

LA BURGUESÍA DE ORIGEN EXTRANJERO EN LA ESPAÑA DEL SIGLO XVIII

M^a BEGOÑA VILLAR GARCÍA

RESUMEN

La existencia de grupos burgueses de origen extranjero en las ciudades españolas dle siglo XVIII es un fenómeno que está estrechamente unido a la instalación de comerciantes extranjeros en las distintas ciudades españolas a lo largo de un dilatado período de tiempo. Los grupos de franceses y genoveses fueron los que acapararon la atención preferente de los historiadores, sin embargo otros grupos nacionales han sido objeto, recientemente, de diversos estudios que nos permiten conocer mejor su presencia en España. Esos estudios de base permiten observar el grado de homogeneidad que presentaban las características y comportamientos socioeconómicos de los comerciantes de origen extranjero que formaron parte de las burguesías urbanas en la España del siglo XVIII.

ABSTRACT

The existence of Middle-Class groups of foreign origin in the Spanish cities of the 18th Century is a phenomenon that is closely tied up to the settlement of foreign merchants in the different Spanish cities during an extensive period of time. The French and Genovese groups were the ones that interested the most to historians. However, other national groups have recently been the focus of several studies which allow us to better understand their presence in Spain. These studies let us observe the degree of homogeneity shown by the socio-economic characteristics and behaviours of the foreign merchants that made part of the urban Middle-Class groups in Spain during the 18th Century.

La existencia de grupos burgueses de origen extranjero en las ciudades españolas del siglo XVIII es un fenómeno que está estrechamente unido a las corrientes migratorias que se desarrollaron entre los distintos países europeos y la Península Ibérica a lo largo de un dilatado período de tiempo.

Estas migraciones han sido objeto de diversos estudios entre los que predominan los demográficos y socio-económicos. Especial atención por parte de los historiadores han merecido los grupos de franceses y genoveses que se instalaron en España durante la Edad Moderna. Ellos constituyeron a lo largo de todo el periodo los grupos más numerosos y extendidos por la geografía española y es lógico que hayan acaparado ese interés. Sin embargo otros grupos nacionales han sido objeto, recientemente, de diversos estudios que nos permiten conocer mejor su presencia en España.

Pero la existencia de distintas nacionalidades en estas corrientes migratorias y la diversidad de actividades y de condición social que es posible percibir dentro de estos grupos hace

imposible, por el momento, una evaluación cuantitativa, a escala peninsular, de los fenómenos migratorios o un balance general del valor económico de sus actividades.

Por otra parte los estudios referidos a los grupos de extranjeros instalados en España se centraron, hasta hace poco tiempo, en los siglos XVI y XVII y sobre todo, se referían de forma preferente a dos únicas áreas peninsulares, Cataluña y la Baja Andalucía. Sin embargo las investigaciones más recientes sobre las distintas ciudades españolas y especialmente las situadas en los litorales, tanto mediterráneo como atlántico, van poniendo de relieve la importancia que tuvieron las colonias de extranjeros en casi todas ellas.

Pese a sus limitaciones, la existencia de todos esos estudios de base permiten, en esta comunicación, abordar las características de algunos de los grupos de extranjeros instalados en España y, especialmente, el de los comerciantes que formaron parte de las burguesías urbanas.

La naturaleza de sus actividades económicas, la consolidación de sus fortunas y las etapas de la integración social son algunos de los procesos sociales que es posible identificar en casi todos los estudios ya realizados sobre los extranjeros instalados en España. Eran comportamientos bastante homogéneos entre estos grupos burgueses y por ello es posible intentar explicar, aun con el riesgo de caer en generalizaciones, las características de la burguesía de origen extranjero en la España del siglo XVIII.

1. LAS MIGRACIONES EUROPEAS HACIA ESPAÑA Y LA INSTALACIÓN DE COMERCIANTES.

Como ya se ha indicado, la presencia de extranjeros en la España del siglo XVIII fue el resultado de unas corrientes migratorias que se inscriben en la larga duración. Sus orígenes son imprecisos, pero sin duda se incrementaron durante la Edad Media como consecuencia de la apertura y consolidación del Camino de Santiago. Durante muchos siglos una parte de la población de ciertas zonas europeas con una superpoblación relativa –especialmente el Midi francés y los territorios de la república de Génova– se trasladó hacia las tierras más débilmente pobladas de la Península Ibérica. Sin embargo es muy difícil hacer un balance cuantitativo, aunque sea parcial, de ese largo proceso de compensación demográfica.

Sus protagonistas eran, en su mayoría, gentes de escasa cualificación profesional que terminaban situándose en los escalones más bajos de la sociedad receptora, se ocupaban de menudos oficios itinerantes, en las labores agrícolas o en las tareas que la sociedad autóctona rechazaba por ser consideradas poco honorables. A pesar de ello, muchos eran los que esperaban mejorar de vida con la movilidad geográfica. Con frecuencia esta movilidad era una forma de escapar a las levas, a la fiscalidad, a las controversias y persecuciones religiosas y, por supuesto, a las malas condiciones de vida y trabajo en sus lugares de origen. Mientras que en las localidades españolas de asentamiento esperaban encontrar mejores salarios y mayor facilidad para ahorrar y reunir un pequeño peculio que les permitiera volver a sus hogares.

No obstante, también desde los orígenes de estas corrientes migratorias algunos extranjeros llegaron a España para dedicarse al comercio. Venían amparados por ciertas cláusulas de los tratados internacionales o por las franquicias y privilegios particulares que ciertos grupos nacionales habían obtenido de los reyes castellanos.

Siempre se ha pensado que las ciudades de Sevilla y Cádiz, como cabeceras de la Carrera de Indias, habían sido, dentro de la Península, los principales focos de atracción para los comerciantes y mercaderes extranjeros. Sin embargo los estudios más recientes han puesto de manifiesto que los extranjeros formaron parte de los grupos mercantiles de casi todos los núcleos urbanos peninsulares y especialmente se instalaron en las ciudades marítimas tanto atlánticas como mediterráneas.

Es difícil precisar en que momento se consolidaron en las distintas ciudades españolas colonias o grupos de comerciantes extranjeros. Para la etapa de la Baja Edad Media y primera época de los tiempos Modernos, los datos más fidedignos se refieren a los mercaderes genoveses instalados en la Baja Andalucía. Parece que los mercaderes de otros países hacían, por entonces, estancias temporales en los puertos españoles. Sólo algunos se convertían en visitantes asiduos o prolongaban su estancia hasta hacerla definitiva. A finales del siglo XVI hicieron su aparición flamencos y franceses mientras que en los siglos XVII y XVIII serían los angloirlandeses, franceses, hanseáticos, holandeses y suecos los animadores del comercio de las distintas ciudades marítimas. Algunos factores como la cercanía geográfica o la frecuentación de las rutas tradicionales del comercio fueron determinantes para el predominio de un grupo nacional entre los comerciantes extranjeros que se instalaron en algunas ciudades españolas.

A partir del siglo XVII el mayor contacto de las distintas ciudades marítimas con los circuitos económicos occidentales y un desarrollo más intenso del capitalismo comercial en los países del Norte de Europa, trajeron consigo el incremento del número de factores y agentes comerciales extranjeros que se instalaron en España. En estos siglos tendió a desaparecer el tráfico eventual que beneficiaba a los comerciantes autóctonos y al mismo tiempo se desarrolló el comercio de consignación hacia los factores y agentes extranjeros. De esta manera, los negociantes extranjeros lograron implantarse en los niveles más altos del tráfico mercantil de las distintas ciudades españolas y algunos se integraron en su estructura social aupándose hasta el ambiguo espacio que existía entre las élites locales y las clases medias urbanas.

