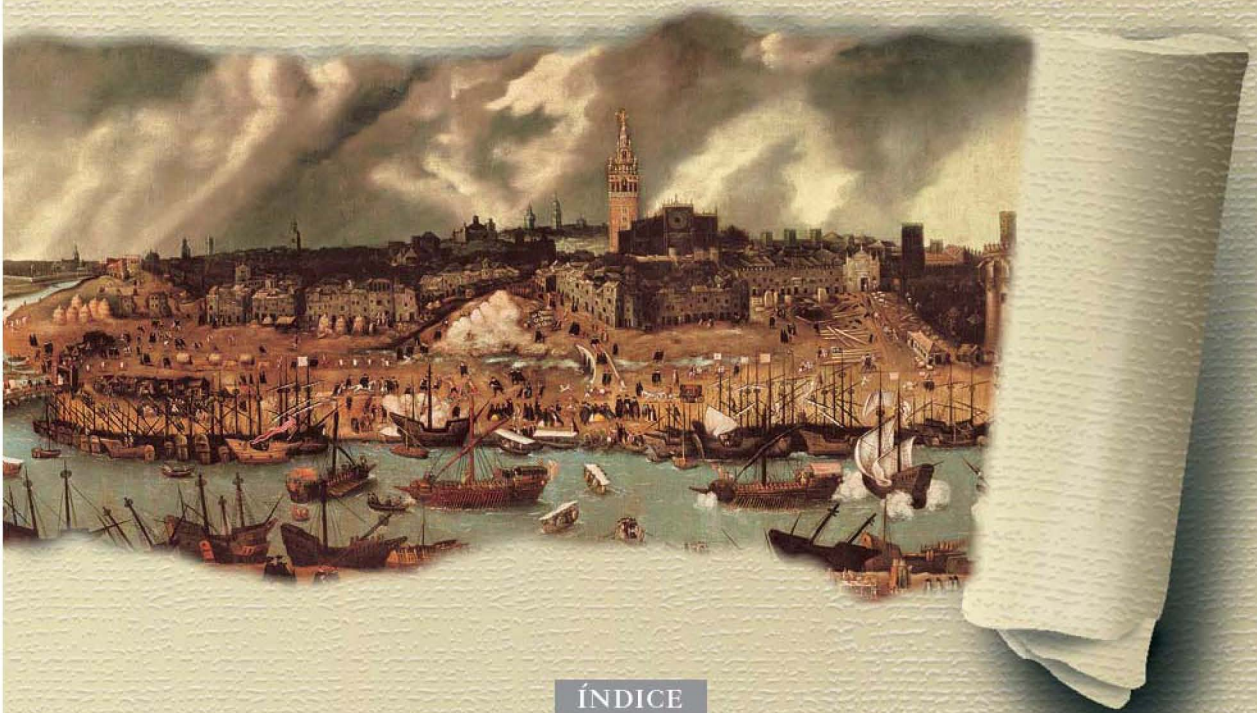


Juan José Iglesias Rodríguez  
Rafael M. Pérez García  
Manuel F. Fernández Chaves  
(eds.)

# COMERCIO Y CULTURA EN LA EDAD MODERNA



ÍNDICE

---

**Contiene los textos de las comunicaciones  
de la XIII Reunión Científica de la Fundación  
Española de Historia Moderna**

---

EDITORIAL UNIVERSIDAD DE SEVILLA

COMERCIO Y  
CULTURA EN LA  
EDAD MODERNA

ÍNDICE

Juan José Iglesias Rodríguez  
Rafael M. Pérez García  
Manuel F. Fernández Chaves  
(eds.)

# COMERCIO Y CULTURA EN LA EDAD MODERNA

COMUNICACIONES DE LA XIII REUNIÓN  
CIENTÍFICA DE LA FUNDACIÓN  
ESPAÑOLA DE HISTORIA MODERNA



Sevilla 2015

ÍNDICE

Serie: Historia y Geografía  
Núm.: 291

COMITÉ EDITORIAL:

Antonio Caballos Rufino  
(Director de la Editorial Universidad de Sevilla)  
Eduardo Ferrer Albelda  
(Subdirector)  
Manuel Espejo y Lerdo de Tejada  
Juan José Iglesias Rodríguez  
Juan Jiménez-Castellanos Ballesteros  
Isabel López Calderón  
Juan Montero Delgado  
Lourdes Munduate Jaca  
Jaime Navarro Casas  
M<sup>a</sup> del Pópulo Pablo-Romero Gil-Delgado  
Adoración Rueda Rueda  
Rosario Villegas Sánchez

Reservados todos los derechos. Ni la totalidad ni parte de este libro puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento electrónico o mecánico, incluyendo fotocopia, grabación magnética o cualquier almacenamiento de información y sistema de recuperación, sin permiso escrito de la Editorial Universidad de Sevilla.

Obra editada en colaboración con la Fundación Española de Historia Moderna

Motivo de cubierta: *Vista de Sevilla en el siglo XVI*, por A. Sánchez Coello

© Editorial Universidad de Sevilla 2015  
C/ Porvenir, 27 - 41013 Sevilla.  
Tlfs.: 954 487 447; 954 487 451; Fax: 954 487 443  
Correo electrónico: eus4@us.es  
Web: <<http://www.editorial.us.es>>

© POR LOS TEXTOS, SUS AUTORES 2015

© JUAN JOSÉ IGLESIAS RODRÍGUEZ, RAFAEL M. PÉREZ  
GARCÍA Y MANUEL F. FERNÁNDEZ CHAVES (EDS.) 2015

Las comunicaciones presentadas en la XIII Reunión Científica de la Fundación Española de Historia Moderna e incluidas en formato digital en la presente obra han sido sometidas a la evaluación de dos expertos, por el sistema de doble ciego, según el protocolo establecido por el comité organizador del congreso.

Impreso en papel ecológico  
Impreso en España-Printed in Spain

ISBN: 978-84-472-1746-5  
Depósito Legal: SE 929-2015  
Impresión: Kadmos

ÍNDICE

COMITÉ CIENTÍFICO DEL CONGRESO

María de los Ángeles Pérez Samper  
Eliseo Serrano Martín  
Mónica Bolufer Peruga  
Virgina León Sanz  
Francisco Fernández Izquierdo  
Félix Labrador Arroyo  
Isidro Dubert García  
Francisco García González  
Miguel Luis López-Guadalupe Muñoz  
María José Pérez Álvarez

COMITÉ ORGANIZADOR DEL CONGRESO

Juan José Iglesias Rodríguez  
(director de la XIII Reunión Científica)  
Francisco Núñez Roldán  
Carlos Alberto González Sánchez  
Juan Ignacio Carmona García  
Mercedes Gamero Rojas  
José Antonio Ollero Pina  
José Jaime García Bernal  
Fernando Javier Campese Gallego  
Rafael M. Pérez García  
(secretaría científica)  
Antonio González Polvillo  
Manuel F. Fernández Chaves  
(secretaría ejecutiva)  
Clara Bejarano Pellicer

# MUJERES Y NEGOCIOS COMERCIALES: EL EJEMPLO DE LAS FAMILIAS LEONESAS (1700-1850)<sup>1</sup>

WOMEN AND COMMERCIAL BUSINESSES: THE  
EXEMPLE OF FAMILIES IN LEÓN (1700-1850)

JUAN MANUEL BARTOLOMÉ BARTOLOMÉ  
*Universidad de León*

**Resumen:** Estudio sobre el papel de la mujer en los negocios comerciales durante el siglo XVIII hasta la primera mitad del siglo XIX en la ciudad de León, centrándonos fundamentalmente en la importancia que tuvieron en el negocio comercial, desde un punto de vista económico, y en la familia como soporte del mismo.

Así, las mujeres cuando enviudan, además de gestionar el negocio familiar se encargarán de mantener unida a la familia y de desarrollar sus estrategias y habilidades, adquiridas y compartidas durante el matrimonio, llegando en algunos casos a ser las verdaderas emprendedoras y socias de compañías comerciales.

**Palabras clave:** ciudad de León, mujeres, negocios, comercio, familias.

**Abstract:** In this study, we have analysed the role of women in commercial business during the eighteenth century to first half of nineteenth century, focusing on the relevant position they had in the commercial business not only from an economic point of view but also as the support for the family.

