

# BIENESTAR Y POBREZA. EL IMPACTO DEL SISTEMA DE HERENCIA CASTELLANO EN CÁDIZ, EL «EMPORIO DEL ORBE» (1700-1810)<sup>1</sup>

PALOMA FERNÁNDEZ PÉREZ

Universitat de Barcelona

## RESUMEN

La continuidad de las grandes casas mercantiles establecidas en la Andalucía occidental durante el siglo XVIII se vio obstaculizada no sólo por la crisis política y económica finisecular, sino también por un factor estructural hasta ahora poco analizado en la historia económica: el sistema hereditario castellano. La legislación y las prácticas hereditarias castellanas protegieron la transmisión intergeneracional de los patrimonios familiares y por ello fomentaron el bienestar de las familias. El reparto igualitario castellano, sin embargo, tuvo también el resultado de propiciar la disgregación de importantes patrimonios, dificultando la pervivencia de numerosas empresas mercantiles de carácter familiar. El presente trabajo representa una aproximación a este tema, estudiando algunos de los principales efectos que tuvo el sistema hereditario castellano en Cádiz, y algunos de los frecuentes mecanismos utilizados por la elite mercantil gaditana para transmitir patrimonios más concentrados en el siglo XVIII, época en la que la ciudad andaluza tuvo el monopolio del comercio legal entre España y sus posesiones en América.

## ABSTRACT

The continuity of big mercantile houses established in Western Andalusia during the eighteenth century was jeopardized not only due to the political and eco-

---

<sup>1</sup> Este trabajo es una reelaboración del capítulo sexto de la tesis doctoral de la autora (U.C. Berkeley, 1994), de próxima publicación en *Siglo XXI de España Editores*. Agradezco sinceramente a Carles Sudrià su contribución a la mejora del trabajo, y a los dos evaluadores anónimos sus sugerencias y críticas. La responsabilidad final de esta versión es de la autora.

conomic crisis of the end of the century, but also due to another source of instability that has received little attention in economic history: the equalitarian principles of the Castilian hereditary system, whose aim was to safeguard the transmission of family wealth between generations. Castilian hereditary law and customs promoted family well-being, but the equalitarian division of patrimonies also had the result of forcing the dispersion of fortunes, therefore hindering the continuity of numerous mercantile family firms. This article studies the effects of the Castilian hereditary system in Cádiz during the eighteenth century, when the Andalusian city held the legal monopoly of trade between Spain and its American possessions. The study also analyzes some of the mechanisms that the Cádiz mercantile elites used in order to bequeath more concentrated patrimonies.

## 1. INTRODUCCIÓN

La mayoría de las empresas creadas en la Europa occidental preindustrial tuvieron un carácter familiar, y muchas sobrevivieron a las transformaciones de la revolución industrial con dinamismo y empuje. El tema de la continuidad y la sucesión en las empresas familiares tiene por lo tanto una importancia clave en el análisis más general de los factores humanos que contribuyeron al cambio económico en Europa a partir del siglo XVIII. Es un tema relativamente nuevo en el ámbito español que ha recibido mayor atención entre los historiadores de la empresa británicos, como Roy Church o Mary B. Rose, quienes han destacado la necesidad de investigar los «entornos culturales» [*cultural environments*] que en cada sociedad permiten explicar la continuidad de las empresas familiares y su mayor o menor contribución al desarrollo económico de un país<sup>2</sup>. Dentro de este marco teórico M. B. Rose ha señalado recientemente que sólo analizando la continuidad de los negocios familiares como un reflejo y una respuesta a los peculiares «entornos» culturales e históricos de cada sociedad podrán elaborarse conclusiones que permitan las comparaciones internacionales<sup>3</sup>.

Son diversos los elementos que intervienen en la definición de «entorno cultural», pero uno de ellos, el entramado de leyes y costumbres de herencia y sucesión, tuvo históricamente en la Europa preindustrial e industrial un papel determinante en la transmisión de patrimonios familiares de una generación a otra, facilitando o no la continuidad y adaptación del negocio familiar a través del tiempo. La funcionalidad de los sistemas de herencia en las etapas iniciales de creación y consolidación de las empresas familiares ha

---

<sup>2</sup> Church (1993) y Rose y Jones (1993a).

<sup>3</sup> Rose (1993b) y Rose (1995).

sido constatada recientemente, para el caso de los industriales laneros catalanes del Vallés decimonónico, por Josep M. Benaul<sup>4</sup>.

El presente trabajo, siguiendo esta línea metodológica, representa una aproximación a los efectos que tuvieron los sistemas de herencia en la transmisión intergeneracional del patrimonio familiar, en un territorio regido por el sistema de herencia castellano, y en un sector profesional que acumuló grandes fortunas en el comercio colonial entre España y sus posesiones americanas en el siglo XVIII: los comerciantes cargadores de Cádiz. Este grupo profesional fue relativamente numeroso, comparado con las cifras de comerciantes de otras plazas mercantiles de la península ibérica, estimándose que fueron entre 200 y 800 comerciantes cargadores a Indias los que según la coyuntura económica ejercieron sus actividades mercantiles en Cádiz, matriculados o no en el Consulado de comercio<sup>5</sup>. Para este trabajo se ha estudiado documentación diversa relativa a 558 comerciantes, una elevada proporción del total.

Con el fin de comprender el impacto que las leyes y costumbres de herencia castellanas tuvieron en la transmisión y dispersión intergeneracional de patrimonios mercantiles se describe en primer lugar brevemente el sistema hereditario castellano, y en particular su prescripción teórica del reparto igualitario entre herederos que potencialmente fomentó la continua dispersión y división de los patrimonios familiares. Estas normas afectaron por igual a todas las familias de la cosmopolita comunidad mercantil de Cádiz, aunque cabe resaltar que los patrimonios localizados fuera de Castilla no se vieron afectados por las normas hereditarias castellanas. A continuación se proporcionan evidencias que sugieren que el sistema de herencia castellano tuvo un doble efecto social y económico en Cádiz. Por un lado habría asegurado a corto plazo un bienestar relativo a los miembros «no productivos» de las familias mercantiles (aquellos no directamente implicados en la propiedad y/o gestión de la casa de comercio). Pero, por otro lado, y aun considerando la relativa baja fecundidad promedio de las familias de comerciantes, las prácticas hereditarias castellanas habrían determinado a largo plazo una gran dispersión de los capitales creados en el comercio colonial, tanto en la masa de negociantes humildes con escaso número de herederos como en el reducido grupo de la elite mercantil con más amplia prole. Esta dispersión restó liquidez a las casas mercantiles que pretendieron continuar sus actividades a través de dos o tres generaciones, y obstaculizó la

<sup>4</sup> Benaul (1996), pp. 182-186.

<sup>5</sup> Fernández Pérez (1994), pp. 13-14, y Fernández Pérez (1987), p. 200.

creación de nuevas iniciativas empresariales. Finalmente, el trabajo analiza algunos de los mecanismos funcionales que las familias de la elite mercantil pusieron en práctica para intentar transmitir patrimonios más concentrados a las siguientes generaciones, transgrediendo así el espíritu igualitario del sistema hereditario castellano para lograr la continuidad del negocio familiar.

## 2. EL SISTEMA HEREDITARIO CASTELLANO

En la España del antiguo régimen existieron, en función de las diferencias históricas y culturales de cada territorio, diferentes sistemas y prácticas hereditarios<sup>6</sup>. Según las leyes de herencia castellanas, hijos e hijas tenían derecho a iguales porciones de la fortuna paterna y materna, que podían ir recibiendo parcialmente en vida de los padres en forma de dote o avance de legítima<sup>7</sup>. Los principios que regían las leyes de herencia castellanas se resumían en un deseo de proteger a los herederos frente a la posible arbitrariedad del testador, y en el deseo de poner en práctica un reparto igualitario que beneficiase a todos los herederos, independientemente de su número, de su orden de nacimiento y de su sexo. Esta teoría jurídica tenía su origen en la época turbulenta de la reconquista, y no siempre se correspondía con las costumbres hereditarias puestas en práctica por las familias<sup>8</sup>.

Según la legislación castellana, cuando una persona fallecía sin dejar testamento cuatro quintas partes de su fortuna debían ser divididas en partes iguales o legítimas entre sus legítimos herederos, reservándose el quinto restante para sufragar los gastos de entierro, funeral y legados píos. Si existía testamento escrito, el testador podía destinar a lo que quisiera un tercio

---

<sup>6</sup> Una reciente síntesis de las diversas teorías y prácticas consuetudinarias de los sistemas de herencia en España, en Reher (1996), pp. 71-113.

<sup>7</sup> La fuente básica es *Novísima Recopilación de las Leyes de España*, V: Libro X, Títulos 2, 3, 4, 5, 6, 20 y 21. Sobre la dote en Castilla, Chacón y Hernández Franco (1992); Rodríguez Sánchez (1984), I, pp. 165-76.

<sup>8</sup> Sobre el origen en la época de la reconquista, Dillard (1989). Debe quedar claro que hablamos aquí de legislación y teoría del sistema hereditario. Las costumbres de cada territorio de la Corona de Castilla a menudo transgredieron los principios teóricos en favor de la concentración de patrimonio en un solo heredero, como los casos gaditanos descritos en este trabajo ponen de manifiesto. Por otra parte, no debe asumirse que la igualdad entre herederos no fue practicada en los territorios donde regían distintos sistemas hereditarios. Aunque en teoría en Cataluña, Navarra o País Vasco predominasen sistemas de transmisión patrimonial a un solo heredero, en la práctica numerosas familias transgredieron la legalidad para favorecer el reparto igualitario entre herederos, aun a costa de disminuir el patrimonio familiar, como manifiestan los trabajos de Llorenç Ferrer y Fernando Mikelarena, cuyos resultados ha sintetizado y comparado recientemente Reher (1996), pp. 71-113.

de los cuatro quintos, y los dos tercios restantes debían constituir las legítimas de sus herederos. Si la persona estaba casada, la mitad de los bienes adquiridos durante el matrimonio (gananciales) debía pasar al cónyuge superviviente, y sobre la otra mitad se hacían los cálculos de reparto de legítimas para los herederos.

