

¿CRISIS U OPORTUNIDAD? TRAYECTORIAS DE ADAPTACIÓN DE COMERCIANTES GADITANOS ANTE LOS CAMBIOS FINISECULARES DEL XVIII*

Crisis or chance? Trajectories of adaptation of Cadiz traders at the end of the 18th century

GUADALUPE CARRASCO GONZÁLEZ**

PABLO ORTEGA DEL CERRO***

Recibido: 17/01/2023

Aceptado: 24/04/2023

RESUMEN

Desde hace años se ha generado un intenso debate sobre el comercio gaditano de finales del siglo XVIII y principios del XIX. Mientras unos autores calibraron el hundimiento mercantil de la plaza, otros han matizado y revisado esta tesis al proponer que hubo un proceso de adaptación gradual hasta 1820. Este artículo pretende ofrecer una mirada diferente a través del análisis de seis trayectorias familiares (Ágreda, Gargollo, González Nandín, Izquierdo, Retortillo y Rábago). Su objetivo es analizar las estrategias de acomodación de estas parentelas y, así, comprobar microscópicamente hasta qué punto hubo un verdadero hundimiento del comercio, o si por el contrario se desplegaron mecanismos para prolongar y mantener la actividad mercantil y financiera.

Palabras clave: Comercio, Cádiz, familia, trayectorias, crisis, siglo XVIII.

ABSTRACT

For years there was an intense debate on the trade of Cádiz at the end of the 18th century and the beginning of the 19th century. While some authors affirmed the commercial collapse, others have qualified and revised this thesis by proposing that it was a process of gradual adaptation until 1820. This article aims to offer a different perspective through the analysis of six family trajectories (Ágreda, Gargollo, González Nandín, Izquierdo, Retortillo and Rábago) and its objective is to analyse the accommodation strategies of these relatives, and thus to verify microscopically to what extent there was a true collapse of trade, or if, on the contrary, mechanisms were deployed to prolong and maintain the activity mercantile and financial.

Keywords: Trade, Cadiz, family, careers, crisis, 18th century

* Este trabajo ha sido financiado por los proyectos: *Familia, dependencia y ciclo vital en España, 1700-1860* PID2020-119980GB-I00, financiado por MCIN/ AEI /10.13039/501100011033; y *Connexa Mundi. Desarrollo y articulación de nodos de comunicación global: el litoral gaditano y sus proyecciones (c. 1680-1830)* PID2021-126850NB-I00, financiado por MCIN/ AEI /10.13039/501100011033/ y por FEDER Una manera de hacer Europa.

** Universidad de Cádiz. guadalupe.carrasco@uca.es

*** Universidad de Cádiz. pablo.ortega@uca.es

INTRODUCCIÓN

“Parecía Cádiz en este momento el Alejandría moderno”, afirmaba el conde de Maule en su famoso *Viaje de España, Francia e Italia* haciendo referencia al tráfico mercantil gaditano tras la promulgación de los decretos de liberalización de 1778. “El comercio de Cádiz en el año 1795 había llegado a tal punto de extensión que parece llenaba los deseos al más ambicioso. Todos sus ramos presentaban un fondo inagotable”. Sin embargo, a pesar de estas grandilocuentes afirmaciones, páginas después advertía que “esta opulencia comenzó a decaer con las guerras sucesivas. En los cinco años desde 1796 hasta 1801, que se hizo la paz con Inglaterra, fueron inmensas sus pérdidas”. Este decadente retrato del conde de Maule se hacía incluso más sombrío cuando señalaba: “el verdadero comerciante sobrelleva sus pérdidas con paciencias cuando cree poderlas resarcir en otras nuevas acciones”, pero concluía condescendiente y tajantemente que “su comercio había caído en otras manos”¹.

La llamada a estas palabras no es casual, pues recogían la percepción generalizada que había en la plaza de Cádiz durante los años finales del XVIII y primeros años del siglo XIX. De este modo, la visión pesimista y catastrofista acabó por impregnar en el imaginario colectivo y se convirtió en un axioma casi incuestionable que fue ratificado años más tarde por historiadores. Uno de los más destacados ha sido Antonio García-Baquero, quien en su obra *Comercio colonial y guerras revolucionarias* situó en 1797 el punto de inflexión de las tendencias alcistas de las décadas de 1780 y 1790². En este año se produjo el “hundimiento” del comercio de Cádiz y durante los años siguientes, pese a localizarse efímeros periodos de recuperación —los bienios de 1802-1804 y 1808-1810—, se desmoronaron definitivamente los intercambios mercantiles en el puerto gaditano. Ramón Solís, Antonio García-Baquero, Michel Morineau, John R. Fisher y Antonio-Miguel Bernal, utilizando fuentes distintas, corroborarían esta tesis aportando series cuantitativas del valor de las exportaciones, la importación de metales preciosos y el número de entradas y salidas de los barcos del libre comercio del puerto gaditano³.

1. Nicolás de la Cruz y Bahamonde (conde de Maule), *Viaje de España, Francia, è Italia* (Cádiz: Imprenta de D. Manuel Bosch, 1813), 466, 521 y 524.

2. Antonio García-Baquero González, *Comercio colonial y guerras revolucionarias* (Sevilla: Escuela de Estudios Hispanoamericanos, 1972), 129 y siguientes.

3. John R. Fisher, *El comercio entre España e Hispanoamérica* (Madrid, Banco de España, 1993), 63, 67 y 77 Véase también John R. Fisher, *The Economic Aspects of Spanish Imperialism in America, 1492-1810* (Liverpool: Liverpool University Press, 1997), 201-206. Antonio Miguel Bernal, *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824). Dinero y crédito en el comercio colonial español con América* (Sevilla y Madrid: Fundación El Monte, 1993), 387-395. Michel Morineau, *Incredibles gazettes et fabuleux métaux: les retours des trésors américains d'après les gazettes hollandaises*

Otros autores, como Marina Alfonso Mola, ponen el foco en la flota mercante admitiendo el “profundo colapso experimentado por el comercio” entre 1797 y 1801, pero matizando que esta “se adaptó [menor porte y nuevos tipos]” a las “alternantes” necesidades del comercio, fijando el comienzo de las dificultades del transporte de la Carrera de Indias en 1823 y su definitivo fin en 1828⁴. En una línea parecida Arnaud Bartolomei retrasa la verdadera decadencia mercantil a la década de 1820, concretando que “el año más pertinente para fechar el colapso del comercio colonial de Cádiz tiene que ser 1823 o 1822”⁵. Esta tesis se sustenta en un trabajo de cuantificación de la información proporcionada por el *Parte de la Vigía* en sus resúmenes anuales de entradas y salidas de embarcaciones junto con otras fuentes complementarias, como los informes de los cónsules franceses y la documentación notarial de Cádiz. De este modo, Bartolomei asegura que las guerras y los bloqueos no acabaron con el comercio colonial, sino que este se reanudó siempre que las circunstancias lo permitieron⁶.

Este debate, que tiene muchas más variables y ramificaciones, se puede sintetizar en una cuestión: ¿fue el periodo 1796-1808 un auténtico epílogo del comercio gaditano? En un clima de hostilidades marítimas casi permanentes provocado por las guerras revolucionarias y napoleónicas, y en un tiempo en el que se asistió a la asfixia financiera de la monarquía y al desmantelamiento progresivo del monopolio comercial que tanto había beneficiado a Cádiz, es indudable que se conformó una coyuntura adversa, volátil e inestable para los negocios mercantiles. Sin embargo, este marco desfavorable no debe interpretarse automáticamente como el final absoluto de la actividad económica de la plaza gaditana. Por eso, en este punto, cabría preguntarse sobre las estrategias económicas particulares y los mecanismos de adaptación —ya fueran exitosos o no— que desplegaron los mercaderes gaditanos ante este periodo.

Teniendo como eje esos mecanismos o estrategias de adaptación, en este trabajo hemos optado por adentrarnos en las denominadas trayectorias

(XVIe-XVIIIe siècles) (Londres: Cambridge University Press, 1985). Ramón Solís, *El Cádiz de las Cortes. La vida en la ciudad en los años 1810 a 1813* (Madrid: Sílex, 2000), 137.

4. Marina Alfonso Mola, “Armadores y flota mercante colonial. La guerra y las transformaciones del sector naviero español en el Antiguo Régimen” en *España en el comercio marítimo internacional (siglos XVII-XIX)*, Coords. Carlos Martínez Shaw y Marina Alfonso Mola (Madrid: UNED, 2009), 504-509. Véase también Marina Alfonso Mola, “El comercio marítimo de Cádiz, 1797-1805”, en *Trafalgar y el mundo atlántico*, Coords. Alberto Ramos Santana, Agustín Guimerá y Gonzalo Butrón Prida (Madrid: Marcial Pons, 2004), 259-298 y 522.

5. Arnaud Bartolomei, “Independencias americanas y comercio de Cádiz. Una reconsideración (fin del siglo XVIII-primer mitad del siglo XIX)”, en *Las Españas y las Américas: los españoles de ambos hemisferios ante la crisis de independencia*, Coord. Gonzalo Butrón Prida (Cádiz: Universidad de Cádiz, 2012), 171. Arnaud Bartolomei, *Les marchands français de Cadix et la crise de la Carrera de Indias (1778-1828)* (Madrid: Casa de Velázquez, 2017), 35-72.

6. Bartolomei, *Les marchands français*, 34.

familiares, una herramienta ya habitual en los trabajos de Historia de la Familia y que recientemente se ha introducido en estudios económicos y mercantiles⁷. Las trayectorias familiares permiten, ante todo, aunar en un mismo análisis el tiempo de los individuos y el tiempo histórico, esto es, engarzar las experiencias personales con los procesos estructurales, y para ello se requiere entender las familias como una realidad dinámica, en constante cambio, siempre sujeta a una pugna entre las estrategias deliberadas y las contingencias⁸. Dicho de otro modo, las trayectorias familiares permiten ver a grupos —definidos a priori por el parentesco— como una constelación de relaciones en movimiento que se va reconstruyendo constantemente al compás de las mutaciones de los entornos políticos, económicos y sociales. No se trata, por tanto, de una narración estática de genealogías, sino la construcción de relaciones y causalidades en torno a una familia⁹.

En la intersección de ambas cuestiones —mecanismos de adaptación y trayectorias familiares— emerge la auténtica propuesta de este trabajo, que podríamos denominar *trayectorias de adaptación*. Con esta fórmula pretendemos alejarnos de evaluaciones dicotómicas —éxito/fracaso o enriquecimiento/ruina— y adentrarnos en la compleja realidad de estos años. De hecho, estas trayectorias de adaptación permiten alcanzar un triple objetivo: primero, seguir microscópicamente los movimientos individuales y grupales de los comerciantes

7. Pablo Hernández Sau, “Merchants between the Mediterranean Sea and the Atlantic Ocean the Boulligny family case (1700 - 1762)”, en *Merchants and trade networks in the Atlantic and the Mediterranean, 1550-1800 connectors of commercial maritime systems*, ed. Manuel Herrero y Klemen Kaps (Londres: Routledge, 2017), 196-218; Josep San Ruperto, *Emprendedores transnacionales. Les trajectòries econòmiques i d'ascens social dels Carnezzini i Odelscachi a la Mediterrània occidental (c. 1590-1689)* (Lleida: Pagés Editors, 2018). Guadalupe Carrasco González, “Comerciantes irlandeses de Cádiz en el tráfico atlántico: familias, redes, trayectorias y negocios en un tiempo de guerra (1791-1815)”, en *Familias, trayectorias y desigualdades*, ed. Francisco García González (Madrid: Sílex, 2021), 227-249; Pablo Ortega del Cerro, “Los caminos de la honradez: trayectorias familiares de comerciantes gaditanos, 1750-1900”, *Mediterranea. Ricerche Storiche* 38 (2016): 593-624. Aún sin utilizar el término de trayectoria, pero aproximándose metodológicamente, podemos citar también Manuel Bustos Rodríguez, *Burguesía de negocios y capitalismo en Cádiz: Los Colarte (1650-1750)* (Cádiz: Diputación Provincial, 1991); Juan José Iglesias Rodríguez, *El árbol de sinople: familia y patrimonio entre Andalucía y Toscana en la Edad Moderna* (Sevilla: Universidad de Sevilla, 2008).

