

ESTRATEGIAS DE ASCENSO SOCIAL EN LA BURGUESÍA DE NEGOCIOS ESPAÑOLA DEL SIGLO XVIII*¹

Ricardo Franch Benavent

Universidad de Valencia

Una de las características fundamentales de la burguesía del Antiguo Régimen es la intensa movilidad social que experimentaban sus componentes. En el marco de una sociedad estamental en la que el incremento de la consideración de que gozaban sus individuos se realizaba con mucha lentitud, implicando la intervención de varias generaciones de un mismo linaje familiar, la participación en el mundo de los negocios constituía un mecanismo que aceleraba notablemente el proceso, hasta el punto de que podía ser protagonizado íntegramente por un solo individuo. Sin embargo, este fenómeno se hallaba limitado por el sistema de valores dominante, que otorgaba la preeminencia social a la nobleza, exaltando las virtudes hereditarias que se derivaban de esta condición y menospreciando a los sectores sociales no privilegiados, sobre todo si se hallaban relacionados con una actividad laboral concreta. El proceso de oligarquización de los gobiernos municipales, que culminó con la generalización en el siglo XVII de los estatutos de limpieza de sangre y la exclusión de los que se hallaban vinculados con el ejercicio de oficios viles, resulta revelador tanto del triunfo de aquellos valores como de las barreras puestas por las elites dominantes a la presión ascendente de los sectores vinculados con el mundo de los negocios². Sin embargo, estos prejuicios comenzaron a

* Este trabajo forma parte de un proyecto financiado por la Dirección General de Investigación del Ministerio de Educación y Ciencia, con fondos FEDER: “El Reino de Valencia en el marco de una Monarquía Compuesta: un modelo de gobierno y sociedad desde una perspectiva comparada” (HUM 2005-05354/HIST).

¹ Este trabajo fue presentado en el Simposio *Familia y sociedad en los siglos XVIII-XIX. Estrategias y desigualdades*, inserto en el *XIV Congreso Internacional de AHILA. Europa-América. Paralelismos en la distancia*, realizado en Castellón en septiembre de 2005.

² Sobre el gobierno municipal, ver la recopilación de trabajos existente en *La administración municipal en la Edad Moderna. Actas de la V Reunión Científica de la Asociación Española de Historia Moderna. Tomo II* (J.M. de Bernardo Ares y J.M. González Beltrán, eds.). Cádiz, 1999. El proceso de oligarquización se analiza con mayor profundidad en *Poderes intermedios, poderes interpuestos. Sociedad y oligarquías en la España Moderna* (J.F. Aranda Pérez, coord.). Cuenca,

erosionarse a partir de mediados de dicha centuria como consecuencia de la aplicación progresiva de directrices políticas de carácter mercantilista, ya que el incremento del poder de la monarquía se vinculaba con el aumento de la producción y la riqueza de sus súbditos. De ahí la proliferación de disposiciones tendentes a dignificar el comercio y el fomento de la actividad productiva, colocando inicialmente en el mundo de los negocios la frontera que separaba las actividades “honorables” de las que implicaban el ejercicio de oficios viles, en la línea de los postulados defendidos por J. Savary en su “Parfait Negociant”. Los hitos legislativos básicos de esta tendencia se enmarcan en el caso español entre la Pragmática de 1682 que permitía a la nobleza el ejercicio de actividades empresariales de carácter manufacturero y la Real Cédula de dignificación de los oficios de 1783. A ello se añadieron las crecientes necesidades financieras de la monarquía, que no solamente le impulsó al ennoblecimiento de los hombres de negocios que prestaban servicios relevantes, sino que recurrió también a la venalidad de numerosos cargos públicos cuya posesión implicaba la obtención de la distinción nobiliaria. Aquella no se detuvo solamente en el ámbito municipal, que es el más conocido, sino que llegó a abarcar a la propia oficialidad del ejército, como ha revelado el reciente estudio de F. Andújar³. La incidencia de estos factores en una centuria de intenso crecimiento económico, como lo fue el siglo XVIII, favoreció notablemente el ascenso social de un nutrido sector de la burguesía de negocios. Aunque ello implicó la asunción del sistema de valores nobiliario por parte de los que culminaron el proceso, el progresivo cambio económico que se fue experimentando dio lugar también a una lenta transformación de los comportamientos sociales de las nuevas elites ascendentes.

El sistema de valores propio de la sociedad estamental era el que condicionaba no sólo las relaciones sociales de la burguesía mercantil sino también el propio mecanismo de realización de los negocios. Este estaba condicionado, tanto o más

1999. Una perspectiva del fenómeno desde el punto de vista de las relaciones familiares puede verse en *Familia, poderosos y oligarquías* (F. Chacón Jiménez y J. Hernández Franco, eds.). Murcia, 2001.

