

HACER NEGOCIO EN LEÓN: LAS FAMILIAS CATALANAS JOLÍS Y BUNELL-SELVA Y SUS ESTRATEGIAS (1750-1850)*

Juan Manuel BARTOLOMÉ BARTOLOMÉ
Universidad de León

Resumen

Estudio de familias catalanas que se establecieron en la ciudad de León a partir del siglo XVIII. Así, hemos reconstruido para el periodo 1750-1850 las trayectorias vitales (genealogías) de las familias Jolís y Bunell-Selva y sus estrategias económicas y familiares, etc., teniendo siempre presente la gran importancia que adquiere la familia en su papel de intermediación entre el individuo y la comunidad y a la hora de poder abordar el análisis de los negocios comerciales.

Palabras clave: Historia social, historia de la familia, época Moderna (1750-1850), León (España).

Abstract

This is a study of some catalan families in León between 1750-1850, especially two important families, the Jolís and Bunell-Selva, piecing together both their genealogy and their family and economic strategies. All this has been done bearing in mind the important role the family played as an intermiary between the individual and society, especially when commercial interests were involved.

Keywords: Social History, Family History, 1750-1850, Leon City (Spain).

No cabe ninguna duda de que en la Edad Moderna, especialmente a partir del siglo XVIII, los hombres de negocios catalanes se fueron introduciendo en los mercados castellanos-leoneses a través de diversas vías: venta ambulante casa por casa en la más típica estampa del buhonero tradicional, los mercados y ferias y el establecimiento de *botigues*¹. No obstante,

* Este texto se presentó en versión provisional en el VII Congreso de la ADEH de Granada (2004) en una sesión paralela sobre "Movilidad geográfica, movilidad social: movimientos migratorios y reproducción social en la España moderna (siglos XVI-XVIII)".

¹ Un excelente estudio de estas vías de introducción, donde la preferida según la autora eran los mercados y ferias, lo encontramos en el artículo de MUSET I PONS, Assumpta: "Ferias y mercados al servicio del negocio catalán (siglo XVIII)", en J. Torras y B. Yun (dirs.), *Consumo, condiciones de vida y comercialización. Cataluña y Castilla, siglos XVII-XIX*, Valladolid, 1999, pp. 324-334.

Sobre el relevante papel de los catalanes en Extremadura ver MELÓN JIMÉNEZ, Miguel Ángel: *Los orígenes del capital comercial y financiero en Extremadura. Compañías de comercio, comerciantes y banqueros de Cáceres (1773-1836)*, Badajoz, 1992.

en el panorama historiográfico actual son muy escasos los estudios que nos aporten luz sobre este tema tan interesante desde la óptica del establecimiento definitivo de estos negociantes catalanes, a nivel no sólo personal sino también familiar, en las ciudades o pueblos de la geográfica castellano-leonesa.

Quizás esta ausencia esté motivada por la falta de archivos privados objeto de estudio, lo cuales son muy difíciles de hallar para la Época Moderna pues a la dificultad que conlleva su conservación por el paso del tiempo, hay que añadir que muchas de estas casas en el transcurso de la actividad financiera y comercial se ennoblecieron y una vez consolidadas en el estatuto de privilegio no guardaron con el mismo interés los libros de cuentas que delataban su pasado comercial que sus privilegios de hidalguía, los títulos y la acreditación de sus señoríos o los documentos que demuestran su pertenencia a una orden militar². De todas formas, a través de los fondos parroquiales y sobre todo de los protocolos notariales (testamentos, inventarios *postmortem*, poderes, capitulaciones matrimoniales, escrituras de compañías comerciales, etc.) hemos intentado reconstruir ejemplos familiares de ese asentamiento de comerciantes catalanes en la ciudad de León. Aunque hemos de advertir que como consecuencia lógica de las fuentes utilizadas los datos en ocasiones serán fragmentarios y no podremos ofrecer estadísticas precisas, pero no hay que olvidar que se trata de una vía de investigación que se encuentra en sus inicios y que posteriormente podrá ser complementada con información proveniente de otro tipo de fuentes.

En consecuencia, en la presente comunicación nos vamos a acercar al mencionado campo de investigación proponiéndonos los siguientes objetivos: en primer lugar, pretendemos salir del esquema clásico de clasificación social de las sociedades del Antiguo Régimen³, planteando mejor el papel entre individuo-comunidad donde la familia ejerce una función de intermediación muy importante⁴. En segundo lugar, analizar la movilidad geográfica de los individuos en el Antiguo Régimen, siguiendo las redes familiares con el fin primordial de buscar la promoción económica y social⁵. En tercer lugar, tal como se ha ido señalando en los objetivos anteriores, hemos de tener muy en cuenta y por lo tanto estudiar a la familia como forma de articulación y gestión de los patrimonios⁶. Y finalmente, tampoco hemos de olvidar la relevancia de la reconstrucción

² SANZ AYÁN, Carmen: "Consolidación y destrucción de patrimonios financieros en la Edad Moderna: Los Cortizos (1630-1715)", en *Fortuna y negocios: formación y gestión de los grandes patrimonios (siglos XVI-XX)*, Valladolid, 2002, p. 73.

³ Formas rígidas de clasificación social de las sociedades del Antiguo Régimen ya criticadas abiertamente por G. Levi, donde sólo los grandes cambios estructurales obligaban a una reorganización radical. LEVI, G.: "Carrières d'artisans et marché du travail à Turin (XVIII-XIX siècles)", *Annales ESC*, novembre-décembre, 1990, 6, pp. 1351-1364. También ha vuelto últimamente ha insistir sobre este carácter más abierto, dinámico, de la sociedad. CHACÓN JIMÉNEZ, F.: "Historia de grupos: parentesco, familias, clientelas, linajes", en Santiago Castillo y Roberto Fernández (coords.), *Historia Social y Ciencias Sociales*, Lleida, 2001, p. 174.

⁴ Entre los trabajos que optan por este análisis más dinámico se pueden citar los de REY, M.: "Communauté et individu: l'amitié comme lien social à la Renaissance", en *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, XXXVIII, 1991, pp. 617-625; SCHUMBOHM, J.: "Quelques problèmes de micro-histoire d'une société locale. Construction de liens sociaux dans la paroisse de Belm (17e-19e siècles)", en *Annales HSS*, juillet-août, 1995, 4, pp. 755-802; IMÍZCOZ BEUNZA, J. M. (ed.): *Élites, Poder y Red Social*, Bilbao, 1996, pp. 13-49; Cristóbal MARETÍN, A.: "Amistad, parentesco y patronazgo: redes vinculares y servidores inquisitoriales en el tribunal de Logroño (siglo XVII)", en *Historia Social*, 17, 1993, pp. 21-32; GARCÍA GONZÁLEZ, F.: *Las estrategias de la diferencia. Familia y reproducción social en la sierra (Alcaraz, siglo XVIII)*, Madrid, 2001.

⁵ Objeto que se enmarca en los planteamientos de la sesión paralela de este Congreso.

⁶ El papel de la familia en esta articulación y gestión de los grandes patrimonios es un tema ya abordado por la historiografía europea. Ver trabajos de DAVIS, J. C.: *A Venetian Family and his Fortune, 1500-1900. The Donà and the Conservation of their Wealth*, Philadelphia, 1975; MALANIMA, P.: *Ricardi di firenze. Una famiglia e un patrimonio nella Toscana dei Medici*, Firenze, 1977; WOLF, J. S.: *Domestic strategies: work and family in France and Italy, 1600-1800*, Cambridge, 1991; DEDIEU, J. P. y WINDLER, C.: "La familias: ¿una clave para entender la historia política? El ejemplo de la España moderna", en *Studia Historica. Historia Moderna*, vol. 18, pp. 201-233.

de trayectorias personales o biografías y las estrategias matrimoniales y hereditarias de estas familias con el objetivo de afianzarse y promocionar en sus patrimonios y escala social.