Pero su situación no era homogénea y no todos lograban alcanzar ese lugar destacado dentro de las sociedades urbanas. Sólo algunos de estos comerciantes, de forma singular, llegaban a adquirir en un tiempo relativamente corto un estatus asimilable al de las capas superiores. Ello se cimentaba en su capacidad económica inicial, en una larga trayectoria profesional y en la conjunción de otros rasgos objetivables de consideración social. El comercio exterior y la inserción del comerciante en una amplia red internacional de corresponsalías comerciales eran condiciones indispensables; pero también debía estar acompañado de otros comportamientos simbólicos que se extendían al estilo de vida, el lugar de alojamiento, la educación, las relaciones sociales etc. Este proceso era por lo general muy lento y muy pocos lo culminaban en el curso de una sola vida. Era más frecuente que se necesitaran dos o tres generaciones para alcanzar la plena integración entre las oligarquías locales.

Así pues, la fortuna biológica y el éxito económico eran los pilares básicos de la ascensión social de las familias burguesas. Pero en el caso de los comerciantes extranjeros su origen dificultaba la consolidación social por los frecuentes traspasos y regresos a sus países de origen con la constante renovación que se producía en este grupo. Otro tipo de factores como las crisis políticas y bélicas a escala internacional o las fluctuaciones en los criterios arancelarios, aplica-

dos por las autoridades españolas, también afectaban de forma notable a la estabilidad de los comerciantes extranjeros en las distintas ciudades. Este grupo se mostraba muy sensible ya que su presencia dependía de un delicado equilibrio entre múltiples condicionantes. La etapa que marcó el tránsito del siglo XVII al XVIII fue especialmente dura para los comerciantes extranjeros instalados en España ya que muchos de ellos se vieron obligados al regreso o a la interrupción temporal de sus negocios. Pero durante la primera mitad del XVIII se fueron reconstruyendo las colonias mercantiles extranjeras en las ciudades. Por ello en la segunda parte de la centuria es posible seguir con mayor nitidez la trayectoria de algunas de las familias en ascenso.

2. LA CONSOLIDACIÓN ECONÓMICA DE LAS BURGUESÍAS DE ORIGEN EXTRANJERO EN EL SIGLO XVIII.

La etapa bélica que se produjo en Europa en los primeros años del siglo XVIII y el cambio de dinastía en la monarquía española, supusieron una coyuntura desfavorable para las actividades mercantiles pues, como se ha dicho, muchos comerciantes se vieron obligados al regreso o a la interrupción temporal de sus negocios. Pero, tras la paz, los comerciantes extranjeros volvieron a reorganizarse y a reinstalarse en las ciudades españolas. Después del tratado de Utrecht, franceses e ingleses recuperaron los antiguos privilegios que habían tenido en España por la firma de tratados anteriores. A partir de 1716, se inició una política de atracción y asimilación de extranjeros y estos empezaron a formar parte de los «Cuerpos del Comercio» de las distintas ciudades.

En los primeros años del siglo es difícil evaluar el número de comerciantes extranjeros instalados en España ya que, como grupo, estaban sometidos a unas tasas de renovación e inestabilidad muy altas. Por ello resulta problemático atestiguar una larga continuidad de los nuevos grupos de comerciantes que se habían reconstituido tras la etapa de la Guerra de Sucesión. Muy pocas familias de origen extranjero permanecieron ligadas al comercio a lo largo de tres o más generaciones. Las quiebras, los retornos a los lugares de origen o la fragilidad de la vida, hacían inviables muchas empresas en ciernes.

De todas formas, con una instalación estable, con estancias temporales o con simples escalas en las ciudades, estos comerciantes formaron parte de las nuevas redes internacionales del comercio tras la etapa bélica y volvieron a conectar a las distintas ciudades con los mercados internacionales. Del mismo modo recompusieron las redes de corresponsales mercantiles y recurrieron de forma creciente a la asociación mercantil como fórmula de consolidación y ampliación económica.

Las fórmulas de instalación en el país eran diversas, pero ciertos comportamientos se reiteran con frecuencia en las distintas ciudades y ello hace pensar que se trataba de pautas habituales en los medios comerciales europeos.

La incorporación con edades muy tempranas –12 ó 13 años– a las Compañías o a los negocios de parientes o paisanos era un sistema universal de iniciación en la profesión. La enseñanza empírica que la misma requería se iniciaba de este modo en el escritorio de las casas comerciales. Tal incorporación daba paso a la asociación formal y en muchas ocasiones al traspaso o a la herencia de los intereses del fundador inicial del negocio. Así fueron los comien-

zos de los Bensi de Barcelona (MAIXE, 1993), de los Quilty y Witemberg en Málaga; de los Walsh o Valois del Puerto de la Orotava en Tenerife (GUIMERA RAVINA, 1984); Los Colarte de Cádiz (BUSTOS, 1991) Los Dabadie y Laurencin de Bilbao (BASURTO, 1983); los Causa-Batifora-Ferraro de Valencia (FRANCH, 1989) o los Cahill y White de Sevilla (BLANCO WHITE, 1988).

La asociación mercantil fue uno de los factores esenciales de la cohesión social y de la consolidación económica de la burguesía de origen extranjero. Los comerciantes extranjeros conocían bien las ventajas económicas de la asociación mercantil que ampliaba los fondos necesarios para la financiación de los negocios y diversificaba los riesgos. Muchos de ellos habían comenzado su presencia en España como factores o representantes de compañías que centralizaban el giro de los negocios desde sus países de origen. Pero con el paso del tiempo la asociación radicó en las ciudades de su asentamiento, el movimiento asociativo se extendió incluyendo en él tanto a otros comerciantes extranjeros como a los negociantes autóctonos y todo ello estuvo unido al proceso de estabilidad de los comerciantes en las ciudades y a la consolidación de ciertas familias.

Resulta innegable el origen familiar de muchas sociedades. Un comerciante iniciaba a sus hijos o parientes en la carrera del comercio y terminaba asociándolo a sus negocios, dándole un porcentaje en los beneficios, con frecuencia el 25%. Los capitales de estas sociedades se formaban en el interior del círculo familiar. Nacían poco a poco del trabajo común y de la autofinanciación.

No siempre la asociación se basaba en los lazos de consanguinidad. La comunidad de origen y de lengua jugaban un papel importante. La asociación dentro del grupo nacional fue asimismo una característica muy extendida entre los comerciantes extranjeros que se establecieron en España. Los distintos estudios que se pueden citar lo demuestran de forma palmaria e incluso los testimonios de la época resultan en este sentido elocuentes. En los años de su exilio en Inglaterra –segunda década del siglo XIX– J. Blanco White se refería a la Casa comercial de su familia en Sevilla, fundada en los primeros años del XVIII, como «una pequeña colonia irlandesa cuyos miembros seguían conservando la lengua y muchas de las costumbres y aficiones que su fundador trajo a España» (BLANCO WHITE, 1988)

La religión influía también, teniendo en cuenta que entre los extranjeros hubo siempre un pequeño grupo de no católicos. Así los hombres procedentes de las regiones Bálticas y del mar del Norte, donde predominaban la religión reformada, se asociaban entre sí. En definitiva lugares de origen, lengua y religión se pueden considerar como factores de aproximación entre los comerciantes extranjeros. Y cuando ninguna afinidad aparente explica la asociación, es natural pensar en razones de amistad y confianza recíproca. Indudablemente se reunían capitales e intereses pero el elemento fundamental era la confianza que acercaba a los negociantes que se conocían y estimaban por diversas razones.

Las formas jurídicas que adoptaron las asociaciones mercantiles suscritas por extranjeros se identifican en la mayoría de los casos con la sociedad colectiva, con responsabilidad ilimitada de todos los socios, que era la fórmula más extendida en el resto de Europa. Sin embargo también participaron en otro tipo de compañías como las comanditarias, que enpezaron a proliferar a mediados del siglo y limitaban la responsabilidad de algunos de los socios a su participación en el capital social. También se interesaron por las compañías de seguros

marítimos que empezaron a ser frecuentes en la segunda mitad del XVIII. Asimismo alentaron e incluso dirigieron las compañías privilegiadas por acciones que se constituyeron en España de forma bastante tardía con respecto a otros países de Europa.

