

La formación de un gran patrimonio mercantil - agrícola en León: la familia Fernández - Chicarro (1700 - 1850)

JUAN MANUEL BARTOLOMÉ BARTOLOMÉ
Universidad de León

Resumen

Estudio de la importante familia leonesa de los Fernández – Chicarro desde el siglo XVIII a mediados del siglo XIX, mediante el análisis de varias fuentes, sobre todo protocolos notariales, reconstruyendo sus biografías a lo largo de tres generaciones y analizando las estrategias de esta burguesía comercial tanto económicas, como familiares, etc.

Palabras Clave: León. Siglo XVIII. Estrategias. Comerciantes. Inventarios. Familias. Genealogías.

Summary. Abstract

A study of the Fernández - Chicarro family from León, through the eighteenth to the mid nineteenth century, analysing different sources of information such as legal documents in order to reconstruct their genealogy through three generations, as well as analysing both the economic and family strategies of this middle class trading family.

Key Words: León. Eighteenth century. Strategies. Merchants. Inventories. Families. Genealogy.

Indudablemente en el siglo XVIII y primera mitad del siglo XIX hubo familias residentes en la ciudad de León, sobre todo dedicadas a la actividades mercantiles, que supieron adaptarse a las nuevas coyunturas económicas expansivas (mayor demanda de productos, subida de los precios de los productos agrarios, etc.) y a las transformaciones políticas del liberalismo, particularmente las desamortizaciones de bienes, y consiguieron formar un gran patrimonio no sólo comercial sino también raíz (tierras y bienes inmuebles), configurando, de este modo, una burguesía liberal más fuerte. Sin embargo, a pesar de constituir desde nuestro punto de vista uno de los temas más atractivos a nivel de investigación, son pocos los estudios que se han centrado en el mismo¹. Ello está motivado en gran parte por la falta de archivos privados de estas familias de la burguesía comercial². No obstante, a

¹ Únicamente se pueden citar los de Laureano Rubio Pérez, referente a los arrieros maragatos, y el de Juan Manuel Bartolomé Bartolomé sobre la burguesía de El Bierzo. Laureano RUBIO PÉREZ, *La burguesía maragata*, León, 1995. Juan Manuel BARTOLOMÉ BARTOLOMÉ, *La hegemonía de una nueva burguesía en El Bierzo (1800-1850)*, León, 2000.

² A las dificultades de su conservación hay que añadir que muchas de estas casas en el transcurso de su actividad comercial se ennoblecieron y una vez consolidadas en el estatuto de privilegio no

través del cruce de diversas fuentes (archivos parroquiales, pleitos judiciales y sobre todo fondos notariales) hemos intentado reconstruir la trayectoria generacional de una de las familias más relevantes de la burguesía mercantil leonesa: los Fernández - Chicarro, ya que consideramos que es a través de este tipo de estudios de microhistoria como se puede ir completando el panorama más genérico³. Así, basándonos en una metodología de estudio social no hermética⁴ sino más bien dinámica, donde la familia ejerce una función de intermediación muy importante entre el individuo y la comunidad⁵, nos proponemos dar respuesta a los siguientes objetivos: En primer lugar, el gran interrogante es tratar de averiguar cuál fue la respuesta y el grado de permeabilidad de esta burguesía provincial mercantil ante las nuevas coyunturas favorables a nivel de mayores mercados para sus productos y de oferta de bienes raíces, anteriormente vinculados, durante el siglo XVIII, particularmente durante la segunda mitad del setecientos y primera mitad del siglo XIX. En segundo lugar, conectado con lo anteriormente expuesto, hemos de plantearnos el trascendental papel que cumple la familia en su intermediación entre el individuo y la comunidad. En tercer lugar, se ha de tener muy en cuenta y por lo tanto estudiar a la familia como forma de articulación y gestión de los patrimonios: sus estrategias no sólo comerciales, sino también matrimoniales, hereditarias, etc.⁶.