8. Tamara K. Hareven, “Historia de la familia y la complejidad del cambio social”, *Boletín de la Asociación de Demografía Histórica* XIII, no. 1 (1995): 99-149; Pablo Ortega del Cerro, “Cambio e Historia: necesidades y posibilidades del análisis historiográfico a través de las experiencias de transformación”, *Revista de Historiografía* 29 (2018): 277-296.

9. Francisco García González, “Trayectorias familiares: reflexiones metodológicas para la investigación en el Antiguo Régimen”, en *Familias, trayectorias y desigualdades*, Ed. Francisco García González (Madrid: Sílex, 2021), 27-54; Daniel Bertaux e Isabel Bertaux-Wiame, “El patrimonio y su linaje: transmisiones y movilidad social a lo largo de cinco generaciones”, *Estudios sobre las Culturas Contemporánea* 18, no. IV (1994): 27-56.

gaditanos en la compleja coyuntura económica finisecular; segundo, analizar pormenorizadamente las estrategias de adaptación y/o resiliencia, así como las experiencias y mecanismos de acomodación; y tercero, subrayar la multitud de variables que intervienen en las acciones individuales de los comerciantes, viendo de este modo cómo no existió un único modelo de comportamiento.

Con este marco, hemos reconstruido el curso de vida y la trayectoria familiar de Simón de Ágreda, Francisco Fernández de Rábago, Luis Gargollo, Sebastián González Nandín, Miguel Izquierdo y José Retortillo. Todos ellos deambulan por el siglo XVIII, desde sus primeras décadas hasta los años noventa, y algunos sobrepasan su límite internándose en el primer tercio del siglo XIX. Analizaremos sus estrategias ante situaciones más o menos habituales, ante los cambios y los conflictos sobrevenidos; y examinaremos cuáles fueron sus decisiones más relevantes desde su posición en la familia y en los negocios. La elección de estos seis casos no responde a una lógica estricta de representatividad —difícilmente cuantificable en una comunidad tan numerosa y heterogénea como la mercantil de Cádiz— sino de relevancia. De los numerosos ejemplos que podrían haberse abordado, estos seis permiten observar las formas de respuesta y los mecanismos de adaptación que pudieron ser compartidos o similares al de otros muchos.

DE LA EUFORIA A LA CAUTELA: UNA REVISIÓN DE LA CRISIS DEL COMERCIO GADITANO

La época del comercio libre (1765-1824) ha sido objeto de sólidos estudios cuantitativos y de cierta polémica entre los historiadores acerca de los resultados económicos. El éxito de las reformas de Carlos III provocó el crecimiento de hasta un 300% en comparación con 1778 para las exportaciones y en más de un 1000% para las importaciones según John R. Fisher¹⁰. Esta valoración tan optimista fue contestada inmediatamente por algunos historiadores que intentaron relativizar los efectos de tal crecimiento sobre la economía española. Antonio García-Baquero fue más allá y cuestionó el espectacular crecimiento en la década de los ochenta optando por una interpretación de la coyuntura del comercio colonial español más factible. La cuestión no eran los resultados de Fisher, lo que se cuestionaba era el método para su obtención, ya que esas tasas de crecimiento se habían calculado sobre la base de los resultados de 1778¹¹.

De la discusión macroeconómica se desprende que tal vez el impacto del comercio libre no fue tan grande como la mayoría de los historiadores sugiere,

10. Fisher, *El comercio entre España*, 19 y 24.

11. Antonio García-Baquero González, *Cádiz y el Atlántico (1717-1778): el comercio colonial español bajo el monopolio gaditano* (Sevilla: Escuela de Estudios Hispanoamericanos, 1976).

aunque sus efectos precisos siguen siendo poco claros¹². Así pues, el periodo 1778-1796 había sido el más floreciente de la historia del comercio colonial español, y muy especialmente para una ciudad como Cádiz, que no sufrió con la abolición del monopolio. Es cierto que se produjeron oscilaciones ligadas a la participación española en la Guerra de la Independencia Norteamericana (1779-1783) que se materializaron en un descenso considerable de las importaciones y exportaciones —apenas 100 millones de reales de vellón respectivamente—. A partir de 1784 la situación se invirtió y los envíos aumentaron considerablemente, llegando a alcanzar niveles históricos en 1784 y 1785 —casi 460 millones para las exportaciones y 1.150 para las importaciones—. Este incremento fue seguido por un nuevo receso cuando el comercio colonial español se vio afectado por la saturación de los mercados en Nueva España (1786-1788)¹³.

La conmoción de estas alteraciones se mantuvo a lo largo de esta década y de los años iniciales de la siguiente. De hecho, quedó reflejada tanto en la opinión vertida por los comerciantes de Cádiz en la encuesta de 1787 como en la correspondencia privada de muchos de ellos¹⁴. Las quejas se mantuvieron en los años siguientes, aunque a partir de 1788 las exportaciones se recuperaron —se estabilizaron en torno a los 300 millones de reales de vellón anuales— y las importaciones incluso mejoraron —900 millones de reales—. En esta coyuntura favorable, el puerto de Cádiz aseguró hasta el 80% de los intercambios y su comercio evolucionó favorablemente hasta tal punto que en 1795 las importaciones a Cádiz representaban el 94,7% de todo el tráfico colonial.

Es cierto que hasta el año 1789 Cádiz mantuvo el monopolio sobre Nueva España y, por tanto, su comercio estuvo demasiado asociado al monopolio institucional, de ahí que resulte tentador conectar su decadencia posterior con la desaparición del monopolio. Pero como ya se ha dicho, la presencia de Cádiz en el comercio con América y con Europa siguió siendo significativa después

12. Morineau, *Incredibles gazettes*; Josep M. Delgado Ribas, “Comercio colonial y crecimiento económico en la España del siglo XVIII: la crisis de un modelo interpretativo”, *Manuscripts: revista d’història moderna* 3 (1986): 23-40; Javier Cuenca Esteban, “Statistics of Spain’s colonial trade, 1747-1820: New estimates and comparisons with Great Britain”, *Revista de Historia Económica, Journal of Iberian and Latin American Economic History* XXVI, no.3 (2006): 349.

13. Josep M. Delgado Ribas, “El impacto de las crisis coloniales en la economía catalana (1787-1807)”, en *La economía española al final del Antiguo Régimen. III Comercio y Colonias*, Ed. Josep Fontana (Madrid: Alianza, 1982), 97-169; Luis Alonso Álvarez, “Oferta y demanda en la crisis del mercado colonial de 1787. Una aproximación a partir del caso coruñés”, *Estudis d’Història Econòmica* 2 (1988): 83-89; María Dolores Herrero Gil, *El mundo de los negocios de Indias: las familias Álvarez Campana y Llano San Ginés en el Cádiz del siglo XVIII* (Madrid: CSIC, 2013), 223.

14. Antonio García-Baquero González, *El Libre Comercio a examen gaditano. Crítica y opinión en el Cádiz mercantil de fines del siglo XVIII* (Cádiz, Universidad de Cádiz, 1998); Jeremy Baskes, *Staying Afloat. Risk and Uncertainty in Spanish Atlantic World Trade. 1760-1820* (Stanford: Stanford University Press, 2013), 80-82.

de esta fecha. La explicación, entonces, hay que buscarla en sus comerciantes tanto españoles como extranjeros, que permanecieron integrados en los circuitos comerciales y en las redes mercantiles que sostenían los intercambios de la Carrera de Indias¹⁵. Estas redes se fueron construyendo a lo largo del siglo XVIII a uno y otro lado del Atlántico gracias a las relaciones de confianza que se derivaban de una identidad común —parentesco, amistad, patronazgo, paisanaje— y gracias también a la existencia de instituciones —formales o informales— y corporaciones que se hacían cargo de los conflictos y obligaban a respetar los contratos. La presencia de estas comunidades de comerciantes perfectamente insertadas en las redes mercantiles atlánticas permitió que Cádiz resistiera a lo largo del siglo XVIII los embates de los conflictos de todo tipo, incluidos los que se produjeron en la última década y los años iniciales del siglo XIX.

Por eso, cuando se produjo el bloqueo de la bahía de Cádiz por la armada británica en 1797, el comercio no se hundió de manera definitiva, sino que aguantó hasta la década de los veinte del siglo XIX, momento en el que se produjeron las declaraciones definitivas de independencia de las colonias americanas. Sin embargo, la guerra con Inglaterra que se inicia en el otoño de 1796 trajo consecuencias nefastas para el comercio de Cádiz, pues el conflicto sembraría de corsarios las costas americanas y se manifestaría en el bloqueo de la bahía de Cádiz interrumpiendo intermitentemente un comercio colonial en pleno auge¹⁶. Esta situación aumentó los riesgos y las dificultades de arribo al puerto de Cádiz, obligando a la Corona a suspender el monopolio a partir de noviembre de 1797 y a tolerar la presencia de los países neutrales, permitiendo al mismo tiempo a los españoles hacer sus expediciones a América desde puertos y embarcaciones neutrales. Los precios de los seguros subieron y con ellos los precios de todas las mercancías, que junto con el contrabando se convirtieron a corto plazo en uno de los problemas más graves.

No solo las cifras macroeconómicas citadas más arriba demuestran las dificultades por las que atravesó el comercio, pues el número de quiebras y suspensiones de pagos confirman que muchos comerciantes fueron víctimas de la combinación de operaciones financieras arriesgadas por cuantías elevadas en unos tiempos en los que la guerra retrasaba y dilataba los negocios con la consiguiente acumulación de intereses de demora. Pero también es cierto que las empresas afectadas representaban una pequeña parte del total de casas comerciales y comerciantes que actuaban en Cádiz —véase Tabla 1 y Tabla 2—, aunque no hay que olvidar el efecto de la onda expansiva que las quiebras tenían al hallarse implicados en ellas muchos agentes. Hay que considerar que en no pocos casos los síndicos de estas quiebras y la masa de acreedores optaron por

15. Bartolomei, *Les marchands française*, 22.

16. García-Baquero, *Cádiz y el Atlántico*, 50.

recuperar parte o la totalidad de sus inversiones, facilitando las negociaciones pendientes o aplicando esperas, lo que evitaba expulsar al comerciante de la actividad negociadora. Y por supuesto, las suspensiones de pagos no representaban la bancarrota total¹⁷.

