

Xabier Lamikiz

## Redes mercantiles y formación de la familia en el comercio colonial español durante el siglo XVIII

---

### Avertissement

Le contenu de ce site relève de la législation française sur la propriété intellectuelle et est la propriété exclusive de l'éditeur.

Les œuvres figurant sur ce site peuvent être consultées et reproduites sur un support papier ou numérique sous réserve qu'elles soient strictement réservées à un usage soit personnel, soit scientifique ou pédagogique excluant toute exploitation commerciale. La reproduction devra obligatoirement mentionner l'éditeur, le nom de la revue, l'auteur et la référence du document.

Toute autre reproduction est interdite sauf accord préalable de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France.



Revues.org est un portail de revues en sciences humaines et sociales développé par le CLEO, Centre pour l'édition électronique ouverte (CNRS, EHESS, UP, UAPV).

---

### Referencia electrónica

Xabier Lamikiz, « Redes mercantiles y formación de la familia en el comercio colonial español durante el siglo XVIII », *Nuevo Mundo Mundos Nuevos* [En línea], Coloquios, 2008, Puesto en línea el 22 janvier 2008. URL : <http://nuevomundo.revues.org/index20162.html>

DOI : en cours d'attribution

Éditeur : EHESS

<http://nuevomundo.revues.org>

<http://www.revues.org>

Document accessible en ligne à l'adresse suivante : <http://nuevomundo.revues.org/index20162.html>

Document généré automatiquement le 01 octobre 2009.

© Tous droits réservés

**Xabier Lamikiz**

# **Redes mercantiles y formación de la familia en el comercio colonial español durante el siglo XVIII**

## **1. Introducción**

- 1 Tomando como marco de estudio el comercio colonial español del siglo XVIII<sup>1</sup> (y en menor medida el comercio intraeuropeo), este trabajo pretende analizar los puntos de conexión entre la necesidad de los comerciantes de afianzar redes mercantiles y el momento en que optaban por contraer matrimonio y formar una familia. Para ello se presta especial atención a la confianza, que era el cimiento sobre el que se sustentaban las redes mercantiles que hacían posible el comercio.<sup>2</sup> Es importante precisar que los argumentos aquí expuestos son de carácter tentativo. En última instancia este trabajo aspira a llamar la atención sobre algunos aspectos relacionados con la formación de la familia que han sido poco estudiados y que pueden servir de punto de partida para futuras investigaciones.
- 2 La comunicación arranca planteando el tema de la familia desde la óptica del comercio intraeuropeo, para después centrarse en el ámbito colonial español, primero haciendo un breve repaso de la historiografía (atendiendo al trabajo sobre los comerciantes gaditanos de Paloma Fernández Pérez), y segundo planteando una nueva hipótesis de trabajo que explicaría los cambios ocurridos en la formación de la familia entre los comerciantes de Cádiz durante la segunda mitad del siglo XVIII. Finalmente se extraen algunas conclusiones.

## **2. Práctica comercial, reputación e importancia de la familia en el ámbito europeo**

- 3 Es un hecho ampliamente documentado que en el incierto mundo comercial de época moderna los miembros de una misma familia jugaban un papel transcendental como asociados y corresponsales.<sup>3</sup> Básicamente había dos razones que animaban a los comerciantes a asociarse con sus parientes y a preferirlos como agentes en ultramar: 1) los parientes (especialmente los más cercanos) estaban más a mano que nadie; y 2) por lo general nadie inspiraba más confianza que ellos. Sin embargo, no siempre era posible tener un pariente en cada uno de los lugares con los que se comerciaba. Por eso, los comerciantes — sobre todo aquéllos que participaban en el comercio internacional — debían contar con una extensa red de contactos. Pero incluso entonces, cuando sus parientes no tomaban parte activa en sus negocios, la familia, o mejor dicho, la vida familiar, seguía jugando un papel crucial a la hora de suscitar confianza, o desconfianza.
- 4 Porque los comerciantes no solo esperaban honestidad y competencia profesional de las personas con las que comerciaban. Operando en un mundo caracterizado por altos niveles de secretismo y confidencialidad, donde el comercio se sostenía sobre algo tan etéreo como las reputaciones individuales, el comerciante no tenía más remedio que juzgar a sus contactos y corresponsales en base a cualquier información que le llegará sobre ellos, rumores incluidos.<sup>4</sup> Y si había algo que inspirara confianza era que los contactos de uno llevaran una vida hogareña arreglada y modélica. Así, puede decirse que la importancia de la familia como fuente generadora de confianza era interna a la vez que externa: por un lado el comerciante prefería que sus socios y agentes fueran parientes suyos; y por otro debía observar y evaluar minuciosamente cualquier tema relacionado con la vida familiar de sus contactos. Por ello, no sorprende comprobar que en el siglo XVIII la frontera entre la correspondencia personal o familiar y la correspondencia de negocios fuera difusa.<sup>5</sup> El motivo por el que los comerciantes