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 demostraban su pertenencia a una orden militar. Carmen SANZ AYÁN, "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-XIX)*, Valladolid, 2002, p. 73.

³ Además, ya en 1976 el profesor Paul Butel subrayó en un breve e interesante artículo que la institución familiar era una de las ópticas más adecuadas para estudiar el negocio comercial en el siglo XVIII. P. BUTEL, "Comportements familiaux dans le négoce bordelais au XVIIIe siècle", *Annales du Midi*, pp. 139-157.

⁴ Ya G. Levi criticó estas formas rígidas de clasificación social de las sociedades del Antiguo Régimen, donde sólo los grandes cambios estructurales obligaban a una reorganización radical. G. LEVI, "Carrières d'artisans et marché du travail à Turin (XVIII-XIX siècles)", 6, nov.-dec. 1990, *Annales ESC*, pp. 1351-1364. Últimamente también ha vuelto a insistir en este carácter más abierto y dinámico de la sociedad F. CHACÓN JIMÉNEZ, "Historia de grupos: parentesco, familias, clientelas, linajes", en Santiago CASTILLO y Roberto FERNÁNDEZ (coords.), *Historia Social y Ciencias Sociales*, Lleida, 2001, p.174.

⁵ Entre los trabajos que optan por este análisis más dinámico se pueden citar los de M. REY, "Communauté et individu: l' amitié comme lien social á la Renaissance", *Revue d' Historire Moderne et Contemporaine*, XXXVIII (1991), pp. 617-625; J. SCHUMBOHM, "Quelques problemes de micro-histoire d'une société locale. Construction de liens sociaux dans la paroisse de Belm (17e-19e siècles)", *Annales HSS*, juillet-août, 4 (1995), pp. 755-802; J. M. IMÍZCOZ BEUNZA (ed.), *Élites, Poder y Red Social*, Bilbao, 1996, pp. 13-49; A. CRISTÓBAL MARETÍN, "Amistad, parentesco y patronazgo: redes vinculares y servidores inquisitoriales en el tribunal de Logroño. Siglo XVII", *Historia Social*, 17 (1993), pp. 21-32. F. GARCÍA GONZÁLEZ, *Las estrategias de la diferencia. Familia y reproducción social en la sierra (Alcaraz, siglo XVIII)*, Madrid, 2001.

⁶ Este papel de la familia en la articulación y gestión de grandes patrimonios es un tema ya abordado por la historiografía europea. Ver trabajos de J. C. DAVIS, *A Venetian Family and his Fortune, 1500-1900. The Donà and the conservation of Their Wealth*, Philadelphia, 1975; P. MALANIMA,

Y finalmente, no hemos de olvidar la gran importancia de las reconstrucciones de las trayectorias personales o biografías de esta familia, ya que a través de las mismas es como podemos acercarnos a los objetivos anteriormente planteados y a las estrategias diseñadas de cara a la consolidación y promoción patrimonial y social.

1. El siglo XVIII: orígenes de la familia e inicio de una burguesía mercantil

Durante la primera mitad del Setecientos la familia Fernández Chicarro que habitaba en la ciudad leonesa era la formada por Benito Fernández Chicarro y su esposa Agustina Rodríguez, procedente ésta de la villa de Villamañán. Dicho matrimonio se dedicaba al comercio de la cerería⁷ y una vez producida la muerte del marido fue la propia viuda, Agustina Rodríguez, la que se hizo cargo del negocio hasta su fallecimiento en 1754⁸. Fruto de este matrimonio son cuatro hijos varones: Antonio, Miguel, Benito y Manuel, ya casados cuando fallece la madre, los cuales recibirán, además de la legítima materna correspondiente⁹, una atención especial en el testamento que realiza en 1750. Así, perdona todas las deudas que tienen pendientes sus hijos Benito y Manuel¹⁰. También sus nietos y sobre todo sus nuerras, en concreto dos: Isabel Rodríguez mujer de Benito y Francisca Terán mujer de Miguel, tendrán una atención especial ya que recibirán mandas por parte de su abuela y suegra¹¹.