La adopción de las fórmulas jurídicas y de las prácticas del ejercicio comercial que habitualmente se practicaban a escala internacional les permitía integrarse en las redes de corresponsalías comerciales que operaban en las distintas áreas comerciales de Europa y de las colonias. Las redes de corresponsales estaban afectadas, al igual que la asociación mercantil, por consideraciones de parentesco y nacionalidad. Por ello no es difícil percibir el apoyo que se prestaban los comerciantes de un mismo origen, pero dispersos por distintas ciudades del mundo. Este fenómeno era antiguo y claramente practicado por casi todos los grupos nacionales entre los que destacan por el número de sus componentes los comerciantes genoveses, los franceses y los angloirlandeses. Sin embargo este apoyo en corresponsales del mismo origen nacional no estaba exento de riesgos pues los conflictos bélicos o las quiebras podían tener repercusiones no deseadas sobre los comerciantes conectados de forma restringida a estas redes. Los comerciantes conocían los riesgos y solían diversificar sus contactos pero ello no impedía ciertos casos en los que se perciben las consecuencias de la inserción en una red presidida por consideraciones nacionales. Así, Juan Bta. Maury, comerciante malagueño de origen francés, se vio afectado por las consecuencias de las guerras napoleónicas de comienzos del XIX y por el bloqueo marítimo decretado por Inglaterra. En 1806 los créditos de Maury contra casas francesas dispersas por todo el mundo –Charleston, Crimea, Marsella, París o El Havre– corrieron el riesgo de no poder realizarse. Para la Casa Maury y Cia suponían la no despreciable cantidad de 1.250.000 reales de vellón y acabaron convirtiéndose en créditos de dudoso cobro. Tan elevados descubiertos de sus corresponsales comprometía su propio crédito y sin duda transparentaba las dificultades del comercio francés durante las guerras revolucionarias.

Resulta muy difícil establecer el modelo de estructura interna que adoptaron las compañías de extranjeros. Únicamente hay datos parciales para las ciudades de Cádiz y Málaga.

En Cádiz los estudios más completos se refieren a la colonia mercantil francesa. (OZANAM, 1968; GARCIA-BAQUERO y COLLADO, 1990). Según esos estudios, hasta 1791 el número medio de compañías osciló entre 50 y 70 a lo largo del siglo XVIII. Predominaban aquellas que contaban entre dos y siete miembros y su organización interna se basaba en la existencia de cuatro categorías profesionales, aunque no en todas era posible encontrarlas: asociados, empleados de despacho (cajeros, comisionistas, tenedores de libros etc.), domésticos o servidores y una última categoría que se puede denominar agregados y que eran comerciantes, mercaderes o tenderos integrados en la estructura de la compañía. El rasgo más significativo de todas ellas era la enorme variedad organizativa y el carácter predominantemente familiar que casi todas presentaban.

Para Málaga existe, por esas mismas fechas –1776– una relación de las más importantes casas comerciales que operaban en la ciudad. Se estructuraban en cuatro categorías: «comercio marítimo», mercaderes de paños y lienzos al por mayor, mercaderes de vara al por menor y mercaderes de mercería. La primera categoría estaba formada por 21 compañías. Las casas de mercaderes al por mayor ascendían a 14. Los establecimientos de mercaderes al por menor

eran 10. Finalmente las mercerías eran 11. En conjunto, de 56 casas de comercio 46 eran extranjeras lo que significaba el 82% y de la misma forma que en Cádiz se caracterizaban por la gran diversidad organizativa. Los comerciantes angloirlandeses, hanseáticos, daneses o suecos predominaban en el «Comercio Marítimo», es decir en el comercio exterior, mientras que los franceses tenían un predominio aplastante en el comercio de vara y en el de mercería.

En cualquier caso tanto en Málaga como en Cádiz se demuestra de manera palpable que las asociaciones mercantiles se establecían, de forma predominante, entre elementos unidos por lazos familiares o de nacionalidad. Sólo cuando los comerciantes entraban en la vía de la integración dentro de la sociedad autoctona se diversificaban las asociaciones dando paso a las relaciones con los hombres de negocios autoctonos. Son los casos observados para ciertos comerciantes establecidos en Valencia, Barcelona, Bilbao, Cádiz o Sevilla.

En cuanto al grado de renovación de las compañías o la permanencia de las personas al frente de ellas, los más recientes estudios disienten de una afirmación que se venía haciendo respecto a las renovaciones que se efectuaban entre quienes regentaban las principales compañías francesas establecidas en Cádiz. Según la tradición, Cádiz era una escuela de Comercio destinada a formar a los que más tarde serían directores de las compañías en Francia. Es decir, Cádiz sería un banco de ensayo de las casas comerciales francesas que serviría para formar a los futuros dirigentes y después de diez o quince años el joven comerciante abandonaría la ciudad para regresar a Francia e integrarse en la compañía matriz.

Sin embargo, A.García-Baquero y P.Collado han demostrado que los datos prueban algo distinto, es decir la existencia en Cádiz de una gerontocracia comerciante entre las filas francesas, con la crema de su comercio integrada por comerciantes que rebasaban los 50 años. En cuanto a la renovación de las compañías, han demostrado asimismo que si bien es cierto que en la primera mitad del siglo la tasa de renovación se hallaba cercana al 80%, con la consiguiente inestabilidad que estas cifras encerraban; en la segunda mitad del siglo las tasas de renovación habían descendido por debajo del 50%, dando la impresión de que el crecimiento de esta etapa de Cádiz responde a un capitalismo más maduro en el cual el cálculo y la racionalización acabaron por templar los deseos de aventuras. Allí ya no prosperaban más que los verdaderos profesionales del comercio. En consecuencia, se identifica un núcleo de comerciantes con estancias en Cádiz entre 40 y 60 años a los que habría que añadir algunos más que se habían integrado en la sociedad autóctona por la vía de la naturalización. Era lógico que así fuera, pues si no, Cádiz habría sido un país de fantasía donde una estancia de ocho o diez años bastarían para hacer fortuna.

Tales observaciones sobre la consolidación de compañías extranjeras en la segunda mitad del siglo XVIII y sobre la dilatada vida profesional que se hacía necesaria para conseguir el éxito económico son aplicables a las restantes ciudades en donde se habían asentado hombres de comercio extranjeros. En Málaga, el hamburgués Juan Witemberg desarrolló una vida profesional de cuarenta y cinco años entre 1670 y 1715 y su Cia se prolongó, tras sucesivas renovaciones, hasta el final del siglo XVIII. Igual puede decirse, entre otros, del francés Juan Bautista Maury o del irlandés Juan Murphy que vivieron en la segunda mitad del siglo con una trayectoria profesional muy dilatada. Esta misma tónica era la que se practicaba entre los comerciantes genoveses y franceses instalados en Valencia. La casa comercial genovesa de los Causa-Batiforo-

Ferraro extendió su actividad entre 1680 y 1750 e igualmente algunas francesas como la del bearnés Lasala se prolongó entre 1730 y los finales del siglo. Por su parte los Bensi de Barcelona, de origen asimismo genovés, habían heredado los negocios de su tío Antonio Gorgollón instalado en España en la primera mitad del siglo XVII.

Las actividades profesionales de los comerciantes extranjeros presentaban una extraordinaria versatilidad como correspondía a la escasa diversificación de la estructura económica de aquella época. No obstante estos comerciantes sabían aprovechar todas las oportunidades de negocio que les brindaban las condiciones de la producción y el tráfico de las zonas en que actuaban.

