

# EL COMERCIO LORQUINO EN LA TRANSICION DEL ANTIGUO AL NUEVO REGIMEN (1780-1850)

El comercio murciano de los períodos moderno y contemporáneo no parece haber ejercido, hasta el momento presente, una atracción especial sobre los historiadores. La escasez de monografías consagradas a problemas económicos concretos resulta especialmente perceptible en este campo. Ello impide al especialista en contemporánea iniciar cualquier investigación relacionada con el sector terciario sin echar una mirada previa sobre las estructuras comerciales del antiguo régimen. De ahí la oportunidad de elegir temas estratégicamente situados como el de la transición, que hacen surgir con fuerza tanto los rasgos **específicos** del modelo tradicional como los del capitalista. Dicho terna, además, implica la atención a un triple frente:

- La **cronología y etapas** del proceso de transformación, que en Murcia transcurre desde 1770-80 hasta 1840-50. Se trata de seguir el progreso de la economía mercantil y monetaria en un mundo campesino orientado hacia la autosuficiencia <sup>1</sup>.

- Caracterización de las estructuras comerciales, cuya fisonomía vendrá determinada por el grado de penetración del capitalismo y por el avance simultáneo de la **integración** en el mercado nacional.

Aproximación al conjunto de comerciantes que protagonizaron el proceso, intentando definirlos como grupo social.

El programa es sugestivo, pero muy amplio. Por ello se ha preferido, en una primera etapa, iniciarlo a través de un espacio comarcal y pasar posteriormente al regional, procurando **explicitar** los lazos múltiples y sutiles

## M.<sup>a</sup> Teresa PEREZ PICAZO

que Progresivamente los unieron entre sí y luego con el mercado nacional. En este sentido, la elección de **Lorca** se debe a lo extenso de su radio de acción y sobre todo, a que resulta más ejemplar sobre lo que sucede en el resto de la región que Cartagena — excepcional **por** su puerto — o Murcia, también excepcional por la seda y por la capitalidad.

Las fuentes que hemos utilizado para llevar a cabo este trabajo pertenecen a dos tipos muy distintos: **estadísticas** e informes municipales concernientes al período indicado y protocolos notariales, unos y otros depositados en el **espléndido** Archivo Municipal de **Lorca**. Integran las **primeras** las cuentas de Propios desde 1750 a 1845 <sup>2</sup>, los registros de tipo fiscal <sup>3</sup>, los estados locales sobre problemas mercantiles <sup>4</sup> y las estadísticas e interrogatorios verificados por el Ayuntamiento por orden estatal para transmitirlos a Madrid <sup>5</sup>. Por medio de su análisis puede conocerse la reglamentación urbana de las transacciones, la organización de ferias y mercados, la fisonomía de la demanda y la oferta locales, el número e importancia relativa de los **comerciantes** y los problemas del transporte. Además, nos ayudan a establecer la coyuntura comercial mediante

la seriación de los datos concernientes a dos derechos especiales impuestos sobre las transacciones: la **almo-tacenia**, que formaba parte de los Propios, y la «alcabalilla de viento y mercado», arbitrio con el que se **contribuía** a pagar el encabezamiento **por** Rentas Provinciales. Naturalmente, ambos no sobrepasan el umbral de 1845.

En cuanto a los protocolos, las actas que interesan a nuestro objeto son las cartas de obligación y los inventario *post-mortem* de los comerciantes fallecidos entre 1780 y 1850. Para obviar la **dificultad** que suponía el enorme volumen de las **primeras** se ha procedido de la siguiente manera: un año de cada diez se ha explotado exhaustivamente y para el resto se han **verificado sondeos**, procurando elegir los escribanos especializados en actividades mercantiles <sup>6</sup>. Esta encuesta nos ha permitido medir la extensión cronológica del sistema por adelantos, específico del antiguo régimen, y averiguar que productos agrícolas se comercializan, el nivel de **monetarización** y el porcentaje de préstamos con o sin hipoteca, así como los nombres de los prestamistas. La simple cuantificación anual del número de actas nos proporciona una primera aproximación, aunque tosca, sobre las oscilaciones comerciales: la comparación entre los resultados de esta operación con las curvas de la **almo-tacenia** y la alcabala de viento y mercadopuede contribuir a una mayor comprensión de la marcha de la coyuntura.

En lo referente a inventarios, se han seleccionado 4 entre los existentes a causa de su carácter exhaustivo y del mayor peso económico de sus titulares. El primero, del comerciante francés Juan Poutous <sup>7</sup>, se verificó

2. AML. Leg. 263 y 269, Sala primera.

3. AML. Leg. 2, 26, 36, 108, 112, Sala primera.

4. AML. Leg. 3, 36, 71, 107, 108, 143, 144, 156 Sala 1.<sup>a</sup> y también Ley. 2 y 238 Sala 2.<sup>a</sup>

5. AML. Leg. especialmente los de 1803, 1827 y 1849. Leg. 114 y 185 Sala 1.<sup>a</sup> También sobre transportes el Ley. 224 Sala 2.<sup>a</sup> Expediente sobre Aguilas, Leg. 391.

6. P. ej., Francisco García Alarcón hasta 1810-1820 y luego Andrés Antonio Méndez.

1. Ver M. AYMARD: «Economie Rurale, Economie Marchande». En *Commerce de gros, commerce de détail dans les pays méditerranéens (XVI-XIX siècles)*. Cahiers de la Méditerranée, Universidad de Niza, Centro del Mediterráneo Moderno y Contemporáneo, 1976. Pags. 103-119

en 1783; el segundo del **maltés** Felipe Casha <sup>8</sup>, en 1829; y el tercero, del también **maltés** Juan Borja <sup>9</sup>, en 1834, al fallecer el marido y en 1849 al hacerlo la esposa, fechas que coinciden con el principio, la mitad y el final del período a estudiar. Cada uno de los cuatro ocupa un **grueso** volumen que incluye el repertorio de muebles, ropas y alhajas; los «**stocks**» comerciales; los cuadernos de deudas con clientes y proveedores; la nómina de bienes raíces y las cuentas y composición de las compañías comerciales a las que pertenecía el establecimiento del difunto. La simple enumeración de los aparatos es suficiente para percibir la importancia de una **fuerza** como esta, en una época en la que resulta muy difícil el hallazgo de libros de contabilidad de las casas comerciales o de su correspondencia **seriada**. Desde el punto de **vista** económico, el análisis de los inventarios permite apreciar el grado de inserción en el capitalismo de la actividad mercantil. Y desde el punto de vista social, nos ayuda a conocer las mentalidades de los comerciantes elegidos y, por ende, a adelantar en su definición como grupo social.

#### Las estructuras del comercio local

La ciudad de Lorca poseía en los siglos **XVZZZ** y **XZX** un área de irradiación mercantil **que** excedía ampliamente su término municipal (de por sí extenso) y la comarca geográfica en la que está integrada. Siguiendo el valle del Guadalentín hacia el N.E., su influencia llegaba

hasta Totana, **Alhama**, Librilla y las dos Sangoneras (pese a la proximidad de Murcia). Hacia el S.O., por la vieja ruta de Andalucía, y en la falla recorrida por el mismo **río**, alcanzaba el norte de las provincias de Granada (área de la Puebla de don Fadrique) y **Almería** (los Vélez, Cuevas, Huercal, Vera, los pueblecitos del Valle del **Almanzora**, Mojácar). Esta segunda zona de expansión estaba vinculada a Lorca desde tiempos bastante lejanos. A través de ella huían los lorquinos hacia «**las Andalucías**» cuando se producían las terribles sequías de estas tierras y la «**ruta del aceite**» andaluz en dirección a Murcia-Alicante seguía el mismo camino pero a la inversa. El mapa 1 muestra el área de difusión completa, bien documentada por los abastos de aceite del Ayuntamiento <sup>10</sup>; por los **inventarios** anteriormente indicados, dado que en ellos aparecen listas de deudores y un determinado porcentaje de bienes raíces ubicados en estos pueblos, y por el testimonio que aporta la correspondencia de la casa comercial del francés Antonio Martín, desde 1788 a 1792 <sup>11</sup>.

La amplitud del área «**colonizada**» se entiende mejor recordando cual era la práctica mercantil en ella durante los siglos señalados. Normalmente, los establecimientos lorquinos más importantes disponían de un «**factor**» o dependiente fijo y de un almacén en los núcleos de población mayores, pero no de tiendas abiertas perennes. Así, en **Aguilas**, Vera, los Vélez, Huercal, Albox, Mojácar, **Pulpí**. Dicho empleado hacia los pedidos a la casa central en nombre de los clientes, los distribuía entre ellos

conforme iban llegando y se encargaba de cobrar su importe, a veces con muchas dificultades. Además, en algunos días de mercado **semanal** y, por supuesto, durante la feria anual, se **erigía** una tienda o puesto ambulante de madera y lonas donde se exhibían y ponían a la venta las mercancías. La correspondencia de **Martín** incluye minutas de pedidos desde varios de los puntos señalados y la noticia de **que** en ocasiones **los** géneros desembarcados en Cartagena iban directamente a las ferias de **los** pueblos sin pasar por Lorca. Existe cierta diferencia entre la demanda de artículos en uno y otro caso. Las peticiones de los particulares se refieren siempre a textiles de lujo (sedas **francesas**, buenas lanas inglesas, hilos de **Laval** o creas). En cambio, en ferias y mercados aparecen junto con esta clase de productos otros dirigidos a los campesinos: textiles baratos (bayetas de Antequera y Murcia, paños de Lorca y **Alcoy**); quincallería, mercería (cintas, hilos, espejos, abalorios, joyas baratas) y ciertas prendas de vestir (pañuelos, medias, gorros, monteras). De **alguna** manera, estos vendedores **ambulantes** estaban aún próximos al antiguo buhonero: como **él**, vendían artículos llamativos y baratos (aunque no exclusivamente) y como **él** también pregonaban su mercancía a gritos o a toque de campanas. El extraordinario incremento en el volumen de este tipo de comercio durante la segunda mitad del **XVZZZ** debe su **origen al** desarrollo demográfico experimentado por la comarca — cuya población se multiplica por tres — y a los **altos** precios, pero también a la precariedad de la red mercantil y a la falta de establecimientos **fijos**.

Las cartas de obligación nos explican como se hacían las transacciones, tanto en el establecimiento de la ciudad como en las áreas rurales. En un

<sup>7</sup> AML Escribano Francisco García Alarcón, L. 1989. 1 vol.

<sup>8</sup> AML Esc. Andres Antonio Mendez L. 2.031. 1826-1846.

<sup>9</sup> AML Esc. Andres Antonio Mendez L. 1.922 y 1.994 2 vol.

<sup>10</sup> AML Leg 42, 112 y 157 Sala 1.<sup>a</sup>

<sup>11</sup> La copia de dicha correspondencia, aunque in completa, constituye un arsenal de datos sobre la práctica mercantil de estos años, tanto en lo referente al comercio local como al nacional. Cédida amablemente por D. Joce Sala al Archivo Municipal de Lorca.

Cuadro I

Años	N.º Cartas obligación	% Operaciones por adelantos	Dinero	Especie
1780	135	58%	37%	21%
1790	163	60%	32%	28%
1800	110	58%	30%	28%
1810	29	50%	25%	25%
1820	40	50%	25%	25%
1830	37	50%	40%	10%
1840	66	57%	50%	7%
1850	156	60%	60%	-

elevado número de casos —nos atreveríamos a afirmar que en un 80 u 85%— el comprador carecía de dinero efectivo para pagar y adquiría los géneros «al fiado», comprometiéndose a devolverlo en un plazo fijo (de seis meses a un año), en dinero o especie (barrilla, granos, lanas). La fecha en que expiraba dicho plazo solía hacerse coincidir con la celebración de alguna feria comarcal (18-25 de septiembre en Lorca, 4-12 de octubre en los Vélez) o con la recogida de la cosecha (mayo-junio en el ecosistema surestino). La razón parece clara: eran las únicas fechas en las que el labrador y el propietario poseían dinero líquido o algún excedente agrícola comercializable. De esta manera, los comerciantes conseguían penetrar en un mundo rural desmonetarizado y extraer a través de la devolución en especie parte de su producción agrícola.

Existían diversos tipos de tratos dentro de esta práctica casi general. En unos casos, sus protagonistas eran labradores acomodados o propietarios que compraban los artículos a crédito y los pagaban al recoger la cosecha o al cobrar las rentas en dinero contante y sonante. Los inventarios post-mortem de grandes propietarios lorquinos incluyen casi sin excepción un capítulo de deudas con casas comerciales. Pero, cuando se trataba de campesinos menos afortunados, la cuestión era más complicada. El comerciante les anticipaba géneros, granos (para semilla o alimentación) y no pocas veces dinero, resarcándose después en especies cuando se recogía la cosecha de barrilla, trigo o cebada. Como es fácil imaginar, la evaluación se hacía a los precios que dicho comerciante imponía, lo que incrementaba sus beneficios a la hora de exportar o vender fiera. Los habitantes del Campo de Aguilas y de Lorca eran conscientes de que esta-

ban siendo explotados: en 1788 hubo un movimiento de rebeldía entre ellos que desembocó en el envío de representantes ante los Reales Juzgados de Lorca y la Chancillería de Granada<sup>12</sup> solicitando la imposición de una «tasa» o precio fijo a la barrilla y a los cereales más importantes. Los comerciantes presionaron fuertemente en dirección contraria y se consiguió un fallo negativo: los magistrados aconsejan a los campesinos que «se acordaran libremente» con sus oponentes. No hay duda de que el espíritu del libre comercio impregnaba a estos funcionarios de Carlos III.

Por último, no es rara la aparición de cartas de obligación firmadas por pañeros en las que el comerciante anticipa la materia prima y ellos se comprometen a entregar el producto acabado a plazo fijo, sin poder trabajar para un tercero. El comerciante especializado en estas transacciones era el maltés Borja, que inició su carrera con la comercialización de la lana<sup>13</sup> en dirección a su isla natal.

De esta manera, el comerciante aparece como intermediario entre el campesino y el artesano por un lado y el mercado por otro, ya que ni uno ni otro podían esperar a acumular «stocks» de paños para la venta o a recoger la cosecha, y necesitaban desesperadamente fondos para adquirir lana, semillas o simplemente para sobrevivir. Estamos ante un ejemplo clásico de lo que hemos denominado «sistema por adelantos».