Los mencionados cuatro hijos varones que quedarán del matrimonio entre Benito y Agustina se dedicarán como sus padres también al mundo del comercio, cerería, telas, etc., sobresaliendo particularmente Antonio y Miguel. Éste figura en el catastro ensenadino, 1752, como una relevante mercader de paños y sedas con tienda abierta en la playa mayor de León y con residencia en el barrio próximo de

Ricardi di Firenze. Una famiglia e un patrimonio nella Toscana dei Medici, Firenze, 1977; J. S. WOLF, *Domestic strategies: work and family in France and Italy, 1600-1800*, Cambridge, 1991; J. P. DEDIEU y C. WINDLER, "Las familias: ¿una clave para entender la historia política?. El ejemplo de la España moderna", *Studia Histórica. Historia Moderna*, vol. 18, pp. 201-233. H. CASADO y R. ROBLEDO (eds.), *Fortuna y Negocios: Formación y gestión de los grandes patrimonios (S. XVI-XX)*, Valladolid, 2002.

⁷ Archivo Histórico Provincial de León (AHPL), Manuel Balbuena, Caja 616.

⁸ *Ibidem*.

⁹ Tras la muerte de su madre, el 7 de marzo de 1754, aceptaban por ser mayores de 25 años su herencia sin que tuviese que realizarse inventario. De este modo, se efectuó un reparto amistoso entre los cuatro hermanos de 216.972 reales. Id. Caja 619.

¹⁰ Les perdona una yegua y cantidades de oro y yeso entregadas. Y, además, a Manuel le manda una cama con sus cordeles, jergón, dos colchones, seis sábanas, seis almohadas, un cobertor, una colcha de color y otra blanca, seis servilletas y una pieza de gusanillo gorda. *Ibidem*.

¹¹ Así, a Isabel Rodríguez se le efectúa una manda consistente en: "unos pendientes de perlas con broquillos de oro y piedras verdes en cada uno, una basquiña que tengo de tafetán, un guardapiés de damasco azul y una casaca de terciopelo...". Y a Francisca Terán le manda: "unos pendientes de oro y perlas que tiene antiguos y una basquiña de damasco nueva negra.." *Ibidem*.

la parroquia de San Martín¹². A lo largo de su vida conocemos también que contrajo unas segundas nupcias en 1766 con María González Salas, tras la muerte de su primera esposa Francisca Terán¹³.

El balance económico final de la familia de Miguel Fernández Chicarro es claramente positivo ya que su patrimonio es de 104.812 reales siendo nulas las deudas contra el mismo. No obstante, se trata de un capital líquido muy modesto¹⁴ donde los bienes mobiliarios, con un 67,1% de la valoración final, tienen una supremacía clara sobre el resto (raíces y semovientes) y dentro de los mismos serán las actividades ligadas al comercio las más destacadas con un 68,7% de la riqueza mobiliaria.

Por tanto, nos encontramos ante un ejemplo claro de la pequeña burguesía comercial leonesa de los dos primeros tercios del Setecientos, centrada básicamente en el comercio al por menor de mercancías textiles dentro de un ámbito provincial o a lo máximo regional. Así, lo confirma por una parte, como los stocks de productos existentes en su tienda en los momentos de su fallecimiento significan la partida más elevada de los conceptos relacionados con el comercio en relación con el activo del capital (un 31,8%)¹⁵. Por otra parte, al tratarse fundamentalmente de un negocio realizado mediante la venta a préstamo a intermediarios o a los propios consumidores, las deudas a favor provenientes del comercio ocupan un lugar muy destacado, el 12% en relación al activo¹⁶, aunque no llegan a ser preocupantes de cara a comprometer el futuro negocio. Y finalmente, el dinero existente en efectivo

¹² Aparece ya como casado, con un hijo de corta edad, dos criados y sus ingresos al año son valorados en 3.330 reales. AHPL, Catastro del Marqués de la Ensenada de León, Caja 8279.