- a menudo incluían comentarios sobre su vida familiar en sus cartas no era solo porque socializarse era parte indispensable de la vida económica, sino también porque eran muy conscientes de que sus correspondientes estarían deseosos de recibir ese tipo de información.
- 5 La doble importancia de la familia no es una característica exclusiva del comercio del siglo XVIII: en realidad había sido una constante durante los siglos anteriores. Lo que hace que la segunda mitad del XVIII sea diferente es que nuevas prácticas comerciales comenzaron a desvirtuar el rol externo de la familia como fuente generadora de confianza. Técnicas de comercialización más agresivas, crecientes niveles de competencia y el aumento del riesgo relacionado con la toma de decisiones, produjeron grandes dosis de ansiedad en el comercio internacional.<sup>6</sup> Fruto de esas técnicas comerciales más agresivas fue la enorme proliferación de viajeros o comerciales (*commercial travellers*) que comenzaron a recorrer toda Europa en representación de fabricantes de manufacturas (sobre todo ropas y tejidos) ingleses.<sup>7</sup>
- 6 Bilbao ofrece algunos ejemplos muy reveladores sobre el impacto que esos viajeros tuvieron sobre la percepción de la vida familiar del comerciante. Es comúnmente aceptado que las hordas de viajeros ingleses que llegaron a España en representación de fabricantes de manufacturas eran recibidos sin reservas. Lo cierto, sin embargo, es que los españoles no solo prestaban atención a los precios y a las condiciones de pago que les ofrecían; también se fijaban en las personas que tenían delante. De hecho, la rápida proliferación de viajeros fue para muchos comerciantes españoles motivo de incomodidad, sospecha e incluso exasperación. En marzo de 1771, cuando el viajero James Roberts acababa de llegar a Bilbao con la intención de conseguir nuevos clientes para los fabricantes ingleses que representaba, el prior del Consulado, Domingo de Mendieta, se quejó de que “este hombre no tiene ubicación y domicilio fijo, como es idiotéz e innato de esa nación, que parecen vagamundos.”<sup>8</sup> Los comerciantes de Bilbao estaban acostumbrados a seguir un protocolo social al que estos ingleses, con su incesante deambular de ciudad en ciudad, parecían no querer ceñirse. En opinión de los bilbaínos difícilmente se podía confiar en un extranjero que no contara con domicilio fijo, algo que solamente era demostrable si se estaba casado.
- 7 Ni siquiera los españoles establecidos en Inglaterra en la segunda mitad del siglo XVIII estuvieron libres de sospecha. En 1784, el comerciante vizcaíno establecido en Londres Pedro de Atristáin viajó a su Deusto natal (localidad cercana a Bilbao) para pasar unos días en casa de sus dos hermanas. Mientras se hallaba en Deusto, Atristáin fue requerido por el Tribunal del Consulado de Bilbao debido a unas diligencias judiciales iniciadas por el bilbaíno José de Echevarría y Duo, comerciante a quien supuestamente Atristáin debía dinero. Durante el juicio Echevarría trató de desacreditar a Atristáin arguyendo que sus continuos viajes indicaban que no tenía residencia fija.<sup>9</sup> Lo interesante del caso es que Atristáin se defendió diciendo que la primera cosa que un comerciante preguntaba a otro era si era soltero o casado, y si resultaba estar casado, entonces lo normal era preguntar por su familia y el lugar en que vivían, y como él estaba casado con Josefa Joaquina de Retuerto, que residía en Londres, la acusación de Echevarría era totalmente infundada. El razonamiento de Atristáin no quedó en el olvido. Siete años más tarde, en 1791, uno de los testigos del caso, Pedro de Orúe y Bernaola, citaría las palabras de Atristáin en otro juicio que tuvo lugar en Bilbao contra otro comerciante español “supuestamente” establecido en Londres, aunque esta vez el demandado, el soriano Juan Miguel Pérez, resultaba ser soltero.
- 8 Esta vez Pedro de Orúe y Bernaola actuó como representante del demandante, un comerciante de Madrid al que Pérez debía 12.000 pesos. Tras hacer hincapié en las largas estancias de Pérez en lugares como Londres, Bilbao, Madrid, Sevilla y Cádiz, Orúe acusó a Pérez de no tener domicilio permanente y, por ello, de acuerdo con la ley, Pérez debía ser considerado vago y vagabundo. Pérez respondió que sus viajes eran motivados por su profesión de comerciante y que su residencia permanente estaba en Londres. Fue entonces cuando Orúe trajo a colación el argumento esgrimido por Atristáin siete años atrás. Con ello pretendía demostrar que lo

que Pérez decía acerca de su domicilio permanente carecía de fundamento, porque Pérez, a diferencia de Atristáin, era un hombre soltero. “Para tener domicilio en la ciudad de Londres,” decía Orúe, “contaría en defensa estar en ella su mujer, que es indicio jurídico escrito con letras de molde, ... y no acompaña a Pérez, de estado célibe.”<sup>10</sup> Un enfurecido Pérez respondió que “en el comercio no se pregunta por la persona sino por la casa, e importa poco que aquella se halle en el figurado país de las monas, si la casa es conocida y de crédito, ... tampoco se pregunta por las mujeres, ni por el estado de los comerciantes, sino por los fondos.” Ese razonamiento dejó perplejos a los presentes, y Orúe, aprovechando la inercia del momento, exclamó: “Preguntando en Londres por los fondos de Pérez, ¿qué seguridad tenemos de encontrar, qué satisfacción de hallar a su persona, que tal vez partirá para Tetuán?”<sup>11</sup> Pérez consiguió que la palabra “vago” fuera borrada de las 393 páginas que formaban los autos del caso, pero solo porque varios comerciantes de Bilbao que le conocían bien testificaron a su favor.