Sistema que, por otra parte, no provocaba un progreso de la monetarización en el medio rural, ya que el cliente raramente pagaba o era pagado en metálico, mientras que el comerciante conseguía un doble beneficio tasando bajo lo que recibía y vendiendo a buen precio lo que entre-

gaba. Ello, acompañado del auge del comercio barrillero, dio lugar a una auténtica acumulación, como lo indica el incremento numérico y la importancia económica de las casas comerciales de Lorca en el último cuarto del XVIII. Parece necesario pues, medir la duración del sistema en cuestión, pues su auge va inseparablemente unido a las prácticas comerciales del antiguo régimen (Cuadro I).

Las cifras y porcentajes de este cuadro nos autorizan a realizar una serie de constataciones. Primera: la intensidad del tráfico mercantil que pasa ante el escribano no es muy fuerte. En Murcia capital, por estas mismas fechas, se registra un número de actas cuatro veces más alto. Segunda: la proporción de transacciones comerciales apenas sobrepasa el 50% del total de cartas de obligación redactadas, estando constituido el resto por préstamos y fianzas de todo tipo. Tercera: resulta evidente el nexo, ya indicado, entre la devolución en especie y el comercio de la barrilla. Al entrar en crisis éste, aquella fue periclitando lentamente. Así pues, a partir de 1820 el sistema empieza a desaparecer y a ser sustituido por el pago en dinero amonedado «no en vales, ni en ninguna clase de papel moneda»<sup>14</sup>. Desde 1840 se convertirá en práctica habitual la hipoteca de algunos bienes personales como garantía a los anticipos que se reciban. La vida comercial se moderniza, pero sigue produciendo una impresión de precariedad debido a la falta de liquidez.

¿Cuál era la estructura de la demanda y la oferta en el mercado de Lorca? Como hemos visto, las clases populares compraban tejidos baratos salidos de la pañería local, calzado

12. AML. Esc. J. Antonio Rojo Rosique, L. 1177, Poder de los labradores a sus representantes. Folios 38-39.

13. AML. Esc. Alfonso Marcelino Gómez 1800 a 1820.

14. Así se expresan las Cartas de Obligación fechadas en las décadas 1830-40 y 1840-50.

Cuadro II: Año 1827. Volumen total de transacciones: 3.499.285 r.v.

% Compras de alimentos	43,80%
a) vino y <b>vinagre</b> 30%	
b) <b>aceite</b> 23%	
c) salazones 18%	
d) frutas y hortalizas 1%	
e) granos y semillas 207,	
f) carne 8%	
% Compras de artículos de consumo ordinario	27,67%
a) textiles 70%	
b) jabón 5%	
c) Pequeña <b>artesanía</b> local 157,	
% de compra venta de ganado	20%
% venta «heredades»	9,53%

(alpargatas de cáñamo) de la misma procedencia y pequeños productos de consumo. También y como evento excepcional que se producía pocas veces en la vida, ganado de tiro: su adquisición se traducían en la emisión del 18 al 21% de las Cartas de Obligación. Al revés que en otras comarcas murcianas, casi la **mitad** de estos animales procedían de ganaderos locales como los **Guevara** y los Cueto, y el resto lo traían a Lorca durante la feria de Septiembre marchantes andaluces. En 1827 una estadística local que publicamos al final del artículo calculaba el importe de las ventas anuales de **ganado** en 335.000 reales <sup>15</sup>. Esta misma estadística **contribuye** a darnos una idea **aproximada** de cuál era el volumen y los porcentajes respectivos de los artículos vendidos en el mercado de Lorca. **Idea aproximada** y no exacta, dada la relación de la fuente que utilizamos con el pago de contribuciones.

De acuerdo con la fecha realizada van en cabeza los porcentajes de compras de artículos alimenticios y, dentro de ellos, los del vino y el aceite, resultando digno de **observación** el mayor consumo de salazones que de carne. Fenómeno, por otra parte, típico del siglo XIX, que se caracterizó en la región por la implantación de una dieta de inferior calidad a la de la centuria anterior. En cuanto a los artículos de consumo ordinario, los textiles se llevan la parte del león.

El comercio de víveres se relaciona estrechamente con el abastecimiento de la ciudad, que **merece** y al que dedicaremos un trabajo posterior. Vaya por delante que en Lorca se **mantuvo** el sistema del Abasto de trigo, vino y

vinagre, aceite y carbón hasta el Trienio. En los años transcurridos entre la guerra de Independencia y dicha etapa, se dio una fuerte polémica entre partidarios y adversarios de los viejos monopolios municipales y del libre comercio. Polémica que tuvo lugar también en la capital, incluso con mayor éxito que en Lorca, donde dio lugar a la constitución de un gremio de comerciantes denominado la Concordia del San Sepulcro en 1815 <sup>16</sup>. Pero desde 1820 triunfa la tendencia liberalizadora y ya no se renueva el viejo sistema ni siquiera durante la década ominosa. Así pues, los artículos alimenticios que accedían al mercado lo hacían a través de una doble vía:

a) «**Accesorias**» y despachos de hacendados «legos y eclesiásticos», que venden sus excedentes de vino, aceite o cereales directamente del productor al consumidor. En 1827 según la **fuente** citada suministraban el 100% de los granos y semillas, el 77% del aceite y el 44% del vino. Todavía a fines del XIX los grandes hacendados de Lorca, como el Conde de San **Julián**, procedían de la misma manera.

b) Establecimientos particulares de «**forasteros**» y comerciantes. En el **mismo** año suministraron el 23% del aceite y el 66% del vino, fenómeno en consonancia con la autosuficiencia cerealística de la comarca -en años buenos-, y con su déficit en caldos. Durante el período que analizamos, el aceite venía de Andalucía y el vino del noroeste (Cehegín y Bullas), del Campo de Cartagena (el Plan, la **Aljorra**) o de Alicante (**Sax**), alcanzando la ciudad en «**corambres**», a lomos de recuas de asnos y mulos. El «**boom**»

minero de 1840 cortará el suministro cartagenero.

¿**Cómo** intervenía el municipio en la reglamentación de las **transacciones**? En principio, su obligación era conciliar un triple interés: el de los comerciantes, el del público y el de las finanzas **municipales**. El objetivo de los primeros había sido, desde la segunda mitad del siglo XVIII, la consecución del libre comercio y el fin de las **reglamentaciones**: su actuación fue muy clara en este sentido al producirse el pleito por el precio de la barrilla en 1788 y **siempre** que se ejercía con severidad la prohibición de sacar lanas del Reino <sup>17</sup>. Ello no les impedía, sin embargo, sacar partido de las prácticas monopolistas del antiguo régimen económico: con frecuencia encontramos a miembros de este grupo arrendando **ramas** de Propios, de Abastos o el mismo Pósito. Por ejemplo, Juan Labourdette con la almadraba de Cope y **Calabardina**; Juan **Honorato Julián** con el Pósito, Antonio Romero y Ginés Mención con la Vara de **Campo** y Huerta y con el Matadero etc. Ello suponía compartir los beneficios del «**feudalismo** tardío, del que habla **Fernández de Pinedo** <sup>18</sup>.

Cuando el Municipio, una vez conseguida la liberalización, repuso las viejas **disposiciones** con motivo de las crisis alimenticias de 1830, **1840-41** ó **1846-47**, las **protestas** de los comerciantes llouieron sobre él. Naturalmente, el público sustentaba opiniones opuestas y solicitaba la vigilancia de los precios y las calidades, sobre todo en año de-crisis: el calor de sus

15. AML Ley 114. Sala 1.ª También se ejecutó en los años 1828, 1829 y 1830.

16. AGS. Pleitos ante la Junta de Comercio y Moneda Leg. 344.

17. AGS Ley. Cir. Ante 18.  
18. E. FERNANDEZ DE PINEO. A. GIL NOVALES; A. DEROZIER. **Centralismo, Ilustración y agonía del Antiguo Régimen**. Vol. VII de la H.<sup>a</sup> de España dirigida por M. Tuñón de Lara, Barcelona. Labor. 1980.

Cuadro III			
Caminos	Orientación	Distancia	Estado
Totana	Entre E. y N.	2 horas	Carretero: casi intransitable en tiempo de lluvias.
Mazarrón	Entre E. y S.	7 »	Carretero con mucho trabajo. Se interrumpe en tiempo de avenidas del Guadalentín y de la Rambla del Puntarrón.
Aguilas	Entre E. y S.	2 1/2 »	Carretero. Estado muy malo
vera	Entre S.	4 »	Carretero. Transitabile todo el año.
<b>Cuevas</b>	Entre S. y O.	4 »	Estado como el anterior.
Huerca-Overa	Entre S. y O.	5 »	Idem.
Vélez-Rubio	Entre O.	5 1/2 »	En la carretera de Andalucía.
Pt." Lumbreras	Entre O.	3 »	En mediano estado. Se interrumpe con las avenidas de la Rambla de <b>Nogalte</b> .
Vélez-Blanco	Entre O.	5 1/2 »	Estado herradura.
<b>Caravaca</b>	Entre N.	5 1/2 »	Carretero. En mal estado.
<b>Bullas</b>	Entre N. y E.	5 1/2 »	Herradura. Malo.
Mula	Entre N. y E.	5 1/2 »	Herradura. Malo.
<b>Aledo</b>	Entre N. y E.	3 »	Herradura. Malo.
«Camino de los valencianos»	—	—	Pasa a una hora de Lorca y sirve para carros y ganado <b>que</b> bajan de Andalucía para Murcia y <b>Cartagena</b> .

quejas nos reuela la dificultad que los lorquinos encontraban para adaptarse al comercio libre <sup>19</sup>.

Carácter híbrido habría que conferir a la preocupación del Ayuntamiento por limitar el número de intermediarios. En 1819, según un padrón de origen fiscal <sup>20</sup>, existían todavía 60 regatones, cuyo número fue limitado **progresivamente** hasta desaparecer en 1824, con el consabido resentimiento de los perjudicados <sup>21</sup>. Posteriormente, leemos en las Actas **Capitulares** de 1837 la prohibición expresa «a los manejos ilegales de que se valen los revendedores de la **blaza** de verdura para apoderarse de los pescados, legumbres y hortalizas y demás comestibles que se venden en la misma, hasta llegar el caso de salir fuera de la población y con amenazas y violencias hacer que se las vendan los arrieros que las **transportan**» <sup>22</sup>. En este caso se trata, simultáneamente, de favorecer al público y de modernizar las viejas prácticas de la reuenta.

Otra forma de intervención municipal era la reglamentación de ferias y mercados, cuyo desarrollo a lo largo del período constituye un fenómeno **general** en el **país**. El Ayuntamiento construía y cuidaba casetas de ma-

dera en el emplazamiento donde se celebraba la Feria de Septiembre y cobraba por ellas un arbitrio integrado en los derechos de Probios. Basta recordar la coincidencia del vencimiento de los plazos con la celebración de la **Feria** y la afluencia de comerciantes tanto a ella como a las restantes de la comarca **para** comprender su incidencia en la vida económica. Las Actas **Capitulares** nos hablan de como se cuidaba el orden público en esos días y de la preocupación que causaron las epidemias de cólera (especialmente la de 1834) ante la imposibilidad de llevarla a cabo normalmente. Los artesanos, que raramente disponían de tienda abierta perdieron con ello el único momento anual de venta masiva y la posibilidad de liquidar su producción.

En **cambio**, el Ayuntamiento de Lorca se ocupaba escasamente de sus vías de comunicación, tan descuidadas como las del resto de la región <sup>23</sup>. En 1836 <sup>24</sup> se ofició al Gobierno Civil, en respuesta a un interrogatorio sobre el estado de las Obras Públicas, diciendo que se encontraban «en un estado de lastimoso abandono,.. Algunos años después, en 1859 se redactó un resumen de la situación (Cuadro **III**) <sup>25</sup>.

Hemos respetado íntegras la terminología y la expresión en distancia-horas, cuya veracidad es difícil juzgar porque se mide en función de los vehículos existentes y del estado de conservación de las vías de comunicación. Se aprecia perfectamente que Lorca constituía un nudo **viario** importante en el valle del Guadalentín, al que acudían **radialmente** caminos de las áreas circundantes: dicho valle era seguido por el camino real de Alicante a **Andalucía**, segundo en importancia regional después del que **unía** Cartagena con Madrid. El mapa 2 permite apreciar **gráficamente** este hecho. La disposición de la red **viaria** explica pues, la relación comercial con Andalucía y Alicante **así** como la existencia de etapas intermedias en Puerto Lumbreras, Purias y la **Zarzilla** de los Ramos.

Resta, finalmente, la cuestión de las finanzas municipales. Los Ayuntamientos — como el Estado — intentaron siempre obtener un tanto **por** ciento de las transacciones comerciales: de **ahí** la constante imposición de arbitrios bajo el antiguo régimen (sobre el vino, la carne, el aceite, las sardinas saladas, el queso etc.). A ello añadía Lorca, como Murcia y **Albacete**, el derecho de la almotacenia. Aunque a veces se arrendaba en una cantidad fija, las fluctuaciones de un arriendo a otro y el hecho de que el arrendatario no pagaba la cantidad

19. Ver las Actas Capitulares de los años citados, que constituyen la fuente fundamental para conocer estos problemas.

20. AML Leg 19, Sala 1.ª

21. AML Leg 107, Sala 1.ª Las «quejas» de los regatones incluyen pitorrescas declaraciones de fe absolutista.

22. AML Acras Capitulares de 1837, fol. 76 y 77.

23. Ver. J. RUIZ ALEMÁN: «La red viaria a mediados del siglo XIX un factor de estancamiento de Murcia».

Murgetana, 1979, n.º 56.