¹³ Según los libros parroquiales de San Martín su primer matrimonio se realizó con Francisca Terán, hija de Baltasar Terán y Manuel Fernández, vecinos también de San Martín, en dicha parroquia el 14 de enero de 1743. Y el segundo, el 29 de septiembre de 1766 con María González Salas, hija soltera de Francisco González y María Rodríguez, ya difuntos y vecinos de León. Por lo tanto, un año tan sólo después de haber fallecido su primera esposa: el 25 de agosto de 1765. Archivo Parroquial de San Martín (APSM), Libros de casados (4 y 5) y de difuntos.

¹⁴ Muy inferior al de la mayoría de la burguesía mercantil de Vitoria (entre 500.000 y 1.000.000 de reales) o a la más próxima de los arrieros maragatos. Ver Alberto ANGULO MORALES, *Del éxito en los negocios al fracaso del Consulado: la formación de la burguesía mercantil de Vitoria (1670-1840)*, Bilbao, 2000, p. 297. L. RUBIO PÉREZ, *La burguesía...*, op. cit., p. 177.

¹⁵ Lo cual resulta hasta cierto punto preocupante ya que denota escasa salida de los mismos. Ricardo FRANCH BENAVENT, *El capital comercial valenciano en el siglo XVIII*, Valencia, 1989, p. 248.

¹⁶ Sin llegar todavía a adquirir los elevados porcentajes de la burguesía valenciana, vitoriana o de Navarra, donde eran la partida de mayor relevancia dentro de los conceptos ligados directamente al comercio (30%-70% del valor de su activo): R. FRANCH, *El capital comercial valenciano...*, op. cit., pp. 250-251; Alberto ANGULO, *Del éxito en los negocios...*, op. cit., p. 308; y Ana M^a AZCONA, *Comercio y comerciantes en la Navarra del siglo XVIII*, Pamplona, 1996, p. 317.

es insignificante, sólo el 2,1% del activo, que podría incrementarse hasta el 6% al sumar la tasación de las joyas y alhajas tanto de uso personal como de cubertería¹⁷.

En definitiva, una burguesía más comercial que prestamista o financiera¹⁸ que sigue preocupada por la posesión de bienes raíces tanto tierras de labor¹⁹ como sobre todo inmuebles urbanos y rurales²⁰, y que también se centrará en el arrendamiento de rentas diezmales²¹ y en una interesante explotación ganadera. Esta diversificación de sus ocupaciones y preocupaciones cotidianas hacia la actividad ganadera se refleja fundamentalmente en la propiedad de una importante cabaña ganadera²², que explota a través de un sistema de renta y sobre todo aparcería con los campesinos de los pueblos próximos a la ciudad²³.

Finalmente, en el análisis de los restantes bienes mobiliarios, al margen de los vinculados directamente a la actividad mercantil, que representaban el 29,9% de la riqueza mobiliaria, y que permiten aproximarnos a las condiciones y estilo de vida de la familia, podemos apreciar como la ropa constituía la partida más relevante (con el 46,2% de estos bienes)²⁴, predominando dentro de la misma la ropa destinada a la vestimenta personal (el 29,2%) sobre la de cama y casa. No obstante,

¹⁷ Estas joyas y alhajas de oro y plata pueden incluirse junto al dinero líquido y solía ser más importante que éste, ya que suponen un seguro frente a los negocios para poder hacer frente a una situación comprometida o para poder entregarlas en depósito para cubrir de forma puntual determinadas deudas o impagos forzosos. Alberto ANGULO, op. cit., pp. 318-319

¹⁸ Como la andaluza, Cádiz y Sevilla, que era más prestamista. C. ÁLVAREZ SANTALÓ y A. GARCÍA-BAQUERO, "Funcionalidad del capital andaluz en vísperas de la primera industrialización", *Estudios Regionales*, 5, Málaga (1980). Antonio GARCÍA-BAQUERO, *Comercio y burguesía mercantil en el Cádiz de la Carrera de Indias*, Cádiz, 1991.