Aunque en la práctica la diversidad de criterios fue la única norma, en general los principios legales del sistema hereditario castellano pretendieron proteger la transmisión intergeneracional del patrimonio familiar, y por ello indirectamente permitieron a menudo proteger los derechos de propiedad de mujeres e hijos menores de edad, reduciendo frecuentemente la libertad testadora que en mayor grado se hallaba presente en los sistemas hereditarios de otros territorios de la península (territorios de la Corona de Aragón, provincias vascas, Navarra) y de Europa (Inglaterra, sur de Francia, ciudades alemanas). La idea del reparto igualitario, cuya protección había de implicar la salvaguarda de los derechos patrimoniales de los diferentes miembros de las familias, se trasladó con algunas variaciones a los territorios españoles en América<sup>9</sup>.

En el caso de la ciudad de Cádiz, era el reparto igualitario del sistema hereditario castellano el que legalmente debían las familias poner en práctica. Cabe señalar que numerosos inmigrantes procedentes del resto de la península y Europa no perdieron, al llegar a la ciudad, la memoria de las diferentes costumbres de sus tierras de origen. Un ejemplo claro lo constituyen las prácticas hereditarias de destacados comerciantes franceses de Cádiz, cuyas esposas a menudo debieron renunciar por escrito al derecho castellano a los gananciales, recibiendo a cambio modestas compensaciones monetarias<sup>10</sup>. Los motivos que los comerciantes franceses esgrimieron para exigir a sus mujeres el cumplimiento de costumbres propias de sus lugares de

<sup>9</sup> Sobre las prácticas y sistemas hereditarios en Europa occidental, Stone (1977), pp. 88-89, 242-24. Le Roy Ladurie (1972), pp. 825-46. Segalen, (1984), pp. 129-44. En Burdeos, como en Castilla, la ley y la costumbre permitía al testador reservar sólo un tercio para mejorar un heredero. Los restantes dos tercios del total sujeto a herencia debía distribuirse igualitariamente entre los herederos. La esposa también tenía derecho a la mitad de bienes comunes adquiridos durante el matrimonio, los *gananciales* en Castilla, o *communauté aux acquets* en Burdeos. Butel (1976), pp. 139-157. Levi (1988). Kertzer, ed. (1991). Sobre las costumbres hereditarias en los distintos territorios de la América española existe una amplia historiografía publicada en las revistas *Hispanic American Historical Review*, *The Americas*, *Family History* y *Latin American Population History Bulletin*.

<sup>10</sup> Contrato matrimonial entre Juan Behic, Josefa Potenciana Pain y Catalina Amy, de 1735. Archivo Histórico Provincial de Cádiz (A.H.P.C). Notaría 5, protocolo 1051: fol. 131-38v. Y A.H.P.C. Not. 5, pr. 1007: fol. 275-6. Contrato matrimonial entre Claudia Macé, Manuela Juana Pain y Pedro Smidts, de 1748, en A.H.P.C. Not. 19, pr. 4477: fol. 997-9.

origen, en Cádiz, tuvieron que ver con sus tradiciones culturales, pero también con las conveniencias de la casa comercial ya que, como indicó el francés Julián Pedro Verduc, «de esta manera habrá menos conflictos y disputas entre sus herederos legítimos y sus socios mercantiles»<sup>11</sup>.

Prácticas diferentes a las castellanas en materia de control del patrimonio familiar eran observadas por comerciantes de origen francés como Julián Pedro Verduc, pero éstos no tenían la exclusiva de la diferencia<sup>12</sup>. Como en el sur de Francia, en Cataluña era común la redacción de contratos matrimoniales, y sobre todo la tendencia a dar una gran libertad testadora al cabeza de familia, el cual tendía a transmitir a un solo heredero la propiedad inmueble para evitar su disgregación. La libertad para disponer la transmisión de riqueza material y de *status* era grande, y prácticamente sólo la limitaban las disposiciones tomadas por anteriores cabezas de familia<sup>13</sup>. Las normas y costumbres catalanas de herencia no podían aplicarse sobre propiedades situadas en Castilla, pero sí sobre propiedades localizadas en tierras catalanas. Muy frecuentemente los comerciantes catalanes que poseían tierras y casas en sus villas natales otorgaron disposiciones testamentarias en las que todo aquello que se poseía en Castilla se distribuyó igualitariamente entre los legítimos herederos, pero todo aquello que quedaba en Cataluña fue legado al hijo primogénito o al varón nombrado por el patriarca anterior<sup>14</sup>. Las tierras y la casa familiares, como el apellido, eran signos y símbolos de identidad para aquellos comerciantes catalanes de Cádiz cuyas familias poseían este tipo de bienes en Cataluña, y también fueron símbolos de identidad para numerosos comerciantes procedentes de las provincias vascas, Navarra y Cantabria, zonas donde en general también la casa y tierras circundantes se conservaban dentro de una misma familia a través de la unigenitura y de la amplia autoridad reconocida al cabeza de familia<sup>15</sup>.

<sup>11</sup> *La Renunciación de Gananciales*, en A.H.P.C. Not. 19, pr. 4478: fol. 648-51v. La cita, en fol. 650. Más detalles en su poder para testar, fol. 652-56.

<sup>12</sup> El irlandés Guillermo Tirri. A.H.P.C. Not. 19, pr. 4474: fol. 684. El comerciante gaditano de origen irlandés y catalán marqués de Casa Arizón. A.H.P.C. Not. 15, pr. 3627: fol. 1117-22v. Sobre la familia Arizón, C. Martínez-Shaw (1981), pp. 98-103. El comerciante ennoblecido nacido en Conil, Cádiz, Francisco Sánchez de Madrid. A.H.P.C. Not. 19, pr. 4477: fol. 956-63.

<sup>13</sup> Simón Tarrés (1987), 65-93. Y Canals i Ramón (1985).

<sup>14</sup> Disposiciones testamentarias de los comerciantes catalanes Pedro Barceló, A.H.P.C. Not. 3, pr. 773: fol. 292; Jaume Campins, A.H.P.C. Not. 19, pr. 4472: fol. 492, y Tomás Prats, A.H.P.C. Not. 3, pr. 766: fol. 253.

<sup>15</sup> Disposiciones testamentarias de los vascos José y Bartolomé Montes, en A.H.P.C. Not. 10, pr. 1876: fol. 378-83v; del santanderino Felipe de Revilla Barcena, en A.H.P.C., Not. 23, pr. 5396: fol. 53-64. Sobre la costumbre vasca de favorecer un solo heredero, W. A. Douglas

Los comerciantes procedentes del sur de Francia o el norte y noreste peninsular mantuvieron costumbres hereditarias diferentes sobre aquellos bienes y personas localizados en sus lugares de origen. Sin embargo, los comerciantes foráneos residentes en Cádiz debían sujetar la transmisión *post mortem* del patrimonio situado en Andalucía a los principios castellanos del reparto igualitario<sup>16</sup>. De forma general puede señalarse que las costumbres del reparto igualitario se hallaban bien arraigadas entre aquellos comerciantes cuyas familias llevaban más de tres generaciones viviendo en territorios de Castilla, acreditándolo numerosas disposiciones notariales otorgadas a lo largo del ciclo vital y familiar que afectaban no sólo a los hijos legítimos, sino también a los hermanos y hermanas del comerciante<sup>17</sup>.

### 3. IGUALITARISMO SOLIDARIO

El reparto igualitario *post mortem* del sistema de herencia castellano, al afectar a todos los herederos legítimos independientemente de su número, sexo, u orden de nacimiento, beneficiaba particularmente a las esposas e hijos no emancipados de los comerciantes radicados en Cádiz, por un doble motivo. Directamente, porque como miembros no productivos de la casa mercantil (salvo excepciones) podían así tener legalmente asegurada una renta a la muerte del comerciante, independientemente de la voluntad o de las estrategias empresariales del mismo. Indirectamente, porque numerosas mujeres solteras emancipadas y viudas utilizaron la ley que les permitía administrar sus patrimonios familiares para poder efectuar pequeños préstamos que beneficiaban precisamente a mujeres casadas (cuyo marido se hallaba ausente en América o en otros territorios) y a mujeres que acababan de enviudar o perder a sus padres y que aún no tenían plena capacidad legal para administrar sus propios bienes. Cabe destacar, además, que esta solidaridad de género se reveló de gran utilidad cuando los largos viajes de negocios de los varones cabeza de familia (administradores legales de los bie-

---

(1974). Se han encontrado numerosas excepciones a la unigenitura, en función de múltiples factores geohistóricos, pero ha sido históricamente la costumbre más generalizada, en contraste con otras áreas, como Castilla.

<sup>16</sup> Ejemplos, en las disposiciones testamentarias de Miguel Langton y Careu, A.H.P.C. Not. 9, pr. 1711: fol. 49-62; Gerónimo Martínez García, A.H.P.C. Not. 14, pr. 3170: fol. 1567; María Felisa Casalduero, A.H.P.C. Not. 25, pr. 5805: fol. 99, y Julia María Recaño, A.H.P.C. Not. 19, pr. 4477: fol. 503.