24. AML Leg 102, Sala 1.ª

25. AML Interrogatorio sobre rronspertes, 1859 Leg. 185, Sala 1.ª y 224 Sala 2.ª

ajustada si sobrevenía alguna emergencia, nos permiten seguir la coyuntura comercial de la localidad con cierta aproximación. Comparando las curvas realizadas con su recaudación con la de la alcabala de viento y mercado (gráfico 1 y 2), se observan las suficientes analogías para intentar sacar algunas conclusiones:

a) En las últimas décadas del siglo XVIII ambas se muestran bastante estables: la alcabala está encabezada en una cantidad fija y las variaciones de la **almotacenia** son insignificantes.

b) La primera década del XIX hasta 1814-16 es de franco progreso, coincidiendo con la guerra de Independencia, que debió suponer un incremento en las transacciones. Sólo se exceptúa el brusco descenso de 1811-1812 ocasionado por la epidemia de fiebre amarilla.

c) Desde el fin de la guerra hasta 1830 transcurre una **etapa claramente depresiva**, alcanzándose el punto más bajo durante el trienio liberal. Es casi seguro que el hecho se relaciona con la resistencia habida durante dicho período contra el cobro de tasas y derechos de toda clase. Por otra parte se acusa la desaparición del comercio de la barrilla.

d) Desde 1830 hasta 1845, la tendencia es moderadamente alcista, con una caída en los años 41-42 originada en la gran sequía que **afligió** a Lorca en este período y que provocó una fuerte desbandada de jornaleros y labradores. A partir de entonces se dará una mejoría ininterrumpida, que no recogen las curvas, relacionada con el «boom» minero.

En suma, se trata de una evolución con altibajos, que enseña lo muy vulnerable que resulta la coyuntura comercial a las circunstancias **extraeconómicas**. La guerra y el cambio político le afectaron tanto como los problemas agrícolas, aunque en el caso de Lorca, estos eran de tal **envergadura**

dura *m e* se acusan en las curvas con mayor intensidad que en otras regiones. Por otra parte, la trayectoria de dichas curvas es coherente con las oscilaciones que se observan en la reducción de cartas de obligación (gráfico 3): el bache 1815-1830 ó 40 se percibe **aquí** con mayor nitidez debido a la progresiva desaparición de tratos en especie relacionados con la barrilla. Es indudable pues, que la crisis del Antiguo Régimen fue bien visible en Lorca.

#### El gran comercio y sus protagonistas

Páginas atrás hemos aludido a un hecho casi general en el mundo mediterráneo hasta bien avanzado el siglo XIX: la organización del comercio por y para las ciudades, circunstancia en la que Lorca no constituía una excepción. En primer lugar, su abastecimiento determinaba los flujos y direcciones del suministro de artículos alimenticios. Y, en segundo, la escasa demanda campesina y su apatía tendencial inclinaban a los comerciantes a apoyarse en el mercado urbano, donde había clientes acomodados con mayor capacidad de compra.

Durante la segunda mitad del XVIII dichos comerciantes habían comprendido claramente que el mercado rural sólo podía prestarles una base muy débil —**recuérdense los porcentajes del cuadro 2**—, al contrario de lo que sucedía en la Cataluña de **Vilar**. Ello era coherente con la fisonomía agrícola de una comarca caracterizada por el predominio de los cultivos extensivos «**al tercio**» o «**de año y vez**», cuya inmediata consecuencia era la dificultad para producir y obtener excedentes agrícolas **comercializables**. De ahí que considerasen más lucrativo dedicarse a la venta en bruto de materias primas de origen agrícola o ganadero y a la im-

portación de textiles de lujo' **que** a fomentar el sector secundario **interior**. Otro tanto podríamos escribir para sus sucesores de la primera mitad del XIX, sólo que entonces estaba en juego el despegue de la revolución industrial.

De esta manera, tanto unos como otros se convierten en intermediarios, que podríamos comparar, salvando las distancias, con los surgidos en diversos países africanos en diferentes momentos del proceso de colonización, cuyo papel fue facilitar a la metrópoli la adquisición de materias primas tropicales producidas por los pequeños cultivadores aborígenes. En el caso de Lorca la generación mercantil de los años 1770-1800 hizo de intermediaria respecto a la barrilla, y la **η** **apareció** en 1830-1840 **desempeñó** el mismo papel en lo referente a ciertos productos minerales (plomo, hierro, alcoholes, azufre).

Para conocer el gran comercio que **extraía** de Lorca esta **serie** de materias **primas** es preciso **aproximarse** al **grupo de comerciantes que** lo ejercía, aunque sólo sea por la **escasez de fuentes** en lo **concerniente** a él. El tráfico local ha dejado sus huellas en el organismo municipal de muy diversas maneras, pero **no** el que ponía a Lorca en comunicación con el resto del país o con los situados allende los Pirineos. Carecemos de bibliografía en la que apoyarnos, pues no son muy abundantes en España las **monografías** que aborden el tema mercantil, con alguna señalada excepción <sup>26</sup>. Por el contrario, en Francia ha sido muy tratado, unas veces desde el punto de vista de los comerciantes <sup>27</sup>, otras, para analizar su fortuna y

26. A. GARCIA BAQUERO: Comercio colonial y crisis revolucionarias. Sevilla, 1972, Cádiz y el Atlántico, 2 vols., Cádiz, 1976.

27. P. GOUBERT. Familles marchandes sous l'ancien régime: Les Danse, et les Motte de Beauvais. Paris, Sevpén, 1973. CH. CARRIÈRE: Négociants marseillais au XVIII siècle. 2 vols. Instituto de Estudios Provenzales, 1973.

Cuadro IV

Segunda mitad del s. XVIII		
Nombre	Nacionalidad	Razón Social
Ignacio Abadie	francés	—
Juan Azzupardo	maltés	—
Jean Berdoulou	francés	Berdoulou y Cía.
Benito Carvana	maltés	—
Juan Pedro y J. Cassou	francés	Cassou, Hno. y sobrino
Diego Casanave	francés	Viñas, Hno. y sobrino
M. Fco. Dubois	francés	Dubois y Cía.
Pedro Eytier	francés	Eytier y Cía.
José Ellum	francés	—
José Fernández	maltés	—
Gregorio Fernández	maltés	—
Felipe Genant	francés	Genant y Cía. y luego, Martín padre e hijo.
Francisco Ortal	?	—
Carlos Jourdan	francés	Genant y Cía.
Juan Labourdette	francés	Labourdette, Peyré y Cía.
Gaspar Lafont	francés	Eytier y Cía.
Pedro Lafont		
Antonio Martín	francés	Martín padre e hijo
Antonio Merle	francés	Genant y Cía.
Pedro Moulliaa	francés	—
Agustín Poey	francés	Poey y hermano
Francisco Poey		
Pedro Peyré	francés	Viñas, Poutous y Cia.
Juan Patrañé	francés	Peyré, Patrañé y Cía.
Juan Poutous	francés	Poutous y Cía.; Viñas Poutous y Cía.
Juan Priz	?	—
Benito Suñol	catalán	—
Francisco Trench	?	—
Francisco Viñas	Alicante	Viñas y Cía.; Viñas Poutous

mentalidad<sup>28</sup> y otras, finalmente, para describir **algún** área comercial concreta<sup>29</sup>. En nuestro caso nos han prestado una valiosa orientación metodológica los trabajos de P. León y R. Caty, puesto que se han apoyado esencialmente en la documentación notarial, que también ha constituido el núcleo de nuestra información.

Las actas más útiles en este sentido son, aparte de las cartas de obligación, las escrituras de formación de compañías, las cartas de pago, la

concesión de poderes y sobre todo, los inventarios **post-mortem**. Por medio de ellos nos ha sido posible reconstruir las biografías colectivas y la estructura del negocio de un **grupo** social que nos interesaba, además, por su papel protagonista en la transición al nuevo Régimen. Pensamos que si queremos llegar a alguna conclusión sobre la tan controvertida revolución burguesa española, será necesario multiplicar las encuestas de este tipo a fin de conseguir una definición de las fracciones de clase **que la llevaron** adelante y le imprimieron su sello.

Hemos elegido como muestra los 30 comerciantes que **figuran en cabeza** en los registros fiscales del último cuarto del XVZZ y los **20 primeros** del período 1820-1840, dado que en estas fechas el número de casas de comercio había disminuido (Cuadro N).

El rasgo más llamativo de este colectivo de comerciantes es su origen

foráneo. En la segunda mitad del XVIII el 86% eran extranjeros: 80% franceses del sur (Bearn, Bajos Pirineos, Baja y Alta Provenza) y un 6% malteses. La llegada de los **primeros** tuvo lugar en dos momentos muy definidos: las décadas centrales del XVZZ, en relación con el despegue de la barrilla (J. Pedro Cassou, Felipe Genant, Juan Poutous, Diego Casanave, etc.) y en 1789, a continuación del estallido revolucionario (J. Labourdette, Benito **Perier**, Moulliaa). En cuanto a los malteses **desempeñaron** desde el primer momento una actividad más diversificada y, aparte de la barrilla se interesaron por la lana y los cereales. Esta movilidad de los habitantes del Mediterráneo a fines del siglo XVZZ y comienzos del XIX constituye un tema sugestivo pendiente de investigación. El hecho es **que provenzales**, italianos, griegos, malteses y catalanes muestran en estos años **un** gran dinamismo que tal

28. R. CATY-E. RICHARD: «Contribution a l'étude du monde du négoce marseillais de 1815 a 1870: l'apport des successions». *Revue historique* n.º 536, 1981, pp. 337-361. R. CATY: «Une ascension sociale au début du XIX siècle: Jean Louis BETHFORT et le commerce des blés a Marseille de 1802 a 1820». *Provence historique*, 1973, fasc. 92, pp. 164-216. P. ECHINARD: *Grecs et philhellènes a Marseille de la révolution française a l'indépendance de la Grèce*. Marsella, A. Robert 1973. P. QUÉRYRAND: *Une famille de courtiers, les Canne. Aspects de la vie marseillaise XIX siècle*. Marseille, A. Robert 1972. P. LEON: *Géographie de la fortune et structures sociales a Lyon au XIX siècle* (1813-1914). Lyon, Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise, 1974.

29. P. LEON (dirigido por): *Aires et structures du commerce français au XVIII siècle*. Paris, CNRS, 1973.

Cuadro IV (Continuación)

Primera mitad del s. XIX		
Nombre	Nacionalidad	Razón Social
Félix Abril	catalán	Félix Abril y Cía.
Juan Andreu	catalán	—
Joaquín Ballesteros	catalán	Mensión, Ballesteros y Cía.
J. Borja	maltés	Borja y Cía.
Fco. Beilha	?	—
J. Bta Berry	francés	—
Draper, Rimbau	francés	—
J. Escolá	catalán	Tejidos
F. Isaura	?	Almacén por mayor
J. Jimeno	catalán	Tejidos
Francisco Martín	?	—
Pedro Mensión	catalán	Mensión, Ballesteros y Cía.
Bernardo Moyardo	maltés	Mensión, Moyardo y Cía.
Jaime Penalba	Elche	Tejidos
Benito Perim	francés	—
J. Rousan	francés	Rousan, Garces y Cía.
A. Jose Romero	Lorca	—
José Sunyol	?	Tejidos
José María Tudela	?	—
Cassou-Mouliaa	francés	Cassou Hno. y sobrino
Felipe Casha	maltés	—

vez podría relacionarse con la anquilosis que atravesaba el mundo mediterráneo en esta época y que les impulsaba a salir de su región natal y a emprender nuevas actividades económicas. Los malteses y **provenzales** en el Levante español (Valencia, Elche, Alicante, Murcia, **Cartagena**, Málaga) y los griegos en Marsella<sup>30</sup> constituyeron **minorías** muy activas cuyos desplazamientos, redes económicas y relaciones internas sería necesario conocer mejor.

El cambio de centuria representa, a partir de la guerra de la **Independencia**, un «**tournant**» importante en cuanto a la fisonomía de este grupo. En primer lugar, su número descende debido a la desaparición del comercio barrillero y a la adversa coyuntura mercantil, agravada por los bajos precios de la primera mitad del XIX. Además, desde 1830 a 1840 se hacen visibles ciertos síntomas de cambio, que no son otra cosa que la adaptación al capitalismo: desaparición de la devolución en especies, incremento del consumo de textiles baratos de origen industrial e inserción progresiva en el mercado nacional. El análisis de los «**stocks**» comerciales de los tres comerciantes citados nos va a permitir seguir de cerca la cronología del proceso.

En segundo lugar, el antiguo predominio numérico de los comerciantes de origen extranjero ha desaparecido. De la lista de 20, que incluimos, sólo lo son ocho, y **todos ellos** (excepto Pedro Mensión) se han establecido en el periodo anterior. Su lugar será ocupado parcialmente por **inmigrantes** de origen catalán —Ballesteros, Andreu, Jimeno— o valenciano —Penalba, Félix Abrid—. El núcleo de su actividad económica está ahora constituido por la **especulación** en granos —**Mensión**— y por los tejidos al por mayor. A partir de 1845, figuran en **cabeza** del subsidio industrial y de comercio el susodicho Pedro Mensión y el lorquino Antonio José Romero.

Pero esta diferencia de origen nacional no implica una **trayectoria** vital diferente, ya que todos los que se establecen en Lorca —como en otros puntos— siguen un «**curriculum**» muy parecido. Normalmente, llegan muy jóvenes y se colocan en la casa de algún compatriota o pariente. Allí permanecen unos cuantos años hasta que aprenden el oficio y ahorran algo: entonces suelen pedir un anticipo y establecerse por su cuenta. Así hizo Pedro Peyré con su hermano Juan Bautista, Benito Perier con su padre, Antonio Martín con el suyo, Antonio Merle con Felipe Genant, etc.

Aquél<sup>31</sup> se establece en Totana en 1780 con un capital de 59.748 reales que le anticipa su ya próspero **compatriota**.

A partir de entonces, su actividad se hace febril: les encontramos simultáneamente en todos los frentes. Unas veces arriendan, como hemos visto, ramas del abasto o de los Propios de la ciudad. Otras se **lanzan** sobre las fábricas de salitre: el gran especialista del sector fue Benito Perier que procedía de una familia de maestros caldereros **afincada** en Lorca<sup>32</sup>. Otros arriendan fincas de grandes propietarios (sobre todo Cassou y **Poutous**, que incluyen en sus respectivos **inventarios** una lista de arrendamiento). El resultado de este trabajo incesante solía ser la temprana posesión de un establecimiento propio.

La vida de éste se desarrollaba a dos niveles:

a) **Local**, que apenas cambia hasta mediados del siglo XX. Su sede consistía en una casa-tienda ubicada en lo que entonces era el centro comercial de Lorca: la plaza del Ayuntamiento y calles **adláteres** (la Cava y Santiago en la parroquia de este nombre y las que descendían hacia la

31. AML, Esc. Fco. García Alarcón, L. 1085, fol. 172.

32. En 1799 aprobó el examen de maestro (Leg. 157, Sala 2.<sup>a</sup>), pasando después a propietario de fábricas de salitre, y a comerciante en los años 1820 y 1830. En este último ocupaba el cuarto lugar en el registro fiscal de comerciantes lorquinos.