³ Francisco Andújar Castillo, *El sonido del dinero. Monarquía, ejército y venalidad en la España del siglo XVIII*. Madrid, 2004. Sobre la venalidad de los cargos municipales, ver el clásico trabajo de Antonio Domínguez Ortiz, “La venta de cargos y oficios públicos en Castilla y sus consecuencias económicas y sociales”, en *Anuario de Historia Económica y Social*, nº 3. Madrid, 1970, pp. 105-137. Su extensión a los territorios de la Corona de Aragón en el siglo XVIII ha sido estudiada en el caso catalán por Josep M^o Torras i Ribé, *Los mecanismos del poder. Los ayuntamientos catalanes durante el siglo XVIII*. Barcelona, 2003; y en el valenciano por M^o del Carmen Irlés Vicente, *Al servicio de los Borbones. Los regidores valencianos en el siglo XVIII*. Valencia, 1996. Para el caso concreto de la ciudad de Valencia, ver Encarna García Moneris, *La monarquía absoluta y el municipio borbónico. La reorganización de la oligarquía urbana en el ayuntamiento de Valencia (1707-1800)*. Madrid, 1991. Sobre la burguesía española, ver los trabajos recopilados en *La burguesía española en la Edad Moderna* (L.M. Enciso Recio, coord.). Valladolid, 1996. El marco general en el que se desenvolvía el sector mercantil de aquella ha sido analizado en Pere Molas Ribalta, *La burguesía mercantil en la España del Antiguo Régimen*. Madrid, 1985.

que por el volumen de capital disponible, por la red de relaciones clientelares en la que se insertaba el individuo. Teniendo en cuenta la práctica inexistencia de entidades financieras, era aquella la que generaba la base para la obtención del crédito indispensable para la realización del negocio. Permitía, así mismo, el acceso a la información de los mercados distantes en los que se operaba, posibilitando la obtención en ellos de una base de apoyo imprescindible para el ejercicio de la actividad. La trascendencia que se otorgaba a las relaciones de confianza marcaba incluso el medio a través del cual se efectuaba el negocio principal, determinando el predominio de las empresas individuales o de las sociedades “colectivas o generales” que tenían un elevado componente familiar⁴. Todo ello otorga una gran trascendencia al estudio de la configuración de redes de relaciones basadas, como era habitual en la sociedad tradicional, en el parentesco, la vecindad, el paisanaje o la amistad. En su conformación, jugaba un papel fundamental el matrimonio, ya que constituía el medio a través del cual se lograba la inserción en una red comercial previamente existente, se consolidaban los vínculos económicos creados con anterioridad y se reforzaba la cohesión interna del grupo. La primera de las estrategias aludidas ha sido ilustrada perfectamente por P. Fernández en el caso de Cádiz, quien ha subrayado que los inmigrantes que acudían a la ciudad tras el traslado de la Casa de la Contratación contraían matrimonio antes de matricularse en la Carrera de Indias con el fin de obtener la información, las relaciones y el dinero que necesitaban para introducirse en el comercio colonial. El mismo objetivo se lograba entrando al servicio de una casa mercantil e intensificando las relaciones con el titular de la misma hasta el punto de lograr contraer matrimonio con una de sus hijas. La frecuencia con la que ello daba lugar a la constitución de una nueva sociedad, que integraba al suegro y al yerno con el fin de evitar la salida de la dote y fortalecer el negocio con las posibles aportaciones que realizase el segundo, ha dado lugar a la acuñación del concepto de “yernocracia” para calificar esta estrategia. Este fue el mecanismo que utilizó también, por ejemplo, la familia Gloria para consolidar su ascenso desde el mundo artesanal al mercantil, al contraer matrimonio Bernardo Gloria Bosch con la hija del comerciante matriculado y ciudadano honrado Ramón Picó, con el que constituyó una sociedad mercantil que sirvió de base para su actividad independiente posterior⁵.

De todas formas, no cabe duda que el objetivo fundamental de las relaciones matrimoniales era la consolidación de los vínculos económicos previamente exis-

⁴ Carlos Petit, *La compañía mercantil bajo el régimen de las Ordenanzas del Consulado de Bilbao. 1737-1829*. Sevilla, 1979. Sobre el predominio de los negocios individuales y de las sociedades “colectivas o generales” en el caso valenciano, ver Ricardo Franch Benavent, *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII*. Valencia, 1986, pp. 239-287.

