

# EL CAPITAL MERCANTIL EN LAS CRISIS DE PRINCIPIOS DEL SIGLO XIX.

## TRES EJEMPLOS MALAGUEÑOS

MARIA BEGOÑA VILLAR GARCIA y CRISTOBAL GARCIA MONTORO

### RESUMEN

La coyuntura bélica mundial que se mantuvo con conflictos de uno u otro signo entre 1793 y 1824, estuvo en la raíz de las perturbaciones que afectaron al comercio marítimo español durante ese periodo. El tráfico del puerto de Málaga resultó igualmente alcanzado, añadiéndose, además, otras catástrofes -epidemias, terremotos, inundaciones, malas cosechas, etc.- que acentuaron y prolongaron las consecuencias de la difícil situación comercial de principios del siglo XIX. La clase mercantil malagueña, integrada en su mayoría por extranjeros, también se vió afectada en sus vidas y en sus negocios por estos problemas. En este artículo se pretende observar la situación de algunas de las grandes fortunas comerciales malagueñas en los momentos de crisis, comprobar cómo habían sido alcanzadas y qué medidas se tomaron para reconducir unos negocios que todavía mantenían un alto grado de solidez.

### SUMMARY

The war situation in the world which was maintained by conflicts of one kind or another between 1793 and 1824, was the source of the disturbances which affected Spanish maritime trading during this period. Trading in the port of Malaga was also hit, together with other catastrophes, epidemics, earthquakes, floods, bad harvests etc., which accentuated and prolonged the consequences of the difficult commercial situation at the beginning of the XIX century. The Malaga mercantile class, mainly constituted by foreigners, also saw itself affected by these problems in their everyday life and business. In this article we intend to observe the situation of Malaga's most important commercial fortunes at the time of the crisis, confirm how they had been affected and what measures were adopted to renew businesses that still maintained a high level of stability.

# EL CAPITAL MERCANTIL EN LAS CRISIS DE PRINCIPIOS DEL SIGLO XIX. TRES EJEMPLOS MALAGUEÑOS

MARIA BEGOÑA VILLAR GARCIA  
CRISTOBAL GARCIA MONTORO

## INTRODUCCION.

En los años finales del Antiguo Régimen el comercio marítimo español experimentó una serie de crisis y un estancamiento que afectaron profundamente a las regiones más directamente ligadas al tráfico. La coyuntura bélica mundial que se mantuvo con conflictos de uno u otro signo entre 1793 y 1824 estuvo en la raíz de esas perturbaciones, aunque otras muchas causas estructurales unidas a la desacertada política económica del reformismo borbónico agravaron las consecuencias de la larga crisis para la economía nacional (1).

El tráfico marítimo del puerto de Málaga resultó igualmente alcanzado por las perturbaciones, pero además hay que añadir al balance negativo de aquellos años las secuelas de otras catástrofes naturales que de forma cíclica sacudían a las sociedades preindustriales: epidemias, inundaciones, malas cosechas, etc. que acentuaron y prolongaron las consecuencias de la difícil situación comercial de principios del siglo XIX (2).

Resulta bien conocido que en Málaga el siglo XIX se abrió desde el punto de vista demográfico con una gran catástrofe, la epidemia de fiebre amarilla de 1803-1804, que hizo sucumbir a la tercera parte de la población de la ciudad (3).

Este cataclismo biológico golpeó con violencia a todos los grupos sociales, entre ellos a los comerciantes que, ya tocados por el marasmo comercial, también sufrieron sus efectos. La clase mercantil malagueña,

(1) El alcance y la extensión o la interpretación de las crisis que afectaron al comercio nacional al final del Antiguo Régimen ha sido objeto de numerosos estudios en los últimos veinte años. Sin ánimo de exhaustividad, se deben citar los siguientes por su contribución a un mejor conocimiento de esta etapa y por la lucidez con que se plantean los todavía numerosos problemas que siguen abiertos a la investigación: FONTANA LAZARO, J.- *Colapso y transformación del comercio español entre 1792 y 1827. Un aspecto de la crisis de la economía del Antiguo Régimen en España*. "Moneda y Crédito" núm. 115 (1970), págs. 3-23. Del mismo autor, *Comercio colonial e industrialización. Una reflexión sobre los orígenes de la industria moderna*; en J. NADAL y G. TORTELLA (eds.).- *Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico en la España Contemporánea*. Barcelona, 1974. GARCIA BAQUERO GONZALEZ, A.- *Comercio colonial y guerras revolucionarias. La decadencia económica de Cádiz a raíz de la emancipación americana*. Sevilla, 1972; GARCIA BAQUERO GONZALEZ, A.; y BERNAL, A. M.- *Tres siglos del comercio sevillano, 1598-1868. Cuestiones y problemas*. Sevilla, 1976; IZARD, M.- *Comercio libre, guerras coloniales y mercado americano*. En *Agricultura, comercio colonial y crecimiento económico*, págs. 295-321; *La economía española al final del Antiguo Régimen*. III: *Comercio y colonias*. Madrid, 1982; *El comercio libre entre España y América Latina, 1765-1824*. Madrid, 1987; ALONSO ALVAREZ, L.- *Comercio colonial y crisis del Antiguo Régimen en Galicia, 1778-1818*. La Coruña, 1986.

(2) RUEDA HERNANZ, G.- *Aportación a la historia económica malagueña en el período de crisis del Antiguo Régimen, 1791-1833*. Actas del I Congreso de Historia de Andalucía, Moderna IV, Córdoba, 1978, págs. 205-219; y LOPEZ GONZALEZ, J. J.- *El comercio y el movimiento portuario en Málaga durante el reinado de Carlos IV*. Id. vol. III, págs. 301-321.

(3) CARRILLO, J. L.; GARCIA BALLESTER, L.- *Enfermedad y sociedad en la Málaga de los siglos XVIII y XIX. La fiebre amarilla, 1741-1821*. Málaga, 1980.

integrada en su mayoría por extranjeros, padeció en sus negocios las guerras contra Inglaterra y Francia, unidas a las medidas de control sobre extranjeros adoptadas por el gobierno central e interpretadas a nivel local con un tinte xenófobo más o menos intenso. A ello debe añadirse la desaparición, antes o durante las epidemias, de alguno de los comerciantes más cualificados para comprender que los años iniciales del siglo XIX fueron el prólogo de una larga crisis económica que se prolongó más allá de la invasión francesa. Al término del largo período recesivo, en los años veinte del siglo XIX, la clase mercantil había experimentado una notable renovación. De los clanes y dinastías que fue posible seguir a lo largo del XVIII apenas subsistían algunos nombres.

No existe un cómputo de pérdidas humanas en las filas del comercio tras las funestas epidemias, de igual modo que una investigación global sobre el período está aun por abordar. A los estudios pioneros de Germán Rueda Hernanz y Juan J. López González antes citados no han seguido otros trabajos y las incidencias de las crisis sobre los comerciantes y sus compañías así como las soluciones adoptadas para paliarlas esperan todavía un planteamiento inicial.

Tan desolador panorama de investigación para un período tan complejo y que tantas cuestiones suscita puede empezarse a desbrozar con este artículo que pretende observar la situación de algunas de las grandes fortunas comerciales malagueñas en los momentos de crisis, comprobar si éstas las habían alcanzado y qué medidas se tomaron para reconducir unos negocios que todavía mantenían un alto grado de solidez.

Las aciagas epidemias de fiebre amarilla propiciaron el aumento de los expedientes de inventarios post mortem en los años inmediatamente posteriores. Esta circunstancia nos ha proporcionado las fuentes que permiten la aproximación a las cuestiones antes aludidas.

Tenemos constancia de nueve comerciantes fallecidos entre 1802 y 1807; Pedro Aprili, genovés, comerciante en vinos; Juan Fassie, genovés, tendero de mercería, especería y quincalla; Juan Bautista Manescau, francés, mercader de vara; Juan Boussaque, francés, tendero de mercería, especería y quincalla; Juan Limendoux, francés, platero; Tomás Quilty, irlandés, del "Comercio Marítimo"; Juan Murphy, irlandés, del "Comercio Marítimo"; Juan Esteban Pons, francés, comerciante en vinos; y Juan Bautista Maury, francés, del "Comercio Marítimo" (4).