1. LA FAMILIA JOLÍS

1.1. SUS ORÍGENES CATALANES

El tronco principal de la familia Jolís que aparece asentada ya en la ciudad de León en el último tercio del siglo XVIII es natural de Torelló, obispado de Vich. Los antepasados más antiguos que conocemos son don Felix Jolís, natural de Torelló, y doña Catalina León, los cuales tuvieron como hijo a don José Juan Francisco que se caso con doña Mariana Paula Puig, de cuyo matrimonio tenemos constancia de dos hijos varones: don Jaime (Santiago) Jolís que se desposará con doña María de Dordal⁷ y don José Jolís el cual será, por lo que sabemos, el primer miembro de la familia en desplazarse a la ciudad de León con el fin de poder realizar una nueva vida profesional orientada en el mundo de los negocios⁸. Quizás llegase a esta pequeña ciudad⁹ como “criado servicial” para el despacho de géneros en las famosas ferias de San Juan de un gran comerciante o fabricante catalán y decidiese, a pesar de las escasas oportunidades que ofrecía *a priori* una ciudad tan rural y rentista, arriesgarse y abrir su propia tienda y crear su propia compañía¹⁰.

1.2. SU INSERCIÓN EN LA VIDA LEONESA

En el último tercio del siglo XVIII ya figura como vecino y comerciante de León, casado con doña Ángela Álvarez Trabajo, y además sus negocios deben ir bastante bien ya que bajo su amparo y atracción se establece también en León un sobrino suyo: don José Antonio Jolís, hijo de su hermano don Jaime Jolís y doña María de Dordal¹¹. Así, desde 1777 mantienen, tío y sobrino, acuerdos comerciales que se formalizan de forma definitiva con la constitución de una compañía en 1793 entre los dos a la que se unen don José Andrés Jolís, hijo de don José Jolís, y don Antonio Cubarrón, sobrino también de don José Jolís y vecino de Astorga. Compañía “José Jolís y sobrinos” donde la preeminencia la seguirá teniendo el padre y tío, don José Jolís, ya que él poseerá la mitad, cuatro de ocho parte, tendrá que darles permiso si

⁷ Esta información la hemos obtenido a través de un poder que otorga don José Antonio Jolís, vecino y comerciante de León, en 1792 a favor de don Ramón Casa de Vall. Archivo Histórico Provincial de León (A.H.P.L.), Domingo Rodríguez Castañón, caja 899.

⁸ Sus antepasados se dedicaban en Cataluña a las actividades agrarias “labradores de pan coger”. *Ibidem*.

⁹ La capital era con gran diferencia el mayor núcleo de población de toda la provincia pero aún después del fuerte crecimiento del setecientos sólo tenía unos 6.051 habitantes, según el censo de Floridablanca de 1787. PÉREZ GARCÍA, José Manuel: “Demografía leonesa en el A. Régimen, 1500-1800”, en Laureano Rubio Pérez (coord.), *La Historia de León, V. III, La Edad Moderna*, León, 1999, p. 192. Además, se trataba de una ciudad con una fuerte impronta eclesiástica (412 religiosos/as y colegiales frente a 526 artesanos), consumista, rentista y burocrática (106 notarios y escribanos que igualan a los 107 comerciantes y tenderos) y en definitiva, con una imagen muy alejada del ideal de ciudad industrial o mercantil. RUBIO PÉREZ, Laureano: *León, 1751. Según las Respuestas Generales del Catastro de Ensenada*, Madrid, 1993.

¹⁰ No sería extraña esa forma de actuar ya que hemos localizado poderes donde se siguen los pasos indicados: criados enviados a Castilla que viendo las oportunidades del negocio y habiendo establecido las redes de clientela deciden personalmente abrir una tienda o también incluso llegan a formar compañía con sus amos. A.H.P.L., Domingo Rodríguez Castañón, caja 899.

¹¹ Vecinos del lugar de Torelló pero ya negociantes. *Ibidem*.

su hijo o sobrinos quieren sacar fondos superiores a dos mil reales al año y será quien conceda la autorización para poder comprar géneros¹².

Este peso de la presencia de familiares en las compañías comerciales es similar al apreciado en Vitoria y refrenda el acento puesto por Ricardo Franch Benavent sobre el carácter “personalista” dominante en este tipo de corporaciones en Valencia o por Ch. Carrière en el área marseleses¹³.

El carácter flexible de dichas compañías comerciales¹⁴ facilitará que de acuerdo con nuevos intereses o estrategias económicas se disuelvan y vuelvan a formarse otras. De este modo a principios de 1797, marzo, se produce la separación de la compañía de uno de los sobrinos, don Antonio Cubarrón y Jolís, resultando un alcance a favor de éste de 60.400 reales, los cuales se compromete a pagar su tío don José¹⁵. Esta escisión en la compañía provoca que el mismo mes de marzo se constituya una nueva compañía entre los otros miembros restantes, padre, hijo y sobrino. Las condiciones serán muy similares a las anteriores, con la diferencia de que la parte que deja libre el sobrino separado se reparta entre los dos primos¹⁶. No obstante, la nueva compañía comercial tampoco tendrá una larga duración debido a que ya definitivamente en 1801, julio, se produce la escisión del otro sobrino y don José Jolís, denominado “el mayor”, forma una nueva compañía sólo con sus dos hijos, don José Andrés y don Atanasio. El predominio y control de la misma lo seguirá teniendo el padre, don José, produciéndose incluso una mayor preeminencia del progenitor¹⁷, pero, como ya se ha señalado, era uno de los recursos utilizados para conseguir introducir a los hijos en el mundo del comercio¹⁸.

Previamente se había producido la emancipación de uno de los hijos de don José Jolís, don José Andrés Jolís, el cual con 34 años de edad había trabajado, más de diez años, al

¹² También se establece que del fondo de la compañía podrá sacar don José 12.000 reales de vellón anualmente para “sus mantenciones diarias, familia y demás comensales, con la obligación de dar para el uso ropa de cama, de mesa y demás utensilios”. Además, se pueden mencionar como condiciones curiosas la octava donde se establece una especie de dote en el caso de un futuro matrimonio de los miembros de la compañía: “Que si durante el tiempo de esta compañía alguno... tomase estado de matrimonio pueda sacar y saque para su plato y su demás familias, cuatro mil reales de vellón del fondo de dicha compañía para mantenerse sin que éstos se le hagan cargo alguno en tiempo alguno a cuentas”. La novena referente a las enfermedades: “Que las enfermedades de unos y otros deberán de ser costeadas del fondo de la compañía, a no ser dilatadas o largas que en este caso deberá pagar cada uno de su dinero”. *Ibidem*.

¹³ La finalidad del peso del componente familiar era poder introducir a diversos miembros de la familia en el negocio. ANGULO MORALES, Alberto: *Del éxito en los negocios al fracaso del consulado: la formación de la burguesía mercantil de Vitoria (1670-1840)*, Bilbao, 2000, p. 225; FRANCH BENAVENT, Ricardo: *El capital comercial valenciano en el siglo XVIII*, Valencia, 1989; CARRIERE, Ch.: *Négociants marseillais au XVIII siècle*, Marsella, 1973, pp. 880-885.

¹⁴ En el capítulo primero se establece que “este contrato se hace sin tiempo prefijo, esto es que cada uno pueda rescindirle a su voluntad avisando de ello al principal su tío y padre respectivo seis meses antes de que se verifique”. *Ibidem*. También en Vitoria se establecían sin limitación temporal. La norma era de un lapso temporal entre tres y nueve años. ANGULO MORALES, Alberto: *Del éxito en los negocios al fracaso...*, *op. cit.*, p. 228.

¹⁵ Los pagos se realizarán en los siguientes plazos: 3.000 reales en el momento de la escritura, el 1 de marzo de 1797, los 50.000 el día 27 de agosto del mencionado año. Y los 7.400 restantes los perdona el citado sobrino en razón de que los 50.000 reales que se le han de pagar sean en dinero y no en géneros, vales reales, ni otros bienes. Acuerdo que se cumplirá ya que el 28 de agosto de 1797 don Antonio Cubarrón y Jolís otorga una carta de pago a favor de don José Jolís de los 50.000 reales. *A.H.P.L.*, Domingo Rodríguez Castañón, caja 902.