Thus, when women became widows, as well as managing the family business, they will be in charge of keeping the family together and develop skills and strategies, acquired and shared during the marriage, and in some cases they will become authentic entrepreneurs.

**Keywords:** city of León, women, business, shopping, families

---

1. Este trabajo se inscribe en el proyecto de investigación del Ministerio de Ciencia e Innovación: *Familia, identidad social, transmisión hereditaria y cultura material. Patrimonios, consumos y apariencias en la Castilla interior, 1600-1850 (HAR2010-21325-CO5-05*

El estudio de las mujeres en la Edad Moderna se ha convertido en un campo de investigación muy bien definido y desarrollado en los últimos años<sup>2</sup>.

Nuestro planteamiento en este trabajo es analizar el papel de las mujeres de la burguesía comercial y financiera durante el siglo XVIII y primera mitad del XIX de la ciudad de León, centrándonos fundamentalmente en la importancia que van a tener en el negocio comercial, desde un punto de vista económico, y en la familia como soporte del mismo<sup>3</sup>.

De este modo, basándonos en la documentación procedente de los archivos parroquiales y sobre todo de protocolos notariales, nos hemos propuesto los siguientes objetivos: en primer lugar, nos surge el gran interrogante si en su acceso al matrimonio la contribución de bienes que realizaba (dotales y parafernales), principalmente de carácter comercial, constituía una cantidad más o menos igual a los del esposo o dependían de la edad de casamiento y particularmente del estado civil (solteras o

2. Lejos de realizar una relación pormenorizada de todas las obras, simplemente destacaremos para España, dadas su relevancia y aportaciones en el campo señalado, las de M<sup>a</sup> Victoria López Cordón, "Familia, sexo y género en la España moderna", en *Studia Historica, Historia Moderna. Vol. 18* (1998), pp. 105-134; Mónica Bolufer Peruga, *Mujeres e ilustración. La construcción de la feminidad en la España del siglo XVIII*, Valencia, 1998; Ofelia Rey Castelao, "La sombra que brilla. Las mujeres en la España en la Edad Moderna", *Ariadna*, 18 (1998), pp. 145-163; Serrana Rial García, *Las mujeres en la economía urbana del Antiguo Régimen: Santiago durante el siglo XVIII*, Ediciós do Castro, A Coruña, 1995; Margarita Briel, "Introducción", *Crónica Nova*, 34 (2008), pp. 7-12; Gloria Franco, "Mujeres transgresoras en el Quijote" en Cristina Segura Graiño (coord. *La Querrela de las mujeres II 1405-1605: la Ciudad de las Damas y el Quijote*, Madrid, 2011, pp. 53-104; María Ángeles Hernández Bermejo, "la imagen de la mujer en la literatura moral y religiosa de la España Moderna", *Norba*, 8-9(1988), pp. 175-188. Máximo García Fernández, "Resortes del poder de la mujer en el Antiguo Régimen: atribuciones económicas y familiares", *Studia Histórica. Historia Moderna*, 18 (1998), pp. 135-178

3. Ya M<sup>a</sup> Victoria López Cordón advertía que es imposible abordar el papel de las mujeres en la Edad Moderna sin hacer referencia a la naturaleza misma de la familia y a las repercusiones que para ellas tiene la paulatina transformación de un modelo jerárquico y patriarcal en otro, también patriarcal, pero de relaciones asentadas sobre un mundo de compromisos, dependencias y sentimientos. M<sup>a</sup> V. López Cordón, "Familia, sexo y género...", p. 132.

En esta misma línea hemos de señalar que indudablemente la familia y sus estrategias constituye un elemento clave para poder estudiar las actividades comerciales en el A. Régimen tal como ya señalaba hace años P. Butel, "Comportements familiaux dans le négoce bordelais au XVIIIe siècle", *Annales du Midi*, 1.973, pp. 139-158. Y últimamente se ha podido demostrar en Alberto Angulo Morales, *Del éxito en los negocios al fracaso del Consulado: la formación de la burguesía mercantil de Vitoria (1670-1840)*, Bilbao, 2.000; Ana María Azcona Guerra, *Comercio y comerciantes en la Navarra del siglo XVIII*, Navarra, 1.996; Ricardo Franch Benavent, *El capital comercial valenciano en el siglo XVIII*, Valencia, 1989; Juan Manuel Bartolomé Bartolomé, *Familias de comerciantes y financieros de la ciudad de León (1700-1850)*, León, 2009.

viudas). En segundo lugar, se nos plantea si mantuvieron una postura endogámica a la hora de realizar las uniones matrimoniales o por el contrario facilitaron el acceso de nuevos varones advenedizos a la profesión. En tercer lugar, cuál fue el papel desempeñado por las mujeres tras el fallecimiento del paterfamilias de cara a la continuación del negocio y de la familia. Y finalmente, nos interesa averiguar su grado de valoración en la familia y sus prácticas hereditarias.

## 1. LA APORTACIÓN DE BIENES A LA NUEVA FAMILIA Y NEGOCIO A TRAVÉS DEL CASAMIENTO

Aunque tenemos que precisar que debido a un problema de fuentes no podemos concretar, tal como hubiésemos deseado, en un análisis cualitativo el tipo de bienes que inyectan al matrimonio, sin embargo sí podemos hacer una valoración cuantitativa de estos bienes comparándolos a su vez con los ingresados por los esposos. De este modo, dependiendo de la edad y más del estado civil de las mujeres hemos apreciado dos realidades muy distintas: por una parte, cuando se trata del casamiento en primeras nupcias de los dos esposos los bienes que aportan al matrimonio y a la nueva célula familiar constituida son muy similares, incluso un poco superiores los de las mujeres. Así, en los casos analizados los esposos en bienes dotales y parafernales aportan un total de 309.531 reales, un 45,6% y las mujeres de los mismos con un total de 368.688 reales, el 54,4%<sup>4</sup>. Y por otra parte, la realidad cambia cuando se producen enlaces en segundas nupcias, dependiendo a su vez del estado civil de los nuevos cónyuges. Así, en primer lugar, cuando la mujer soltera, y lógicamente de menor edad, contrae matrimonio con un viudo comerciante es éste quien aporta la mayor cantidad de bienes a la nueva familia constituida. En concreto, en los casos estudiados el 97,75 de los bienes dotales y

4. Esta ligero desequilibrio a favor de las mujeres de los comerciantes es debido sobre todo a un caso, al matrimonio de José Pablos Salán con Doña María Antonia Rodríguez de Brizuela, los cuales se casan en la parroquia leonesa de los comerciantes, la de San Martín, el 7 de diciembre de 1780, aportando él al matrimonio tan sólo la cantidad de 3.300 reales y en cambio ella la de 32.603 reales. Archivo Parroquial de San Martín (*A.P.S.M.*), Libro Casados 5. Archivo Histórico Provincial de León (*A.H.P.L.*), Antonio Ginovés Martín, Caja 1011.

Por otro lado, también se ha de destacar que no hemos incluido en el estudio cuantitativo de conjunto, ya que desfiguraría totalmente la muestra a favor de los varones, el matrimonio del comerciante-banquero leonés don José Fernández Llamazares con su primera esposa, doña Catalina Gutiérrez, celebrado en 1847, debido a que el marido aporta al matrimonio la cantidad de 1.236.532 reales y la mujer en cambio tan sólo 45.524 reales. *A.H.P.L.*, José Casimiro Quijano, Caja 1202.



parafernales frente al solo 3% de las nuevas esposas<sup>5</sup>. Indudablemente, se trata de un matrimonio de interés donde el viudo y rico comerciante busca una nueva esposa más joven que le ayude a restablecer la unidad familiar rota, le cuide en la vejez, y más si tiene todavía que encargarse de la prole, aunque también puede entrar en juego el deseo de tener descendencia<sup>6</sup>. Y en segundo lugar, cuando es la mujer del comerciante la que se queda viuda y se casa con un soltero en segundas nupcias, se invierte la tendencia anterior y será la mujer y no el varón quien ingrese las mayores partidas de bienes, lógicamente conectados con la actividad comercial, al nuevo matrimonio y familia creada. En concreto, las mujeres viudas aportan un 97% frente al tan sólo el 3% de los varones solteros. En este caso, y a diferencia de los comportamientos generales de las viudas de otros grupos sociales en el A. Régimen que prefieren mantenerse en su estado sin contraer matrimonio, el factor que consideramos de mayor relevancia y que impulsa a las viudas a tomar nuevo estado con varones más jóvenes es la responsabilidad y el futuro del negocio familiar<sup>7</sup>. En definitiva, las viudas de los comerciantes, desde este punto de vista, se convertían en una excelente oportunidad para los varones jóvenes solteros,

5. Es el caso del rico comerciante leonés don Agustín Fernández Chicarro, el cual tras la muerte de su primera mujer, doña Rafaela de la Vega, en 1801, decide contraer segundas nupcias, a la edad aproximada de 60 años, con doña María Rodríguez Pariente, soltera y vecina de Medina del Campo, aportando él a la nueva célula familiar la cantidad de 301.458 reales y ella tan sólo la de 9.227 reales. Además, las partidas más elevadas de la dote de la mujer serán el ajuar (donde son de destacar las prendas de algodón de la ropa personal) y en un segundo plano las escasas joyas personales (collares y pendientes de perlas). Id., Domingo Castañón Rodríguez, Caja 906.