¹⁹ En las tierras únicamente figura en el inventario un huerto muy próximo a la ciudad tasada en 13.200 reales. AHPL, Manuel Rico, Caja 701.

²⁰ Se tasan dos casas en 14.890 reales y un molino harinero de dos ruedas en el Barrio de Nuestra Señora valorado en 1.100 reales. Ibidem.

²¹ Lleva en arrendamiento los diezmos del lugar de Antimio que le proporcionan unas 144 fanegas de cereal y 98 cantaros de vino. Ibidem.

²² Representa el 4% de la riqueza patrimonial y está formada por 20 cabezas de ganado ovino, 7 de caprino y sobre todo 23 de bovino (vacas y terneros). Su tasación en el inventario es de 3.947 reales, de los cuales la mayor cuantía corresponden al vacuno con 3.428 reales. Ibidem.

²³ Así, en los pueblos de Antimio de Arriba, Santovenia del Monte, Villamayor, Debesa del Cu-rueño, Barrio de Nuestra Señora, Castro de la Sobarriba, entrega cabezas de ganado a campesinos a cambio de determinadas rentas o pagos. Si se trata de la cesión de un novillo, como es un animal que no produce crías el campesino o tomador tiene que pagar una renta anual que suele ser en cereales (unas cinco heminas de trigo por novillo) el día de Nuestra Señora de Septiembre. En cambio, si lo que se cede es una vaca para el trabajo al poder tener crías se establecen dos condiciones: primera, si no tiene reproducción el tomador tiene que pagar la renta respectiva, segunda, si tiene crías, jatos o terneros, no se paga la renta y la mitad de la venta del ternero o jato, o el producto en caso de muerte de su carne y cuero, corresponde al propietario y la otra mitad al aparcerero. Finalmente, cuando es el ganado ovino el que se entrega en aparcería lo que interesa son las crías y sobre todo la lana. Ibidem.

²⁴ Esta mayor tasación de la ropa es similar a la burguesía vitoriana. Alberto ANGULO, *Del éxito en los negocios...*, op. cit., p. 176.

aparte de una decoración de la casa totalmente religiosa, lo que más destaca es la presencia, como ya se ha analizado, de joyas y alhajas de oro y plata, un 20,5%, y de una sugestiva librería con abundantes ejemplares, tasados en 3.172 reales, lo que representa el 15,9%.

De su primer matrimonio con Francisca Terán sólo quedó como hijo y heredero Tomás que se casó y estableció su residencia en la villa de Villamañán, dándole el padre en el momento de casamiento la legítima materna, ya fallecida su madre, y 7.500 reales a cuenta de la legítima paterna. Una vez que enviudó contrajo de nuevo matrimonio con María González Salas²⁵ dejándola en el momento de su fallecimiento la mejora del tercio de sus bienes²⁶. Los hijos fruto del nuevo matrimonio fueron cinco²⁷, los cuales al ser de menor edad todos ellos van a permanecer bajo la curaduría de la madre.

No obstante, no serán los descendientes de la línea de Miguel Fernández Chicarro los que tendrán en un futuro presencia y protagonismo en la vida leonesa, sino la línea de su hermano Antonio Fernández Chicarro. Éste fue el hijo que permaneció en la casa paterna ayudando a sus padre y posteriormente a su madre, cuando enviudó, en la actividad comercial centrada fundamentalmente en la cerería²⁸. Su primer casamiento lo realizó con Francisca Posadilla, hija de Juan y María Rico, vecinos de la villa de Villamañán²⁹. Pero a comienzos de los años cincuenta del siglo XVIII, según refleja la información recogida en el catastro ensenadino, dicha familia orientada al comercio de cerería y paños se quebró debido a la muerte de la esposa³⁰. De ahí, que el siguiente paso que da el viudo fue encontrar de forma rápida una nueva esposa³¹. Se trataba a todas luces de un buen partido: una rica viuda, María de la Vega, hija de comerciantes³² y cuyo marido había sido Manuel del Arrojo, mercader dedicado al trato del la platería y administrador de los propios y arbitrios de la ciudad y que además no tenía hijos. Por otra parte, no se