<sup>17</sup> Disposiciones testamentarias de Juan Fernández de Castro, A.H.P.C. Not. 6, pr. 1168: fol. 61-3; Manuel Antonio Warnes, A.H.P.C. Not. 9, pr. 1608: fol. 200-4.

nes del matrimonio) obstaculizaron la rapidez en la toma de decisiones relativas a la economía familiar<sup>18</sup>. Cádiz ha sido históricamente una ciudad de inmigrantes, y hasta mediados del siglo XVIII (en que se desarrollaron con mayor amplitud redes familiares de apoyo en cadena a otros inmigrantes vinculados al comercio colonial) la endeblez del tejido familiar otorgó una gran importancia a estos préstamos entre mujeres.

Por estas razones, y hasta mediados de la centuria, se detecta en los documentos de las mujeres del colectivo mercantil una preocupación constante por el cumplimiento estricto de los principios igualitarios en el reparto de herencias de una generación a otra. En aquellos frecuentes casos en que los intereses mercantiles hicieron que fueran los hombres los más beneficiados en el reparto de herencias, las mujeres intentaron compensar la desigualdad mostrada hacia hijas, nietas o sobrinas, legando a éstas las mejoras del tercio o del remanente del quinto<sup>19</sup>.

Los préstamos entre mujeres en Cádiz, sobre todo durante la primera mitad del siglo XVIII, respondían en parte a la falta de apoyo familiar y a la flexible utilización del sistema de herencia castellano, pero también a otras características de la legislación familiar castellana y a las peculiaridades impuestas por la actividad mercantil colonial en la organización familiar. En todo el territorio gobernado por las leyes de Castilla, que incluía la ciudad de Cádiz, las mujeres tenían derechos de propiedad, pero la ley prohibía que las mujeres casadas y las mujeres menores de edad administraran sus propiedades sin consentimiento expreso de sus maridos, padres o tutores. Las frecuentes ausencias masculinas provocadas por los viajes transoceánicos de las flotas dejaban pocos recursos a las mujeres y a sus hijos, puesto que la mayoría de los comerciantes disponía de pequeños capitales que invariablemente eran invertidos en mercancías para su venta en los mercados americanos. Estos pequeños capitales, y es importante resaltarlo, se componían de ingresos propios pero también frecuentemente de las dotes de las esposas que legalmente los maridos debían administrar mientras durase el matri-

---

<sup>18</sup> Algo común en los territorios castellanos. Según los fueros y costumbres catalanas y valencianas, las mujeres de estas zonas podían legalmente administrar sus propias propiedades o parafernales sin necesidad del consentimiento marital, a diferencia del control que las leyes castellanas concedían al marido. Es interesante señalar, sin embargo, que aunque en principio en Cádiz las mujeres casadas por ley no podían administrar el patrimonio legado por sus padres, en la práctica las frecuentes ausencias por motivos profesionales de los maridos implicaron que éstos concediesen amplios poderes de administración de bienes a sus esposas en su ausencia.

<sup>19</sup> Disposiciones testamentarias de Manuela y Josefa Pain, A.H.P.C. Not. 5, pr. 1051: fol. 361, y A.H.P.C. Not. 19, pr. 4475: fol. 1042. Disposición testamentaria de María Antonia Reaño Carmañola, en A.H.P.C. Puerto de Santa María, Not. 3, pr. 841: fol. 150-84.

monio. El reparto igualitario *post mortem* de la fortuna potencialmente obstaculizó la continuidad de las casas mercantiles, pero no es menos cierto que la transmisión *inter vivos* del patrimonio familiar (vía dotes o avances de legítima) facilitó la creación de numerosas compañías de comercio en cuyo fondo de capital común entraba la dote.

A pesar de la contribución dotal al patrimonio mercantil, el comerciante ausente en América acostumbó a ceder la administración del patrimonio familiar y mercantil no a su cónyuge, sino a sus socios o parientes masculinos<sup>20</sup>. Y ello porque entre los comerciantes cargadores de Cádiz se practicó la costumbre de priorizar el cuidado a largo plazo de los negocios antes que las necesidades a corto plazo de la parentela, algo que se ha observado en la documentación en múltiples ocasiones relacionadas con la inversión del patrimonio familiar, y su transmisión hereditaria. Así, por ejemplo, fueron frecuentes las órdenes expresadas en las disposiciones testamentarias en las que el comerciante cargador prohibía a su familia iniciar los trámites para recibir la herencia en caso de su fallecimiento, obligando a la esposa y a los hijos a acatar en todo la voluntad y decisiones de los socios de la compañía mercantil, que serían los que decidirían cuándo y cómo liquidar los negocios para proceder al inventario y partición de bienes<sup>21</sup>.

Marginar a las esposas del negocio mercantil era en la práctica una estrategia empresarial que perseguía asegurar la continuidad de la casa de comercio familiar más allá de la muerte, revelando una concepción a largo plazo del negocio. Las decisiones a largo plazo, desde el punto de vista familiar y de género podían, sin embargo, hacer peligrar la supervivencia material y el mantenimiento del *status* a corto plazo de la esposa e hijos no emancipados del comerciante. Si éste fallecía, el procedimiento necesario para liquidar sus negocios y repartir la herencia era muy largo y costoso, especialmente si la muerte sobrevenía fuera de la ciudad, ya que implicaba: el envío de misivas a los múltiples agentes y correspondientes localizados en Europa y América, ordenando la venta y remisión de beneficios a Cádiz, la recepción más o menos rápida de estos beneficios, la elaboración de un inventa-

<sup>20</sup> Hubo excepciones notables en las que el esposo cedió a la mujer la administración de los bienes comunes, por ejemplo el comerciante y noble marqués de Casa Madrid, nombró a su esposa su administradora y contable general de por vida. A.H.P.C. Not. 10, pr. 1876: fol. 518-24 y sobre todo 706-9v.

<sup>21</sup> José de Villaciervos, en A.H.P.C. Not. 15, pr. 3619: fol. 571v-572. Esteban José Moreno, en A.H.P.C. Not. 13, pr. 4273: fol. 369 and 382. Esporádicamente hubo también mujeres que priorizaron los negocios sobre el logro del bienestar familiar, como María Justa Warnes revela en A.H.P.C. Not. 9, pr. 1605: fol. 458-64.

rio, la lectura del testamento, la partición entre los herederos y la entrega de los bienes. El proceso podía llevar varios años, y era más lento si coincidía la muerte del comerciante con una coyuntura bélica o una crisis de mercados, si no existía testamento y si los herederos eran menores de edad<sup>22</sup>. Si existían mercancías valiosas por vender o negocios complejos que resolver en América, era muy caro y tedioso conseguir que alguien se hiciera cargo de la liquidación y envío a España de las ventas, y en más de una ocasión hubo pérdidas irreparables<sup>23</sup>. Dado que el procedimiento era muy lento y costoso, cuando en una compañía mercantil había varios socios, éstos a menudo se obligaron a redactar disposiciones testamentarias en las que cada uno prohibía a sus esposas y herederos intervenir, porque la precipitación y urgencia por cobrar y heredar podía causar pérdidas al resto de socios. Ralentizar el proceso conducente al reparto de la herencia de un comerciante beneficiaba la buena marcha y continuidad de los negocios de los socios, pero para las viudas significó una amenaza a sus más urgentes necesidades.

Probablemente por este motivo, y como en la Inglaterra de finales del siglo XVIII, entre las esposas, hermanas e hijas de comerciantes se observó una tendencia opuesta en las disposiciones relativas a transmisión de herencia, priorizándose en general la seguridad a corto plazo de los miembros más desprotegidos de la familia antes que la continuidad de los negocios<sup>24</sup>. En caso de ausencia masculina del hogar, por viaje de negocios, o separación matrimonial, o fallecimiento, los parientes de la mujer podían servir de palanca solidaria temporal, pero también muy a menudo otras mujeres no

<sup>22</sup> Un ejemplo, en María Juana Laffore o Gaffore en A.H.P.C. Not. 25, pr. 5805: fol. 579-84.

<sup>23</sup> Después de la muerte de Josef de Montes, sus albaceas testamentarios en Cádiz pudieron ver sus papeles y advertir que la mayoría de sus negocios en América estaban bajo la supervisión de Felipe Montes de Guevara. Los albaceas intentaron contactar con este hombre, residente en Nueva España, y sobrino de Josef de Montes, pero esperaron sin éxito una respuesta, hasta que supieron que Felipe había fallecido también, en Jalapa, sin haber enviado a Cádiz antes de morir el beneficio de las ventas correspondiente a Josef de Montes. Los arreglos contables tuvieron que precipitarse, con pérdidas irreparables. Bartolomé Montes, oficial de la armada y hermano del anterior, falleció en La Habana, y los albaceas también tuvieron problemas tratando de localizar sus pertenencias americanas y de remitirlas a la península. Los hermanos Montes eran solteros, hecho que de algún modo facilitó la resolución de la contabilidad pendiente; de haber estado casados y con hijos menores, las demoras en la liquidación y venta de bienes habrían sido mayores. A.H.P.C. Not. 10, pr. 1876: fol. 378-83. A veces, incluso, la finalización de negocios pendientes en América nunca tuvo lugar, algo que sufrieron las familias que perdían a sus maridos. María Echeverry, al quedar viuda de Juan Iriberry, nunca llegó a cobrar el producto de las ventas realizadas en América por su esposo. A.H.P.C. Not. 9, pr. 1667: fol. 369-73v.