No es muy extensa la lista, pero la disparidad de capitales y sobre todo de dedicación hacen que la muestra quede reducida a los tres que formaban parte del "Comercio Marítimo" de Málaga (5), los irlandeses Tomás Quilty y Juan Murphy y el francés Juan Bautista Maury.

Es fortuito que coincidieran en un tiempo relativamente corto el óbito de estos tres personajes que parecen representar de forma genuina al comercio marítimo, malagueño.

Los irlandeses, procedentes en su mayoría de la diáspora jacobita del siglo XVII, porque formaron desde fines de aquel siglo nutridas colonias en los principales puertos europeos -Burdeos, La Rochela, Cádiz, La Orotava, Málaga, Alicante, Huelva, etc. (6)- manteniendo entre ellos, a pesar de las distancias, una fuerte cohesión que se basaba en los lazos de la sangre -se practicaba una auténtica endogamia- y en los intereses

(4) VILLAR GARCIA, M<sup>a</sup> B.- *Los extranjeros en Málaga en el siglo XVIII*. Córdoba, 1982, págs. 136-137.

(5) El "Comercio Marítimo" era la asociación que reunía a los principales comerciantes establecidos en Málaga. Se había formado hacia 1740. *Ibidem*. pág. 191.

(6) GUIMERA RAVINA, A.- *Burguesía extranjera y comercio atlántico. La empresa comercial irlandesa en Canarias (1703-1771)*. Santa Cruz de Tenerife, 1985.

económicos. Estos factores les permitieron, allí donde se asentaban, una rápida consolidación económica y una progresiva integración en los niveles más altos de la sociedad. En Málaga desde antiguo formaron parte del “Comercio Marítimo” y era bastante frecuente la búsqueda de la ascensión social mediante las distintas fórmulas que existían para la movilidad.

Los franceses también mantenían un gran apego a sus orígenes, pero, como sus migraciones no eran forzadas como en el caso de los irlandeses, el fuerte espíritu de grupo se diluía por los frecuentes regresos a sus lugares de origen y por la costumbre que existía en el seno de las grandes compañías de que al frente de sus negocios en el extranjero se produjeron reemplazos de forma periódica entre los miembros de una misma familia (7).

Por otra parte, en Málaga, durante los dos primeros tercios del siglo XVIII, la implantación comercial francesa fue más intensa entre los mercaderes de vara (8). Sólo la ola de prosperidad de los años setenta y ochenta de aquel siglo les permitió escalar a algunos de ellos hasta el grupo del “Comercio Marítimo” y ostentar un nivel de vida y unas costumbres sociales semejantes a las practicadas entre los “linajes irlandeses”.

La ascensión de los comerciantes franceses e irlandeses quedó consagrada cuando al iniciarse las gestiones para la formación de la Compañía de Navieros (1784) se buscaron a tres irlandeses y a tres franceses para que la dirigieran. Juan Bautista Maury era uno de los franceses mientras que Juan Murphy formaba parte de los irlandeses. Así pues, parece oportuno analizar las fortunas de estos tres personajes representativos del auge comercial malagueño del siglo XVIII, en el momento en que se vieron afectadas por las crisis políticas y la desaparición biológica de sus titulares. La similitud en la naturaleza de sus negocios e inversiones hacen fácilmente comparables los tres capitales, pero la variedad de circunstancias asociativas y familiares los singulariza permitiendo apreciar los matices de ellas derivados.

## LOS PERSONAJES

Aun la más somera aproximación a la biografía de nuestros personajes encierra muchas dificultades ya que hay que considerar su vida y negocios no como hechos singulares sino como eslabones en la amplia cadena de la tradición mercantil de la ciudad. Sin embargo parece oportuno intentarlo para establecer los paralelismos y divergencias que encierran las distintas trayectorias vitales.

Una diferencias de edad no muy amplia entre los tres, una vida relativamente dilatada para la época y unas fechas bastante sincrónicas de consolidación económica -en torno a 1775- son quizá los puntos de convergencia más notables entre las tres biografías cuyas singularidades pasamos ahora a señalar (9).

*Tomás Quilty Valois* (1740-1803). Formaba parte de una de las familias irlandesas de más antigua raigambre en la ciudad, con estrechas relaciones de parentesco y negocios con otros clanes irlandeses de Cádiz, Tenerife, Alicante, etc.

(7) OZANAM, D.- *La colonie française de Cádiz au XVIIIe. siècle d'après un document inédit (1777)*. “Melanges de la Casa de Velázquez” tomo IV (1968), págs. 259-348.

(8) En la matrícula de 1764 se reflejaban 19 establecimientos de franceses en este ramo frente a un total de 21 matriculados. (Archivo Histórico Nacional, Estado, leg. 629, C,2).

(9) Diez/doce años había de diferencia entre Juan Bautista Maury, el más joven de los tres, que murió con 58 años y Juan Murphy, cuyo óbito le sobrevino entre los 69 ó 71 años. Tomás Quilty debió de fallecer en torno a los 63 años. Estas edades no indican una longevidad notoria pero sobrepasaban en mucho la esperanza media de vida del siglo XVIII. Por otra parte, en torno a los 60 años un hombre alcanza a ver situada a la siguiente generación, cosa perfectamente confirmada en los tres casos.

Según la matrícula de 1765 su padre, Tomás Quilty el mayor, natural de Waterford, había llegado a Málaga en 1728 para seguir la carrera comercial junto a su tío Mateo Quilty, ya establecido en la ciudad. En 1737 recibió de éste participación formal en su compañía y ese mismo año casó en el puerto de La Orotava (Tenerife) con María Valois, hija de un importante comerciante irlandés de aquella plaza, Bernardo Valois. Los lazos entre las dos familias se mantendrían a través de matrimonios sucesivos a lo largo de todo el siglo (10).

La familia Quilty Valois establecida en Málaga y heredera de los negocios de Mateo Quilty tuvo una numerosa descendencia, trece hijos. Tomás, nuestro personaje, era el segundo debiendo nacer en torno en 1740. Varias de sus hermanas ya habían contraído nupcias con otros comerciantes irlandeses de Málaga y de otras ciudades (11) cuando en 1771 él mismo contrajo matrimonio en el puerto de La Orotava con su prima hermana Francisca Javiera Cologan y Valois. Este matrimonio se celebró en octubre de aquel año, diez meses después de la muerte de Juan Cologan (fallecido en enero de 1771), padre de la novia, que dejaba un activo de casi cinco millones de reales -4.937.770 reales (12)-, capital que situaba su fortuna entre las más elevadas del mundo mercantil de la España de la época (13). Así pues, las motivaciones sentimentales parecen descartadas en la concertación de este enlace, aunque desconocemos si Tomás Quilty, como era de costumbre entre los jóvenes comerciantes de la época, hizo alguna estancia de negocios en Tenerife, en casa de sus parientes, donde pudo cortejar a su prima.

En cualquier caso Tomás Quilty Valois adquirió su autonomía económica en torno a esos años. En 1772 y 1774 se resolvieron las testamentarias de los padres de su esposa a quien se adjudicó en los bienes de ambas herencias 1.784.581 reales, cantidades que conforme se fueron liquidando se invirtieron en los negocios de su marido y en la compra de bienes raíces (14).

Algunos años después, en 1779, Tomás Quilty recibió de su padre, conjuntamente con sus hermanos Mateo y Diego, la cantidad de 900.000 reales a cuenta de sus legítimas para formar compañía de comercio. Así lo hicieron (15), pero Tomás debió decidir poner a seguro de los riesgos del comercio el capital de su esposa ya que ese mismo año pudo invertir, al margen de la sociedad, más de medio millón de reales en la compra de los ingenios azucareros de Torrox (16), adquisiciones que pasarían a ocupar con el tiempo un lugar prioritario en la composición de su fortuna y en el movimiento de sus negocios.