²⁵ A la cual por ser "...soltera, doncella, virgen y en cabello y yo viudo con sucesión la dote en 6.000 reales de vellón de los que la otorgue a su favor...". AHPL, Manuel Rico, Caja 701.

²⁶ "...En atención al especial amor y cariño que he tenido y tengo a dicha D^a María González Salas, mi actual mujer, que con inmutable afecto me ha sabido corresponder...". Ibidem.

²⁷ En concreto fueron Rafael, Matías, Clara, Manuel y otro recién nacido. Ibidem.

²⁸ Así lo declara en el testamento su madre, en 1750, "...En el tiempo que su hijo Don Antonio Fernández Chicarro estuvo en su casa, tuvieron entre los dos trato y compañía en el comercio de cera. Y al tiempo que se retiró a su casa separadamente se deshizo este trato llevando cada uno enteramente lo que le correspondió sin que el uno al otro tenga que pedir cosa alguna...". Id., Manuel Balbuena, Caja 616.

²⁹ La mujer llevó de dote 11.000 reales, de los cuales confiesa haber recibido sólo 6.000 reales. Id., Manuel Rico, Caja 692.

³⁰ De este modo en el Catastro del Marqués de la Ensenada figura como viudo con tres hijos y dos criados mayores de 18 años. Id., Catastro del Marqués de la Ensenada, Caja 8279.

³¹ Según el libro de casados contrajo segundas nupcias en la parroquia de San Martín el 25 de octubre de 1751. APSM, Libro Casados 4 (1725-1763).

³² Don Antonio de la Vega y doña Isabel de las Vallinas. AHPL, Manuel Rico, Caja 692.

trataba de una familia desconocida de los Fernández Chicarro, ya que una sobrina suya, Josefa de la Vega también había contraído matrimonio con su cuñado, hermano de su marido, Manuel Fernández Chicarro³³. Los aproximadamente 27 años del nuevo núcleo familiar no trajeron consigo nuevos hijos y esto unido a que en el testamento de María de la Vega se deja como único heredero a su marido³⁴ favorece lógicamente a los hijos del primer matrimonio que se repartirán toda la herencia. De este modo, si además tenemos presente que una de las hijas, Josefa, ingresó como religiosa en el convento de Santa María de Carvajal renunciado a sus legítimas a favor de sus padres, serán tan sólo dos hijos: Agustín y María Benita los que reciban las legítimas paternas incrementadas con los bienes de su madrastra, María de la Vega³⁵, la cual demuestra cierto cariño sobre todo por la hijastra religiosa a quien por ser la más pequeña crió y educó hasta su profesión³⁶. En definitiva, apreciamos de nuevo como las estrategias familiares son muy relevantes de cara a la formación y consolidación de los negocios comerciales. De ahí, que en adelante será su hijo varón, Agustín Fernández Chicarro, el que se haga cargo de continuar el negocio familiar en el último tercio del setecientos y los conflictivos primeros años del siglo XIX.

2. Desarrollo del modelo comercial y consecuencias: fuerte endeudamiento

Los últimos treinta años del siglo XVIII y los primeros del XIX van a estar marcados por la fuerte presencia social y comercial en la vida leonesa de Agustín Fernández Chicarro. Estaríamos asistiendo a la segunda generación de esta familia cuyas bases fundamentales habían sido ya puestas.

