



Burguesía, comerciantes, capitalidad y minorías en el siglo XVIII

Rafael Torres Sánchez
Universidad de Navarra

HANCOCK, David, *Citizens of the World. London merchants and the integration of the British Atlantic community, 1735-1785*, Cambridge: Cambridge University Press, 1995, 477 p., ISBN 0-521-47430-2.

CRUZ, Jesús, *Gentlemen, bourgeois, and revolutionaries: political change and cultural persistence among the Spanish dominant groups, 1750-1850*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996, 350 p., ISBN 0-521-48198-8

CARRUTHERS, Bruce G., *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton: Princeton U.P., 1996, 303 p., ISBN 0691044554

GARRIOCH, David, *The Formation of the Parisian Bourgeoisie, 1690-1830*, Harvard University Press, Cambridge, 1996, 364 p., ISBN 0-674-30937-5

El desarrollo de la ciudad tiene su fundamento en el mercado. Mundo urbano y comercio han ido forjando uno de los vínculos más sólidos y mutuamente fructíferos de la Historia. Los flujos comerciales y los comerciantes se han dirigido siempre hacia la ciudad. En ella se han concentrado los estímulos para el desarrollo económico, y en su mundo las actitudes burguesas han encontrado el escenario perfecto para conseguir el liderazgo social. Esta constante histórica alcanzó una dimensión especial durante la Edad Moderna en las ciudades capital de reino. Con el crecimiento del aparato administrativo de las monarquías europeas y el aumento de la capacidad recaudatoria del estado, las capitales se convirtieron en el centro físico del poder y en la residencia habitual de los grupos dirigentes. Las tendencias hacia la concentración del poder real, unidas a la lenta pero progresiva integración de mercados, aceleraron la supremacía de las ciudades capital en la red urbana de las monarquías europeas. Este proceso se intensificó durante el siglo XVIII, y al mismo contribuyeron grupos de comerciantes que llegaban a la capital atraídos por la multiplicación de las oportunidades allí generadas. La novedad de esta fase vino por la amplitud que las acciones individuales de aquellos comerciantes capitalinos alcanzaron en el conjunto de la monarquía. Los libros que comentamos tienen como marco a tres capitales europeas, Londres, Madrid y París. En ellos se analiza la mútua influencia ejercida entre capital, comerciantes y actitudes burguesas.

David Hancock analiza en *Citizens of the World* las estrategias desplegadas por un grupo de comerciantes británicos a mediados del siglo [Memoria y Civilización 1, 1998, 209-215]

XVIII para desarrollar sus negocios y favorecer su inserción y promoción social y política, y cómo estas actividades contribuyeron al crecimiento e integración del Imperio Británico. Para realizar su estudio, Hancock ha reconstruido la biografía de 23 comerciantes británicos que estuvieron activos desde 1735 a 1785. Los distribuye en cuatro grupos, en torno a cuatro comerciantes principales, y los denomina «associates», porque entre ellos se fueron constituyendo sociedades para realizar negocios concretos. Estos comerciantes rara vez actuaban solos, prefería trabajar con otros «associates», con los que unían capitales, habilidades e información y repartían beneficios y pérdidas. Eran asociaciones muy inestables, muy poco normalizadas y que les permitían un elevada capacidad de adaptación. Su flexibilidad favorecía el aprovechamiento rápido de las oportunidades y la constitución inmediata de empresas con el tamaño requerido en cada momento. Según Hancock, cualquiera de estos «associates» era capaz de poner en marcha redes de comerciantes que accedían a mercados distantes, reunían o distribuían producción y ofertaban los servicios requeridos por cualquier cliente, incluido el gobierno, en cualquier región del Imperio. Al evitar el tener que controlar todas las partes de la cadena, reducían los esfuerzos para el control de riesgos, mejoraban las posibilidades de superar los impedimentos estructurales derivados de las condiciones de navegación y comercialización, todo lo cual permitía una significativa reducción de los costes de transacción.