Sin embargo, es necesario señalar algunos matices que diferenciaban las actividades que desarrollaban los comerciantes al por mayor de las que ejercían los llamados mercaderes de vara. En ambos grupos los extranjeros habían logrado una posición privilegiada. El más obvio se refiere a su volumen de negocios y al ámbito geográfico o radio de acción en que se efectuaban los intercambios de ambos colectivos. A los comerciantes parece reservado el comercio exterior –importación, exportación–, mientras que los mercaderes acaparaban el comercio local, la redistribución y una parte de la financiación del mundo rural

Los comerciantes cumplían, como ya se ha dicho, una función básica de exportadores e importadores pero a ella se conectaban otra serie de actividades. Suplían la ausencia de infraestructura bancaria en la mayoría de las ciudades donde actuaban y, en consecuencia, practicaban múltiples operaciones financieras: créditos, depósitos, giros, letras de cambio etc.

Su dedicación a los mercados internacionales les llevó a interesarse por los fletes, por la compra de embarcaciones o por la participación, junto con otros comerciantes, en la propiedad de las mismas. De esta manera ejercían de forma directa o indirecta el papel de armadores y asimismo participaron en los negocios de los seguros marítimos.

La liquidez que les proporcionaba su dedicación primordial de comerciantes les llevó a impulsar o a participar en actividades no estrictamente comerciales. La producción artesanal sedera fue objeto de atención por parte de los extranjeros instalados en Valencia, mientras que los instalados en Málaga, en Barcelona y en Bilbao impulsaron, junto con los comerciantes y hombres de negocios autóctonos, los primeros intentos de protoindustrialización.

La agricultura tuvo para estos comerciantes un carácter subsidiario, pero la propiedad de la tierra tenía mucha importancia en las sociedades del Antiguo Régimen por su valor económico y por el papel que jugaba en la configuración del estatus social. Por ello los comerciantes extranjeros más ricos y mejor instalados adquirieron fincas rústicas. Su posesión llegó a constituir, en algunos casos, una parte considerable de sus fortunas. La racionalidad que presidía la actuación de estos hombres les llevó a mejorar las fincas adquiridas e incluso a revitalizar algunos cultivos como la caña de azúcar en el litoral malagueño.

Proveedores del ejército y la marina, comisionistas de compañías radicadas en otras zonas peninsulares o europeas, arrendatarios de impuestos o de servicios públicos...cualquier actividad susceptible de generar beneficios entraba dentro de sus cálculos y de su ejercicio profesional.

Los mercaderes de vara de origen extranjero han sido objeto de una menor atención por parte de los historiadores, pero también llegaron a formar grupos fuertemente consolidados que se ocupaban principalmente de la comercialización de importaciones como paños, sedas

y lienzos. Como pasaba en otros lugares de Europa, algunos añadieron a los textiles otro tipo de géneros muy variados que se extendían desde los alimentos, como el azúcar, el bacalao o las especias, a la multiplicidad de objetos y productos que se incluían en la rúbrica de la mercería

Este grupo unía al ejercicio del comercio local una intensa labor de redistribución de los productos importados, textiles y alimentos sobre todo. Esta labor de redistribución estuvo íntimamente ligada a la financiación de las actividades agrícolas y a la labor de intermediación entre los campesinos y los comerciantes exportadores.

En estos últimos aspectos los mercaderes de vara jugaron un triple papel. En primer lugar vendían directamente a los campesinos quienes en muchas ocasiones saldaban sus cuentas con los productos agrícolas que los mercaderes introducían en los circuitos del comercio de exportación; este mecanismo primitivo dió paso al suministro de dinero para las labores agrícolas y así los mercaderes financiaron directamente una parte de la producción agrícola. En segundo lugar también participaron en la ampliación de las redes del pequeño comercio en los núcleos rurales. Finalmente sirvieron de cauce para que muchos vecinos procedentes de otros estamentos sociales participaran también, a través de los depósitos de dinero en manos de los mercaderes, en los complejos entramados de las economías urbanas.

De este modo, el comercio terminó representando un conjunto de intereses muy variados que respondían a múltiples demandas sociales y estaban estrechamente relacionadas entre sí. En cierta medida los beneficios del comercio dejaron de ser estrictamente personales. Al fluir por múltiples canales nutrieron el desarrollo de las zonas en que se ejercía su influencia. Hacia finales del siglo el grupo humano que lo impulsaba, muchos de cuyos miembros ya se habían integrado en la sociedad española, se configuró como un auténtico grupo social caracterizado por sus actividades y por ciertas pautas de conducta y relación social.

3. LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN Y MOVILIDAD SOCIAL

Una dilatada actividad profesional, la diversidad y complejidad creciente de sus actividades y una amplia difusión de la asociación mercantil entre los comerciantes de origen extranjero crearon las bases para su consolidación económica en la España del siglo XVIII.

Pero la integración social se basó asimismo en el precoz interés que mostraron tanto por un tipo de educación técnica para el ejercicio del comercio como por las otras variables de educación que, en el siglo XVIII, dilataban las expectativas profesionales y sociales entre los medios burgueses. Ello estuvo acompañado por el establecimiento de una amplia red de relaciones personales, en principio de base familiar o nacional y más tarde ampliadas al conjunto del entorno social. Estos nuevos factores que son inseparables de la consolidación económica abrieron el camino, en muchas ocasiones, a la plena integración en la sociedad autóctona y en ciertos casos a la movilidad y ascenso social.

Las relaciones personales de los comerciantes entre sí y con el resto de los grupos sociales adoptaron múltiples modalidades que ahora es imposible detallar. Lo que sí parece evidente es que en todos los grupos nacionales y en todas las ciudades se hicieron esfuerzos

para orientar esas relaciones de manera que sirvieran a la movilidad social de las familias o a la consolidación y defensa del grupo.

En este último sentido, la ubicación del domicilio dentro de las ciudades y la búsqueda consciente de la vecindad con otros comerciantes parece una de las estrategias más antiguas. El domicilio en las zonas que albergaban tradicionalmente el comercio era consecuencia directa de la escasa diferenciación entre vivienda y establecimiento. También respondía a una dinámica antigua de vecindad profesional ampliamente practicada en todos los medios y en especial entre los gremios. Pero la búsqueda consciente de la vecindad con los miembros del grupo al que se pertenece o en el que se aspira a entrar descubre, sin duda, algunas de las fórmulas empleadas para la consolidación del grupo o para el ascenso personal.

Estos esfuerzos eran, en muchas ocasiones, espontáneos e individuales pero cristalizaron de forma colectiva hacia finales del siglo. En esa época la confluencia de intereses de los grupos mercantiles se expresó de forma clara en la orientación de sus inversiones urbanas. Actuando de forma conjunta influyeron en la expansión urbanística de las ciudades y contribuyeron a crear nuevas zonas de residencia burguesa. Al mismo tiempo controlaron las zonas donde se ubicaban los almacenes y establecimientos preindustriales tan vitales en el crecimiento económico de las ciudades.

El domicilio en el lugar adecuado y con los vecinos más convenientes eran fórmulas superficiales de integración social pero mucho más eficaces resultaban a ese propósito las relaciones de parentesco entre las que jugaban un papel principal los enlaces matrimoniales.

Otras veces se ha resaltado de qué modo la endogamia era una práctica bastante extendida entre algunos de los grupos de extranjeros establecidos en España. De especial notoriedad resultaba entre los angloirlandeses y genoveses que, sin duda, la practicaban no sólo por intereses económicos sino también nacionales, con la esperanza de hacer pervivir su lengua, sus costumbres, sus relaciones de parentesco tradicionales y, por supuesto, los canales de circulación económica con sus lugares de origen. (VILLAR, 1982; MAIXE, 1993)

Entre los comportamientos sociales de la burguesía mercantil se percibe la combinación de todas estas motivaciones que explican la persistencia de las prácticas endogámicas en su seno. Únicamente se observan comportamientos diferenciales al comparar las estrategias desplegadas por los diversos grupos nacionales, en las sucesivas etapas de la formación del grupo social o entre las distintas generaciones de una misma familia. Esto último es especialmente significativo para las relaciones de la burguesía con el escalón social superior, es decir la nobleza.