⁵ Roberto Fernández Díaz, “La burguesía barcelonesa en el siglo XVIII: la familia Gloria”, en *La economía española al final del antiguo régimen. II. Manufacturas* (P. Tedde, ed.). Madrid, 1982, pp. 3-131. Sobre las estrategias aludidas en el caso gaditano, ver Paloma Fernández Pérez, *El rostro familiar de la metrópoli. Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*. Madrid, 1997, pp. 132 y 162.

tentes y el reforzamiento de la cohesión interna del grupo. Esto es lo que explica el intenso predominio que tenían los matrimonios de carácter endogámico. La estricta endogamia de carácter ocupacional o profesional era muy elevada, situándose en el 70,5% entre los comerciantes y banqueros madrileños estudiados de 1750 a 1850 y en el 72% para los varones y el 83% para las mujeres en el caso de los comerciantes valencianos del siglo XVIII⁶. Incluso entre estos últimos se ha podido detectar la tendencia al enlace matrimonial entre casas comerciales que ejercían un tipo de tráfico similar, diferenciándose la red que vinculaba a los comerciantes especializados en el tráfico sedero de la que unía a los que efectuaban un tráfico más diversificado. En cada una de ellas se aprecia, así mismo, la tendencia al enlace entre casas que tenían una entidad económica similar. Igualmente, se constata la existencia de redes específicas basadas en el paisanaje, sobre todo en el caso de los comerciantes de origen extranjero. Las estrategias matrimoniales de estos últimos tendían a evolucionar desde una intensa endogamia familiar y nacional, en su etapa inicial de asentamiento, hacia una mayor endogamia profesional y social, que ampliaba su círculo de relaciones en el mundo de los negocios y facilitaba su aproximación a las elites locales. Pero, a pesar de que esta última circunstancia les permitía insertarse en la sociedad de acogida, seguían manteniendo los vínculos originales con el colectivo nacional del que procedían. Esta circunstancia constituía realmente un factor fundamental de su estrategia mercantil, como se ha podido comprobar mediante el análisis de la correspondencia de la dinastía Bensi de Barcelona, ya que permitía aprovechar la diáspora mercantil genovesa para disponer de una red de corresponsales de absoluta confianza en las plazas más importantes con las que se operaba⁷. En todo caso, las complejas redes que se iban tejiendo a través de las diversas estrategias aludidas se reforzaban periódicamente mediante enlaces matrimoniales entre miembros del mismo grupo familiar, bien obteniendo la correspondiente dispensa eclesiástica o bien reencadenando la alianza cuando se superaban los grados de parentesco prohibidos por la legislación canónica.

⁶ Ricardo Franch Benavent, “Las relaciones matrimoniales de la burguesía mercantil valenciana dieciochesca”, en *La burguesía española... cit.* Vol. II, pp. 783-794. Sobre las relaciones matrimoniales de los comerciantes y banqueros madrileños, ver Jesús Cruz, *Los notables de Madrid. Las bases sociales de la revolución liberal española*. Madrid, 2000, pp. 247-250.

⁷ Juan Carlos Maixé Altés, *Comercio y banca en la Cataluña del siglo XVIII. La compañía Bensi y Merizano de Barcelona (1724-1750)*. La Coruña, 1994. Sobre los comportamientos sociales de los extranjeros, ver los trabajos reunidos en M^a Begoña Villar García y Pilar Pezzi Cristóbal (eds.), *Los extranjeros en la España moderna. Actas del I Coloquio Internacional*. Málaga, 2003. Aparte de mi colaboración en esta obra (“El papel de los extranjeros en las actividades artesanales y comerciales del Mediterráneo español durante la Edad Moderna”, Vol. I, pp. 39-71), he analizado el caso específico de los italianos en Ricardo Franch Benavent, “La inmigración italiana en la España Moderna”, en *La inmigración en España* (A. Eiras y D.L. González, coords.). Santiago de Compostela, 2004, pp. 103-145. Sobre el caso concreto de los genoveses, ver Ricardo Franch, “Los genoveses en la España moderna: finanzas, comercio y actividad laboral de los protagonistas de un intenso flujo migratorio”, en *Genova. Una “porta” del Mediterraneo* (L. Gallinari, ed.), Génova, 2005, pp. 643-683.