<sup>24</sup> Davidoff y Hall (1987), pp. 275-279.

necesariamente parientes ejercieron esa solidaridad a través de préstamos, legados y regalos. Las mujeres del colectivo mercantil, en estas condiciones de vida, aprendieron a utilizar los instrumentos legales a su disposición para protegerse y evitar abusos<sup>25</sup>.

Ya hemos indicado que numerosas mujeres de comerciantes concedieron préstamos a otras mujeres, familiares y no familiares, para ayudarlas ante posibles necesidades inesperadas<sup>26</sup>. La misma función tuvieron los regalos y sobre todo los legados que otorgaron con criterios igualitarios y solidarios, y que frecuentemente incluyeron bienes muebles como joyas, dinero y ropa, y también bienes inmuebles que facilitaron la percepción segura de rentas en una ciudad como Cádiz (donde los alquileres eran elevados y la inversión en la compra de inmuebles un negocio rentable)<sup>27</sup>. De hecho, aproximadamente un 16 % de todos los propietarios de casas de Cádiz en la década de 1760 eran mujeres, sobre todo viudas de comerciantes cargadores a Indias, que poseían propiedades inmuebles por compra pero primordialmente como herencias y legados, muchos procedentes de sus madres y abuelas<sup>28</sup>. El objetivo de todos los legados era el mismo, garantizar la seguridad de las hijas, nietas y hermanas con rentas procedentes de bienes inmuebles, en un entorno azaroso donde los intereses mercantiles alejaban de los hogares a los hombres y a los capitales invertidos en mercancías.

<sup>25</sup> María Rosario Botero, viuda del comerciante nacido en Veracruz Esteban José Moreno, A.H.P.C. Not. 13, pr. 4273: fol. 389.

<sup>26</sup> La viuda María Magdalena Pina de la Osa Solano prestó varias cantidades a cuatro vecinas de Cádiz con las que no guardaba relación de parentesco (Ana de Conique y sus tres hermanas Juana, Mariana y Josefa de Sepúlveda). A.H.P.C. Not. 15, pr. 3592: fol. 27-30. Otra viuda, María de Moya y Zepeda, que acogió en su casa durante dos años a su hija y al esposo de ésta (el comerciante Juan Bautista López Guzmán), efectuó varios préstamos a mujeres de Cádiz cuyos esposos se hallaban ausentes en América: 6.568 pesos en pagos mensuales a Petronila Nieto mientras su esposo estaba en La Habana y Guatemala, y varias cantidades a la hermana de María para ayudarla a sostenerse mientras su esposo se halló ausente, y varias cantidades pagadas al mes durante tres años a su cuñada Rosalía Martínez Briseño mientras su esposo (Miguel de Moya, hermano de María) también se hallase en América. A.H.P.C. Not. 6, pr. 1169: fol. 25-8.

<sup>27</sup> Antonio Legobien declaró en 1788 que debía entre 14.000 y 15.000 reales de vellón a una compañía comercial, en concepto de los alquileres mensuales de la casa donde había residido, cuyo coste era de 23 pesos al mes, en la calle céntrica de Ancha de la Jara. En A.H.P.C. Not. 15, pr. 3666: fol. 307-10. Comprar y alquilar habitaciones y casas era un negocio seguro en una ciudad con la elevada densidad que tenía Cádiz.

<sup>28</sup> A.M.C. Verificación Unica Contribución. 1771. Hacendados Vecinos. Vol. I, leg. 6950; vol. II, leg. 6951; and vol. III, leg. 6952. Constan 1.269 *vecinos hacendados* y 247 *vecinas hacendadas* en Cádiz.

#### 4. LA DISGREGACIÓN DE PATRIMONIOS

El reparto igualitario que prescribía el sistema de herencia castellano supuso una cierta garantía de igualdad y seguridad para los hijos no emancipados y para las esposas de los comerciantes de Cádiz. Pero tales principios, como hemos podido ya indicar, eran un factor que obstaculizaba la continuidad de las casas mercantiles y el mantenimiento de los patrimonios a través del tiempo. A diferencia de otras actividades económicas, en el comercio mayorista de la época pre-industrial el capital generado por los beneficios no podía inmovilizarse en propiedades inmuebles o en vínculos y mayorazgos. Aquellos comerciantes cargadores a Indias que querían seguir siéndolo debían hacer circular y mover su capital para que éste pudiera reproducirse. Evidentemente, existieron obstáculos «externos» que desafiaron la continuidad de las casas de comercio familiares, relacionados con la coyuntura económica y política. Pero también existieron obstáculos «internos» relacionados con la necesaria transmisión familiar de bienes de una generación a otra. Sin la protección de un mayorazgo, la mayoría de fortunas creadas en el comercio colonial estaba expuesta a los efectos desintegradores de las leyes y costumbres igualitarias de herencia de Castilla. El caso de Pedro Fernández de Herrera permite iluminar de forma simple los efectos perniciosos que el igualitarismo tenía para la continuidad de una casa mercantil. Cuando su esposa falleció, Pedro Fernández decidió separar lo que correspondía como gananciales a su difunta esposa y repartirlo igualitariamente entre sus herederos, como legalmente debía hacer. Pedro Fernández tenía siete hijos. Los bienes que en común tenía con su esposa estaban valorados en algo más de 12.000 pesos de ocho reales de plata, en 1737. De esta cantidad sustrajo los gastos de varios tributos que pesaban sobre su casa, y los gastos del funeral y entierro, quedando 5.000 pesos suyos y 5.000 propios de la esposa como gananciales a repartir. Lo que cabe destacar de esta historia es que la liquidez de Pedro Fernández, en un año, pasó de 12.000 pesos a ser 5.000 pesos, menos de la mitad, reduciendo notablemente su capacidad para movilizar negocios propios en la Carrera de Indias. Sus hijos, con 700 pesos cada uno, emprendieron negocios de escasa envergadura por cuenta propia <sup>29</sup>.

La desintegración de las fortunas, y la quiebra de negocios familiares, estaban a menudo íntimamente relacionadas con las prácticas igualitarias en la transmisión de propiedad y *status*, incluso cuando había pocos he-

---

<sup>29</sup> A.H.P.C. Not. 25, pr. 5742: fol. 169-78.

rederos<sup>30</sup>. Los principales receptores de los capitales a divididir eran no sólo la familia próxima consanguínea y colateral, sino también las obras pías y los parientes residentes en los lugares de origen<sup>31</sup>. Ha de tenerse en cuenta que entre los criterios que regían el destino de las fortunas se encontraba con frecuencia el anhelo de *status* y el deseo de lograr una fama y una reputación que sobrevivieran a la muerte, a través de los primitivos instrumentos del regalo y la generosidad<sup>32</sup>.

Legados, fundaciones y regalos podían desintegrar completamente una fortuna creada a lo largo de toda una vida, sobre todo si el comerciante fallecía sin hijos legítimos. Cuando había descendencia, los legados sólo podían absorber un quinto de la fortuna total. Los cuatro quintos restantes debían distribuirse, por ley, entre los herederos legítimos, lo que igualmente podía significar la disgregación de importantes patrimonios en Cádiz y en otras comunidades mercantiles, como Buenos Aires, dominadas por la actividad comercial y las leyes castellanas de herencia<sup>33</sup>. Conocer la fecundidad de los comerciantes de Cádiz permite determinar, aunque de forma parcial y aproximada, el potencial alcance disgregador de los principios y costumbres igualitarios. El cuadro 1, que se muestra en la página siguiente, proporciona datos para 234 familias de comerciantes<sup>34</sup>.

<sup>30</sup> Un ejemplo, en Ignacio Zurbituaga y Tellechea, A.H.P.C. Not.11, pr. 2203: fol. 493-504.

<sup>31</sup> Ejemplos similares, contenidos en el A.H.P.C. en el testamento de Santiago Cristóbal Castañeto, Not. 25, pr. 5804: fol. 394-400, y el testamento de Manuel González Vega Miera, Not. 11, pr. 2201: fol. 577-86.

<sup>32</sup> Así lo expresaron, entre otros, los vascos Matías Landáburu [A.H.P.C., Not. 9, pr. 1662: fol. 434-537. Y Not. 5, pr. 1027: fol. 108v-109], y Gaspar y José de Amenabar y el irlandés Lorenzo Careu [A.H.P.C. Not. 14, pr. 3166: fol. 1241-4; A.H.P.C. Not. 9, pr. 1615: fol. 142-4, y A.H.P.C. Not. 9, pr. 1711: fol. 56 v]. Las bases culturales que impelían a buscar la fama y la gloria eran particularmente fértiles en el siglo XVIII, según Braudy (1986), p. 598. Y Davis (1988), p. 62.

<sup>33</sup> Una familia mercantil del Buenos Aires dieciochesco tenía en promedio 7,83 hijos nacidos y 5,76 hijos que sobrevivían hasta los 15 años. Los comerciantes más ricos tendían a tener más hijos, como en Cádiz. Esta alta fecundidad contribuyó a que las costumbres igualitarias en el reparto de la herencia dificultaran la concentración de patrimonios y la consolidación de las familias mercantiles como oligarquías locales. Socolow (1980), pp. 404-5.