Como ya se ha señalado, en la primera mitad del siglo XVIII los grupos de comerciantes de origen extranjero estuvieron sometidos a unas tasas muy altas de renovación y por lo tanto eran grupos sociales todavía inestables. Eran frecuentes los traspasos de negocios entre tíos y sobrinos, señal inequívoca de su escasa integración social o de que muchos comerciantes hacían estancias temporales y luego volvían a sus lugares de origen.

Pero en los años centrales del siglo esta situación empezó a modificarse. En algunas ciudades como Málaga algunos extranjeros afianzaron su presencia y crearon familias cuyas ramificaciones alcanzaron más de tres generaciones. De especial notoriedad fue el grupo

angloirlandés en cuyo seno son reconocibles varias dinastías que se enlazaron con otros compatriotas establecidos en los distintos puertos peninsulares. La familia Quilty, tantas veces citada, es la más conocida por sus ramificaciones malagueñas y canarias, (VILLAR, 1982; GUIMERA, 1984) pero otros clanes como los de Macnamara, Terry y Power tuvieron asimismo una dilatada presencia tanto en Málaga como en Cádiz que se extiende desde 1730 hasta 1794, según los registros parroquiales malagueños, con enlaces entre miembros de las tres familias establecidas en las dos ciudades. Finalmente los Murphy de la segunda mitad del siglo representan lo que se puede considerar un comportamiento diferencial dentro del grupo de los irlandeses. Pues, aunque sus enlaces parecen de menor alcance al no rebasar los límites de la ciudad de Málaga, sin embargo se muestran más abiertos al traspasar el círculo de los clanes irlandeses. Los Murhpy buscaron una consolidación económica a través de sus vinculaciones, vía matrimonio de las hijas, con algunas de las más importantes compañías del «Comercio Marítimo» malagueño.

En cualquier caso esta nueva opción no significaba sino la confirmación de que la endogamia nacional y la homogamia social eran estrategias sociales que practicaban todos los grupos nacionales en mayor o menor medida. Tales son las conclusiones que se obtienen al observar los comportamientos familiares de los extranjeros establecidos en Cádiz, Sevilla, Bilbao, Barcelona o Valencia.

Una parte de los comerciantes de origen extranjero también se casaron con mujeres españolas. Las hijas de las clases medias, labradores y mercaderes de vara, eran un buen partido para algunos comerciantes que reforzaban su capacidad económica con las dotes que estas esposas les aportaban. Un capital líquido apreciable o unas relaciones comerciales ya consolidadas eran de gran interés cuando se aspiraba a escalar hasta los más altos puestos de los grupos mercantiles de las distintas ciudades. (FRANCH, 1989; MAIXE, 1993)

Así pues, la consolidación económica y el proceso de estabilidad del grupo mercantil en las ciudades se vieron impulsados, entre otras cosas, por las estrategias matrimoniales de las familias. Pero las aspiraciones sociales de los comerciantes traspasaban los límites del grupo y estaban puestas en el escalón superior. Por ello en muchos de sus comportamientos sociales imitaron a la nobleza aunque tardaron mucho tiempo en mantener unas relaciones fluidas con el estamento superior.

El interés de los extranjeros por acceder al estamento nobiliario no se manifestaba con igual fuerza en todos ellos. Los irlandeses mostraron su preocupación por conseguir ejecutorias de hidalguía o por que se les reconociera, en España, la condición nobiliaria que ya tenían en Irlanda. Por lo demás practicaron de forma notoria, como ya se ha dicho, una endogamia nacional que les fue muy útil para la consolidación económica de los distintos clanes. Sólo en la tercera generación, a fines de la centuria y entre las familias más ricas, se observa su acceso, vía matrimonio, al estamento nobiliario. Pero en cualquier caso enlazaban con una nobleza de servicio o con nobles de nuevo cuño que habían salido asimismo de las filas mercantiles. (VILLAR 1982).

Por el contrario otras familias como los Witemberg de Málaga, que procedían de Hamburgo, desplegaron estrategias muy diferentes que les permitieron integrarse muy pronto entre las élites locales; especialmente en el restringido grupo de los regidores municipales a través de los

cuales podían influir en el juego de los intereses y de la política local. Sus mecanismos de actuación se nos muestran presididos por una gran racionalidad, aunque también son reconocibles los rasgos de endogamia y homogamia presentes entre los otros grupos.

El origen de la saga fue Juan Witemberg llegado desde Hamburgo hacia 1660 para integrarse en la Casa comercial de su paisano, Rodrigo Elers, quien lo estableció y casó, en 1671, con D^a Maria de Harrison natural y vecina de la ciudad aunque descendiente de comerciantes ingleses. De este matrimonio nacieron cuatro hijos, tres varones y una mujer que en el momento de contraer matrimonio enlazaron con familias españolas bien situadas en la sociedad urbana. Maria Witemberg y Harrison contrajo matrimonio en 1701 con Alonso Cruzado, miembro de la oligarquía de los regidores. La dote que se entregó a esta hija, a cuenta de sus legítimas, ascendía a más de 100.000 reales. De los hijos varones, uno, Jorge, abrazó la carrera eclesiástica y murió prematuramente siendo capellán mayor del Ilmo. Sr. D. Diego Ladrón de Guevara, obispo de Quito y Virrey del Perú. Los otros dos hijos, Juan y José, contrajeron matrimonio con mujeres españolas que procedían asimismo de familias distinguidas. Recibieron a cuenta de sus legítimas cantidades muy inferiores a la dote que había sido otorgada a su hermana pero, a cambio, fueron asociados a los negocios paternos y finalmente heredaron la compañía de comercio que seguía operando preferentemente en los mercados bálticos.

La tercera generación fue la formada por los seis hijos de D. Juan Witemberg y Harrison ya que el otro hermano, José, murió sin descendencia. Las pautas de conducta fueron muy similares a las observadas en la anterior generación: Un hijo, con formación universitaria, fué destinado a la Iglesia, donde llegó a formar parte del clero capitular de la catedral de Málaga y abogado de un tribunal eclesiástico. Una hija ingresó, como religiosa, en un convento de la ciudad. Los restantes hermanos, dos hijos y dos hijas se casaron con miembros de la oligarquía local, militares de alta graduación y regidores o hijas de familias de ese nivel.

No obstante la familia permaneció vinculada al comercio internacional. En 1731, fecha de la muerte de D. Juan Witemberg y Harrison, éste formaba compañía con D. Juan de Groot y D. Vicente Huerms. Su viuda, D^a Agustina de Aguilar, continuó la asociación con Huerms, consul de Dinamarca en Málaga. En 1748 José Witemberg y Aguilar se hizo cargo de los negocios y en 1752 formalizaba una nueva compañía. En ella continuaba el antiguo socio de la casa D. Vicente Huerms y se incorporaban, como nuevos socios, D. Juan Guillermo Nagel, residente en Amsterdam, D. Juan Esteban Lamair, holandés, y D. Enrique Riecke, de Bremen. En 1764 y 1776, continuaba la asociación bajo la razón social de «Witemberg, Lamair y Riecke». En 1791 aun se mantenía la razón social «Witemberg Lamair y Cia».

Así pues, la compañía mercantil se renovó varias veces a lo largo del siglo y siempre se mantuvo relacionada con otros extranjeros. En cambio las relaciones de familia se desarrollaron dentro de las pautas endogámicas que ya hemos señalado y además se contaminaron de ciertas costumbres españolas como fue la creación de vínculos que mermaban los caudales a disposición del comercio. Tales vínculos deben ser puestos en relación con la asimilación de las pautas de conducta nobiliarias más arcaicas que se practicaban para la perpetuación de los linajes.