Teniendo en cuenta la trascendencia que adquiriría el matrimonio en la ejecución de las estrategias sociales aludidas, es lógico que su concertación fuese objeto de una cuidadosa preparación, tratando de evitar que el azar o las inclinaciones pasionales de los jóvenes ejerciesen una influencia determinante. Es decir, aquel no se derivaba del amor de los futuros cónyuges, sino de la “conveniencia” de sus familias. No obstante, la imposición de sus criterios se hallaba dificultada por la insistencia de la iglesia en la necesidad del mutuo consentimiento de los cónyuges a la hora de contraer matrimonio. Igualmente, la autoridad paterna se hallaba debilitada por la legislación sucesoria, ya que, hasta la emisión de la Pragmática de 1776, no se podía privar a los hijos de la dote o la legítima correspondiente. Fue precisamente la necesidad de evitar el “desorden” de contraer matrimonio sin el consentimiento paterno que se estaba extendiendo en la sociedad de la época lo que impulsó a la monarquía a la emisión de dicha disposición. Aunque en ella se rechazaban los vetos arbitrarios, disponiendo que se debía prestar el consentimiento “...si no tuvieren justa y racional causa para negarlo, como lo sería si el tal matrimonio ofendiese gravemente al honor de la familia o perjudicase al estado...”, fue sólo a partir de entonces cuando los padres pudieron privar de los efectos civiles a los matrimonios que se contraían en contra de su voluntad. Con anterioridad, el único mecanismo de que disponían al respecto era la aplicación rigurosa de la legislación sucesoria con el fin de reducir todo lo posible la parte de la herencia que se les adjudicaba. El ejemplo más evidente de su utilización lo constituyen los sucesivos testamentos otorgados por el comerciante valenciano José Bertrán y Ramón en los años 1752 y 1753. En el primero de ellos distribuyó sus bienes de forma totalmente equilibrada, ya que nombró herederas universales a sus dos hijas Margarita y Dionisia. Llegó incluso a disponer la creación de un vínculo para cada una de ellas, utilizando la facultad que había obtenido al efecto por Real Cédula de 25 de noviembre de 1749. No obstante, esta cláusula fue revocada en el nuevo testamento que otorgó en 1753. Pero lo más revelador es que en esta disposición mantuvo la distribución igualitaria de su herencia, aunque con una importante salvedad: si su hija Dionisia no contraía matrimonio con “...persona que sea de mi aprobación...”, sufriría como represalia la concesión de las mejoras del quinto y el tercio en favor de su hermana Margarita. Esta última ya se había casado con un comerciante de origen francés, Juan Lamarque. En cambio, parece que las inclinaciones sentimentales de Dionisia no resultaban nada satisfactorias para su padre. Su oposición era tan firme que llegó a incluir en el testamento aludido la siguiente disposición:

...Y a fin de que se sepa, quando se ofresca, la persona en la que no es de mi gusto se case dicha Dionisia Bertrán y Bonet, doncella, mi hija, y que no será jamás de mi aprobación y contemplación; declaro que el nombre de la tal persona se halla escrito en un papel firmado de mi mano con fecha de este día, que tengo en una de las gabetas del escritorio de mi casa, cerrado con oblea a modo de carta misiva, que tiene encima por sobrescrito este título: “Papel reservado”. De suerte que, aunque yo fallezca y esté hecha la división y partición de mis bienes,

siempre ha de subsistir lo prevenido en dicho papel; y en qualquier tiempo que se case la dicha Dionisia Bertrán, mi hija, con la tal persona contenida en el citado papel, se ha de sacar el tercio y remanente del quinto de todos los dichos mis bienes y herencia, y entregarse por vía de mejora a la mencionada Margarita Bertrán, mi hija, en el modo y forma que arriba queda prevenido...

Como se ha podido apreciar, el veto impuesto a la persona que no consideraba satisfactoria se mantenía tras su muerte, y podía significar la modificación de la legítima incluso después de haberse realizado ya la distribución de la herencia. Esta determinación debió surtir los frutos deseados, pues Dionisia Bertrán contra-jo finalmente matrimonio con Bernardo Lasala San Germán, uno de los comerciantes más acaudalados de la Valencia de finales del siglo XVIII, procreando un total de 11 hijos, según consta en los testamentos que ambos otorgaron en 1786⁸.

