

Departamento de Historia
Universidad de Santiago de Chile
Revista de Historia Social
y de las Mentalidades
Nº XI, Vol. 2, 2007: 39-70
ISSN: 0717-5248

**“FAMILIAS E VEZINOS DEL COMERZIO”.
LA COMUNIDAD MERCANTIL EN LA VILLA DE ALBACETE,
FORMAS DE ORGANIZACIÓN ECONÓMICA Y DE
REPRODUCCIÓN SOCIAL A FINALES DEL ANTIGUO RÉGIMEN***

COSME JESÚS GÓMEZ CARRASCO**

RESUMEN

A finales del Antiguo Régimen en la villa de Albacete se consolidó un grupo social ligado a las actividades comerciales. Una *comunidad mercantil* que se desarrolló en un entorno vinculado a las actividades agrarias. La posición de esta población en un cruce de caminos entre la capital de España y la periferia mediterránea favoreció el crecimiento económico de estas familias. El objetivo de este trabajo es comprender sus formas de organización económica y de reproducción social. El parentesco fue un aspecto clave en la gestión económica de los negocios mercantiles, pero también en la articulación social de estas familias. Los vínculos sociales que unían a estos individuos fueron fundamentales en su movilidad y reproducción social. Pero también en los procesos de cambios y permanencias a finales del Antiguo Régimen.

Palabras Clave: Familia, comunidad mercantil, reproducción social, parentesco, organización económica.

ABSTRACT

At the end of the Old Regime in the town of Albacete a social group connected to the commercial activities consolidated. A *merchant community* that was developed in tie to the agrarian activities. The position of this town in a crossroad between the capital of Spain and the Mediterranean periphery favored the economic growth of these families. The objective of this essay is to understand its forms of economic organization and social

* Trabajo realizado gracias a la concesión de la Beca FPI de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, cofinanciada en parte por el Fondo Social Europeo. Asimismo forma parte del proyecto de investigación “Sociedad, familias y grupos sociales. Redes y estrategias de reproducción socio-cultural en Castilla durante el Antiguo régimen (siglos XV-XIX)”, financiado por el Ministerio de Educación y Ciencia (HUM2006-09559).

** Facultad de Humanidades de Albacete (UCLM).

reproduction. The kinship was a key aspect in the economic management of the merchant businesses, but also in the social joint of these families. The social bonds that united to these individuals were fundamental in their mobility and social reproduction. But also in the processes of changes and permanence at the end of the Old Regime.

Key Words: Family, merchant community, social reproduction, kinship, economic organization.

1. INTRODUCCIÓN

LA COMUNIDAD MERCANTIL EN LA villa de Albacete a finales del Antiguo Régimen fue un grupo social heterogéneo y complejo. Un importante número de familias que tuvieron en el comercio, el trato al por menor, el transporte de mercancías y la venta en tiendas y ferias un pilar básico de su economía doméstica. También –como no- de su reproducción y movilidad social. Un grupo que se formó al amparo de una población en pleno crecimiento urbano como fue la villa de Albacete en el periodo 1750-1850¹. Un proceso de *urbanización* asentado sobre un importante desarrollo comercial en un contexto mayoritariamente rural. El incremento de los intercambios comerciales en la villa se tradujo en un aumento de la producción mercantil. Un hecho que, según Enrique Llopis², podía generar estímulos para la especialización productiva y la mejora de los sistemas de distribución y de infraestructuras viarias. Esto, junto una pequeña potenciación a nivel de la demanda –la villa de Albacete se convirtió en un centro redistribuidor a nivel comarcald- pudo inducir a alzas apreciables en la productividad agraria³. Algo que favoreció a una comunidad mercantil sumamente beneficiada por la posición estratégica de esta localidad manchega en un cruce de caminos entre la capital española y la pujante periferia mediterránea.

Desde la década de 1980 hasta la actualidad son muchos los historiadores que han centrado su atención en los grupos de comerciantes en diversas ciudades españolas a finales del Antiguo Régimen. Los trabajos en el Arco de Mediterráneo de Valencia, Murcia o Cataluña han puesto de manifiesto el crecimiento urbano y el desarrollo comercial de la periferia⁴. Un crecimiento unido por un lado a la producción manufacturera en el caso

¹ Para ampliar esto vid: GÓMEZ CARRASCO, Cosme Jesús: *Entre el mundo rural y el mundo urbano. Familia, parentesco y organización social en la villa de Albacete (1750-1808)*, Albacete, IEA, 2007

² LLOPIS ANGELÁN, Enrique: “España, la <<revolución de los modernistas>>”, en LLOPIS ANGELÁN, Enrique (Ed.): *El legado económico del Antiguo Régimen*, Barcelona, Editorial Crítica, 2004 pág. 33

³ Hecho señalado por Grantham: “Contra Ricardo: On the macroeconomics of pre-industrial economies”, en *European Review of Economic History*, 2, 1999

⁴ Vid como ejemplo FRANCH BENAVENT, Ricardo: “Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII” Valencia, Institució Valenciana D’estudis i investigació, 1986; FRANCH BENAVENT, Ricardo: “Mentalidad y estrategias sociales de la élite comercial valenciana dieciochesca”, en ARANDA PÉREZ, Francisco José (Coord.): *Burgueses o ciudadanos en la España moderna*, Cuenca, Universidad de Cuenca, 2003, pp. 397-431; PÉREZ PICAZO, María Teresa y LEMEUNIER, Guy: “Comercio y comerciantes catalanes en la crisis del Antiguo Régimen murciano”, *Primer Congrés d’Història Moderna de Catalunya, Barcelona*, vol. 1, 1984 pp. 747-755; MIRALLES, Pedro: *Seda, trabajo y sociedad en la Murcia del siglo XVII*, Murcia, 2000; TORRAS

catalán, con una mayor inclinación a la producción agraria en el caso murciano, y de una forma mixta en el caso valenciano. Los estudios andaluces, dominados por el universo social de Cádiz y la Carrera de las Indias, pero también por otras ciudades como Málaga, demuestran el enriquecimiento burgués unido al comercio marítimo⁵. El interior castellano, gracias a los estudios de Cáceres, Madrid, la Tierra de Campos leonesa, junto al Bierzo y La Bañeza o Valladolid, muestran la tendencia del mercado interior, su evolución y la asociación del capital a la producción agraria⁶. Si bien son escasos los estudios sobre los grupos burgueses gallegos, los amplios trabajos que sobre Vitoria, Bilbao y Santander se han realizado, completan la visión de una Cornisa Cantábrica rica en matices⁷.

No obstante, en todos estos trabajos queda patente la complejidad de definición de la burguesía mercantil. El lenguaje, los giros lingüísticos y la cuestión terminológica han

ELIAS, Jaume: “Redes comerciales y auge textil en la España del siglo XVIII”, en BERG, Maxine (Ed.): *Mercados y manufacturas en Europa*, Barcelona, Editorial Crítica, 1995; FERNÁNDEZ, Roberto: “La burguesía barcelonesa en el siglo XVIII: la familia Gloria”, en TEDDEM P. (Ed): *La economía española al final del Antiguo Régimen. II. Manufacturas*, Madrid, 1982

⁵ FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma: *El rostro familiar de la metrópoli. Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*, Madrid, Siglo XXI, 1997.; BUSTOS RODRÍGUEZ, M.: *Cádiz en el sistema Atlántico. La ciudad, sus comerciantes y la actividad mercantil (1650-1830)*, Madrid, Editorial Silex Universidad, 2005; GARCÍA BAQUERO, Antonio: *Comercio y burguesía mercantil en el Cádiz de la Carrera de las Indias*, Cádiz, 1991; VILLAR GARCÍA, M. B.: *Los extranjeros en Málaga en el siglo XVIII*, Córdoba, Caja de Ahorros, 1982; VILLAR GARCÍA, M. B.: “Comercio y comerciantes en Málaga a principios del siglo XVIII: D. Francisco Cárdenas”, en LOBO CABRERA, M. y SUÁREZ GRITÓN, V. (Ed): *El comercio en el Antiguo Régimen. III Reunión Científica. Asociación Española de Historia Moderna*, Las Palmas, Universidad, 1995

⁶ MELÓN JIMÉNEZ, Miguel Ángel.: *Los orígenes del capital comercial y financiero en Extremadura: Compañías de Comercio, comerciantes y banqueros de Cáceres (1773-1836)*, Badajoz, 1992.; SOLA CORBACHO, Juan Carlos: “El papel de la organización familiar en la dinámica del sector mercantil madrileño a finales del siglo XVIII”, en *Historia Social*, nº 32, 1998; CRUZ, Jesús: *Los notables de Madrid. Las bases sociales de la Revolución Liberal Española*, Madrid, Alianza, 2000.; YUN CASALILLA, Bartolomé: “Centros comerciales e industria rural en Tierra de Campos: transformaciones demográficas, propiedad agrícola e ingresos familiares en el siglo XVIII” en *Revista de Historia Económica*, nº 3, 1984, pp. 295-314; BARTOLOMÉ BARTOLOMÉ, José Manuel: *La hegemonía de una nueva burguesía en el Bierzo (1800-1850). Las transformaciones económicas y sociales durante la crisis del Antiguo Régimen*, León, 2000; RUBIO PÉREZ, Laureano M.: *Los maragatos. Origen, mitos y realidades*, Zamora, Ediciones Montecasino, 2003; GARCÍA FERNÁNDEZ, Máximo y YUN CASALILLA, Bartolomé.: “Pautas de consumo, estilos de vida y cambio político en las ciudades castellanas a finales del Antiguo Régimen (Sobre algunas teorías del crecimiento económico a desde la perspectiva de la demanda)”, en FORTEA PÉREZ, José Ignacio (Ed.): *Imágenes de la diversidad. El mundo urbano en la Corona de Castilla en la Edad Moderna*, Santander, UC, 1997; GÓMEZ CARRASCO, Cosme Jesús: *Entre el mundo rural y el mundo urbano... op. cit.*

⁷ REY CASTELAO, Ofelia: “La interacción Iglesia-burguesía en la Galicia del periodo moderno”, en ENCISO RECIO, Luis Miguel (Ed.): *La burguesía española en la Edad Moderna*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1996, Vol. 1; MARURI VILLANUEVA, Ramón: *La burguesía mercantil santanderina, 1700-1850 (cambio social y de mentalidad)*, Santander, 1990; ANGULO MORALES, Alberto: *Del éxito en los negocios al fracaso del consulado. La formación de la burguesía mercantil de Vitoria (1670-1840)*, Bilbao, Universidad del País Vasco, 2000; PETIT, Carlos: *La Compañía Mercantil bajo el Régimen de las Ordenanzas del Consulado de Bilbao, 1737-1829*, Sevilla, Universidad de Sevilla, 1979

influido mucho sobre la revisión de este concepto⁸. La intersección entre la historia social y la historia conceptual ha llevado al continuo examen de términos clave como es éste⁹. Y es que la palabra burguesía y su complejo significado han sido siempre un pivote central en muchas y variadas interpretaciones históricas¹⁰. Pero además, y desde los años 80' del siglo XX, la historia de este grupo social ha sido un tema trascendental. Un problema historiográfico puesto en alza desde la historiografía europea, y muy en especial desde la influencia germana y centroeuropea¹¹.

La palabra burguesía es un concepto sumamente camaleónico¹², lo que dificulta sus formas de definición y de comprensión. No hay que olvidar las variaciones que el término ha sufrido a lo largo de su historia¹³, y no precisamente como una categoría “neutral”. Todo lo contrario. Así lo atestigua la utilización de dicho vocablo por historiadores y miembros de otras ciencias sociales como un término central en polémicas, debates públicos, críticas sociales y visiones utópicas¹⁴. Hay dos corrientes historiográficas que –sin duda- han marcado el devenir del concepto de burguesía: la teoría marxista y la teoría de la modernización de origen liberal. Mientras que la primera exponía al burgués como la expresión de una nueva forma de dominación y explotación, la segunda lo exponía como el representante del progreso hacia un mundo más libre¹⁵. Con todo, lo que ambas teorías tienen en común es la visión evolucionista de la Historia¹⁶. Como consecuencia, se ha dejado en manos de este grupo social las transformaciones en la sociedad, economía y política. Unos cambios que llevarían a un nuevo orden más libre, o a una nueva forma de explotación según la teoría que se defienda.