Su ventajoso matrimonio, la prosperidad de su compañía y el prestigio adquirido como propietario rural debieron consolidar su posición social y acercarlo al estamento nobiliario. Al final de su vida podía hacer alarde de ciertos rangos honoríficos adquiridos a lo largo de su carrera de opulento comerciante: "Prior del Consulado, Regidor perpetuo de la ciudad, Ministro honorario de la Real Junta de Comercio, Moneda y Minas, del Consejo de Su Majestad" (17). La fortuna en sus negocios le permitió también proporcionar a sus hijas D<sup>a</sup> Rosa y

(10) GUIMERA RAVINA, A.- Opus cit. pág. 77.

(11) VILLAR GARCIA, M<sup>a</sup> B.- Opus cit. pág. 197.

(12) GUIMERA RAVINA, A.- Opus cit. pág. 162.

(13) En Cádiz la media de los 21 casos estudiados por A. GARCIA BAQUERO se situaba entre 2,5 y 5 millones de reales. Véase Cádiz y el Atlántico, 1717-1778. Sevilla, 1976. En Málaga solo a finales del XVIII existieron fortunas comparables y las magnitudes medias resultan más bajas que las señaladas en el caso gaditano.

(14) Archivo Histórico Provincial de Málaga, leg. 3289.

(15) Concertaron compañías los tres hermanos Tomás, Mateo y Diego y su primo Guillermo Quilty, por un tiempo de cinco años. Esta compañía se continuó después por mutuo convenio sin renovación de escritura y aún se mantenía a la muerte de Tomás Quilty en 1803.

(16) El precio estipulado fue de 570.000 reales, aunque había que rebajar los capitales de los censos que gravitaban sobre ellos y que ascendían a 259.395 reales y 5 mrs. (A.H.P.M., leg. 2970).

(17) Son los títulos que utilizó al redactar su testamento en 1798.

D<sup>a</sup> Josefa una esmerada educación que incluyó estancias en Francia entre 1785 y 1788 (18) o el aprendizaje de música como se desprende de la compra de partituras y de un fortepiano en Inglaterra (19).

Estos cuidados propiciaron, sin duda, los enlaces de sus hijas con miembros del estamento nobiliario. Rosa casó en 1795 con Domingo Cabarrús, hijo del Conde de Cabarrús, conocido banquero; mientras que Josefa lo hizo en 1802 con Francisco de León Bendicho, oidor de la Chancillería de Granada.

Estos matrimonios culminaban el ascenso social de la familia Quilty, proceso que se había desarrollado a lo largo de tres cuartos de siglo, pero al mismo tiempo propiciaron el alejamiento de los negocios activos tras la muerte de Tomás Quilty en 1803. En todo caso se produjo un cambio en la orientación de estos negocios cuyo alcance está todavía por precisar.

*Juan Bautista Maury* (1745-1804). Nació en Oloron, Francia. Su elección de Málaga como lugar de asentamiento no fue fortuita. Como ya se ha señalado en otras ocasiones, quienes emprendían la emigración buscaban lugares donde ya se encontraban otros compatriotas, a ser posible de sus propias aldeas o de las vecinas. De ellos recibían acogida, ayudándoles a encontrar trabajo y en definitiva facilitándoles el primer contacto humano en sus lugares de asentamiento.

A tal esquema responde el caso de Juan Bautista Maury que llegó a Málaga en 1757, a la edad de 12 años (20), introduciéndose en una nutrida colonia de paisanos que se dedicaba de forma casi exclusiva a la mercadería de ropas. En 1765, 41 personas declararon ser naturales de Oloron y todas ellas estaban relacionadas con ese ramo del comercio; 18 como mercaderes propiamente dichos y 23 como cajeros de los anteriores. Esa era la situación de Juan Bautista Maury en la época de la matrícula, se declaraba cajero de Joseph Manescau y llevaba viviendo en el país ocho años. Es decir, en 1765 tenía 20 años.

Con Maury también se cumplía lo que el asesor Amandi había señalado al tiempo de confeccionar la matrícula: que estos dependientes, a quienes llamaban cajeros, eran en realidad aprendices del oficio de comerciante y expresaba claramente cuál era la meta de estos hombres: formarse en las prácticas comerciales, servir de intermediarios en los negocios, negociar por cuenta de otros caudales y finalmente llegar también ellos a establecerse de forma independiente ingresando, a ser posible, en el “Comercio Marítimo”.

Juan Bautista Maury alcanzó esas metas aunque desconocemos muchos pormenores del proceso en el tiempo que media entre 1765 y 1791, año en que se cita su compañía “Juan Bautista Maury, hermanos y Cía” como una de las casas de comercio que operaban en la ciudad (21).

En cualquier caso, parece que hacia 1770, fecha aproximada de su matrimonio ya poseía las bases de su fortuna, pues según su testamento (22) había aportado a la sociedad conyugal un capital de 101.000 reales

(18) Balance de cuentas de Tomás Quilty con su compañía (A.H.P.M., leg. 3289).

(19) Dio a sus hijas la más esmerada educación que se concebía para la mujer en aquella época. Sólo las hijas de la nobleza titulada e ilustrada aspiraban a una educación semejante ya que las tradiciones imponían a las mujeres un aislamiento mucho mayor y en consecuencia una descuidada educación. Vid. LOPEZ CORDON, M<sup>a</sup> V. *La situación de la mujer a finales del Antiguo Régimen*. En *Mujer y sociedad en España*. Madrid, 1982, págs. 47-109.

(20) Son los datos contenidos en la carta de concesión de naturaleza para comerciar con Indias, concedida en 1785. (Archivo General de Indias, Indiferente General, leg. 1536).

(21) En cualquier caso, su fortuna no fue un caso aislado ya que en el grupo de bearneses matriculados como cajeros en 1765 muchos habían alcanzado las mismas metas. Al menos 17 de las Casas relacionadas en 1791 eran francesas. Algunos de sus socios figuraban ya como mercaderes de vara en 1764 y algunos cajeros se llegaron a establecer por cuenta propia en el comercio marítimo como Esteban y Juan Pons, Lorenzo Navarrot, Juan Plou. (Archivo General de Indias, Inferente General, leg. 2393).

(22) A.H.P.M., leg. 3687.

mientras que el de su esposa, la viuda D<sup>a</sup> María de Castañeda, ascendía a 20.000 reales. Con esta base, en los años sucesivos que correspondieron al apogeo de los decretos del libre comercio, Maury se convirtió en uno de los más activos agentes del comercio malagueño (23). Los beneficios de esta etapa de prosperidad le permitieron abrir nuevas perspectivas en sus negocios y diversificar sus inversiones. Compró bienes inmuebles tanto urbanos como rurales y estableció en Málaga dos fábricas, una de jabones y otra de licores y perfumería apostando, como otros de sus más activos colegas, por las actividades manufactureras.

El inventario de sus bienes con el activo más alto de los hasta ahora estudiados -8.729.541 reales- refleja un alto nivel de vida asimilable al de Quilty y como éste educó a sus hijos fuera de España. Al primero, Juan María Maury, en Londres, preparándolo para el comercio. Al segundo, José María Maury, en Lescar (Francia) cerca de la ciudad de sus orígenes. Sin embargo, Juan Bautista Maury no llegó al ennoblecimiento como el irlandés. Por el contrario mantuvo aquel “espíritu de regreso” que tan notable era entre los franceses de Cádiz (24) ya que si él mismo no volvió a su raíz ayudó a su hijo Juan María a establecerse en Francia adelantándole casi 700.000 reales para ello. Y en su testamento también preveía que si moría sin herederos directos parte de sus bienes pasarían a su hermana residente en Francia. Sin embargo, aceptó que en 1796 uno de sus hijos, José María, comprara una tenencia en un regimiento de granaderos del Estado y siguiera la carrera militar, una de las vías clásicas de acceso al estamento nobiliario. Juan Bautista murió en el rebrote epidémico de 1804 y por fortuna no alcanzó a ver la invasión francesa de España ni a sufrir en su persona y bienes sus desgarros.