¹⁶ Así, don José Jolís seguirá controlando la compañía con cuatro de las ocho partes. *Ibidem*.

¹⁷ Ya que de las ocho partes él tendrá cuatro y media, su hijo José Andrés, ya emancipado, dos partes y la una y media restante para el otro hijo. Además, se prohíbe a los hijos que puedan sacar dinero de la compañía, no siendo para vestir, sin previa autorización del padre. *Ibidem*.

¹⁸ Los hijos hasta que no obtenían la mayoría de edad no contaban con “oficio ni beneficio” y sus dificultades para poder acceder al mundo de los negocios venían tanto de la inexistencia del imprescindible capital para financiar el negocio, como de la falta de conocimientos sobre el mercado, contactos y un nombre que les avalase en sus primeras negociaciones. ANGULO MORALES, Alberto: *Del éxito en los negocios...*, *op. cit.*, p. 239.

servicio de su padre. El procedimiento de emancipación se inicia en marzo de 1800 con el poder que otorga don José Jolís a don Benito Díez del Valle, vecino de la villa y corte de Madrid, para que solicite al Consejo de Castilla la respectiva cédula¹⁹. De forma muy rápida, en el mes de octubre del mismo año, se formaliza la escritura de emancipación donde se concede al hijo, a cuenta de la legítima paterna, la cantidad de 100.864 reales. 50.000 en géneros y los restantes en dinero en metálico, para que pueda realizar negocios el sólo o en compañía²⁰.

Aunque por desgracia no tenemos datos precisos de las contabilidades o libros de caja de las compañías mencionadas, sin embargo, de forma indirecta todos los indicios apuntan a un éxito en los negocios centrados en el comercio de textiles bien de forma directa, con tienda abierta en el mercado leonés o bien como intermediarios de otros comerciantes gallegos o asturianos²¹. Beneficios comerciales que se desviarán hacia la compra de bienes raíces, particularmente tierras, con el objetivo no sólo de obtener unas rentas más seguras sino también de poder echar raíces en la tierra leonesa y poder promocionar a nivel social y político.

De este modo, es muy reveladora la trayectoria del sobrino, don José Antonio Jolís, el cual adquiere cada vez mayor poder económico y social a través del diseño de estrategias no sólo de negocios sino también de carácter hereditario y matrimonial con respecto a él y sus hijos. Así, va a realizar un matrimonio endogámico, ya que se va a casar con una pariente suya, doña Josefa Jolís Álvarez, y además el tiempo que estuvo a la sombra de su tío le permitió obtener beneficios económicos que le sirvieron para comenzar su aventura de forma individual y también para poder invertir en la compra de tierras en las proximidades de León, la vega del Torío²². De su matrimonio tiene cuatro hijos, tres hembras: doña Jesusa Ramona, doña Práxedes y doña María Concepción y un solo varón: don Mariano. Las dos primeras van a fallecer muy jóvenes: doña Jesusa a los pocos días de nacer (1811) y doña Práxedes en 1814, sobreviviendo, en definitiva, a la madre, que murió en 1811, y al padre sólo dos hijos: doña María Concepción y don Mariano.

La estrategia matrimonial de ambos tomará una doble dirección muy interesante. Por una parte, enlazar con familias renombradas de la sociedad leonesa, con casa y posesiones no sólo en León ciudad sino también en Quintanilla de Babia, en el caso de la hija, la cual se va casar con el abogado don Ignacio Suárez, aportando al matrimonio una dote muy cuantiosa, de un total según las capitulaciones matrimoniales de 133.970 reales: por vía de legítima materna y mandas hechas por sus abuelos 56.328 reales a los que hubo que añadir 77.642 reales en

¹⁹ A.H.P.L., Domingo Rodríguez Castañón, caja 905.

²⁰ "...Para que pueda seguir y entablar por sí sólo o en sociedad y compañía el comercio u otro honesto modo de vivir y adquirir para sí todo cuanto adquiera, beneficie y utilice y constituirse en la clase de vecino honrado contribuyente a Su Majestad, que Dios guarde y al estado...". *Ibidem*.

²¹ Así, en julio de 1800 don José Jolís y su sobrino don José Antonio Jolís dan poder a Alonso Fernández, vecino de San Andrés de Rabanedo, de oficio labrador, que hace con carro portes a la villa de Rioseco, para que pueda pasar a la villa de Cecinos (donde se produjo la muerte de Antonio, criado servicial de Pablo y Juan Morera, vecinos de la villa de Igualada en la provincia de Cataluña, por haberse volcado el carro que conducía con géneros para León) y pueda recoger, en su nombre, la mercancía que iba destinada a ellos, en concreto un fardo marcada con R.C. para Oviedo y con carta misiva para los otorgantes para que lo condujesen a don Ramón Cocharrera, vecino y comerciante de Oviedo. Dicho fardo contenía: "ocho docenas de pares de medias de lana, cuatro docenas de gorros de seda negra...". *Ibidem*.

²² A comienzos del siglo XIX aparecen en protocolos notariales arrendamientos de tierras en el valle el Torío por parte de campesinos y a favor de don José Antonio Jolís. *Idem*, caja 914. Tierras éstas que quizás hayan sido compradas con la desamortización de Carlos IV (cofradías, obras pías, etc.). Y en 1812 compra diferentes haciendas consistentes en prados, tierras, censos y plantíos en los lugares de Robledo de Torío, Villanueva del Torío y "otros pueblos de estas inmediaciones" por valor de 54.000 reales. La compra la efectúa a Basilia Rodríguez cuyos bienes había heredado de las legítimas paternas y de su tío, don Cosme Rodríguez, el cual fue canónigo racionero de la catedral leonesa. *Ibidem*.

concepto de legítima paterna anticipada²³. Y por otra parte, no descuidar la “familia” originaria catalana de tronco común realizando matrimonios consanguíneos, lo cual parece reservado para el hijo primogénito varón, don Mariano, el cual se va casar con su prima segunda, hija de don Atanasio Jolís, doña Regina²⁴. De este modo, con el último matrimonio se volvía a reforzar la rama de la familia Jolís asentada en León y se unían de nuevo los intereses económicos de la misma. Además, se van a producir una serie de circunstancias fortuitas que harán que don Mariano Jolís se convierta en el único heredero. Así, como ya se ha mencionado, de los cuatro herederos dos de las hijas fallecieron a una temprana edad (doña Práxedes y doña Josefa Ramona), la tercera, doña María Concepción, después de haberse desposado en 1830, fallece también de forma rápida, a los tres años de casada, dejando del matrimonio una hija doña Victorina Suárez Jolís, que también muere tres años después quedando como único heredero, según el nuevo testamento realizado por don José Antonio Jolís en 1837, don Mariano Jolís²⁵, el cual tras algunos problemas con su cuñado consigue llegar a un acuerdo pagándole la cantidad de 25.000 reales de vellón²⁶.

Ya previamente en el primer testamento realizado por el padre, en 1834, había mejorado a su hijo varón don Mariano con el tercio y remanente del quinto de todos los bienes debido a su servicio en el comercio paterno sin haber recibido sueldo alguno, únicamente el alimento, vestido y calzado²⁷. Por lo tanto, las circunstancias del destino y las estrategias premeditadas hereditarias y matrimoniales convertirán a la muerte de su padre a don Mariano Jolís en un rico comerciante asentado ya sólidamente en la sociedad leonesa²⁸. Objetivo éste perseguido por su padre y al que dedica sus mayores empeños como lo demuestra el hecho de que aunque enviudó con una edad no muy avanzada, en 1811, sin embargo, no contrajo unas segundas nupcias para seguramente no debilitar el futuro patrimonial de la familia y de este modo permaneció sin pareja, aunque, eso sí, siempre acompañado por sus dos hijos y sus respectivos esposos/as, en torno a 27 años. Así, en 1834 realiza el primer testamento donde sobresalen los aspectos siguientes: por una parte, el alto número de

²³ El matrimonio tendrá lugar pocos meses después de las capitulaciones matrimoniales en 1830. En 1834 ya está solventada la primera partida estipulada con bienes raíces y en dinero líquido y de la segunda partida se han entregado bienes a los nuevos esposos por valor de 71.178 reales, quedando únicamente por pagar 6.464 reales. No obstante, el padre de la novia ofrece en una segunda escritura de capitulaciones pagarles en vez de los 6.464 reales que les debe 8.672 reales en el supuesto de que se fueran a vivir en casa distinta. Sin embargo, esta separación no tuvo lugar ya que el nuevo matrimonio permaneció en la casa del padre de la esposa, quizás debido a su viudez, durante dos años consecutivos “...suministrándoles las asistencias y subsistencias con amor y decoro según su clase...”. *Ídem*, José Casimiro Quijano, caja 1.182.