En el contexto de estas reflexiones historiográficas, el objetivo de este trabajo es conocer en profundidad las formas de organización y reproducción de este grupo social a finales del Antiguo Régimen. Un momento clave en la consolidación de la comunidad mercantil albacetense en el seno de la sociedad. Las relaciones de parentesco entre

⁸ Al respecto vid: CASTRO CUENCA, Jesús y ARANDA PÉREZ, Francisco José.: “El análisis del discurso. Una metodología para el estudio de la Historia Social en la Edad Moderna”, en CASTILLO, Santiago (Coord.): *La Historia Social en España. Actualidad y perspectivas*, Madrid, Siglo XXI, 1991, pp. 65-86; y ARANDA PÉREZ, Francisco José y SANZ CAMAÑES, Porfirio: “Burgués o ciudadano en la España Moderna: una conceptualización historiográfica”, en ARANDA PÉREZ, Francisco José (Coord.): *Burgueses o ciudadanos...* op. cit. pp. 21-67

⁹ KOSELLECK, Reinhart: *Futuro pasado. Para una semántica de los tiempos históricos*, Barcelona, Paidós, 1993

¹⁰ KOCKA, Jürgen: "The middle Classes in Europe", en *The Journal of Modern History*, 67, 1995, pág. 783

¹¹ Sobre esto, vid: BLAKBOURN, D. y EVANS, R. J. (Eds): *The german bourgeoisie: Essays on the Social History of the German Middle-Class from the Late Eighteenth through the Early Twentieth Century*, London, 1991

¹² PILBEAM, P. M.: *The middle-classes in Europe, 1789-1914: France, Germany, Italy and Russia*, London 1990, pág. 1

¹³ KOCKA, Jürgen: "The middle Classes..." op. cit. pág. 783

¹⁴ GAY, P.: *The bourgeois Experience: Vitoria to Freud*, vol.1. *Education of the senses*, Oxford, 1984; KOCKA, Jürgen: “The European pattern and the German case”, en KOCKA, Jürgen y MITCHELL, A. (Ed.): *Bourgeois society in Nineteenth-Century Europe*, Oxford, 1993

¹⁵ CRUZ, Jesús: *Los notables de Madrid...* op. cit. pág. 263

¹⁶ Al respecto, vid: SKOCPOL, T.: *States and Social Revolutions: A comparative Analysis of France, Russia and China*, Cambridge, University of Cambridge Press, 1979

comerciantes, mercaderes, tratantes, carreteros y tenderos reforzaron la cohesión social y económica de este grupo. Así, hay que entender que la familia, la amistad o la parentela espiritual vinculaban a las corporaciones económicas¹⁷. La identificación de cada uno de los actores sociales con la familia que llevaba el negocio mercantil es bastante indicativo de ello¹⁸. A través del matrimonio se fueron articulando importantes redes de parentesco entre comerciantes¹⁹. La *yernocracia*²⁰, es decir, la continuidad del yerno en el negocio mercantil del suegro fue una estrategia más en la continuidad de la firma familiar, de la concentración de la dote en los negocios, y una manera más de fortalecer económicamente al grupo. Y es que el dirigismo familiar en los matrimonios no es nada nuevo²¹, y por supuesto la comunidad mercantil no fue una excepción²². El parentesco jugó un papel trascendental en la de reproducción de los grupos familiares, en la organización social, pero también en los procesos de cambios y permanencias a finales del Antiguo Régimen. Como indica Jesús Cruz²³, el ascenso de algunas familias de comerciantes y mercaderes en esa primera mitad del siglo XIX y la renovación de parte de la clase dirigente, no se tradujo en una transformación de las prácticas sociales y en los hábitos del parentesco.

2. LA DEFINICIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA: COMERCIO AL POR MAYOR Y TRATO AL POR MENOR.

Desde la obra ya clásica de Pere Molas Ribalta²⁴ es común la distinción en el seno de la burguesía mercantil entre el comercio al por mayor y el comercio al por menor. Pero ¿Es real tal separación en el mundo social del comercio albacetense en el siglo XVIII? Evidentemente no fue tan drástica. Ya apuntó Antonio García Baquero²⁵ la inexistencia de unas barreras infranqueables entre ambas actividades en su estudio sobre la comunidad mercantil gaditana en el siglo XVIII. Algo parecido se puede indicar en Albacete, quizás con mayor intensidad que en el caso de Cádiz. El comercio al por mayor sin duda

¹⁷ Así es como lo indica también el historiador francés: FLANDRIN, Jean Louis.: *Familles. Parenté, maison, sexualité dans l'ancienne société*, París, 1976, pp. 25-35

¹⁸ MAURO, Friedrich: "Merchant communities, 1350-1750", en TRACY, J. D. (Ed.): *The rise of Merchant Empires. Long distance trade in the Early Modern World, 1350-1750*, Cambridge, 1993, pp. 255-286

¹⁹ Sobre el ejemplo de la gran burguesía londinense: ROGERS, N.: "Money, marriage, mobility: The big bourgeoisie of Hannoverian London", en *Journal of Family History*, Vol. 24, nº1, 1999, pp. 19-34

²⁰ FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma: *El rostro familiar de la metrópoli...* op. cit. pág. 162

²¹ CASEY, James: *The History of the Family*, Oxford, 1989, pág. 78; RODRIGUEZ SANCHEZ, Ángel: "El poder familiar: la patria potestad en el Antiguo Régimen", en *Chronica Nova*, 18, 1990 pp. 365-380

²² Según Gracia Gómez Urdáñez ("The bourgeois family in Nineteenth-Century Spain: private lives, gender roles, and a new socioeconomic model", en *Journal of Family History*, vol. 30, nº 1, 2005, pág. 67) la historia de la familia en general, y con mucho más fuerza en España, se ha interesado menos en los grupos burgueses y comerciales. Quizás por ello existe menos información sobre las redes de parentesco que éstos establecieron

²³ CRUZ, Jesús: *Los notables de Madrid...* op. cit. pág. 260

²⁴ *La burguesía mercantil en la España del Antiguo Régimen*, Madrid, Editorial Cátedra, 1985; sobre todo el capítulo: "Burguesía mercantil y pequeña burguesía en la España del Antiguo Régimen" pp. 46-66

²⁵ *Comercio y burguesía mercantil en el Cádiz...* op. cit. pág. 106

garantizaba una mayor honorabilidad, como indica Alberto Angulo²⁶. Pero no por ello los comerciantes albacetenses que lo practicaban dejaban de hacerlo al por menor. El caso de las tiendas es muy significativo. Ignacio Suárez, que se declaraba como “*mercader de lonja abierta*”, practicaba unos intercambios mercantiles ciertamente importantes. Sus contactos con Cádiz, las Indias, Bilbao, Vizcaya, Valencia, Alicante o Cartagena así lo atestiguan. Pero por otro lado seguía con su tienda abierta de cara a la población, donde redistribuía los productos que traía de tan alejadas plazas mercantiles, a una creciente población albacetense.

En el caso valenciano, Ricardo Franch ha indicado cómo los *mercaderes de lonja abierta* –como se declaraba Ignacio Suárez-, aunque tenían un índice menor de respetabilidad social, poseían una cierta relevancia en la vida económica. Tanto por el importante número de miembros que lo componían, como por la elevada cuota fiscal que se les exigía²⁷. Quizás por esto no hay que minusvalorar la relevancia social de tenderos y comerciantes de tienda abierta. Muchos son los casos albacetenses que así lo atestiguan. Audal y José Sabater, padre e hijo, poseían una tienda de productos de lana y algodón traídos de Cataluña²⁸. Sin embargo su comercio puede definirse como “*al por mayor*”, puesto que tenían una compañía de comercio y disponían de múltiples contactos con mercaderes del área mediterránea. A través de ellos redistribuían estos productos al interior castellano²⁹. La villa de Albacete sirvió de centro distribuidor de sus mercancías, sobre todo a partir de 1780 con el auge de la Feria Franca que se estableció en la población. Lo que sí es evidente es que ellos se solían identificar como comerciantes al por mayor para ganar en respetabilidad social frente a sus colegas minoristas.

No obstante, aunque España no fue ajena a la corriente de opinión que desde Europa se fue formando en el siglo XVIII en la que se intentaban ver al comercio como una actividad totalmente honrosa³⁰, Pere Molas³¹ indicó cómo aún a principios del siglo XIX la Novísima Recopilación recogía disposiciones legales que incluían ciertas discriminaciones. Pero fue quizás desde los propios comerciantes mayoristas los que fomentaban esa distinción, debido a sus afanes de ascenso social³². A este respecto, es importante indicar el empeño de Ignacio Suárez de considerarse como *mercader de lonja* a mediados de la centuria del Setecientos.

²⁶ ANGULO MORALES, Alberto: *Del éxito de los negocios al fracaso...* op. cit. pág. 43

²⁷ FRANCH BENAVENT, Ricardo: “*Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués...* op. cit. pág. 123

²⁸ “Declaración jurada de Audal Sabater!” AHPA Secc. Municipios, leg. 206

²⁹ Es el caso de la deuda que Ramón Antonio Fuente, vecino de Villanueva de los Infantes en Ciudad Real, dice tener con la Compañía de comercio albacetense de Don José Sabater y su padre Audal por distintas ropas que el comerciante le vendió en su tienda: “Poder de José Sabater” AHPA Secc. Protocolos, leg. 1039, fols. 44-44v

³⁰ FRANCH BENAVENT, Ricardo: “*Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués...* op. cit. pág. 128

³¹ MOLAS RIBALTA, Pere: “El comerç de textils en la societat estamental”, en VVAA: *Comerç i estructura social a Catalunya i Valencia als segles XVII i XVIII*, Barcelona, 1977, pág. 11

³² FRANCH BENAVENT, Ricardo: “*Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués...* op. cit. pág. 128

A lo largo del siglo XVIII se aprecia una diferenciación terminológica significativa en el seno de la comunidad mercantil en el conjunto español. Mientras que a principio de siglo se diferenciaba entre “mercaderes de lonja abierta” y “mercaderes de lonja cerrada”, se fue introduciendo el término francés de “négociant”³³, y volviéndolo al castellano como “negociante” para señalar a los comerciantes al por mayor. Ricardo Franch afirma que si bien esta distinción comenzó a hacerse a finales del siglo XVII en Francia, en Valencia comenzó a hacerse a partir del primer tercio de siglo, sobre todo desde la década de 1730. Cuando las exportaciones marítimas comenzaron a crecer, los mayoristas fueron acentuando la diferenciación social con los mercaderes minoristas. Evidentemente fueron los franceses los primeros en colocarse esa denominación. No obstante fue perdiendo peso en la década siguiente y, por el contrario, fue asentándose la denominación de “comerciante”. Por lo tanto, las denominaciones de “negociante” primero y de “comerciante” después, fueron asignadas para aquellos profesionales del comercio que lo hacían al por mayor como una forma de distinción social³⁴. Algo ciertamente parecido ocurrió en Albacete, quizás por su estrecha relación comercial con Valencia.

Tabla 1. Denominación socio-profesional de los cabezas de familia dedicados al comercio en Albacete (1700, 1787 y 1838)

AÑO	PROFESION	Nº	AÑO	PROFESION	Nº
1700	ARRIERO	27	1838	ABARERO	1
1700	MESONERO	3	1838	CARRETERO	56
1700	TABERNERO	1	1838	COMERCIANTE	16
1700	TENDERO	5	1838	CONFITERO	3
1787	ABARERO	2	1838	CORREONERO	1
1787	ARRIERO	4	1838	ESTANQUERO	1
1787	CARRETERO	50	1838	IMPRESOR	1
1787	COMERCIANTE	5	1838	POSADERO	4
1787	ESTANQUERO	1	1838	RELOJERO	1
1787	HUESPED	3	1838	REVENDEDOR	1
1787	MERCADER	6	1838	TABERNERO	5
1787	TABERNERO	1	1838	TENDERO	33
1787	TENDERO	14	1838	TRAPERO	1
1787	TRATANTE	4	1838	TRATANTE	10

Fuente: Para 1700: *Recaudación de alcabalas de 1700*; para 1787: *Padrón Calle-hita para el censo de Floridablanca*; para 1838: *padrón municipal de 1838*

Si se observa la tabla 1, se han analizado las nomenclaturas socio-profesionales de aquellos cabezas de familia dedicados al comercio en tres fuentes representativas del

³³ Es interesante las siguientes palabras de Carrière: “Le terme marchand... caractérisait, qu’on le veuille ou non, l’activité de détail; et, quand on l’appliquait au commerce en gros, il n’était pas suffisamment sélectif. Que, dans les milieux du commerce français, aient cherché à l’écarter ceux qui tenaient à lever toute incertitude, ne saurait donc surprendre: non plus marchands, mais négociants. Le nom nouveau exprimait un besoin de “distinction” économique et, finalement, sociale surtout: L’évolution s’est opérée dans la seconde moitié du XVIIe siècle; elle est acquise dès les premières années du XVIIIe”: CARRIÈRE, CH.: *Négociants marseillais au XVIIIe siècle*, Marsella, 1973, pág. 239

³⁴ FRANCH BENAVENT, Ricardo: *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués...* op. cit. pág. 132

periodo de estudio -1700, 1787 y 1838-. Evidentemente los resultados más pobres corresponden a 1700. En esta fuente no aparece ningún síntoma de que alguno de los encuestados pudiera dedicarse al comercio al por mayor. Por el contrario, la mayoría se dedica a la arriería y –en menor medida- a regentar tiendas, amén de las siempre habituales tabernas y mesones. En el padrón calle-hita para el censo de Floridablanca los resultados son diferentes. Como síntoma de esa expansión que vivió la villa tras la década de 1740-1750, con mucha más fuerza desde 1780, la diversificación social y económica de la comunidad mercantil se puso en evidencia. Los comerciantes del camino –en este caso los carreteros- siguen teniendo una importante primacía. Pero ahora la denominación de *comerciante*, *tratante* y *mercader* suponen en conjunto un número mayor que el de tenderos. Tendencia que también se observa en el padrón municipal de 1838.

