Lliteras i Cia., increpà la direcció de la Pere Cortès perquè extremés els controls de qualitat.

Entre 1866 i 1878 la fàbrica havia conegut la seva etapa de major creixement. De fet, el 1872, segons consta en un permís d'obra de l'Ajuntament ciutadellenc, es construïa la fàbrica de la Pere Cortès i Cia., símbol d'una època daurada. Amb només sis anys, la companyia havia conegut tres emplaçaments. La seva expansió fora del nucli urbà era la mateixa imatge de creixement i estabilitat que la manufactura sabatera oferia a la Menorca de final del nou-cents.

Així com ocorria amb la Joan Mercadal i Cia., la Pere Cortès tenia almenys dos tallers dins Ciutadella i altres dos as Migjorn Gran i as Mercadal. Per açò la idea a la qual ens referíem abans, quan parlàvem que la manufactura creix més per l'increment de la mà d'obra que l'adopció de noves tecnologies.

A partir de 1881 l'excés de producció començava a planejar com un dels fantasmes de la nova conjuntura. Al fet que Mallorca i Maó s'especialitzaven en calçat de segona i tercera categoria s'hi afegia la competència dels fabricants de Massachusetts i Nou Hampshire cap als mercats colonials espanyols. Les botines ciutadellenques es venien a bon ritme, ja que els compradors preferien el calçat de qualitat fet a mà al mateix tipus produït amb màquines. La competitivitat de la Pere Cortès així com de la resta de fàbriques de Ciutadella es trobava en les classes fines, ja que a causa de la barator de la mà d'obra menorquina s'aconseguien preus millors que els importats de França, Alemanya o els Estats Units. És clar que en aquest sentit la relació de cabotatge que existia entre la metròpoli i les colònies es convertí en un fet determinant, fins a la pèrdua de Cuba.

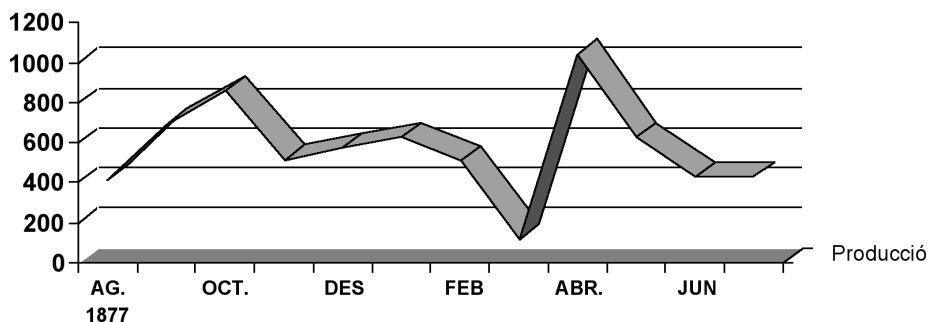
De manera il·lustrativa, aquests que segueixen a continuació són una relació dels preus de venda a l'Havana dels parells produïts a les Balears:<sup>3</sup>

Botines classes fines de Ciutadella .....	85 a 95 pesos la dotzena
Botines classes fines de Palma .....	75 a 82 ídem
Botines segona categoria de Palma .....	65 a 75 ídem
Botines classes fines de Maó .....	52 a 58 ídem
Botines segona categoria de Maó .....	45 a 52 ídem
Botines tercera categoria de Maó.....	35 a 45 ídem

A través dels epistolaris de les companyies sabateres sabem que aquests controls de qualitat eren força acurats, tot i que es reconeixia la manca de qualificació dels joves aprenents. En un moment d'expansió, els socis de la companyia optaren per donar sortida a una producció més o menys coincident amb els seus objectius, tot i que als setanta seria difícil trobar oficials qualificats i, sovint, es dedicaren els aprenents a la producció de “calçat mono”, el de pitjor rendibilitat i el que molt pocs estaven disposats a facturar. No hem d'oblidar que la mà d'obra sabatera creixia manllevant braços al camp i en pocs casos era capaç d'atreure mà d'obra forastera. La fàbrica passà en pocs anys dels poc més de trenta operaris (1866) als poc menys de cent (cap al 1875). Per donar cabuda a aquest creixement, la companyia va subscriure un nou crèdit per construir un edifici als afores de la ciutat.

El gràfic següent mostra l'evolució de les exportacions de la fàbrica al llarg d'un any, de juliol de 1877 a agost de 1878. És clara la tendència dels mesos de menys amb els de més activitat que obligava a la captació de mà d'obra. Podem calcular que la mitjana d'operaris cap al 1878 era de 80 a 90, mentre que els mesos de més activitat podia ajustar-se al nombre de 150.

<sup>3</sup> *El Bien Público*, 28 de gener de 1876.