*Juan Murphy* (1733?-1802). A este irlandés, natural de Waterford, resulta más difícil seguirle en su trayectoria biográfica, pues su instalación en Málaga data de 1765 aunque su nombre no aparece en las matrículas de esos años; ni en la de comerciantes y mercaderes de 1764 ni en la general de extranjeros de 1765 (25).

Sin embargo, los Murphy formaban parte de los clanes comerciales de irlandeses establecidos en nuestros puertos. En Huelva concretamente los ha identificado, antes de 1760, José Luis González Escobar (26).

En torno a 1758 se casó en Gibraltar, según hizo constar en su testamento, con D<sup>a</sup> Bárbara Porro, posiblemente también de origen irlandés. Su llegada a Málaga se produjo en 1765 pero como Quilty y Maury estaba consolidando su fortuna hacia 1775. En ese año compró “una casa principal de morada” en la plaza del Sol en la villa de Casabermeja y labró y edificó una “casa-fábrica” de aguardiente a orillas del Guadalmedina en la misma expresada villa (27). En 1782 compró la que sería casa de su habitación en Málaga, el número 16 de la manzana 41 en la calle de los Salares o Fresca, es decir, en la zona cercana a la puerta de Espartería y al puerto, lugar de residencia de numerosos comerciantes en aquella época. El precio de esta finca más el de sus muebles, menaje y alhajas que él mismo calculó en torno a los 20.000 pesos (300.000 reales) da idea de una fortuna bien consolidada en aquella fecha (28). Con posterioridad a la casa de calle Fresca compró otras fincas rústicas y urbanas. Como otros comerciantes instaló sus almacenes y factorías en el barrio del Perchel al tiempo que edificaba una segunda fábrica de aguardientes en la misma villa de Casabermeja (29).

(23) A.G.I., Indiferente General, leg. 2397.

(24) OZANAM, D.- Opus cit.

(25) Archivo Histórico Nacional, Estado, leg. 629.

(26) *Comerciantes irlandeses en la Huelva del siglo XVIII*. Coloquio Nacional sobre la burguesía mercantil en la Andalucía de la Ilustración, Cádiz, octubre de 1988 (en prensa).

(27) Testamento de septiembre de 1785, incluido en su expediente de inventario de 1806 (A.H.P.M., leg. 3815).

(28) Ibidem.

(29) Tenía una caldera de quemar vinos y destilar aguardientes instalada en un almacén alquilado en la calle Barragán del barrio del Perchel.

Tales fueron las etapas de la formación de su patrimonio inmobiliario, pero su compañía debía de ser activa y gozar de buen crédito ya que fue solicitado para constituir la Compañía de Navieros en 1784, nombrándosele director primero junto con Miguel Salcedo y Juan Bautista Maury (30). Idénticas razones encontraríamos en su elección como consiliario del Consulado de Málaga en representación de los comerciantes en 1791 (31).

La solidez de su posición sin duda estuvo favorecida por los estrechos lazos que estableció con otros comerciantes a través del matrimonio de sus hijas. Había tenido nueve hijos, tres varones -Tomás, Mateo y Juan- y seis hijas -Catalina, Isabel, Ana, María, Francisca y Margarita-. De estas últimas cuatro habían enlazado con hombres del comercio marítimo. María Murphy con Juan de Menvielle de la compañía mixta -española y extranjera- "Juan Menvielle, Westertron y Lienau"; Francisca con Jaime Setta de la también Casa mixta "Setta, Loustanau y Cía"; Margarita con Jacobo Hoppe, miembro igualmente de una compañía mixta "Clentze, Hoppe y Cía" y por último Ana con Timoteo Macnamara. Este último apellido no figuraba en las listas de compañías de 1791, pero sin duda formaba parte de la compañía extranjera "Power y Cía", continuación de la Casa formada hacia mediados del siglo XVIII por el clan irlandés Macnamara, Terry y Power, unidos por lazos económicos y de consanguinidad (32).

Este diseño de enlaces e intereses con contactos entre los comerciantes franceses -Menvielle y Setta-, alemanes y daneses -Hoppe - e irlandeses -Macnamara- coincide con las prácticas y relaciones otras veces señaladas entre las familias irlandesas. Recuérdense las estrategias de las familias Cologan en Canarias o Quilty en Málaga (33).

En cuanto a los hijos, ellos representaban la movilidad y la capacidad de presencia en los distintos ámbitos geográficos donde les reclamaban sus intereses. En el momento del óbito paterno dos estaban en Nueva España -Tomás en Jalapa y Mateo en Veracruz-; el otro, Juan, que era el mayor, ya había sido reconocido por su padre como socio de la compañía, con una participación del 25%. Cuando se promovió el expediente de inventario en 1806 estaba viajando a Londres por asuntos de la Casa.

A su muerte, en 1802 Juan Murphy tenía como principal preocupación, según muestran su testamento de 1785 y dos codicilos sucesivos, el que se mantuviera la solidez de su casa en el giro del comercio. La naturaleza de las relaciones personales que se acaban de señalar lo presentan como un genuino hombre de negocios, todavía indiferente a la modificación de su status social. No obstante años atrás, como otros miembros del "Comercio Marítimo" había solicitado ante el cabildo malagueño el reconocimiento de su hidalguía, promoviéndose en 1792 un expediente en el que los testimonios de los testigos le fueron favorables.

## LOS CAPITALES

Las fortunas de Quilty, Murphy y Maury estaban incluídas en otros estudios sobre el capital extranjero en la Málaga del Antiguo Régimen (34). Pero insertos en una muestra más amplia que solo hacía posible las

(30) A.G.I., Indiferente General, leg. 2403.

(31) A.G.I., Indiferente General, leg. 2393.

(32) A.H.P.M., leg. 2629.

(33) GUIMERA RAVINA, A.- Opus cit. y VILLAR GARCIA, M<sup>a</sup> B.- Opus cit.

(34) VILLAR GARCIA, M<sup>a</sup> B.- *Aproximación al estudio del capital extranjero en Málaga en la crisis del Antiguo Régimen*. "Baetica" núm. 2 (1979), págs. 205 y 231.



referencias a las generalidades sin detallar con más cuidado su estructura y funcionalidad o las repercusiones coyunturales que soportaban cuando desaparecieron sus titulares y se procedió a inventariarlos.

Para simplificar ahora su estudio serán recogidos los datos básicos de su estructura en el siguiente cuadro:

#### CAPITALES - 1802 - 1804

	<u>ACTIVO</u> reales v.	<u>COMPOSICION</u>			<u>COMPOSICION B. MUEBLES</u>			<u>COMPOSICION B. INMUEBLES</u>		
		B. muebles %	B. inmuebles %		dinero %	géneros %	créditos %	urbanas %	rústicas %	Industriales %
Quilty	4.720.732	50.0	50.0	42.5	45.4	11.9	32.6	3.7	63.6	
Murphy	3.336.682	74.7	24.5	–	100	–	59.9	15.6	24.3	
Maury	8.729.541	81.8	18.1	28.9	26.2	44.8	34.8	10.2	54.9	

Para poder ubicar a nuestros personajes y sus compañías entre los medios mercantiles y nacionales el volumen de activo es el primer dato a considerar. Ello nos permite afirmar que los tres capitales habían alcanzado los niveles medio altos de acumulación observados en otras ciudades. En Cádiz, primera plaza del comercio nacional, una tercera parte de la muestra analizada por Antonio García Baquero se hallaba comprendida en niveles semejantes (35). En Canarias el capital de Juan Cologan en 1771 se asemejaba al que logró reunir su yerno Tomás Quilty (36), mientras que en Sevilla estos capitales estarían comprendidos en los tramos más altos de la clasificación ofrecida por L. Carlos Alvarez Santaló y A. García-Baquero para los niveles del comercio (37).