Realmente, la distribución hereditaria del patrimonio acumulado tenía una trascendencia similar a la del matrimonio a la hora de lograr la reproducción del grupo social o consolidar el ascenso conseguido. El principal problema que se planteaba en este sentido eran los efectos disgregadores ocasionados por el relativo igualitarismo que imponía el sistema hereditario castellano. Con el fin de contrarrestar su incidencia, se ha podido constatar la utilización de diversas estrategias por parte de la burguesía mercantil. En el caso gaditano, P. Fernández ha comprobado que el problema afectaba, sobre todo, a los comerciantes más acaudalados, ya que eran los que solían tener una descendencia más numerosa. Del análisis de una nutrida muestra de testamentos deduce la utilización de tres mecanismos fundamentales para impedir la disgregación del patrimonio: evitar la salida de la dote mediante la asociación del yerno en el negocio familiar; destinar algunas de las hijas a la vida religiosa, logrando la renuncia de su legítima; utilizar las mejoras del tercio y el remanente del quinto para acumular la mayor parte del patrimonio en favor de alguno de los hijos, fundando uno o varios vínculos en caso de hallarse en proceso de ennoblecimiento. En el caso valenciano se ha podido comprobar que este último mecanismo era el más comúnmente utilizado. Además de los comerciantes que carecían de descendencia, que constituían algo más de la cuarta parte de la muestra de 177 testamentos analizada, fueron muy pocos los que no recurrieron a su utilización, ya que ésta se produce en el 66% de los casos. Lo más frecuente es la utilización de la mejora del quinto de libre disposición, a la que recurren el 60% de los testadores, con un claro predominio de las mujeres entre ellos. Su destino básico es beneficiar al cónyuge o favorecer a alguno de los hi-

⁸ Archivo del Colegio del Corpus Christi de Valencia (A.C.C.Ch.V.). Protocolos. Sig. 3888. Año 1786. Fols. 306r-312v. Los sucesivos testamentos de José Bertrán y Ramón se hallan en Archivo del Reino de Valencia (A.R.V.). Protocolos. Sig. 7885. Año 1752. Fols. 144r-150r. Protocolos. Sig. 6411. Año 1753. Fols. 99v-106r. El estudio de las estrategias sociales aludidas puede verse con mayor detalle en Ricardo Franch Benavent, "Mentalidad y estrategias sociales de la elite comercial valenciana dieciochesca", en *Burgueses o ciudadanos en la España Moderna* (F.J. Aranda, coord.). Cuenca, 2003, pp. 397-431.

jos que se consideran más desprotegidos, bien por su edad inferior o por su condición de solteros. En cambio, la mejora del tercio es utilizada por el 36% de los testadores, existiendo un claro predominio de los varones entre ellos y orientándose también mayoritariamente a favorecer a los hijos del mismo sexo. Si su presencia ya revela la voluntad de concentrar buena parte del patrimonio acumulado en la descendencia masculina, el fenómeno se aprecia en mayor medida cuando los testadores optaron por utilizar los dos tipos de mejoras aludidas, lo que ocurre en el 30% de los testamentos analizados. Son ellos los que evidencian mejor la voluntad de limitar la posible disgregación del patrimonio familiar que permitía la legislación castellana, puesto que destinaban casi la mitad de él a beneficiar a algunos de sus descendientes, siendo los varones los más favorecidos. Realmente, es cuando se dispone del testamento de ambos cónyuges cuando se aprecia mejor el resultado de dichas estrategias. Un buen ejemplo, en este sentido, lo constituyen los testamentos de Bernardo Lassala en 1762 y de su esposa, Inés San Germán, en 1774. Aquel era un comerciante de origen francés muy enriquecido que había adquirido un señorío en su Bearne natal y logrado el “reconocimiento” de su condición de “hidalgo de sangre” en 1751. Aunque disponía de cinco hijos, tres varones y dos mujeres, excluyó de su herencia, a cambio de una renta vitalicia, a uno de ellos que había ingresado en la orden jesuita y concentró las mejoras del quinto (que gozaría sólo vitaliciamente su mujer) y el tercio en los otros dos hijos varones, instituyendo un mayorazgo en favor del primogénito en el que incluyó el señorío adquirido en el Bearne. Pero lo más revelador es que Inés San Germán hizo lo propio con el segundo hijo varón, en favor del cual instituyó otro mayorazgo que integraba la mejora del tercio realizada. Es decir, el grueso de la herencia de ambos cónyuges benefició a los dos hijos varones no eclesiásticos, vinculándose perpetuamente mediante la constitución de sendos mayorazgos, mientras que las dos hijas sólo recibieron la parte más reducida de ambas legítimas que permitía la legislación vigente⁹.