- 9 Los ejemplos de Atristáin y Pérez tienen especial interés por dos motivos: en primer lugar porque demuestran que el hecho de estar casado o soltero afectaba directamente a la reputación (o percepción de fiabilidad) de los comerciantes; y, en segundo lugar, porque sugieren la posibilidad de un estrecho vínculo — como se verá no siempre en el mismo sentido — entre los cambios ocurridos en el patrón de comercio y las intenciones de los comerciantes de contraer matrimonio y formar una familia. Este segundo punto es difícil de observar con suficiente nitidez en el heterogéneo comercio internacional intraeuropeo. Sin embargo, el comercio colonial español aparece como un caso de estudio privilegiado que permite discernir con suficiente claridad el vínculo entre patrón de comercio y formación de la familia. Y es privilegiado por dos razones: 1) por las peculiaridades del sistema comercial que unía a España con América, entre las que se incluía, entre otras, la preponderancia de Cádiz sobre el resto de puertos peninsulares; y 2) por el magnífico trabajo de Paloma Fernández sobre las redes de parentesco y lazos mercantiles en el Cádiz del siglo XVIII.<sup>12</sup>

### 3. El caso del comercio colonial español visto desde la historiografía

- 10 Pese a que existen numerosos trabajos que analizan los aspectos relativos a la formación de la familia en las distintas comunidades de comerciantes españolas y americanas,<sup>13</sup> lo cierto es que muy pocos son los estudios que han tratado de encontrar vínculos entre ese tema y el comercio transatlántico. Una excepción es el trabajo de Paloma Fernández sobre los comerciantes de Cádiz en el siglo XVIII, que aporta dos argumentos de gran interés. En primer lugar, la relación entre la formación de las familias y la creación de redes mercantiles; en segundo lugar, la existencia de cambios sustanciales en el comportamiento y valores familiares de la élite mercantil gaditana en la transición a la época contemporánea.
- 11 En su conjunto el libro de Fernández es ejemplar, tanto por la riqueza de las fuentes primarias que emplea como por la claridad expositiva del texto. Sin embargo, la autora misma reconoce que el resultado de su estudio tiene mucho que ver con el tipo de fuentes utilizadas (sobre todo protocolos notariales y pleitos) y la metodología interdisciplinar adoptada, y que por tanto dicho resultado “puede y debe ser objeto de crítica y debate.” Ciertamente algunas de sus interpretaciones son bastante discutibles.
- 12 Algo que queda claro en el libro es que los comerciantes de Cádiz trataban los asuntos de familia con gran sigilo. El hecho de que muy pocos problemas internos de sus familias aparezcan reflejados en la documentación notarial y judicial — en comparación con otros grupos sociales — demuestra hasta qué punto los comerciantes se esforzaban por mantener una imagen inmaculada de paz y compostura. En juego estaba nada menos que la reputación de la familia, tan necesaria para el comercio.<sup>14</sup> El secretismo podía llegar a cotas realmente sorprendentes. En efecto, entre los comerciantes había una marcada tendencia —

abrumadoramente superior a la del resto de la población — a casarse en secreto y no hacer público el matrimonio durante meses o incluso años. Existían distintas motivaciones detrás de semejante comportamiento, aunque ninguna de ellas parece explicar el fenómeno con suficiente rotundidad. Fernández habla de la diferencia de edad de los cónyuges y del escarnio público al que se podían ver sometidos si la comunidad tenía conocimiento del enlace; también plantea como argumentos explicativos la existencia de lazos de parentesco entre marido y mujer, y, en el caso de comerciantes enviudados que volvían a contraer matrimonio, el empleo del secreto matrimonial como estrategia dilatoria para el pago de la legítima correspondiente del cónyuge fallecido a sus descendientes, consiguiendo así que no mermaran de golpe el patrimonio y el capital disponible.<sup>15</sup> La interpretación que ofrece Fernández de ese fenómeno choca frontalmente con lo que sugerían los casos de Atristáin y Pérez:

Comerciantes jóvenes que iniciaban su aventura en el comercio colonial necesitaban ocultar su situación matrimonial a sus agentes, correspondientes, y otros comerciantes que hubieran depositado su confianza y mercancía en ellos. El matrimonio debía ser un asunto privado hasta que el desarrollo de las ventas tuviera un provechoso final. Mientras durase el secreto podían sobradamente sellarse buenos acuerdos mercantiles y ganarse una buena reputación con que consolidar el nombre en la comunidad mercantil española y americana, y a partir de ese momento dar publicidad al matrimonio era factible y servía para afirmar e integrar aún más al comerciante en esa comunidad.<sup>16</sup>

13 Entre las posibles razones que ayudan a comprender la necesidad del secreto matrimonial Fernández apunta, por un lado, a que el procedimiento legal para hacerse cargo de las cuentas y vender todas las propiedades de un comerciante fallecido en América con esposa en Cádiz, para poder así repartir lo que legítimamente pertenecía a sus herederos, era largo y costoso, aunque no dice cuánto más largo y costoso que en el caso de un comerciante soltero. Sin embargo admite que el estar casado no era un obstáculo sino una ventaja en el caso de comerciantes con gran experiencia. Una segunda razón que ayudaría a comprender el secreto matrimonial, según Fernández, sería que los comerciantes jóvenes a menudo operaban como encomenderos o agentes de otros comerciantes mejor establecidos, y éstos temían que si sus agentes fuesen hombres casados podrían sentir la tentación de malvender sus mercancías para poder regresar cuanto antes junto a sus esposas. Ese era sin duda un riesgo patente, y precisamente para atajarlo bastaba con que los jóvenes encomenderos que viajaban a América — particularmente aquéllos de quienes se sabían con certeza estaban casados — recibiesen mercancías tanto para ser vendidas a comisión como para ser vendidas a cuenta propia por medio de un préstamo a la gruesa aventura. Así, el encomendero, además de operar puramente como agente, tenía también que responder por sus propias mercancías y se veía obligado a permanecer en las colonias el tiempo necesario para solventar todas las ventas.

14 Si las explicaciones que rodean el tema del secreto matrimonial son cuando menos confusas, más claras son las que tratan de explicar los cambios ocurridos en el momento en qué los comerciantes optaban por casarse, aunque no por más claras son también más convincentes. Un dato que hay que tener presente es que el 80 por cien de los comerciantes de Cádiz del siglo XVIII se casaron al menos una vez a lo largo de su vida.<sup>17</sup> Sin embargo en la segunda mitad del siglo tendieron a casarse a una edad más avanzada. Eso es lo que indica la TABLA 1, donde se recoge la relación entre la fecha de matrimonio y el momento en que una muestra de 255 comerciantes decidió ingresar en el Consulado de Cargadores a Indias.