6. Es lo que sucede con don José Casado Valcarce, el cual tras haber realizado un matrimonio ventajoso con la viuda de un comerciante leonés, doña María de Valladolid, viuda de don Agustín Pérez Pardave, tras la muerte de ésta, sin haber tenido descendencia, contrae un nuevo matrimonio con una soltera más joven: María Escolástica Alonso, con la que tiene tres hijos, un varón y dos mujeres. Los ingresos de él al nuevo matrimonio se estiman en unos 100.000 reales y en cambio ella no aportó ningún tipo de bienes ni dotales ni parafernales más que su "ropa interior y exterior de vestir...". Id., Domingo Suárez de Velasco, Caja 973.

7. Así, por ejemplo, doña Ángela Fernández, viuda del comerciante leonés, don Francisco San Martín, contrae matrimonio con Miguel Hernández de Medina, a mediados del siglo XVIII, vecino de Béjar (Salamanca). De este modo, el nuevo esposo según su propia declaración no aporta ningún bien al matrimonio y en cambio la viuda unos 30.000 reales. Cantidad que pudo ser superior pero que es rebajada por el marido "...un poco de comercio y entonces no se formó escritura de dote, ni la hice resguardo alguno de sus bienes y que aunque en mi anterior testamento manifesté que el caudal que a mi concepto pudo traer cuando contraí conmigo matrimonio ascendería a 45.000 reales, debe entenderse que esta declaración la hice impelido de varios fines piadosos que tuve presentes, pero ahora para el descargo de mi conciencia y por estado en que me hallo debo declarar real y verdaderamente que al tiempo y cuando contraí matrimonio con mi querida esposa reflexionando con la mayor madurez pudo traer de caudal como unos 30.000 reales en tres casas, comercio y ajuares. Id., Félix González Mérida, Caja 867.

tanto locales como sobre todo foráneos, interesados en forjarse un futuro y una fortuna basada en la actividad comercial. Aspecto que desarrollaremos en el apartado siguiente<sup>8</sup>.

## 2. LA ESTRATEGIA DE LOS MATRIMONIOS: CONSANGUINIDAD, ENDOGAMIA Y LLEGADA DE ADVENEDIZOS

A la hora de buscar esposos los comerciantes tendían a casarse con parientes. Así, los lazos de consanguinidad más fuertes se producen sobre todo en dos familias: por una lado, en la familia de origen catalán Jolís, al casarse, tras obtener la preceptiva dispensa, el gran heredero de una de las ramas de comerciantes instalados en León, Mariano Jolís, hijo de José Antonio Jolís y Josefa Jolís Álvarez, con su prima segunda, Regina Jolís, hija a su vez de la otra rama importante asentada en León, de Atanasio Jolís y Clara de Pablos. Los pagos de la dispensa, 7.000 reales, se realizaron a partes iguales entre los padres y los primos carnales. Y por otro lado, en la familia Fernández Chicarro y De la Vega, donde la primera unión matrimonial entre ambas familias fue el casamiento entre Manuel Fernández Chicarro, viudo, y Josefa de la Vega, soltera, el 25 de marzo de 1754. Más tarde, en 1785, se produce el enlace en segundas nupcias (los dos viudos) de Antonio Fernández Chicarro y María de la Vega, tía de Josefa de la Vega y viuda de Manuel del Arrojo, mercader dedicado al trato de la platería y administrador de los propios y arbitrios de la ciudad. Y finalmente, este juego de alianzas culmina en la segunda mitad del siglo XVIII con el enlace del rico comerciante leonés Agustín Fernández Chicarro (hijo del mencionado Antonio Fernández Chicarro y su primera mujer) con otra sobrina de su madrastra, Rafaela de la Vega.

También como es lógico se realizan matrimonios endogámicos a nivel profesional con el objetivo de unir a las principales familias de negociantes. Así, por ejemplo, las uniones más representativas fueron las de las familias Jolís con la familia Pablos, a través del matrimonio en 1811, de Atanasio Jolís, con Clara de Pablos, una de los ocho hijos de José Pablos Salán y M<sup>a</sup> Antonia Rodríguez de Brizuela, lo cual suponía la unión de la casa comercial catalana con una de las de mayor volumen de negocio a fines del siglo XVIII y comienzos del XIX. Más tarde, en una segunda generación, la unión de la familia Pablos, con la relevante familia de origen también catalán de los Selva,

8. Hay que precisar que desde comienzos del siglo XV y a lo largo de toda la Edad Moderna, el derecho castellano no prohíbe ni castiga el matrimonio de la viuda en el año inmediato a la muerte del marido, del mismo modo que tampoco lo hacía el derecho canónico, aunque la moral imperante obligará a las viudas a guardar luto. M. Birriel Salcedo, "El cónyuge supérstite en el derecho hispano", en *Chonica Nova*, 3 (2008), p.17.

la cual se produjo mediante el matrimonio de un sobrino, Manuel Bustamante, hija de Valentín Bustamante y Francisca Pablos, hermana de Clara Pablos, con Florentina Selva, en 1832, hija de Ramón Selva, uno de los ocho hijos del rico comerciante catalán afincado en León don Ramón Selva <sup>9</sup>.

Tampoco hay que pasar por alto la excelente oportunidad que constituía para los advenedizos al mundo de los negocios comerciales, de origen no leonés, el casamiento con una hija y sobre todo con una viuda de comerciantes, ya que será la nueva esposa la que aporte la experiencia y los entresijos del negocio. Aunque son varios los casos que conocemos nos vamos a centrar en los más característicos, sobre todo, en los hombres castellanos que lo utilizan para establecerse como comerciantes en la ciudad leonesa. En primer lugar, tenemos la familia Pablos –Rodríguez. José Pablos Salán procede de la localidad castellana, palentina, de Villada y en 1780 se va casar en León con M<sup>a</sup> Antonia Rodríguez de Brizuela<sup>10</sup>. Indudablemente, como ya hemos señalado, se trataba de un enlace desigual y favorable a los intereses económicos del nuevo esposo como lo demuestra el hecho de que sólo aporta a la nueva unidad familiar bienes valorados en 3.300 reales y en cambio la esposa 32.603 reales<sup>11</sup>. Además, ésta era hija de familia con establecimiento comercial de textiles ya consolidado en la ciudad de León por sus padres, don Francisco Rodríguez de Brizuela y doña Clara Blanco<sup>12</sup>.

La nueva familia que se forma se mantiene unida durante 32 años, hasta la muerte del marido en 1812, y consigue convertirse en una de las más relevantes en el escenario comercial y social leonés del último tercio del siglo XVIII y comienzos del siglo XIX. Así, se dedicará a actividades financieras (préstamos de dinero a asturianos que bajaban a la siega a León y Castilla y préstamos de granos a campesinos), de administración (encargado, como apoderado, de gestionar el patrimonio y los negocios del Marquesado de San Vicente y Fonteoyuelo), pero, especialmente, al mundo del negocio comercial. El suyo era un comercio centrado en la venta al por menor de libros, cacao y sobre todo de géneros textiles (bayetas, pañuelos, cintas, medias, paños, etc. ), dentro de un radio de acción sobre todo provincial y con ramificaciones hacia las provincias más próximas de Asturias ( Pola de Siero, Cudillero) y Galicia (Santa Cristina de Rivas del Síl, etc.). En definitiva, la

9. A.H.P.S.M., Libro Casados N<sup>o</sup> 6.

10. Casamiento que tiene lugar en la parroquia de San Martín el 7 de diciembre de 1780. A.H.P.S.M., Libro casados N<sup>o</sup> 5.