Corredera en la parroquia de San Mateo). Se trataba de una tienda múltiple en absoluto especializada, en la cual se vendían artículos textiles, ferretería, mercería, quincallería, **especiería** y **granos**. Desde allí se proveía a los pequeños núcleos rurales y también de allí salían los carros y tartanas para la venta ambulante en ferias y mercados (todos los comerciantes de la lista poseían de dos a cuatro **ejemplares** de este medio de transporte).

La decoración interior era muy simple: por ejemplo, la tienda de **Poutous** en la Puerta de San **Ginés** constaba de una gran sala cubierta con «**colañas**», dividida en dos por un mostrador de madera con sillas, y de un enorme almacén vecino donde se guardaban los géneros. Los útiles, muy escasos, **consistían** en una romana, pesas, tijeras, una **pistola** y una escopeta. El total se evalúa en 3.500 reales<sup>33</sup>.

Hasta 1840 todos ellos actuaron a la vez como establecimientos al por mayor y al detall: es preciso esperar a dicho año para encontrar una diferenciación explícita entre ambos conceptos.

b) *Nacional e internacional*: el grado de desarrollo de este nivel constituye el mejor indicador sobre la categoría de las casas comerciales. Hasta la guerra de la Independencia, las treinta enumeradas anteriormente mantuvieron una proyección **extralorquina** muy intensa, aunque con grandes diferencias entre sí. Después, sólo la conservaron cinco o seis (**Mención**, **Ballesteros**, **Borja**, **Romero**, **Jimeno**).

Durante el ciclo de la barrilla, los comerciantes exportaban ésta por los puertos de Cartagena y **Aguilas** en dirección a Marsella. Con sus ganancias adquirirían paños y bayetas baratos de diversos puntos de la **Penín-**

**sula**: Antequera, Rubielos, **Alcoy**, Mallorca y la propia Murcia (fábrica de Cayron, Jordan y Cía.). Pero este tráfico suponía un escaso volumen de dinero y géneros, a la inversa de lo que sucedía con la importación de textiles de lujo de **origen** extranjero. Las telas procedían de Francia e Inglaterra y con frecuencia llegaban en los mismos barcos que cargaban la barrilla: mercantes genoveses y holandeses en el Mediterráneo (puertos de Alicante, Cartagena y Aguilas) e ingleses y holandeses en el **Atlántico** (Cádiz). Desde dichos puertos, los fardos de telas se enviaban a **Lorca** en galeras y carros: la correspondencia de Martín **revela** una constante e inquieta preocupación por el estado en que llegaban los géneros y por las condiciones del transporte. Los comerciantes **más** prósperos como **Poutous**, y más adelante Borja y Mención, poseían barcos<sup>34</sup> con el fin de realizar las transacciones por sí mismos.

Debido al origen francés de la mayoría de los barrilleros, conocían bien los circuitos comerciales del **país** vecino y correspondían con cierto número de casas de las que eran buenos clientes: Zellveguer, Lanier y Cía. o Reynaud de Lyon; Guttinguer de **Rouen**; Segretain de **Laval**; Labauche de **Sedan**; Poujol e hijos de Amiens; Devatre y hermanos de S. **Quintín**; **Lattour** de Marsella; es fácil percibir detrás de esta **enumeración** de casas comerciales las redes de **expansión** de la sedería lyonesa y de los hilos y algodones del noroeste francés. En cuanto a Inglaterra, la relación se anudaba por medio de compañías gaditanas o madrileñas. Estas mismas compañías y alguna cartagenera —**Ferrant**, **Bellon**, **Ferro**— eran las encargadas de girar las letras que se

recibían desde las plazas francesas e inglesas, abonándolas, a través de sus representantes allí y descontándolas luego a los comerciantes lorquinos. El plazo para pagar solía ser de seis meses y si la carga venía de Inglaterra, los costos se incrementaban en un 2,5% porque el seguro marítimo corría por cuenta del cliente.

Durante el prolongado bache transcurrido entre 1811 y 1840, la media docena de casas comerciales fuertes que sobreviven, van a cambiar lentamente esta **práctica** comercial. Desaparecida la barrilla, su lugar será ocupado por los granos, la lana, y los minerales, que siguen saliendo por Cartagena y **Aguilas**. Además, disminuyen paulatinamente la importación de textiles del extranjero mientras que se **incrementa** la compra de los catalanes: ya en 1829 el inventario de Felipe Casha equipara ambas partidas. El caso extremo lo constituyen los «**stocks**» de Borja, donde los géneros franco-ingleses se han reducido al mínimo: más adelante **cuantificaremos** estos cambios. La red de relaciones comerciales es la misma del período **anterior así** como los mecanismos financieros; lo que ha variado radicalmente es la intensidad respectiva de los **flujos**. (Ver mapas 3 y 4).

El gran problema de este grupo de comerciantes durante ambos periodos fue la necesidad de capitales, dada la «escasa liquidez del mercado interior. De **ahí** que tendieran a **fusionarse** y a formar compañías con el fin de lograr una base financiera más amplia: se puede hablar de la constitución de una media de seis anuales en los años de prosperidad. Por supuesto, son pequeñas sociedades cuyos miembros están relacionados casi siempre por lazos familiares: hermanos como los Eytier, Peyré, **Poey**, **Cassou**; cuñados como los **Genant-Martín** o Ballesteros-Mención; padre e hijo

34. En los tres casos se trata de un **laúd**, típica embarcación comercial mediterránea, que consta de un palo con una vela latina, botafuete con un foque y una mesana de proa.

como los Martín o los Borja. Se constituyen legalmente para plazos de duración media (seis u ocho años) y su evolución es muy complicada, ya que la mayoría se entrelazan unas con otras. Por ejemplo, **Diego Casanave**, francés del Bearn, se asocia con Francisco Viñas y se instala en **Aguilas** en 1760, en una merced concedida por el Ayuntamiento de Lorca<sup>35</sup>. En años sucesivos se asocia y separa de Felipe Genant y Martín padre e hijo. Por fin, en 1780, se asocian con el poderoso Juan Poutous<sup>36</sup> y forman la razón **social** Viñas, Poutous y Cía. La susodicha de Martín padre e hijo se **había** constituido en 1777<sup>37</sup> «para dedicarse a la venta de lanas y **barri-lla**» con un socio, Antonio Vidal, y un capital de 111.409 reales cada uno. El propio **Mención** se asoció en 1841 con su cuñado Ballesteros, después con Jimeno y finalmente con el **maltés Moyardo**.

Esta necesidad de capitales y la evidente prosperidad de los comerciantes llevaron a algún propietario a invertir en estas compañías. Es el caso de Alfonso **Sánchez Sicilia**, que en 1790 invirtió<sup>38</sup> en la de Agustín Poey 218.867 reales, en la de Poutous 405.118 y en la de Cassou 83.867. El interés no era muy elevado: un 3%. El dato nos induce a meditar sobre la importancia de la acumulación de origen agrícola, sobre la estrechez del mercado de la tierra y sobre la **evolución** de la renta de ésta a fines del antiguo **régimen**.

¿Cuál fue la vida de estos hombres de cuyo dinamismo comercial y espíritu de lucro no pueden ya quedarnos dudas? En primer lugar, se trata de un grupo cerrado, que tiende a relacionarse entre sí y a contraer **matri-**

**monio** dentro del **propio** colectivo. La hija de Poutous, María Soledad, casó con el hijo de su socio Peyré; Felipe Genant casó con una hermana de Martín; Jaime Cassou lo hizo con María Dolores Mediavila hija de un comerciante francés afincado en Murcia; una hija de Borja se unió con un **vástago** de los **Servet murcianos**, etc. Sin embargo, la **endogamia** no impidió una rápida asimilación en el medio social donde vivían. Sus casas no presentan ninguna **diferencia** sustancial con las de los grandes propietarios de Lorca (salvo en lo referente a las cantidades de plata labrada y alhajas); sus bibliotecas son tan escuetas como las suyas, y a su muerte, sus testamentos se inician con una profesión de fe católica tan profusa como la de los viejos lorquinos, con lo que se equiparan también por el elevado número de misas encargadas por su alma (Borja encarga mil) y la barroca descripción de la ceremonia del entierro.

Más todavía: sus hijos seguirán las profesiones habituales en un medio **social** elevado. Los de Poutous y Peyré  **fueron** militares, el de Juan Honorato Julián, abogado, etc. Incluso alguno como Pedro Moulliaa elevó a la-chancillería de Granada una **petición** de hidalguía y otro se enfrentó con los **Regidores** hereditarios<sup>39</sup> por cuestiones de prestigio. Pero lo más notable es que no llegue a constituirse una dinastía de comerciantes como las que ha estudiado Goubert para **Beauvais**<sup>40</sup> o Gueyrand para **Marsella**<sup>41</sup>. Normalmente, el negocio no sobrepasa la primera generación y los primeros tiempos de la segunda: los hijos y nietos del comerciante que

consiguió amasar una gran fortuna suelen liquidar el negocio y vivir como rentistas. Una sola excepción habría que señalar en todo un siglo: los **Casha** cuya «**saga**» se prolonga hasta la actualidad. Este fenómeno podría relacionarse con **una** doble serie de problemas:

a) El «**contagio**» indudable ejercido por la mentalidad dominante en una sociedad de rentistas, dentro de la cual la tierra seguía constituyendo el más sólido valor de ascensión social.

b) Las incertidumbres de un período en el que comenzaban a cambiar aceleradamente las estructuras comerciales a consecuencia de la penetración del capitalismo.

De cara a su actuación en la vida pública, nuestro grupo de comerciantes tuvo su oportunidad con la liquidación del antiguo régimen. Ya durante el Trienio **fueron** elegidos Regidores Abadie y el promotor de Pleito contra Morales, Rousan de Durino. A partir de entonces, estarán siempre representados en los sucesivos ayuntamientos, lo **que** no deja de ser significativo dado que no se trataba de un grupo muy numeroso. Incluso en la década ominosa encontramos a nuestro aspirante a **hidalgo**, Juan Pedro Moulliaa, y al catalán Joaquín Escolá. Durante los años en que se desmonta el antiguo régimen, su comportamiento es de clara adhesión al liberalismo: unos militan en el **moderantismo** (Eytier, Perier, **Mención**, Ballesteros, Julián) y otros, los menos en el bando «**exaltado**», como Agustín Romero. Por la misma razón, varios de entre ellos figuran como oficiales en la Milicia Nacional en 1836 (Blas Eytier y Benito Perier). Símbolo y culminación de este proceso son los Eytier, alcaldes constitucionales en 1838 y 1844<sup>42</sup>.

35. AML, esc. Alfonso Marcelino Gómez, P. 1. 1.063, fol. 115.

36. AML, Esc. F. García Alarcón, L. 1.085, fol. 252.

37. AML, Esc. G. Menduñía, L. 1.074.

38. AML, Esc. J. Miguel Murciano, L. 2.010, fols 31-35.

39. AGS, Pleitos ante la Junta de Comercio y Moneda. Leg. 344. Se trata de Juan Rousan de Durino que reclama contra Lucas Morales y Galera porque ha sostenido públicamente que «un comerciante con tienda abierta de peso y medida no puede ser elegido Procurador Sindico».

40. P. GOUBERT. Familles marchandes... Op. cit.

41. P. GUEYRAND. Une famille de courtiers... Op. cit.

42. Las actas capitulares del Ayuntamiento de Lorca constituyen la fuente fundamental para conocer la carrera política de todos ellos.

Cuando se inicien los procesos paralelos de desamortización y desvinculación, la casi totalidad de miembros del colectivo invertirán en tierras, inmuebles urbanos y aguas, los beneficios de los negocios propios o heredados. Aún no conocemos el porcentaje exacto de bienes adquiridos por ellos: el estado inconcluso de nuestra investigación sobre la fisonomía de la revolución burguesa en Murcia es la causa. En cambio, podemos afirmar que varios nombres de la nómina de comerciantes figuran entre sus máximos beneficiarios. En 1807, al producirse la venta de los bienes de Capellanías por orden de Godoy hallamos entre los compradores a Carlos Jourdan y Francisco Labaig<sup>43</sup>. Durante el Trienio, destacan en este sentido Juan Borja y Benito Perier. Y, después de 1836, casi todos los miembros del grupo compran bienes desamortizados en mayor o menor cuantía, destacando los que poseían mayor peso económico: Borja y sus hijos, los Casha, Mensión, Romero, Escalá.

Estos son, pues, los rasgos generales de una fracción de la clase dominante lorquina, rasgos que podríamos resumir diciendo que en ella se aunan un racionalismo económico que es ya capitalista con una adaptación casi perfecta a las realidades sociales del entorno. ¿No parece esto una contradicción cuando coinciden en la misma persona el espíritu de empresa, la mentalidad liberal y la inmovilización de los beneficios comerciales en la compra de tierras? O más bien, ¿no será este mismo racionalismo el que les impulsó a elegir aquellas inversiones y actividades más lucrativas para ellos, desentendiéndose del resto? Tal vez la respuesta a estas preguntas nos llegue concretando los rasgos enumerados en tres personali-

dades cuya actividad conocemos en profundidad gracias al análisis de los inventarios elegidos inicialmente.

Juan Poutous, Felipe Casha, Juan Borja.

No cabe duda de que estos tres comerciantes ocuparon los primeros puestos del comercio lorquino durante la transición. De todos los inventarios post-mortem verificados entre 1750 y 1850, los suyos arrojan el balance más elevado; el de Poutous alcanzó la suma de 2.310.687 reales; el de Casha 844.660 y el de Borja y su viuda, 2.055.069 y 3.615.355 respectivamente. Los tres, como ya sabemos, eran extranjeros, y resumen en sus biografías la serie de eventos que hemos constatado. De los tres, sólo uno —el que dejó menos fortuna— será continuado por sus descendientes.