De este modo, Agustín Fernández Chicarro va a contraer su primer matrimonio con una sobrina de su madrastra, Rafaela de la Vega, hija también de comerciantes³⁷. Nada más casarse van a permanecer durante una serie de años en la casa de los padres de la mujer uniendo la herencia recibida de su padre al comercio de sus suegros, más la que le dio su tío materno y religioso don Manuel de Posadilla³⁸.

³³ Ibidem.

³⁴ Ibidem.

³⁵ María Benita se casó en primeras nupcias con don Santiago de Robles, vecino de la ciudad de León, y en segundas nupcias con don Tomás de Santander, vecino de Valladolid, entregándola 11.000 reales de vellón. Ibidem.

³⁶ Así, le manda 1.100 reales por una vez y dos cuartos de casa durante los días de su vida en el santuario de Nuestra Señora del Camino los cuales se arriendan anualmente para las romerías de San Miguel y San Froilán. Todo a cambio del encargo de decir por su alma tres misas rezadas cada año. También a su otra hijastra, María Benita, le manda "...toda la ropa de seda que tuviere al tiempo de mi muerte por el cariño que siempre la tendré, a que me corresponde...". Ibidem.

³⁷ Hija de don Manuel de la Vega y su segunda mujer doña Teresa Blas del Río. Ibidem.

³⁸ Así lo declara su suegro al señalar en 1772: "...desde que se casó han estado y se hallan en nuestra asistencia y compañía, sin haberles dado cosa alguna sino es tan sólo alimentarles, y para ello

En total hemos podido calcular que aunque como hemos observado en el momento inicial de constituir el nuevo núcleo familiar el marido tan sólo aporta 7.337 reales y la esposa ninguno, sin embargo, más tarde los bienes parafernales recibidos en legítimas por él son de 115.130 reales más 35.299 de mandas y los de ella de 113.111 reales más 63.185 de mandas. Cantidades, por lo tanto, muy importantes que unido a los escasos gastos en vivienda, alimentación y vestuario, etc., que corren a cargo de los padre de la esposa, facilitan que la familia inyecte nuevos ingresos a su economía y consiga amasar en unos treinta años una gran fortuna patrimonial, valorada en el momento de la muerte de la esposa, 1801, en 917.928 reales³⁹.

No obstante, de ese alto activo patrimonial, 917.982 reales, hay que descontar un endeudamiento en contra o pasivo de 250.440 reales, lo que nos da un líquido de 667.452 reales lo cual entraría dentro de los parámetros conocidos de la burguesía vitoriana o leonesa maragata. Además, el balance de la actividad económica de este primer matrimonio se va saldar con éxito ya que consiguen duplicar la cantidades recibidas en dotes, herencias. De tal manera que los dos esposos aportan 333.962 reales, los cuales son ligeramente superados por los 343.580 reales de los bienes gananciales⁴⁰.

Estamos de nuevo ante el modelo típico de una burguesía comercial centrada sobre todo en la venta al por menor de productos textiles y en menor medida vino⁴¹, donde la riqueza de sus bienes mobiliarios sobre el resto es muy aplastante (91,5%; las partidas ligadas al comercio serán las más destacadas). Así, a diferencia de su antepasado, los stocks existentes descenderán al 9,1% en relación con el activo y el dinero líquido tan sólo el 1,7%, que si sumamos el valor de las joyas pasaría al 3%, en cambio la gran diferencia se observará en las deudas o créditos a favor generados por la propia venta de productos al fiado que crece hasta el 74,7% del activo⁴². De ahí, que no cabe duda de que se ha producido un crecimiento del volumen de ventas, particularmente en las provincias vecinas de Galicia y Asturias, pero esta expansión en el negocio familiar ha traído consigo un preocupante volu-

nos han servido y asistido a el comercio con que nos hallamos y además introdujo en él la cantidad que le dio su padre y que recibí de herencia de su tío, don José de Posadilla... Es mi voluntad y mando que a dicho don Agustín no se le cuente cosa alguna de los alimentos de su persona, mujer e hijos y vestuario de unos y otros que se lo remito y condono y siendo necesario se lo lego y mando con tal que no haya de pedir ni pida cosa alguna por razón de su servicio y el de su conjunta en el comercio e intereses de el producido...". Ibidem.