²⁴ El pago de las dispensas, 7.000 reales, se realizó a partes iguales entre los padres y primos carnales. Y los nuevos esposos tampoco formaron un hogar independiente sino que vivieron nada más desposarse en casa del padre. *Ibidem*.

²⁵ *Ídem*, Félix de las Vallinas, caja 1.134.

²⁶ Hay que señalar que una vez muerta su hija, doña María Concepción, el padre le paga al yerno la cantidad que les había prometido, 6.872 reales, si constituían un hogar independiente al paterno, aspecto que no ocurrió, de los cuales 5.861 reales en monedas de oro y plata y 2.811 reales de los gastos de la enfermedad, funeral y cabo de año de la hija y esposa. Sin embargo, a pesar de haber satisfecho con creces la dote prometida, ahora don Ignacio Suárez seguía reclamando parte de la dote materna que correspondía a su esposa e hija, ya difuntas, pero “...habiendo conferenciado y mediado personal de probidad tienen convenido y acordado que entregándose por el don Mariano al otorgante veinte y cinco mil reales en dinero efectivo se da por reintegrado y satisfecho”. *Ibidem*.

²⁷ Así, le consigna para el pago de las mejoras dos casas: una la principal, la que habitan “...señalada con el número catorce, según la numeración moderna, en la plaza mayor, lindante con casa del real convento de San Isidro y otra del mayorazgo de Manrique...”. Y la otra también en la plaza mayor que linda con cuesta del caño Badillo y casa del referido primo don Atanasio Jolís. *Ídem*, José Casimiro Quijano, caja 1.182.

²⁸ A esta herencia hay que añadir la que recibe por parte de su tía, doña Práxedes Jolís, viuda vecina de León, consistente en la venta a su favor de dos casas, una en la plaza mayor y otra en la plazuela de las tiendas, en 48.000 reales, cargándose con los censos que tiene sobre sí la segunda. *Ídem*, Félix de las Vallinas, caja 1.140.

misas solicitadas por su alma y las de su intención y obligaciones²⁹. Por otra parte, el acompañamiento demandado para su entierro, revelador del estatus económico y social adquirido³⁰ y las honras y cabo de año³¹. Y finalmente, la alta consideración que tiene respecto a sus criados³². En el segundo testamento que realiza, en 1837, sigue manteniendo en general las mismas cláusulas tanto de carácter religioso (únicamente cambia el número de pobres, de seis a doce, en el acompañamiento del entierro) como las más materiales (la única modificación importante es la subida en la manda a su criado, Francisco González, de 800 a 1.100 reales³³).

Respecto a la trayectoria de su primo y futuro consuegro, don Atanasio Jolís, como ya hemos señalado era uno de los hijos, no el mayor, de don José Jolís y doña Ángela Álvarez Trabajo, el cual con su casamiento con doña Clara de Pablos Rodríguez consiguió desposarse con una de las familias más relevantes del comercio leonés³⁴. De ahí que sea el hijo que más sobresalga de la familia de José Jolís, más que su hermano mayor don José Andrés Jolís. No obstante, la sorpresa de la muerte determinará que sólo pueda ver satisfechos sus anhelos mediante el enlace matrimonial de su hija mayor, doña Regina, con el hijo primogénito de su primo y socio comercial de él y sobre todo de su padre: don Mariano Jolís. Sus otros dos hijos, varones, don José Jacinto y don Benito, en el momento del fallecimiento del padre son menores de edad, quedando como tutora y curadora su madre doña Clara de Pablos.

Este fatal y rápido desenlace de don Atanasio Jolís, que cogió por sorpresa a uno de los matrimonios con un futuro prometedor, nos lo vuelve a confirmar el hecho de la realización del testamento y la inmediatez de la muerte³⁵. Lo cual se refleja a su vez en la falta de precisión de las cláusulas religiosas y también materiales del testamento³⁶.

²⁹ En total estipula que se digan mil misas rezadas. Las que se digan en la parroquia en los nueve días siguientes a su fallecimiento se pagarán a una cantidad elevada, seis reales y las restantes a cuatro reales. *Idem*, José Casimiro Quijano, caja 1.182.

³⁰ Pide que asistan las cofradías de Nuestra Señora de la Consolación, la de San Roque, la de San Ildefonso y la de Nuestra Señora de las Angustias de las cuales es hermano. También las comunidades religiosas de San Francisco Observantes y de Reforma. Además, seis pobres de las parroquias de San Martín y de Santa Ana, huérfanos si los hubiere, a quienes se dará una mantilla de tres varas cada una de paño de Prádanos y lleven hachas encendidas. *Ibidem*.

³¹ En los ocho días siguientes al entierro se realicen en la parroquia las honras y cabo de años con misa cantada y vigilia, concurriendo en cada uno de los tres primeros una de las demás cofradías de que también soy hermano (la del Santísimo Sacramento y Minerva, la de Nuestra Señora del Carmen y la de San Antonio de Padua) y que en cada uno de los dichos nueve días se distribuyan por mis testamentarios cien reales a los pobres que lleguen a mi puerta a rezar el “pater noster” que se reza después de venir de la iglesia. *Ibidem*.

³² Tiene la sana y rara costumbre de pagarles a fines de cada año, con lo que no les debe dinero de salarios atrasados. Pero, además, tendrá predilección por dos de ellos: su criada, María Pelaiz, a la que manda, debido a la amistad y alto número de años de servicio, 100 ducados en dinero y una cama completa de ropa. Y su criado Francisco González a quien por el mismo motivo premia con 800 reales en dinero. *Ibidem*.

³³ *Idem*, Félix de las Vallinas, caja 1.134.

³⁴ Don José de Pablos Salán estuvo casado con doña María Antonia Rodríguez de Brizuela. El fallece en 1812 y su mujer en 1825 superando el inventario de los bienes de la viuda la cantidad de 500.000 reales, en concreto 555.299 reales. Y la división que se efectúa de la compañía de comercio con su yerno, centrada principalmente en el tráfico de textiles, asciende a la cantidad de 489.323 reales. Valoraciones ya minorizadas de la viuda que nos hablan del importante comercio de la familia Salán. *Idem*, Santiago Gallego, caja 1.097.

³⁵ El testamento se realizó en 20 de octubre de 1834 y el mismo día o a primeras horas del día siguiente se produjo la muerte, ya que se da orden de proceder al inventario de sus bienes el día 25. Constituye una pena que sólo se hayan conservado las primeras páginas de éste inventario, ya que nos hubiese aportado muchos datos de gran interés. *Idem*, Ildefonso García Álvarez, caja 1.168.

³⁶ Así, por ejemplo, en lo referente a la solicitud de misas y honras se señala “...Se me tenga misa de cuerpo presente con la oferta acostumbrada o de estilo, y tanto en este día de entierro como en los tres que se han de hacer de honras, es mi voluntad se digan cuantas misas puedan celebrarse tanto en la parroquia como en la santa iglesia

Por lo tanto, en conclusión de la familia Jolís, la estrategia matrimonial de carácter endogámico fortaleció la unión de la familia catalana asentada en León.