Por supuesto, las denominaciones anteriormente señaladas no tenían por qué significar un comercio al por mayor. Parece que, como en Valencia, la palabra comerciante fue derivando hacia esa consideración social mayor, mientras que la palabra tratante se fue derivando hacia un comercio al por menor. Esto queda mucho más claro en la villa de Albacete en el primer tercio del siglo XIX, como puede comprobarse en la fuente de 1821, donde se diferencia entre *comercio* y *trato*.

Tabla 2. Denominación de las personas dedicadas al comercio en la villa de Albacete (1821)

DENOMINACIÓN	Nº	DENOMINACIÓN	Nº
CARRETERO	47	CIRUJANO Y TRATANTE	1
TENDERO	31	COMERCIANTE Y TRAFICANTE DE AZAFRAN Y GRANOS	1
CARRETERO DE UNA MULA	17	COMERCIANTE Y TRAFICANTE DE GRANOS	1
TRATANTE	14	COMERCIANTE Y TRATANTE DE AZAFRAN	1
COMERCIANTE	12	COMERCIANTE Y TRATANTE DE TODO	1
CONFITERO	6	CONFITERO Y FABRICANTE DE AGUARDIENTE	1
HUESPED	5	CONTADOR Y TRATANTE DE GANADO	1
TRATANTE DE GRANOS	5	CONTADOR, TENDERO Y TRATANTE DE GRANOS	1
CARRETERO DE TRES MULAS	4	HUESPED Y TRATANTE AL POR MENOR	1
TRATANTE DE AGUARDIENTE	4	HUESPED Y TRATANTE DE GRANOS	1
CARRETERO DE BURRAS	3	MAESTRO DE PRIMERAS LETRAS Y TRATANTE DE CHOCOLATE	1
JALMERO Y TRATANTE DE AZAFRAN	2	PANADERO Y TRATANTE	1
JALMERO Y TRATANTE DE CEBADA	2	PANADERO Y TRATANTE DE GRANOS	1
SASTRE Y COMERCIANTE DE GRANOS	2	TEJEDOR Y TRATANTE DE GRANOS	1
TENDERO CON UN PUESTO DE FRUTAS	2	TENDERO Y CON UN CORTIJO DE VINOS	1
TRATANTE DE COMESTIBLES	2	TENDERO Y PUESTO DE AGUARDIENTE	1
TRATANTE DE VINO Y AGUARDIENTE	2	TENDERO Y PUESTO DE CEBADA	1
ALPARGATERO Y TRATANTE DE GRANOS	1	TENDERO, TEJEDOR Y COMERCIANTE	1
BARBERO Y REVENDEDOR EN LA PLAZA	1	TINTORERO	1
CARPINTERO Y CON TIENDA A	1	TRATANTE DE ACEITE Y COMESTIBLES	1

EXPUERTAS			
CARRETERO CON CARRO, DOS CABALLERIZAS Y LEÑADOR	1	TRATANTE DE CARBON	1
CARRETERO CON UNA CARRO DE CUATRO MULAS Y OTRO DE TRES	1	TRATANTE DE CARNE	1
CARRETERO DE CARRO DE REATA, TRATANTE Y TENDERO	1	TRATANTE DE CHOCOLATE	1
CARRETERO DE CARRO Y MULA Y LEÑADOR	1	TRATANTE DE CHOCOLATE Y TENDERO	1
CARRETERO DE DOS BUEYES	1	TRATANTE DE GRANOS Y FABRICANTE DE AGUARDIENTE	1
CARRETERO DE UNA BURRA	1	TRATANTE DE GRANOS Y MULERO	1
CARRETERO Y MEDIDOR	1	TRATANTE DE VINO	1
CARRETERO Y TRAFICANTE DE GRANOS	1	TRATANTE Y TENDERO	1
CARRETERO, DE FADRIQUERAS Y DE UNA MULA	1	TRATANTE DE CABALLERIAS Y GRANOS Y TIENE UNA PARADA	1

Fuente: AHPA Secc. Municipios, leg. 349

Con todo, se puede incidir en la variedad, complementariedad y diversidad del comercio en la villa de Albacete en ese periodo de finales del Antiguo Régimen. El crecimiento demográfico, el desarrollo económico y del comercio a lo largo de la centuria, y con especial incidencia a partir de 1780, favoreció esto. La separación entre comercio al por mayor y comercio al por menor no fue tan drástica en esta población, y a menudo se entrecruzaron, tanto en el mismo individuo como en la misma familia.

3. EL PARENTESCO Y LA ORGANIZACIÓN ECONÓMICA DE LOS NEGOCIOS MERCANTILES

Los estudios de Alain Collomp³⁵ han puesto de manifiesto la doble acepción de casa. En primer lugar derivada de *domos* (casa como edificio), y *domus* (referido al mantenimiento del apellido)³⁶. La casa familiar ofrecía a sus integrantes un lugar de identificación común frente a otras personas o familias. Si bien en la villa de Albacete - como en general en el sur de España- la acepción de casa no es tan habitual como en el norte³⁷, la realidad familiar que representa es tan importante como en aquella zona. Mientras que la familia de carácter aristocrático ha sido la más estudiada en lo que respecta

³⁵ *La maison du père. Famille et village en Haute-Provence aux XVII et XVIII siècles*, París, PUF, 1983

³⁶ Sobre esto también vid: CARO BAROJA, Julio: "Sobre los conceptos de <<casa>> y <<familia>>", en *Saioak*, nº 2, 1978, pág. 6

³⁷ Vid los trabajos de Llorenç Ferrer: "Parentesco y estructura social en la Cataluña rural (siglos XVIII y XIX)", en RODRÍGUEZ CANCHO, Miguel (Ed.): *Historia y perspectivas de investigación. Estudios en memoria del profesor Ángel Rodríguez Sánchez*, Mérida, Junta de Extremadura, 2002; "Segundones y actividad económica en Cataluña (siglos XVIII-XIX). Reflexiones a partir de la familia Berenguer de Artés", en *Revista de la Asociación de Demografía Histórica*, XXI, II, 2003; y de otros autores como COMAS D'ARGEMIR, Dolores y SOULET, J. F.: *La família als Pirineus*, Andorra, Gobierno de Andorra, 1993. Éstos son ejemplos de las prácticas sucesorias diferentes con respecto a la villa de Albacete lo que provoca que en zonas de los Pirineos, Cataluña y País Vasco sea más utilizada esa acepción:

a la gestión económica³⁸, Alberto Angulo señala que son muchos los trabajos que ponen en evidencia que el peso familiar fue igualmente trascendental en el resto de grupos sociales³⁹. Por ello es necesario tomar a la familia como un ente básico de estudio para acercarse a las realidades económicas, ya sean éstas rurales o urbanas, de diferentes grupos sociales, y en general en todas sus variadas formas.

Lo primero que hay que señalar es la estrecha relación entre el concepto de “empresa” en el Antiguo Régimen y la realidad familiar⁴⁰. Esto no sólo con respecto a las compañías comerciales⁴¹ que evidentemente tenían un importante peso familiar. La mayoría de negocios y transacciones se hacían en el contexto de unas relaciones de parentesco. Hay que entender que el peso del crédito -pero entendido éste como reputación personal- era un concepto clave en los negocios y en las relaciones mercantiles⁴². El parentesco, las redes clientelares y de dependencia, así como la identificación del individuo con una familia, suponían un aspecto clave para acceder a uno u otro negocio. Esto significaba un grado mayor de complejidad en la concepción del crédito que la que se tiene en la era del capitalismo, reducido ahora a la capacidad económica del individuo⁴³.

En la base, pues, de la mayoría de los negocios que se realizaban en este periodo estaba la realidad familiar⁴⁴. A esas relaciones de parentesco se unían otros dos conceptos también claves para entender el mundo de las relaciones sociales. Por un lado el *paisanaje*⁴⁵, y por otro la amistad y vecindad⁴⁶. Con respecto al *paisanaje*, hay que señalar el papel de los comerciantes catalanes que llegaron a la villa de Albacete en el último tercio

³⁸ El trabajo de Atienza Hernández al respecto es importante: *Aristocracia, poder y riqueza en la España moderna. La Casa Osuna, siglos XV-XIX*, Madrid, 1987

³⁹ ANGULO MORALES, Alberto: *Del éxito de los negocios al fracaso...* op. cit. pág. 97; GARCÍA GONZÁLEZ, Francisco: *Las estrategias de la diferencia...* op. cit. BERKNER, B. L.: “The system family and the development cycle of the peasant household: an eighteenth-century Austrian example”, en *American Historical Review*, nº 78, 1972, pp. 398-417

⁴⁰ ANGULO MORALES, Alberto: *Del éxito de los negocios al fracaso...* op. cit. pág. 1; CASEY, James y VINCENT, Bernard: “Casa y familia en la Granada...” op.cit. pág. 210; SINISI, A.: “Una familia mercantile napoletana del XVII secolo: i Maresca di Serracapriola”, en *Economia e Storia*, nº 2, 1982, pág. 152

⁴¹ En el caso extremeño, Miguel Ángel Melón (*Los orígenes del capital comercial y financiero en Extremadura...* op. cit. pág. 97) también indica cómo en la mayor parte de estas sociedades tenían un carácter familiar y en su denominación solía figurar el parentesco que unía a sus componentes:

⁴² Las reflexiones de Craig Muldrew (*The economy of obligation. The Culture of Credit and social relations in Early Modern England*, Mac Millan Press, 1998) sobre el concepto de crédito en la época *preindustrial* son sumamente interesantes al respecto.

⁴³ También sobre este tema vid otro sugerente trabajo de Alberto Angulo: “La <<buena fama y crédito>> de la casa y el comercio. Redes de relaciones mercantiles y empleo de mecanismos de dependencia a finales del Antiguo Régimen”, en IMIZCOZ, José M^a: *Redes familiares y patronazgo. Aproximación al entramado social del País Vasco y Navarra en el Antiguo Régimen (siglos XV-XIX)*, Bilbao, Universidad del País Vasco, 2001pág. 203-228

⁴⁴ Algo que también ha constatado en Madrid Jesús Cruz: *Los notables de Madrid...* op. cit. pág. 35

⁴⁵ SOLA-CORBACHO, Juan Carlos: “Family, *paisanaje* and migration among Madrid’s Merchants (1750-1800)”, en *Journal of Family History*, vol. 27, nº 1, 2002, pp. 3-24

⁴⁶ EISENSTADT, S. N. y RONIGER, L.: *Patron, clients and friends: Interpersonal relations and the structure of Trust in Society*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984

del siglo XVIII⁴⁷. La importante articulación de diversas redes mercantiles que estos negociantes introdujeron, fue uno de los principales elementos que favoreció el crecimiento económico de la villa albacetense. La introducción del mercado del algodón y la lana fabricada en Barcelona supuso un punto de inflexión para la redistribución de esos productos hacia el interior manchego que estaba alejado de la principal vía que unía Madrid con la periferia. En primer lugar llegó Audal Sabater, que pronto introdujo a su hijo José. Esteban Frigola, Pedro Juran y Bernardo Mulleras llegaron al mismo tiempo. Todos ellos fueron la base de que llegaron otros como el comerciante catalán Jover, y el santanderino Ramón Revuelta.