Hancock califica a estos comerciantes como marginales a la City. Se basa para esta conclusión en su origen, en la actividad desarrollada y en la dificultad para ser aceptados por la élite tradicional de Londres. Las biografías reconstruidas muestran que no eran de Londres, ni incluso de Inglaterra. La mayoría eran escoceses, seguidos en importancia por los irlandeses. Durante su educación y aprendizaje como comerciantes tampoco estuvieron relacionados con comerciantes londinenses. Todos tuvieron que salir del hogar a una edad temprana, debido a las escasas posibilidades económicas familiares, a pesar de que muchos de ellos pertenecían a familias con orígenes nobiliarios. El camino de la emigración les llevó a los confines del Imperio Británico, especialmente a las Antillas. Allí comenzaron ejerciendo trabajos no siempre relacionados con el comercio o colaborando como factores de otros comerciantes. Pero todos ellos pronto entraron en contacto con actividades comerciales, y realizaron sus primeros negocios, generalmente como comisionistas y proveedores a otros comerciantes. En adelante, fueron creciendo con el Imperio. El éxito de sus negocios locales les llevó a ofrecer servicios y productos a otros comerciantes británicos, europeos y americanos. El sentido global de sus negocios fue la principal impronta de sus actividades. Y a este se unió una estrategia de una constante reinversión de beneficios y ampliación y diversificación de negocios. A las plantaciones les sucedió el comercio de esclavos y los contratos militares, pero, y esto aparece claro a lo largo del estudio, nunca fueron una sola cosa, plantadores o asentista, de tal

modo que no evolucionaron hacia la especialización sino todo lo contrario, sus negocios se caracterizaban por su complementariedad. La razón de esta constante salida hacia adelante fue, según Hancock, porque consideraban que su negocio sólo era rentable si mantenían sus barcos siempre llenos y navegando. En un mundo de riesgos e inciertos, la opción más segura a medio y largo plazo era la regularidad y continuidad de las actividades. La lógica de esta estrategia terminó exigiendo que hacia la mitad de sus vidas todos decidieran trasladarse e instalarse en Londres. En la capital era donde se podía coordinar mejor las actividades iniciadas. Allí el número potencial de clientes a los que ofrecer sus servicios era considerablemente mayor, porque también lo era la necesidad de aquellos de conectar las distintas partes del Imperio: colocar inversiones, conseguir producciones o aprovechar mercados abiertos. Pero, sobre todo, el principal atractivo para residir en la capital estaba en que allí el acceso a la información era más fluido. De hecho, la preocupación por la información era vital para estos hombres ya que su principal ventaja sobre otros comerciantes estaba precisamente en utilizar comercial y financieramente una información que los demás no tenían. Esta preocupación se manifestó en la importancia que concedían estos nuevos comerciantes capitalinos a la ubicación de la oficina de contabilidad o a la permanente búsqueda de proximidad a los centros de difusión de la información (clubes y tabernas).

Aunque el traslado a Londres era una condición necesaria en una estrategia expansiva, tuvo el inconveniente de evidenciar su condición de marginales ante las élites londinenses, cuya respuesta fue de abierto rechazo. Para facilitar la integración y solventar la hostilidad de los grupos dirigentes tradicionales resultó imprescindible acceder a la condición de caballero y demostrar un liderazgo social. La condición de caballero, en Inglaterra y hacia mediados del siglo XVIII, era sobre todo una forma de vivir y de comportarse, y ello facilitó su adquisición. El éxito económico permitió el despliegue de una activa participación en sociedades de fomento y reformas sociales, que les permitieron mostrar un liderazgo social imbuido por el paternalismo y las ideas ilustradas. La originalidad de este grupo está, por lo tanto, en que para hacer más rentables sus negocios, buscaron la integración y coordinación de las ofertas y demandas de bienes y servicios entre regiones distantes del Imperio. Su traslado a Londres les permitió una mayor eficacia en sus negocios y con sus actividades privadas contribuyeron poderosamente a integrar al Imperio británico, pero con el coste de tener que superar el rechazo de la élite social londinense.

El carácter marginal de estos comerciantes que llegaban a Londres buscando una plataforma mejor para sus negocios, lo encontramos también en el caso madrileño, pero con un significado diferente. Según Jesús Cruz en *Gentlemen, bourgeois, and revolutionaries*, el origen de los principales comerciantes y banqueros durante la segunda mitad del siglo XVIII era, como en