En los primeros años del siglo los matrimonios entre nobles titulados e hijas de burgueses también están documentados, pero no se pueden hacer paralelismos entre ellos y los contraídos por las hijas de los comerciantes irlandeses antes aludidos. En los primeros años del

siglo los doblones de las dotes burguesas solían ser utilizadas para «redorar blasones», mientras que en la etapa final del siglo la riqueza acumulada, el modo de vida y tal vez ciertas modificaciones de la mentalidad social, habían acortado distancias entre la nobleza y los comerciantes más ricos posibilitando los enlaces, sin estridencias, entre los dos grupos.

La educación forma parte de una serie de comportamientos simbólicos utilizados para caracterizar el estilo de vida de los grupos sociales y para significar su adscripción a una determinada clase social. En el siglo XVIII la educación tenía un alto valor para la burguesía que, si podía costeársela, se beneficiaba de las oportunidades educativas que existían en aquella época.

Los comerciantes instalados en España no diferían en esto de los demás burgueses del resto de Europa, aunque, naturalmente, estaban más interesados en el conocimiento de las técnicas mercantiles que les eran necesarias para mantener su integración en las redes internacionales del comercio, que en adquirir una formación intelectual que les abriera los caminos de la Iglesia o la Administración en España, unas vías que para los extranjeros estaban cerradas mientras no obtuvieran la naturalización. En este sentido cabría distinguir entre la educación de los hijos de los comerciantes recién instalados en España de la que recibían los miembros de generaciones sucesivas. Una segunda distinción se hace necesaria para diferenciar la educación que recibían hombres y mujeres; pues mientras que para los hombres se tuvo siempre el cuidado de su formación, para las mujeres fue casi inexistente.

El temprano cuidado de la formación de los jóvenes negociantes fue un rasgo diferencial de las burguesías mercantiles de origen extranjero establecidas en España durante el Antiguo Régimen. El carácter de esa formación fue una de las claves de su prolongado dominio del comercio exterior y un factor de interrelación que ayudó en la formación de los grupos burgueses.

Como es bien sabido, para el ejercicio del comercio se había hecho indispensable el dominio de las técnicas contables que se practicaban de forma habitual en el mundo de los negocios. Tales conocimientos daban a quienes los poseían el acceso a las complejas redes internacionales de corresponsalías comerciales y al uso frecuente del giro y de la circulación fiduciaria.

La formación del comerciante era de carácter empírico y empezaba en edades muy tempranas. Entre los comerciantes la escuela era sustituida por la asistencia al escritorio de la casa comercial. Allí un empleado enseñaba al futuro comerciante a escribir y lo adentraba por los secretos de la compleja contabilidad mercantil.

El conocimiento de varias lenguas era indispensable para mantener la integración en los mercados internacionales y ello también era una enseñanza que se recibía en el escritorio ya que la mayoría de las casas comerciales extranjeras reclutaban a su personal entre paisanos del comerciante, a veces llegados expresamente desde sus países de origen para integrarse en las casas comerciales. Así se transmitía oralmente la lengua del país de origen del comerciante y en cuanto a la escritura se servían de la costumbre de llevar los libros del comercio en el idioma de cada comerciante, a pesar de las reiteradas prohibiciones de las autoridades españolas.

Los jóvenes que se preparaban para el comercio hacían, con frecuencia, estancias en otras ciudades e incluso en otros países donde se incorporaban a las compañías de parientes o

corresponsales. Ello les daba oportunidad de conocer otros mercados y de adquirir y mantener las relaciones que les serían necesarias en el futuro.

El tipo de educación descrito se orientaba exclusivamente a la formación de los comerciantes, pero en los medios burgueses también se exploraban otras posibilidades para los hijos. Esto era más frecuente entre los extranjeros que entroncaban con familias autóctonas o en aquellas otras que buscaban sus alianzas dentro de un círculo con orígenes foráneos comunes pero ya integradas en la sociedad española. Para estos otros miembros de la burguesía mercantil las vías más comunes de diversificación profesional eran la milicia, la iglesia y la administración. Tres opciones que además posibilitaban la movilidad social.

El ingreso en el ejército era una de las posibilidades abiertas para los burgueses y una de las vías más frecuentemente utilizada para intentar acceder a la estructura social tradicional del Antiguo Régimen. Sin embargo, los modos de acceder a la milicia fueron cambiando a lo largo del siglo y estuvieron íntimamente conectados a la capacidad económica de las familias y a la formación intelectual previa del aspirante.

Así, en los comienzos de la centuria, era frecuente que se solicitara una plaza de cadete en el servicio del Rey para algunos jóvenes de los medios mercantiles; asignándoles para los gastos que se ocasionarían cantidades muy cortas que apenas rebasaban los 3.000 reales. Ello significaba, sin duda, que las expectativas de ascenso dentro del ejército eran escasas o una posibilidad limitada y a largo plazo.

Pero con el paso del tiempo, con la ampliación de las disponibilidades económicas y estando dotados de una formación intelectual previa, los jóvenes burgueses aspiraron a integrarse directamente en la oficialidad. Para este propósito se valieron de la venalidad de ciertos cargos y así fueron varios los hijos de comerciantes que siguieron la carrera militar después de comprar los derechos del grado de teniente en distintos regimientos que costaban, a finales del siglo, la cantidad de 100.000 reales.

La carrera eclesiástica guardaba muchas similitudes con la militar como forma de movilidad social entre la burguesía mercantil. Una carrera dentro del clero secular era el objetivo de los miembros de la burguesía que optaban por esta vía. También esta carrera tenía límites para los burgueses que solían ser conscientes de que las jerarquías eclesiásticas estaban reservadas a la nobleza. Pero los miembros de los cabildos catedralicios y de las parroquias urbanas se reclutaban en gran parte entre los hijos de los burgueses que de esta forma se libraban del menosprecio hacia el comercio y aspiraban a disfrutar del prestigio social y de las riquezas de la Iglesia.

No son muchos los ejemplos que conocemos sobre la adopción de la carrera eclesiástica por parte de los hijos de comerciantes pero, en Málaga, el caso de D. Juan José Witemberg, en la primera mitad del siglo, puede ser paradigmático de la diversificación de opciones profesionales entre la burguesía mercantil.

En otros ámbitos geográficos los medios mercantiles seguían, respecto a los hijos, unas pautas educativas y de diversificación profesional muy parecidas a las descritas. Un ejemplo de ello pueden ser los comerciantes de origen extranjero instalados en Canarias que tomaban distintas opciones para encauzar profesionalmente a los hijos. La Iglesia, la abogacía y la administración local eran otras tantas vías alternativas a la práctica mercantil. Tal vez se trataba de profesio-

nes menos lucrativas, pero a cambio era menos arriesgadas y gozaban de mayor prestigio social. (TORRES SANTANA, 1991)

En cualquier caso, todos los comerciantes daban un alto valor a la educación y el dinero invertido en la formación de los hijos se consideraba un dinero bien gastado. Buena prueba de ello son las numerosas cláusulas testamentarias en que se hacía mejora de estos gastos en favor del hijo que los había causado, señal inequívoca de una nueva y más favorable actitud mental hacia los beneficios que se podían obtener de una más completa formación.

No es necesario reiterar que, con respecto a la educación, había una enorme distancia en el trato que se daba a los hijos varones respecto a las hijas, a pesar de que la burguesía mercantil consideraba a las mujeres como piezas importantísimas dentro del grupo y las utilizaba con gran versatilidad en el juego económico y social.

Sin embargo su educación era un asunto que se consideraba como concerniente a la esfera privada de las familias a las que se suponía con medios suficientes para pagar maestros y preceptores.

Su formación doméstica incluía el aprendizaje de aquellas tareas que tradicionalmente se les atribuían dentro del reparto social del trabajo: el gobierno de la casa, la crianza de los hijos y otras labores «apropiadas a su sexo» (costura, bordado, etc).