Así pues, estos capitales y otros ahora no contemplados del Comercio Marítimo de Málaga eran equiparables a los que en otros ambientes mercantiles estaban a disposición del tráfico. Su fluída relación con compañías nacionales y extranjeras abre paso a la idea de que estos capitales se ubicaban en las dimensiones medias de las compañías mercantiles a escala internacional.

La estructura de los capitales también resulta la típica de su medio profesional: predominio aplastante de los bienes muebles sobre los inmuebles en dos de ellos -Murphy y Maury- y equilibrio en el tercero -el de Quilty-.

Sin embargo, del equilibrio que presenta este último no se debe deducir una creciente desviación de los negocios activos. La distinta naturaleza de los inventarios aquí analizados introduce matices que es necesario aclarar.

Mientras en los casos de Murphy y Maury la compañía de comercio y los bienes patrimoniales aparecen casi completamente identificados (38), en el de Quilty se refleja una distinción más clara. Su participación en la compañía "Quilty, hermanos y Cía" era sólo del 25%; por tanto los 835.363 reales que figuraban en su

(35) GARCIA BAQUERO GONZALEZ, A.- Cádiz y el Atlántico, págs. 510-513.

(36) GUIMERA RAVINA, A.- Opus cit., pág. 162.

(37) ALVAREZ SANTALÓ, L.C.; GARCIA BAQUERO, A.- *Funcionalidad del capital andaluz en vísperas de la primera industrialización*. "Revista de Estudios Regionales" núm. 5 (1980), págs. 101-133.

(38) A Maury no se le inventarió como perteneciente a la compañía el viñedo y lagar de Jotró, valorado en más de 200.000 reales, ni tampoco se incluyó la totalidad de su ajuar doméstico que ascendía a más de 160.000 reales. El inventario de Murphy tampoco incluyó el ajuar doméstico en las evaluaciones.

inventario como el saldo a su favor en la compañía, debemos entenderlos como el 25% de los recursos de la casa comercial, mientras que el resto de los bienes eran patrimoniales, a los que, como veremos, había dado una orientación agroindustrial prioritaria.

Otras consideraciones también dificultan los términos de comparación de los capitales. La más importante de ellas se refiere a la ambigüedad con que se tratan los saldos o balances de las compañías en los inventarios de Murphy y Quilty. Para el primero el balance inventariado, que ascendía a 2.493.947 reales, representaba la totalidad de los bienes muebles, sin que se expresen las partidas correspondientes a dinero en efectivo, géneros o créditos, distinción necesaria para evaluar la situación de la fortuna. Con parecidos criterios trata la documentación el ya mencionado saldo a favor de Quilty en su compañía, pero como en este caso esta partida solo representa el 17,6% del activo, las posibilidades de análisis se mejoran.

Mayor concreción presenta en este sentido el inventario de Juan Bautista Maury. La complejidad familiar y asociativa -un hijo del primer matrimonio de su mujer era su principal socio- y las soluciones previstas para salvar los intereses de los hijos del propio Maury en ese momento desligados del manejo directo de la compañía -Juan María Maury se había instalado en Francia mientras José María había optado por la profesión militar- propiciaron sin duda un cómputo más minucioso de todo el activo.

En estas condiciones el análisis pormenorizado de los bienes muebles sólo podemos referirlo a los capitales de Quilty y Maury. En el primer caso el monto total de dichos bienes ascendía a 2.356.242 reales, el 50% del activo, que se distribuía de la siguiente forma: 1.003,030 reales, 42,5% de los bienes muebles, correspondía a la partida de dinero, joyas, menaje, etc. El dinero en efectivo suponía 124.774; las joyas de oro y plata 109.338 reales; el menaje de casa, ropas, coches, relojes, piano, etc. ascendía a 96.385 reales. A ello se unían otras partidas de difícil clasificación como la dote entregada a una de las hijas, Rosa, 539.888 reales; el oficio de regidor, valorado en 55.000 reales; las partes que le correspondían en dos polacras, 36.881 reales; e incluso los gastos ocasionados por su funeral, 23.989 reales. El valor de los géneros ascendía a 1.070.873 reales, es decir, el 45,4% de los bienes muebles. En esa cantidad se ha incluido la cifra total del saldo de su casa de comercio, 835,363 reales, cantidad que representaba el 78% del total de los géneros correspondiendo el 22% restante a un solo renglón, los azúcares. En esta disparidad de cifras se pone de manifiesto las ambigüedades antes aludidas pues el citado saldo sin duda incluía géneros propiamente dichos, pero también vasijas y utensilios y por supuesto créditos con distinta garantía de cobro. A tenor de ello, el valor de los géneros de azúcar adquiere mayor importancia como vinculados a las actividades que como después veremos, habían acaparado la parte mayoritaria de los recursos de este capital. Finalmente, los 282.710 reales a que ascendían los créditos a favor de este caudal únicamente representaban el 11,9% de los bienes muebles. Sin embargo, los dos tercios de estos créditos eran adelantos a vecinos de Torrox mientras que el tercio restante correspondía a cuatro únicos deudores, entre los que se incluía Domingo Cabarrús, yerno de Quilty, en cuyo poder había casi 50.000 reales. El débito de las otras tres personas apenas rebasaba los 45.000 reales. El débil monto del crédito y su canalización mayoritaria hacia el crédito agrícola nos remite, una vez más, a la ya aludidas ambigüedades de algunas partidas. El saldo de la compañía sin duda incluía créditos comerciales muy distintos a los explicitados en el inventario, pero cuya gestión corría por cuenta de la sociedad y no a título patrimonial de nuestro personaje.

En cuanto a Maury, un análisis atento de sus bienes muebles que suponían un 81,8% del total del activo, nos revela algunas de las claves de los momentos comprometidos por los que la Casa atravesaba.

El dinero -2.069.613 reales, 29% de los bienes muebles- resulta en realidad una cifra abultada pues en ella se comprende tanto el dinero declarado como realmente en efectivo -322,882 reales, 15% del monto total de esta partida- como las distintas cantidades consumidas por el mismo Maury entre 1802 y 1804 o entregadas a sus herederos y a su principal socio, por distintos conceptos entre esta última fecha y el momento de hacer

inventario, junio de 1806. Estas partidas que sumaban 1.746.631 reales resultan una cifra realmente importante, pero que los herederos dispusieran de la mayor parte de ella en los dos años que mediaron entre la desaparición de Maury y las disposiciones de inventario parece un indicio de la dispersión de intereses que había ya entre los interesados. La liquidez personal se antepone a la de la Sociedad.

Mayor solidez presentaba la partida de géneros, evaluados en 1.874,096 reales, es decir el 26'2% de los bienes muebles. La porción más importante de ellos, 79'5% del total, estaba constituida por las existencias en los almacenes malagueños, vinos y vasijas en primer lugar y algunas partidas de mercancías diversas más los productos de las fábricas de jabón y perfumería pertenecientes a la sociedad. Pero el 20'5% restante que equivalía a 382.642 reales correspondía a géneros sujetos a reclamación en distintos puertos y ante distintas jurisdicciones. Los avatares de la guerra habían retrasado su llegada a Málaga o su puntual entrega.

Por último, los créditos que significaban el 44'8% de los bienes muebles alcanzaban la preocupante cifra de 3.200.740 reales. En esta cantidad de incluía el valor de dos fragatas averiadas que casi se daban por perdidas -373.579 reales-. De los créditos propiamente dichos, muy pocos se reputaban como buenos, considerándose que el 80% de los mismos eran dudosos, de difícil cobro por las demoras que la guerra imponía o definitivamente fallidos. Así pues una parte importante del activo estaba en vías de convertirse en pérdidas para este capital.

Los bienes inmuebles presentes en los tres inventarios siguen en parte una distribución bastante frecuente entre los comerciantes: escasa significación de las fincas rústicas frente a las urbanas -casas y almacenes- pero en cambio aparecen con claridad inversiones que podemos calificar como manufactureras, instaladas en la propia ciudad o en los pueblos cercanos que daban cauce a la creciente complejidad de los negocios en que se interesaban los hombres del comercio de Málaga.