Tabla 1. Número de quiebras y concursos de acreedores (1787-1800)

Años	Empresas quebradas	Empresas afectadas por concursos
1787	28	
1788	32	
1789	48	
1790	28	20
1791	10	20
1792		14
1795		12
1796		25
1797		25
1799		24
1800		19

Fuente: elaboración propia a partir de Herrero Gil, *El mundo de los negocios*, 223.

Tabla 2. Número de comerciantes al por mayor y navieros en Cádiz (1794-1817)

Años	Almanak mercantil		Guía de forasteros	
	Comerciantes	Navieros	Comerciantes	Navieros
1794	727	92	727	92
1795	656	115		
1796	655	116		
1797	782	109		
1798	767	107		
1799	783	106		
1800	785	115		
1803	310		1030	
1804	310			
1805	480			
1806	552			
1807	487			
1808	498		980	
1817			865	

Fuente: elaboración propia a partir de *Almanak mercantil* y *Guía de forasteros*

17. Ekain Cagigal, “Quiebras comerciales y redes de acreedores en la Edad Moderna: Bilbao 1700-1800”, *REDES* 33, no. 2 (2022):116-134; Antonio Herrera García, “La quiebra y la Casa y Compañía de Gabriel Morales”, en *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*, Ed. Antonio García-Baquero González (Cádiz: Diputación Provincial de Cádiz, 1991), 73-86.

Ni las pérdidas en el comercio ni las quiebras persuadieron a los comerciantes de Cádiz a abandonar la ciudad o los negocios. En este sentido, es muy significativo seguir la evolución de las listas de comerciantes al por mayor que se publicaron en el *Almanak mercantil* o en las *Guías de forasteros* de Cádiz, e incluso los que aparecían registrados en los padrones de estos años. En el primer caso, las cifras sugieren un crecimiento que se prolonga hasta el año 1799 si tenemos en cuenta que los datos sufren un desfase de un año al publicarse en enero los datos recogidos en el año anterior. Hemos de dejar en cuarentena el drástico descenso del número de comerciantes que recoge el *Almanak* entre 1803 y 1804 y en los años posteriores, pues discrepan notablemente de los obtenidos en la *Guía de forasteros*. Y por otro lado, un repaso a los padrones parece demostrar que el libre comercio provocó una mayor concurrencia de comerciantes. Antonio García-Baquero señala que a lo largo del siglo XVIII el grupo de comerciantes —se entiende al por mayor— había pasado de 200 a 500 a final de siglo¹⁸. Por su parte, la información que aportan los padrones correspondientes a esta centuria muestra una evolución extraordinariamente favorable: mientras en el censo de 1713 se contabilizaban 128 comerciantes, en 1753 alcanzan los 529. Veinte años más tarde, y según los datos del padrón de 1773, se produce un aumento muy importante al llegar a los 907 comerciantes al por mayor. A partir de entonces el grupo mercantil sobrepasará el millar: el censo de Floridablanca de 1787 identifica 1.227 comerciantes y los padrones de 1801 y 1802 registran 1.229¹⁹.

Respecto a la evolución del número de compañías de seguros, observamos la continuidad de muchas de ellas durante el periodo crítico del bloqueo hasta situar la cifra en 86 en 1798, 87 en 1799 y otras 87 en 1800. Las noticias que tenemos a través de algunos litigios ante el Consulado y el Consejo de Indias, así como de los contratos de constitución de estas compañías, indican que salvo algunos casos en los que se encontraron con dificultades, muchas de ellas mantuvieron su actividad inicialmente con cautelas, mientras que otras suspendieron temporalmente sus actividades. De hecho, en 1798, mientras el puerto de Cádiz permanecía bloqueado, se constituyó una nueva compañía de seguros²⁰. Esto parece indicar que el negocio de los seguros, a pesar de las opiniones encontradas de los contemporáneos, resistió hasta cierto punto, y máxime cuando el grueso de este ramo se dirigía al comercio europeo, que no se desactivó en la misma medida que el colonial²¹. El retraimiento en el negocio de los seguros se

18. García-Baquero, *Cádiz y el Atlántico*, 76-77 y 82.

19. Bustos, *Burguesía de negocios*, 26-27.

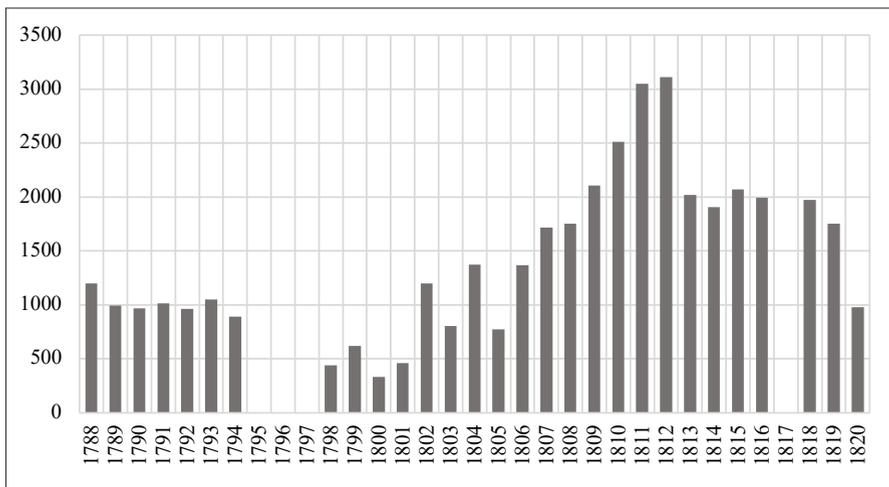
20. Archivo Histórico Provincial de Cádiz (en adelante AHPC), Protocolos, Cádiz, 4549, f. 294.

21. Sobre las compañías de seguros en Cádiz, véase Guadalupe Carrasco-González, “El negocio de los seguros marítimos en Cádiz a finales del siglo XVIII”, *Hispania* 201 (1999): 269-304; Baskes, *Staying Afloat*.

reflejó ya en los años iniciales del siglo XIX, cuando el número de compañías quedó reducido a poco más de una veintena. Esta drástica disminución no solo fue consecuencia de la contracción del comercio colonial y europeo debido a las guerras, sino a la adecuación de estas compañías a las nuevas condiciones del mercado, con una mayor competencia de aseguradoras de otras ciudades españolas como Madrid, Barcelona, Málaga o A Coruña.

Por otro lado, el tráfico marítimo del puerto de Cádiz aporta también matices sobre el hundimiento del comercio. No cabe duda de que las consecuencias de la guerra se trasladaron rápidamente a las entradas y salidas de embarcaciones, tal y como muestra el gráfico 1, donde se observa el impacto que en los años finales del siglo XVIII tuvo el conflicto con Inglaterra. Pero, al mismo tiempo, se aprecia que el bloqueo no fue impenetrable, pues en el periodo 1798-1801 entraron en Cádiz aproximadamente la mitad de las embarcaciones que lo hicieron en 1794 —en 1800 entraron 360 embarcaciones y en 1801 468, mientras que en 1802 lo hicieron 1.205 buques—. Los datos ofrecidos por Marina Alfonso van en esa misma línea, tanto los referentes a las entradas en Cádiz como los buques que salieron para América. Si en 1796 partieron 107 embarcaciones para las Indias, en 1798 lo hicieron 40, en 1799 fueron 81, en 1800 34 y en 1801 llegaron a ser 61²².

Gráfico 1. Entrada de buques mercantes en el puerto de Cádiz (1788-1820)



Fuente: Elaboración propia a partir del *Diario de la Vigía*

22. Alfonso Mola, “El comercio marítimo de Cádiz”, 285.

A pesar de las condiciones económicas inestables, la tasa de rotación de las empresas comerciales en Cádiz no fue dramática. Al contrario, una comparación entre las listas de comerciantes publicadas en las *Guías de forasteros* de los años 1794, 1797, 1804 y 1808 nos ha permitido evaluar cuantitativamente la continuidad de dichas empresas comerciales. Según los datos obtenidos, al menos dos tercios de las casas comerciales y compañías registradas mantuvieron su actividad durante este periodo. De los 970 comerciantes inscritos en la *Guía* de 1808, 622 ya aparecían en 1794 y 1797, aunque en muchas ocasiones sometidas a cambios en la razón social debido a la muerte, incorporación o independencia de los socios²³. Por ejemplo, la compañía Mier y Terán mantuvo su razón social invariable desde 1794 a 1808, pero otras se adaptaron a las contingencias de los negocios y de sus trayectorias vitales, simultaneando su actividad en varias empresas. Por tanto, pese a los malos tiempos, el fracaso de algunas carreras y la quiebra de algunos negocios, una proporción considerable de los comerciantes gaditanos cruzaron de un siglo a otro acomodándose a las circunstancias. Una revisión comparada de la estructura de sus fortunas y de las trayectorias vitales de los que continuaron y de los que se incorporaron durante estos treinta años, parece indicarnos la falta de patrones distintivos²⁴. Más bien parece que cada individuo adaptó su trayectoria económica y personal a las necesidades del momento intentando sortear los escollos con la estrategia más conveniente en cada momento, forjando así cada cual su propia *trayectoria de adaptación*.

MUEREN CON EL SIGLO: DISCONTINUIDAD DE LOS NEGOCIOS, ESTRATEGIAS PARA RESISTIR Y FORMAS DE ADAPTACIÓN

A lo largo del siglo XVIII, el puerto gaditano fue el centro de operaciones de numerosos comerciantes que modularon su actividad económica al compás de las circunstancias, las necesidades y los problemas que se les presentaron. En este apartado se estudian tres trayectorias —Sebastián González Nandín, Miguel Izquierdo y José Retortillo— que abarcan cronológicamente desde la década de 1730 hasta los últimos años de la centuria. Lo sugerente de estos individuos es que de una manera u otra asistieron a las diferentes fases que experimentó el comercio de Cádiz, a saber: el monopolio de las flotas y galeones, la flexibilización a través de los registros sueltos, el esplendor de la liberalización de 1778 y la crisis finisecular. Pero además de los escenarios en los que estos comerciantes

23. Según Bernal, respecto a los acreedores de riegos marítimos, solo una quinta parte de las grandes firmas que financiaron la Carrera en 1760 llegan al siglo XIX bajo la misma rúbrica del titular, aunque con relevo generacional. Bernal, *La financiación de la Carrera*, 457.

24. García-Baquero, *Cádiz y el Atlántico*, 511.

vivieron, habría que atender a los diferentes ciclos vitales de cada una de esas etapas y la determinante influencia que tendrían las trayectorias familiares. Los parientes estarán siempre presentes —primero los hermanos, después los padres y suegros, y finalmente los hijos—, y de hecho condicionarán la forma en que estos individuos se enfrentaron a la crisis finisecular.