Gràfic de producció de la Pere Cortès i Cia. (agost de 1877-juliol de 1878)<sup>4</sup>

A més a més de la sobreproducció, als anys vuitanta la fàbrica patí els capricis de la moda que s'imposava des de Cuba. La preferència de les pells cromades en el mercat colonial i la demanda dels dissenys nord-americans.

D'una banda, els Estats Units pressionaven Madrid perquè els beneficiés en la seva relació comercial amb Cuba. El Bill McKinley de 1891 perseguia un efecte de *reciprocitat* que era mal vist per la indústria sabatera d'exportació centrada majoritàriament a les Balears. A la posició de nació més afavorida s'hi afegia ara la innovació de les pells cromades, les quals havien de ser adquirides directament dels fabricants de cuir nord-americans. Els principals competidors eren també els principals subministradors de pells. Un fet sens dubte cridaner.

Quant al canvi de la moda, la Pere Cortès intentà adoptar els models de Massachusetts. La febre per aconseguir talls competitius va portar la Ferrer, Pons i Cia., a sol·licitar de Ciutadella una rèplica més o menys científica del tall nord-americà. Hem dit científica perquè Pere Cortès gairebé descriu una dissecció mèdica de la botina nord-americana. Els importadors cubans havien posat una condició: la barator. Cortès escriu el següent:<sup>5</sup> “Sobre la fabricació de calçat per poder fer la competència al dels Estats Units, hem d'advertir-vos que sense tenir en el nostre poder les mostres que VS remeteu no podem dir-vos res, com igualment que l'època per la qual passam no és molt a posta per fabricar calçat tan barat [a causa] que tots els materials, en general, van pujant de cada vegada més [...]”.

<sup>4</sup> Partint de l'epistolari de la Pere Cortès 1877-1883.

<sup>5</sup> APJ Forcada. Epistolari 20 d'abril de 1880.

La novetat dels models nord-americans manufacturats per la Pere Cortès no va representar poc més del 18 per cent de la producció del mes d'agost. Les vendes no van convèncer els socis, que persistiren en la seva pròpia visió del mercat cubà. Un dels aspectes que deixen palesa la persistència del timó cap a la qualitat és la compra de pells importades de França i d'Alemanya, mentre que altres companyies sabateres començaven a adquirir els cuiros catalans i mallorquins a preus molt més baixos i de qualitats molt inferiors.

L'altra opció per abaratir el producte, la mecanització parcial de les fases del calçat, era una aposta irrealitzable. A final del nou-cents aquesta possibilitat depenia de la instal·lació de motors de gas pobre, però els seus socis optaren per intensificar la mà d'obra, unes directrius que es repetien al començament del s. XX. Així com algunes companyies sabateres llogaren a la USM maquinària per fer front a una sobreproducció durant els anys de la Gran Guerra (1914-1918), la Pere Cortès i Cia. es mantingué fidel al mercat colonial. A partir de 1915 i amb la mort del seu fundador, l'empresa passà als seus fills, Guillem i Rafel, però la raó social seguí amb nom original. 500.000 pessetes de pèrdues el 1898 i una gestió posterior desafortunada reduí lentament la importància de la fàbrica fins als anys del primer franquisme, quan tota la indústria sabatera menorquina tornà a experimentar una recuperació sota l'aixopluc del proteccionisme.

## **ELS MERCATS DE LA PERE CORTÈS I CIA.**

Cuba havia estat des del començament del procés gairebé l'únic mercat cap on es projectava la producció dels tallers i de les fàbriques menorquines. La demanda cubana era tan important que els industrials insulars a penes es preocupaven de cercar places alternatives més enllà de l'aixopluc que els procurava la relació de cabotatge amb les províncies d'ultramar. Per a la Pere Cortès i Cia. la dependència respecte dels pel·leters de l'Havana era encara més gran. En un dels períodes que les fonts documentals ens permeten de quantificar amb més o menys fidelitat les vendes exteriors, podem situar en un 90% la producció remesa a través de la Lliteras i Cia. El 10% restant es repartia entre les comandes nacionals i locals i les mostres que viatjaven amb els representants a la recerca de nous mercats. Tot i els esforços per diversificar els mercats, Pere Cortès es mantingué fidel a l'Havana. Entre 1866 i 1909 l'única relació comercial estable i rendible va ser la que es tancà



amb la companyia dels germans Lliteras de la capital cubana i les seves continuadores legals. El 1882 aquella companyia pelletera es fusionà en tres noves cases de venda a comissió, la Lliteras, Parés i Cia., la Ferrer, Pons i Cia. i la Lliteras i Cia. L'opció de la direcció de la fàbrica ciutadellenca va ser la de mantenir el 80% de les seves exportacions per a la tercera d'aquelles companyies i el 15% restant per als estocs de les dues tendes pròpies, El Brazo Fuerte y la Horma Grande.