Estas inversiones que superaban el 50% de los bienes inmuebles en los inventarios de Quilty y Maury y casi alcanzaban el 25% en el de Murphy tenían en común su dedicación hacia las transformaciones agroindustriales. Se trataba de la explotación de los dos ingenios azucareros de Torrox por parte de Quilty o de fábricas de aguardiente por Murphy y Maury en Casabermeja y Málaga respectivamente. Murphy era dueño de dos fábricas en Casabermeja y una en Málaga mientras que Maury, además de una fábrica de licores y perfumería había instalado otra de jabones duros al estilo de Marsella. Una y otra se hallaban ubicadas en el barrio del Perchel.

La puesta en marcha de estas instalaciones también había sido bastante sincrónica. Murphy y Quilty iniciaron sus negocios en estos sectores en 1775 y 1779 y Maury pedía franquicia y subsidios para sus fabricaciones hacia 1790 (39). Así pues, en el último tercio del siglo XVIII los comerciantes malagueños estaban asimilando los ejemplos de otros medios económicos europeos y empezaban a intervenir en los procesos manufactureros.

Los precios que conocemos de las fábricas e ingenios se basan en informes periciales requeridos para proceder al inventario; por tanto es difícil seguir la evolución de su valor, máxime cuando en el caso de las fábricas de Maury se rebajaron los precios de sus utensilios en un 20% por el desgaste sufrido en el tiempo en que habían estado sirviendo. Otra anotación sobre estos mismos establecimientos nos indica que fueron mejorados después de 1805 debido al lamentable estado en que se encontraban.

(39) Archivo Municipal de Málaga, Actas Capitulares, libro 179.

Tales notas inducen a suponer un escaso espíritu empresarial poco atento a la renovación del utillaje o a las reinversiones en infraestructura, pero ésto no es generalizable a los otros dos casos. Los aprecio de las fábricas de Murphy, por su escueta valoración, no permiten ningún tipo de paralelismo con el caso anterior. Quilty, por el contrario, había mejorado notablemente las instalaciones que había comprado en 1779.

En aquella fecha Quilty invirtió 570.000 reales en la compra de los dos ingenios de Torrox. “El Alto” en la misma villa de Torrox y “el bajo” o de San Rafael en la vega cercana a la citada población, junto al camino que conducía a Vélez-Málaga y Málaga. Aparte de los ingenios propiamente dichos y sus instalaciones contiguas la compra de 1779 incluía otras muchas cosas: casas principales, un molino de pan, una cabaña de 39 mulos y los pertrechos correspondientes”. También se incluían un lote de tierras anejas a los ingenios que abarcaban 1.060 marjales de regadío y 43 fanegas de secano. Es decir, al iniciarse la inversión se adquiría una propiedad mixta pero con un marcado carácter rural.

Veinticinco años más tarde, en 1804, cuando se procedió a inventariar la fortuna de Quilty, los ingenios casi habían triplicado su valor. “El Alto” había sido entregado a su hija Josefa como dote y adelanto de legítimas por 660.421 reales y “El Bajo” o de San Rafael, con sus casas, utillaje, tierras y otros efectos, alcanzaba la suma de 839.605 reales. El alza en los aprecio evidencia una mejora general de sus instalaciones tras pasar a manos de Quilty, quien renovó enseres y materiales y en suma revitalizó una industria cuyo decaimiento e incluso ruína parecía indudable según los testimonios coetáneos.

Pese a la novedad que pueden representar estas inversiones, no se debe olvidar que sólo acaparaban una porción de capital relativamente pequeña entre los bienes de nuestros personajes. La importancia de las mismas se derivaba de su correspondencia con otras similares en las que estaban interesados otros miembros del comercio malagueño. Los tejidos de seda, el curtido de pieles, la elaboración de papel y la fabricación de sombreros, encajes, etc. eran actividades manufactureras simultáneas o complementarias del comercio que también acaparaban una porción de los recursos de otros capitales. Ello propiciaba, sin duda, la aparición de un ambiente empresarial que más tarde se desplegó en el segundo tercio del siglo XIX (39. bis).

## **LAS ACTIVIDADES ECONOMICAS**

Intentar describir los negocios, la rentabilidad y las formas de acumulación e inversión que se desprenden de estos capitales, en suma, las actividades económicas de nuestros personajes, resulta mucho más problemático por la falta de una documentación contable que ampliara nuestro campo de observación. No obstante, su clara adscripción al comercio marítimo abre paso a algunas concreciones y la primera de ellas es que el comercio era su principal actividad profesional.

Aunque definidas genéricamente como comerciales, tales actividades presentaban una extraordinaria versatilidad. Inmersos en una estructura económica escasamente diversificada, los hombres del comercio marítimo sabían aprovechar todas las oportunidades de negocio que brindaban las condiciones de la producción y el tráfico local.

(39 bis) Los indicios de las inversiones manufactureras de los comerciantes extranjeros establecidos en Málaga que se derivaban del estudio de sus capitales, fueron corroborados en 1981 por los profesores Rueda Hernanz y González Enciso a través de la documentación conservada en la sección del Consejo Superior de Hacienda del Archivo General de Simancas. Vid a este respecto su estudio: *Industria artesana e industrialización en Málaga (1780-1832)*. “Gibralfaro” nº 30 (1981) pp. 53-85.

A su función básica de exportadores e importadores conectaban otra serie de actividades. La agricultura y la producción artesanal tuvieron siempre un carácter subsidiario frente al anterior que era la principal y de la que se derivaban su interés en los transportes, los mercados coloniales o la circulación fiduciaria. Supliendo la ausencia de infraestructura bancaria, practicaban desde antiguo múltiples operaciones financieras: créditos, depósitos, giros, letras de cambio, etc. La liquidez que les proporcionaba su dedicación primordial de comerciantes les llevó a impulsar o a participar en fórmulas más complejas de la ordenación capitalista: las sociedades de seguros marítimos, las compañías privilegiadas por acciones que se fundaron en la ciudad a fines del siglo, así como los primeros intentos de protoindustrialización. Proveedores del ejército y la marina, comisionistas de compañías radicadas en otras zonas peninsulares, arrendatarios de servicios públicos ... cualquier actividad susceptible de generar beneficios entraba dentro de sus cálculos y de su ejercicio profesional. De este modo el comercio terminó representando un conjunto de intereses complejos que respondían a múltiples demandas sociales y estaban estrechamente relacionados entre sí. Los beneficios del comercio al fluir por múltiples canales nutrieron el desarrollo de la ciudad.

Tal esquema se adecuaba, sin duda, al despliegue de actividades en las que habían estado interesados Quilty, Murphy y Maury, pero un análisis más ajustado obliga a señalar ciertas singularidades entre ellos. Un simple cotejo sobre la distribución de las fortunas muestra que el ejercicio estrictamente mercantil parecía tener más peso para Murphy y Maury que para Quilty.

En éste último, que parece mostrar una desviación respecto al esquema general, las partidas relacionadas con las actividades agroindustriales acaparaban la parte sustancial del capital. De un activo de 4.720.732 reales, 1.262.125 reales, es decir, el 26'7% correspondían a partidas relacionadas con el azúcar (40). Se distribuyen así: el Ingenio de San Rafael con sus casas, tierras, enseres y efectos 839.605 reales; el fruto existente -azúcar en elaboración y manufacturado- 235.510 reales; en préstamos y cantidades adelantadas para el cultivo de la caña, 187.010 reales. Globalmente considerado el negocio del azúcar constituye la parte más importante de los bienes de Quilty. Frente a ello, las partidas directamente relacionadas con el tráfico muestran una posición relativa menor. El saldo de la casa de comercio sólo representaba el 17'6% del activo, los restantes créditos el 2'3% y las embarcaciones el 0'8%. Como antes se ha dicho, los resultados, de la inversión de 1779 eran a la muerte de Quilty claramente positivos. Ello viene a demostrar que la inversión manufacturera industrial era rentable y que hubo hombres entre la burguesía mercantil del siglo XVIII, emprendedores y dispuestos a afrontar los riesgos de vías capitalistas menos conocidas que las tradicionales prácticas del comercio.