La villa de Albacete no fue extremadamente prolífica en la llegada de comerciantes foráneos, mucho menos extranjeros, al margen de estos comerciantes catalanes. Sólo hubo una excepción a lo largo del siglo XVIII y principios del siglo XIX. Estos eran los negociantes franceses, bien a través de los caldereros ya desde el Seiscientos, y más tarde con importantes comerciantes. Muchos de ellos estaban asentados en Valencia, pero tenían una gran concurrencia en la villa. El ejemplo de los comerciantes franceses Don Juan Ricord, Don José Pelussier y Don Claudio Bodoy Lavat es significativo. Así, Don Juan Ricord, que tenía una compañía de comercio, firmó una escritura de poder en Albacete en 1795⁴⁸. En la misma otorgaba el poder a su esposa e hijo para que sigan con sus negocios en Valencia, pues ha sido “extrañado” temporalmente del Reino de Valencia y ha decidido residir en Albacete. Los problemas de los negociantes franceses cuando estalla un conflicto de su país natal con España no es nada nuevo, como demuestra el trabajo de María Dolores Ramos en el caso de la familia Clemente⁴⁹. Los negocios mercantiles que fluían a través de la villa, y los cada vez más intensos contactos comerciales con Valencia en las dos últimas décadas del siglo XVIII, ayudan a comprender esta decisión. Con él vinieron dos comerciantes, también franceses, y también bastante conocidos por los mercaderes albacetenses. Don José Pelussier, que tenía un importante negocio en los textiles, da un poder a su esposa y a su cuñado⁵⁰ -hijo del anterior comerciante reseñado- para que lleven sus negocios en Valencia mientras éste reside en Albacete por los mismos motivos⁵¹. De igual modo lo hace Don Claudio Bodoy Lavat en el poder que otorga el mismo día el también comerciante galo⁵².

⁴⁷ Torras, en un muy interesante trabajo, expone la evidencia de que en el siglo XVIII se fue formando un mercado interior, poniendo como un exponente de ello la llegada de esos comerciantes catalanes a múltiples plazas comerciales de diversa importancia: TORRAS I ELÍAS, Jaume: “Mercados españoles y auge textil en Cataluña en el siglo XVIII. Un ejemplo”, en VVAA: *Haciendo Historia. Homenaje al profesor Carlos Seco*, Madrid, Universidad Complutense, 1989

⁴⁸ “Poder de Juan Ricord” AHPA Secc. Protocolos, leg. 1036, 27/07/1795

⁴⁹ RAMOS MEDINA, M^a Dolores.: Una familia de mercaderes en Madrid. los Clemente: una historia empresarial, 1639-1679, Madrid, UNED, 2000

⁵⁰ “Poder de Don José Pelussier” AHPA Secc. Protocolos, leg. 1036, 27/07/1795

⁵¹ Son interesantes, a este respecto, las sugerencias de Sara Pennell (“Consumption and consumerism in Early Modern England”, en *The Historical Journal*, vol. 42, nº 2, 1999, pág. 563) acerca de los estudios sobre el consumo. En ellas dice cómo hay también que adentrarse en la organización doméstica, en los estándares de vida y la construcción de experiencias de la vida material. La reconstrucción de experiencias de vida, como la de este comerciante francés, y otros, puede ayudar a conocer las pautas de consumo en una localidad como Albacete, a través de las redes en las que pudo introducir éste a otros mercaderes albacetenses.

⁵² “Poder de Don Claudio Bodoy Lavat” AHPA Secc. Protocolos, leg. 1036, 27/07/1795

A estos importantes negociantes franceses no sólo les unía el paisanaje, sino también relaciones de parentesco que articulaban sus negocios mercantiles, a la vez que sus relaciones personales⁵³. La tupida red de relaciones que se muestra –como indica Francisco García⁵⁴– es expresión de ese juego de parentelas donde las genealogías familiares a menudo se confundían con el grupo social.

Con todo, las formas de organización social y económica más comunes en el mundo de los negocios a lo largo del siglo XVIII fueron las compañías de comercio⁵⁵. En Cáceres Miguel Ángel Melón ha encontrado 14 compañías comerciales, Alberto Angulo 11 durante el siglo XVIII, mientras que García-Baquero ha encontrado en Cádiz unos 100 contratos y Ricardo Franch en Valencia unos 113⁵⁶. En el caso de Albacete sólo se tiene constancia de tres compañías en el periodo de estudio, además de las tres formadas por los comerciantes franceses que residieron en Albacete temporalmente. Una de ellas es la formada por Audal Sabater y su hijo José Sabater. La otra la que Esteban Frigola mantenía con tres comerciantes catalanes de los que se desconoce su relación y nombre. Y por otro lado está la del maestro calderero francés Revel. Todas ellas las conocemos por testimonios indirectos y nunca por actas de fundación o de finalización como en los ya citados ejemplos de Vitoria, Cádiz, Cáceres y Valencia.

Como indica Jesús Cruz⁵⁷, cualquier tipo de asociación era preferible si los implicados estaban unidos por lazos de parentesco, o por relaciones entre paisanos. Con respecto a esto último, fueron ciertamente importantes las redes de hermandad y mutua protección que se ofrecían aquellas personas ligadas por paisanaje en un ámbito extraño como era una población alejada de su “patria chica”. Así, las compañías de Audal Sabater y su hijo José y la de Esteban Frigola cumplían estas dos acepciones. Bien de paisanaje, o combinando el paisanaje con el parentesco. En el caso de las tres compañías de comercio francesas que concurren en Albacete también se muestra esta pauta de actuación. Amén de la compañía del maestro calderero Revel, formada por caldereros franceses como él.

Las formas capitalistas que fueron surgiendo en el siglo XVIII de esa mayor integración del mercado interior, y del auge de los negocios y las finanzas, hay que entenderlas en su contexto social, económico y cultural. En una sociedad tan ligada a una “economía moral”⁵⁸, las relaciones sociales, el crédito y la fama, la familia, la clientela, etc.

⁵³ Respecto a este tema también es sumamente interesante el siguiente trabajo: FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma y SOLA CORBACHO, Juan Carlos : "Regional identity, family and trade in Cadiz and Mexico city in the eighteenth century", en *Journal of Early Modern History*, 8, 3-4, 2004, pp 358-385

⁵⁴ Esto, al menos, en los grupos más privilegiados, como indica el mismo autor: *Las estrategias de la diferencia...* op. cit. pág. 315

⁵⁵ Es clásico, y muy recurrente en los estudios sobre el mundo del comercio en el siglo XVIII el trabajo de Carlos Petit: *La Compañía Mercantil bajo el Régimen de las Ordenanzas...* op. cit.

⁵⁶ MELÓN JIMÉNEZ, Miguel Ángel.: *Los orígenes del capital comercial y financiero...* op. cit. pp.96-97; ANGULO MORALES, Alberto: *Del éxito en los negocios al fracaso...* op. cit. pág. 222; GARCÍA-BAQUERO, Antonio: *Cádiz y el Atlántico (1717-1778)*, Sevilla, 1976; FRANCH BENAVENT, Ricardo: *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués...* op. cit.pág. 240

⁵⁷ CRUZ, Jesús: *Los notables de Madrid...* op. cit. pág. 35

⁵⁸ Al margen del interesante y clásico trabajo de Thompson: THOMPSON, E. P.: “The moral economy of the English Crowd in the Eighteenth Century”, en *Past and Present*, 50, pp. 76-136; Jesús Cruz

fueron tan importantes como otras consideraciones de corte capitalista a la hora de realizar un negocio o formar una empresa. Más todavía, si se tiene en cuenta la concepción de empresa en el siglo XVIII⁵⁹.

No obstante, la realidad social es más compleja que lo que las fuentes en un principio indican. Una cuestión muy unida a la complementariedad y variedad de los negocios mercantiles en las familias albacetenses⁶⁰. La doble vertiente de la población, centro de flujos comerciales ciertamente importantes –desde Madrid a la periferia y viceversa- así como su función de redistribución de esos bienes en la Comarca de la Mancha Oriental, favorecen la combinación entre comercio al por mayor y el comercio al por menor. En este sentido fue más común la organización de los comerciantes albacetenses en las llamadas “compañías encubiertas”⁶¹.

Un ejemplo de estas formas de asociación mercantil es la información obtenida del testamento de Pablo Herráez, hijo de Francisco Herráez Gascón en 1784⁶². Este comerciante estaba casado con Ana Gómez, hija de Asensio Gómez –también comerciante y cuñado de Pablo Herráez Gascón, su tío-. El testador tenía formada una compañía con su padre para las compras de cañamo. En esta compañía poseían un acuerdo en el que las inversiones y los frutos del negocio se dividían en la mitad para cada uno. Además tenía otra compañía en la compra-venta de ganado porcino. Esta asociación estaba formada por su padre, él mismo y Manuel Morilla. De ella, éste último poseía la mitad de la inversión, mientras que Francisco Herráez y su hijo Pablo Herráez tenían una cuarta parte cada uno. Por otro lado, dice poseer también otra compañía para el comercio de cerdos con su cuñado Francisco Gómez, en la que cada uno recibía la mitad de los beneficios.

En 1799 –por ejemplo- Francisco Gómez firmó una obligación junto a Juan Herráez, su primo, y a Francisco Herráez, tío del segundo, y ligado por parentesco al primero. Como se puede apreciar, complejas relaciones de parentesco son las que están detrás de “empresas” como ésta. Estos comerciantes se obligaban a pagar al obispado de Cartagena 9861 reales por la compra conjunta de 1445 arrobas de vino de buena calidad y 142 arrobas

indica un sugerente trabajo sobre la oposición entre la economía moral y la economía de libre mercado en: DAVIDOFF, L. y HALL, C.: *Family Fortunes. Men and Women of the English Middle Class, 1780-1850*, Chicago, University of Chicago Press, 1987, pág. 199; CRUZ Jesús: *Los notables de Madrid...* op. cit. pág. 37

⁵⁹ SHERIDAN, G. J.: “Family and enterprise in the silk shop of Lyon: The place of labor in the domestic weaving economy, 1840-1870”, en *Research in Economy History*, 1984, pp. 35-38; Sobre esto es muy interesante y bastante acertado la visión de Alberto Angulo: *Del éxito en los negocios al fracaso...* op. cit. pp. 101-112

⁶⁰ La variedad en los negocios es un hecho comprobado en prácticamente todas las comunidades mercantiles. Richard Grassby (“English merchant capitalism in the late seventeenth century, the composition of business fortunes”, en *Past and Present*, XIV, 1970, pp. 104-107i) indica la complementariedad en los comerciantes ingleses del comercio con la propiedad de fincas urbanas, la tierra o préstamos; Jesús Cruz lo ha hecho también para Madrid, donde dice que poco a poco la especialización en el comercio de un producto se ampliaba hacia otras inversiones: *Los notables de Madrid...* op. cit.

⁶¹ ANGULO MORALES, Alberto: *Del éxito en los negocios al fracaso...* op. cit. pág. 244

⁶² “Testamento de Pablo Herráez” AHPA Secc. Protocolos, 07/12/1784, leg. 1031

de calidad inferior. Esta compra en las Tercias Decimales estaría destinada para la venta de este bien entre los tres⁶³.

En conclusión, la organización económica de la comunidad mercantil albacetense tuvo un pivote central de articulación social en los tres conceptos anteriormente señalados – parentesco, *paisanaje* y amistad-. En fin, el peso abrumador de estos conceptos en las relaciones sociales provocó que tuvieran también un importante significado en la órbita económica.

A menudo el hogar complejo –tanto extenso como múltiple- se ha empleado en los estudios sobre las explotaciones agrarias catalanas, del País Vasco, etc. como una forma de organización social, a la vez que económica de la casa familiar, muy ligada al sistema de heredero único⁶⁴. En ella las relaciones de parentesco se han mostrado como muy profundas, derivadas de la cohabitación de diversas generaciones en un mismo edificio, en un mismo hogar. Por el contrario, el agregado doméstico nuclear, derivado en general de un sistema de herencia igualitaria y de una pauta neolocal muy pronunciada, tendría como consecuencia un comportamiento diferente. Es decir, una menor presencia del parentesco en la organización y gestión económica y en la articulación social.