La trayectoria personal de los tres, estuvo marcada, en parte, por su nacionalidad de origen y en parte por la distinta fase de la coyuntura comercial que les tocó vivir. Juan Poutous francés, llegó a Lorca como barrillero en la década 1760-70 e inició su negocio adquiriendo un almacén en Aguilas a la compañía de Viñas. Ello nos ha hecho suboner que vino con algún dinero y seguramente bien relacionado con los circuitos comerciales de su país. Su enriquecimiento fue rápido y casó con una lorquina de la familia Monfica, de ascendencia hidalga, con la cual tuvo dos hijos. Murió ab intestato en 1783, lo que nos ha privado de conocer sus últimas disposiciones, aunque en contrapartida su inventario es el más interesante de los tres, por tratarse de una casa comercial en pleno éxito, cuyos papeles no hubo tiempo de manipular.

Felipe Casha y Juan Borja, malteses, pertenecen a la generación siguiente. Se instalaron en Lorca a finales del XVIII y desarrollaron su actividad en el momento más difícil de

la transición, lo que no les impidió enriquecerse: los dos mueren con escasos años de diferencia en 1829 y en 1834 respectivamente. Ambos estaban casados con mujeres de su misma nacionalidad, Catalina Cerafa y María Fernández, y de su matrimonio tuvieron cada uno siete hijos. Los Casha no aportaron nada al matrimonio, los Borja sí: 6.000 reales él y 28.000 ella. Lo demás, leemos en el testamento de la viuda de éste último, «lo hemos adquirido con nuestra industria y trabajo en el comercio que nos ocupa». Más prósperos o más devotos, los Borja encargan mil misas por su alma y los Casha doscientas.

La cuestión central, para nosotros, era la comparación entre la estructura del negocio de Poutous y el de Borja, ayudados por jalón intermedio que representa Casha, con el fin de determinar la forma específica y la cronología que adopta la transición al capitalismo. Para ello se han elegido tres indicadores: la organización comercial, la naturaleza y origen de los «stocks» textiles y la composición de la fortuna.

Las dos casas más importantes funcionaban según el modelo de las combañías descritas. En el caso de Poutous se asoció sucesivamente con Viñas y Casanave (Viñas y Poutous) y con Pedro Peyré - Juan Patrañé (Poutous y Cía). Cuando muere, su hijo Juan (coronel del regimiento de Lorca y luego Mariscal de Campo) sigue asociado con los Peyré (Poutous, hijos y Cía.) hasta la definitiva disolución de la sociedad en 1809. En cuanto a Borja, la asociación es con su cuñado, el comerciante maltés Vicente Fernández, que dura hasta su fallecimiento. La viuda sigue trabajando con su hermano y consigue convencer a los hijos varones para que no retiren su parte del negocio (Vda. de Borja e hijos). En ambos casos pues, se trata de pequeñas com-

43. AML, Esc. Alfonso Marcelino Gómez, 1807

Cuadro V

	Poutous	Casha	Borja	Vda. de Borja
Textiles y prendas de vestir	72%	85%	75%	75%
Mercería y bisutería	2%	3,77%	15%	20%
Ferretería	—	1,4%	5%	5%
Granos y especiería	26%	6,99%	5%	—
Total (reales)	195.228	498.069	617.477	90.712
Deudas positivas	1.452.383	317.632	392.285	273.816
Deudas negativas	126.847	64.755	—	123.080
Dinero en metálico	236.380	87.494	160.807	—

pañías cuasi familiares, en las que las aportaciones de capital proceden de los beneficios del propio negocio: podrían considerarse dentro de una etapa muy próxima al capitalismo, pero no como plenamente capitalistas.

La organización interna del negocio responde a la descripción general ya realizada. Las tres tienen su base logística en Lorca (Poutous en la Puerta de San Ginés; Borja en la calle de la Cava; Casha no consta). Los «stocks» de artículos a la venta figuran en el cuadro n.º 5 así como sus respectivos porcentajes del total:

En los cuatro casos, el textil ocupa la mayor proporción de la suma total con escaso margen de diferencia. Los cambios aparecen en los restantes capítulos: los granos y especiería tienden a desaparecer, lo que parece apuntar a una moderada especialización, mientras que los artículos de mercería, bisutería, etc., cobran entidad. Es muy posible que ello se relacione con una mayor atención al mercado local debido a la crisis del comercio dirigido al exterior. Pero el aspecto más llamativo consiste en la disminución del capítulo de deudas, cuya importancia constituye un rasgo típico de las estructuras comerciales del antiguo régimen<sup>44</sup>. La enorme cifra de Poutous (representa un 62,85% de la suma total) sólo se explica en función del sistema por adelantos inseparable del ciclo de la barrilla, de ahí que se aminore rápidamente en los sucesivos inventarios. En el de la Vda. de Borja sólo supone un 7%, porcentaje ya muy pequeño que nos indica una indudable modernización de la actividad mercantil. Resta por aludir a la elevación progresiva de la suma final en

que se tasan los «stocks», con la sorpresa de la caída final en el caso de la Vda. de Borja. No es este el lugar oportuno para profundizar en el hecho y se relaciona con la actividad inversora de la sociedad constituida con sus hijos.

La mayor diferencia en cuanto a la organización de los tres negocios reside en el peso del tráfico barrillero, que constituye el núcleo de la compañía de Poutous. Al igual que todas las que se dedicaban a él, poseía una serie de almacenes estratégicamente ubicados donde recogía el producto: el ya citado de Aguilas, más otros menores en Garrucha, Olula y Cuevas. La marcha de las transacciones se reflejan en un «cuaderno de barrilla» que se ha incluido en el inventario, donde anotaban los anticipos hechos a los labradores y la progresiva amortización realizada por ellos. Al producirse la muerte de Poutous las deudas se remontaban a 139.065 reales y 576 quintales de barrilla. Como figuran en las listas los lugares de procedencia de los deudores, sabemos que la clientela de Poutous procedía prácticamente de todo el secano de Lorca, Aguilas y Valle del Almanzora.

¿Se puede conocer el grado de liquidez de estas sociedades a través de los inventarios? Por lo menos, es posible hacerse una idea aproximada:

a) El saldo, a la muerte del titular, es positivo en los cuatro casos: el Haber es muy superior al Debe. Las deudas negativas suelen consistir en letras pendientes con los proveedores, pero no pasadas de fecha, sino dentro del plazo acordado con ellos.

b) Existe una cantidad bastante elevada de dinero líquido en la caja del establecimiento cuando se produce el fallecimiento.

Como se incluye la descripción de la moneda existente, parece necesario

advertir la mayor proporción de moneda de plata en la caja de Poutous (doblones, «corónicas», duros) que en la de sus colegas del XIX, fenómeno relacionable con la situación monetaria de España en estos años.

c) La relación con los proveedores exteriores se hace, como sabemos, por medio de letras de cambio a través de las grandes casas de comercio de Cádiz, Madrid o Cartagena. No he encontrado pruebas ni en los inventarios, ni en las actas notariales contemporáneas de que existan problemas de pago o casos de devolución de letras.

Así, parece que estamos ante profesionales solventes, que han sobrevivido a los tiempos difíciles con gran sentido comercial y que disponen de la suficiente liquidez para pagar puntualmente a sus proveedores y seguir ejerciendo de prestamistas.

El segundo indicador elegido ha sido la naturaleza y origen de los «stocks» textiles, cuyo peso específico en el conjunto acabamos de verificar. Estos textiles llegaban, en el caso de Poutous, en estrecha relación con el tráfico internacional. Hacia Cádiz enviaba cereales: en 1780 la casa de Pedro Lagarde tenía almacenadas 2.832 fanegas de cebada suyas, a la espera de venderlas y trocarlas por lanas inglesas (chamelote, calámacos) o sargas. Las telas francesas llegaban desde Marsella a los puertos de Cartagena y Alicante, donde la recogía su barco (un Pequeño laud), también encargado de transportar a dichos puntos la barrilla almacenada en Aguilas y Garrucha. Es decir, intentaba pagar las importaciones de productos ingleses con los beneficios de la exportación de cereales y las de productos franceses con la Uenta de barrilla.

Según los datos del inventario de

Cuadro VI

	Poutous	Casha	Vda. de Borja
Francia	57%	25%	22,39%
Inglaterra	37%	26%	7,42%
<b>España</b>	6%	49%	70,19%
Cataluña	1,5%	25%	58,7%
Resto del país	3,5%	24%	11,49%

Cuadro VII

	Poutous	Vda. de Borja
Lana	32,5%	9%
Seda	36,5%	28%
Hilo	18,5%	11%
Algodón	13,1%	52%

tejidos, el 57% eran franceses (**espolines**, damascos, terciopelos, y rasos de Lyon; hilos finos de **Laval** y **Larrosa**; creas de Normandía, algodones estampados de Rouen; anascotes de S. **Quintín**); el 37% ingleses y sólo un 6% españoles (indianas de Cataluña; mantos de Mallorca; **paños** de **Alcoy** y Antequera). Estas proporciones ayudan a definir la naturaleza del negocio de Poutous, que aparece ante nuestros ojos como un perfecto intermediario, mucho más ligado al tráfico internacional que al español, y cuya relación con Lorca podría calificarse como un caso de intercambio desigual.

El contraste con Borja es fuerte. Se inicia en el comercio con actividades típicas del antiguo régimen: contratos con pañeros, compraventa de granos, algo de tráfico barrillero. Con la prosperidad, vino la posesión de un establecimiento importante y el cuidado cada vez mayor de la rama de textiles, paralelo a la desaparición del mercado de la barrilla. La compañía disponía de un centro secundario en Malta, hacia la que exportaba granos y lanas, atendidos por sus cuñados los hermanos **Fernández**, que se asociaron esporádicamente con los Caruana de Valencia. Además, la familia **poseía** en la isla bienes raíces por valor de 36.188 reales en los pueblecitos de Zabbar, Tal **Jatta**, y Santa Dominica: **allí** se refugiaron todos al producirse la epidemia de fiebre amarilla que asoló Lorca en 1811. Los viajes del laud «**Dos de Mayo**» (que explotaba en asociación con los Servet de Murcia) eran incessantes, pero no debían bastarle, porque en el capítulo de deudas figuran

las cuentas pendientes con cuatro capitales de barcos malteses que transportaban su cargamento de cereales y traían tejidos. Cuando estos últimos eran ingleses se recibían en Gibraltar (**Judah Benoliel**, Arengo y Cía.) o en Cádiz. La relación con la primera de estas plazas, que no se da en Poutous, se conecta con los estrechos vínculos existentes entre las casas de comercio inglesas y los numerosos establecimientos malteses diseminados en esta época por el Mediterráneo Occidental. En cuanto a las telas francesas, seguían viniendo desde Marsella y desembarcando en Cartagena o Alicante, donde las recogía el barco de la compañía.

La gran diferencia con Poutous consiste en que la intensidad de estos flujos comerciales es mucho menor que la de los procedentes de la Península. Barcelona, Madrid o Valencia constituyen ahora los grandes centros abastecedores en lugar del noroeste francés o Londres. Se reciben paños baratos de Granada, Mallorca, **Alcoy** y **Benamejí**; indianas y guingas de Cataluña; bisutería fina y pequeños artículos de mercería de Valencia y Madrid. Los antiguos textiles de lujo de origen extranjero se han reducido a las sedas de Lyon (P. **Desjardins**), los hilos de **Laval** (Pichot, Doyen et Cie.), las creas irlandesas y los **chamelotes** ingleses. El nuevo orden de cosas se refleja en los nuevos porcentajes del «**stocks**» de telas: el 58,7% procede ahora de Cataluña (**Torroella** y Güell, Juan Calafell, **Vilanova** y Picó); el 11,49% del resto de España; el 22,397, de Francia y el 7,41% de Inglaterra:

Parece, pues, que en las décadas

centrales del XIX estaba bastante integrado el mercado nacional español en lo referente a industria textil<sup>45</sup>. No poco había tenido que ver en ello el dinamismo de los **catalanes**, que desde finales del XVIII se habían lanzado a la búsqueda de nuevos mercados por todo el país. En Murcia capital su presencia se detecta por esas fechas<sup>46</sup>, dedicándose a formar asociaciones con comerciantes **murcianos** con el fin de comprar indianas en Barcelona y venderlas en la región. En Lorca su penetración fue más tardía, pues el predominio de comerciantes franceses no les favorecía: Antonio **Martín**, en una carta dirigida al fabricante catalán Juan Prost, expresaba una opinión desfavorable sobre la relación **calidad-precio** de las indianas. De todas formas, la afluencia **catalano-valenciana** será irreprímible a partir de la guerra de la Independencia, así como su peso cada vez mayor en el comercio local.

Otro aspecto a considerar en los «**stocks**» textiles es el avance **fulgurante** de los hilos y algodones baratos (indianas, guingas, cotonas) sobre las lanas inglesas de calidad y los hilos y sedas franceses. La comparación entre sus respectivas proporciones nos permite cuantificar y poner fechas al proceso.

Estos cambios de posición entre los tejidos caros, destinados al consumo minoritario de las clases acomodadas, y los más baratos consagrados al consumo masivo de las clases **popula-**

45. E. SERENI: *Capitalismo y mercado nacional*. Barcelona, Crítica 1980.

46. A.H.P.M. Esc. Juan Antonio Balibrea, L. 2.450, 1780.

Cuadro VIII

	Poutous	Casha	Borja	Vda. de Borja
<b>BIENES MUEBLES</b>	<b>85 (%)</b>	<b>98,16 (%)</b>	<b>63,78 (%)</b>	<b>45,27 (%)</b>
Ajuar	3,51	1,58	2,82	0,93
Reservas	0,38	0,1	2	2,82
Ganado	—	—	1,64	1
Stocks tienda	8,44	58,56	30,05	2,50
Deudas positivas	62,85	36,6	19	7,57
Dinero líquido	10,22	1,26	7,82	—
Inversiones especulativas	—	—	—	1,95
Parte en Compañías filiales	—	—	—	28,5
<b>BIENES RAICES</b>	<b>15 (%)</b>	<b>1,84 (%)</b>	<b>36,22 (%)</b>	<b>54,73 (%)</b>
Casas	12	1,84	5,82	9,37
Tierras	3	—	28,7	44,08
Aguas	—	—	—	0,6
Fábricas	—	—	1,70	0,68
<b>Totales</b>	<b>2.310.687</b>	<b>844.662</b>	<b>2.055.069</b>	<b>3.615.350</b>
<hr/>				
	Poutous	Casha	Borja	Vda. de Borja
<b>DETALLE AJUAR</b>				
Muebles	22.475	3.731		17.201
Vestidos	9.543	1.322		3.401
Plata y alhajas	23.027	3.310		10.375
Ropa blanca	11.197	4.108		2.479
<b>Total</b>	<b>66.242</b>	<b>13.407</b>	<b>58.058</b>	<b>33.656</b>

res, constituyen uno de los más evidentes síntomas de las transformaciones socio-económicas provocadas por el avance del capitalismo industrial. El negocio de Borja y mucho más el de su viuda se apoya en la venta al mercado interior de grandes cantidades de productos industriales relativamente baratos y no en la exportación de materias primas y en la importación de textiles de lujo como Poutous. Productos que, además, procedían mayoritariamente de proveedores españoles.