2. LA FAMILIA BUNELL-SELVA

2.1. LA FAMILIA BUNELL

La información sobre el catalán don Francisco Bunell, como vecino comerciante de la ciudad de León, aparece también en el último tercio del siglo XVIII. Ya debía llevar varios años instalado en la ciudad leonesa porque ostenta el cargo de mayordomo de la iglesia parroquial de San Martín, de donde es feligrés³⁷. Contrajo matrimonio con Doña Teresa Salellas, también de origen catalán, y formó compañía comercial en León con su sobrino: don Ramón Selva³⁸. Así, en 1797 don Francisco Bunell, al tener que ausentarse por algunos meses a tierra de Cataluña, le otorga un poder a su favor a su socio para que pueda seguir con la actividad comercial y hacerse cargo de la mayordomía citada³⁹. Al igual que apreciamos en las anteriores compañías comerciales éstos también actúan como intermediarios, o comisionados, de comerciantes de Oviedo y fabricantes catalanes⁴⁰.

Finalmente, don Francisco Bunell y doña Teresa Salellas no tuvieron hijos instituyéndose como herederos el uno al otro⁴¹. De este modo, los grandes beneficiados serán su sobrina, doña María Castañer, que recibirá de dote de don Francisco Bunell, para su casamiento con don Ramón Selva, la cantidad de 6.000 reales y más tarde la cantidad de 42.150 reales⁴².

2.2. LA FAMILIA SELVA: LA FORMACIÓN DE UN GRAN PATRIMONIO DE BASE COMERCIAL

2.2.1. Orígenes y establecimiento en León

Los orígenes de esta familia son catalanes: naturales de Valmaña, obispado de Solsona. Los padres de don Ramón Selva fueron Isidro Selva y María Viosca, los cuales siguieron residiendo en la localidad catalana mencionada hasta su fallecimiento⁴³.

catedral. Su limosna cada una a cinco reales". El resto de las demás disposiciones piadosas las deja a la voluntad de su mujer. Y lo mismo sucede con las materiales, "...pues sabe bien el estado de mi caudal, gobernándose por los libros de asiento que eficaz y legalmente llevo...". *Ibidem*.

³⁷ *Ídem*, Domingo Castañón Rodríguez, caja 906.

³⁸ Éste se va a casar con Doña María Castañer, sobrina de la mujer de don Francisco Bunell. *Ídem*, Ildefonso García Álvarez, caja 1.167.

³⁹ Resulta curiosa la gran preocupación por las funciones propias de la mayordomía de San Martín. *Ídem*, Domingo Castañón Rodríguez, caja 906.

⁴⁰ De nuevo al igual que sus convecinos, familia Jolís, se ven implicados en el suceso de la muerte del criado en Cecinos con artículos textiles que los conducía desde Igualada a León Y aquí es donde señalan que varios fardos de géneros entregados por Antonio Roig Dolach, vecino y fabricante de Igualada, iban dirigidos a ellos, compañía Bunell-Selva, para a su vez entregarlos a don Atanasio de Prado, vecino y del comercio de la ciudad de Oviedo. *Ídem*, caja 905.

⁴¹ Así en el testamento de doña Teresa Salellas, 1801, no sólo nombra como albacea y testamentario a su marido y le deja como único y universal heredero de todos sus bienes para que los "...goce y disfrute con la bendición de Dios y la mía..."; sino que también le delegará las disposiciones religiosas: hábito de la mortaja, lugar de la sepultura, acompañamiento del entierro, misas para la salvación de su alma, etc. *Ibidem*.

⁴² *Ídem*, Ildefonso García Álvarez, caja 1.167.

⁴³ Anterior a 1830 según la declaración que efectúa en el testamento su hijo, don Ramón. *Ibidem*.

En los momentos presentes no nos es posible reconstruir los motivos que indujeron a que Ramón Selva se estableciese en la ciudad de León como comerciante, formando compañía con don Francisco Bunell, pero sin duda tuvo mucho que ver la falta de hijos y herederos directos de don Francisco Bunell y su esposa y el enlace matrimonial de una sobrina suya, doña María Castañer, con don Ramón Selva⁴⁴. De este modo, al amparo de su tío, no hay que olvidar que forma una compañía con él, consigue ir introduciéndose en el mundo de los negocios hasta lograr independizarse y formar su propia compañía con otros socios, que eran en general también familiares⁴⁵.

El nuevo hogar que se formó en 1795 no tuvo una larga duración matrimonial, tan sólo unos 35 años, ya que en 1830 murió don Ramón Selva. No obstante, fue un matrimonio muy prolífico (tuvieron 8 hijos) y además con una gran éxito en el mundo de los negocios. De este modo, si cuando se desposaron él aportó 36.926 reales y ella tan sólo 6.000 reales en concepto de dote dada por su tío, más 42.150 reales que recibieron más tarde en concepto de parafernales debido a la muerte de sus tíos ya mencionados, en el momento de la muerte del esposo el valor de su activo patrimonial superaba ligeramente la relevante cifra de 1.000.000 de reales (1.138.504 reales). Lo cual significa que los bienes dotales y parafernales únicamente representaban el 7,5% del valor patrimonial formado. Además, se trataba de un negocio donde las deudas en contra, el pasivo, brillaba por su ausencia. De ahí, que el capital líquido siga siendo la cifra elevada de 1.138.504 reales⁴⁶ y los gananciales 1.053.428 reales.

Por lo tanto, estamos ante una relevante fortuna que ha sido gestada en un tiempo corto y cuyo análisis estructural constituye el siguiente objetivo.

2.2.2. La estructura de su fortuna

Al margen de la polémica de los inventarios *postmortem* como fuentes para este tipo de estudios⁴⁷, hemos de basarnos en ellos debido a la ausencia de otro tipo de fuentes más fidedignas (libros de contabilidades, de caja, etcétera).

Un primer aspecto de análisis son *los conceptos ligados directamente al comercio*: deudas a favor (denominados por ejemplo en Vitoria “créditos de la casa”), *stocks* de géneros guardados y dinero en metálico. En cuanto a las deudas a favor de la casa al igual que ocurre en Valencia y Vitoria representan la partida de mayor relevancia⁴⁸, llegando a significar el 32, 17% del valor de su activo ya que únicamente una cantidad mínima, 850 reales, son deudas que proceden de rentas de tierras⁴⁹. Hay que advertir que este tipo de créditos o deudas eran muy peligrosas ya que no todas ellas eran fácilmente cobrables (había deudas fallidas o dudosas) y por lo tanto

⁴⁴ El matrimonio se realiza en 1795 aportando, como ya se ha especificado, en dote la esposa 6.000 reales dados por sus tíos, y más tarde 42.150 reales de la herencia de su tía que irán a parar a don Ramón Selva. *Ibidem*.

⁴⁵ En concreto en los momentos finales de su vida tenía una compañía de comercio con un socio de Barcelona, que era don Francisco Pichot, futuro consuegro, y un hijo suyo don Francisco Selva. La compañía tenía relaciones comerciales y establecimientos, tiendas abiertas, en León, Barcelona y Oviedo. *Ibidem*.

⁴⁶ Se trataba, por lo tanto, de una burguesía comercial elitista si la comparamos con la de Vitoria, la valenciana y superior a la maragata. Ver ANGULO MORALES, Alberto: *Del éxito en los negocios...*, op. cit., p. 298; FRANCH BENAVENT, Ricardo: *El capital comercial...*, op. cit.; RUBIO PÉREZ, Laureano: *La burguesía Maragata*, León, 1995, pp. 176-177.

⁴⁷ Para una mayor información de esta problemática ver FRANCH BENAVENT, Ricardo: *El capital comercial...*, op. cit., p. 25 y YUN CASALILLA, Bartolomé: “Inventarios *postmortem*, consumo y niveles de vida del campesinado del A. Régimen (problemas metodológicos a la luz de la investigación internacional), en *VIII Congreso de Historia Agraria*, Salamanca, 1997, pp. 46-55.

⁴⁸ ANGULO MORALES, Alberto: *Del éxito en los negocios al fracaso...*, op. cit., p. 308. Y en Valencia bajo el concepto de créditos. FRANCH BENAVENT, Ricardo: *El capital comercial...*, op. cit., pp. 251-252.