Sebastián González Nandín llegó a Cádiz, junto a sus hermanos Pedro y Juan Antonio, desde Bayona —en el reino de Galicia— en algún momento de la década de los cuarenta. Sabemos que los tres viajaron a América al menos una vez. Sebastián lo hizo en 1751 a Honduras y ese mismo año se matriculó en el Consulado²⁵, pero no sabemos cuánto tiempo permaneció en América o si llegó a realizar más viajes; su hermano Juan Antonio obtuvo licencia de pasajero en 1767²⁶, en el mismo año que se matriculó, instalándose definitivamente en Guatemala; mientras que Pedro se estableció en México. Sebastián no contrajo matrimonio hasta 1768, cuando ya había conseguido acumular bienes por valor de 67.061 pesos. Su esposa, María Josefa Toso, era la única hija de un comerciante genovés y no llevó dote al enlace, aunque seguramente aportó interesantes relaciones comerciales

La actividad comercial de Sebastián González Nandín se desarrolló a medio camino entre el monopolio y la libertad de comercio, pero supo adaptarse a los vaivenes de la coyuntura económica centrandos los intereses de su casa comercial en envíos a América, particularmente a Nueva España, Lima y Guatemala, y a Europa. Construyó un entramado comercial entre Cádiz y América gracias a la colaboración de sus hermanos —Pedro y Juan Antonio— y de algunos allegados y parientes. La estrategia económica se centraba en la especulación de productos como el añil, por importes considerables, por lo que precisaba de la cooperación de otros comerciantes tanto para contribuir económicamente como porque podían trasladarse si era necesario a América para supervisar las compras-ventas. En 1778 se asociará con el comerciante Julián Ignacio Crespo para enviar gruesas cantidades de mercancías a Guatemala a cambio de añil o de plata. La compañía inicialmente se constituyó por seis años, pero la Guerra de Independencia de las Trece Colonias introdujo dificultades y demoras en la liquidación de las facturas por lo que terminarían prorrogándola dos años más, hasta 1786²⁷.

La asociación con Crespo fue simultánea con la compañía que Sebastián González Nandín constituyó con Manuel Benito de Barros, a quien encontramos en el año 1767 como criado de su hermano Juan Antonio González Nandín, en Guatemala. Probablemente tras la muerte de este, Manuel Benito regresó y se asoció con Sebastián casándose con una de sus hijas; lo mismo que en años posteriores hicieron Juan de Verges Azcaro y José Francisco Portela, pasando

25. AGI, Contratación, 5492, n.2, r.93.

26. AGI, Contratación, 5510, n.3, r.39.

27. Archivo Histórico Nacional (en adelante AHN), Consejos 20236, exp. 7.

todos ellos, como yernos de Nandín, a formar parte de la compañía²⁸. Sebastián murió en 1794. En el estadillo que se hizo de su fortuna, a su muerte, dominan las deudas —el 80% de ellas son sólidas y cobrables, lo que demuestra la buena salud de sus negocios— y las mercancías, mientras que no hay referencias a la existencia de bienes inmuebles, probablemente porque no suponían un renglón importante de su patrimonio. Y naturalmente se citan participaciones en compañías de seguros, concretamente en la de Vicente de la Cuesta y la de los hermanos Llera²⁹.

El segundo caso de estudio es el de José Retortillo García. Era oriundo de Berlanga, en Soria, casó en 1757 con María Gertrudis Yungh Polesin, hija de un comerciante irlandés, cuando tenía poco más de 22 años, aportando un capital de 876.312 reales de vellón y su esposa una dote de 46.142 reales de vellón. La matrícula en el Consulado se hizo efectiva en 1758 y, a partir de entonces, comenzó una exitosa carrera en los negocios de Indias, probablemente ligada a unos cuantos viajes muy productivos y a la fortuna previa procedente de las legítimas paterna o materna. Su matrimonio le introdujo en la colonia irlandesa, siendo así que una de sus hijas casó con el comerciante irlandés Juan Roberts White. En la década de los setenta, José Retortillo simultaneaba la negociación de mercancías con la adquisición de embarcaciones, lo que le permitía moderar la dependencia del mercado de fletes para sus mercancías, al tiempo que obtenía un rendimiento económico extraordinario, sobre todo cuando en tiempos de conflictos los fletes se disparaban.

En 1776 ya era dueño del paquebote *Purísima Concepción*, alias el *Triunfante*, que viajó como nao suelta a Honduras³⁰. Casi quince años después registraría la propiedad de la fragata *San José y las Ánimas* y, en 1794, poseía una flota de al menos tres fragatas: *Nuestra Señora de la Piedad*, *Jesús Nazareno* y *Jesús, María y José* —las dos primeras de unas 150 toneladas y la última de 160 toneladas—, además del mencionado paquebote. La prosperidad de la casa Retortillo no parece que comenzara con la adquisición de buques, pero sí que se consolidó con ella. Comerció con Veracruz, La Habana, Cartagena y Lima de manera regular, según indican las reales órdenes de aduana expedidas a su favor entre 1781 y 1797. En 1781-1783 se autorizaría a algunas de sus embarcaciones a viajar con registro a Cartagena, La Habana y Veracruz, para regresar con frutos, entre los que no debían incluirse grana o añil, pero se le autorizaba a traer caudales por valor de 1.000 pesos por tonelada. Igualmente, se le permitía usar el pabellón portugués para prevenir posibles apresamientos³¹.

28. AHPC, Protocolos Cádiz, 3170, f.1812 y ss.

29. AHPC, Protocolos Cádiz, 3170, f.1812 y ss.

30. AGI, Contratación, leg. 1608.

31. AHPC, Reales Ordenes de Aduana, 16-11-1781; 15-01-1782; 28-01-1783; 9-05-1788; 27-01-1792; 21-08-1792, 15-01-1793, 23-10-1793, 4-11-1794, 23-11-1794, 15-07-1796, 6-03-1797 y 24-03-1797.

Como todos los comerciantes que tuvieron intereses importantes en el comercio de Indias, José Retortillo invirtió a través de préstamos a riesgo en la financiación del envío de mercancías y en el apresto de barcos. Entre 1760 y 1778 participó en siete expediciones prestando a riesgo por un monto total de 457.105 pesos³². Los conflictos que se iniciaron, primero con Inglaterra debido a la independencia de la Trece Colonias, después con Francia y nuevamente con Inglaterra en los años finales del siglo, y los cambios en la naturaleza del comercio con América debido a la entrada en vigor del Reglamento de comercio libre, le hicieron plantearse lo peligroso de esta actividad, sobre todo por las quiebras que se estaban produciendo. A partir de la década de los ochenta solo participaría ocasionalmente en negocios de préstamos a riesgo, como por ejemplo en la expedición del año 1792, en la que solo invertirá 4.500 pesos³³.

No siempre es fácil encontrar datos en la documentación sobre las actividades de los primeros años en Cádiz de muchos de estos comerciantes, ya que su visibilidad en las fuentes solía comenzar con sus negocios. A los hermanos Izquierdo —Miguel, Antonio y Agustín—, que procedían de la villa de Cabrejas del Pinar, en el obispado de Osma, los encontramos instalados en el comercio de Indias en 1733, aunque en desempeños diferentes: Antonio en una tienda de lencería, Miguel asociado con su hermano en el establecimiento, pero también dedicado al comercio con América, y Agustín como maestre del barco *Nuestra Señora del Rosario*. La estrategia para acomodarse y sacar partido del comercio con América de Miguel Izquierdo fue precisamente la conjunción del comercio al por menor y el comercio al por mayor y, este último, combinado con la comisión. Gracias a la meticulosidad a la hora de llevar sus negocios, conocemos las actividades mercantiles de Miguel Izquierdo y su capital. Cuando 1752 enviuda por segunda vez, confiesa llevar por separado los dos negocios: por un lado, la tienda de lencería, que como socio gestionaba su hermano Antonio y, por otro, “la casa de comercio con Indias” a su cargo. En ese momento, su capital había pasado de 229.346 reales de plata —40,8% de deudas a favor sólidas, 37,7% de las mercancías en los almacenes de su tienda y un 21,5% en dinero efectivo y joyas— a los 920.364 reales de plata líquidos³⁴. En casi veinte años había multiplicado su capital por cuatro.

Ya en 1773 tiene establecida una prospera casa de comercio titulada *Miguel Izquierdo e hijos*, que comparte con sus vástagos José y Tomás. Francisco Antonio de Isasi se encargaba de la correspondencia y Martín Barrundia era el

32. Bernal, *La financiación de la Carrera*, 696.

33. Bernal, *La financiación de la Carrera*, 696.

34. Su patrimonio ascendía a 1.551.807 reales de plata: 839.511 reales de plata que corresponden a la casa de comercio y 632.952 reales de plata que corresponden a la tienda. Descontados los débitos de la tienda —430.532— y los de la casa de comercio —200.910— quedaban líquidos 920.364 reales de plata.

cajero³⁵. El volumen de mercancías que procedían de Europa y que luego eran enviadas a América, así como la necesidad de conseguir seguros baratos, llevó a los Izquierdos a implicarse directamente en el negocio asegurador, especialmente cuando la paz con Inglaterra se había firmado en 1783 y los mercados que habían estado desabastecidos abrían sus puertas sin pudor. La compañía de seguros bajo su dirección funcionó con diversas prorrogas durante todo lo que quedaba de siglo, aunque en 1797 suspendió su giro debido a los elevados riesgos por el bloqueo inglés del puerto de Cádiz³⁶. Sin embargo, cuando se vio en el horizonte la paz segura con Inglaterra, la compañía de seguros se renovó, ahora en manos de Francisco de Paula Izquierdo, nieto de Miguel y de un nuevo socio, Francisco Escudero de Isasi, sobrino de Antonio de Isasi, el que fuera dependiente de la compañía de su abuelo, que se convertía en director de la compañía³⁷.

Los tres casos expuestos, aun teniendo orígenes dispares, habiendo seguido trayectorias diferentes y pese a orientar sus negocios en campos diversos, se encontraban a mitad de la década de 1790 en el momento de mayor apogeo de sus carreras mercantiles. Todos gozaban de un caudal destacable, una economía relativamente saneada y planeaban estrategias de futuro. La coyuntura que se inició en 1796 estuvo dominada especialmente por la incertidumbre, la guerra y el bloqueo de la bahía, pero como veremos pormenorizadamente no supuso el fin de la actividad comercial de estas familias. No obstante, González Nandín, Retortillo e Izquierdo se encontraban ya en la fase final de sus vidas, pues los tres murieron entre 1794 y 1803.

Sebastián González Nandín, como hemos mencionado, había fallecido en 1794, en pleno conflicto con Francia y a las puertas de la guerra con Inglaterra. Quizás debido a la compleja coyuntura que se estaba viviendo y a las incertidumbres que se cernían sobre los negocios americanos, la viuda decidió no disolver la compañía, contrariamente a lo que solía suceder en estos casos. La estrategia a partir de entonces para afrontar el futuro y no menoscabar el capital de la empresa sería no distribuirlo entre los herederos³⁸. Esta fórmula, que se repitió en los años posteriores, contribuyó al sostenimiento de la empresa. En 1796, hemos podido rescatar parte de sus negociaciones con el añil, por una cuantía de 162.053 pesos, que revendía en Cádiz a casas extranjeras —Simon y Ludendorf, White y Fleming, compañía y Sylink y compañía—³⁹. En 1799

35. AHPC, Protocolos Cádiz, 1696, f. 717.

36. AHN, Consejos, 20240, exp. 2.

37. AHPC, Protocolos Cádiz, 1703, ff. 13-39.

38. Es la misma estrategia que mantuvo María Luisa de la Piedra a la muerte de su esposo Diego de la Piedra. Vid. Guadalupe Carrasco González, “Del patronazgo familiar al conflicto. Creación y disolución de la red comercial-familiar del comerciante gaditano Diego de la Piedra Secadura, 1750-1845”, *Investigaciones Históricas*, nº 38 (2018): 287-314.