el caso londinense, exterior y marginal a la capital de la monarquía, incluso a sus regiones limítrofes. Procedían en su mayoría del norte peninsular, desde donde emigraban directamente a Madrid. Su inclusión en la sociedad madrileña se facilitaba porque era allí donde iniciaban su formación y educación y donde acumulaban fortuna y relaciones sociales. Los lazos familiares eran el nexo de unión entre los pueblos de procedencia y su instalación en la sociedad madrileña. Como en el caso inglés, procedían de familias rurales acomodadas y la mayoría con la condición de noble, pero con economías domésticas maltrechas. Todos ellos encontraban en la emigración una vía de promoción del individuo y del grupo familiar, aspecto éste último que el autor destaca acertadamente. Pero a diferencia del caso inglés, no llegaban a Madrid después de una carrera comercial más o menos larga en otros puntos del imperio español, buscando con sus instalación en la capital, un medio de proseguir un estrategia expansiva, antes bien, la futura élite dirigente económica y social se iniciaba en la capital y, en general, lo hacía con una mínima o nula experiencia. Ir a Madrid no era una fase más o la culminación de una trayectoria, era, ante todo, el punto de partida. A nuestro juicio, puede que aquí se encuentre una clave para entender un cierto alejamiento de esta futura élite comercial española de las posibilidades del Imperio, manifestado en una aparente menor sensibilidad hacia la integración de las actividades económicas en el marco imperial, al tiempo que podría ayudar a comprender la acusada inclinación de la élite capitalina española hacia la gestión de servicios que la sociedad madrileña necesitaba.

Según Jesús Cruz, el sistema de cooptación de las élites comerciales madrileñas con individuos procedentes de los mismos lugares de origen y grupos familiares daba lugar a una destacada endogamia, que favorecía una continuidad de las élites. Precisamente la tesis que sostiene en este libro es que en el tránsito al siglo XIX no hubo una modificación en profundidad de las élites, y que los cambios que se registraron no fueron producidos por una nueva clase social, la burguesía, surgida en esos momentos, sino más bien por la adecuación de las viejas élites a los nuevos marcos jurídicos y posibilidades económicas. Con el objetivo de revisar el paradigma de la «revolución burguesa» en el caso español, se adentra en el conocimiento de los procesos de formación de élites, en los modelos de reproducción social y en sus efectos sobre la integración de la élites en una escala nacional.

A partir de documentación notarial consigue disponer de información sobre 549 familias de un élite madrileña que Jesús Cruz considera que estaba formada por comerciantes, banqueros, burócratas y políticos. Al estudiar cada grupo por separado encuentra más coincidencias que diferencias entre ellos. Tanto en su origen, como en su formación, relación con otros grupos dirigentes y perpetuación, el hilo conductor fue en todos ellos un sistema de relaciones sociales basado en la lealtad y la solidaridad. Conceptos como parentesco,

amistad o patronazgo le sirven para explicar el comportamiento del banquero o del político. Es decir, el éxito en los negocios, en la promoción y en el liderazgo social de esta élite descansaba en la capacidad para movilizar un «capital relacional» y en asegurar su continuidad. La capital madrileña generaba oportunidades suficientes para desplegar sus estrategias y cumplir sus aspiraciones de movilidad social, pero una movilidad que es calificada por el autor de «imperfecta», pues se realizaba más bien en círculos cerrados.

Y era precisamente en la capital donde este modelo de movilidad podía alcanzar su mayor perfección y eficacia. Madrid, al igual que Londres, ofrecía, como no lo hacía ninguna otra ciudad de sus monarquías, la posibilidad de aprovechar mejor los estímulos de un mercado urbano expansivo y las ventajas de la proximidad del estado y de la concentración de grupos acomodados. Para satisfacer sus demandas se necesitaba montar unas organizaciones flexibles, capaces de coordinar mercados y producciones, con un crédito comercial sólido y contactos suficientes para estar informados e influir sobre posibles negocios. Y para todo esto era esencial el «capital relacional». Un capital relacional, que como ha demostrado Bruce G. Carruthers en *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*, no se limitaba a la capacidad de movilizar relaciones familiares y de amistad, sino que también incluía afinidades políticas. Carruthers examina las afiliaciones políticas de las personas que transfirieron capitales en el Bank of England y en la East India Company a comienzos del siglo XVIII. Los libros de transferencias de capitales registran el nombre, la ocupación y el estatus social y la dirección a quien transfiere. Esta información ha sido comparada con los libros de votaciones de 1710 y 1713, dividiendo a los votantes en Tory, Whigs o desconocidos, y llega a la conclusión de que hubo una alta endogamia en estas operaciones, mayor en la compañía que en el banco. Podemos discutir la conveniencia de deducir una división política a partir de los votos emitidos, e incluso de si refleja una división mental e ideológica de aquellos individuos - Cruz demuestra como las mismas familias tenían representantes en opciones políticas opuestas como medio de ampliar su esfera de influencia -, pero no cabe duda que nos está indicando un modelo de funcionamiento en el que las relaciones tenían un peso esencial. Más importante es determinar si con estas relaciones e inclinaciones políticas, aquellos comerciantes-financieros fueron capaces de influir en el gobierno. Carruthers no llega a entrar en esta interesante cuestión, Cruz deduce que sería probable debido a la presencia de miembros familiares de algunas de estas sagas en los escalones más altos de la administración, mientras que Hancock plantea el problema como algo circunstancial. Sólo en determinados momentos se unirían entre ellos, formando auténticos grupos de presión, para conseguir o impedir que saliera una ley concreta que les afectaba, pero, en general, y aunque llegaron a asentarse en el Parlamento inglés, eran «malos políticos» porque, según este autor, sus intereses particulares y de grupo difícilmente podían coincidir con una disciplina