⁴⁹ En los comerciantes de Vitoria entre el 30 y 70% del valor se su activo. *Ibidem*.

no se trataba de un capital con el que se podía contar plenamente en el futuro. De ahí, que la presencia de ese elevado peso de los créditos fallidos dentro del porcentaje amplio de los créditos en una casa constituiría un fuerte problema, debido a que condicionaría enormemente la posibilidad de afrontar algunos gastos imperativos, reduciendo de manera efectiva la liquidez y la capacidad de responder a las demandas de otros acreedores⁵⁰. En el caso que nos ocupa ninguna de las deudas es catalogada *a priori* como una deuda difícil de reintegrar. Además, por medio de este tipo de créditos o deudas podemos también acercarnos a los acreedores y a los lugares donde negociaba el comerciante. En nuestro caso los acreedores de la casa de León son fundamentalmente provinciales (León ciudad, Vegas del Condado, etc.), los de la casa de Oviedo tienen también un radio de influencia de carácter sobre todo provincial (Infiesto, Pola de Siero, Tineo, Salas, Gijón y fundamentalmente Oviedo ciudad)⁵¹ y finalmente, los de la casa de Barcelona poseen un radio de acción mucho más nacional (Galicia: La Coruña y Santiago, Madrid, Castilla: Valladolid y Burgos, y Barcelona).

Aunque la liquidez de dinero ofrece una perspectiva muy halagüeña, representando el 31,6% del activo, sin embargo, hay que tener presente que casi en su totalidad se debe a capital de fondo de las compañías, especialmente de la de Barcelona, que es entregado como balance final a los herederos del socio fallecido. De este modo, esta escasez de capital líquido coincidiría más que con el carácter de prestamista de la burguesía gaditana o sevillana con la mayor orientación a la negociación de mercancías de la vitoriana, valenciana⁵².

Esta situación se comprende mejor si pasamos al estudio del *stocks* de productos donde se aprecia la presencia de mercancías llegando a representar el 13,9% del valor del activo, lo cual entraría dentro de los cauces normales ya que cantidades y porcentajes más elevados nos indicarían deficiencias en la marcha del negocio y problemas de ventas⁵³. ¿Cuáles eran estas mercancías? En la casa de Barcelona predomina la rubia en polvo, pero en las de León y Oviedo son los productos textiles los que conforman la mayor parte de los géneros. De los mismos los más abundantes son los pañuelos, destacando los de color azul, las medias, las fajas, las cintas, etc., de seda, algodón o de hilo catalanes. No obstante, también al lado de éstos productos aparecen otros más variados como el cacao, la canela, calzados para hombre, mujer o niño⁵⁴, e incluso algunos “libros cotidianos”⁵⁵.

En definitiva, este estudio de los conceptos ligados directamente al comercio nos dibuja una imagen, todavía muy provisional dada la escasa muestra, de una burguesía que al igual que la valenciana o vitoriana y a diferencia de la andaluza, Cádiz y Sevilla, era más comercial que prestamista. Unas casas mercantiles dirigidas a la comercialización de géneros de una manera directa y de comisión, donde la trascendencia de la presencia de numerario resultaba menor que la conferida a los créditos que conformaban las deudas a favor, lo cual se convirtió en una razón fundamental en la comprensión de las fortunas de dichas casas comerciales⁵⁶.

⁵⁰ *Ibidem*, p. 311.

⁵¹ Resulta curioso como en algunas deudoras se refiere a ellas como “pasiega” o “carretona”, lo cual es una prueba del carácter ambulante de su actividad comercial. *A.H.P.L.*, Ildefonso García Álvarez, caja 1.167.

⁵² ÁLVAREZ SANTALÓ, C. y GARCÍA BAQUERO, A.: “Funcionalidad del capital andaluz en vísperas de la primera industrialización”, *Estudios regionales*, n.º 5, Málaga, 1980; GARCÍA BAQUERO, Antonio: *Comercio y burguesía mercantil en el Cádiz de la Carrera de Indias*, Cádiz, 1991; ANGULO MORALES, Alberto: *Del éxito en los negocios...*, *op. cit.*, p. 319; FRANCH BENAVENT, Ricardo: *Capital comercial...*, *op. cit.*, pp. 246-247.

⁵³ De ahí que según R. Franch Benavent lo importante es un valor moderado pero sobre todo la presencia de dichas mercancías. FRANCH BENAVENT, R.: *El Capital comercial...*, *op. cit.*, p. 248.

⁵⁴ Alpargatas para hombre y mujer, zapatos de badana para niños, etc. *A.H.P.L.*, Ildefonso García Álvarez, caja 1.167.

⁵⁵ *Ibidem*.

⁵⁶ Esquema similar, por otro lado, al de la burguesía de Vitoria. ANGULO MORALES, Alberto: *Del éxito en los negocios al fracaso...*, *op. cit.*, pp. 321-322.

Por lo que respecta a *las inversiones inmobiliarias*, diversos estudios han demostrado que el interés de la burguesía comercial por este tipo de bienes es anterior a la llegada de los grandes procesos desamortizadores llegando a suponer entre un 10 y 20% del valor del activo⁵⁷. Nuestro ejemplo se adapta también al esquema propuesto, un 13,3% del valor del activo patrimonial, mostrando una mayor predilección por la compra de edificios urbanos que por las tierras⁵⁸. Así, las casas, emplazadas en lugares privilegiados para el desarrollo de su actividad, Plaza Mayor y alrededores, se convierten, con el 82,2%, en el grueso de los bienes inmobiliarios. El resto son tierras de labor, sobre todo huertas próximas a la ciudad, dadas a renta⁵⁹. Por lo tanto, se trataba de inversiones fundamentales de cara a su negocio, de comerciantes con tienda abierta, y además, no hay que olvidar, que este tipo de bienes raíces seguían teniendo un importante valor en el A. Régimen: por una parte, eran un elemento de un incontestable sentido social (espejo del éxito en los negocios) y, por otra, se trataban de inversiones seguras⁶⁰.

Un tercer aspecto es el análisis de *la exteriorización de la riqueza o las condiciones y estilo de vida*. En un primer acercamiento a este tipo de bienes mobiliarios hemos de señalar su escaso peso dentro de la estructura de la riqueza patrimonial, ya que sólo significaban el 2,3% de la riqueza mobiliaria y el 1,8% del valor del activo. No obstante, un estudio más pormenorizado de estos bienes mobiliarios, que nos adentran en las condiciones o estilo de vida, nos deja las siguientes conclusiones: en primer lugar, las valoraciones más altas corresponden a los textiles, con un 49,3%, y dentro de ellos el predominio lo tiene la ropa destinada a vestir el cuerpo, el 21,5%, seguida muy de cerca por la ropa de cama, el 21,3% y finalmente, la ropa de casa (manteles, servilletas, etc.), con un 6,5%⁶¹. Esta relevancia de la ropa personal se corresponde con un alto número de piezas, más que con un elevado valor de las mismas, donde aparecen ya tanto las innovaciones en las prendas (chalecos, chaquetas y pantalones en las masculinas y vestidos en las femenina) como en las fibras textiles: el algodón⁶². En segundo lugar, las joyas y alhajas de oro y plata tanto de cubertería⁶³ como de uso personal⁶⁴ figuran en una segunda posición con el 31,3%. Esta preeminencia se debe tanto a un deseo de ostentación social como también, no lo olvidemos, de poseer objetos de valor, que no sufriesen las alteraciones

⁵⁷ Ver estudios ya citados de R. Franch Benavent y Alberto Angulo Morales para las burguesías valenciana y vitoriana.

⁵⁸ Tendencia de nuevo similar a la burguesía vitoriana y andaluza y distinta a la valenciana donde había mayor interés por las fincas rurales, quizás motivada por la proximidad y riqueza de las fértiles tierras de la huerta valenciana. Ver estudios ya citados.

⁵⁹ A excepción de las huertas únicamente posee tierras de labor en Santa Marina Del Rey de 17 fanegas y media tasada en tan sólo 4.150 reales. *A.H.P.L.*, Ildefonso García Álvarez, caja 1.167.

⁶⁰ ANGULO MORALES, A.: *Del éxito en los negocios...*, *op. cit.*, p. 332.

⁶¹ Esta hegemonía en la valoración de los textiles aparece también en Vitoria. *Ibidem*, p. 323.