Tales prácticas seguían siendo, no obstante, la parte fundamental de las actividades de Murphy y Maury de tal manera que la situación de estos capitales resulta inversa al antecedente.

En el capital de Murphy la cantidad puesta a disposición del tráfico ascendía a 2.493.947 reales, el 74'7% del activo mientras que sus instalaciones manufactureras -dos fábricas de licores y una de vinagre- que valían 205.580 reales solo significaban el 6'1%. Una situación semejante se advierte en el inventario de Maury. El capital estrictamente comercial suponía 5.397.882 reales, 61'8% del activo y las instalaciones fabriles cuyo valor se fijaba en 870.517 reales apenas alcanzaba el 10%.

En uno y otro caso los conceptos relacionados con las manufacturas debían resultar ambiguos, calificándose a todos los efectos relacionados con ellas como mercancías en existencias. En este sentido

(40) En esta distribución no se tienen en cuenta el valor del Ingenio "alto", 660.421 reales, por haber sido entregado antes del inventario a una de las hijas, Josefa, en concepto de dote.

resultan elocuentes las evaluaciones del inventario de Maury, en ellas se mencionaban de ese modo tanto los productos ya elaborados como las materias primas, los efectos necesarios para su embotellado o embalaje e incluso el carbón mineral utilizado como fuente de energía.

En estos dos casos, al contrario que en Quilty, estas actividades resultaban un complemento del comercio y los productos elaborados en sus instalaciones manufactureras, un renglón más en la nómina de los que servían al tráfico.

Un esquema general del tráfico malagueño a fines del XVIII (41) nos señala claramente cuáles eran los principales productos de intercambio así como su destino y procedencia. Las exportaciones malagueñas se basaban fundamentalmente en productos agrarios: vinos, pasas, agrios, higos secos, almendras, zumaque, barrilla, anchoas, etc. Estas exportaciones estaban dirigidas mayoritariamente hacia la Europa atlántica, Inglaterra, Hamburgo, Bremen, Francia, Dinamarca, Países Bajos austríacos y Suecia eran nuestros principales clientes y también nuestros principales suministradores. De allí se recibían sobre todo productos manufacturados. En primer lugar textiles -lino, cáñamo, algodón, lana, seda-; seguido de comestibles -granos y bacalao-maderas, productos de mercería y quincallería, pieles, cueros, etc. Todas estas importaciones alimentaban fundamentalmente un activo comercio de redistribución en Andalucía oriental aunque también se orientaba hacia la reexportación a América.

A tales pautas se ajustaban, sin duda, los negocios de nuestros hombres. En cuanto a los productos los vinos constituían las partidas más importantes entre los géneros almacenados, sin embargo el resto de la gama también se puede documentar. Limones y zumaque se contabilizaron en el inventario de Maury junto a otros productos importados: azúcar cubana, arcos de hierro, vasijería de loza, estopa de cáñamo, medias de algodón, vino catalán y sobre todo una partida de lanería procedente de Londres por valor de 256.662 reales que recordaba sus antiguos inicios en los negocios de telas. Quilty por su parte participaba del comercio de comestibles a gran escala recibiendo frecuentes cargamentos de trigo y bacalao (42).

La propiedad de embarcaciones, la disposición de fletes sobre las que se hallaban ancladas en el puerto o las consignaciones de carga de las que arribaban hacia sus compañías confirman, como antes se ha dicho, la adecuación de su ejercicio profesional a los esquemas señalados. La nómina de sus corresponsales y la distribución de sus créditos acreedores ratifican asimismo las áreas de mercado predominantes.

Los focos mercantiles más importantes de la Península como Cádiz y Barcelona, todos los grandes puertos, de la fachada atlántica europea y española, el área mediterránea y por supuesto el espacio inmediato de influencia malagueña, el área afectada por el comercio de redistribución, aparecen frecuentemente mencionados en la documentación de nuestros comerciantes. En cuanto a América, todos los testimonios coinciden en considerar a Murphy y Maury como dos de los principales agentes que abrieron el comercio malagueño al tráfico con América. Fueron directores de las compañías privilegiadas y a través de ellas dirigieron gran parte de su giro hacia aquellos mercados. Tras la disolución de la compañía marítima en 1794 ambos siguieron operando en los puertos americanos. Buena parte de los créditos inventariados a Maury en 1806 eran cantidades adeudadas en América. Murphy por su parte había tenido la precaución de establecer a dos de sus hijos en México: Tomás en Jalapa y Mateo en Veracruz, donde giraba bajo la firma "Murphy y Cotaro". A Quilty este ámbito tampoco debía serle desconocido pues hacia 1802 uno de sus hermanos, Nicolás, también se había

(41) LOPEZ GONZALEZ, J. J.- Opus cit. vid supra nota 2.

(42) Entre el 12 y el 20 de noviembre de 1787 la compañía Quilty recibió dos navíos y una polacra procedentes de Malta cargados de trigo, y dos bergantines que desde Fogo les trajeron bacalao. (A.G.I. Indiferente General, leg. 2397).

establecido en México. Tal desdoblamiento de intereses sin duda favorecía las estrategias comerciales de estas compañías fuertemente personalistas. Así Murphy en 1801 había enviado una expedición a Veracruz que fue vendida a través de la compañía de su hijo “Murphy y Cotaro” y produjo unos beneficios netos de 183.452 reales.

Otras muchas facetas de sus actividades y en especial las puramente financieras quedan ahora sin abordar, pero las limitaciones de espacio imponen que concluyamos valorando cómo se vieron afectados estos capitales por las crisis económicas que se sucedieron desde 1793 y qué medidas se tomaron para reconducir los negocios tras la desaparición de quienes los habían dirigido en el último tercio del siglo XVIII.

### **LAS REPERCUSIONES DE LAS CRISIS**

No se ha hecho mención expresa al capital inicial de nuestros personajes, pero de forma indirecta se ha podido seguir una evolución positiva para los tres casos a partir de 1775 aproximadamente. Sin embargo, también es necesario valorar los efectos de las crisis finiseculares y el grado de riesgo que habían asumido como consecuencia de ellas.

En este sentido es bastante elocuente el caso de Maury. El activo de la compañía, como ya se ha indicado, superaba los 8.700.000 reales, pero un examen atento de la documentación nos lleva a percibir que el capital realizable ascendía solamente a 3.751.052 reales invertidos en géneros, créditos corrientes, dinero en efectivo y posesiones. El resto eran sumas ya gastadas por Juan Bautista Maury y sus herederos (1.746.631 reales) o bien sujetos a reclamación entre los que se encontraban partidas de géneros (382.642 reales), dos fragatas que se daban por perdidas (373.579 reales) (43) y un abultado capítulo de créditos (3.200.740 reales) en diferentes puntos de Europa y América, de los cuales más de 2.500.000 reales (el 80%) se consideraban de dudoso cobro o fallidos. Cuatro, entre los cobrables, por valor de 191.790 reales radicaban en los puertos de la América española: Puerto Rico, Veracruz y Cartagena de Indias, pero de ellos se decía que habría que esperar al fin de la guerra para poderlos cobrar. En cuanto a los dudosos y fallidos había algunos extraordinariamente elevados. A cuatro comerciantes de Charleston era dudoso llegar a cobrarles un conjunto de 454.327 reales, de los que uno solo de ellos, Juan Bautista Villeneuve, debía 370.606 reales. Igualmente era dudoso cobrar los 346.683 reales adeudados por Guillermo Rouvier de Crimea. Entre los fallidos se destacan por su cuantía los 378.171 reales del crédito contra “Sarraille Maury y Cía” de París o los 141.881 reales contra “Majorel y Feuillant” de Marsella.