Sin embargo, la fisonomía del establecimiento aun no se ha modernizado del todo. Sigue vendiéndose a la vez al por mayor y al detall y Borja sigue desempeñando una actividad polifacética aún después de superada la etapa de los contratos «domestic system». Lo mismo actúa como prestamista<sup>47</sup> y conserva la práctica de la venta ambulante que carga barcos, negocia con casas maltesas o inglesas, invierte en tierras o compra una fábrica de loza que el inventario valoró

en 70.000 reales. Más que Poutous, que constituye un típico espécimen del capitalismo mercantil del antiguo régimen, Borja es el hombre de la transición.

El tercer indicador elegido es la composición de las fortunas en base a las cuales Pierre Leon, René Caty y antes F. Spannel han verificado interesantes análisis sobre los comerciantes de Lyon y Marsella<sup>48</sup>. En nuestro caso, la evolución es como sigue:

La primera constatación que nos sugiere la lectura de este cuadro es el progresivo incremento de la proporción de bienes raíces y la contracción paralela de los muebles. De alguna manera, esta evolución parece contradictoria con la de los otros indicadores, que mostraban cierta modernización de las estructuras comerciales. Ahora, sin embargo, las fortunas de Poutous y Casha tienen una composición más «moderna» que la de los Borja o sus descendientes. El fenó-

meno se hace inteligible si lo ponemos en relación con la contemporánea venta de fincas desamortizadas. Las sucesivas fechas en que los Borja adquirieran tierras resultan harto significativas.

En efecto, según el inventario, el 75% de las compras tuvieron lugar después de 1836 (gráfico 6). En conjunto, las inversiones se verificaron en dos períodos concretos: el Trienio liberal y la década 1836-1846, gastándose 553.507 reales en el primero y 1.104.250 reales en el segundo. La última cifra, enorme y desembolsada en un período relativamente breve, explica la cortedad de los «stocks» de la Vda. de Borja. El negocio se descapitalizó materialmente, lo que confirma las hipótesis de Nadal y Tortella sobre el papel desempeñado por la desamortización en la absorción de capitales. Los Borja desviaron estos del autofinanciamiento y expansión del negocio y los invirtieron en tierras adquiriendo un volumen global de 261 fanegas de regadío, 1684 de secano y 221 tahúllas de viña.

El hecho en sí no constituye nin-

48. P. LEON: *Geographie de la fortune et structures sociales a Lyon au XIX siècle*. Op. cit. F. SPANNEL. «Les éléments de la fortune des grandes notables marseillais au XIX siècle» *Provence historique*, Abril-Junio, 1957.

47. AML, Esc. Andrés Antonio Mendez, desde 7830 a 1840.

guna novedad en la Europa de la primera mitad del XIX, donde la gran mayoría de los comerciantes <sup>49</sup> **siguieron** invirtiendo en fincas. Lo sorprendente es el **volumen** de las inversiones y sobre todo, el ya señalado comportamiento de los descendientes, que suelen desmantelar el negocio paterno, repartirse las fincas y **vivir** en lo sucesivo como rentista. Tal hicieron los dos **hijos** de Poutous y los siete de Borja, aunque no los de Casha, llamados a suceder a éste en el **gran** comercio lorquino durante los años **1850 y 1860**.

Los inmuebles urbanos, pierden importancia relativa entre **1783 y 1849**. Como se ha dicho, la estrechez del mercado de tierras a fines del **ant** tipo régimen obligó a los comerciantes que deseaban invertir en bienes raíces a dirigirse hacia las casas o hacia las fábricas del salitre. Por eso, más de la mitad de los inmuebles que figuran en el inventario de Borja se adquirieron antes de **1836**, lo mismo que su fábrica de loza.

En cuanto a inversiones especulativas, sólo se hallan en el último inventario, del que suponen un mínimo porcentaje. Pese a ello, es preciso dedicarles un breve comentario porque consisten en un puñado de acciones de compañías mineras, el nuevo «**boom**» de la vida económica **lorquina** de los años **40**. Es casi seguro **que** si Borja hubiera **vivido** por estas fechas el porcentaje hubiera sido mucho mayor: esta afirmación no es gratuita, ya que tal fue el comportamiento de los comerciantes más destacados de Lorca en estos años (Mensión, Romero, los Casha). No es este el lugar de plantear el tema de la **influencia** de la minería en la economía de Lorca, pero sí de hacer constar su re-

lación con la mejora de la coyuntura comercial, que aprovecha la inyección de dinero líquido procedente de los beneficios producidos por la **mportación** de alcoholes, plomo, hierro o azufre.

Pasando a los bienes muebles, el primer apartado referente a ropas, alhajas, etc. representa en los cuatro **inventarios** un porcentaje muy pequeño, que se convierte en **insignificante** en el caso de los Casha y la Vda. de **Borja**. Se puede observar sin embargo ciertos matices diferenciales.

El hecho más notable es que sea Poutous, el barrillero, el que ha gastado más en su confort personal y el más aficionado al lujo. La razón puede residir en los hábitos nacionales de unos u otros, pero también en **la** aparición de una mentalidad económica diferente a la del antiguo régimen, para la cual la disposición de unos «**stocks**» bien provistos (Casha) o el aprovechamiento de la **coyuntura** favorable a la inversión en tierras (Borja y sobre todo su viuda) contaron más que los gastos suntuarios.

Los inmuebles en **p e** habitaban Poutous y los Borja se parecen mucho exteriormente y aun se conseruan. Consisten en dos grandes caserones, con cierto empape arquitectónico en la Plaza del Ayuntamiento y en la calle de la Cava: constaban de cuatro alcobas, dos salas, salón, comedor, cocina-amasadero, bodega, patio y despacho. Pero la decoración interior diferenciaba a ambas familias.

La casa de Poutous, según el **inventario**, produce una sensación de buen gusto y cierta coquetería. El salón mostraba varias mesitas bajas «**charroladas**», sillas **tapizadas** «**barcelonesas**», cómodas con piedra de mármol, varios canapés, espejos con marcos dorados y cornucopias. El dormitorio principal disponía de una cama **imperial**, dos guardarropas de nogal,

cortinas de damasco carmesí y **numerosos** espejos. En cambio, la casa de Borja, encierra muebles más sencillos y **con** detalles menos lujosos. En el salón alternan sofás y sillería de paja trenzada con cómodas de madera, sobre las que lucen los candelabros de peltre, un **crucifijo** y un quinqué de bronce. Y en la alcoba los **armarios** han sido sustituidos por «**arcas**» según la costumbre del país, las cortinas de damasco por otras de muselina blanca y los espejos con marcos dorados por cuadros piadosos. Las cifras dedicadas a muebles confirman esta impresión.

Existe un capítulo dentro de este apartado que requiere una atención especial: la biblioteca. Conocemos sólo la de Poutous y Borja, pues la de Casha no figura en el inventario, por lo que la hemos contrastado con la de **Jaime Cassou** <sup>50</sup>. En los tres **ca**sos se trata de bibliotecas muy reducidas: **64** libros y **115** volúmenes en la de Poutous; **63** y **110** en la de Cassou; **50** y **95** en la de Borja. También la **composición** es muy parecida:

a) Un **50%** de libros piadosos: evangelios, novenarios, libros de meditación, obras místicas, comentarios a las Sagradas Escrituras.

b) Un **25%** de obras especializadas: práctica mercantil, contabilidad, código de comercio (Borja), tratado general de monedas, pesas y cambios.

c) Un **10%** dedicadas al aprendizaje del castellano: diccionarios, gramáticas, etc. Borja, además, poseía textos para el aprendizaje del inglés.

d) Un **15%** muy matizado en los tres casos. En la biblioteca de **Poutous** predominan novelas y obras literarias hispano-francesas (El Quijote, Fábulas de **Iriarte**, Feijóo, El P. **Isla**, Gil Blas, el Nuevo Robinson); en el de

<sup>49</sup> Ver P. LEON, Op. cit., y también O VOILLIARD Nancy au XIX siècle, 1815-1871. Une bourgeoisie urbaine. Univ. de Estrasburgo, 1980.

<sup>50</sup>. AML, aparece incluida en el inventario de su viuda, María Dolores Mediavila, realizado en 1820

**Cassou** los diccionarios y tratados generales de materias muy variadas (Medicina, Física, Geografía) y en el de **Borja** los libros de Historia y algunos de temas políticos de actualidad como la «**Apología del Altar y el Trono**».

La biblioteca, como la casa, **refleja** dos mentalidades diferentes. Borja aparece como el más identificado con su oficio pero también el menos inquieto intelectualmente.

Probablemente estemos ante un buen **maltés** agudo para los negocios, trabajador incansable, ahorrativo, casado con una mujer de su igual y bien preparado para la nueva coyuntura capitalista. **Poutous** y **Cassou** son otra cosa: de origen francés, más cultos, probablemente impregnados por el espíritu de la Ilustración, casaron con mujeres del país y ricas. El primero constituye un ejemplo acabado del capitalismo mercantil del antiguo régimen: su muerte temprana le evitó vivir la crisis del tráfico barrillero y el fin del mundo al que estaba habituado.

#### CONCLUSIONES

De lo dicho parece deducirse que, tal como se anticipó en la introducción, se ha operado la transición entre las estructuras comerciales del antiguo al nuevo régimen a lo largo del período 1780-1850. **El** proceso Podría descomponerse en tres tramos:

a) El ciclo de la barrilla, iniciado anteriormente, y liquidado entre 1810-1820. Dicho ciclo se inserta plenamente en la práctica mercantil del antiguo régimen, tanto por el predominio del sistema por adelantos como por el carácter de intermediarios que asumen los barrilleros.

b) La crisis de los años 20 y 30, durante los cuales se inicia de forma lenta pero continua la modernización comercial, dentro de una coyuntura

adversa. El sistema por adelantos retrocede, lo mismo que el porcentaje de deudas dentro de los inventarios. Las importaciones de textiles extranjeros descienden y paralelamente avanza el abastecimiento en el propio país, síntoma visible de la constitución del mercado nacional. A la vez, empieza a desarrollarse un consumo de nuevo estilo, basado en los tejidos baratos de origen industrial.

c) A partir de los años 40 el proceso se acelera, en gran manera debido a la nueva actividad minera. Las estructuras del negocio cambian, convirtiéndose en regla general el predominio de artículos fabricados en España y accesibles a un público cada vez más amplio. Los últimos comerciantes no especializados viven sus postreros años de prosperidad.

¿Se ha operado una mayor penetración de la economía monetaria en el medio rural? El escaso número de cartas de obligación redactado en el período 1820-1840, las **dificultades** para encontrar un producto de exportación que sustituyera a la barrilla y la desaparición de un buen número de casas comerciales no nos **autoriza** a contestar afirmativamente. Las estructuras comerciales se han modernizado pero ¿ha sucedido lo mismo en los restantes niveles socio-económicos de la comarca?