⁶² Esta mayor abundancia de piezas, la llegadas de las nuevas modas en el vestir y la introducción de las nuevas fibras textiles mucho más competitivas y de gran calado en el mercado, como va a ser el algodón, se produce por un proceso de consumo vicario o de emulación social de los gustos y formas de vestir de las clases más pudientes de las ciudades. Para una mayor información sobre este interesante campo del consumo de textiles ver estudios internacionales: MCKENDRICK, N.: "The Consumer Revoution of Eighteenth-Century England", en *The Birth of a Consumer Society. The commercialization of Eighteenth-Century England*, Londres, 1982; BORSAY, P.: *The English urban Renaissance. Culture and Society in the Provincial Town 1660-1770*, Oxford, 1989; SHAMMAS, C.: *The Pre-industrial Consumer in England and america*, Oxford, 1990; WEATHERILL, L.: *Consumer Behaviour and Material Culture in Britain, 1660-1760*, Londres-New Yok, 1988; ROCHE, D.: *La culture des apparences. Une historie du vêtement xvii-xviii siècle*, 1989. Y en España los trabajos para Cantabria, Catilla y León del grupo de investigación coordinado por el Dr. YUN CASALILLA, Bartolomé: *Consumo y comercialización de textiles en Castilla y Cantabria 1750-1914*, DGICYT.

⁶³ Dos salvillas, una picheta, dos saleros, dos vasos, veinte cubiertos grandes, siete cucharillas, un cucharón y seis cuchillos. Lo cual pesa 225 onzas y se tasan en 4.210 reales. *A.H.P.L.*, Ildefonso García Álvarez, caja 1.167.

⁶⁴ Dos pendientes con sus piedras, dos anillos, dos zarcillos y una sortija. Todo de oro valorado en 2.078 reales. *Ibidem*.

monetarias, y que sirviesen en una situación comprometida en el negocio para hacer frente a las deudas o a impagos puntuales⁶⁵. En tercer lugar, con porcentajes de valoración más bajos figuran el mobiliario de la casa, con un 9,1%⁶⁶ y los objetos de decoración de la misma con un 6% se sitúan por encima de los utensilios de cocina con un 4,3%⁶⁷. Finalmente, aunque parezca raro, los libros son inexistentes⁶⁸.

En definitiva, se trataban de una condiciones de vida donde existía cierto confort pero donde al igual que en la burguesía valenciana o vitoriana no se había llegado a ese lujo exagerado y más ostentoso de algunas de las familias nobiliarias⁶⁹.

2.2.3. *La dificultad para diseñar estrategias matrimoniales y hereditarias de sus hijos*

De los ocho hijos que tuvieron durante su matrimonio únicamente tres de ellos, los más mayores, están casados: don Francisco con doña María Rodríguez, al cual le dio la cantidad de 20.000 reales a cuenta de las legítimas paternas, doña Francisca que contrajo esponsales con don Luciano Pichot, la cual recibió en dote 30.000 reales en dinero y alhajas y doña Tomasa la cual aportó como dote a su matrimonio con don Manuel Balbuena 30.152 reales.

Por lo tanto, se vuelve a intuir de nuevo el interés de la familia por entroncar, al igual que hacía la familia Jolís, tanto con las familias de peso leonesas (los Balbuena eran un rica familia de juristas que harán brillantes negocios con las desamortizaciones) como con las familias socias del negocio y si eran originarias de la tierra de sus antepasados mejor. Es el caso del enlace con los Pichot, comerciantes de Barcelona y socios de don Ramón Selva⁷⁰. Indudablemente, la muerte del patriarca no nos deja diseñada toda la estrategia matrimonial para sus hijos que en su mayoría son todavía menores de edad, pero ya se puede entrever hacia dónde se dirigían las principales líneas.

Quizás también la muerte le sorprendió de cara a dejar establecidas las correspondientes estrategias hereditarias, más si tenemos en cuenta que había cinco hijos menores y el dinero ganancial a repartir era cuantioso. Así, se explica que del total ganancial (1.053.428 reales) se descuenten las cantidades adelantadas en concepto de dote a sus hijos (80.153 reales) y queden para repartir entre los dos esposos la cantidad de 973.276 reales, de los cuales cada uno recibe casi medio millón de reales: 486.638 reales. A éstos se suman 119.146 reales (36.926 que aportó al matrimonio, 42.150 de la herencia que recibió de sus tíos y 40.076 de la mitad de las legítimas adelantadas a sus hijos al casarse) suponiendo el total a repartir 605.790 reales, los cuales finalmente, una vez descontados los gastos de funeral, de la casa y mandas

⁶⁵ De ahí, la importancia que tiene esta tesaurización en la burguesía. Ver ejemplo de Vitoria. ANGULO MORALES, Alberto: *De éxito en los negocios...* op. cit., p. 328.

⁶⁶ Donde encontramos los muebles más habituales: camas, arcas, mesas, sillas, baules, pero también los más vanguardistas y lujosos: tocadores, escritorios, etc., de material más noble: nogal, caoba. A.H.P.L., Ildefonso García Álvarez, caja 1.167.

⁶⁷ Estancias decoradas –como ya conocemos por estudio pioneros de EIRAS ROEL, A.: “La burguesía mercantil compostelana a mediados del siglo XVIII: mentalidad tradicional e inmovilismo económico”, en *Historia social de Galicia en sus fuentes de protocolos*, Santiago, 1980– principalmente por cuadros de temática religiosa (vidas de los santos de su devoción, donde no podía faltar uno de Nuestra Señora de Montserrat tasado en 20 reales), pero donde también encontramos espejos, velones, relojes de pared y cortinas tanto de algodón floreado como de lienzo inglés. *Ibidem*.

⁶⁸ En los ejemplos comparativos suelen ser escasos pero siempre hay algún ejemplar.

⁶⁹ FRANCH BENAVENT, R.: *El capital comercial valenciano...*, op. cit., pp. 245-246; ANGULO MORALES, Alberto: *Del éxito en los negocios...*, op. cit., p. 324.

⁷⁰ Matrimonio que también se rompió rápidamente, ya que en 1830 doña Francisca aparece como viuda de don Luciano Pichot y residente en Manresa. A.H.P.L., Ildefonso García Álvarez, caja 1.167.

y mejoras dejadas a la viuda y los hijos menores, quedan en 550.867 reales. Produciéndose, por lo tanto, una fuerte disgregación de la fortuna que habían conseguido ya que este reparto igualitario entre los ocho herederos fragmentó las legítimas del padre en tan sólo 68.858 reales que van a recibir cada hijo, con la particularidad de 6.000 reales más que en concepto de mandas obtienen los cinco hijos menores. En fin, la legislación igualitaria castellana, unido al alto número de hijos que sobreviven y la minoría de edad de la mayoría, son factores que explican la dificultad de planificar estrategias matrimoniales y hereditarias y, en definitiva, la atomización de la fortuna tan importante conseguida mediante la actividad comercial por la familia Selva-Castañer.

2.2.4. *Un final digno como corresponde a la familia.*

En enero de 1830 don Ramón Selva formaliza su testamento donde en las disposiciones de carácter religioso se observa también como se ajustan a su elevada posición económica. Así, el entierro demandado se convierte en un símbolo de su riqueza y posición social⁷¹. Y lo mismo sucede con las honras⁷² y las misas solicitadas para la salvación de su alma⁷³. Más tarde, en agosto del mismo año vuelve a hacer algunas adicciones al testamento anterior y entre las mismas se produce un aumento de las misas y del dinero que se debe entregar a los pobres⁷⁴.

Por lo tanto, aunque se puede catalogar como un entierro modesto en relación con su fortuna, sólo supone 5.079 reales de gasto, sin embargo, tal como hemos analizado, sí que refleja su alta posición económica adquirida y su nivel social.