39. AGI, Consulados, leg. 1157.

se extinguiría el plazo estipulado en el contrato de la compañía y, a pesar de la muerte de dos de sus yernos, la estrategia de Josefa Toso seguiría siendo la misma, mantener proindiviso los bienes de la casa comercial, sin liquidación de la anterior sociedad, cambiando únicamente la razón social pasando a titularse *Viuda de González Nandín, hijos y compañía*, siendo José Francisco Portela, su yerno, director de ella⁴⁰.

Según expresaba Josefa Toso en su testamento de 1822, no hubo pérdidas en los negocios de las sociedades sucesivas que se constituyeron entre ella y sus hijos, a pesar de los malos tiempos por los que atravesaron. Y explicaba también que la predisposición favorable de los hermanos a mantener en la familia “la administración, manejo y beneficio de todas las dependencias tratos y negocios” de sus bienes fue la causa de su “adelantamiento”⁴¹. Hasta la muerte de Josefa Toso, en 1822, las compañías se sucedieron y solo se hicieron cambios en la razón social en 1812, con motivo de tomar las riendas de la compañía su hijo José Antonio González Nandín Toso, pasando entonces a denominarse *Viuda de Nandín e hijo*⁴². La muerte de varios de sus hijos concentró gran parte del capital de la empresa en Josefa Toso, convirtiéndose en la socia mayoritaria. No conocemos cuáles fueron los negocios por los que se interesó la compañía ya en el nuevo siglo y tampoco sabemos cuál fue el papel de la viuda en la empresa. Como comerciante y tras el fallecimiento de la mayoría de sus hijos, buscó apoyos sólidos tanto económicos como sociales para su hijo Juan Antonio, casándolo con la hija de Simón de Agreda, a quien señala por su albacea en su testamento, “por ser un buen amigo y un hombre honrado”.

El caso de José Retortillo es especialmente sugerente si lo analizamos en sus últimos años de vida, precisamente en el ocaso de la centuria. La mengua de sus inversiones en riesgos a partir de la década de los noventa —de 1799 a 1824 participaría solo con 9.408 pesos— y su condición de naviero parecen estar relacionados con el interés que mostró por el ramo de los seguros. Primero aparece como diputado o consiliario de la compañía *María Santísima de los Dolores*, dirigida por Domingo Bermúdez de Castro, y a partir de 1794 como director de la titulada *Jesús, María y José*⁴³. Desde 1796 el apresamiento de embarcaciones y el posterior bloqueo del puerto de Cádiz aconsejaron aumentar la frecuencia de los viajes en rutas alternativas a la americana o utilizar otros puertos de embarque. Los intercambios con algunos puertos mediterráneos se intensificaron y así tenemos noticias de varios viajes realizados a Génova y Salou. Sus barcos utilizarán Tenerife como puerto de escala en sus navegaciones, junto con Cádiz

40. AHPC, Protocolos Cádiz, 3170, f.1812 y ss.

41. AHPC, Protocolos Cádiz, 3170, f.1822.

42. AHPC, Protocolos Cádiz 1218, f. 445-446.

43. AHN, Consejos, leg. 20277, exp. 5.

o los puertos mediterráneos mencionados. A Tenerife o a Cádiz llegaba el trigo estadounidense, que luego se remitía a América a cambio de cacao, con el que sus barcos retornaban a Cádiz o Tenerife. El cacao era reenviado desde Cádiz o Tenerife a Génova, donde sus corresponsales luego cargaban, tocino, yesca y papel con destino a Cádiz⁴⁴. La sólida situación económica en esos años de José Retortillo le convirtió en un colaborador inevitable para atender las peticiones de la Corona, lo que le franqueó en 1798 la concesión del título de conde de Torres, como recompensa a su colaboración constante⁴⁵.

Su actividad como comerciante y naviero le permitió reunir una fortuna de 20.751.999 reales de vellón, pero la desfavorable coyuntura económica y la acumulación de impagos en esos años menguaron su capital, quedando en el momento de su muerte en 1803 con un caudal líquido de 11.126.923 reales de vellón. Los años de guerra se reflejan en la calidad de los créditos que tenía tanto en Europa como en América y que representaban el 30% de su capital total: solo un 8% de ellos eran potencialmente reintegrables, de modo que el resto estaban perdidos. Su fortuna se caracterizaba, en primer lugar, por el predominio absoluto de los bienes muebles —84,3%— sobre los inmuebles —15,7%—; en segundo lugar, y dentro del apartado de los bienes muebles, se observa una clara superioridad del capítulo de los que podríamos llamar bienes muebles atesorables —42%—, ya fuera en dinero, vales reales, acciones, alhajas u objetos de valor; y en tercer lugar, por lo que respecta a los bienes inmuebles, predominaba la posesión de las fincas urbanas en Cádiz —4 casas— y Chiclana —11 casas— sobre cualquier otra modalidad de este tipo de bienes. La partida de los bienes muebles se completaba con un 13% del capital empeñado en mercancías.

Cuando en 1806 se hizo el inventario de sus bienes, era perceptible la contrariedad de su esposa cuando decía que a la muerte de José Retortillo había dejado “sus negocios y dependencias en bastante estado de confusión, pero todas sujetas a apuntaciones de conformidad que para esclarecerlas (ella) no dejó de trabajar en todo aquel tiempo a más de dedicar a otras personas de confianza en todo aquel tiempo”⁴⁶. Ordenadas las partidas, Gertrudis Yungh recibiría buena parte de esa fortuna, ya que a los bienes gananciales uniría los de varios de sus

44. AHN, Consejos, leg. 20277, exp. 5. Véase también el *Diario de la Vigía* donde se recogen entre 1789 y 1800 las entradas de embarcaciones de José Retortillo.

45. Entre los méritos que José Retortillo adujo para avalar su petición estaban el ser caballero de Sierra o Montanero en Soria, uno de los doce linajes de la ciudad, que en 1790 tenía cargada para Veracruz la fragata *Nuestra Señora de la Piedad* y la ofreció para llevar a Puerto Rico el regimiento de Infantería de Cantabria, retrasando el viaje y perdiendo los seguros; y además fue diputado del comercio de la Carrera de Indias para el servicio de los 20 millones de reales. AHPC, Protocolos Cádiz, 2255, f. 291 y ss.

46. AHPC, Protocolos Cádiz, 2255, f. 291

hijos fallecidos sin descendencia⁴⁷. Solo siete de sus veintiún hijos pudieron acceder a la herencia de José Retortillo y solo José María Retortillo, el menor de ellos, continuaría con la tradición comercial y naviera de su padre⁴⁸. En 1841 compraría el barco de vapor *Hernán Cortés*, alias el *Coriano*, por 12.000 pesos fuertes y cinco años después se asociaría con un comerciante de Gibraltar para suministrar víveres a la Real Armada⁴⁹.

EN LA DIFICULTAD RESIDE LA OPORTUNIDAD: ACTIVIDAD MERCANTIL, NEGOCIOS Y ENRIQUECIMIENTO EN TIEMPOS DE CRISIS

Durante la crisis finisecular del comercio gaditano también fueron actores relevantes un conjunto de hombres que supieron hacer de la incertidumbre un escenario de oportunidad. Conformaron una nueva generación que, en palabras de Manuel Bustos, protagonizó una nueva respuesta y una readaptación del puerto ante un contexto de guerra continuada, convulsión política y problemas económicos⁵⁰. Muchos de ellos nacieron en las décadas de 1730, 1740 e incluso en la de 1750, de modo que se incorporaron al comercio tras las medidas liberalizadoras. Los tres casos estudiados en este apartado son Simón de Ágreda, Francisco Fernández Rábago y Luis Gargollo, compartiendo todos ellos una serie de características que permiten identificar una misma generación. Llegaron a Cádiz acompañados de más hermanos varones, se matricularon muy jóvenes en el Consulado, hicieron viajes a América, contrajeron matrimonio con hijas de otros comerciantes y fundaron compañías que tuvieron relativo éxito antes de la década de 1790.

El caso de la familia Rábago —o Rávago— es ilustrativa de aquellas que se enriquecieron con el comercio entre 1760 y 1790 y siguieron una estrategia de ennoblecimiento⁵¹. Pese a existir varios miembros de esta familia en el grupo mercantil gaditano —por ejemplo, Domingo Rábago se matriculó en 1752 e hizo un viaje a Nueva España en 1760—, nos centraremos en Francisco Fernández de Rábago. Nacido en Lombraña (Cantabria) en 1732, era hijo de Lorenzo Fernández

47. Por ejemplo, en 1805 falleció su primogénito José Tomas Retortillo en Veracruz.

48. Colocó a tres de sus hijos varones en el ejército para asegurarles el futuro, gastando 450.000 reales. Véase, Francisco Andújar Castillo, *El sonido del dinero: monarquía, ejército y venalidad en la España del siglo XVIII*, (Madrid: Marcial Pons), 395.

49. Alberto Sanz Trelles, *Catalogo de la Escribanía de Marina de Cádiz (1778-1883)* (Sevilla: Junta de Andalucía, 2006), 202.

50. Manuel Bustos Rodríguez, *El Consulado de Cargadores a Indias en el siglo XVIII, 1717-1830* (Cádiz: Universidad de Cádiz, 2017), 232.

51. Miguel A. Sánchez Gómez, “Dinero viajero. Censos hipotecarios y emigración, un binomio inseparable en la Cantabria del siglo XVIII”, *Trocadero* 31 (2019), p. 164.

de Vaillo y María de Rábago. En 1760, al cumplir los 28 años, se matricula en Cádiz y realiza hasta tres viajes a Nueva España en 1760, 1765 y 1768⁵². Tras estas expediciones, consigue consolidarse en la comunidad mercantil, entre otras cosas, por su inversión en riesgos. Si en el periodo 1765-1768 aparece como deudor de 114.349 pesos en 6 escrituras, en años los venideros será acreedor en 18 escrituras por un valor total de 331.997 pesos⁵³.

Y todo ello fue en paralelo a una acusada estrategia de ennoblecimiento. En 1772 compró los cargos de regidor perpetuo, procurador y alguacil mayor del servicio de Millones, y ya en 1784 consigue la ejecutoria de hidalguía en la Chancillería de Valladolid⁵⁴. Casó con María O’Rian, a quien dotó con 20.000 pesos “seguros”, y con ella tuvo una única hija, María Josefa. El periodo del libre comercio tuvo que ser bastante beneficioso, pese a verse envuelto en un pleito con su cajero por robo, pero ya en 1794 vio consumar su estrategia al recibir el título de marqués de Casa Rábago⁵⁵. Ese mismo año, en pleno conflicto bélico con Francia, ofreció “dos casas que tiene en dicha ciudad para lo que Su Majestad sirva destinarlas”⁵⁶.