<sup>34</sup> La reconstrucción familiar a partir de protocolos notariales es dificultosa y a menudo incompleta. En las disposiciones testamentarias suelen anotarse los hijos que nacieron y fallecieron sin llegar a la adolescencia, pero no siempre, por lo que las cifras proporcionadas en el cuadro 1 infravaloran la fecundidad total. El valor «0» indica que no hubo nacimientos, o que todos los hijos nacidos murieron en su infancia. El cuadro señala fecundidad conocida de aquellos hombres y mujeres para los que existen datos sobre: matrimonio, fallecimiento y número total de hijos antes del fallecimiento. Los individuos cuya fecha aproximada de fallecimiento se ignora no han sido incluidos en el cuadro, porque para ellos no puede darse un número verosímil del total de hijos habidos a lo largo de su ciclo vital.

CUADRO 1  
*Fecundidad de las familias mercantiles en Cádiz*

Número de hijos	Número de matrimonios
0	47
1	38
2	43
3	24
4	31
5	15
6-9	29
10 y +	7
	Total: 234

FUENTE: A.H.P.C. Disposiciones testamentarias de 234 comerciantes y mujeres casadas con comerciantes cargadores a Indias de Cádiz. En Fernández Pérez (1994), p. 289.

De la lectura del cuadro destaca en primer lugar el elevado número de individuos que fallecieron sin haber dejado descendencia, cerca de una quinta parte de los casos documentados, lo cual representaba el doble del número de matrimonios de comerciantes sin hijos de otras importantes plazas mercantiles del siglo XVIII<sup>35</sup>. Si excluimos los individuos sin hijos para heredar, resulta destacable en segundo lugar el reducido número promedio de hijos legítimos que tuvieron los comerciantes de Cádiz a lo largo del siglo. Una tercera parte de la muestra de matrimonios formados por comerciantes cargadores a Indias del cuadro 1 tuvieron sólo entre uno y dos hijos que heredarían su patrimonio, o por lo menos sólo uno o dos hijos sobrevivieron a la muerte del comerciante, una fecundidad legítima inferior a la del conjunto de la población urbana, que se situaba entre seis y siete hijos por matrimonio<sup>36</sup>. Podrían matizarse estas dos afirmaciones, ya que realmente lo que el cuadro refleja son hijos vivos en el momento del fallecimiento del padre o madre, y no estrictamente la fecundidad total marital, imposible de saber o cuantificar y para la cual el cuadro ofrece una aproximación cualitativa. Lo que interesa destacar, y para ello el cuadro resulta

<sup>35</sup> En general, Goody (1988), p. 257. De una muestra de 105 familias de comerciantes del Buenos Aires dieciochesco, el porcentaje de familias sin herederos era del 9 %, mientras un 3 % tuvo 16 hijos por familia o más. Socolow (1978), p. 392.

<sup>36</sup> Pérez Serrano (1992), pp. 270-271. También en la elite mercantil del Buenos Aires dieciochesco el promedio de hijos nacidos era superior al promedio de hijos del total de la población. Socolow (1980), p. 392.

efectivo, es que una elevada proporción de los comerciantes cargadores a Indias tenían en promedio muy pocos herederos legítimos entre los que se disgregaría su patrimonio. Por consiguiente, los efectos dispersadores de fortunas de los principios igualitarios de herencia habrían afectado muy poco a aquellas familias con grandes patrimonios, si su fecundidad resultara ser similar a la fecundidad promedio del grupo. Observando el cuadro 1 se advierte que una cuarta parte de los comerciantes tuvo más de cinco hijos que, excluyendo las posibles *mejoras*, se repartirían igualmente el patrimonio; de esta cuarta parte 11 dejaron cinco hijos cada uno, 19 dejó al fallecer entre seis y nueve hijos cada uno, y seis comerciantes dejaron entre 10 y 16 hijos.

Para poder interpretar correctamente el cuadro 1 es necesario aportar datos adicionales sobre posición socioeconómica de las familias de la muestra. Los protocolos notariales indican que los individuos que tuvieron menos hijos fueron comerciantes con menores recursos, contactos y éxito mercantil, mientras que los comerciantes que acumularon mayores fortunas, redes humanas de influencia e información, y que lograron mayor continuidad en los negocios fueron los que mayor número de hijos tuvieron<sup>37</sup>. La coincidencia entre elevada fecundidad y situación acomodada se ha observado también para los comerciantes del Buenos Aires dieciochesco<sup>38</sup>.

La relación entre riqueza material y número de herederos es significativa, aunque no debe siempre establecerse de forma mecánica. Entre los comerciantes que fallecieron dejando pocos hijos o ninguno hubo varios cuya baja fecundidad relativa debe interpretarse en función de un tardío acceso al matrimonio, y no necesariamente por la presión de unos escasos recursos<sup>39</sup>. En otros casos un reducido número de hijos debe interpretarse por las

<sup>37</sup> Entre los comerciantes de mayor *status* socioeconómico se encuentran individuos de origen extranjero, pero también español. Destacamos entre los de origen foráneo a los comerciantes Juan Behic, Juan Wenceslao Vanderpoel, Nicolás Langton, Miguel Langton Careu, Nicolás Jennet, Juan Bautista Jordán, Diego Lasqueti, Pedro Alonso Ocrouley, Lorenzo Ley, Livino Bernardo Vandembrouck, Domingo Tomás Terry Macnamara y Juan Francisco Puyade. Y entre los españoles, Antonio Gutiérrez de la Huerta, Juan Manuel Sarriá, Manuel Félix Riesch, Juan Francisco Cagiga, Juan Antonio Martínez Eguilar, Francisco de Cepeda, Miguel Hernández Díaz, Gerónimo Martínez García, José Umaran, Buenaventura Magarola, Felipe Revilla, Francisco Sánchez de Madrid y Francisco Manuel Sánchez de Madrid.

<sup>38</sup> Socolow (1980), p. 404.

<sup>39</sup> Juan Antonio Gerardi se casó, con 72 años, con una mujer de 66 años. A.H.P.C. Not. 5, pr. 1051: fol. 76. Archivo Diocesano de Cádiz (A.D.C.). Sección 2. Vicaría General. Expedientes Matrimoniales. 1770, leg. 406. Pérez Serrano (1992).

largas ausencias del hogar de los comerciantes debidas a motivos profesionales, ausencias que tenían un efecto inmediato en las tasas de natalidad, como revela el caso del acomodado Pedro Felipe Venel<sup>40</sup>. La mayoría de comerciantes que viajaba periódicamente a tierras americanas, sin embargo, no tenía las redes y contactos de Venel, y su reducida fecundidad legítima tuvo mucho que ver con una situación material y profesional poco consolidada.

Frecuentemente eran los comerciantes menos exitosos de la Carrera de Indias los que debían seguir realizando viajes transoceánicos que duraban a menudo varios años, lo cual necesariamente reducía la fecundidad legítima de las esposas que dejaban en Cádiz. En estos casos parecería confirmarse el nexo causal entre inestabilidad profesional y material, frecuentes ausencias y reducida fecundidad legítima<sup>41</sup>. Sin embargo, y salvo las excepciones indicadas, la tendencia observada es un elevado número de hijos en las familias de comerciantes más consolidadas y acomodadas y un reducido número de herederos entre las familias menos afortunadas.

El cuadro 2 indica el efecto disgregador que el sistema hereditario castellano tuvo sobre algunos patrimonios de destacados comerciantes, para los que existe mayor información.

El cuadro refleja que los importantes capitales acumulados por las casas mercantiles de siete destacados comerciantes de Cádiz, nacidos en el norte de España, Irlanda, Andalucía y Perú, se vieron fuertemente fraccionados a partir de su muerte, por la obligatoria entrega de la mitad de todo lo poseído a la viuda en forma de *gananciales*, y por la entrega a los hijos que aún vivieran de porciones igualitarias del patrimonio propio del comerciante (*le-*

<sup>40</sup> Pedro Felipe Venel, comerciante nacido en Cádiz de padres franceses, contrajo matrimonio con 43 años de edad. Su tardío acceso al matrimonio redujo forzosamente el número de hijos legítimos que pudo tener. Por otro lado, después de su matrimonio realizó varios viajes a Nueva España, y en uno de ellos encontró la muerte, falleciendo en Jalapa en 1779 cuando tenía 54 años de edad. En once años de vida matrimonial podía haber tenido una decena de hijos, pero su profesión mercantil y las separaciones repetidas del hogar redujeron el número a sólo cuatro hijos. El expediente matrimonial informa sobre la edad y viajes anteriores al matrimonio realizados a Nueva España. A.D.C. Sección 2. Vicaría General. Expedientes Matrimoniales. 1768, leg. 401. El lugar y fecha de su muerte y el número de hijos, en su testamento. A.H.P.C. Not.8, pr. 1480: fol. 444-53.

<sup>41</sup> Por otra parte, la existencia de varios comerciantes acomodados, como Alejo Macnamara y Guillermo Molone, que tuvieron sólo dos hijos, a pesar de casarse varias veces, convivir continuamente con sus esposas y realizar escasos viajes, indicaría la práctica efectiva de un control voluntario de la natalidad, al estilo del practicado por las elites francesas e inglesas en el siglo XVIII, cuya extensión y circunstancias aún desconocemos para Cádiz. Molone se casó tres veces. En el siglo XVII las elites de Ginebra e Inglaterra habrían practicado el control de natalidad, y en el siglo XVIII las elites francesas. Stone (1977), p. 66.

*gítimas*). A pesar de haber consolidado sus casas mercantiles, fundadas en la primera mitad del siglo, introduciendo en su gestión a hijos y/o yernos que continuarían la empresa familiar después de la muerte del fundador o fundadores, su liquidez y su continuidad en el tiempo se vieron significativamente puestas en peligro por el reparto hereditario entre los numerosos herederos legítimos que integraron la segunda y tercera generación.