3. CONCLUSIONES

Aunque somos conscientes de que todavía estamos en los inicios de un proyecto de investigación que confiamos de buenos frutos en un futuro, sin embargo sí podemos señalar una serie de conclusiones genéricas: en primer lugar, la llegada a León ciudad en el siglo XVIII de comerciantes catalanes dedicados al negocio sobre todo de textiles bien de forma directa (con establecimientos abiertos en la propia ciudad) o como comisionistas de otros comerciantes particularmente de la cercana ciudad asturiana de Oviedo. En segundo lugar, estos comerciantes, mediante la asociación con familiares o comerciantes catalanes bajo el sistema de compañías, consiguieron forjar fortunas muy relevantes típicas más de una burguesía comercial, de negociación con las mercancías (al igual que ocurría con la vitoriana o valenciana) que prestamistas (como era el caso de la burguesía andaluza de Cádiz y Sevilla) o financiera. De ahí, que en la estructura de sus fortunas y dentro de la preeminencia de los bienes mobiliarios sean los créditos o deudas a favor de la casa la partida más importante del valor del activo. En tercer

⁷¹ Se le entierre con el hábito de Nuestro Padre San Francisco. Asistan 24 religiosos o clérigos de misa y cada uno ha de celebrar misa por su alma, pagándoles 10 reales a cada uno y si pareciere corta esta cantidad se elevará a la que dispusiesen mis testamentarios. También pide que asista la Cofradía de Nuestra Señora de las Angustias, de que es hermano. Y finalmente, encarga a sus testamentarios que repartan el día de su entierro y honras 300 reales a los pobres. *Ibidem*.

⁷² “Se me hagan dos días de honras con repique de campanas en la iglesia de mi parroquia, convocándose seis religiosos, cuatro para oficiar la vigilia, misa y responsos y dos para diácono y subdiácono pagándose los derechos que por esto se causen”. *Ibidem*.

⁷³ Encarga 300 misas rezadas pagando cada una a cuatro reales “...Y deseo de que se cumplan a la más posible brevedad, si para conseguirlo pareciere conviene aumentar la limosna se pagarán a cinco”. *Ibidem*.

⁷⁴ Demanda otras 200 misas más y los 300 reales de los pobres se incrementan a 500. *Ibidem*.

lugar, estos negociantes catalanes se insertaron en la sociedad leonesa mediante la estrategia de concertar matrimonios con familias de prestigio de la burguesía profesional, preferentemente juristas, o también buscando el entronque con ricos comerciantes leoneses. Al mismo tiempo sus actitudes ante la muerte (acompañamiento de cofradías al entierro, etc.) denotan esa impregnación en la sociedad y vida leonesa. Y finalmente, todo ello tampoco les hace olvidar sus orígenes catalanes donde siguen teniendo a familiares y contactos para el aprovisionamiento de mercancías e incluso socios de las mismas. Así, preferirán realizar matrimonios consanguíneos, estrategia hereditaria encaminada, junto con las mejoras del tercio y quinto o las dos conjuntas que permite el derecho igualitario castellano, a evitar la disgregación de los patrimonios, o también enlaces con los hijos o sobrinas de socios catalanes ya establecidos en León o residentes en Cataluña.

CUADRO 1
CONCEPTOS LIGADOS AL COMERCIO. % RELACIÓN AL ACTIVO.

| | <i>Reales</i> | <i>% Relación activo</i> |
|---------------------------------------|---------------|--------------------------|
| Deudas a favor | 47.384 | 32,1 |
| Dinero efectivo | 319.243 | 1 |
| Dinero efectivo comercio (coyuntural) | 348.598 | 31,6 |
| <i>Stocks</i> productos | 158.379 | 13,9 |

Fuente: *A.H.P.L.*, Ildefonso García Álvarez, caja 1.167.

CUADRO 2
CONDICIONES O ESTILO DE VIDA (EN REALES Y PORCENTAJE SOBRE EL VALOR DEL *STOCK* DE BIENES INVENTARIADOS).

| | <i>Reales</i> | <i>%</i> |
|--|---------------|----------|
| Decoración de la casa (objetos religiosos) | 1.191 | 6 |
| Mobiliario casa | 1.796 | 9,1 |
| Útiles cocina (menaje, loza fina) | 854 | 4,3 |
| Ropa personal | 4.224 | 21,5 |
| Ropa de cama | 4.193 | 21,3 |
| Ropa de casa | 1.282 | 6,5 |
| Joyas, alhajas | 6.128 | 31,3 |
| Libros | 0 | |

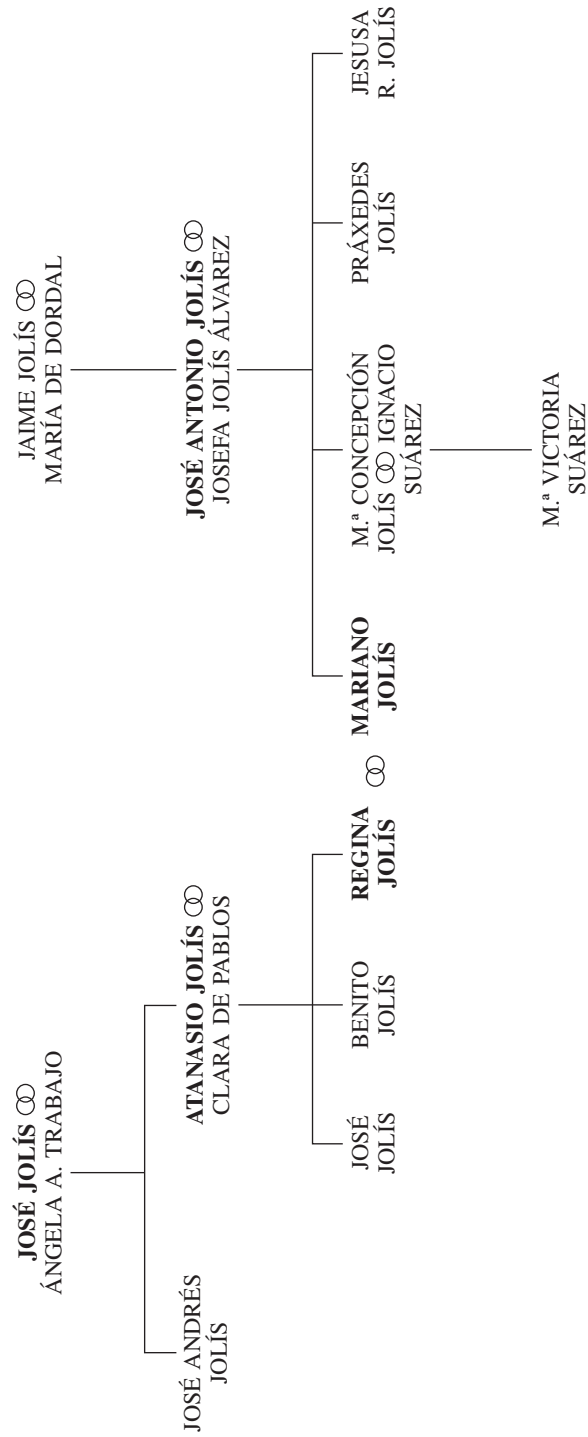
A.H.P.L., Ildefonso García Álvarez, caja 1.167.

CUADRO 3
EL REPARTO HEREDITARIO DE RAMÓN SELVA (REALES).

| | |
|---|-----------|
| Total patrimonial | 1.138.504 |
| – Dotales de él | 36.926 |
| – Dotales de ella | 6.000 |
| – Herencia recibida tíos | 42.150 |
| – Deudas comunes | 0 |
| – Adelantos legítimas hijos | 80.152 |
| | |
| Total ganancial | 973.276 |
| <i>Haber de Ramón Selva:</i> | |
| Gananciales | 486.638 |
| + Aportó al matrimonio | 36.926 |
| + Herencia tíos | 42.150 |
| + Mitad legítimas hijos | 40.076 |
| | |
| | 605.790 |
| – Gastos del funeral | 5.079 |
| – Gastos de la casa | 4.000 |
| – Mandas y mejoras a la mujer y cinco hijos | 37.844 |
| | |
| Total a repartir entre ocho | 550.867 |

Fuente: *A.H.P.L.*, Ildefonso García Álvarez, caja 1.167.

CUADRO 4
FAMILIA JOLÍS.



CUADRO 5
FAMILIA BUNELL-SELVA.