11. A.H.P.L., Antonio Ginovés Martín, Caja 1011.

12. Hasta tal punto que una vez que enviudó su madre contrajo rápidamente nuevos esponsales con un soltero, Domingo Manuel Díez, quien sólo aportó al matrimonio la cantidad de 830 reales, pero que consigue mantener la unidad familiar y agrandar el negocio como lo demuestra el alto volumen de bienes gananciales conseguidos, particularmente de carácter comercial: 221.310 reales. Id., Juan de Dios Fernández, Caja 944.

familia Pablos-Rodríguez consiguió forjarse una destacada fortuna, fundamentada como hemos señalado sobre todo en la actividad mercantil, valorada en 1812, muerte del esposo, en 735.695 reales, de los cuales quedan líquidos la casi totalidad ante la escasa presencia de deudas en contra, pasivo, tan sólo 17.423 reales<sup>13</sup>. Además, la han conseguido en años de dificultades económicas y sociales –crisis económicas finiseculares y de comienzos del siglo y avatares políticos que trajeron consigo exacciones de géneros y contribuciones y empréstitos forzados– y partiendo de un nivel muy bajo, ya que los bienes aportados al matrimonio fueron sólo el 4,9% del total patrimonial, constituyendo, por lo tanto, los bienes conseguidos durante la unión matrimonial, los gananciales, la partida más importante, el 87,9%<sup>14</sup>.

El alto número de hijos, cinco, que sobrevivieron a la muerte de los padres<sup>15</sup>, permitió diseñar estrategias interesantes, enlazando con miembros de la burguesía profesional leonesa o familias de comerciantes asentados en la ciudad de León, como la catalana Jolis<sup>16</sup>.

En segundo lugar, tenemos la familia Hernández de Medina – Fernández. Ésta se forma por el casamiento en segundas nupcias de una viuda, doña Ángela Fernández<sup>17</sup>, con un varón soltero originario de la localidad salmantina de Béjar: Miguel Hernández de Medina<sup>18</sup>, que se desplazará a la ciudad de León para trabajar como empleado en el negocio de la botica. Indudablemente, dada su situación de viudedad, y ante la ausencia de un hijo varón mayor de edad o a punto de serlo, doña Ángela se plantea que lo mejor para el negocio es unirse a un joven emprendedor, aunque sea ajeno al mundo del comercio<sup>19</sup>. La experiencia resulta altamente positiva, ya que la nueva familia continuará con la red comercial y de clientela ya establecida y así en el momento del fallecimiento del esposo, Miguel, en 1799, la riqueza patrimonial será valorada en la importante cantidad de 767.322 reales<sup>20</sup>, siendo las deudas contraídas muy escasas, tan sólo un 11,2%, con lo cual el capital

13. *Ibidem*.

14. *Ibidem*.

15. Una de las hijas, María, falleció siendo párvula en 1799. A.H.P.S.M., Libro de enterramientos,

16. *Ibidem*.

17. Viuda del comerciante leonés, según el Catastro del Marqués de la Ensenada “de joyería, especería y hierro”, don Francisco San Martín. A.H.P.S.M., Libro Casados N° 5. A.H.P.L., Catastro Marqués de la Ensenada de León, Caja 8279.

18. Sus padres eran Juan Hernández de Medina y Teodora Jiménez Rojas, vecinos de Béjar. A.H.P.L., Félix González Mérida, Caja 867

19. Únicamente tenían una hija M<sup>a</sup> Cruz San Martín y muy joven de edad ya que nace en 1750, quince meses después del casamiento de los padres. A. H.P.S.M.

20. Entraría dentro de la rica burguesía leonesa y de la mayoría de la burguesía vitoriana. Laureano Rubio Pérez, *La Burguesía maragata*, León, 1995, pp.176-177 y A. Angulo Morales, *Del éxito en los negocios...*, p.297.

líquido asciende a 683.387 reales. Fortuna de nuevo conseguida y basada en la actividad comercial a base de un negocio de tienda abierta de productos variados, donde junto al tradicional y más relevante del hierro (materiales de chatarrería fina, ferretería<sup>21</sup>) se une el de licores, aceite, cera e incluso textiles, que surte de forma directa a la ciudad de León y en general a toda la provincia. Además, también abastece a comerciantes castellanos (Valladolid, Salamanca –Béjar–, Palencia) asturianos (Oviedo) y de Zaragoza<sup>22</sup>. Siendo sus proveedores de mercancías, según las deudas en contra que figuran en su inventario, las ferrerías leonesas, sobre todo las bercianas y también Inglaterra, en concreto Birmingham<sup>23</sup>. De ahí, que no sorprenda que en la estructura de su fortuna sean los bienes conectados con la actividad comercial –deudas a favor del comercio, dinero efectivo y stocks de productos– los que tengan un mayor peso, en concreto signifiquen un 61,6% del valor total patrimonial<sup>24</sup>, siendo los géneros almacenados o stocks de productos la partida más relevante con un 49% de la riqueza patrimonial, con los problemas que ello puede plantear, tal como se ha señalado, de cara al futuro en el caso de que esos artículos almacenados no encuentren salida. En definitiva, aunque tampoco descuidará la inversión en bienes raíces, sobre todo inmuebles urbanos tan vitales para sus negocios<sup>25</sup>, la dedicación al mundo del comercio más que a las finanzas será la razón fundamental del enriquecimiento de esta familia en la segunda mitad del siglo XVIII<sup>26</sup>. Y de nuevo será el esfuerzo personal, familiar, en la dedicación a los negocios el que explique este éxito ya que los bienes aportados a la célula familiar fueron muy escasos, tan sólo un 3,9% sobre el total patrimonial<sup>27</sup>, siendo la casi totalidad obtenidos durante el matrimonio, es decir, gananciales, el 84,9% del total patrimonial<sup>28</sup>.

Un caso muy similar es el de la familia Casado-Valladolid. El joven varón, natural de Bustillo de Chaves, provincia de Valladolid, José Casado Valcarce, se casa con una viuda de un comerciante ya consolidado en la plaza leonesa, doña María Valladolid, segunda mujer del comerciante don Agustín Pérez Pardave, que ante la pronta muerte del esposo y dadas las características del

21. Cuchillos, navajas, hebillas, botones, escopetas inglesas, piezas para relojes, chatarrería fina de acero, cristal inglés, etc. A.H.P.L., Félix González Mérida, Caja 867.

22. *Ibidem*.

23. Id., Félix González Mérida, Caja 867.

24. *Ibidem*.

25. Las casas situadas en la ciudad de León significarán en su valoración un 12,7% de la riqueza patrimonial inventariada. *Ibidem*.

26. La valoración del dinero devengado por intereses de vales reales, etc., sólo era de 603 reales. *Ibidem*.

27. Los cuales, 30.000 reales, fueron aportados, como ya se ha señalado, por la viuda, ya que el marido no trajo ninguno al matrimonio. *Ibidem*.

28. *Ibidem*.

negocio familiar centrado en la venta de productos textiles – el cual se encontraba en pleno proceso de desarrollo según podemos apreciar por el alto volumen de las deudas en contra, generadas sobre todo por las mercancías adquiridas a crédito– y la ausencia de un hijo varón mayor de edad donde apoyarse<sup>29</sup>, considera que lo mejor es unirse con un varón soltero que inyecte entusiasmo y trabajo. La nueva familia no alcanza los niveles de ganancias que sus homólogos, sobre todo los dos analizados anteriormente, ya que su activo patrimonial en el momento del fallecimiento del esposo, en 1797, es de 93.967 reales, el cual descontadas las deudas contraídas, un 20,5%, se reduce a 74.695 reales<sup>30</sup>. No obstante, sigue siendo un balance de éxito y positivo debido a las ganancias aportadas por el negocio. Un negocio de tienda abierta orientado fundamentalmente a la venta de textiles a nivel local o provincial de tipo tradicional (paños de Segovia, Béjar, bayetas de Palencia, estameñas de Valladolid), donde también aparecen las novedades en las fibras textiles (pañuelos de algodón) y en los lugares de procedencia de las prendas: Cataluña<sup>31</sup>. No obstante, junto a los abundantes textiles también se van a vender productos como el azúcar y cacao<sup>32</sup>. Además, mantendrá relaciones muy fluidas con los asturianos, vendiéndoles no sólo artículos sino también prestándoles dinero<sup>33</sup>. De ahí, que sean de nuevo los conceptos vinculados al comercio los más relevantes en la valoración de la estructura de su riqueza patrimonial, con un 47,4% del total de la misma, volviendo a ser los géneros almacenados la partida de mayor peso, un 38,4% del valor total patrimonial<sup>34</sup>.