## CUADRO 2

*Dispersión patrimonial en la elite mercantil gaditana*

	<i>Año inventario</i>	<i>Patrimonio</i>	<i>Número de hijos</i>	<i>Herencia por heredero</i>
Andrés Casalduero .....	1810	400.000 r.v.	4	100.000 r.v.
José del Duque .....	1780	11.000.000 r.v.	4	1.500.000 r.v.
Nicolás Jennet .....	1760	1.600.000 r.pl.	6	160.000 r.pl.
Lorenzo Ley .....	1762	2.383.000 r.pl.	7	280.000 r.pl.
Miguel Izquierdo .....	1753	1.500.000 r.pl.	9	166.000 r.pl.
Joaquín Liaño .....	1810	1.227.000 r.v.	10	60.000 r.v.
Juan M. Sarriá .....	1800	8.300.000 r.v.	15	176.300 r.v.

FUENTE: A.H.P.C. Elaboración a partir de inventarios y particiones, en Fernández Pérez (1994) [r.v.: reales de vellón; r.pl: reales de plata].

El amplio grupo de comerciantes mayoritariamente de origen andaluz, con menores capitales y redes humanas más debilmente formadas, que frecuentemente viajaban a comisión a tierras americanas, tuvo menos hijos que la reducida elite mercantil, y por lo tanto menos herederos. En promedio, a esta masa de comerciantes les sobrevivieron entre dos y tres hijos en el momento de fallecer. A pesar del reducido número de herederos, el efecto disgregador de las leyes igualitarias de herencia se hizo sentir de forma aguda, precisamente porque el patrimonio a transmitir era más reducido, y su división generó porciones minúsculas de herencia. La continuidad potencial del negocio iniciado por el padre se veía amenazada seriamente, así como el mantenimiento del *status* de la viuda y los herederos. Los ejemplos abundan, pero ilustraremos la afirmación con unos datos de la biografía del comerciante José Díaz Herrera. Natural de Sevilla, había contraído matrimonio dos veces, y gran parte de su vida adulta transcurrió en viajes sucesivos a distintos puntos de la América española. Sus dos esposas fallecieron mientras él se hallaba ausente en La Habana y Nueva España. Díaz Herrera sólo tuvo dos hijos legítimos, concebidos en los breves intervalos de resi-

dencia en Cádiz, que se criaron y educaron sin la presencia paterna. En uno de los viajes de Díaz Herrera, que le retuvo fuera de Cádiz varios años, su segunda esposa falleció y sus dos hijos creyeron que su padre ya nunca volvería. Siendo mayores de edad decidieron tomar control de los pocos bienes dejados por su padre para sobrevivir <sup>42</sup>. Después de varios años Díaz Herrera regresó a Cádiz, descubriendo que se hallaba nuevamente viudo y que sus dos hijos se encontraban en una situación desesperada. De su largo viaje americano el comerciante había traído tan sólo 4.000 pesos de beneficio, que rápidamente fueron consumidos para pagar a los médicos y los remedios que le trataron de la grave enfermedad con la que regresó. Temiendo la muerte, otorgó un testamento en el que lamentaba que sus hijos sólo podrían recibir como herencia aproximadamente unos 500 pesos cada uno de los 1.000 que estimaba que quedarían para dividir, cantidad que en Cádiz apenas llegaba para pagar el alquiler de una casa modesta durante medio año <sup>43</sup>.

## 5. ESTRATEGIAS FRENTE A LA DISGREGACIÓN

El reparto igualitario del sistema hereditario castellano amenazaba por igual a la numerosa descendencia de la elite mercantil y a la reducida prole de la masa de comerciantes comisionistas, pero fue la elite la que utilizó sus redes informativas y sus influencias para diseñar estrategias que supusieron con frecuencia un freno a la inevitable disgregación de patrimonios, para así facilitar la continuidad de la empresa familiar más allá de la muerte del fundador. La casa, la reputación y el *status* logrado por el comerciante debían protegerse, y quienes no planearon con tiempo las estrategias de sucesión y continuidad fueron los que mayor fragilidad presentaron en los momentos de crisis económica de fin de siglo a raíz de la cual se declararon en quiebra algo más de doscientas compañías mercantiles <sup>44</sup>. No diseñar estrategias de concentración patrimonial frente a la inevitable división igualitaria

---

<sup>42</sup> A.H.P.C. Not. 19, pr. 4530: fol. 1209v-1210. Falleció en 1790, poco después de otorgar su testamento.

<sup>43</sup> Otro ejemplo, Jacome Felipe Tatis, A.H.P.C. Not. 7, pr. 1327: fol. 101-3. Se casó en 1728 o 1729. En casi 35 años de matrimonio sólo tuvieron cuatro hijos, y Tatis sólo obtuvo pérdidas, a pesar de los 4.000 pesos que recibió de su cuñado en concepto de dote de su esposa.

<sup>44</sup> En una lista nominal de las casas comerciales de Cádiz que declararon su quiebra, entre 1811 y 1824, figuraban 214 compañías. Archivo General de Palacio. Sección Protocolo Real. leg. 69, fol. 1055-58. La lista ha sido publicada en A. García-Baquero (1991), pp. 187-8.

indudablemente contribuyó, por ejemplo, al declinar del comerciante Domingo Tomás Terry. Dos meses antes de su muerte, en 1810, este comerciante declaró en su testamento que todo el capital generado por la casa mercantil que él y su padre tuvieron en Cádiz iba a desaparecer a consecuencia de la interrupción del tráfico comercial con América y de la división de sus bienes entre los ocho hijos que le sobrevivirían, de los dieciseis hijos que tuvo<sup>45</sup>.

La elite mercantil, formada por aquellas familias de comerciantes que mayor éxito y continuidad lograron en Cádiz, fue la que en mayor medida diseñó mecanismos tendentes a concentrar en lo posible la transmisión de patrimonio, utilizando disposiciones legales que permitían contrarrestar los efectos de los principios igualitarios del sistema hereditario castellano. Como las elites nobiliarias y de la administración del resto de Castilla, la elite mercantil gaditana del XVIII no practicó en general el control de la natalidad, puesto que una mayor prole era signo de *status* y poder. Para reducir la disgregación resultante de la división igualitaria del patrimonio familiar se utilizaron otros recursos. Uno fue realizar alianzas matrimoniales que aportaran yernos de la misma profesión para convertirlos en socios de la casa mercantil familiar, lo que permitía evitar la salida de capital en forma de dote y favorecía el aumento del capital social común con las aportaciones de los nuevos socios-yernos. Así se mantenía y aumentaba el patrimonio mercantil dentro de la familia durante por lo menos dos generaciones, permitiendo compensar la salida del capital entregado a los hijos varones que salían de la casa para iniciar su aprendizaje profesional o para unirse a otras casas mercantiles a través de lazos matrimoniales. Este plan solía complementarse con estrategias residenciales, como la residencia próxima del yerno asociado, y con la uxorelocalidad en por lo menos veinte casos de destacadas familias mercantiles de Cádiz.

Otro mecanismo indirecto que sirvió para transgredir parcialmente los principios igualitarios del sistema hereditario castellano, entre las familias de la elite mercantil, fue la reducción del número de hijos herederos, forzando la profesión religiosa de varias hijas a las que se pedía que firmaran una renuncia notarial a sus derechos hereditarios. Las vocaciones religiosas de los hijos e hijas de los comerciantes existieron, indudablemente, pero mientras que los hijos que se convertían en frailes o sacerdotes raramente renunciaron a sus legítimas, las hijas mayoritariamente sí lo hicieron. De 19 hijos y 22 hijas de comerciantes localizados en los protocolos notariales que

<sup>45</sup> A.H.P.C. Not. 2, pr. 430: fol. 322-8.

decidieron profesar como frailes, sacerdotes o monjas durante el siglo sólo dos hijos renunciaron a su derecho a recibir sus legítimas, mientras que todas las hijas que llegaron a ser monjas sí renunciaron a este derecho en beneficio de sus padres, hermanos y cuñados<sup>46</sup>. Existió una presión real ejercida sobre estas mujeres para que, renunciando a sus legítimas, los varones pudieran aumentar su parte de herencia y así mantener su *status* y su poder económico. Esta presión se describe particularmente en las ocasiones en que tales maniobras fueron resistidas y llevadas a juicio<sup>47</sup>. El cuadro 3 ofrece una aproximación cualitativa sobre la tendencia creciente que a lo largo del siglo manifestó la elite mercantil gaditana para transmitir su patrimonio familiar relativamente concentrado a través de la profesión religiosa de una parte de los hijos que habían de heredar, que en el caso de las mujeres implicó su anulación práctica como herederas<sup>48</sup>.

### CUADRO 3

#### *Número de comerciantes cuyos hijos/hijas tomaron votos religiosos*

1700-1760		1761-1812	
<i>Hijas</i>	<i>Hijos</i>	<i>Hijas</i>	<i>Hijos</i>
2	8	20	11

FUENTE: A.H.P.C. Protocolos notariales elaborados en Fernández Pérez (1994), p. 303.

<sup>46</sup> Los dos hijos que renunciaron eran frailes, uno Manuel de Espinosa, en A.H.P.C. Not.15, pr. 3592: 27-30. El otro José Venel Reybeaud, en A.H.P.C. Not. 19, pr. 4475: fol. 1340.