TABLA 1.		<i>Relación entre las fechas de matrimonio y las fechas de matrícula en el Consulado de Cádiz</i>		
A	B	C	D	E
1700-1759	159	106 (66,6%)	43 (27%)	10 (6,2%)
1760-1811	96	21 (21,8%)	69 (71,8%)	6 (6,2%)
1700-1811	255	127 (49,8%)	112 (43,9%)	16 (6,2%)

A: Fechas del primer matrimonio de comerciantes matriculados residentes en Cádiz.  
 B: Matrimonios totales celebrados en el periodo correspondiente.  
 C: Matrimonios celebrados antes de la matrícula en el Consulado, un año o más (% de B).  
 D: Matrimonios celebrados después de la matrícula en el Consulado, un año o más (% de B).  
 E: Matrimonios celebrados el mismo año de la matrícula en el Consulado (% de B).  
 FUENTE: Fernández, *El rostro familiar...*, p. 132.

15 Los datos son muy claros: antes de 1760 la mayoría de comerciantes se casaban años antes de matricularse en el Consulado, mientras que en la segunda mitad del siglo ocurrió precisamente lo contrario y los comerciantes tendieron a casarse a una edad más avanzada, después de haber comerciado como miembros del Consulado durante varios años. Paloma Fernández lo explica así:

A partir de la década de 1760, y coincidiendo con una intensificación de los intercambios mercantiles, una reducción de la migración profesional a la ciudad y la introducción en el comercio colonial de una nueva generación ya originada en Cádiz que nacía integrada localmente en grupos familiares (a diferencia de la generación anterior, de migrantes), los comerciantes que establecían lazos interfamiliares a través del matrimonio tendieron a hacerlo tras un periodo considerablemente posterior a su matrícula en el Consulado y a su inmersión en la actividad profesional.<sup>18</sup>

16 La evidencia es muy clara, pero la explicación de Fernández no es suficientemente persuasiva. Decir que los comerciantes gaditanos de la segunda mitad del siglo pertenecían a una generación de comerciantes nacidos en la propia Cádiz y que por eso no tenían tanta necesidad de integrarse en la comunidad local mediante el matrimonio, es una verdad a medias. Sobre todo ignora el hecho de que la mayoría de comerciantes gaditanos a lo largo de todo el siglo fueron oriundos de otros lugares de la península y Europa, particularmente de Cantabria, País Vasco, Navarra, La Rioja y Soria.

17 Fernández propone otra razón que explicaría los datos de la TABLA 1. En la segunda mitad del siglo XVIII el volumen de importaciones y exportaciones del puerto gaditano aumentaron significativamente respecto al volumen de las primeras cuatro décadas del siglo y, por tanto, según Fernández, “permanecer soltero unos años permitía tener libertad e independencia para en unos pocos viajes hacerse rico y entonces poder escoger la familia con la que unirse por matrimonio... y no esperar a ser elegido.”<sup>19</sup> Esta segunda explicación es una simplificación un tanto excesiva que pasa por alto los cambios introducidos en el sistema de comercio colonial precisamente en 1739, cuando el sistema de flotas y galeones fue sustituido por otro de navíos de registro o registros sueltos. Como resultado, el patrón de comercio sufrió notables alteraciones, dando origen a más concurrencia, mayores niveles de riesgo relacionados con la toma de decisiones, y la imperiosa necesidad de conocer el mercado colonial de primera mano. “Hacerse rico” era un objetivo perseguido por todos, pero tras 1740 los primeros años de un comerciante iban a requerir de sacrificios personales que no aconsejaban la temprana formación de una familia.

#### 4. Patrones de comercio colonial y formación de la familia

18 Lo cierto es que las conclusiones de Paloma Fernández son en gran medida debidas a lo poco que se sabe sobre la manera en que se comerciaba en el eje transatlántico y sobre las redes

mercantiles que articulaban ese comercio. La escasez de archivos privados y correspondencia epistolar es en gran medida el causante de ese desconocimiento. No obstante existe una fuente que puede contribuir a subsanar esa carencia historiográfica. Se trata de la numerosa correspondencia española interceptada por los británicos durante las guerras del siglo XVIII, correspondencia que se encuentra depositada en la The National Archives de Londres.

19 Durante dichas guerras la armada británica capturó cerca de 500 barcos españoles (mercantes, corsarios, navíos de guerra, avisos etc.), muchos de los cuales se encontraban cruzando el Atlántico en el momento de la captura. Aparte de la carga que transportaban, los ingleses estaban muy interesados en hacerse con los papeles y la correspondencia de sus enemigos. No siempre lo consiguieron, ya que los capitanes españoles tenían orden de arrojar el correo por la borda si se veían atrapados. Por fortuna, en un buen número de casos los ingleses se hicieron con los papeles antes de que éstos fueran destruidos. Entre esos ejemplos hay uno particularmente interesante: la fragata *San Francisco Xavier*, alias *La Perla*, que salió del puerto del Callao (Lima) el 9 de mayo de 1779 con rumbo a Cádiz, y fue interceptada por los ingleses cinco meses después cerca de las islas Azores. En esa ocasión los ingleses se apoderaron de 1.931 sobres franqueados. Los sobres fueron enviados por 540 personas a 926 destinatarios repartidos por toda Europa, aunque los protagonistas principales de la correspondencia eran 188 comerciantes residentes en Lima y 292 residentes en Cádiz.<sup>20</sup>