En cuanto a su educación intelectual, raramente se rebasaban los límites de la enseñanza de la lectura, escritura y la más elemental aritmética, y ésto quedaba a cargo de preceptores particulares, en su propio domicilio, o era el fruto de una estancia más o menos larga en alguno de los conventos femeninos especializados en la educación de las mujeres y que empezaban a proliferar en la ciudades españolas. Pese a ello, no era infrecuente el analfabetismo de las mujeres pertenecientes a las familias de los medios mercantiles, aunque se puede presumir que era en este nivel donde se producían las tasas más bajas de mujeres totalmente iletradas ya que la necesidad o algún suceso imprevisto podía ponerlas al frente de los negocios familiares, para cuya eventualidad debían tener una preparación mínima. En cualquier caso, basta observar las firmas y rúbricas de los documentos notariales para percibir cómo las mujeres de la burguesía mercantil tenían una letra mucho más insegura que la de sus maridos o hermanos. Ello es la prueba de que la escritura era un ejercicio inusual para ellas y del descuido con que habían sido educadas.

El cuidado de una educación para las mujeres que sirviera a los intereses de clase sólo es posible percibirlo muy al final del siglo XVIII y en el seno de las más encumbradas familias burguesas, aquéllas que ya rozaban el estamento nobiliario, Estas procuraban para sus hijas una educación esmerada que incluía estancias en el extranjero para el aprendizaje de idiomas o la enseñanza de música como se desprende de los documentos que atestiguan la compra de partituras y de instrumentos musicales en Inglaterra. Este tipo de educación era la mejor que se concebía para la mujeres de clase elevada en aquella época y sólo las hijas de la nobleza titulada e ilustrada podían acceder a una formación tan completa. Así pues, algunas hijas de la burguesía de origen extranjero estaban siendo preparadas para ayudar al proceso de ascenso social de sus familias.

Provistas de una educación esmerada o con el sólo bagaje de los conocimientos tradicionales que las hacían aptas para la vida doméstica de una ciudad provinciana, las hijas de la burguesía, convenientemente dotadas, servían a las estrategias familiares que buscaban ante

todo la consolidación y el ascenso social. Pero la utilización de los matrimonios de las hijas para consolidar la posición económica y social de las familias burguesas, no debe ocultar otras tácticas que reforzando las anteriores, y a veces contrapuestas a las mismas, desembocaban en resultados similares.

Como se acaba de señalar, en los comportamientos sociales de la burguesía es posible percibir una gran carga de mimetismo hacia los usos de los grupos nobiliarios y no pocas reminiscencias de sus costumbres más arcaicas. La antigua defensa del linaje, entre la nobleza, a través de la línea viropatrimonial, tenía su correspondencia, entre la burguesía, a través de una cierta marginación de la prole femenina, respecto a los varones, que resulta sumamente llamativa. Las hijas, convenientemente dotadas, servían a las estrategias de consolidación y ascenso social antes mencionados. Pero por lo demás, con mucha frecuencia eran excluidas de beneficios que sí recaían en los varones de la familia. Nunca se las designaba, salvo excepciones, como primeras herederas de bienes vinculados, a cuya herencia sólo accedían cuando las líneas de varón quedaban extinguidas en las familias. Y cuando la prole femenina era muy numerosa, el método era aun más drástico pues parte de ellas eran destinadas a una soltería definitiva o, recurriendo a un expediente de crueldad devota, eran destinadas a la vida conventual. Así se aseguraba a los herederos varones la integridad del patrimonio adquirido y la continuación, sin riesgos, en el ejercicio mercantil.

Es arriesgado argumentar, de forma simplista, que los intereses económicos eran las únicas causas de las vocaciones religiosas de las hijas de los comerciantes. Posiblemente el ambiente religioso de la época y la educación que las mujeres recibían creaban las condiciones adecuadas. Pero desde luego resultaba «un negocio ventajoso» para un comerciante con numerosa prole femenina. Las cantidades de las dotes conventuales eran siempre inferiores a las de las dotes matrimoniales. Las hijas que entraban en un convento podían ser beneficiarias de legados testamentarios vitalicios, pero estas cantidades también resultaban muy inferiores a las de las legítimas de los restantes hijos. Esas cantidades destinadas a legados eran aleatorias por cuanto estaban sujetas a la impredecibilidad de la vida humana y de las inciertas coyunturas económicas, esas cantidades se irían pagando poco a poco sin producir las mermas que las dotes matrimoniales causaban en el capital de la Compañía y finalmente se evitaría la atomización del patrimonio mercantil.

Un planteamiento tan crudo no era excepcional en los medios mercantiles de la época y, por otra parte, estas «vocaciones inducidas» entre las hijas de la nobleza y de la burguesía para fortalecer los patrimonios de los varones de la familia, encontraba todavía un tratamiento literario en los novelistas del siglo XIX, señal inequívoca de que el Antiguo Régimen proyectó sus usos sociales más allá de sus límites políticos.

La estima que la burguesía mercantil sentía por la *cultura* no está suficientemente valorada, pero no se puede seguir sosteniendo de forma generalizada que los hombres de negocios sentían una gran indiferencia hacia la cultura. No parece cierto que no conocieran más libros que los del comercio ni se interesaran por más letras que las de cambio. Sí se puede comprobar, en cambio, la impronta religiosa que se percibe en sus gustos artísticos y literarios y la fuerte influencia que ejercían sobre estos grupos las tradiciones al uso.

Asimismo desconocemos las relaciones entre el mundo intelectual y el de los negocios, pero creemos que las burguesías de las distintas ciudades jugaron un papel muy activo en la creación, durante el siglo XVIII y principios del XIX, de los centros docentes que se establecieron, especialmente en las ciudades portuarias, para las enseñanzas náuticas, los estudios mercantiles y económicos y los técnico-industriales.

En Bilbao se creó por parte del Ayuntamiento y del Consulado una Escuela de Náutica en 1740; En Barcelona, la Junta de Comercio tomó la iniciativa de establecer su Escuela de Náutica en 1769. En 1786, el Consulado de Málaga estableció un centro para la enseñanza del arte de pilotar, escuela que se integraría un año después en el recién creado Colegio de San Telmo. Los Consulados de La Coruña y Santander abrieron sus escuelas en 1790; el de Alicante en 1799 y finalmente el de Palma de Mallorca lo creó en 1802.(ESCOLANO, 1988)

El origen de los estudios mercantiles guarda también estrecha relación con la expansión del tráfico comercial y con el auge de las burguesías periféricas. Los ministros de Carlos III y especialmente Campomanes alentaron a las corporaciones de los principales puertos del reino para que establecieran escuelas de comercio. Una de las pioneras fue la clase de Cálculo comercial establecida por el Consulado de Málaga en 1786 para la enseñanza del método de la «partida doble» a los jóvenes que trabajaban en las tiendas y almacenes de la ciudad y a quienes quisieran instruirse en las técnicas de la contabilidad. Barcelona también estableció su Academia de Comercio en 1787 e igualmente los planes de estudios del Colegio de San Telmo de Sevilla incluía las enseñanzas mercantiles. Tras el crítico periodo de los comienzos del siglo XIX que paralizó las iniciativas consulares, el Estado tomó cartas en el asunto y se intentó regularizar estas enseñanzas.(ESCOLANO, 1988)

Las innovaciones en las enseñanzas técnico-industriales también guardan relación con las aspiraciones y necesidades de las burguesías urbanas. Los Consulados introdujeron la mayor parte de las innovaciones pedagógicas –enseñanzas de diseño, hilazas, mecánica, tintorería y química aplicada– En este sentido la Junta de Comercio de Barcelona inició una serie de programas pedagógicos vinculados al fomento de la industria textil del principado que incidieron positivamente en el desarrollo de la primera industrialización en Cataluña. En el área levantina las manufacturas de Valencia se centraron fundamentalmente en sector textil de la seda cuyo despegue se inició a mediados del siglo XVIII. En esta época se produjo la iniciativa de incorporar artífices franceses a la fábrica-escuela de Valencia para que enseñaran los procedimientos de elaboración de ciertas labores. Parecidas iniciativas se produjeron en otros lugares y en otros sectores en los cuales se recurrió a técnicos extranjeros para la asimilación de procesos nuevos de fabricación.(ESCOLANO, 1988)

Así pues, parece evidente la vinculación de las burguesías con la renovación de los estudios técnico-científicos que tan necesarios eran para la modernización económica del país. Pero no poseemos iguales certidumbres acerca de sus gustos literarios ni de la asimilación de las corrientes de pensamiento que se estaban desarrollando en aquellos momentos.