Por su parte, Simón de Ágreda Martínez Cabezón llegó a Cádiz desde La Rioja en la década de 1760 junto a su hermano Diego. Simón había nacido en San Román de Cameros en 1748 y siguió los pasos de su tío Francisco Martínez Cabezón, quien había tenido un considerable éxito en el comercio y la minería de México. Ya en 1772, una vez matriculado, hizo su primer viaje a Veracruz con mercancías de su propia cuenta actuando al mismo tiempo como encomendero de varios individuos del comercio —entre ellos Juan Antonio de la Fuente—. Simón volvió a viajar a Veracruz en 1776 y en 1780. Mientras tanto, su hermano Diego se había establecido definitivamente en América, instalándose a partir de 1784 en ciudad de México, donde se casó con su prima María Martínez Cabezón heredando el negocio de su suegro y tío en Nueva España⁵⁷. Simón, en cambio, se asentó en Cádiz tras su tercer viaje y, en 1788, contrajo matrimonio. Este mismo año declaraba un caudal de 270.515 pesos, lo cual demostraba que los negocios con México habían sido provechosos a pesar de las dificultades que experimentó el comercio de Nueva España tras la paz de París de 1783 y el sobrebastecimiento del virreinato en 1787.

Durante estos años generó una considerable red con otros comerciantes gaditanos y americanos, en donde destacó Pedro de Sixto, otro importante mercader y regidor perpetuo de Cádiz. En sus viajes de 1776 y 1780, Simón de Ágreda

52. AGI, Contratación, leg. 5504, N.28; leg. 5508, N.2, R.9; leg. 5511-A, N.61

53. Bernal, *La financiación de la Carrera*, 459, 610 y 695.

54. AHN, Consejos, leg. 12119, exp. 68.

55. AHN, Consejos, leg. 8978, año 1794, exp. 4320.

56. *Mercurio histórico y político*, mayo 1794, tomo II, Madrid, Imprenta Real, p. 112.

57. AGI, Contratación, leg. 5521, exp. 30, leg. 5525, exp. 2, r. 26.

financió operaciones comerciales de Pedro de Sixto mediante riesgos marítimos de considerable valor⁵⁸. Toda la trayectoria profesional de Simón de Ágreda transcurrió durante el libre comercio, de modo que desde la promulgación del Reglamento asumió con normalidad las medidas liberalizadoras, hasta el punto de enfrentarse con los privilegios de algunos sectores del comercio —incluso se negó a aceptar el control que el gremio de los aljameles y el palanquinado establecieron desde 1719 en el transporte de las mercancías desde los almacenes hasta el puerto—⁵⁹. Durante la década de 1790 Simón de Ágreda se mantuvo fiel al mercado mexicano, al que se dirigían la mayor parte de sus inversiones importando esencialmente cacao y añil y, desde allí, repatriaba fondos y herencias para España⁶⁰. En 1795 adquiere la fragata *Madre de Dios*, alias *Perla de América*, de 260 toneladas, que quedará registrada en 1796 en la Escribanía de Marina y, ese mismo año, Simón de Ágreda será el comerciante que registre el mayor importe en ventas, según revelan los registros de los corredores de Cádiz de ese año: 575.824 reales de plata⁶¹.

Por último, el caso de los Gargollo podría considerarse como ejemplo paradigmático de aquellas parentelas que encontraron en esta coyuntura de crisis e inestabilidad un escenario óptimo de oportunidades. Los hermanos Francisco, Fernando y Luis Gargollo, que eran originarios del valle de Meruelos en Santander, llegaron a Cádiz en la última década del siglo XVIII. Así se atestigua cuando Fernando realizó un viaje en 1796 a Lima en la fragata *Galga* llevando una carga “con su propia cuenta y riesgo” por valor de 62.591 reales de vellón⁶². Por aquel entonces Fernando tenía solo 19 años, mientras que sus hermanos mayores sobrepasaban la treintena. En ese mismo año Luis aparece como oficial de la Diputación de los Cinco Gremios Mayores de Madrid en Cádiz. Poco después, en 1800, los tres se nombraron recíprocamente apoderados —sin mencionar otro familiar o paisano—, pero ese mismo año Francisco murió por efecto del brote de fiebre amarilla⁶³. A partir de entonces comenzó la época de mayor actividad financiera y mercantil de esta familia.

Al comenzar 1796, estos tres comerciantes tenían plena actividad en el comercio gaditano y sus finanzas estaban en mayor o menor medida saneadas. La coyuntura que vino en los años sucesivos estuvo dominada por el bloqueo de la bahía, el transporte de banderas neutrales, la incomunicación con el imperio

58. AHPC, Protocolos Cádiz, 2189, f. 142.

59. AHN, Consejos, leg. 20224, exp. 1.

60. AHN, Consejos, leg. 20242, exp. 3; AHPC, Protocolos Cádiz, 4533, f. 2399.

61. AHPC, Protocolos Cádiz, 5940, ff. 1019-1027; 4543, f. 517; Guadalupe Carrasco González, *Corredores y Comercio. La Correduría de Lonja gaditana entre 1573 y 1805* (Teruel: Consejo Superior de Corredores de Comercio de España, 1999), 142.

62. AGI, Arribadas, leg. 518, N. 256.

63. AHPC, Protocolos Cádiz, 1207, ff. 224-227.

y la incertidumbre financiera. Sin embargo, cada una de estas familias procuró buscar fórmulas alternativas y desplegó diversas estrategias de adaptación. El denominador común de todas ellas fue la coexistencia de dos generaciones: una, en plena edad adulta, forjada durante el libre comercio y consolidada en las redes mercantiles y otra, más joven, que se iniciaba en el comercio y tuvo que modular sus actividades al cambiante contexto político y económico.

En el caso de Francisco Fernández Rábago, cuando se inicia la crisis del comercio gaditano en 1796-1797, contaba con 64 años y había alcanzado las mayores cotas de prestigio social y económico. Sin embargo, la adversa coyuntura económica hizo que se fuera alejando progresivamente del ejercicio activo del comercio. En el *Almanak mercantil* y la *Guía de forasteros* aparece en los años 1795, 1796 y 1797, pero desaparece de los registros —con la efímera excepción del año 1800—. Por aquellos años pasa largas temporadas en Madrid como diputado del Consulado de Cádiz en la Corte, sigue ejerciendo el cargo de regidor y en 1799-1800 formó parte de la Junta de Sanidad⁶⁴. También hay constancia de que en estos años él y su mujer mantuvieron una estrecha correspondencia con el duque de Osuna y la condesa de Benavente, a quienes pidieron sendos favores para promocionar a algunos familiares —entre ellos a su yerno el coronel de infantería Rafael de Artecona—⁶⁵.

Gracias a su testamento de 1808 sabemos que siguió pasando varias temporadas en Madrid y que había recibido el mayorazgo de su tío Felipe Rábago Terán, capitán de los presidios de México. Este vínculo se formaba de un solar en la ciudad de Cádiz, donde mandó construir hasta cuatro casas. Si bien desconocemos la fecha exacta de su muerte —tuvo que ser en la segunda mitad de la década de 1810—, su viuda y su hija tuvieron una intensa actividad social y política en Cádiz⁶⁶. Ambas estuvieron presentes en la Junta Patriótica de Señoras de Fernando VII y más tarde fundaron la Junta de Damas de la Real Sociedad Económica de Amigos del País⁶⁷. Sin embargo, esta reseñable posición en la sociedad gaditana no fue pareja a una situación económica desahogada ni a una continuación en la actividad mercantil. Los hijos de la nueva marquesa de Casa Rábago fueron situados en discretos puestos de la administración, tuvo

64. AGI, Consulados, leg. 251.

65. Archivo Histórico de la Nobleza, Osuna, CT. 219, D.94-95 y 96-98; CT. 445, D. 12.

66. AHPC, Protocolos Cádiz, 5506, ff. 51-63.

67. Gloria Espigado Tocino, “La Junta de Damas de Cádiz: entre la ruptura y la reproducción social”, en *Frasquita Larrea y Aherán: europeas y españolas en la Ilustración y el Romanticismo*, Eds. Gloria Espigado y María José de la Pascua (Cádiz: Universidad de Cádiz, 2002), 243-266; Ana M. Sánchez Álvarez y Gloria Espigado, “Formas de sociabilidad femenina en el Cádiz de las Cortes”, en *Género y ciudadanía: revisiones desde el ámbito privado*, Eds. Cristina Sánchez Muñoz, Margarita Ortega y Celia Valiente (Madrid: Instituto Universitario de Estudios de la Mujer, 1999), 225-242.

que vender tres de las cuatro casas que formaban el antiguo mayorazgo, mal cobró la pensión militar de viudedad y reconoció el apoyo que su hijo Manuel—residente en América— le proporcionó durante años⁶⁸.

Por su parte, Simón de Ágreda se convirtió en un ejemplo de innovación y emprendimiento durante estos años. Fue consciente de las dificultades por las que atravesaba el comercio de Cádiz, y en especial el ramo de los seguros debido al incremento de los precios por los conflictos bélicos y la propia estructura de las compañías de seguros. Este hecho llevó a Simón de Ágreda a elaborar un modelo de contrato de compañía de seguros que exigía una mayor responsabilidad por parte de los accionistas a través de la obligación de depositar en la caja de la compañía una parte del importe nominal de las acciones adquiridas, de modo que se conseguiría crear sociedades capitalizadas más fuertes para afrontar los momentos críticos⁶⁹. En esta misma línea de mejorar las instituciones mercantiles de Cádiz, Ágreda participaría en la puesta en marcha de la Escuela de Comercio del Consulado en 1803⁷⁰. Su posición dentro del grupo mercantil le permitió llegar a presidir el Consulado y parece que su actividad comercial se mantuvo hasta el final, cuando manifestaba en sus sucesivos testamentos que “me he ejercitado en el ejercicio de dependencias del comercio por mayor a que he tenido y tengo aplicado mi caudal” y, aunque no conocemos cuáles fueron los frutos de su “constante economía de muchos años de trabajo” para “reunir un capital que sirva para la decente manutención de su familia”, sabemos que logró reunir una fortuna considerable⁷¹.

Su patrimonio incluía varias casas: una en Puerto Real, donde residió desde la muerte de su esposa en 1827 y otra en Cádiz, a donde se trasladaba su dependiente regularmente cuando había que realizar negocios allí. Sus inversiones, por tanto, no se desviaron a bienes inmobiliarios, pero fue consciente de la seguridad que proporcionaban. De hecho, cuando su hija se divorció de Juan Antonio González Nandín por la mala conducta de este, invirtió la dote de su hija en la compra de dos casas. Su caudal además le permitió participar en todos los empréstitos que se hicieron a la Real Hacienda en 1793, 1797, 1798, 1800,

68. AHPC, Protocolos Cádiz, 506, ff. 176-180; 511, ff. 198-205; 513, ff. 2090-2095.

69. *Plan de las condiciones con que deben formarse las compañías de seguros marítimos dispuesto por D. Simón de Ágreda, según alcanza y comprende, y las da al público mercantil de esta plaza de Cádiz para su examen, corrección o aumento* (Cádiz: Manuel Ximénez Carreño, 1799); *Representación del Comercio de Cádiz, por medio del Real Tribunal del Consulado*, a las Cortes (Cádiz: Manuel Bosch, 1812).

70. Bustos, *El Consulado de Cargadores*, 460. Véase también María del Mar Barrientos Márquez, “Escuela de Comercio del Consulado Gaditano” *Trocadero* 4 (1992): 7-20.