Sin embargo los estudios que se han ido realizando en los últimos años demuestran algo diferente. El comportamiento neolocal de la población, allí donde existía un sistema igualitario de transmisión del patrimonio, no derivaba en unas más débiles relaciones de parentesco⁶⁵. La propia disposición física de las casas, una vez constituidos los hogares, hacen pensar en una cohabitación mayor que la que informan los censos y padrones⁶⁶. El “espejismo de la familia nuclear” es más que evidente⁶⁷. El parentesco es un concepto clave en la sociedad del Antiguo Régimen. Ya sea un contexto rural o urbano, distintos grupos sociales, una explotación agraria o un negocio mercantil. La interconexión entre la familia y el contexto que le da vida⁶⁸ es importante a la hora de entender la organización social de la población. Por supuesto, también sus formas de organización económica. Por ello los negocios mercantiles estuvieron tan ligados a las relaciones de parentesco, concepto sobre el que pivotó la reproducción del negocio familiar, y de las propias familias.

⁶³ “Obligación de Francisco Gómez” AHPA Secc. Protocolos, leg. 1033, fols. 115-115v

⁶⁴ Sobre esto vid: COLLOMP, Alain: *La maison du père. Famille et village...* op. cit.; COMAS D’ARGEMIR, Dolores y SOULET, J. F.: *La família als Pirineus...* op. cit.; DEROUET, Bernard: “Pratiques successorales et rapport à la terre: les sociétés paysannes d’Ancien Régime”, en *Annales*, nº 1, 1989

⁶⁵ Ampliamente demostrado por Francisco García: *estrategias de la diferencia...* op. cit. sobre todo pp. 297-307

⁶⁶ CHACÓN JIMÉNEZ, Francisco: “Notas para el estudio de la familia en la región de Murcia durante el Antiguo Régimen”, en CASEY, James et al. *La familia en la España Mediterránea (siglos XV-XIX)*, Barcelona, Editorial Crítica, 1987, pp. 144-145; GARRIDO ARCE, Estrella: “<<En casa y compañía>>: la familia en la Huerta de Valencia, siglo XVIII. Algunas reflexiones teóricas y metodológicas”, en *Boletín de la ADEH*, X, 3, pp. 73-39

⁶⁷ GARCÍA GONZÁLEZ, Francisco: “Más allá del padrón. El espejismo de la familia nuclear”, en CHACÓN JIMÉNEZ, Francisco y FERRER I ALÓS, LLorenÇ: *Casa, Familia y Trabajo. Actas del Congreso Internacional Historia de la Familia. Una nueva perspectiva sobre la sociedad europea*, vol. 3, Murcia, Universidad de Murcia, 1997

⁶⁸ FERRER I ALÓS, LLorenÇ.: “Notas sobre el uso de la familia y la reproducción social” en *Boletín de la Asociación de Demografía Histórica*, 1995, pp. 13-27

4. HACIA LA REPRODUCCIÓN SOCIAL. ALIANZAS MATRIMONIALES Y REDES DE PARENTESCO.

Para conseguir el “ideal de perpetuación” que indica Francisco Chacón⁶⁹, las familias hacían uso de una serie de estrategias. Por ello en primer lugar es necesario ahondar en el concepto de *estrategias familiares*⁷⁰ y de *reproducción social*⁷¹. Las estrategias familiares son una serie de acciones o decisiones que supone poner en práctica todo tipo de mecanismos, siempre con la finalidad de la reproducción social del grupo familiar⁷². Esto se hace, bien por la propia supervivencia del mismo núcleo de parentesco o por el mantenimiento del prestigio, de la posición social o de la riqueza. El concepto de estrategia procede de la sociología⁷³. Un paradigma teórico que –como bien apunta Sebastián Molina Puche⁷⁴– ha sido adoptado con bastante fortuna, pero con poca crítica, en el seno de la historiografía modernista española. Aunque –así lo indica Lawrence Stone– lo que propició la asimilación de dicho concepto fue un acercamiento mutuo entre ambas disciplinas⁷⁵.

Como indica uno de los principales artífices de este importante cambio en la historiografía española, Francisco Chacón, “*Red, reproducción y movilidad se unen entre sí a través de la realidad social, la familia y las múltiples derivaciones y significados que ésta encierra*”⁷⁶. A partir de la década de 1990 se superó el culto al número y a la sensación de

⁶⁹ “Hacia una nueva definición de la estructura social en la España del Antiguo Régimen a través de la familia y las relaciones de parentesco”, en *Historia Social*, nº 21, 1995, pág. 82

⁷⁰ Francisco García (“Familia, poder y estrategias de reproducción social en la sierra castellana del Antiguo Régimen (Alcaraz, siglo XVIII)”, en ARANDA PÉREZ, F. J. (Coord.): *Poderes intermedios, poderes interpuestos. Sociedad y oligarquías en la España moderna*, Cuenca, Universidad de Castilla La Mancha, 1999, pp. 202-203) define este término como “el conjunto de decisiones conscientes que alimentan la vida familiar en los límites y en la dirección deseados, lo que no implica en absoluto asumir que nada queda sujeto al azar o nada escapa al control de la familia, pero que sí que, nada en realidad sustancial, evita que, en el tiempo, en la larga duración, se produzca su reproducción”.

⁷¹ FERRER I ALOS, Llorenç: “Casament i reproducció social. L'exemple de la burgesia de Manresa en el segle XVIII”, en *La vida quotidiana dins la perspectiva històrica, III Jornades d'Estudis Històrics Locals*, Palma de Mallorca, IEB, 1985; FERRER I ALÓS, Llorenç: “Notas sobre el uso de la familia...” op. cit.

⁷² Algunos autores, como Bourdieu, dan más importancia al contexto que a unas decisiones conscientes. (BOURDIEU, Pierre: “Stratégies de reproduction et modes de domination”, *Actes de la recherche en Sciences Sociales*, nº 105, 1995, pp. 3-12, pág. 6)

⁷³ LOURENÇO, N.: “Sociologia e família: uma leitura dos discursos sociológicos sobre a família”, *Arquipélago. Ciências Sociais*, nº 6, 1991, pp. 137-193

⁷⁴ MOLINA PUCHE, Sebastián: *Familia, poder y territorio. Las élites locales del corregimiento de Chinchilla-Villena en el siglo XVII*, Tesis Doctoral, Murcia, 2005, pág. 323

⁷⁵ El caso de la etnología francesa y la sociología inglesa en los años 60' y 70' fue más que notable, “In Sociology there seemed to be sign of a similar turning back to History, the most notable evidence being the rush of translation into English in the 1950 and 1960s, for the first time of perhaps the greatest of all historical sociologists, Max Weber”.: STONE, Lawrence: *Past and Present revisited*, New York, Rottledge&Kegan Paul, 1981, pag. 13.

⁷⁶ CHACÓN JIMÉNEZ, Francisco: “Población, familia y relaciones de poder. notas y reflexiones sobre la organización social hispánica: circa siglo XV-circa siglo XVII”, en RODRÍGUEZ CANCHO, Miguel (Ed.): *Historia y perspectivas de investigación...* op. cit.; desde finales de los años 80' este autor puso los cimientos de las líneas de investigación que se han seguido a lo largo veinte años sobre la historia de la familia y la organización social. Ejemplo de ello es su clásico y siempre citado trabajo: CHACÓN JIMÉNEZ, Francisco: “Notas para el estudio de la familia en la región de

que la cuantificación era la única forma de llegar al verdadero conocimiento social. En palabras de Ángel Rodríguez Sánchez “para los historiadores, los antropólogos y los sociólogos el número sólo es una atadura que se trasciende con la obtención de préstamos comunes que conforman la interdisciplinariedad”⁷⁷. Ejemplo de ello es el paso a principios de los años 90’ del estudio del matrimonio como una variable demográfica, al análisis matrimonial en el contexto de la consanguinidad, el parentesco y las redes familiares, sobre todo en los grupos de poder⁷⁸.

Las estrategias familiares más conocidas y estudiadas son las relacionadas con el sistema de herencia, el matrimonio, el acaparamiento de patrimonio y de oficios públicos. Sin embargo, el concepto de estrategia es muy amplio, pues no sólo se puede referir a personas ubicadas en la cúspide social, sino que llega más allá. Hasta la población más desfavorecida también tenía ciertos mecanismos que buscaban la reproducción social⁷⁹. Para aprehender este tipo de estrategias hay que ampliar nuestras miras, yendo hacia los estudios de los lazos familiares y las obligaciones creadas a través del parentesco, la consanguinidad y el clientelismo. En relación con todo esto, Francisco García González incide en su definición sobre el concepto de estrategia en los “recursos disponibles”⁸⁰, por lo que no cierra dicho significado a unas tipologías en concreto, sino que deja abierto el estudio a todos los mecanismos posibles que puedan ser utilizados por las familias. Por ello también este autor habla de de una protección de los intereses o de la adaptación al medio cambiante. Hay que insistir en que el sistema socioeconómico del Antiguo Régimen es muy voluble y frágil, lo que propicia los mecanismos de reciprocidad en el interior de las familias, no desde la perspectiva del grupo residencial, sino de la familia de una manera global.

Murcia...” op. cit.. Matrimonio, parentesco, pero sobre todo la familia como herramienta fundamental en el análisis social y de grupos han sido su mayor preocupación: CHACÓN JIMÉNEZ, Francisco: “La historia de la familia. Debates metodológicos y problemas conceptuales”, en *Revista Internacional de Sociología*, nº 11 mayo-agosto, 1995; CHACÓN JIMÉNEZ, Francisco y HURTADO, Jesús: “Matrimonio y consanguinidad en Lorca y su Comarca (1723-1850)”, en CHACÓN JIMÉNEZ Francisco y HERNÁNDEZ FRANCO, Juan : *Poder, familia y consanguinidad en la España del Antiguo Regimen*, Barcelona, Anthropos, 1992; CHACON JIMENEZ, Francisco : “Historia de grupos: parentesco, familias, clientelas, linajes”, en CASTILLO, Santiago y FERNÁNDEZ, Roberto (Coord.): *Historia social y ciencias sociales*, Lleida, Editorial Milenio, 2001; CHACON JIMENEZ, Francisco y RECAÑO VALVERDE, Joaquín: “Marriage, work, and social reproduction in one area of southern Europe at the end of the 18th century: Lorca (1797)”, en *History of the Family*, 7, 2002, pp 397-421;

⁷⁷ RODRIGUEZ SANCHEZ, Ángel: “Métodos de evaluación de las estrategias familiares en el Antiguo Régimen”, en *Fuentes y Métodos de la Historia Local*, Zamora, IEZ, 1991

⁷⁸ Al respecto, vid todos los trabajos del trascendental libro: CHACÓN JIMÉNEZ, Francisco y HERNÁNDEZ FRANCO, Juan (Eds): *Poder, familia y consanguinidad...* op. cit.

⁷⁹ A este respecto vid: GARCÍA GONZÁLEZ, Francisco: “Labradores, jornaleros y sirvientes en la Sierra. Organización doméstica y ciclo de vida (Alcaraz, 1753-1787)”, en GARCÍA GONZÁLEZ, Francisco (Ed.): *Tierra y familia en la España Meridional, ss. XIII-XIX. Formas de organización doméstica y reproducción social*, Murcia, Universidad de Murcia, 1998, pp. 155-192

⁸⁰ GARCÍA GONZÁLEZ, Francisco: “Ángel Rodríguez Sánchez y el estudio de las estrategias familiares. Algunas reflexiones desde el mundo rural en la España interior”, en RODRÍGUEZ CANCHO, Miguel (Ed.): *Historia y perspectivas de investigación...* op. cit. pág. 130

En consecuencia, son aún escasos los trabajos que han explorado las enormes posibilidades que para la historia social tiene la aplicación del método genealógico, el *network análisis* o el levantamiento de trayectorias individuales, familiares o sociales en conjunto⁸¹. El cruce de informaciones genealógicas, de redes y clientelas puede ayudar a aprehender un mayor número de estrategias y decisiones en el seno de las trayectorias de individuos y familias.