La fundación de vínculos o mayorazgos es el aspecto más revelador de los afanes de ascenso social que tenían los comerciantes, ya que con ello se emulaba el estilo de vida rentista propio de la nobleza y se sentaban las bases para la obtención de una distinción social que comportase su integración en ella. El proceso solía ser objeto de una cuidadosa preparación, lo que implicaba la ejecución de estrategias que sólo lograban sus efectos al cabo de un largo periodo temporal. Se iniciaba con la consolidación de una buena parte de la fortuna mediante la adquisición de bienes inmuebles o derechos que comportasen una cierta seguridad

⁹ Ambos testamentos se hallan en A.C.C.Ch.V. Protocolos. Sig. 3948. Año 1762. Fols. 32v-41r. A.R.V. Protocolos. Sig. 8163. Año 1774. Fols. 69v-75r. Los resultados del análisis de la muestra de 177 testamentos de comerciantes valencianos pueden verse en Ricardo Franch Benavent, “Mentalidad y estrategias sociales...” *cit.*, pp. 410-416. Sobre las estrategias detectadas en el caso gaditano, ver Paloma Fernández Pérez, “Bienestar y pobreza. El impacto del sistema de herencia castellano en Cádiz, el «emporio del orbe» (1700-1810)”, en *Revista de Historia Económica*. Año XV, nº 2. Madrid, 1997, pp. 243-268.

(censos consignativos, deuda pública, cargos del estado, etc.). La composición de aquellos se ajustaba también a las condiciones del área geográfica en la que se operaba, siendo mayoritariamente urbanos en ciudades que disponían de grandes posibilidades de expansión, como Madrid o Cádiz, y rústicos en las ubicadas en las zonas agrarias más ricas o dinámicas, como Valencia¹⁰. Paralelamente, se trataba de adquirir alguna distinción social que comportase la elevación del rango familiar en la jerarquía estamental. Este es el caso, por ejemplo, de la designación como familiar del Santo Oficio de la localidad, lo que, aparte de implicar la pertenencia a una jurisdicción específica y diferenciada del resto de la vecindad, suponía la exención de oficios y cargas concejiles, alojamientos de tropas y repartos de bagajes y paja, además de la posibilidad de la posesión de armas. Algunas de estas ventajas se lograbán también interviniendo en la recaudación de las rentas reales, aunque sólo fuese mediante la contratación por parte del arrendatario de las mismas, si bien este “abuso” fue combatido por la monarquía en las disposiciones emitidas al efecto en 1728 y 1747. La intervención en el arrendamiento de derechos fiscales o el abastecimiento urbano era también una magnífica vía de aproximación al gobierno municipal que podía conducir a la integración en la oligarquía mediante la adquisición de una regiduría, circunstancia que fue facilitada en la Corona de Aragón por el proceso de enajenación emprendido por la monarquía en 1739. Igualmente, la intensa venalidad de cargos de la oficialidad del ejército que se produjo a lo largo de la centuria, como ha demostrado el estudio de F. Andújar, constituyó otra vía de acceso a la condición nobiliaria, ya que fue la burguesía mercantil, sobre todo la gaditana y la más vinculada con el tráfico americano, el grupo que adquirió la mayor parte de los despachos enajenados. Pero no cabe duda que fue la Real Cédula de dignificación de los oficios de 1783 la que facilitó considerablemente el proceso de ennoblecimiento, ya que en ella se preveía su concesión a los comerciantes o artesanos que hubiesen prestado un servicio destacado en el ejercicio de su actividad. El proceso de ascenso podía continuar mediante la adquisición de un señorío o de un hábito de una orden militar que aquilatare el rango nobiliario obtenido, culminando con el acceso a la nobleza titulada.

La consecución de este último objetivo era más habitual entre los grandes financieros que desarrollaban su actividad en los círculos próximos a la corte, como es el caso de la familia Goyeneche, que en dos generaciones logró obtener tres títulos nobiliarios, incorporando otros tres con posterioridad, entre los que se encontra-

¹⁰ Ricardo Franch Benavent, *El capital comercial valenciano en el siglo XVIII*. Valencia, 1989. Para Madrid y Cádiz, aparte de los estudios de Jesús Cruz y Paloma Fernández citados con anterioridad, ver también Antonio García-Baquero González, *Cádiz y el Atlántico (1717-1778)*. Sevilla, 1976.

¹¹ Santiago Aquerreta, *Negocios y finanzas en el siglo XVIII: la familia Goyeneche*. Pamplona, 2001. Sobre el mundo financiero, ver la recopilación de trabajos que se halla en *Capitalismo mercantil en la España del siglo XVIII* (R. Torres Sánchez, ed.). Pamplona, 2000. Para el periodo anterior, ver la reciente obra de Carmen Sanz Ayán, *Estado, monarquía y finanzas. Estudios de historia financiera en tiempos de los Austrias*. Madrid, 2004.