20 Esta fuente no permite saber cuántos de esos 480 comerciantes estaban casados, pero si permite saber, de manera aproximada, cuántos de los que estaban en Lima en ese momento tenían esposa en Cádiz. De los 81 miembros del Consulado de Cádiz que estaban en Lima en mayo de 1779, solamente nueve escribieron a sus esposas.<sup>21</sup> Teniendo en cuenta los más de cinco meses que el correo tardaba en llegar a España, y que los sobres incluían copias de cartas anteriormente enviadas, puede deducirse, con un mínimo margen de error, que eran precisamente esos nueve miembros del Consulado de Cádiz los que estaban casados, y que los 72 restantes (con alguna excepción) permanecían solteros. Esos datos están en sintonía con los datos ofrecidos por Paloma Fernández en la TABLA 1. Sin embargo, a pesar de lo que señala Fernández, el hecho de estar soltero no parece haber sido una ventaja para el comerciante. *La Perla* demuestra, en sintonía con lo que demostraban los casos de Atristáin y Pérez, que, en términos estrictamente económicos, los casados tenían ventaja sobre los solteros. Todo era cuestión de la confianza que generaban unos y otros.

21 El ejemplo del comerciante peninsular Ignacio de Torres y Mato es muy significativo en ese sentido. En 1775, habiendo dejado a su mujer e hijos en Cádiz, Torres partió para el Perú con intención de vender ropas y regresar a Cádiz cuanto antes. Le acompañaba su hermano Francisco. En mayo de 1779 las negociaciones de ambos hermanos seguían inconclusas, así que un exasperado Torres comenzó a barajar la posibilidad de traerse a su familia a Lima. La otra opción, la de regresar él a Cádiz, era impracticable:

si yo me voy a Cádiz y Francisco se queda sólo aquí, pues quedándose solo uno y Dios lo llama a juicio, todos los fiados se perderían sin poderlo remediar, pues mientras uno viene de España para remediarlo todo se perdía y además que no haría nada; y quedándonos los dos todo esto se evita pues aunque Dios disponga de uno de los dos queda el otro para correr con los negocios, y el caudal se mantendría en pie sin menoscabarse y en este caso tú y nuestros hijos quedaríais lo mismo como si yo viviera, y por todas estas reflexiones determinamos el que tú te vengas.<sup>22</sup>

22 Sin embargo Torres no las tenía todas consigo, porque sus acreedores y principales residían en Cádiz. Torres era muy consciente del problema que podía surgir si su familia dejaba Cádiz. Para salir de dudas, Torres pidió consejo a su compadre y comerciante de Cádiz Agustín de Amenábar:

he reflexionado muy bien que me tiene más cuenta estar toda la familia junta que no de la suerte que estamos; pero si usted conociese que este pensamiento mío pueda serme perjudicial para trabajar en lo sucesivo (quiero decir) *que pueda perder el concepto de honradez con los vecinos*

*de ésa, y que no quieran dar plata a riesgo para mí creyendo que por no tener ahí mi familia no se les pague a su tiempo, o alguna otra bastardía, en este caso usted, como que tiene la cosa presente, determinará lo que tenga por más conveniente; pues yo no quiero que por este motivo formen de mí otro concepto muy distinto del que tenían, y que creyendo yo adelantar por este camino no me vaya a atrasar más.*<sup>23</sup>

- 23 Otros comerciantes también hacían referencia a la familia como garantía de pago. José de Moya (él mismo con esposa en Cádiz), quien estaba tratando de cobrar una deuda que un tal Pedro José de Bergara tenía con varios comerciantes de Cádiz, informaba de que “Bergara es muy trabajador, inteligente de este comercio, y muy amante de su familia en España, por lo que Dios [le dé] vida, regrese, y pague a quien debiere.”<sup>24</sup>
- 24 Atendiendo a esos ejemplos, puede parecer sorprendente que en 1779 la inmensa mayoría de miembros del Consulado de Cádiz residentes en Lima fueran solteros. ¿No les perjudicaba su situación de solteros de cara al comercio transatlántico? La respuesta a esa pregunta es que, hasta cierto punto, probablemente sí les perjudicaba. Entonces, ¿por qué permanecían solteros y tendían a casarse más tarde que en la primera mitad del siglo? Para encontrar una respuesta a ese misterio debemos prestar atención a los cambios acaecidos en el patrón del comercio colonial precisamente a partir de mediados del siglo XVIII.
- 25 El sistema de flotas — *flotas* a Nueva España y *galeones* a Portobelo, primera escala en la larga ruta al Perú —, que durante más de dos siglos había abastecido a los dos virreinos americanos, fue suspendido tras el ataque inglés sobre Portobelo (Panamá) a finales de 1739. A partir de entonces fueron navíos sueltos, más conocidos como registros sueltos, los que llevaron las mercancías a las colonias. Además, en el caso del Perú también significó un cambio de ruta: mientras que los galeones siempre se habían dirigido a Portobelo para encontrarse con los peruanos que subían de Lima, ahora, con los registros sueltos, el comercio pasó a realizarse de manera directa doblando el Cabo de Hornos.
- 26 El sistema de registros sueltos transformó por completo la manera de comerciar entre la metrópoli y los virreinos americanos.<sup>25</sup> En primer lugar el comercio pasó a ser mucho más regular. Las flotas y galeones llegaban cada tres, cuatro e incluso cinco años a las colonias. Los registros sueltos, en cambio, salían con mucha mayor frecuencia. No cada varios años, sino cada varias semanas o meses, dependiendo del destino. Incluso a Perú, con todos los problemas de navegación que ofrecía el Cabo de Hornos, al principio iban a llegar dos o tres navíos cada año; para el periodo 1768-1776 la media de navíos que arribaron al Callao fue de 4,5 por año. El sistema de flotas fue retomado para Nueva España en 1757, pero, aun así, en el periodo 1739-1778, el 80 por cien del comercio colonial se efectuó mediante navíos de registro.<sup>26</sup>
- 27 La mayor regularidad en los intercambios tuvo enormes consecuencias. El sistema de flotas había jugado a favor de los comerciantes más ricos, que podían realizar grandes compras a sabiendas de que no llegaría una nueva flota en varios años — sobre todo compras de ropas, que era, de largo, el principal producto de importación. En cambio, el nuevo sistema permitió que se incrementaran tanto la frecuencia como la cantidad de los intercambios transatlánticos. Ello supuso que la mayoría de ventas se realizaran al por menor porque nadie se atrevía a comprar grandes cargamentos ahora que las ropas llegaban a las colonias con gran regularidad, lo cual posibilitó la participación en el comercio de individuos con pocos caudales. Como resultado la competencia entre comerciantes aumentó considerablemente, así como la necesidad de hacer ventas a plazos. Los auténticos beneficiados fueron los consumidores coloniales, que por un lado veían cómo aumentaba la variedad de ropas que podían comprar — la moda pasó a jugar un papel crucial en el comercio transatlántico — y por otro apreciaban cómo bajaban los precios.
- 28 Es decir, un nuevo patrón de comercio se fue formando a partir de 1740. En 1750 el comerciante vasco afincado en Cádiz Andrés de Loyo se quejaba a Madrid de que bajo el nuevo sistema los cargadores españoles se veían obligados “a vender por menor y fiar