El matrimonio forma parte de uno de los dos “ritos de paso”⁸² trascendentales en el ciclo de vida de un individuo y su grupo familiar. Hay que entender al enlace nupcial en el Antiguo Régimen como un mecanismo que ayudaba a los vínculos sociales entre distintas familias a través del parentesco por alianza⁸³, es decir, como un instrumento relacional. Todo ello frente a la visión del matrimonio simplemente como un hecho biológico. Esta alianza reportaba diferentes beneficios a ambos grupos familiares, ya que les permitía abrir hacia nuevas esferas las redes de parentesco y las redes de relación, bien clientelares, bien horizontales. A este respecto, Robert Rowland ya señaló cómo el matrimonio era la menos natural de todas las variables que definen un sistema demográfico⁸⁴. Es por ello por lo que hay que valorar a la nupcialidad y el acceso al matrimonio como importantes factores del desarrollo demográfico y de las unidades familiares⁸⁵. La formación del matrimonio tiene que entenderse –por tanto– en el contexto de unas decisiones familiares, de una comunidad y de la sociedad en la que los individuos se ubican.

En la comunidad mercantil albacetense se aprecia un incremento de los capitales llevados al matrimonio a lo largo del periodo de estudio. Algo que demuestra el mayor poder económico de esta comunidad, pero también el mayor sentido social que otorgaron al enlace nupcial como un instrumento relacional y de alianza⁸⁶. Tanto en la familia Parras,

⁸¹ Una apuesta metodológica que defiende GARCÍA GONZÁLEZ, Francisco: “Familias, campesinos y sociedad rural en la España del Antiguo Régimen: nuevas miradas, nuevos horizontes”, ponencia presentada en el *XIV Congreso Internacional de AHILA: Europa-América. Paralelismos en la distancia*, Universidad Jaime I, Castellón, 20-24 de septiembre de 2005; al igual que CHACÓN JIMÉNEZ, Francisco: “Tierra y familia en la Europa Mediterránea. Aproximación a la explicación de la organización social (siglos XV-XIX), en *Il mercato della terra. Secc. XIII-XVIII*, Instituto F. Datini, Prato, 2004, págs. 935-949; o PÉREZ GARCÍA, José Manuel coordinador del dossier “Movilidad y familia: Estrategias de reproducción y movilidad social”, *Revista de Demografía Histórica*, XXII-I, 2004.

⁸² HERNÁNDEZ FRANCO, Juan: “Estudios sobre las familias de las elites en la Castilla Moderna. Estado de la cuestión: del influjo de la historia política al de la historia social”, en *Penélope*, nº 25, 2001, pp. 151-167

⁸³ Hay que decir, por ejemplo, que la concepción del parentesco es diferente en diversos países. De esta forma, los ingleses, y en general el mundo anglosajón, toman el parentesco como consanguíneo, es decir como parientes directos por sangre. Sin embargo en países como Francia, España y los países mediterráneos tienen una concepción del parentesco más amplia que la consanguinidad, teniendo en cuenta otros factores como la filiación, es decir el parientes formado a través de la unión de dos familias por el matrimonio de dos de sus componentes. Para una mejor información sobre ello: SEGALÉN, Martine: *Antropología histórica de la familia*, Madrid, Taurus, 1992, pág. 54.

⁸⁴ ROWLAND, Robert: “Sistemas matrimoniales en la Península Ibérica...” op. cit. pág. 72

⁸⁵ RUBIO PÉREZ, Laureano M.: *La burguesía maragata. Dimensión social, comercio y capital en la Corona de Castilla durante la Edad Moderna*, León, Universidad de León, 1995

⁸⁶ Vid: RODRÍGUEZ SÁNCHEZ, Ángel: “Un modelo metodológico: las cartas de dote en Extremadura”, en *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada*, Santiago de Compostela, Universidad de Santiago, 1984, vol. 1, pp. 165-176

Pérez, Gómez, Torres, Serna o Herráez se refleja una actitud similar. Un ejemplo muy clarividente es el del carretero y tratante Francisco Gómez, suegro de Pablo Herráez Gascón. Éste dice que en su primer matrimonio, con María de Moya, “*no llevamos casi nada al matrimonio, pero durante el mismo adquirimos 25682 reales de gananciales en un viñedo, una casa, muebles y enseres del hogar*”. Gracias a estos gananciales pudo incrementar el dinero aportado por sus hijos e hijas a sus respectivos matrimonios.

Los hermanos Francisco y Pablo Herráez Gascón llevaron al matrimonio la escasa cantidad de 3000 reales⁸⁷. Algo que quedó mucho más abultado en sus hijos. El caso de Francisco Herráez es paradigmático. Su hijo Pablo Herráez Carretero se casó con Ana Gómez, hija de Asensio Gómez, y llevó al matrimonio una cifra cercana a los 10000 reales. Por otro lado, mayor esfuerzo económico tuvo que hacer Francisco Herráez con su hija, María Anastasia, al casarse con Antonio Moreno Ponce, llegando cerca de los 15000 reales⁸⁸. No es de extrañar, pues Antonio Moreno Ponce aportaba algo distinto, la capacidad relacional⁸⁹. Y es que este personaje estuvo ejerciendo de escribano durante los últimos años del siglo XVIII y el primer tercio del siglo XIX. Su influencia en la Sala Capitular –pues fue Secretario durante mucho tiempo– hacía de este matrimonio una importante alianza para Francisco Herráez. Algo similar ocurrió con los hijos de Pablo Herráez Gascón. Mientras que éste aportó a su matrimonio la cantidad de 3000 reales, sus hijos Manuel Francisco y Juan Herráez llevaron una cantidad mucho mayor⁹⁰.

También muy aclarador de todo ello es la situación de Ignacio Suárez y sus hijos. Mientras que éste apenas aportó en su matrimonio con Josefa García, más que “*trastillos y menaje del hogar*”, su hijo Alfonso Suárez recibió como adelanto de la legítima –y antes de su matrimonio– la cantidad de 150000 reales. Además, la mujer de éste, María Andújar, “*llevó al matrimonio el importe de 131000 reales más bienes vinculados*”⁹¹. Asimismo la esposa de Alfonso Suárez aportó –además de los bienes vinculados⁹²– el mayor prestigio social que tenía su familia sobre la del comerciante Ignacio Suárez. Bienes vinculados por los que Alfonso Suárez estuvo pleiteando durante algún tiempo, y que llegaban hasta el testamento del Obispo de Tagaste.

⁸⁷ Vid: “Testamento de Pablo Herráez Gascón” AHPA Secc. Protocolos, leg. 1036; y “Testamento de Francisco Herráez Gascón” AHPA Secc. Protocolos, leg. 1031, 18/12/1787

⁸⁸ “Testamento de Antonio Moreno Ponce” AHPA Secc. Protocolos, leg. 3320, 04/08/1822

⁸⁹ Hay que tener en cuenta en las alianzas matrimoniales y en los bienes aportados a dicho enlace nupcial variables como la antigüedad de la familia, el nivel de fortuna, etc.: BOURQUIN, L: *Noblesse seconde et pouvoir en Champagne aux XVIe et XVIIe siècles*, París, 1994, pp. 101-103

⁹⁰ “Testamento de Manuel Francisco Herráez” AHPA Secc. Protocolo, leg. 3321, 03/05/1823

⁹¹ “Testamento de Alfonso Suárez” AHPA Secc. Protocolos, leg. 3319, 30/07/1820

⁹² Los matrimonios hipogámicos (MOLINA PUCHE, Sebastián: *Familia, poder y territorio...* op. cit. pág. 411) son los que –desde la perspectiva de la familia que está en la escala superior de la jerarquía social– resultan ciertamente importantes para el mantenimiento del status. Si –como indica Nassiet– para la familia situada en el escalón inferior supone la posibilidad de acceder a unas clientes y redes de relación importantes, además de aumentar su prestigio social (NASSIET, M.: *Parenté, noblesse et États dynastiques, XVe-XVIe siècles*, París, 2000, pág. 54; vid también NASSIET, M: “La noblesse en France au XVIe siècle d'après l'arrière-ban”, *Revue d'Historie moderne et contemporaine*, núm. 46-1, 1999, pp. 89-116) para la familia mejor posicionada socialmente, dichos matrimonios son beneficiosos en otros ámbitos como la reducción de las dotes, o la apertura hacia otras redes de relación.

En general, se produjo un incremento de los bienes que llevaron al matrimonio en todas las familias de la comunidad mercantil albacetense. Tanto la familia Parras como la de los Serna no indicaron la cuantía que trajeron al matrimonio en los enlaces nupciales de la mitad del siglo XVIII. Con casi toda seguridad, por la escasa cantidad de los mismos, formados sobre todo por el menajes del hogar y escasos bienes textiles. No obstante, los matrimonios de finales del siglo XVIII ya indican una importante cuantía de bienes. Incrementados además en sus hijos y las alianzas matrimoniales que éstos hicieron en el primer tercio del siglo XIX.

Así, en los matrimonios de finales del siglo XVIII, Francisco Parras y Josefa González declararon que llevaron conjuntamente al matrimonio la cantidad de 32000 reales⁹³. Sin embargo, éste otorgó a su hija 71000 reales para el matrimonio de ésta con Gaspar Ventura Serna, y a su hijo Namerto Parras dio 40000 reales antes de casarse con Doña Josefa Joaquina Vatuoni. Algo parecido ocurrió con su primo Lucas Parras. Mientras que el padre de éste –Miguel Parras- apenas llevó unos pocos bienes a su matrimonio con Bárbara Merino, Lucas llevó la cantidad de 26000 reales. Cantidad a la que se unió los 29000 reales que llevó su esposa María Josefa López-Tello.

Por otro lado, el celibato en la comunidad mercantil albacetense no fue –en general- muy extendido. Frente al 20% de individuos que eligieron esta pauta de comportamiento en el caso Gaditano⁹⁴, en la villa de Albacete muy pocos decidieron no contraer nupcias. El matrimonio se veía cómo una de las mejores maneras de relacionarse con el cuerpo social, o de asentar unas relaciones económicas con un vínculo tan importante como el parentesco. El hecho de que –como también indica Sebastián Molina- la mayoría de los hijos se casaran estando con vida los padres, refleja un importante dirigismo paternal en los enlaces nupciales⁹⁵.

En todo caso, fue más extendido el celibato femenino que el masculino. Todos los comerciantes varones de los que disponemos datos contrajeron nupcias a lo largo de su vida, al menos aquéllos que se dedicaron al mundo mercantil entre 1750-1830. No obstante, hay varios casos de mujeres que quedaron solteras. Un ejemplo es Juana Duarte, hija del comerciante Antonio Duarte y de Juana Sanz. Ésta murió a principios de la década de 1820 tras instituir el testamento e 1821⁹⁶. Ésta no se casó pese a disponer de una importante red de parentesco en torno a ella. Sus hermanas –Gerónima y Mariana- se casaron con dos importantes comerciantes, como fueron Manuel Francisco Herráez y José Serna.

En los hijos de comerciantes sólo se conocen unos pocos casos que no siguieron enlaces matrimoniales, pero todo ellos –al contrario que en el caso de las mujeres- ligados al celibato religioso. Son evidentes los beneficios relacionales que esta práctica podía suponer. Los que lo hicieron cumplieron con unas líneas de actuación que beneficiaban a sus familias, y a los intereses comerciales de sus padres. Todo ello gracias a la apertura de

⁹³ “Testamento de Francisco Parras” AHPA Secc. Protocolos, leg. 3319, 25/01/1820

⁹⁴ FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma: *Family and Marriage around Colonial Trade. Cádiz, 1700-1812*, University of California at Berkeley, 1994

⁹⁵ MOLINA PUCHE, Sebastián: *Familia, poder y territorio...* op.cit. pág. 391

⁹⁶ “Testamento de Juana Duarte” AHPA Secc. Protocolos, leg. 1041, 30/03/1821

nuevas relaciones sociales y clientelares⁹⁷. No obstante, no fue ésta una práctica generalizada, como en Vitoria⁹⁸.

El matrimonio fue –por tanto- un hecho casi universal. De hecho en la villa de Albacete las tasas de celibato definitivo eran bastante bajas. El enlace nupcial no sólo puede aportar los hijos necesarios para poder reproducir biológicamente el linaje familiar⁹⁹. Además es el mejor instrumento para la creación de redes de parentesco, y asegurar de esta manera la reproducción social¹⁰⁰.

Tabla. Edad media de acceso al matrimonio en la comunidad mercantil

EDAD MEDIA DE ACCESO AL MATRIMONIO	
HOMBRES	21,12
MUJERES	21,45
AMBOS	21,21

Fuente: ADA Libros de nacimientos y de matrimonios. Media realizada sobre 50 enlaces matrimoniales

La edad de acceso al matrimonio de los componentes de la comunidad mercantil fue muy baja¹⁰¹. Menor incluso que la media para el conjunto de la villa (que era de unos 23 años para ambos cónyuges). Parece que fue una pauta común en el entorno de los negocios mercantiles el emanciparse pronto de la casa familiar para dedicarse al mundo comercial¹⁰². No obstante esto no significaba una desaparición de los contactos padre-hijo. De hecho –y a pesar de la emancipación- en general los hijos solían iniciar su carrera mercantil de la mano del padre.