<sup>47</sup> Un juicio bien documentado es el que enfrentó a los hijos y herederos del acomodado comerciante José del Duque y Muñoz, quien llegó a ser miembro del Tribunal de Contaduría Mayor de Cuentas. Dos de sus hijas, Francisca y Juana, profesaron como monjas en el convento dominico de Sanlúcar de Barrameda. Ambas otorgaron renunciaciones formales a sus legítimas a través de escritos notariales, antes de ingresar en el convento, y según expresaron siguiendo la voluntad de su padre. En cuanto José del Duque falleció ambas iniciaron rápidamente un pleito para anular las renunciaciones hechas a sus derechos hereditarios. Su hermano Dionisio Domingo y su cuñado Francisco Montes Alonso se opusieron al cambio, que supondría para ellos reducir sensiblemente su propia herencia, y obligaron a las monjas a interrumpir el pleito y confirmar de forma permanente que nunca pretenderían reclamar nada de la herencia dejada por su padre. Las dos hijas monjas habían recibido de su padre tan sólo 14.000 reales de vellón que fueron entregados al convento en concepto de ayuda de manutención durante 46 meses. Si hubieran recibido sus legítimas, habrían adquirido cada una de ellas bienes valorados en 700.000 reales de vellón, bienes que quedaron en manos de su hermano y su cuñado. A.H.P.C. Not. 19, pr. 4518: fol. 1364v-1368. Una monja, salvo casos excepcionales, tenía libertad para disponer de su propiedad, que en caso de muerte no siempre legaba a su convento sino también a parientes y conocidos.

<sup>48</sup> Los años del cuadro son los años de la disposición testamentaria que proporcionó la información, y por ello no deben entenderse como los años de profesión religiosa. La cronología

Conocidas familias de la elite mercantil gaditana hicieron que varias de sus hijas desaparecieran como herederas haciéndolas profesar en un convento y presionándolas para que renunciasen a sus derechos hereditarios <sup>49</sup>. Entre ellas, las de comerciantes con numerosa prole como Domingo Tomás Terry, padre de 16 hijos; Juan Francisco Puyade, padre de seis, y José del Duque y Muñoz, padre de cuatro <sup>50</sup>.

Podría argumentarse que el coste de profesión de una monja, entre 1.000 y 3.000 ducados en los tres conventos de la ciudad durante el siglo XVIII, era muy elevado y que lógicamente los padres obligaron a las hijas a renunciar a sus legítimas para compensar al resto de los hijos herederos. Sin embargo, estos costes eran tanto o más elevados en el caso de la profesión como sacerdote o fraile de un hijo varón. Lorenzo Ley, por ejemplo, gastó en la carrera religiosa de su hijo primogénito Nicolás más de 27.000 pesos de ocho reales de plata <sup>51</sup>. Además, en la ciudad de Cádiz había varias fundaciones pías privadas cuyo objetivo era proporcionar dotes para la profesión de futuras monjas <sup>52</sup>. La profesión religiosa de las hijas, aunque desde luego contribuía a incrementar el *status* familiar, fue básicamente un mecanismo que se utilizó para reducir el número de herederos en las familias con amplia prole de la elite mercantil, para así transmitir patrimonios más concentrados a la siguiente generación de varones, permitiéndoles continuar con similar liquidez los negocios.

Un tercer mecanismo utilizado por la elite mercantil para transgredir los principios igualitarios de las leyes de herencia castellanas, y así poder legar a

---

debe tomarse como representativa de tendencias generales, y no como fechas exactas de cambios. El número de hijos e hijas que profesaron carreras religiosas no representa cifras completas de todo el colectivo mercantil, sino sólo los casos para los que se ha hallado información.

<sup>49</sup> Entre ellas, las familias Ley, Duque, Recaño, Jordán, Hore, Martínez de Murcia, Odoardo Cordero, Gutiérrez de la Huerta, Vandín Salgado, Gilli y Pérez Inclán

<sup>50</sup> A.H.P.C. Terry en Not. 2, pr. 430: fol. 322-8. Puyade en Not. 24, pr. 5564: fol. 38-43. Duque en Not. 19, pr. 4518: fol. 1360-1479. A.H.P.C. Not. 15, pr. 3652: fol. 285-8 y Not. 12, pr. 2457: fol. 497-517.

<sup>51</sup> A.H.P.C. Not. 5, pr. 1007: fol. 1034-6. Entre los apellidos de los hijos de comerciantes que se convirtieron en sacerdotes o frailes, las fuentes notariales incluyen importantes familias mercantiles de Cádiz como los Wint Senoutzen, Ley Warnes, Venel, Recaño, Leceta Laiglesia, Sánchez de Madrid, Ortiz de Zárate, Umarán, Pimentel y Mier Marquis.

<sup>52</sup> Entre 1720 y 1754 85 familias solicitaron una dote al patronato Melchor de Cuéllar para dotar una o más hijas en su profesión como monjas en conventos de la diócesis de Cádiz. El patronato Melchor de Cuéllar era controlado por los regidores municipales. Todas las mujeres que solicitaron estas dotes eran denominadas «doñas» y la mayoría pertenecía a familias de la elite local de nobles, regidores y comerciantes. Archivo Municipal de Cádiz, Actas del Calbido, 24 febrero 1764, fol. 72-77, y 1738, s.f.

la siguiente generación un patrimonio más concentrado, fue incrementar la parte de herencia de uno o dos herederos, en perjuicio del resto de herederos, a partir de dos instrumentos previstos en la legislación. Por un lado, con la *mejora del tercio* y del *remanente del quinto* y, por otro lado, con el establecimiento de vínculos o mayorazgos. El primer instrumento fue más común que el segundo, y se utilizó habitualmente por parte de acaudalados comerciantes que expresamente intentaron de este modo facilitar la participación de uno o dos hijos varones en el comercio colonial. Estas *mejoras* del tercio o del quinto, además, solían entregarse como avances de herencia en vida del fundador de la casa mercantil, para sufragar los gastos de aprendizaje del hijo o hijos en otras casas mercantiles españolas o extranjeras, para financiar un primer viaje a América con mercancías propias y para dotar al hijo o hijos varones de capital suficiente con que poder ingresar en la compañía mercantil como socio principal. Vincular propiedades, el segundo mecanismo citado, era menos frecuentemente utilizado en las casas mercantiles más dinámicas y fuertes, ya que impedía o reducía la actividad mercantil, sustrayendo de ella un necesario capital circulante que debía invertirse en operaciones comerciales. El establecimiento de vínculos y mayorazgos como sistema que permitía la concentración y transmisión intergeneracional de patrimonio fue una estrategia propia de aquellos comerciantes cuyo estilo de vida fue progresivamente acercándose al de la nobleza rentista, alejándose de la actividad mercantil<sup>53</sup>. Este reducido grupo de comerciantes solicitaba a las autoridades reales permiso para fundar vínculos o mayorazgos alegando que era la única manera para evitar el «deshonor» que inevitablemente se derivaría para el linaje si se dividiera igualitariamente el patrimonio de generación en generación<sup>54</sup>. El cuadro 4 presenta una aproximación cualitativa a la frecuencia de utilización de este mecanismo por parte de la elite mercantil de Cádiz.

---

<sup>53</sup> Por ejemplo, Domingo López de Carvajal. Este comerciante y su esposa, Margarita Carrión, fundaron dos vínculos para cada uno de sus dos hijos Buenaventura y Timoteo, en 1782; el vínculo más sustancioso y los títulos de nobleza fueron a parar a Buenaventura y el vínculo de Timoteo de hecho sólo incluía la renta fija que su hermano quisiera entregarle durante el resto de su vida. A.H.P.C. El Puerto de Santa María. Not. 2, pr. 748: fol. 704-76v. Domingo López de Carvajal, natural de Galicia, residía en 1782 en El Puerto, pero había vivido en Cádiz.

<sup>54</sup> Un testimonio claro de esta forma de pensar, en el testamento de Domingo López de Carvajal. A.H.P.C. Not. 2, pr. 748: fol. 710v-711.

## CUADRO 4

*Comerciantes y esposas de comerciantes que establecieron vínculos, mayorazgos y mejoras para un hijo o hija*<sup>55</sup>

	1700-1760	1761-1812
Vínculos y mayorazgos .....	3	8
Mejoras .....	9	13

FUENTE: A.H.P.C. Protocolos notariales elaborados en Fernández Pérez (1994), p. 310.

Entre los nombres de comerciantes que utilizaron vínculos y mayorazgos para proteger la disgregación de patrimonio, con el objetivo no de asegurar la continuidad de sus casas mercantiles, sino de mantener el estilo de vida rentista en sucesivas generaciones, se hallan individuos cuya actividad en la Carrera de Indias fue muy intensa a mediados de siglo, pero que en el último tercio de siglo adoptaron títulos de nobleza y tierras, abandonando progresivamente su intensa participación en el comercio colonial<sup>56</sup>. De forma minoritaria, también los utilizaron ricos comerciantes de origen extranjero y sus esposas<sup>57</sup>.

La información disponible sobre estas familias sugiere que los acomodados comerciantes que poseían altos títulos de nobleza fueron los que prefirieron proteger sus propiedades inmuebles y títulos con vínculos y mayorazgos, mientras que los comerciantes acaudalados cuya actividad en el comercio colonial se mantuvo sin grandes ambiciones nobiliarias fueron los que mayoritariamente utilizaron las renunciaciones de sus hijas monjas y las *mejoras* del quinto y del tercio.