Como puede comprobarse varias compañías francesas dispersas por el mundo -Charleston, Crimea, Marsella, París, etc.- hacían frente a elevados descubiertos que comprometían el crédito de otros comerciantes. En el caso de Maury había sido alcanzado en más de 1.250.000 reales, si añadimos a los créditos anteriormente citados otros de menor cuantía que radicaban en el puerto francés de El Havre. Estas cantidades suponían el 50% de los créditos considerados de difícil cobro y sin duda transparentaban las dificultades del comercio francés durante las guerras revolucionarias.

En cualquier caso el monto de los créditos de la compañía “Maury Hermanos y Cía” parece totalmente anormal y nos sirve de ejemplo cuando aludimos a los capitales afectados por las crisis finiseculares. Así pues, hay que considerar que más del 45% del activo real que presentaba la compañía -deducidos los gastos ya efectuados por Juan Bautista Maury y herederos- estaba en vías de convertirse en pérdidas para este capital.

(43) Se trataba de las fragatas Resolución y Diana, la primera había embarrancado en Algeciras, cerca del río Palmones y la otra se hallaba desarmada en Guarizo en las proximidades de Santander.

Murphy por su parte, también resultó alcanzado por las perturbaciones del comercio aunque en menor cuantía. Una liquidación de ingresos y gastos desde febrero de 1802, fecha de su muerte, y otros papeles anejos al inventario presentaban un saldo negativo de 867.321 reales de los que 551.546 r. se consideraban pérdidas anteriores a 1802 y los 316.175 reales restantes, daños posteriores a esa fecha. La mayor parte de esas cantidades se consideraban quebrantos derivados del giro general de los negocios, evaluándose en una cantidad relativamente corta, 164.934 reales, el importe de las deudas a favor de la testamentaria que se consideraban dudosas o fallidas. También se daba como baja un bergantín nombrado Ligero, aunque de su venta se esperaba algún beneficio incierto. A diferencia de Maury estas cantidades cuya suma representaba el 26% en relación al activo fueron excluidas del cómputo general del capital efectivo y solo se tomaron en consideración para proceder a un reparto proporcional entre los herederos según su grado de participación en la anterior compañía o en la nueva que se estableció por pacto entre ellos. La inseguridad de los tiempos había alcanzado a Murphy y Maury en un porcentaje bastante elevado de sus capitales; sin embargo, la falta de anotaciones concretas en el inventario de Murphy sobre la distribución y monto de sus créditos impide una confrontación más precisa de las situaciones.

En cuanto a Quilty, nada sabemos de su participación en las dificultades anteriores a su fallecimiento. Fueron las de los años posteriores las que alcanzaron de lleno a su capital que había pasado en un 70% a su viuda, Francisca Javiere Cologan, quien recibió en pago de su propio capital y por sus gananciales 3.290.552 reales. Entre 1804 y 1816 este capital tuvo una disminución absoluta de 1.327.682 reales, lo que significaba el 40'3% del activo inicial.

Pero este dato, aunque inmerso en un largo ciclo recesivo que se prolongó hasta bien entrado el siglo XIX es difícilmente homologable con los anteriores cuyo origen estaba precisamente en las crisis finiseculares. En todo caso nos introduce en los procedimientos utilizados para reconducir los negocios cuando, por vía de herencia pasaban a otras manos.

Ya se ha aludido a las formas en que se prevenían esos mecanismos en las compañías de tipo familiar y personalista. Un padre iniciaba al hijo en la carrera del comercio y terminaba asociándolo a sus negocios dándole un porcentaje de los beneficios, con frecuencia el 25% (44). En otras ocasiones los padres hacían un adelanto de herencia permitiéndoles establecerse por su cuenta (45). Cuando había varios hijos podían asociarse entre sí o establecerse en otras ciudades apoyándose mutuamente en el giro y cuestiones del tráfico. Estas fórmulas fueron las utilizadas por Murphy, Maury y Quilty, pero tales precauciones no bastaban porque en este tipo de sociedades no existían distinción entre capital social y patrimonio privado de modo que buena parte del capital estaba supeditado a los derechos que pertenecían a las viudas. El monto de los bienes dotales, arras, gananciales o cualquier otro capital perteneciente a la esposa tras la disolución de la sociedad conyugal podía ser muy elevado y comprometer seriamente la marcha de los negocios si se retiraba del fondo de la compañía. Por ello las viudas solían recibir como pago de su capital los bienes inmuebles que se consideraban seguros y al abrigo de los riesgos del comercio, pero cuando su valor no alcanzaba a cubrir todos sus derechos era frecuente que se les diera cabida en la nueva compañía. Como socios capitalistas, sin relación directa con el tráfico pero participando de sus beneficios y riesgos, o bien haciendo depósito de su capital mobiliario en el fondo de la compañía contra el abono de un interés anual fijo (4 ó 4'5%). Un capitalismo aún muy primitivo en que las compañías no tenían autonomía financiera frente a los patrimonios privados obligada a este tipo de soluciones si se quería mantener la solidez de los negocios. Así las adoptaron los herederos de Murphy, Quilty y Maury.

(44) Tales fueron los casos de Juan Murphy Porro hijo de Juan Murphy o de Nicolás Muñoz, hijastro de Juan Bautista Maury. A ambos se les había concedido el 25% como participación en la compañía.

(45) Así procedió Tomás Quilty el mayor en 1779 cuando adelantó a sus tres hijos 900.000 reales a cuenta de ambas legítimas.



En los casos de Murphy y Maury que mayormente habían mantenido sus negocios dentro de los cauces del comercio, los herederos, hijos y viudas, establecieron convenios que garantizaran la continuidad de la Casa. En 1805 los Murphy establecieron una nueva compañía que mantuvo la razón social anterior “Juan Murphy y Cia.”, a ella se vinculaban la viuda Bárbara Porro, las seis hijas que vivían en Málaga y Juan Murphy Porro como director. El acuerdo sobre reparto de utilidades (46) demostraba que era en realidad Juan Murphy quien había asumido el relevo en la sociedad. El recurso a los demás herederos se hacía necesario para no dispersar el capital.

Menor cohesión demostraron los herederos de Maury. A la nueva compañía, ahora dirigida por su hijastro Nicolás Muñoz, sólo se vinculó la viuda, María de Castañeda, que mantuvo sus bienes en el fondo de la misma recibiendo por su participación el 30% de utilidades. Sus otros hijos, los de Maury, se sirvieron de ella para ir retirando su parte de herencia liquidando paulatinamente lo que les correspondía en el capital social.

Finalmente la solución para los negocios de Quilty, que se habían orientado de forma prioritaria hacia las actividades agroindustriales, se encontró cediendo éstos en su totalidad a su viuda, Francisca Javiera Cologan, quien por medio de administradores podría continuarlos; no así los asuntos comerciales cuyos derechos fueron cedidos a las hijas. De este modo se iniciaba la dispersión de un capital cuyo origen se remontaba al primer tercio del siglo XVIII.

... En los diez años siguientes nuevas perturbaciones sacudieron estos capitales. Los ingenios de Quilty en manos de administradores decayeron y se paralizaron. La casa Maury sufrió la presencia francesa en Málaga y tras la desaparición de Nicolás Muñoz, hacia 1814, entró en un proceso de liquidación definitiva. Sólo “Juan Murphy y Cia” se mantuvo como razón social, aunque su principal socio y director era Miguel Crooke. Las turbulencias políticas habían prolongado las crisis económicas y habían acelerado los procesos de renovación en el seno de la clase mercantil. Si en el siglo XVIII, treinta o más años era una duración normal del ejercicio profesional, en esta etapa sólo una década bastaba para proceder a nuevos traspasos. En cualquier caso se trata de procesos complejos que requieren para su esclarecimiento nuevas aportaciones. La investigación queda abierta.

(46) Juan Murphy y Porro recibiría el 50% de las utilidades. De la otra mitad, 1/3 correspondía a la viuda, Bárbara Porro y los dos tercios restantes se repartiría entre sus seis hermanas.