Gráfico I y II  
 ALMOTACENIA 1.750-1845 Y ALCABALA DE VIENTO Y MERCADO 1.790 - 1845

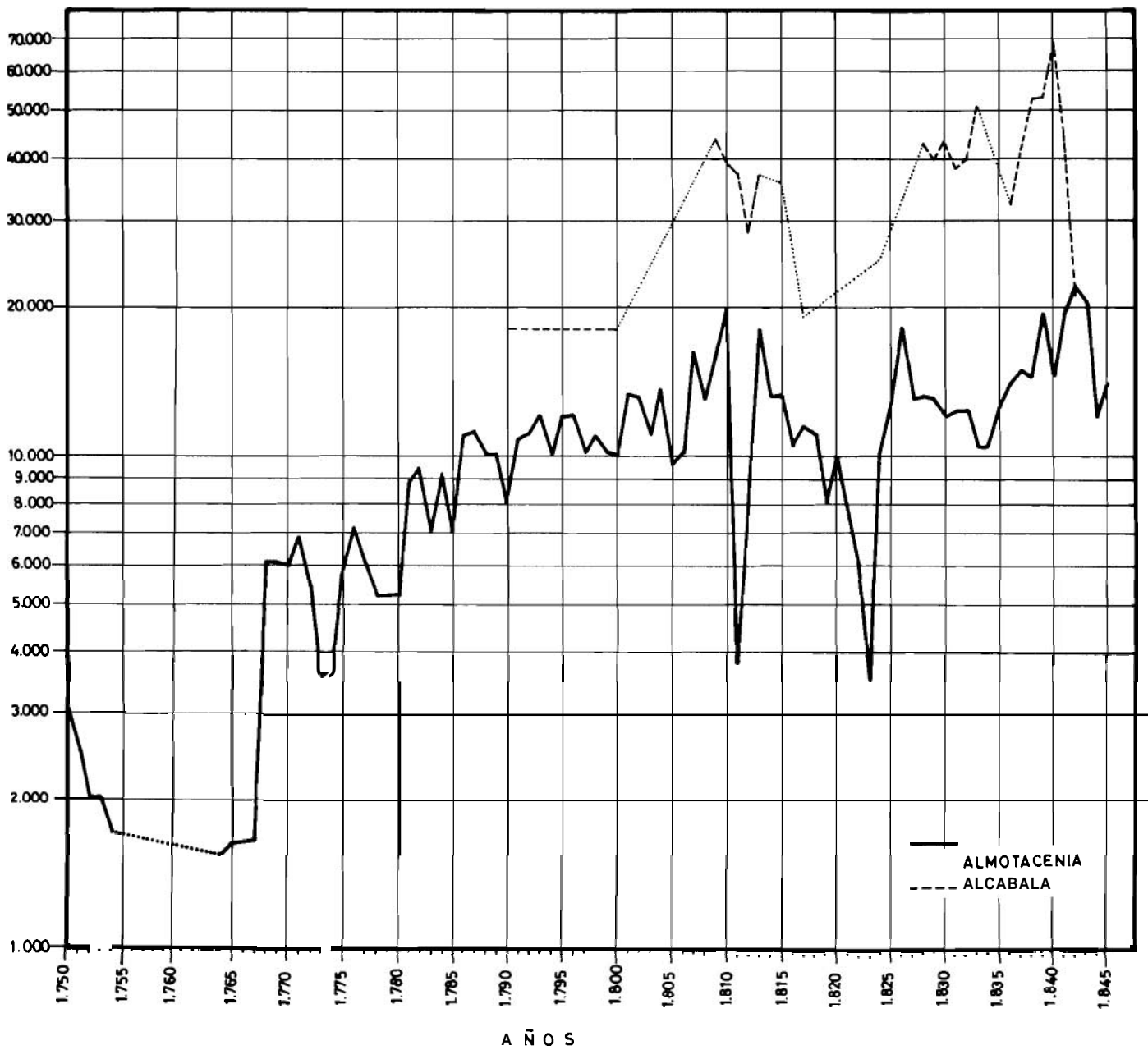


Gráfico III  
**CARTAS DE OBLIGACION Y OPERACIONES POR ADELANTO 1.780 - 1.850**

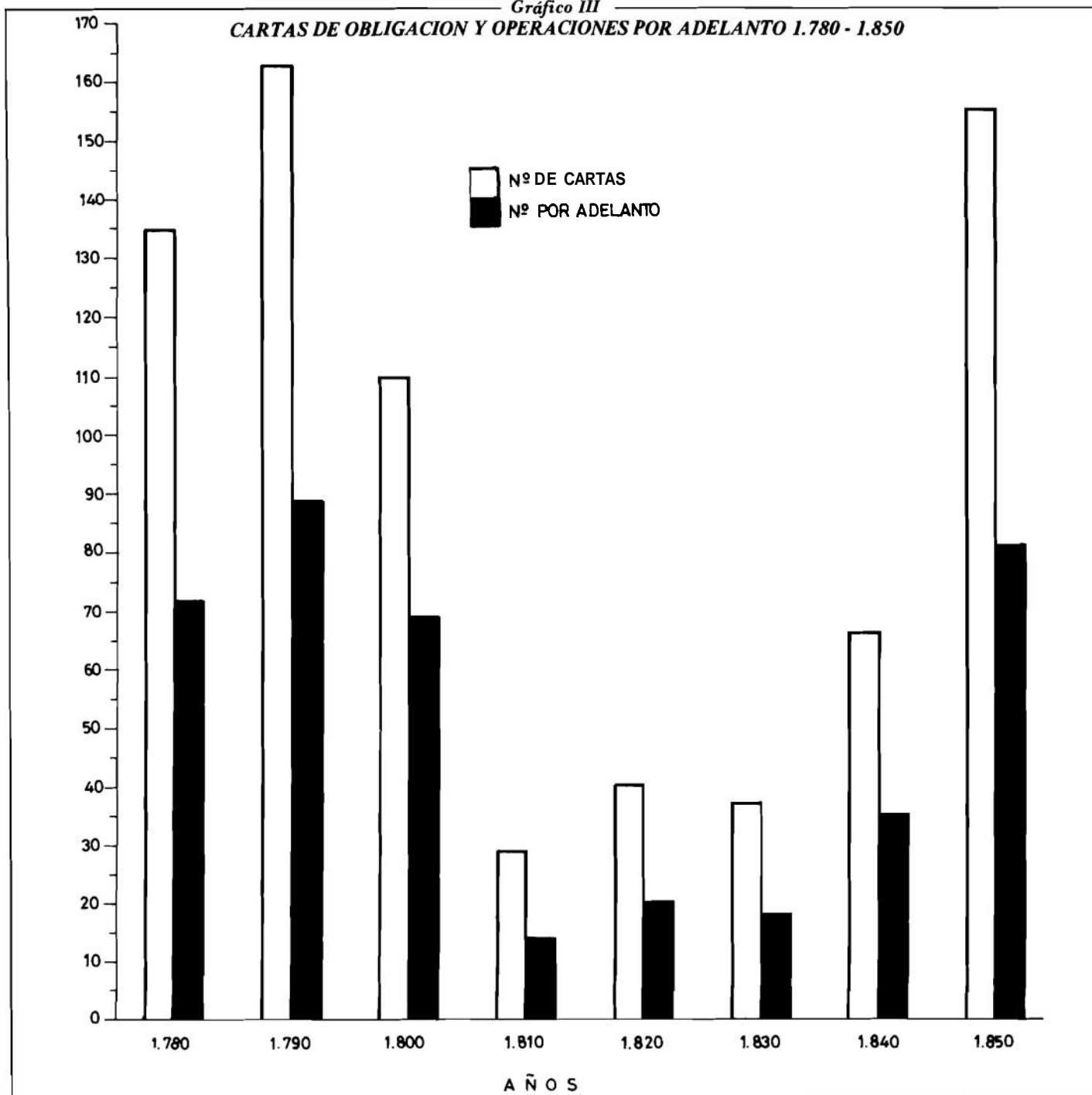


Gráfico IV PORCENTAJES STOCKS COMERCIALES

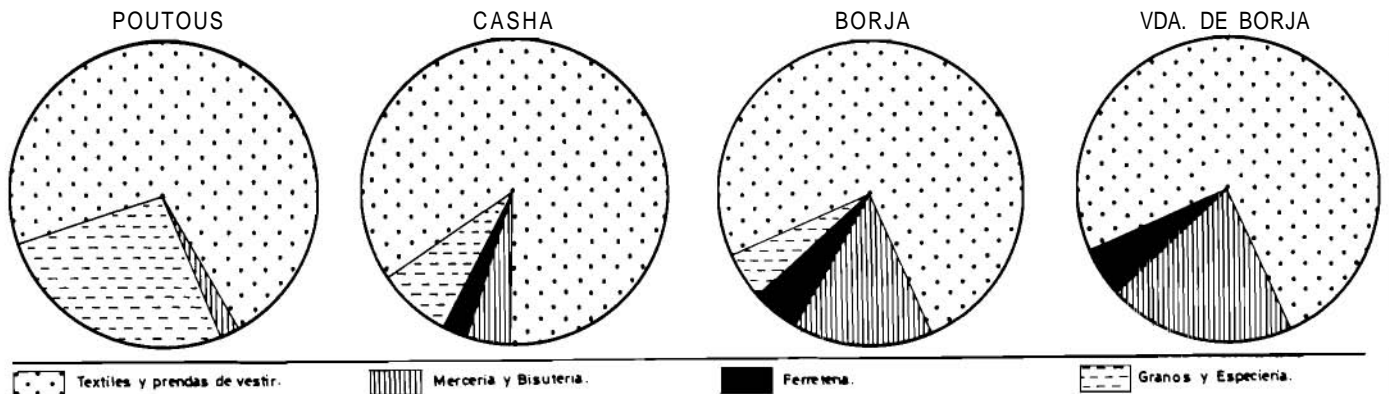


Gráfico VI COMPOSICION FORTUNA

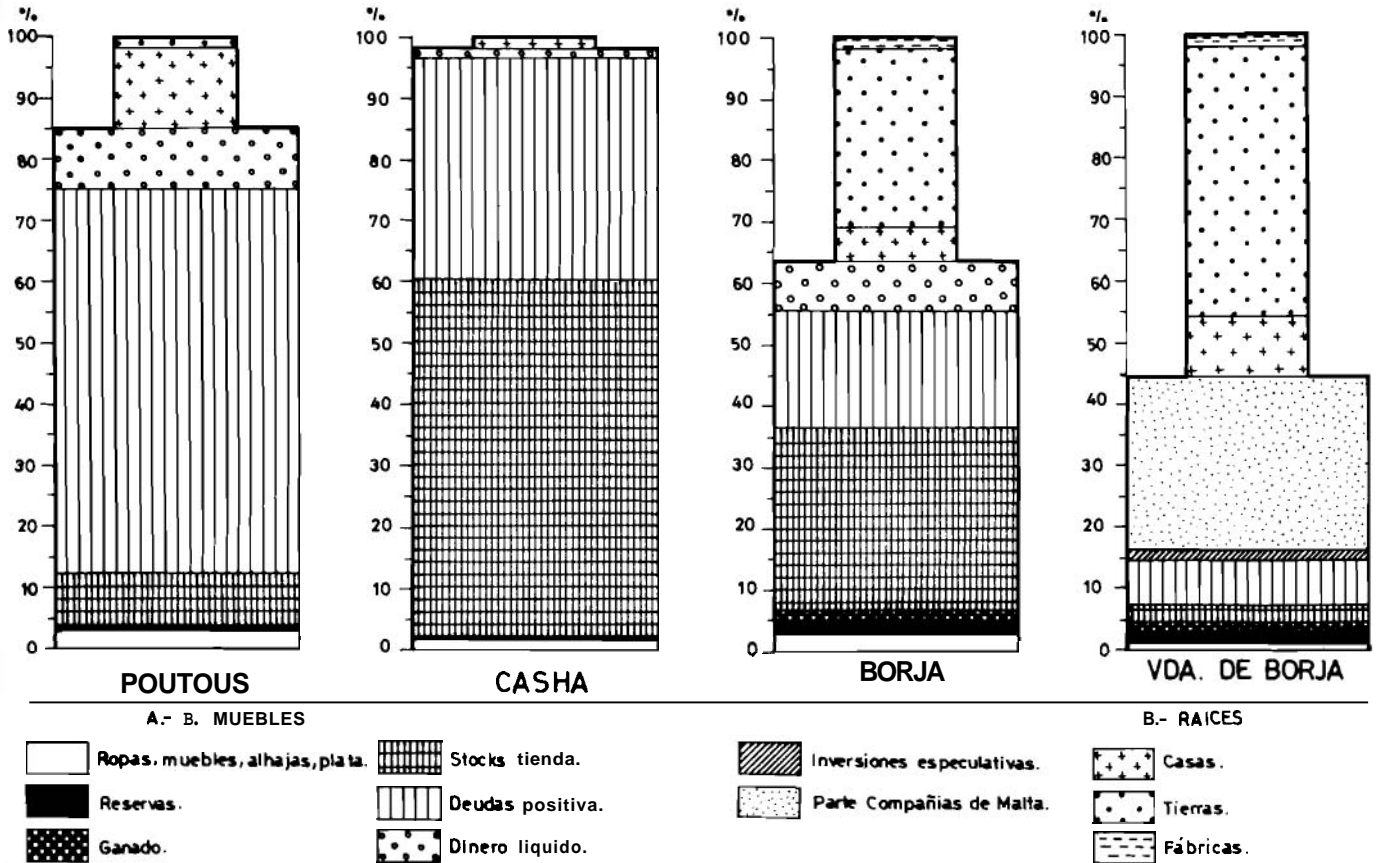
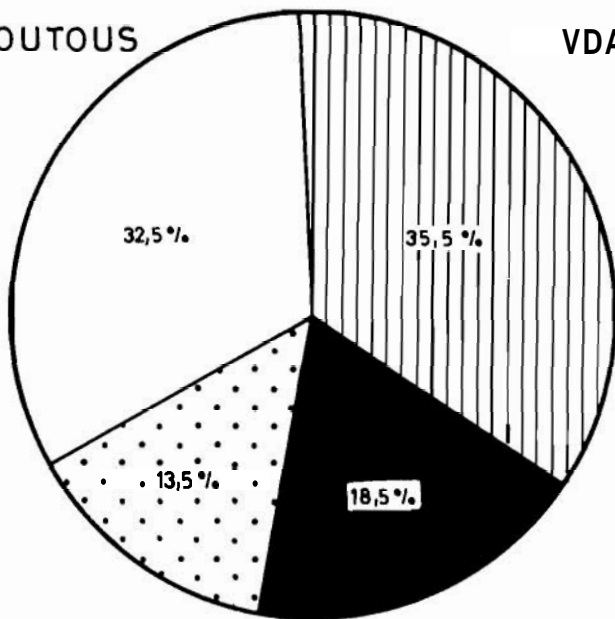


Gráfico V PORCENTAJES TEJIDOS

Lana.
  Seda.
  Hilo.
  Algodón.