La guerra cubana imposà un esforç econòmic molt gran per a la caixa de la Pere Cortès i Cia. Es mantingué la ficció d'unes comandes basades en un estoc irreal. Les pèrdues a final de 1898 sobrepassaven les 300.000 pessetes. El seu representant a Cuba, Pere Marquès, les xifrava en 500.000. Fou un cop molt fort, tant per a La Perla Menorquina com per a altres companyies sabateres —per exemple, la Joan Mercadal i Cia, la Bartomeu Piris i Cia., Alzina, Moles i Cia., etc.—, que es vinclaren a la recerca de mercats alternatius. A partir de 1899, tot i que es manté la connexió cubana, es va fer necessària la recerca de nous mercats a Veracruz (Mèxic) i a França (preferentment Bordeus, París i Lió), que seran, el primer fins a 1911, i el segon fins a 1913, la solució a curt termini per al calçat menorquí.

La recerca de mercats alternatius havia estat fins a 1891 una empresa gairebé solitària. El 1878, coincidint amb un any irregular sacsejat per les continues puges i baixades del patró or, es veié amb satisfacció la possibilitat d'obrir contactes amb Rio de Janeiro. Una societat formada per antics comerciants cubans, la Cuyás i Marzo, operava a través del comerç català per fer-se un lloc en el mercat de la pelleteria brasilera. En un principi, els socis de la Pere Cortès i Cia. iniciaren els contactes remetent a Rio unes mostres de botines. La resposta de la Cuyás i Marzo va ser el silenci. Altres fabricants de Ciutadella i de Maó s'havien trobat amb el mateix problema, però, tot i ser conscients de la indefensió que la distància els conferia, no fructificaren amb cap unió patronal fins al 1891 a Ciutadella i el 1903 a Maó.

Al començament del segle vint, la fàbrica de Ciutadella conservava la seva quota de mercat a l'Havana. De fet no va ser fins a 1920 quan la seva influència va començar a decaure definitivament. Al costat de Cuba, França, Mèxic i Espanya es veieren com a solució a curt termini, encara que Espanya a través de les tendes especialitzades començà a captar el producte de la Pere Cortès i Cia., que els anys vint exportava a les principals ciutats espanyoles, franceses i angleses.

## BIBLIOGRAFIA

- BLEWETT, MARY H. (1992), *Men, Women and Work. Class, Gender and Protest in the New England Shoe Industry, 1780-1914*. University of Illinois Press.
- CARRERAS, LUCAS (1911), “Industria y comercio”. *Revista de Menorca*, t. VI, Maó.
- CASASNOVAS CAMPS, MIQUEL ÀNGEL; FLORIT NAVARRO, PILAR (1995), *Una societat pagesa en una època de transició: estructura demogràfica des Mercadal*. Ferreries, IME.
- CASASNOVAS CAMPS, MIQUEL ÀNGEL (1998), *L'economia menorquina en el segle XIX (1802-1914)*. Palma de Mallorca, Documenta.
- GRUP FOLKLÒRIC DE CIUTADELLA (1980), *L'artesanía de la sabata*, Consell Insular de Menorca, Ciutadella.
- FONTANA, JOSEP (1998), *La fi de l'Antic Règim i la industrialització (1787-1868)*. Història de Catalunya. Dirigida per Pierre Vilar. Barcelona, Edicions 62.
- HERNÁNDEZ SANZ, F. (1908), *Compendio de Geografía e historia de la Isla de Menorca*, Maó.
- MARQUÈS SINTES, M. À. (1995), *L'olor del cerol. Cent anys de vida i cultura a Alaior*. Lleonard Muntaner, Palma de Mallorca.
- MARTÍNEZ BOSCH, JOAN (2002), *Industrials, pelleters i sabaters en la indústria del calçat de Menorca (1855-1922)*. Inèdit.
- MIRANDA ENCARNACIÓN, JOSÉ ANTONIO (1991), *Hacia un modelo industrial. Elx, 1850-1930*. Alacant, Institut de Cultura Juan Gil-Albert.
- NADAL, JORDI (1982), *El fracaso de la revolución industrial en España, 1830-1914*. Ariel, Barcelona.
- RIVEREND, JULIO LE (1985), *Historia económica de Cuba*. Ed. Ciencias Sociales, l'Havana.
- VALERO ESCANDELL, J. R.; NAVARRO PASTOR, A.; MARTÍNEZ NAVARRO, F.; AMAT AMER, J. M. (1992), *Elda 1832-1980. Industria del calzado y transformación social*. Alacant, Institut Juan Gil-Albert.