71. El legado más importante iba dirigido a su hija y se elevaba a 200.000 pesos. El resto de los legados fueron a sus sobrinas y nietos, ascendiendo a los 40.000 pesos aproximadamente. AHPC, Protocolos Cádiz, 3917, f. 698 y ss.

1806 y especialmente en 1808, cuando acudió al socorro de la Junta Suprema al entregar mensualmente de su sueldo como cónsul del Consulado 22.588 reales de vellón⁷². Todo ello le valdría el reconocimiento social que le permitió alcanzar en 1798 la distinguida Orden de Carlos III⁷³.

La estrategia mercantil de Simón de Ágreda durante estos años pasaba por gestionar su patrimonio y el de sus hijos sin disgregarlo, como hizo su consuegra, Josefa Toso. Incluso después de la muerte de su esposa, sus hijos Manuela y José Antonio decidieron que las legítimas maternas permanecieran proindivisas en poder de su padre “a su cuidado y administración”. Su profundo conocimiento de los problemas por los que atravesó Cádiz después de la invasión francesa y tras la independencia de las colonias americanas decantaría algunas de sus iniciativas inversoras y las de sus hijos. La familia Ágreda se dedicaría, por un lado, a la producción y extracción de vinos y, por otro, varios hijos y nietos iniciarían carreras en la Real Armada, pues cinco de sus nueve nietos figuraron como guardiamarinas⁷⁴. En su memoria testamentaria, Simón de Ágreda incluyó un plan diseñado para dar ocupación a su nieto Sebastián González Nandín de Ágreda. Se trataba de la “formación en la ciudad de Jerez de una bodega para la cría de vinos a la dirección y custodia de dicho mi nieto” desde febrero de 1836⁷⁵. Su hijo José Antonio también invirtió en el negocio vinatero llegando a poseer hasta tres bodegas en Jerez⁷⁶.

Por último, el caso de la familia Gargollo merece especial atención porque se trata de una parentela que llegó y se consolidó en el comercio gaditano en plena coyuntura de crisis. Según el *Almanak mercantil* y la *Guía de forasteros*, Luis Gargollo aparecía como “comerciante al por mayor” en 1804 y como “señor del comercio” en 1808. Entre 1806 y 1813, aprovechando la efímera coyuntura favorable del comercio gaditano, Luis y Fernando fundaron la compañía *Gargollo hermanos* —años más tarde se fundará otra sociedad con ese mismo nombre— con un capital inicial de 5.574.720 reales de vellón, de los cuales Luis aportó 4.500.000 en valor de varias mercancías de azúcar de La Habana, quina amarilla de Santa Fe, zarzaparrilla, diferentes tipos de paños, varios créditos y casi la mitad en “dinero metálico sonante”. Entre las cláusulas firmadas se estipulaba la dirección de Luis, “mediante a que teniendo este mayores conocimientos mercantiles sus acciones podrán ser más acertadas”, y se prohibía hacer ningún

72. Manuel G. Supervielle Hernández, *La burguesía gaditana en la crisis del Antiguo Régimen (1808-1820)* (Cádiz: Universidad de Cádiz y Centro de Estudios Constitucionales 1812, 2007), 129.

73. AHPC, Gobierno Civil, caja 3, 5-13.

74. Pablo Ortega del Cerro, “Ennoblecimiento y elitización de los comerciantes gaditanos entre los siglos XVIII y XIX: análisis a partir de los ingresos en la Real Armada”, *Tiempos modernos* 30, no. 8 (2015).

75. AHPC, Protocolos Cádiz, 3917, f. 698.

76. Archivo Histórico Municipal de Jerez, Hipotecas, tomo III-3. 1825-1845, pp. 33, 280 y 3030.

negocio por más de 40.000 pesos⁷⁷. Ya en aquel momento se reconocía que Luis Gargollo tenía negocios en La Habana, Veracruz, Cartagena, Santa Fe, Lima y Puerto Rico⁷⁸. Y a ello había que sumar la inversión de 100.591 pesos en riesgos marítimos que hizo la familia durante todo el periodo de crisis del puerto gaditano⁷⁹.

La crisis política que se desata en la monarquía a partir de 1808 parece convertirse en un escenario de oportunidades para los Gargollo⁸⁰. En 1809 Luis realiza un donativo de 140.000 reales y un año más tarde suscribió un importante préstamo de 50.000 pesos fuertes. La actividad económica de estos años fue pareja a una intensa movilización política, pues fue nombrado regidor municipal, secretario de la Junta Superior de Defensa y Gobierno de Cádiz y participó en las Cortes como apoderado del Tribunal de Minería de Perú. Tras la llegada de Fernando VII, y una vez disuelta la compañía *Gargollo hermanos*, Luis aparecía como uno de los comerciantes principales de la ciudad, y para demostrarlo mandó construir una suntuosa casa-palacio.

A partir de 1815 las trayectorias de Fernando y Luis serán diferentes. Mientras el primero continuó con el giro, aunque modestamente, se convirtió en alcalde primero en 1820. A su muerte ocurrida en 1842 dejó una herencia de 2.600.000 de reales⁸¹. Luis, en cambio, siguió adquiriendo relevancia dentro y fuera de la sociedad gaditana: tuvo una compañía de seguros entre 1817 y 1825, fue miembro de la Real Junta Consultativa de Gobierno del Consejo de Hacienda, fue Director General del Tesoro por un breve periodo en 1826 y recibió la distinción de la Gran Cruz y comendador de la Real Orden Americana de Isabel La Católica tras haber hecho un “servicio extraordinario” de 3.000 pesos fuertes. La relevancia de los Gargollo queda patente igualmente en la representación que el comercio gaditano hizo ante el gobierno en 1829 solicitando algunos privilegios para el puerto. Entre los firmantes había 57 comerciantes a título personal y 5 compañías, entre las que figuraba la nueva firma de *Gargollo hermanos* —refundada por Luis Gargollo y sus hijos en 1829—.

La divergencia de trayectorias profesionales de Luis y Fernando Gargollo también se tradujo en una estrategia familiar diferencial. Fernando casó con María Narcisca Martínez, pero no tuvieron descendencias ni hubo gananciales, tal y como se estipuló en sus capitulaciones matrimoniales. La herencia de este fue repartida en cuatro partes, a saber: para su mujer, para su hermana Antonia, para su hermana Tomasa y para sus sobrinos. En cambio, Luis Gargollo casó con

77. AHPC, Protocolos Cádiz, 3161, ff. 106-125; 3171, ff. 459-460.

78. En 1809 despacha la fragata *San Juan Bautista* para Lima con registro abierto. En un anuncio se hace mención de que dicha fragata va forrada en cobre y en corso.

79. Bernal, *La financiación de la Carrera*, 673.

80. Supervielle, *La burguesía gaditana*, 28, 33, 35, 52, 67, 77 y 79.

81. AHPC, Protocolos Cádiz, 3165, ff. 115-118; 3236, ff. 588-607

Josefa Corte —sin aportar dote— y ambos tuvieron una extensa prole: cuatro hijos varones y tres hijas. Cuando este murió en 1831, su capital testamentario ascendía a los 48.821.924 reales de vellón en diferentes conceptos, la mayor parte procedía de los negocios mercantiles —la compañía Gargollo hermanos fue liquidada por 15.409.750 reales de vellón—, créditos a una amplia gama de clientes y una propiedad inmobiliaria tasada en 1.695.000 reales de vellón⁸².

CONCLUSIONES

La adversa coyuntura que atravesó el comercio gaditano durante los últimos años del siglo XVIII y los primeros del XIX fue claramente negativa en términos económicos, pero no significó el “hundimiento” o la “debacle” de este puerto. La actividad mercantil y financiera, aunque con muchos problemas, continuó y acabó por adaptarse a las nuevas circunstancias. Sin embargo, estas conclusiones no siempre son fácilmente perceptibles a través de los análisis macroeconómicos, sino que emergen de experiencias individuales y estudios micro. El objetivo de este trabajo era precisamente revisar este periodo de crisis del puerto de Cádiz, pero utilizando las trayectorias familiares de seis comerciantes gaditanos que vivieron a caballo entre ambas centurias. Teniendo en cuenta este triple eje —coyuntura económica, trayectorias familiares y experiencias individuales—, este artículo ha pretendido adentrarse en las estrategias de adaptación y, especialmente, subrayar la diversidad de comportamientos y actitudes que se desplegaron dentro del grupo mercantil.

De los seis casos analizados, tres —Izquierdo, González Nandín y Retortillo— pertenecen a una generación que llega a Cádiz en pleno apogeo del sistema de flotas, experimenta con los registros sueltos, madura con el libre comercio y muere en plena crisis. Los otros tres —Ágreda, Gargollo y Rábago—, al ser de una generación más joven, arriban a Cádiz durante el comienzo de la liberalización, sortean como pueden la crisis y se convierten en los protagonistas de un nuevo periodo. En todos los casos, la familia y las relaciones de parentesco son fundamentales y, de hecho, en la mayoría se repite un patrón similar: oriundos de tierras lejanas, llegan a Cádiz en compañía de varios hermanos, se matriculan y hacen viajes a América; más tarde casan y con el matrimonio consiguen ampliar sus redes mercantiles y/o una mejor capitalización de las empresas, siendo el suegro una pieza fundamental; y por último, conforme los hijos crecieron se fueron incorporando a la actividad mercantil.

A nivel económico, es significativo que estas parentelas continuaran de una forma u otra en el comercio, ya fuera cambiando la razón social de la compañía,

82. AHPC, Protocolos Cádiz, 472, 823-837; 473, al final; y 483, al final.

ya fuera fundando otras empresas. Sin embargo, la interrupción del tráfico y el bloqueo de la bahía obligaron a buscar alternativas, explorando otras rutas y otros puertos. Uno de los capítulos más habituales en los negocios de estos comerciantes era la inversión en riesgos y, conforme avanzó la segunda mitad del siglo, en seguros marítimos. Aunque en cantidades diferentes en cada caso, todos participaron en las compañías de seguros e incluso Simón de Ágreda, desde una reflexión sobre los problemas del mercado asegurador, propuso un nuevo modelo de gestión de las compañías aseguradoras en plena crisis. La coyuntura originada por la guerra y los probables cambios que traería la paz obligaron a los comerciantes a adaptarse, por supuesto, pero también a acomodar los instrumentos y los métodos comerciales a la nueva situación.

Un patrón bastante repetido entre los casos estudiados fue mantener proindiviso el capital familiar y de la compañía, quedando la viuda o el viudo como el centro de un organigrama empresarial en el que intervenían los hijos y los yernos. Ya sea en el caso de los González Nandín o los Ágreda, todo parece indicar que fue una de las estrategias más exitosas para resistir y adaptarse a los nuevos tiempos. Así mismo, la inversión en sectores complementarios del mercantil, como el armamento de embarcaciones y la propiedad de almacenes, también fue una fórmula para diversificar el capital y abrir nuevas opciones de negocio. En el caso de José Retortillo es especialmente sugerente comprobar cómo la compra de buques le permitió ahorrar costos y participar en el mercado de fletes. De hecho, su faceta de armador fue esencial para procurar servicios extraordinarios al rey que más tarde le valdrían el título nobiliario. Y lo cierto es que los servicios a la Corona no constituían un asunto menor, máxime teniendo en cuenta el protagonismo del Consulado de Cádiz en la financiación de la Monarquía durante estos años. Otra variante, aunque minoritaria, fue la de introducirse en la política local y ocupar cargos, tal y como hizo Fernández Rábago como diputado del Consulado en Madrid y como regidor perpetuo.