POUTOUS



VDA. DE BORJA

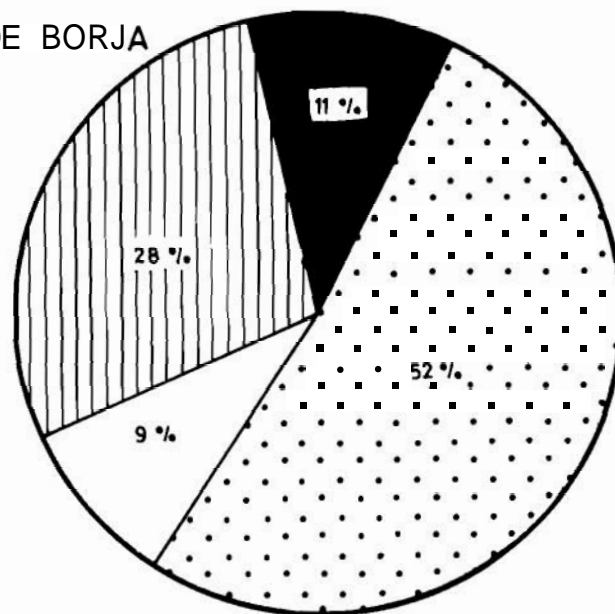
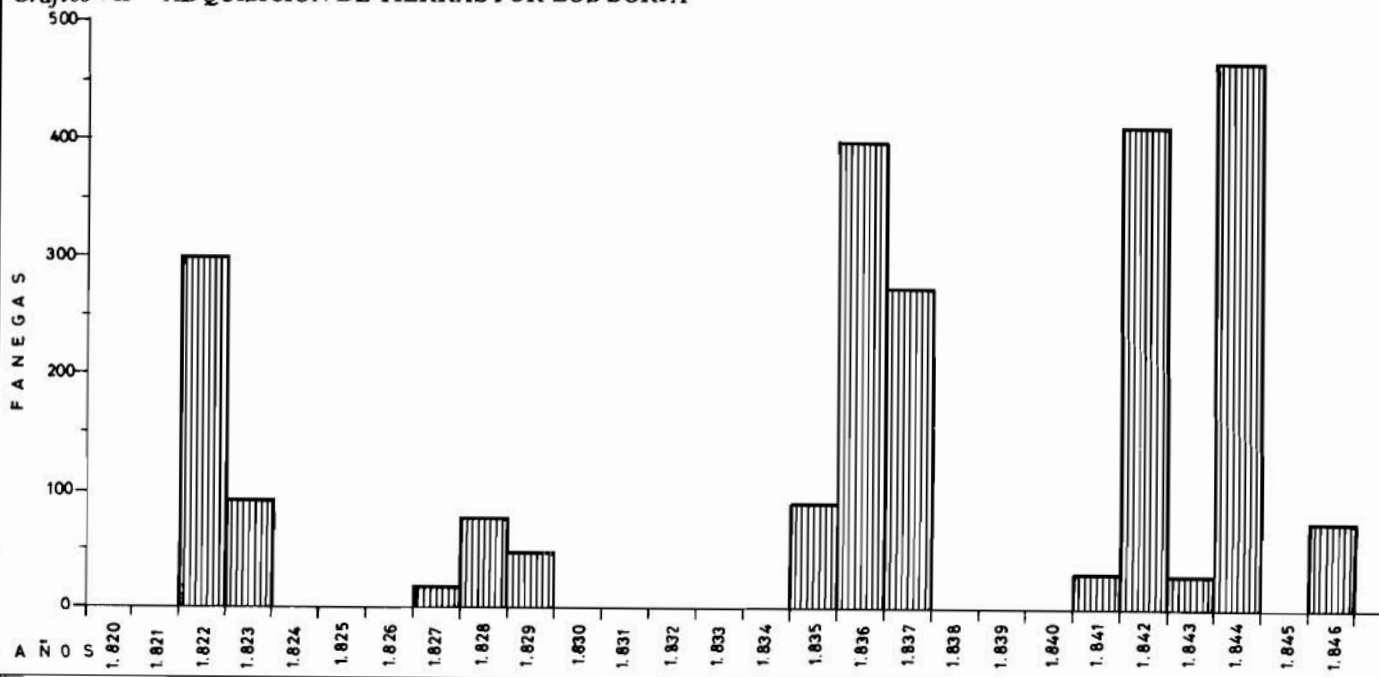
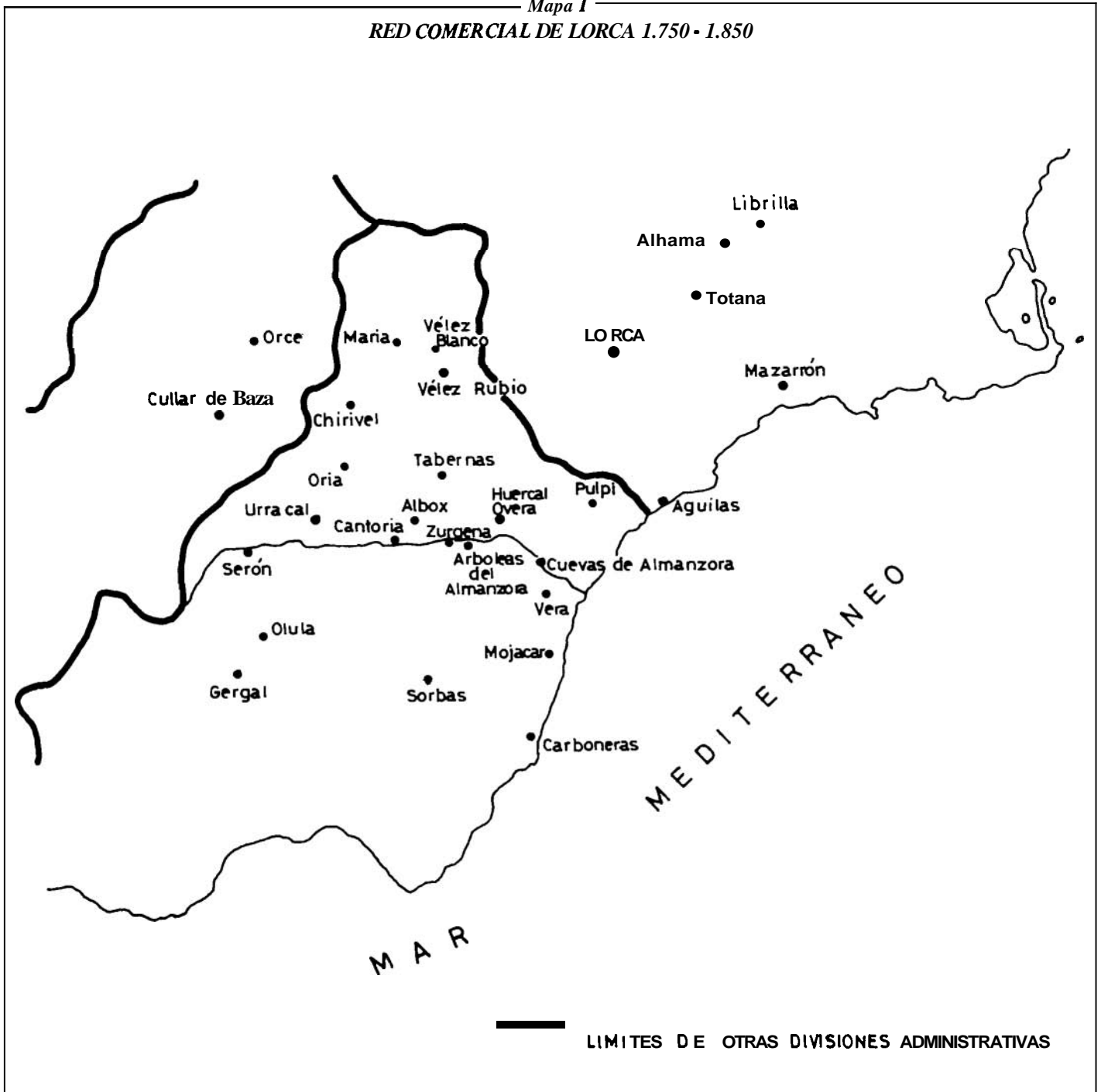


Gráfico VII ADQUISICION DE TIERRAS POR LOS BORJA



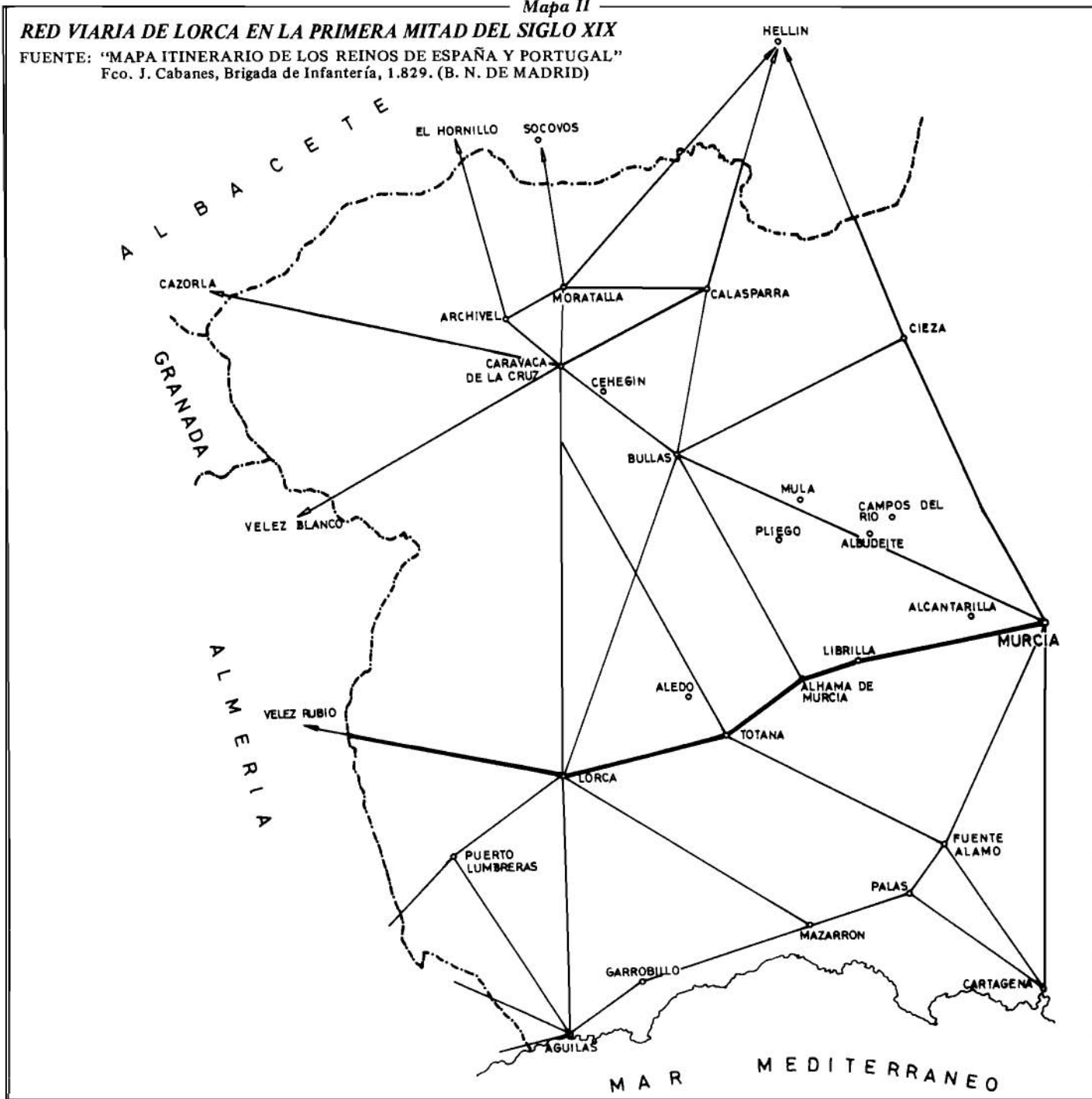
Mapa I  
RED COMERCIAL DE LORCA 1.750 - 1.850



Mapa II

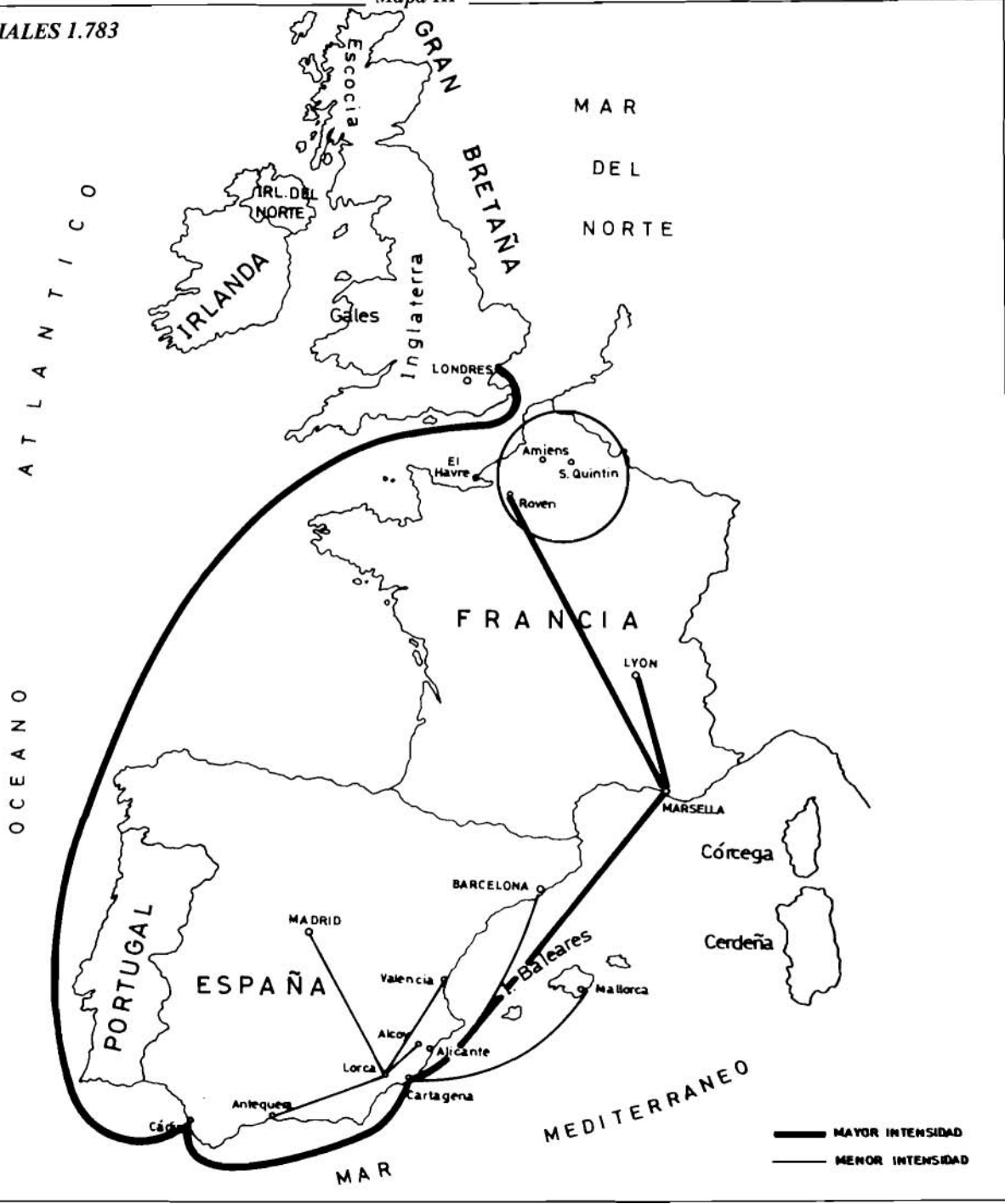
**RED VIARIA DE LORCA EN LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO XIX**

FUENTE: "MAPA ITINERARIO DE LOS REINOS DE ESPAÑA Y PORTUGAL"  
Fco. J. Cabanes, Brigada de Infantería, 1.829. (B. N. DE MADRID)



FLUJOS COMERCIALES 1.783

Mapa III





FLUJOS COMERCIALES 1.849

Mapa IV