ba el de conde de Gausa obtenido por su paisano Miguel de Muzquiz¹¹. Pero, sin alcanzar tanta brillantez, el proceso también era culminado por los comerciantes de provincias más enriquecidos. Una buena muestra en este sentido es el caso de Félix Pastor, el comerciante sedero más importante de la ciudad de Valencia, ya que logró llevarlo a cabo íntegramente a lo largo de su vida. Partiendo de unos orígenes relativamente modestos e iniciando su actividad a mediados del siglo XVIII, en 1774 ya obtuvo la primera distinción social al adquirir la condición de familiar del Santo Oficio. Desplegó con posterioridad una intensa actividad para cultivar su imagen pública, realizando un generoso donativo a la monarquía durante la guerra de independencia de las Trece Colonias Americanas y financiando diversas obras benéficas en su localidad, entre las que se hallaba la creación de dos colegios para mejorar la instrucción de los niños de escasos recursos. Invertió, además, algo más de 1,5 millones de reales de vellón en la adquisición de bienes inmuebles, la mayoría de los cuales eran tierras ubicadas en la fértil huerta de la ciudad. Con estas bases, y alegando además las grandes ventajas sociales que se derivaban del tráfico que efectuaba, en la línea de los requisitos previstos en la Real Cédula de 1783, logró la concesión del privilegio de hidalguía en 1786. No obstante, no se contentó con ello, y continuó con su estrategia de ascenso social logrando que su única hija contrajese matrimonio con Vicente Tamarit y Genovés, hijo de otro comerciante sedero que había logrado también dicho privilegio en 1788, lo que implicaba que su descendencia gozaría de la condición nobiliaria por ambos linajes familiares. Siguió cultivando su imagen pública al colaborar en la financiación de la guerra contra la Convención, y obtuvo autorización para fundar un mayorazgo en el que vinculó bienes inmuebles por valor de más de tres millones de reales de vellón. Finalmente, en 1797 adquirió en pública subasta el título de marqués de Contreras por precio de 22.000 ducados, obteniendo poco después la facultad de cambiar su denominación por la de marqués de San Joaquín y Pastor¹².

Ciertamente, el ennoblecimiento solía comportar la asunción del sistema de valores aristocrático y de los prejuicios sociales propios de la sociedad estamental. En el caso de Félix Pastor el fenómeno se manifestó perfectamente en las propias escrituras de fundación de mayorazgo de 1794 y 1802, en las que incluyó una cláusula que prohibía a sus sucesores no sólo ejercer oficios viles, sino también contraer matrimonio con descendientes de quienes los hubiesen ejercido, "...aunque éste haya sido noble por su nacimiento...". El menosprecio del trabajo manual, a pesar de la tentativa de dignificación que supuso la Real Cédula de 1783, era ampliamente compartido por los comerciantes al por mayor valencianos, como revela la oposición presentada en el año 1800 por los Cuerpos de Comercio a la integración en su matrícula de los comerciantes al por menor, alegando su condición de tenderos. De ahí la reacción airada de aquellos que habían logrado culminar su ascenso social cuando la monarquía ordenó la incorporación de éstos en dicha ins-

¹² Su trayectoria ha sido analizada con mayor detalle en Ricardo Franch, *El capital comercial valenciano... cit.*, pp. 92-107.

titudin al año siguiente, llegando a reclamar su inscripción en una matrícula separada de nobles. Realmente, el comportamiento social del burgués más representativo de la España de finales del Antiguo Régimen, Francisco de Cabarrús, puede resultar revelador de la vigencia del sistema de valores propio de la sociedad estamental a pesar del cambio económico y político que se estaba experimentando. Jesús Cruz ha insistido en este fenómeno, subrayando el contraste existente entre el discurso público de Cabarrús, en el que se presentaba como hombre de negocios innovador y defensor de las ideas del primer liberalismo, y la práctica privada de una persona que aún estaba completamente imbuida de los valores clientelares tradicionales. A pesar de defender en sus escritos la libertad individual y justificar la preeminencia social en base al mérito personal, cuestionando el carácter hereditario de la nobleza y proponiendo la abolición del mayorazgo, no tuvo ningún reparo en constituir uno de ellos en favor de su hijo primogénito Domingo, en el que vinculó también el título nobiliario que había obtenido. En su transmisión, no tuvo nada en cuenta los principios meritocráticos que había defendido, convirtiéndose Domingo, que contrajo un matrimonio de conveniencia con la hija del rico comerciante malagueño Tomás de Quilty, en un firme defensor de la preeminencia social de la nobleza en la España de la primera mitad del siglo XIX¹³.