Los seis comerciantes aquí analizados no se convirtieron en rentistas urbanos ni rurales frente a lo que ha defendido tradicionalmente la historiografía. Si bien los bienes inmuebles y rústicos conformaron una parte de sus fortunas, no constituyeron un capítulo mayoritario de sus patrimonios, ni fue su única estrategia frente a la crisis. Por el contrario, ante la adversa situación económica, especialmente entre la generación más joven, se optó por invertir abundantes cantidades de dinero en deuda pública a través de diferentes instrumentos. Además de los vales reales, se puede citar el Fondo Vitalicio de la Junta de Fortificaciones, las contribuciones del Consulado durante la guerra o los empréstitos directos a la Corona, tal y como hicieron Ágreda o Gargollo. Aunque este tipo de inversiones tuviera sus riesgos, como así se comprobó años más tarde, constituían un servicio casi obligado para permanecer en la primera línea del comercio y protagonizar los nuevos tiempos que se advertían.

BIBLIOGRAFÍA

- Alfonso Mola, Marina. “Armadores y flota mercante colonial. La guerra y las transformaciones del sector naviero español en el Antiguo Régimen”. En *España en el comercio marítimo internacional (siglos XVII-XIX)*, coordinado por Carlos Martínez Shaw y Marina Alfonso Mola, 487-528. Madrid: UNED, 2009.
- Alfonso Mola, Marina. “El comercio marítimo de Cádiz, 1797-1805”. En *Trafalgar y el mundo atlántico*, coordinado por Alberto Ramos Santana, Agustín Guimerá y Gonzalo Butrón Prida, 259-298, Madrid: Marcial Pons, 2004.
- Alonso Álvarez, Luis. “Oferta y demanda en la crisis del mercado colonial de 1787. Una aproximación a partir del caso coruñés”. *Estudis d’Història Econòmica* 2 (1988): 175-190.
- Andújar Castillo, Francisco. *El sonido del dinero: monarquía, ejército y venalidad en la España del siglo XVIII*, Madrid: Marcial Pons, 2004.
- Barrientos Márquez, María del Mar. “Escuela de Comercio del Consulado Gaditano”. *Trocadero* 4 (1992): 7-20.
- Bartolomei, Arnaud. “Independencias americanas y comercio de Cádiz. Una reconsideración (fin del siglo XVIII-primer mitad del siglo XIX)”. En *Las Españas y las Américas: los españoles de ambos hemisferios ante la crisis de independencia*, editado por Gonzalo Butrón Prida, 163-182, Cádiz: Universidad de Cádiz, 2012.
- Bartolomei, Arnaud. *Les marchands français de Cadix et la crise de la Carrera de Indias (1778-1828)*. Madrid: Casa de Velázquez, 2017.
- Baskes, Jeremy. *Staying Afloat. Risk and Uncertainty in Spanish Atlantic World Trade. 1760-1820*. Stanford: Stanford University Press, 2013.
- Bernal, Antonio Miguel. *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824). Dinero y crédito en el comercio colonial español con América*. Sevilla y Madrid: Fundación El Monte, 1993.
- Bertaux, Daniel e Isabel Bertaux-Wiame. “El patrimonio y su linaje: transmisiones y movilidad social a lo largo de cinco generaciones”. *Estudios sobre las Culturas Contemporánea* 18, no. IV (1994): 27-56.
- Bustos Rodríguez, Manuel. *Burguesía de negocios y capitalismo en Cádiz: Los Colarte (1650-1750)*. Cádiz: Diputación Provincial, 1991.
- Bustos Rodríguez, Manuel. *El Consulado de Cargadores a Indias en el siglo XVIII, 1717-1830*. Cádiz: Universidad de Cádiz, 2017.
- Cagigal, Ekain. “Quiebras comerciales y redes de acreedores en la Edad Moderna: Bilbao 1700-1800”. *REDES* 33, no. 2 (2022): 116-134.
- Carrasco González, Guadalupe y Jesús M. González Beltrán. “El papel de las viudas en la transmisión y continuidad de los negocios en Cádiz a finales del siglo XVIII y principios del XIX”. En *¿Destinos inmóviles? Familia, estrategias de poder y cambio generacional en España y América latina*

- (siglos XVIII-XIX), editado por Jesús M. González Beltrán y Francisco García González, 263-290, Granada: Comares, 2022.
- Carrasco González, Guadalupe. “Comerciantes irlandeses de Cádiz en el tráfico atlántico: familias, redes, trayectorias y negocios en un tiempo de guerra (1791-1815)” En *Familias, trayectorias y desigualdades*, editado por Francisco García González, 227-249, Madrid: Sílex, 2021.
- Carrasco González, Guadalupe. “Del patronazgo familiar al conflicto. Creación y disolución de la red comercial-familiar del comerciante gaditano Diego de la Piedra Secadura, 1750-1845”. *Investigaciones Históricas* 38 (2018): 287-314.
- Carrasco González, Guadalupe. *Corredores y Comercio. La Correduría de Lonja gaditana entre 1573 y 1805*. Teruel: Consejo Superior de Corredores de Comercio de España, 1999.
- Cuenca Esteban, Javier. “Statistics of Spain’s colonial trade, 1747-1820: New estimates and comparisons with Great Britain”. *Revista de Historia Económica, Journal of Iberian and Latin American Economic History* XXVI, no.3 (2006): 323-354.
- Delgado Ribas, Josep M. “Comercio colonial y crecimiento económico en la España del siglo XVIII: la crisis de un modelo interpretativo”. *Manuscripts: revista d’història moderna* 3 (1986): 23-40.
- Delgado Ribas, Josep M. “El impacto de las crisis coloniales en la economía catalana (1787-1807)”. En *La economía española al final del Antiguo Régimen. III Comercio y Colonias*, editado Josep Fontana (Madrid: Alianza, 1982), 97-169;
- Espigado Tocino, Gloria. “La Junta de Damas de Cádiz: entre la ruptura y la reproducción social”. En *Frasquita Larrea y Aherán: europeas y españolas en la Ilustración y el Romanticismo*, editado por Gloria Espigado y María José de la Pascua, 243-266, Cádiz: Universidad de Cádiz, 2002.
- Fernández, Paloma. *El rostro familiar de la metrópoli. Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*. Madrid: Siglo XXI 1997.
- Fisher, John. *El comercio entre España e Hispanoamérica*. Madrid, Banco de España, 1993.
- Fisher, John. *The Economic Aspects of Spanish Imperialism in America, 1492-1810*. Liverpool: Liverpool University Press, 1997.
- García González, Francisco. “Trayectorias familiares: reflexiones metodológicas para la investigación en el Antiguo Régimen”. En *Familias, trayectorias y desigualdades*, editado por Francisco García González, 27-54, Madrid: Sílex, 2021.
- García-Baquero González Antonio. *Cádiz y el Atlántico (1717-1778): el comercio colonial español bajo el monopolio gaditano*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispanoamericanos, 1976.

- García-Baquero González, Antonio. *Comercio colonial y guerras revolucionarias*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispanoamericanos, 1972.
- García-Baquero González, Antonio. *El Libre Comercio a examen gaditano. Crítica y opinión en el Cádiz mercantil de fines del siglo XVIII*. Cádiz, Universidad de Cádiz, 1998.
- Hareven, Tamara K. “Historia de la familia y la complejidad del cambio social”. *Boletín de la Asociación de Demografía Histórica* XIII, no. 1 (1995): 99-149.
- Hernández Sau, Pablo. “Merchants between the Mediterranean Sea and the Atlantic Ocean the Boulligny family case (1700 - 1762)”, en *Merchants and trade networks in the Atlantic and the Mediterranean, 1550-1800 connectors of commercial maritime systems*, ed. Manuel Herrero y Klemen Kaps (Londres: Routledge, 2017), 196-218
- Herrera García, Antonio. “La quiebra y la Casa y Compañía de Gabriel Morales”. En *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*, editado por Antonio García-Baquero González, 73-86, Cádiz: Diputación Provincial de Cádiz, 1991.
- Herrero Gil, María Dolores. *El mundo de los negocios de Indias: las familias Álvarez Campana y Llano San Ginés en el Cádiz del siglo XVIII*. Madrid: CSIC, 2013.
- Iglesias Rodríguez, Juan José. *El árbol de sinople: familia y patrimonio entre Andalucía y Toscana en la Edad Moderna*. Sevilla: Universidad de Sevilla, 2008.
- Lamikiz, Xabier. “Un cuento ruidoso: confidencialidad, reputación y confianza en el comercio del siglo XVIII”. *Obradoiro de Historia Moderna* 16 (2007): 113-142.
- Morineau, Michel. *Incroyables gazettes et fabuleux métaux: les retours des trésors américains d'après les gazettes hollandaises (XVIe-XVIIIe siècles)*. Londres: Cambridge University Press, 1985.
- Ortega del Cerro, Pablo. “Cambio e Historia: necesidades y posibilidades del análisis historiográfico a través de las experiencias de transformación”. *Revista de Historiografía* 29 (2018): 277-296.
- Ortega del Cerro, Pablo. “Ennoblecimiento y elitización de los comerciantes gaditanos entre los siglos XVIII y XIX: análisis a partir de los ingresos en la Real Armada”. *Tiempos modernos* 30, no. 8 (2015).
- Ortega del Cerro, Pablo. “Los caminos de la honradez: trayectorias familiares de comerciantes gaditanos, 1750-1900”. *Mediterranea. Ricerche Storiche* 38 (2016): 593-624.
- Ruiz Rivera, Julián B. *El Consulado de Cádiz: matrícula de comerciantes, 1730-1823*. Cádiz: Diputación de Cádiz, 1988.
- San Ruperto, Josep. *Emprendedors transnacionals. Les trajectòries econòmiques i d'ascens social dels Carnezzi i Odelscachi a la Mediterrània occidental (c. 1590-1689)*. Lleida: Pagés Editors, 2018.

- Sánchez Álvarez, Ana M. y Gloria Espigado. “Formas de sociabilidad femenina en el Cádiz de las Cortes”. En *Género y ciudadanía: revisiones desde el ámbito privado*, editado por Cristina Sánchez Muñoz, Margarita Ortega y Celia Valiente, 225-242, Madrid: Instituto Universitario de Estudios de la Mujer, 1999, 225-42.
- Sánchez Gómez, Miguel A. “Dinero viajero. Censos hipotecarios y emigración, un binomio inseparable en la Cantabria del siglo XVIII”, *Trocadero* 31 (2019), p. 164.
- Sanz Trelles, Alberto. *Catálogo de la Escribanía de Marina de Cádiz (1778-1883)*. Sevilla: Junta de Andalucía, 2006.
- Solís, Ramón. *El Cádiz de las Cortes. La vida en la ciudad en los años 1810 a 1813*. Madrid: Sílex, 2000.
- Supervielle Hernández, Manuel G. *La burguesía gaditana en la crisis del Antiguo Régimen (1808-1820)*. Cádiz: Universidad de Cádiz y Centro de Estudios Constitucionales 1812, 2007.