para la tierra a dentro (que es bien dilatada y distante), donde es correlativo experimenten considerables demoras, y tal vez pérdidas de dependencias, *precisados por esto a quedarse en el reino*, y que de ellos resulten descubiertos considerables que causen atrasos y quiebras al comercio de España.”<sup>27</sup> Así, los comerciantes se vieron obligados a trabajar duro para crear, alimentar y afianzar redes mercantiles transatlánticas basadas, necesariamente, en un alto grado de confianza. “Me alegro mucho que usted se establezca en esa ciudad [Cádiz],” le decía Domingo de Lasquívar a su paisano José Antonio de Madariaga en mayo de 1779, “y me parece pensamiento prudente y acertado, pues con la inteligencia de este comercio y amigos de aquí, puede adelantar más su caudal a pie quieto que exponiéndose a las contingencias de la navegación.”<sup>28</sup> Madariaga ya podía pensar en formar una familia.

29 Por tanto, una hipótesis más plausible que la de Paloma Fernández sería la de que fue el cambio en el patrón de comercio el que motivo que los comerciantes se casaran más tarde en la segunda mitad del siglo. Antes de 1740, la mayoría de comerciantes gaditanos permanecían en América el tiempo necesario para completar las ferias de Jalapa (Nueva España) y Portobelo (Panamá), es decir, varias semanas o meses. Sin embargo, ante los efectos del sistema de navíos de registro (incremento de la competencia, necesidad de conocer el mercado, mayor empleo de ventas a plazos...), los comerciantes no tenían más remedio que permanecer en las colonias durante varios años para completar sus negocios y establecer vínculos de amistad y confianza con otros comerciantes locales de cara al futuro. Ante la perspectiva ineludible de permanecer alejados de sus esposas e hijos durante años, los comerciantes habrían antepuesto el costo personal al económico. Retrasar el momento de formar una familia sería así fruto de la disyuntiva entre parecer más fiable a los ojos de otros comerciantes o vivir separado de la familia durante un largo periodo. Ciertamente las cartas enviadas en *La Perla* por los nueve comerciantes casados a sus esposas dan fe de los problemas emocionales generados por las largas ausencias. Las nueve cartas comparten dos temas principales: 1) el deseo del comerciante de regresar a España, y 2) las dificultades para finiquitar las negociaciones en las colonias. Esos nueve comerciantes llevaban sin ver a sus familias entre cuatro y ocho años. Lo paradójico del caso es que todo esto ocurría en una época en que las redes mercantiles transatlánticas demandaban más confianza que nunca.

## 5. Conclusiones

30 Este trabajo ha pretendido explorar el vínculo entre comercio y formación de la familia en el contexto del comercio colonial español del siglo XVIII. Prestando atención a la imperiosa necesidad de los comerciantes de confiar e inspirar confianza, se ha comprobado que el estudio de la familia ofrece vías de investigación que pueden contribuir a una mejor comprensión de la práctica comercial. Y viceversa, el estudio del patrón de comercio y todo lo que hacía que ésta variase, posibilitará un entendimiento más amplio de lo que la familia significó para las gentes del comercio.

31 Este trabajo también ha sugerido que el establecimiento de lazos familiares vía matrimonio no siempre precedía a la consecución de empresas arriesgadas, particularmente en las largas distancias transatlánticas. Lo cual demuestra que los comerciantes no solo se guiaban por motivaciones puramente económicas, sino que otros factores de tipo social, cultural e incluso emocional, jugaban un papel determinante en sus decisiones; y que esos factores sociales y culturales incidían directamente en la suerte económica del comerciante. Además, de acuerdo con lo que muestra la correspondencia de *La Perla*, vínculos fuente de confianza como la amistad y el paisanaje estaban mucho más presentes en las redes transatlánticas que los lazos de parentesco, algo que choca con lo que la historiografía al uso viene sugiriendo.