Ejemplo de esto último es el caso de la familia Herráez. Cuando se emancipó Pablo Herráez Carretero de Francisco Herráez Gascón a la edad de 20 años no dejó de estar en

⁹⁷ CORONAS VIDA, L. J.: “Los miembros del Cabildo de la Catedral de Jaén (1700-1737)”, en *Chronica Nova*, nº 15, 1987, pp- 101-127

⁹⁸ ANGULO MORALES, Alberto.: *Del éxito en los negocios al fracaso del consulado...* op. cit. pp. 131-140

⁹⁹ Cumple de esta manera como indica Sebastián Molina (MOLINA PUCHE, Sebastián: *Familia, poder y territorio...* op.cit. pág. 391) con las estrategias de *d’investissement biologique*, que formulaba Bordieu: BOURDIEU, Pierre: “Stratégies de reproductionet modes...” op. cit.

¹⁰⁰ GARCÍA GONZÁLEZ, Francisco: *Las estrategias de la diferencia...* op. cit.

¹⁰¹ Algo que propició, por cierto, unos importantes niveles de fecundidad como se demuestra con la amplia parentela de Ignacio Suárez, Miguel Parras, Antonio Duarte, Diego o José Serna. Parece que la coincidencia entre elevada fecundidad y nivel de riqueza entre los comerciantes se refleja también en el caso gaditano y de Buenos Aires: FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma: *El rostro familiar de la metrópoli...* op. cit. pág. 209; SOCOLOW, S. M.: “Marriage, Birth, and Inheritance: The Merchants of Eighteenth Century Buenos Aires”, en *Hispanic American Historical Review*, nº 60, 3, 1980, pp. 390-405

¹⁰² Por lo que parece que no hubo una política consciente del cabeza de familia d postergar la transmisión del patrimonio, como sí ocurre en los datos aportados por David Martínez López. Según este autor, esas decisiones de los padres de familia de prolongar el reparto de bienes supuso una edad al matrimonio tardía: MARTINEZ LOPEZ, David: *Tierra, herencia y matrimonio*, Jaén, Universidad de Jaén, 1996 págs. 86-87

estrecho contacto económico con su padre. Son muchos los negocios que llevaron en conjunto, tanto en el trato de cáñamos, como de ganado porcino, así como en la compra de granos y vino en las Tercias Decimales. Algo muy parecido cabe decir de Pablo Herráez Gascón. Pese a que sus dos hijos varones –Manuel Francisco y Juan Herráez- se casaron en el año de 1790, hasta el final de su vida mantuvieron muy estrechas relaciones mercantiles. Tanto en la compra de diferentes bienes de consumo en las Tercias Decimales, como en la recolección y arrendamiento de diversas rentas como la de minucias.

En todo caso, la edad a la que los varones contrajeron sus enlaces matrimoniales fue baja en comparación con otras plazas comerciales. Además, se aprecia un pequeño margen por encima de las mujeres. Algo bastante diferente a lo que explica Paloma Fernández con respecto a la comunidad mercantil gaditana¹⁰³. Por supuesto que esto refleja unas estrategias diferenciales de actuación que dependen de muchos factores¹⁰⁴. La edad de acceso al matrimonio depende del marco económico, las pautas culturales, y las posibilidades del mercado matrimonial¹⁰⁵. Pero en todas estas causas también hay que señalar el papel del padre de familia, y las estrategias que éste idea en pos de la reproducción social de sus descendientes. Así, cuando Pablo Herráez Carretero se casó con Ana Gómez con apenas 20 años de edad, fue una estrategia del padre –Francisco Herráez- de estrechar lazos de parentesco y mercantiles con Asensio Gómez. Y es que esa alianza viene motivada por los importantes vínculos económicos que entre ambas familias tenían, y el lazo de parentesco que les unía a través del hermano de Francisco Herráez. De igual forma, el matrimonio entre la joven María Josefa Torres –de 20 años- con el comerciante de mayor edad –José Beltrán-, venía a sellar la unión mercantil que entre suegro y yerno tenían a través de diversos negocios¹⁰⁶.

El matrimonio es clave en la reproducción social de las familias de la comunidad mercantil, como se puede comprobar en el seguimiento de sus trayectorias familiares e

¹⁰³ Para esta autora, las mujeres de dicha comunidad mercantil se casaban en torno a los 20 años, mientras que los hombres tenían una pauta de actuación diferente, pues se casaban bastante después: FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma: *El rostro familiar de la metrópoli...* op. cit. pág. 137

¹⁰⁴ Entre los cuales no hay que olvidar factores propiamente demográficos. Vid al respecto: GRANELLI BENINI, L.: *Introduzione alla demografia storica*, Florencia, 1974

¹⁰⁵ Así, por ejemplo, María José Vilalta habla de un mercado matrimonial “permeable” en la Lleida del siglo XVI: “La atracción de los iguales. Sociedad, migraciones y alianzas matrimoniales en la Lleida del siglo XVI”, en SALAS AUSENS, José Antonio (Ed.): *Migraciones y movilidad social en el Valle del Ebro*, Bilbao, Universidad del País Vasco, 2006, pp. 13-37

¹⁰⁶ Se observa una consciente decisión de paliar los efectos negativos de la herencia igualitaria con un importante dirigismo paternal en los matrimonios, debido a los efectos positivos que puede acarrear un enlace nupcial favorable. Así es como lo corroboran muchos trabajos sobre oligarquías, perfectamente aplicables a los datos aquí obtenidos: CATALÁ SANZ, José Antonio: “El coste económico de la política matrimonial de la nobleza valenciana en la época moderna”, en *Estudis*, nº 19, 1993, pág. 175; MOLINA PUCHE, Sebastián: *Familia, poder y territorio...* op. cit. pág. 396; HERNÁNDEZ BENÍTEZ, Mauro: *A la sombra de la Corona. Poder local y oligarquía urbana (Madrid, 1606-1808)*, Madrid, 1995, pp. 167-179; MONTOJO MONTOJO, Vicente: “Matrimonio y patrimonio en la oligarquía de Cartagena (S. XVI-XVII)”, en CHACÓN JIMÉNEZ, F., HERNÁNDEZ FRANCO, Juan y PEÑAFIEL, Antonio (eds): *Familia, grupos sociales y mujer en España (S. XV-XIX)*, Murcia Universidad de Murcia, 1991, pp. 49-.

individuales¹⁰⁷. En el caso de Ignacio Suárez –por ejemplo- basó las alianzas matrimoniales en filiaciones con familias que ostentaron una posición social intermedia en la red social, además de que mantuvieran una relación importante con el poder. Es el caso del matrimonio entre su hijo Alfonso Suárez, quien heredó todo su comercio y finanzas¹⁰⁸, con María Andujar, hija de Francisco Andujar, administrador de diversas rentas. Éste se ocupaba de la lotería, además de ser escribano por algún tiempo, y de tener unas buenas relaciones con Suárez. Así lo demuestra el hecho de que continuamente aparezca como testigo en las escrituras que otorga el comerciante.

El doble matrimonio entre los hijos de Suárez y los de Don Custodio Fermín Tafalla no es menos significativo. Uno de ellos, Don Ricardo Tafalla, es escribano primero del Ayuntamiento y procurador de causas, por lo que tuvo muchas relaciones con el concejo. Además, la familia Tafalla tenía multitud de familiares en la Iglesia ejerciendo de presbíteros y que podían otorgar una carga relacional importante a la familia, además de económica. Como consecuencia de la importancia de los matrimonios en el sector de los negocios, la concertación de los mismos llevaba una cuidadosa preparación, como bien apunta Ricardo Franch Benavent¹⁰⁹. Esto se hacía para evitar que el azar o las inclinaciones pasionales de los jóvenes determinaran los enlaces y las alianzas.

El matrimonio, como señala Jack Goody, es una cuestión de intercambio¹¹⁰, y como tal los beneficios entre ambas familias debe de ser equitativo, de ahí que se adopten esas redes de intermediarios que acuerden una alianza justa entre ambas facciones¹¹¹. En general, la continuación en los negocios mercantiles por parte de los descendientes fue clave en su reproducción y movilidad social. Mientras que los hijos de Ignacio Suárez tuvieron una vinculación casi nula con el comercio –lo que les abocó a todos en un descenso social pronunciado-, otras familias hicieron algo contrario con beneficiosos resultados.

¹⁰⁷ La complejidad de las alianzas nupciales es evidente. Ya indicaba Louis Henry cómo el mercado matrimonial es extremadamente complejo, ya que había que superar el propio ámbito de la villa para poder comprenderlo completamente HENRY, Louis: “The operation of the marriage market”, en DUPACQUIER, Jacques et al. (Ed.): *Marriage and remarriage in populations of the past*, Vol. 1, Londres, 1981, pp. 191-198

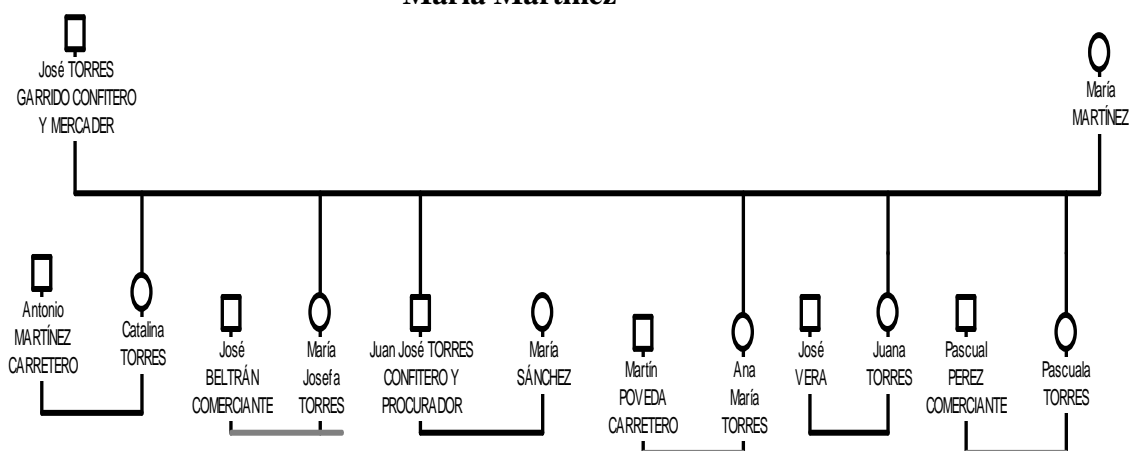
¹⁰⁸ No sólo lo sabemos por la escritura de emancipación que hizo su padre para que le otorgaran el oficio de regidor perpetuo, sino que en el impuesto sobre criados, tiendas y utensilios de 1800 (AHPA Secc. Municipios, leg. 206), en el que Alfonso Suárez declara que es poseedor de una tienda de lienzos, ropa y seda.

¹⁰⁹ “Mentalidad y estrategias sociales de la élite comercial...” op. cit. pág. 407

¹¹⁰ *La evolución de la familia y del matrimonio en Europa*, Barcelona, Editorial Herder, 1986, pág. 327

¹¹¹ La homogamia –matrimonio entre iguales- ha sido defendido por muchos autores como la práctica más generalizada entre las familias, sobre todo con cierto poder. Vid: BURGUIÈRE, André: “Endogamie et communauté villageoises: pratique matrimoniale à Romainville au XVIIIe siècle”, *Annales de démographie historique*, 1979, pp. 313-336

Tabla genealógica 1. Las alianzas matrimoniales de los hijos de José Torres y María Martínez



Si observamos la anterior tabla puede comprobarse cómo José Torres orientó todas las alianzas matrimoniales de sus vástagos hacia el mundo del comercio y los negocios¹¹². Sobre todo hay que destacar los matrimonios de María Josefa y de Pascuala Torres¹¹³. La primera de ellas se casó con José Beltrán, comerciante al por mayor de textiles, pero también tratante al por menor de diversos productos de consumo, como el vino o las bajocas¹¹⁴. La otra hija que hemos resaltado, Pascuala Torres, se casó con Pascual Pérez – creemos que originario de Peñas de San Pedro- y que tuvo un importante comercio al por mayor de textiles y especias¹¹⁵.