política. Les interesaba más la relación con el estado que la política del estado, y sólo reaccionaban cuando les alteraba un marco de actuación.

Los tres estudios destacan el importante papel desempeñado por los negocios con el estado en el atractivo de la ciudad y en el ascenso particular de estos comerciantes. El asiento con la corona era una actividad que requería una notable capacidad de coordinación, «un trabajo de Hércules», lo califica Hancock, y eso era precisamente lo que estos grupos de comerciantes-financieros ofrecían con una ventaja comparativa. El estado tenía serios problemas para controlar la adquisición y distribución de bienes y servicios relacionados principalmente con las fuerzas armadas. La rigidez estatal se manifestaba sobre todo en períodos de guerra, donde la cuantía, diversidad y lejanía de los suministros eran mayor, y de forma destacada durante el siglo XVIII en el que los escenarios bélicos o de tensión internacional estaban cada vez más alejados. El recurso a estos «citizens of the World» o a los «asentistas del rey» era la solución. En los contratos militares se resumía la complejidad de un negocio que exigía negociaciones directas del estado con estos comerciantes y con frecuencia se resolvía con la concesión de un marco de privilegios. Por esta vía, como sugiere Hancock, más que por la participación en la vida política por cauces normalizados, no sólo lograron adjudicarse los negocios más importantes de sus vidas, sino que consiguieron aumentar su capacidad futura de influencia en el gobierno. En el caso Madrid esta última consecuencia no ha podido ser demostrada, pero Jesús Cruz sí ha comprobado la importancia de estos contratos en la formación y perpetuación de los principales grupos familiares de la élite madrileña.

La capital no sólo ofrecía el marco ideal para el desarrollo de estos grupos de comerciantes, la misma ciudad se veía afectada por la acción de estos grupos. Esta es el enfoque adoptado en *The Formation of the Parisian Bourgeoisie, 1690-1830*, según su autor David Garrioch el ascenso de una burguesía parisina terminó alterando la organización interna de la ciudad de París. A partir del análisis de los cambios organizativos de una parroquia parisina, plantea la progresiva pérdida de importancia de esta unidad religiosa, social, económica y política como el producto de la acción de las mismas fuerzas que apoyaron el ascenso de la burguesía y de la propia integración económica promovida por los comerciantes parisinos. Un proceso en el que los principales derrotados fueron los notables y los linajes locales, cuya su capacidad de influencia fue cada vez menor. Las competencias de los ayuntamientos y de los gremios fueron progresivamente sustraídas por la centralización impuesta por la monarquía. La integración comercial de la ciudad favoreció una apertura de los barrios. El autor detalla la importancia de las modificaciones en el sistema de transporte interno, que hizo que los barrios se abrieran entre sí, que se integraran en redes urbanas mayores. Las élite económicas no sólo buscaban en la capital la información imprescindible para sus actividades



nacionales o imperiales, también influyeron para imponer una centralización de los intercambios de información y de productos, funciones que tradicionalmente había estado diseminadas por los barrios, de ahí que los principales ataques fueron dirigidos hacia los barrios. La idea fue crear espacios nuevos con funciones específicas o revalorizar determinadas zonas. Los nuevos bancos, bolsas o mercados serán los símbolos de esta reestructuración de la geografía urbana. Concluye que la formación de la burguesía parisina no sólo fue un proceso de desarrollo económico, político y social y de enfrentamiento con instituciones y grupos, también fue un proceso geográfico, un producto de la urbanización y del cambio de relaciones entre la gente de París y su ciudad. La capital, por lo tanto, generó unas posibilidades para unos grupos en ascenso, pero también se vio afectada por la misma acción de estos grupos.