32 Si hay un grupo que rompa con la imagen de inmovilismo social que generalmente se atribuye a las sociedades de época moderna, es el de los comerciantes. Y si hay un ejemplo donde esa afirmación se manifiesta con notoria claridad, es el del comercio colonial español, donde no

faltaron numerosos ejemplos de exitosos comerciantes que apuntalaron su encumbramiento social mediante la obtención de títulos nobiliarios.<sup>29</sup> Sin embargo, mucho es aún lo que queda por saber sobre las prácticas comerciales que posibilitaron esa movilidad social.

---

### **Bibliografía**

- Anes Fernández, L. (2001), "Comercio con América y títulos de nobleza: Cádiz en el siglo XVIII", *Cuadernos Dieciochistas*, 2, pp. 109-149.
- Ditz, T.L. (1999), "Formative Ventures: Eighteenth-Century Commercial Letters and the Articulation of Experience", en Earle, R. (ed.), *Epistolary Selves: Letters and Letter-Writers, 1600-1945*, Aldershot, pp. 59-78.
- Fawcett, T. (1985), "Argonauts and Commercial Travellers: the Foreign Marketing of Norwich Stuffs in the Later Eighteenth Century", *Textile History*, 16, pp. 151-182.
- Fernández Pérez, P. (1997), *El rostro familiar de la metrópoli: Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*, Madrid.
- Fisher, J.R. (1985), *Commercial Relations between Spain and Spanish America in the Era of Free Trade, 1778-1796*, Liverpool.
- García-Baquero, A. (1976), *Cádiz y el Atlántico (1717-1778): el comercio colonial español bajo el monopolio gaditano*, 2 vols, Sevilla.
- (1997), "Los resultados del libre comercio y "El punto de vista": una revisión desde la estadística", *Manuscrits*, 15, pp. 303-322.
- Grassby, R. (2001), *Kinship and Capitalism: Marriage, Family, and Business in the English-Speaking World, 1580-1740*, Cambridge.
- Hoppit, J. (1987), *Risk and Failure in English Business, 1700-1800*, Cambridge.
- Kicza, J.E. (1983), *Colonial Entrepreneurs: Families and Business in Bourbon Mexico City*, Albuquerque.
- Lamikiz, X. (2006), "Trust and Trade/*Comerciar en Confianza*: Overseas Networks of Basque and Castilian Merchants in Eighteenth-Century Spain", Tesis doctoral inédita, University of London.
- (2007a), "Un "cuento ruidoso": confidencialidad, reputación y confianza en el comercio del siglo XVIII", *Obradoiro de Historia Moderna*, 16, pp. 113-142.
- (2007b), "Patrones de comercio y flujo de información comercial entre España y América durante el siglo XVIII", *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*, XXV, 2, pp. 231-258.
- Ruiz Rivera, J.B. (1988), *El Consulado de Cádiz: Matrícula de comerciantes, 1730-1823*, Cádiz.
- Smail, J. (1999), *Merchants, Markets, and Manufacture: The English Wool Textile Industry in the Eighteenth Century*, Basingstoke.
- Socolow, S.M. (1978), *The Merchants of Buenos Aires 1778-1810: Family and Commerce*, Cambridge.

---

### **Notas**

- 1 Trabajo de investigación financiado por el Programa de ayudas del Gobierno Vasco para perfeccionamiento de doctores en el extranjero (2008-2009).
- 2 Lamikiz, X. (2006), "Trust and Trade/*Comerciar en Confianza*: Overseas Networks of Basque and Castilian Merchants in Eighteenth-Century Spain", Tesis doctoral inédita, University of London.
- 3 Grassby, R. (2001), *Kinship and Capitalism: Marriage, Family, and Business in the English-Speaking World, 1580-1740*, Cambridge.
- 4 Lamikiz, X. (2007a), "Un "cuento ruidoso": confidencialidad, reputación y confianza en el comercio del siglo XVIII", *Obradoiro de Historia Moderna*, 16, pp. 113-142.