No obstante, la familia no corrió con la misma suerte desde el punto de vista de la descendencia ya que no tuvieron hijos y este hecho provocó un gran desinterés en los negocios por parte sobre todo del marido, ya que una vez fallecida la esposa contrajo un matrimonio totalmente de conveniencia, como ya se ha analizado, con una mujer soltera joven que le proporcionase descendencia y le cuidase en la vejez.

29. De los cuatro hijos sólo van a conseguir sobrevivir dos varones, pero muy pequeños, Vicente y Agustín, los cuales, como es lógico, no tenían ninguna experiencia en el negocio. A.H.P.L., Manuel de Labandera, Caja 586.

30. Lógicamente se trata de valores muy inferiores a los de la burguesía valenciana, navarra, vitoriana e incluso leonesa conocida. Id., Domingo Suárez de Velasco, Caja 973.

31. *Ibidem*

32. En concreto se van a inventariar 80 libras de cacao de Caracas y 26 de Guayaquil en 982 reales. *Ibidem*.

33. Existe una fuerte preocupación para mantener la tienda bien provista de géneros para poder atender a los asturianos que bajaban a Castilla en la época de la siega. *Ibidem*.

34. *Ibidem*.

### 3. VIUDAS Y COMERCIANTES

No todas las mujeres de los comerciantes que enviudaban acudían a buscar el apoyo de un joven marido, sino que también había viudas que asumían su nuevo estado, y lejos de caer en la pasividad tomarán la responsabilidad de encargarse por el futuro del negocio familiar<sup>35</sup>. De este modo, en estas nuevas circunstancias familiares donde existe un descendiente varón, hijo o yerno, donde poder apoyarse de forma rápida o en un futuro no muy lejano, al conseguir la mayoría de edad, las viudas no buscarán realizar un nuevo enlace matrimonial con un advenedizo joven, tal como se ha apreciado en el anterior epígrafe, sino que, por el contrario, permanecerán sin contraer nuevas nupcias, amparadas en la ayuda de sus hijos o parientes más próximos, yernos. De esta manera, las viudas mediante su activa participación en los negocios familiares se convertían en el puente de conexión entre la situación anterior y la futura<sup>36</sup>.

Como ejemplos de este importante papel de las mujeres podemos mencionar los siguientes. En primer lugar, como paradigma del papel de la madre, viuda, haciendo de puente de unión entre el cabeza de familia fallecido y vástago elegido para la sucesión del negocio, podemos traer a colación a la familia, ya citada, Hernández-Medina, Fernández. Como ya hemos señalado la muerte del padre, don Miguel Hernández de Medina, en 1799, dejaba como heredero del negocio familiar al hijo que en esos momentos todavía permanecía soltero en la casa paterna, ayudando y aprendiendo como es lógico el negocio, don Tomás, el cual ya había sido mejorado por su padre en el testamento efectuado en la mejora del tercio y remante del quinto de sus bienes<sup>37</sup>. Aunque este trato de favor no surta el efecto deseado y aunque

35. Sobre el relevante papel de las viudas ver el dossier dedicado a las mismas en *Chronica Nova* y la introducción ya citada de M. Birriel Salcedo sobre la problemática derivada de la ruptura del vínculo matrimonial por la muerte de uno de los cónyuges. *Chronica Nova*, 34 (2008). M<sup>a</sup> A. Hernández Bermejo y Mercedes Santillana Pérez, en su artículo "Viudas, hacendadas y comerciantes en la villa de Tornavacas en el siglo XVIII", nos informan sobre la importante participación de las viudas de la villa de Tornavaca en el siglo XVIII en las interesantes y numerosas compañías de comercio existente en la villa

36. Es lo que sucede también en Vitoria. A. Ángulo Morales, *Del éxito en los negocios...*, p.241.

37. Es cierto que estas mejoras las tiene que compartir con su hermano religioso don Manuel Zoilo, pero con la condición de que se descuente de dicha mejora al hermano religioso los gastos efectuados en su carrera eclesiástica. Sin embargo, hubo un error en las cuentas y al final no sólo no se descontaron esos gastos sino que el grueso de dicha mejora del tercio y quinto, valorada en 86.063 reales, fueron asignados al hermano religioso, 50.000 reales, y el resto, 36.063 reales, fueron los asignados a don Tomás, cuando tendría que haber recibido la totalidad. Con lo cual el hijo que más bienes hereda del padre es don Manuel Zoilo, un total de 129.609 reales y sin descontarle los gastados en su formación, 61.791 reales, y el segundo don Tomas 115.791 reales. A.H.P.L., Félix González Mérida. Caja 867.

tampoco haya un favoritismo en los bienes asignados en la partija, en el sentido de adjudicarle los más conectados con la actividad mercantil que tenía que desarrollar<sup>38</sup>, sin embargo, don Tomás unirá su hijuela paterna a los bienes de su madre, un total de 441.629 reales, y se hará cargo del negocio familiar y de la administración de los raíces que correspondieron a la madre. Pasados tan sólo tres años de la muerte del padre don Tomás contrae matrimonio, como ya se ha especificado anteriormente, con doña María Casas,<sup>39</sup> lo cual no impide que la nueva familia siga viviendo en el hogar materno, y se erige en el nuevo paterfamilias del negocio y la familia, recibiendo un claro trato de favor de la madre en el momento del reparto de sus bienes<sup>40</sup>, y convirtiéndose, en definitiva, en uno de los comerciantes leoneses relevantes de la primera mitad del siglo XIX.

En segundo lugar, como ejemplo del apoyo de la viuda en un yerno con experiencia en el mundo del comercio ante la ausencia de hijos varones que pudiesen en un futuro próximo encargarse del mismo, tenemos la trayectoria seguida por la familia Pablos– Rodríguez. Tras la muerte del cabeza de familia, don José Pablos Salán, en 1813, la viuda, doña M<sup>a</sup> Antonia Rodríguez ante la falta de un hijo varón en edad adecuada donde sustentar el negocio<sup>41</sup>, no decide recurrir, como lo hacían otras mujeres de comerciantes, al casamiento, sino que adopta un papel de primer orden de cara al futuro del negocio familiar buscando la alianza con uno de los yernos, don Valentín Bustamante, el cual ya había formado anteriormente, nada más casarse con su hija doña Francisca, compañía comercial con el suegro. Por lo tanto, la viuda aprovecha la coyuntura y hasta el momento de su fallecimiento, en 1825, un total de 13 años, seguirá asociada con su yerno. Un factor fundamental para poder continuar con el éxito en el negocio familiar era que los bienes patrimoniales, especialmente los conectados con el comercio, no se fragmentasen en demasía entre la madre y los cinco herederos a la hacienda del padre. Esto se consiguió ya que en los bienes recibidos por la

38. Analizados de forma pormenorizada estos bienes adjudicados nos encontramos con que de los géneros comerciales sólo recibe un 19,4%, de los créditos o deudas a favor del comercio un 12,5% y de los objetos de oro y plata (joyas y alhajas), que ante la falta de dinero líquido son muy importantes en los comerciantes ya que pueden utilizarse como seguros de su comercio, el 9,6%. *Ibidem*.

39. Vecina de Medina de Rioseco, lo cual le permite enlazar con la familia Puelles que a su vez estaban emparentados con la importante familia comercial leonesa Fernández-Chicarro. A.H.P.S.M., Libro Casados N<sup>o</sup> 6.

40. Por una parte, le mejora en 11.000 reales de vellón. Y por otra, le concede las ganancias del comercio y las rentas de los citados años que estuvieron juntos. A.H.P.L., Félix González Mérida, Caja 867.