No existen análisis masivos sobre el contenido de las bibliotecas de estos comerciantes, pero en casi todos los estudios realizados se destaca el peso que tenían, entre sus lecturas, los libros de contenido religioso y moral, los de historia y los que se utilizaban como instrumento de trabajo. De ello se deduce el carácter utilitario de la mayoría de las colecciones estudiadas y su escasa influencia en la modificación ideológica o en la evolución cultural. En cualquier

caso, la presencia de libros entre los inventarios de bienes de los comerciantes extranjeros, con independencia del uso que de ellos se hiciera, demuestra un grado de instrucción que rebasa los límites de la simple alfabetización y una curiosidad y horizontes intelectuales superiores.

Por otra parte fue interesante el papel que, en relación a la difusión de libros, jugaron algunos extranjeros en ciertas ciudades. En Málaga, los comerciantes-libreros franceses jugaron ese importante papel, aunque sometidos al control de las autoridades y a la censura de la Inquisición. En cuanto a la difusión en España de las ideas de la Ilustración y de una nueva mentalidad crítica, también parece confirmarse, en Málaga, la hipótesis de R. Herr según la cual los comerciantes extranjeros tenían la oportunidad y el incentivo para importar libros de otros países pues pertenecían a la clase que más se interesaba por la Ilustración y gozaban de amistades –corresponsalías– dentro y fuera del país que les permitía ese tráfico sin ser molestados por la Inquisición. En 1786 está documentada la importación de libros para el Sr. Lectoral –uno de los prebendados de la catedral– por parte de la Compañía Quilty. Así pues, los extranjeros cumplían la misión que Herr les había atribuido. La importación la hacían unos comerciantes que nada tenían que ver con el mercado de libros pero cuyas conexiones sociales podían protegerlos ante cualquier desgraciado tropiezo

El gusto por la música, las preferencias en pintura y escultura o el interés por los instrumentos técnicos de precisión pueden ser otras facetas que, al margen de lo puramente libresco, nos ayuden a comprender los rasgos culturales de las burguesías de origen extranjero. Sin embargo los indicios sobre el interés por estos temas son tan escasos y aislados que no modifican apenas la visión que tenemos del panorama cultural de estos grupos. Estaba muy influido por las tradiciones al uso y, como de ha dicho antes, la impronta religiosa que se manifestaba en sus gustos artísticos se correspondía con el peso que la literatura religiosa tenía en sus bibliotecas.

BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO ÁLVAREZ, L. (1986). *Comercio colonial y crisis del Antiguo Régimen en Galicia (1778-1818)*. La Coruña.
- BASURTO LARRAÑAGA, R. (1983). *Comercio y burguesía mercantil de Bilbao en la segunda mitad del siglo XVIII*. Bilbao.
- BLANCO WHITE, J. (1988). *Autobiografía*. Ed. de A. Garnica. Sevilla.
- BUSTOS RODRÍGUEZ, M. (1991). *Burguesía de negocios y capitalismo en Cádiz: Los Colarte*. Cádiz.
- CORONAS TEJADA, L. (1983). La inmigración francesa en las ciudades de Jaén y Ubeda en la segunda mitad del siglo XVIII. *Actas II Coloquios de Historia de Andalucía*. Córdoba. vol. I, 603-615.
- DOMÍNGUEZ ORTÍZ, A. (1960). *Los extranjeros en la vida española del siglo XVII*. Madrid.
- ESCOLANO BENITO, A. (1988). *Educación y economía en la España Ilustrada*. Madrid.
- FRANCO BENAVENT, R. (1986). *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII*. Valencia.

- FRANCH BENAVENT, R. (1989). *El capital comercial valenciano en el siglo XVIII*. Valencia.
- GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, A. (1976). *Cádiz y el Atlántico*. Cádiz.
- GARCIA-BAQUERO GONZÁLEZ, A. y COLLADO VILLALTA, P. (1990). Les franéais a Cádiz au XVIIIe siècle: la colonie marchande en *Les franéais en Espagne é l'époque moderne (XVIIe-XVIIIe siècles)*. París.
- GÓMEZ CRUZ, M. (1987). *Almería en el siglo XVIII*. Tesis doctoral inédita Universidad de Granada.
- GONZÁLEZ CRUZ, D. (1991). Mentalidad, formas de vida y actividades económicas de la burguesía mercantil onubense (1700-1800). *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*. Cádiz, vol II. 237-253.
- GOZALVEZ ESCOBAR, J.L. Comerciantes irlandeses en la Huelva del siglo XVIII. *La burguesía de negocios...* Vol. I. 271-292.
- GUIMERA RAVINA. A. (1984). *Burguesía extranjera y comercio Atlántico. La empresa comercial irlandesa en Canarias (1703-1771)*. Santa cruz de Tenerife.
- GUTIÉRREZ MUÑOZ, M.C. (1994). *Comercio y Banca. Expansión y crisis del capitalismo comercial en Bilbao al final del Antiguo Régimen*. Bilbao.
- IGLESIA HERNÁNDEZ. M.L. (1985). *Extranjeros en Gran Canaria en el primer cuarto del siglo XVIII*. Santa Cruz de Tenerife.
- JIMÉNEZ LÓPEZ, E. (1981). *Alicante en el siglo XVIII. Economía de una ciudad portuaria en el Antiguo Régimen*. Alicante.
- MAIXE ALTES, C. (1994). *Comercio y Banca en la cataluña del siglo XVIII. La compañía Bensi y Merisano de Barcelona (1724-1750)*. Barcelona.
- MANERA, C. (1988). *Comeré i capital mercantil a Mallorca (1720-1800)* Palma de Mallorca.
- MARURI VILLANUEVA, R. (1990). *La burguesía mercantil santanderina (1700- 1800)*. Santander.
- MOLAS RIBALTA, P. (1977). *Comeré i estructura social a Catalunya i Valencia als segles XVII i XVIII*. Barcelona.
- MOLAS RIBALTA, P. (1985). *La burguesía mercantil en el Antiguo Régimen*. Madrid.
- MOLAS RIBALTA, P. (1989). La actitud económica de la burguesía en la España del siglo XVIII. «*Tiempo, Espacio y Forma*» nº 4, 407-424.
- MORET. M. (1967). *La société marchande de Seville au debut du XVIIe siècle*. París.
- NÚÑEZ ROLDAN, F. (1987). *En los confines del Reino. Huelva y su tierra en el siglo XVIII*. Sevilla.
- OZANAM, D. (1968). La colonie franéais de Cadix au XVIIIe siècle d'après un document inedit (1777). «*Melanges de la Casa de Velázquez*», pp. 259-348.
- PIKE, R. (1978). *Aristócratas y comerciantes. la sociedad sevillana del siglo XVI*. Barcelona.
- SANZ SAMPELAYO, J. (1980). *Granada en el siglo XVIII*. Granada.
- TORRES SANTANA, E. (1991). *La burguesía mercantil en las Canarias Orientales (1600-1625)*. Las Palmas.
- VILLAR GARCÍA, M.B. (1982). *Los extranjeros en Málaga en el siglo XVIII*. Córdoba.
- ZABALA, A. (1983). *La función Comercial del País Vasco en el siglo XVIII*. Donostia.