<sup>55</sup> Los años del cuadro son los años de los protocolos notariales en los que se ha encontrado la información. Debe interpretarse como indicador de tendencias, y no como indicador exacto de la totalidad de comerciantes que utilizaron estos mecanismos, algo que es prácticamente imposible de lograr. El número de comerciantes no fue constante a lo largo del siglo, sino que se incrementó hasta finales de siglo. Por ello, el incremento en el número de vinculaciones podría reflejar el incremento en el número de comerciantes de la ciudad, y no necesariamente un aumento proporcional en la práctica de mejoras y vínculos, respecto a la primera mitad de siglo.

<sup>56</sup> Guillermo Tirri, marqués de La Cañada; Matías de Landáburu, vizconde y señor de La Biota y El Bayo; Domingo López de Carvajal, marqués de La Atalaya Bermeja; Francisco Sánchez de Madrid, marqués de Casa Madrid, y Juan Manuel Sarriá, conde de Casa Sarriá.

<sup>57</sup> Pedro Handriex, A.H.P.C. Not. 19, pr. 4511: s.f. Not. 19, pr. 4496: fol. 512-4. O como Eugenia Melero, esposa del comerciante Lorenzo Careu, A.H.P.C. Not. 3, pr. 779: fol. 461-2.

## 6. CONCLUSIÓN

Pocas fueron las casas mercantiles de carácter familiar que, disponiendo de considerables patrimonios, lograron transmitirlos relativamente concentrados a la siguiente generación. Los obstáculos de carácter «externo» (recursos tecnológicos y financieros, marco legislativo e institucional, guerras, competencia extranjera en los mercados americanos, entre otros) impidieron esta continuidad, pero también obstáculos «internos» característicos de la época preindustrial, de los que hemos destacado en este trabajo uno: el sistema hereditario castellano. Su teoría, originada en los albores de la edad media, y su práctica constituyeron a menudo una dificultad en la transmisión intergeneracional de patrimonio en el seno de las casas mercantiles de carácter familiar.

El sistema castellano potencialmente pretendía asegurar la transmisión de patrimonio a través tanto de la línea paterna como de la materna, protegiendo los derechos de todos los herederos legítimos independientemente de su número, su orden de nacimiento y su sexo. A corto plazo estos principios de reparto igualitario facilitaron el bienestar relativo de todos los miembros de la familia, y en particular de los más desprotegidos: aquellos que generalmente no participaban plenamente en la actividad mercantil y aquellos a los que la legislación castellana no otorgaba capacidad legal para administrar sus propios bienes, mujeres casadas e hijos no emancipados fundamentalmente. A largo plazo, sin embargo, los datos relativos a las familias de los comerciantes del Cádiz dieciochesco sugieren que el sistema de reparto igualitario disgregó patrimonios de generación en generación, impidiendo en numerosos casos la continuidad de las empresas mercantiles familiares ligadas a la actividad colonial.

Indudablemente, en la continuidad de las iniciativas empresariales de los comerciantes del Cádiz dieciochesco intervinieron otros factores internos como la falta de «espíritu mercantil» de las nuevas generaciones, y especialmente al abrirse el siglo XIX, cuando fue frecuente que segundas y terceras generaciones ligadas a cargadores a Indias de Cádiz diversificasen los patrimonios mercantiles heredados, invirtiendo en actividades económicas más acordes con los nuevos tiempos como la exportación de los vinos de Jerez, la especulación en deuda pública, la incipiente industria y la minería. Los escasos ejemplos de familias de comerciantes de Cádiz cuyo empuje continuó en la edad contemporánea sugieren que la continuidad empresarial de estas pocas familias se benefició de su persistente transgre-

sión de los principios igualitarios del sistema hereditario castellano, lo cual permitió transmitir patrimonios de forma más concentrada a unos pocos herederos<sup>58</sup>.

## BIBLIOGRAFÍA

- BENAU, J. M. (1996): «Realidades empresariales y estructura productiva en la industria textil lanera catalana, 1815-1870», en F. Comín y P. Martín Aceña (eds.) (1996), *La empresa en la historia de España*, Madrid, Civitas, pp. 171-186.
- BRAUDY, L. (1986): *The Frenzy of Renown. Fame and its History*, New York, Oxford, Oxford University Press.
- BUTEL, P. (1976): «Comportements familiaux dans le négoce bordelais au XVIIIème siècle», *Annales du Midi*, 88, 127, pp. 139-157.
- CANALS I RAMÓN, J. (1985): *L'Hereu... una institució en crisi?*, Barcelona, Aedos.
- CHACÓN, F., y HERNÁNDEZ FRANCO, J. (eds.) (1992): *Poder, familia y consanguinidad en la España del Antiguo Régimen*, Barcelona, Anthropos.
- CHURCH, R. (1993): «The Family Firm in Industrial Capitalism: International Perspectives on Hypotheses and History», *Business History*, 35, 4, pp. 17-43.
- DAVIDOFF, L., y HALL, C. (1987): *Family Fortunes. Men and Women of the English Middle Class, 1780-1850*, Chicago, The University of Chicago Press.
- DAVIS, N. Z. (1988): «Fame and Secrecy: Leon Modena's "Life" as an Early Modern Autobiography», en M. R. Cohen (ed.) (1988): *The Autobiography of a Seventeenth-century Venetian rabbi*, Princeton, Princeton University Press.
- DILLARD, H. (1989): *Daughters of the Reconquest. Women in Castilian town society, 1100-1300*, Cambridge, Cambridge University Press.
- DOUGLAS, W. A. (1974): *Echalar and Murelaga: Opportunity and Rural Exodus in Two Spanish Basque Villages*, New York, St. Martin's.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, P. (1994): *Family and Marriage Around Colonial Trade. Cádiz, 1700-1812*, Doctoral dissertation, University of California at Berkeley. Microfilm y edición facsimilar (1994), Ann Arbor, Michigan, U.M.I. (Trad. cast.: *El rostro familiar de la metrópoli. Parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*, Madrid, Siglo XXI de España Editores, próxima publicación).
- (1994-95): «Alianzas familiares y reproducción social de la élite mercantil de Cádiz, 1700-1812», *Trocadero. Revista de Historia Moderna y Contemporánea de la Universidad de Cádiz*, vol. 6-7, pp. 51-67.
- (1987): *Prensa económica del siglo XVIII: El Almanak mercantil o guía de comerciantes (1795-1808)*, tesis de licenciatura inédita, Universitat de Barcelona.

<sup>58</sup> Un ejemplo ilustrativo es el de la familia González, de Jerez. Manuel González, fundador de González & Byass, trabajó en la casa de comercio gaditana de Lasanta y compañía en los primeros años del siglo XIX, pasando a Jerez en 1829 para elaborar y exportar sherry. Sus hijos heredaron la gestión de la empresa, tras entregarse a las hijas compensaciones monetarias que las apartaron de futuras reclamaciones. Archivo González & Byass, S. A., *Apuntes para la historia familiar*.

- GARCÍA-BAQUERO, A. (1991): *Comercio y burguesía mercantil*, Cádiz, Diputación de Cádiz.
- GOODY, J. (1988): *The development of the family and marriage in Europe*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LE ROY LADURIE, E. (1972): «Système de la coutume: structures familiales et coutumes d'héritage en France au XVI<sup>e</sup> siècle», *Annales E.S.C.*, XXVIII, pp. 825-46.
- LEVI, G. (1988): *Inheriting Power. The Story of an Exorcist*, Chicago, The University of Chicago Press.
- LIMÓN DELGADO, A. (1981): *Costumbres populares andaluzas de nacimiento, matrimonio y muerte*, Sevilla, Diputación Provincial de Sevilla.
- KERTZER, D. I., y SALLER, R. P. (eds.) (1991): *The Family in Italy from Antiquity to the Present*, New Haven and London, Yale University Press.
- MARTÍNEZ-SHAW, C. (1981): *Cataluña en la Carrera de Indias, 1680-1756*, Barcelona, Crítica.
- PÉREZ SERRANO, J. (1992): *Cádiz, la ciudad desnuda. Cambio económico y modelo demográfico en la formación de la Andalucía contemporánea*, Cádiz, Universidad de Cádiz.
- REHER, D. S. (1996): *La familia en España, pasado y presente*, Madrid, Alianza Editorial.
- RODRÍGUEZ SÁNCHEZ, A. (1984): «Un modelo metodológico: las cartas de dote en Extremadura», *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada*, Santiago de Compostela, Universidad de Santiago, I: 165-76.
- ROSE, M. B., y JONES, G. (1993a): «Family Capitalism», *Business History*, 35, 4, pp. 1-16.
- (1993b): «Beyond Buddenbrooks: the family firm and the management of succession in nineteenth-century Britain», J. Brown y M. B. Rose (eds.): *Entrepreneurship, networks and modern business*, Manchester and New York, Manchester University Press, 127-143.
- (1995): *Culture and managerial response: The historical study of succession in family business in the nineteenth and twentieth centuries*, trabajo inédito mecanografiado.
- SEGALÉN, M. (1984): «Avoir sa part: sibling relations in partible inheritance Brittany», en H. Medick y D. W. Sabeau (eds.), *Interest and emotion: Essays on the study of family and kinship*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 129-44.
- SIMÓN TARRÉS, A. (1987): «La familia catalana en el Antiguo Régimen», en J. Casey *et al.*, *La familia en la España Mediterránea (siglos XV-XIX)*, Barcelona, Crítica, pp. 65-93.
- SOCOLOW, S. M. (1980): «Marriage, Birth, and Inheritance: The Merchants of Eighteenth-Century Buenos Aires», *Hispanic American Historical Review*, 60:3, pp. 404-5.
- STONE, L. (1977): *The Family, Sex and Marriage in England, 1500-1800*, New York, Harper and Row Publishers.