41. De los dos hijos varones uno de ellos es destinado a hacer fortuna en América y otro, don Carlos, según, los testimonios, tenía una edad muy joven.



viuda— valorados en la nada despreciable cantidad de 373.787 reales como consecuencia de que la mayoría eran fruto del matrimonio, es decir, gananciales— se respeta que en torno a la mitad de los bienes más conectados con el comercio sean adjudicados a la misma. Así, sucede con las deudas a favor generadas por la actividad comercial, donde recibe el 47% de su valoración, los géneros en stock el 49,6% y el 45% del dinero en efectivo<sup>42</sup>. Además, se la dejará habitando en la misma casa, a la cual se trasladarán seguramente sus nuevos socios comerciales, y se la permitirá conservar la casi totalidad del mobiliario, objetos decorativos y hasta los textiles y objetos de plata que llenaban y adornaban las estancias<sup>43</sup>.

Por lo tanto, este factor tan esencial unido a la experiencia y buena gestión en el mundo de los negocios de los nuevos socios explicará<sup>44</sup>, a pesar de ser años de coyunturas políticas y económicas difíciles (1812-1825), el éxito de la compañía y en definitiva del negocio familiar. Así, por una parte, cuando se procede a la disolución de la compañía tras la muerte de la viuda, en 1826, se reparte como bienes que son de la viuda, descontados los gastos, 245.833 reales y al yerno, don Valentín, 194.909 reales<sup>45</sup>. Por otra parte, el activo patrimonial de la viuda cuando se realiza su inventario post-mortem ha subido a 555.299 reales, siendo el grado de endeudamiento casi nulo, un 2,8% y por lo tanto, el capital líquido valorado en 539.549 reales ha experimentado un crecimiento del 44,3%<sup>46</sup>. Y finalmente, ha conseguido adquirir inmuebles urbanos, comprando casas en León y pueblos próximos, Mansilla de las Mulas y dar giro a las mercancías almacenadas no incrementando los créditos a favor por su venta sino el dinero líquido<sup>47</sup>.

En definitiva, el balance final no puede ser más positivo desde el punto de vista del negocio familiar, el cual no va a continuar su hijo don Carlos sino su socio e hijo político, don Valentín Bustamente, convirtiéndose en

42. Antonio Ginovés Martín, Caja 1011.

43. Recibe en herencia el 91,9% de este tipo de bienes. *Ibidem*.

44. En su testamento la viuda declara que en la compañía con su hijo político ella “... entró en géneros y dinero de más suma que la que metió dicho don Valentín, por consecuencia las ganancias que resulten a la disolución de la compañía debían de partirse sueldo a libra entre los dos participes, es decir que cada uno había e sacar lo que le correspondiese según el total puesto a fondo, pero con respecto a que dicho don Valentín y su mujer son los que principalmente han llevado y llevan el trabajo en el giro y despacho es mi voluntad que dicho don Valentín cuando llegue a verificarse la separación de la compañía saque la mitad de las ganancias que resulten desde la muerte de don José de Pablos, mi difunto marido”. Id., Santiago Gallego, Caja 1097.

45. *Ibidem*.

46. *Ibidem*.

47. En concreto el dinero líquido es la partida conectada con la actividad comercial que experimenta una mayor subida, pasando de 47.547 reales a 103.483 reales. *Ibidem*.

un sólido comerciante durante la primera mitad del siglo XIX<sup>48</sup>, llegando a enlazar, como se ha señalado, con la relevante familia catalana de los Selva.

Y finalmente, como ejemplo de apoyo de viuda en sobrinos, debido a la ausencia de hijos, tenemos el de la familia Fernández Llamazares. A comienzos del siglo XIX, el 9 de junio de 1805, se produce en la parroquia leonesa de San Martín el casamiento entre Francisco Salinas y Catalina Fernández Llamazares. La trayectoria de la nueva familia será espectacular, sabiendo aprovechar las oportunidades de la coyuntura económica del nuevo siglo decimonónico diversificando sus actividades. De este modo, no sólo se dedicará al comercio, centrado sobre todo en la venta de cereales<sup>49</sup> y productos al por menor, sino también a la ganadería fina trashumante<sup>50</sup>, al préstamo de grano y linaza a los campesinos<sup>51</sup> y a las actividades de carácter financiero. De entre ellas podemos señalar las siguientes: en primer lugar, el arrendamientos de rentas<sup>52</sup>, en segundo lugar, el préstamo de dinero a casas de la alta nobleza agobiadas por las deudas<sup>53</sup>, en tercer lugar, el giro

48. Por los años veinte del siglo XIX comprará bienes raíces en Villaobispo de las Regueras y relevará a su suegro en el cargo de mayordomo de la Marquesa de San Vicente y Fuenteoyuelo. Id., José Tirso Díaz, Caja 959.

49. En 1831 vendió 1.333 fanegas de trigo desde Gijón a un vecino y comerciante de Sevilla. Id., Felipe Morala Rodríguez, Caja 1071.

50. En 1844 doña Catalina Fernández Llamazares hace referencia a “todo el ganado lanar fino trashumante” que deja a uno de sus sobrinos, don Felipe Fernández Llamazares. Id., José Casimiro Quijano, Caja 1190.

51. Por los años treinta son muy abundantes las escrituras de obligación de campesinos de pueblos de la provincia de León (Villarodrigo, Risoeco de Tapia, etc.) a favor de Don Francisco Salinas de linaza, trigo y centeno dados al fiado, con el objetivo de poder disponer de semillas para la siembra. A.H.P.L., Felipe Morala Rodríguez, Cajas 1074, 1075.

52. Así, en 1824 don Francisco Salinas realiza una postura sobre los propios del ayuntamiento de León sobre seis partidos de casas segundas diezmeras que le corresponden en diferentes pueblos por reales privilegios (Castrillo de la Ribera, Marialba, Roderos, Valdesoto de Arriba y de Abajo, Villaturiel, Marne, Toldanos y Palanquinos). El remate le fue otorgado en la cantidad de 1.000 reales y el pago también de trece fanegas y media de trigo, diez de centeno y nueve de cebada, los cuales debía satisfacer al mayordomo de propios de la ciudad, don Martín Antonio Ginovés, en dos plazos, San Juan de navidad y San Juan de junio, de 1825. Y en 1827 figuran una escritura de obligación de don Francisco Salinas a favor de la Real Hacienda (y en su nombre a don Pedro de Castañaga, administrador del excusado de toda la diócesis) de los diezmos arrendados, casa excusadas, de los partidos de Barriles de Curueño, Albelgas, Fontanos, Ardón, Fontecha, etc. Id., Juan de Dios Fernández, Caja 962 y Felipe Morala Rodríguez, Caja 1068.

53. Es lo que sucede con el Sr. Marqués de Someruelos, vecino de la ciudad de Logroño, a quien prestó en 1825 la cantidad de 46.889 reales a un interés del 6%. Los préstamos concedidos a La Marquesa de Campo Fértil, sobre la hipoteca de bienes raíces en Pajares de los Oteros e inmediaciones, cuyos impagos originaron pleitos. O también un debito que le cedió un vecino de Pola de Lena, don Francisco Bernaldo de Quirós, que tenía a su favor contra la marquesa de Castrojanillos. Id., Felipe Morala Rodríguez, Caja 1074. Estos préstamos de la burguesía para atender el fuerte endeudamiento de la nobleza española a finales del Antiguo Régimen no resulta nada novedoso, como lo demuestra Miguel Ángel Melón Jiménez, *Los*

de letras de cambio<sup>54</sup>, en cuarto lugar, la delegación del Banco Nacional de San Fernando para la provincia de León<sup>55</sup> y finalmente, la comisión de la Real Caja de Amortización.

En 1834, tras veinte y nueve años de casamiento y éxitos económicos, la familia Salinas-Fernández Llamazares, pasa por momentos muy difíciles motivados por la enfermedad del cabeza de familia y por la ausencia de hijos. De ahí que sean sobre todo dos las decisiones que se tomen de cara al futuro: por una parte, otorgar por el marido a la mujer poderes para que pueda hacerse cargo de los negocios<sup>56</sup>. Y, por otra parte, realizar un nuevo testamento. Éste se efectuó ante un nuevo escribano en octubre de 1834, no teniendo en cuenta ni mencionando en ningún momento que ya existía uno previo, volviendo a instituirse como universales herederos el uno al otro<sup>57</sup>.