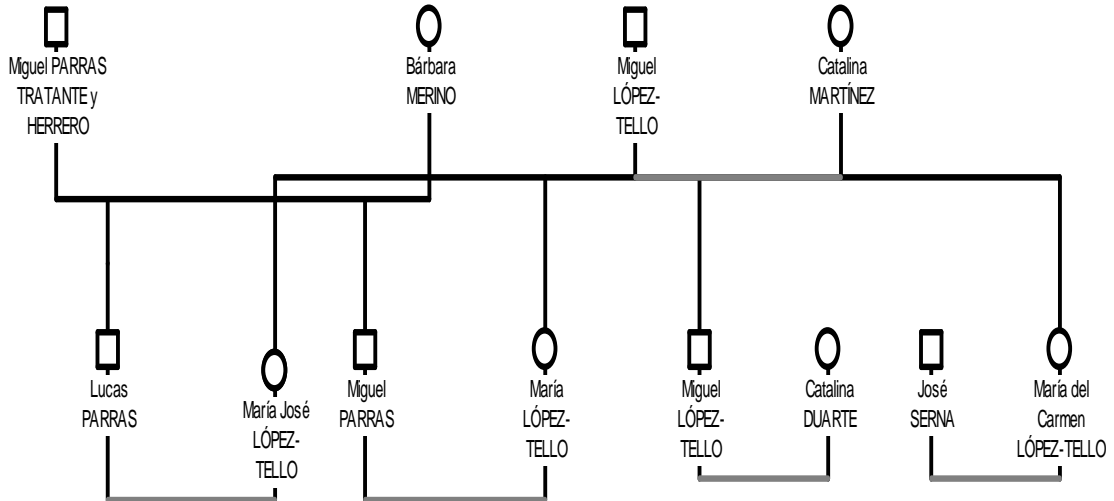
¹¹² En el caso de Lleida, María José Vilalta ha señalado cómo el 60% de los jóvenes desarrollaba la misma actividad que su padre: “La atracción de los iguales. Sociedad...” op. cit. pág. 24

¹¹³ Julio Caro Baroja (*La hora navarra del XVIII (personas, familias, negocios e ideas)*, Pamplona, Comunidad Foral de Navarra, 1969, pág. 366) ya expresó en su clásico trabajo la importancia de los yernos en la consolidación de la familia en los negocios mercantiles:

¹¹⁴ Vid: “Obligación de José Beltrán” AHPA Secc. Protocolos, leg. 3313, fols. 202-202V; “Obligación de Sebastián Rivera” AHPA Secc. Protocolos, leg. 3313, fols. 20-20V

¹¹⁵ Recordamos la obligación que firmó en 1817 por una partida de cacao, canela y azúcar por el valor de 38446 reales que le suministró los Señores Fernández de la compañía de comercio de Cartagena: AHPA Secc. Protocolos, leg. 1040, fols. 81-82v

Tabla genealógica 2. Las alianzas matrimoniales de los hijos de Miguel López-Tello y Catalina Martínez



También en la tabla genealógica anterior se aprecia un sentido similar de las alianzas matrimoniales. Más significativo todavía, gracias al doble matrimonio entre los hijos de Miguel Parras y Miguel López-Tello. Lucas Parras y Miguel Parras, ambos tratantes, se casaron con las hermanas María José y María López-Tello. Otra de las hijas de Miguel López-Tello y Catalina Martínez se casó con José Serna, tendero y tratante al por menor, hijo de Diego Serna. Además, el hijo de Miguel López-Tello se casó con Catalina Duarte, cuyo padre –Antonio Duarte- también se dedicó al negocio mercantil¹¹⁶. A esto hay que añadir que la unión de su hermana con Manuel Francisco Herráez otorgó a estas alianzas matrimoniales de una importante carga relacional. En verdad, la fundación de un nuevo agregado doméstico no era un asunto menor¹¹⁷ entre las familias de la comunidad mercantil albacetense. Todos los enlaces matrimoniales eran cuidadosamente ajustados a las necesidades y posibilidades del cabeza de familia.

5. CONCLUSIÓN

La formación de una comunidad mercantil en la villa de Albacete desde mediados del siglo XVIII fue un hecho decisivo para la población. Su consolidación en el poder económico y político en el primer tercio del siglo XIX también. Desde entonces esta población manchega ha estado unida al capital comercial, muy estrechamente ligado a la posición de la misma como un cruce de caminos entre la capital de España y la periferia

¹¹⁶ Observamos cómo parte del artesanado que complementaba su oficio con el trato, y consiguió un cierto enriquecimiento, trató de entroncar con familias de comerciantes. En Lleida María José Villalta ha constatado esto en un pequeño porcentaje (3,6%): “La atracción de los iguales. Sociedad...” op. cit. pág. 26. Por otro lado, en el caso albacetense, si bien no podemos ofrecer el dato concreto, por los documentos manejados, parece que esa cifra se elevaría un poco más, pero sin ser excesivamente mayor.

¹¹⁷ Ya indicaba Raffaella Sarti (*Vida en familiar. Casa, comida y vestido en la Europa moderna*, Barcelona, Editorial Crítica, 2003, pág. 58) cómo fundar una nueva unidad familiar era el final de una carrera plagada de poderosos obstáculos:

mediterránea. Los grandes contrastes entre el capital mercantil y el mundo de los negocios, junto con una fuerte base agraria y un arraigado mundo rural circundante, es una de las características de esta población.

La articulación de este grupo social ligado al comercio y al transporte de mercancías tuvo en el crecimiento comercial y en las redes de parentesco sus principales pivotes. La complementariedad entre un negocio de exportación basado sobre todo en los granos, el azafrán y la lana, junto con un negocio de importación basado en los productos ultramarinos y en lujosas telas y vestidos, fue la base del enriquecimiento de esta comunidad mercantil. Frente a la debilidad que presentaron los comerciantes de la primera mitad del siglo XVIII, las familias Serna, López-Tello, Parras, Torres, Herráez, Gómez, Zafrilla, González o Lario, ofrecieron un ejemplo distinto de actuación. Las complejas redes de parentesco en las que se insertaron consolidaron su posición social en torno al poder económico que las mismas adquirieron. A una sólida base económica, le siguió un importante capital simbólico¹¹⁸ que fue en muchos casos la principal base de su ascenso social. Las alianzas matrimoniales que se realizaron sobre todo en los últimos años del siglo XVIII tuvieron su desenlace en el primer tercio de la centuria siguiente. Este grupo social – pues- se formó en torno a los negocios mercantiles, pero se consolidó en base a la combinación de su organización económica junto a las relaciones de parentesco.

Así es como se entiende la movilidad social de casi todos sus componentes. Todos estos personajes vivieron un proceso de ascenso sostenido, pero continuo a lo largo de un siglo (1740-1840) que los situaron en la cúspide del mundo de los negocios, pero también de la Sala Capitular. La articulación de complejas relaciones de parentesco entre estas familias fue un aspecto clave en sus trayectorias. Unas relaciones que hace casi imposible visualizar una genealogía conjunta de éstos en más de cuatro generaciones. Primos, sobrinos, yernos y cuñados estaban unidos por varios lazos no necesariamente consanguíneos, pero sí lo suficientemente fuertes para identificarse con el grupo.

Ya indicó Joan Bestard¹¹⁹ que la *telaraña del parentesco* que aparece tras las alianzas matrimoniales podía desvirtuar los principios de identidad y diferenciación social en una comunidad. Principios que rigen los sistemas de relaciones sociales desde su base y que determinan los factores de organización social. En nuestro sistema de parentesco –como señala el propio autor- los niveles de relación se van diluyendo desde el núcleo conyugal. No obstante esas relaciones –aunque más diluidas- originan una serie de vinculaciones que interconectan individuos y familias. Pero más importante que esto, al individuo y su agregado doméstico con una realidad familiar más amplia, con el grupo social, la comunidad, el sistema económico y de representación de unos valores culturales. El acercamiento a ese mundo microsociedad es un factor determinante para poder comprender ese “plasma vital”¹²⁰ que se manifiesta en unas relaciones informales no articuladas, cotidianas y comunes.

¹¹⁸ LEVI, Giovanni: *La herencia inmaterial. Historia de un exorcista piamontés en el siglo XVII*, Madrid, Editorial Nerea, 1990

¹¹⁹ BESTARD, Joan: “Antropología e Historia: Algunas consideraciones en torno a la historia de la familia en Europa”, en CASTILLO, Santiago y FERNÁNDEZ, Roberto (coords.): *Historia social...* op. cit. pág. 91

¹²⁰ LOCKHART, James: *Of things of the Indies*, Standford, 1999, pág. 26

Tabla genealógica 3. La familia Herráez

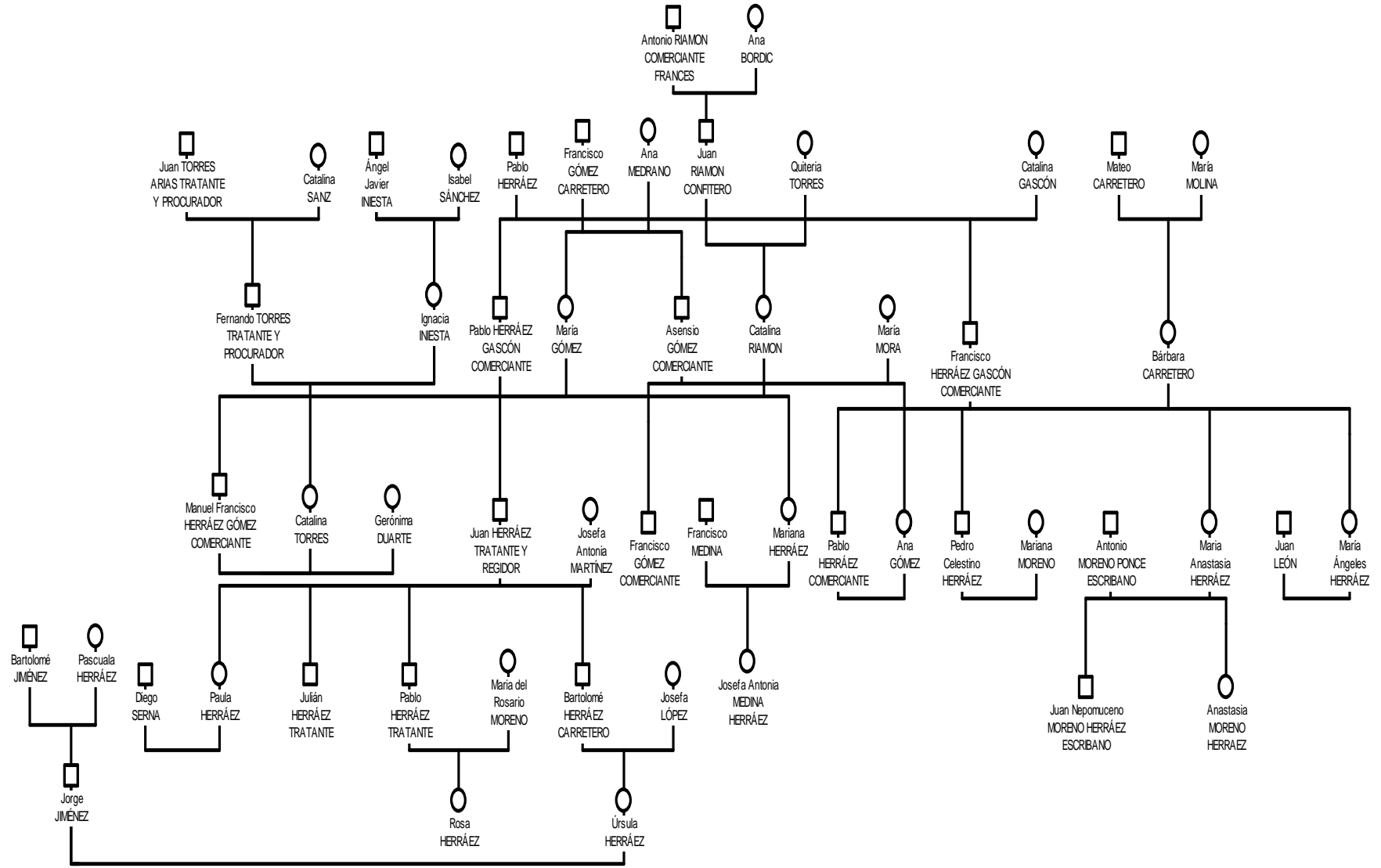


Tabla genealógica 4. La familia Serna