No cabe duda que todo ello revela la lentitud con la que se estaba produciendo el cambio social, aunque tampoco parece realista extremar el fenómeno hasta el punto de defender la existencia de un completo inmovilismo durante el conjunto del periodo moderno. Aunque el comportamiento descrito se ajusta al modelo de la “traición de la burguesía” que formuló inicialmente F. Braudel, hay que tener en cuenta que este concepto ha sido intensamente matizado por la historiografía posterior, llegándose a cuestionar su propia conveniencia en la medida en que supone una interpretación presentista y teleológica de la dinámica histórica¹⁴. La adquisición de bienes inmuebles efectuada por los miembros de dicho sector social no puede seguir considerándose como un proceso de carácter retrógrado y anticapitalista, contraponiéndolo con el probable “progreso” que hubiese implicado el mantenimiento de los capitales en los sectores mercantil y manufacturero. Fue, de hecho, un comportamiento habitual de todos los sectores burgueses, desde los italianos en la Baja Edad Media hasta los ingleses de finales de la Edad Moderna, sin que ello constituyese un obstáculo para el crecimiento manufacturero cuando

¹³ El comportamiento ambivalente de Francisco de Cabarrús es analizado en Jesús Cruz, *Op. cit.*, pp. 179-196. Sobre la oposición de los Cuerpos de Comercio de Valencia a la integración en su matrícula de los comerciantes al por menor, ver Ricardo Franch, *Crecimiento comercial... cit.*, pp. 196-204.

¹⁴ El modelo fue formulado en Fernand Braudel, *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*. México, 1976, vol. II, p. 99. Ya fue matizado en Fernand Braudel, *Civilización material, economía y capitalismo. Siglos XV-XVIII. Vol. 2. Los juegos del intercambio*. Madrid, 1984. Los efectos beneficiosos de la inversión agraria de la burguesía son claramente defendidos por Henry Kamen, *El siglo de hierro. Cambio social en Europa, 1550-1660*. Madrid, 1982, p. 214.

existía un sector que dispusiese de las condiciones adecuadas. Su motivación básica era la consolidación del patrimonio mediante la adquisición de bienes que comportasen una mayor seguridad en la inversión, contrarrestando los riesgos inherentes al negocio. Obedecía, además, al prestigio social que comportaba la percepción de rentas inmobiliarias y a la relativa rentabilidad que generaba su explotación. De hecho, todo parece indicar que la extensión de la propiedad burguesa contribuyó a la modernización de la agricultura, patrocinando la realización de inversiones, racionalizando los métodos de explotación y estimulando la comercialización y especialización de la producción en función de las necesidades del mercado. Y el cambio económico fue contribuyendo progresivamente a la modificación de los comportamientos sociales. La mayor racionalidad con que los nuevos nobles administraban sus patrimonios contrastaba con el relativo desinterés y el menosprecio de los valores mercantiles inherentes al sistema de valores tradicional de la aristocracia. Aunque las disposiciones adoptadas por la monarquía no desterraron completamente los viejos prejuicios sociales, contribuyeron notablemente a estimular la inversión productiva de los capitales, convirtiendo la generación de riqueza en uno de los objetivos básicos de la sociedad, en la medida en que revertía en el fortalecimiento del poder del estado. De esta forma, la riqueza constituyó uno de los requisitos básicos tanto para ascender en la jerarquía social como para mantenerse en la cima de ella. De ahí que, aunque formalmente se mantuviesen muchos prejuicios y comportamientos propios de la vieja sociedad, los valores propiamente burgueses inherentes a la generación de riqueza fueron disolviendo progresivamente los pilares más característicos sobre los que se sustentaba la sociedad estamental. La trascendencia otorgada a la riqueza como principio básico de jerarquización era claramente planteada por Félix Pastor cuando justificaba su decisión de constituir un mayorazgo en 1794 con el siguiente argumento:

...por quanto las familias y memorias de las personas Ylustres se conservan y perpetúan teniendo fondos para alimentarse con la decencia correspondiente a su distinguida calidad y nacimiento; Y, al contrario, por su defecto se aniquilan y obscurecen, como la experiencia lo acredita, pues se ven precisadas a mendigar y sugetarse a oficios indecorosos y tal vez a incurrir en los más execrables excesos contra ambas Majestades, efecto todo de la indignancia que por la división de los bienes padecen...¹⁵.

Las estrategias tendentes a preservar la integridad del patrimonio cobraban, de esta forma, una redoblada trascendencia. Pero, así mismo, se tomaba conciencia de la necesidad de racionalizar la administración del patrimonio, adoptando las medidas pertinentes para mantener o incrementar el volumen de ingresos que generaba. No cabe duda que todo ello tenía que comportar una progresiva modificación tanto del sistema de valores como de los comportamientos sociales dominantes.

¹⁵ A.C.C.Ch.V. Protocolos. Sig. 4685. Año 1794. Fols. 239r-421v.