Tras la muerte del marido será la viuda, doña Catalina, la que se ponga al frente del comercio y negocio familiar, a pesar de no tener hijos que puedan heredarlo, pero sí sobrinos en que apoyarse. Ésos eran dos de los hijos varones de su hermano viudo, don José Fernández Llamazares, don Felipe y don José, los cuales debido a la situación familiar, muerte de la madre, habían sido acogidos por la tía carnal en su casa y compañía<sup>58</sup>.

De este modo, no sólo continuará el negocio familiar en la línea ya dibujada anteriormente –concesión de préstamos de cereales, linaza, etc., a

---

*orígenes del capital comercial y financiero en Extremadura. Compañías de comercios, comerciantes y banqueros de Cáceres (1773-1836)*, Badajoz, 1992, pp. 78 –80, lo cual no se puede atribuir sólo a las circunstancias de la guerra de independencia, sino que lo que ésta hizo fue acelerar un proceso ya en marcha. Ricardo Robledo, “el crédito y los privilegiados durante la crisis del Antiguo Régimen”, en *Estudios sobre el capitalismo agrario, crédito e industria en Castilla (siglos XIX y XX)*, Salamanca, 1.991, p. 251.

54. Así, como ejemplo, por una escritura de obligación Manuel Meléndez, vecino de Torre de Babia de Arriba, se obliga a pagar a don Francisco Salinas, la cantidad de 4.093 reales procedentes de “...una letra que le cedió el día veinte y ocho de mayo anterior a el cargo de don Juan José Carrasco, vecino de la villa y corte de Madrid, que fue protestada y no pagada por haber suspendido sus operaciones, la misma que me ha entregado con dicho protesto y cuenta de resaca... Y dicha cantidad como también el medio por ciento al mes desde que la tomó hasta que sea satisfecha he de pagar y satisfacer junta y en una sola paga en moneda de oro y plata...”. A.H.P.L., Felipe Morala Rodríguez, Caja 1074.

55. Tal como declara en el testamento de 1834: “...últimamente declaro tengo a mi cargo la Comisión del Banco Nacional de San Fernando...”. *Ibidem*.

56. *Ibidem*.

57. “Y mediante a que en todo el tiempo de nuestro matrimonio nos hemos apreciado sin que haya habido ningún motivo de disgusto en el remanente que quedare de todos nuestros bienes muebles, raíces, derechos y acciones que nos puedan tocar y pertenecer nos instituímos el uno al otro por nuestros únicos y universales herederos respecto a que no los tenemos forzosos para que el que superviva los lleve, goce y herede perpetuamente con la bendición de Dios y la nuestra. Bien satisfechos de que el que perviva mirará por los parientes de uno y otro a proporción que lo merezca su buen porte y conducta aunque sea con algún disimulo...”. *Ibidem*.

58. Id., José Casimiro Quijano, Caja 1190.

campesinos de los pueblos próximos leoneses; préstamos de dinero<sup>59</sup>; seguir con la comisión de la Real Caja de Amortización provincial<sup>60</sup>, etc., – sino que también dará el importante paso para crear, con la ayuda de sus sobrinos, sobre todo José, el primer establecimiento de banca en León, la “banca viuda de Salinas y sobrinos”<sup>61</sup>, sobre la cual desconocemos los primeros pasos, pero que indudablemente estuvo muy conectada a las operaciones comerciales, crediticias y financieras que venía ya realizando la familia<sup>62</sup>, aprovechando la red de proveedores localizados en distintas plazas, unido a los comerciantes de los pueblos de la provincia que se encargarán de servir de mediadores con los potenciales destinatarios<sup>63</sup>.

Además, durante estos años de la nueva sociedad la desamortización de Mendizábal y Espartero de bienes eclesiásticos ofrecía una gran oportunidad para el negocio familiar. Así, por una parte, Catalina actuaba en las subastas de bienes nacionales como agente de sus clientes, representada siempre por su sobrino José, financiando o respaldando operaciones de compra de mayor cuantía y prestando avales o fianzas de cargos públicos<sup>64</sup>. Y por otra parte, también adquirió bienes en las subastas, bien de forma directa casas para ampliar el establecimiento comercial<sup>65</sup> o bien de forma indirecta, como sucedió con la relevante propiedad de La Cenía, la cual se quedó la banca en 1844 para resarcirse de las deudas que habían contraído contra ella sus primeros compradores al Estado, los hermanos Miranda, doña Joaquina, don Pedro y don Ramón, vecinos de León<sup>66</sup>. En definitiva, aunque los bienes desa-

59. Como el que se otorga de 2.000 reales a un vecino del lugar de Truébano de Babia para atender los gastos de la cabaña de sus amos de Cáceres. Id., Felipe Morala Rodríguez, Caja 1075.

60. Nada más fallecer el marido, en diciembre de 1834, la viuda solicita la continuación de la comisión, la cual le fue conferida casi con la misma hipoteca, en total en 104.404 reales en la deuda consolidada que ya había entregado su difunto marido por fianza. Id., Caja 1074.

61. Según Elena Aguado la viuda formó con los dos sobrinos una sociedad familiar “Viuda de Salinas y sobrinos”, que perduró con ese nombre hasta 1895 en la que se constituyó una nueva sociedad – continuación de la anterior– llamada “Sobrinos de Fernández –Llamazares”. Elena Aguado Cabezas, *Historia de León, Vol. IV*, León, 1.999, p. 203.

62. Se trataba de un negocio familiar, que tomó la forma de sociedad colectiva, compuesta por un número muy pequeño de socios que siempre estaban emparentados. *Ibidem*.

63. En este sentido se seguiría el lógico modelo evolutivo estudiado en Asturias y Extremadura. Ver José Ramón García López, *Los comerciantes banqueros...*, p. 117. M. A. Melón Jiménez, *Los orígenes del capital comercial y financiero...*

64. E. Aguado Cabezas, *La desamortización de Mendizábal y Espartero en la provincia de León (1836-1851)*, León, 2002., p. 357.

65. En concreto cuatro casa en la parroquia de San Martín donde se localizaba su negocio. *Ibidem*, p. 358.

66. Se trataba de una finca del priorato de San Miguel del la Escalada, de unas 1.040 fanegas, que los Miranda habían arrendado en 1843 a vecinos de Burgos (de la villa de Honoria del Pinar) y que más tarde los Fernández –Llamazares rentabilizarán con una importante explotación ganadera. A.H.P.L. Pedro Ballesteros Ginovés, Caja 1144. Elena Aguado Cabezas, *La desamortización de Mendizábal...*, p. 359

mortizados no fuesen uno de sus principales objetivos, sin embargo, si que sirvieron para ampliar sus operaciones financieras y adquirir bienes raíces que diesen no sólo solidez a su negocio de banca sino también rentabilidad en su explotación agraria. Por lo tanto, a la muerte de doña Catalina ya estaban puestas las bases del importante negocio financiero y comercial de la familia que se encargarán de seguir sus dos sobrinos y particularmente durante una primera etapa don José Fernández Llamazares.

En definitiva, al igual que ocurre en Santiago de Compostela, es la viudez un terreno en que las mujeres pudieron convertirse en económicamente prósperas e independientes<sup>67</sup>, no haciéndose cargo del negocio como una consecuencia ineludible por el fallecimiento del marido sino adoptando también, sobre todo como podemos ver en el caso de Catalina Fernández, un papel de emprendedoras<sup>68</sup>

#### 4. TUTORAS, CURADORAS Y PRÁCTICAS HEREDITARIAS

No cabe ninguna duda del importante papel de las mujeres como tutoras y curadoras de los bienes de sus hijos<sup>69</sup>. Lógicamente, las mujeres de los comerciantes no constituían en este sentido una excepción ya que eran las encargadas, y con más motivo por las razones del negocio como hemos analizado anteriormente, de mantener la familia y el comercio familiar. No obstante, a pesar del atractivo de este tema, nuestro objetivo es centrarnos más, por problemas de espacio y siguiendo la coherencia del trabajo, en el análisis de lo que podemos considerar como las prácticas hereditarias. Es decir, por una parte, nos interesa saber cómo es el trato que reciben las mujeres de los hombres de las familias comerciantes reflejado a través de las mandas y mejoras que efectúan a las mismas en los momentos finales de su existencia, lo cual puede a su vez ser interpretado como una muestra de amor y cariño a su compañera. Es curioso pero en la mayor parte, el 71,4% de los casos, y al contrario que las mujeres, los esposos siempre tiene el detalle de acordarse en

67. S. Rial García, "Las mujeres en la economía urbana compostelana del siglo XVI-II: conclusiones y su ejemplificación en las actividades comerciales", *Obradoiro de Historia Moderna*, N° 2 (1993), pp. 178-179

68. Lo cual no sucede tanto en Santiago de Compostela. *Ibidem*, p. 180

69. Como aportaciones más destacadas tenemos las de M<sup>a</sup> Genma López Cava, *Infancia y sociedad en la Alta Extremadura durante el Antiguo Régimen*, Cáceres, 2000.