- 5 Ditz, T.L. (1999), "Formative Ventures: Eighteenth-Century Commercial Letters and the Articulation of Experience", en Earle, R. (ed.), *Epistolary Selves: Letters and Letter-Writers, 1600-1945*, Aldershot, pp. 65-66.
- 6 Hoppit, J. (1987), *Risk and Failure in English Business, 1700-1800*, Cambridge, pp. 177-178.
- 7 Fawcett, T. (1985), "Argonauts and Commercial Travellers: the Foreign Marketing of Norwich Stuffs in the Later Eighteenth Century", *Textile History*, 16, pp. 151-182; Smail, J. (1999), *Merchants, Markets, and Manufacture: The English Wool Textile Industry in the Eighteenth Century*, Basingstoke, pp. 94-112.
- 8 Archivo Foral de Bizkaia [AFB], Consulado 543, Mendieta a Manuel de Elexpuru, Bilbao, 8/3/1771.
- 9 La documentación original del pleito de Atristáin parece haber desaparecido. Para un resumen del mismo véase AFB, Corregimiento 1375/001, ff. 39-70.
- 10 Ibidem, f. 190.
- 11 Ibidem.
- 12 Fernández Pérez, P. (1997), *El rostro familiar de la metrópoli: Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*, Madrid.
- 13 Socolow, S.M. (1978), *The Merchants of Buenos Aires 1778-1810: Family and Commerce*, Cambridge; Kicza, J.E. (1983), *Colonial Entrepreneurs: Families and Business in Bourbon Mexico City*, Albuquerque.
- 14 Fernández, *El rostro familiar...*, p. 122.
- 15 Ibidem, pp. 103-109.
- 16 Ibidem, p. 114.
- 17 Ibidem, p. 127.
- 18 Ibidem, pp. 132-133.
- 19 Ibidem, p. 133.
- 20 Casi el 98 por cien de las cartas están fechadas en la propia Lima. En cambio había un total de 154 destinos diferentes, aunque eran Cádiz, con un 54,47 por cien (1.052 sobres de 1.931), y Madrid, con un 21,18 (409 sobres), los destinos principales. En tercer y cuarto lugar, muy lejos ya de Cádiz y Madrid, se encontraban Sevilla, con un 3,83 por cien (74 sobres), e Isla de León, con un 1,45 (28 sobres). En cuanto a los comerciantes, éstos estaban casi en su totalidad establecidos en Cádiz. Para una descripción detallada de la correspondencia de *La Perla* véase Lamikiz, "Trust and Trade...", pp. 143-154.
- 21 The National Archives [TNA], High Court of Admiralty [HCA] 30/312/2, núm. 622, Ignacio de Torres y Mato a María Badillo, Lima, 10/5/1779; TNA, HCA 30/313/3, núm. 848, José de Moya a María Nicolasa Portusagasti, Lima, 31/3/1779; TNA, HCA 30/315/7, sin núm., Domingo Millán de Acha a Gertrudis de Urruchi, Lima, 10/5/1779; TNA, HCA 30/314/3, núm. 756; Juan de Eguino a María Josefa Diton, Lima, 8/5/1779; TNA, HCA 30/313/17, núm. 1069, Antonio Helme a Ignacia Helme, Lima, 8/5/1779; TNA, HCA 30/314/1, núm. 294, Pedro Galesio a Juana Andresa Borca, Lima, 9/5/1779; TNA, HCA 30/314/8, núm. 985, Francisco Romero a María Andrea y Arteaga, Lima, 7/5/1779; TNA, HCA 30/316/14, núm. 1202, Bartolomé Ramón de Muguruza a María Jesús de Urristi, Lima, 8/5/1779; TNA, HCA 30/316/15, núm. 669, Joaquín (no incluye apellido en la firma) a Catalina María de Sorhaitz, Lima, 8/5/1779. Para la matrícula del Consulado de Cádiz véase Ruiz Rivera, J.B. (1988), *El Consulado de Cádiz: Matrícula de comerciantes, 1730-1823*, Cádiz.
- 22 TNA, HCA 30/312/2, núm. 622, Torres a María Badillo, Lima, 10/5/1779.
- 23 Ibidem, Torres a Amenábar, Lima, 10/5/1779.
- 24 TNA, HCA 30/316/12, núm. 1593, Moya a José María Enrrile, Lima, 8/5/1779.
- 25 Lamikiz, X (2007b), "Patrones de comercio y flujo de información comercial entre España y América durante el siglo XVIII", *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*, XXV, 2, pp. 231-258.
- 26 García-Baquero, A. (1976), *Cádiz y el Atlántico (1717-1778): el comercio colonial español bajo el monopolio gaditano*, vol. 1, Sevilla, p. 173.

27 British Library, Add. Ms. 13.976, f. 272, Loyo al marqués de la Ensenada, Madrid, 26/9/1750.

28 TNA, HCA 30/312/6, núm. 125, Lasquívar a Madariaga, Lima, 6/5/1779.

29 Anes Fernández, L. (2001), "Comercio con América y títulos de nobleza: Cádiz en el siglo XVIII", *Cuadernos Dieciochistas*, 2, pp. 109-149.

---

### ***Para citar este artículo***

Referencia electrónica

Xabier Lamikiz, « Redes mercantiles y formación de la familia en el comercio colonial español durante el siglo XVIII », *Nuevo Mundo Mundos Nuevos* [En línea], Coloquios, 2008, Puesto en línea el 22 janvier 2008. URL : <http://nuevomundo.revues.org/index20162.html>

---

### **Xabier Lamikiz**

Phd. University College London. lamikiz@gmail.com

---

### ***Licencia***

© Tous droits réservés

---

### ***Abstract / Resumen***

This study analyses the close relationship between the creation of trading networks within Spanish colonial trade in the 18th century, and the moment in which the merchants of Cadiz chose to get married and start a family. Following a work of Paloma Fernández Pérez, in which she shows that in the first half of that century Cadiz merchants gave priority to the formation of family networks in order to enter the colonial trade, whereas after the 1750s and 1760s a large proportion of merchants preferred to consolidate their profession first, leaving marriage alliances for later in their lives. The present work explains the reasons for that transformation giving special attention to the changes occurred in the patterns of colonial trade, as a result of the adoption of a system of loose registering of ships in middle of the century. The primary sources used are mainly private letters coming from Spanish America that were intercepted by the British during the 18th century wars.

**Keywords :** eighteenth century, marriage, merchants, spanish colonial trade, trading networks

Este trabajo analiza la relación entre la configuración de redes mercantiles dentro del comercio colonial español del siglo XVIII y el momento en que los comerciantes gaditanos optaban por contraer matrimonio y formar una familia. Para ello se toma como punto de partida un estudio de Paloma Fernández Pérez, en el cual muestra que en la primera mitad de siglo los comerciantes gaditanos dieron prioridad a la formación de redes familiares para entrar en el comercio colonial, mientras que a partir de las décadas de 1750-1760 una proporción elevada de comerciantes prefirió consolidar su profesión primero, dejando las alianzas sociales logradas mediante el matrimonio para más tarde. El presente trabajo explica los motivos de esa transformación prestando especial atención a los cambios ocurridos en el patrón de comercio colonial a raíz de la adopción del sistema de registros sueltos a mediados de siglo. Las fuentes empleadas son cartas privadas procedentes de la América española que fueron interceptadas por navíos de guerra británicos durante las guerras del siglo XVIII.

**Palabras claves :** siglo XVIII, comerciantes, comercio colonial español, matrimonio, redes mercantiles

***Licence portant sur le document*** : © Tous droits réservés