"La tutela de los menores en Extremadura durante la Edad Moderna", *Revista de Historia Moderna*, 18 (2000), pp. 265-288. Y las de M. García Fernández, "Ya en pleitos desde la más tierna infancia: menores, tutores, litigios" (texto inédito)

M<sup>a</sup> V. López Cordón, "Familia, sexo y género...", p. 117.

J. M. Bartolomé Bartolomé, "Prácticas hereditarias y transmisión de la propiedad en Tierra de Campos leonesa: la comarca de Sahagún en el siglo XVIII", en *Revista de Demografía Histórica*, 2002, Zaragoza, 2.002, p. 207-211.

sus últimas voluntades de sus “medias costillas” y como pruebas de su amor y afecto le dejan bienes, por medio de la vía de mandas<sup>70</sup> o estipulando la mejora del sobrante del quinto una vez efectuados los pagos por el entierro, funeral, etc., lo cual constituye, a su vez, una garantía para el marido de que la esposa va a cumplir y de forma diligente las mandas religiosas estipuladas en el testamento encaminadas a la salvación eterna<sup>71</sup>. Por otra parte, consideramos de gran interés el poder averiguar, o por lo menos acercarnos, si las prácticas hereditarias de las mujeres con respecto a sus hijos diferían o no de sus esposos. De nuevo, resulta muy curioso, que el igualitarismo está mucho más marcado en las mujeres de los comerciantes que en sus maridos. Así, del total de la muestra que poseemos de comerciantes y sus mujeres de la ciudad de León y calculando la valoración en reales del total de bienes que se reparten de forma igualitaria y los que se destinan a mandas y sobre todo mejoras (del tercio, quinto o ambas), nos encontramos con la sorpresa de que mientras las mujeres dejan la totalidad de sus bienes a sus hijos de forma igualitaria, sin establecer diferencias, en cambio son los varones, los maridos, los que desgajan en torno al 12% del valor de esos bienes para destinarlo a un trato preferencial a sus hijos. De este modo, todos los hombres comerciantes, excepto uno, detraen bienes del reparto igualitario de los hijos para destinarlo en mayor o menor cuantía a un trato preferencial movidos por razones fundamentalmente económicas<sup>72</sup>. En definitiva, estas actitudes nos reafirman la idea de que “para las madres todos los hijos son iguales”, prevaleciendo las razones sentimentales sobre cualquier diseño premeditado de reparto desigual a sus hijos.

## 5. CONCLUSIONES

En las páginas anteriores hemos intentado dar respuesta a aspectos que estimamos de gran interés a la hora de poder analizar el mundo de la familia y de los negocios comerciales durante el A. Régimen, desde la perspectiva menos abordada del papel más dinámico, de toma de decisiones, de las mujeres,

---

70. Es el caso del rico comerciante de origen catalán, don Ramón Selva, que manda a su mujer también catalana, doña María Castañer, la mitad de la primera casa que compraron en la ciudad de León, plazuela de los Serradores, parroquia de San Salvador del Nido, valorada en 7340 reales.

71. Una de las más cuantiosas, con 72.792 reales, es la del principal representante durante la primera mitad del siglo XIX de la familia Fernández Chicarro, don José Fernández Chicarro, el cual no sólo se dedicó al comercio sino también a la compra de bienes raíces con la desamortización del Trienio Liberal, amasando una importante fortuna, valorada en 923.191 reales. Id., Félix de las Vallinas, Caja 1137.

72. Es lo que sucede con Don Agustín Fernández Chicarro que manda a su hijo y futuro sucesor en le negocio familiar la cantidad de 30.000 reales. O don Miguel Hernández de Medina que mejorará en el tercio y remanente del quinto a dos de sus hijos, en total 86.063 reales. Id., Domingo Castañón Rodríguez, Caja 915. Félix González Mérida, Caja 867.

encorsetadas en las funciones típicas de carácter doméstico y reproductor. De este modo, hemos observado como, en primer lugar, las mujeres contribuyen de forma económica muy significativa en los inicios y el desarrollo de los negocios familiares. Es más, esta aportación, que variaba según el estado civil de los contrayentes, se situaba en plano de igualdad cuando los dos esposos eran solteros.

En segundo lugar, frente al predominante mundo endogámico, de familias unificadoras<sup>73</sup>, también se aprecian síntomas de apertura protagonizados por la apetitosa oportunidad que constituye la presencia de viudas de comerciantes necesitadas de nuevos varones, jóvenes, que contribuyan a la continuidad y desarrollo del negocio y, en definitiva, de la familia. Lo curioso es que éstos no son de procedencia local sino foránea, castellanos, a veces con nula experiencia en el comercio y escasos recursos económicos, pero consiguen un relevante éxito económico y de inserción en la sociedad leonesa.

En tercer lugar, el papel de las mujeres viudas, tras la desaparición del “paterfamilias”, no fue de mera recepción del negocio, sino que al contrario se encargaron de mantener unida a la familia y, lo que es más importante, se convierten en el auténtico puente de unión del negocio familiar facilitando más tarde la trasmisión del mismo al vástago elegido para ocupar el lugar del padre. De ahí, que no sea extraño que las viudas desarrollen sus habilidades y estrategias, adquiridas y compartidas durante el matrimonio, para pasar a ser en algunos casos emprendedoras y socias de compañías comerciales. Además, no se observan en general conflictos provocados por la disputa de los bienes gananciales que correspondían a la viuda<sup>74</sup>

En cuarto lugar, apreciamos un reconocimiento de su autoridad lo cual se demuestra en la práctica generalizada de encargarlas la tutoría y curaduría de sus hijos menores<sup>75</sup>, unido a mayores lazos de convivencia y afecto, que se refleja también en las frecuentes mandas y mejoras, sobre todo del remanente del quinto, a su favor de sus maridos, aunque dentro del principio no cuestionado de autoridad<sup>76</sup>.

73. A. Angulo Morales, *Del éxito en los negocios...*, p. 122.

74. La Nueva Recopilación recogía la tradición secular de que, en Castilla, los bienes del matrimonio eran gananciales. Lo cual dio origen a muchísimos litigios entre los hijos, sobre todo si eran de un matrimonio anterior, y la viuda. M<sup>a</sup> V. López Cordón, “Esponsales, dote y gananciales en los pleitos civiles castellanos: las alegaciones jurídicas en J.M.Scholz, *Fallstudien zur spanischen und portugiesischen Justiz 15. bis 20. Jahrhundert*, Frankfurt, 1994, pp.42 y ss. J. Casey, “La conflictividad en el seno de la familia”, en *Estudis*, 22 (1996), pp.9-25.

75. Ya M<sup>a</sup> Victoria López Cordón consideraba este importante papel como uno de los elementos favorables de cambio en la Edad Moderna del papel de las mujeres. M<sup>a</sup> V. López Cordón. “Familia, sexo y género...”, p.117.

76. Principio que nunca se cuestionó pero que a partir del Concilio de Trento el carácter recíproco que se dio al cuarto mandamiento otorgó una nueva perspectiva a esta relación marital. *Ibidem*, p. 116.

En fin, es indudable que a lo largo de la Edad Moderna se producen cambios positivos en la condición de las mujeres casadas y la práctica social le fue reconociendo esferas específicas de actuación o de influencia que la ley no contemplaba<sup>77</sup>.

---

77. *Ibidem*, p. 132.