³⁹ AHPL, Domingo Castañón Rodríguez, Caja 906.

⁴⁰ Ibidem.

⁴¹ La venta de vino se realizaba fundamentalmente a través de la taberna existente en el Caño Badillo en la ciudad de León. Ibidem.

⁴² Tendencia ya típica según los estudios de la burguesía valenciana, navarra o vitoriana donde los créditos a favor de la casa se situaban entre el 30 y el 70% del valor de su activo. R. FRANCH BE-NAVENT, *El capital comercial...*, op. cit., pp. 250-251. Alberto ANGULO MORALES, *Del éxito en los negocios...*, op. cit., p. 308. Ana M^a AZCONA GUERRA, *Comercio y comerciantes en la Navarra...*, op. cit., p. 317.

men de impagos que son difíciles de cobrar y que lógicamente constituyen un fuerte problema de cara al futuro del negocio, ya que no se podía contar con una cantidad de dinero en efectivo al estar comprometido en este tipo de deudas a favor⁴³.

Tampoco va a descuidar su atención hacia los bienes raíces, los cuales a nivel comparativo con el inventario anteriormente analizado significarán una porcentaje inferior en relación con el total patrimonial, lo que es lógico dada la mayor valoración de los bienes mobiliarios, pero en definitiva sus tasaciones serán muy superiores. Así, en primer lugar, las tierras de labor son tasadas en 29.514 reales, un 3,2% de la riqueza patrimonial, y dentro de las mismas las preferencias serán las tierras cuya producción pueda ser comercializada en el propio negocio familiar, es decir los viñedos⁴⁴, preferentemente localizados en el término de Villamañán y los prados de regadío, situados en el valle del Torío, más que las de cereal, cuya valoración es inferior. Y en segundo lugar, las casas, en total cuatro, junto con las bodegas o cuevas, supondrán una tasación de 38.300 reales, un 4,2% de la riqueza patrimonial. También, al igual que su tío, se orientará hacia la explotación de la ganadería, particularmente vacuna, mediante el sistema ya comentado de la aparce-
ría⁴⁵.

En las condiciones o estilo de vida, sobresaldrá la nula presencia de libros y la importancia que adquieren joyas y alhajas⁴⁶, dentro de la predilección burguesa por estos bienes tanto para hacer frente a las posibles deudas como también de signo del éxito económico y social de la casa⁴⁷.

En definitiva, Agustín Fernández Chicarro y su primera esposa, Rafaela de la Vega, consiguieron hacerse con unas ganancias significativas provenientes sobre todo de sus negocios comerciales. Pero para ello tuvieron que utilizar también el recurso de unirse en compañía con algún miembro de la familia. El elegido será su yerno, el comerciante Antonio Puelles, casado con su hija Pascuala Fernández.

⁴³ Alberto ANGULO MORALES, *Del éxito en los negocios...*, op. cit., pp. 315-316. De ahí, que en el momento del reparto de las herencias los albaceas testamentarios tenían gran cuidado en que se distribuyesen de manera equitativa las deudas, sobre todo las dudosas y fallidas. A veces según el peso de estos créditos, algunas herencias se convertían en unas cargas insoportables. P. LAMAISON, "Les stratégies matrimoniales dans un système complexe de parenté: Ribennes en Gévaudan 816-1830", *Annales*, 4 (1979), p. 723.

⁴⁴ En el inventario que se inicia en agosto, y que por lo tanto no está realizada todavía la nueva cosecha de vino, figuran un total de 934 cántaras de vino tinto, lo que supone una tasación de 9.345 reales. AHPL, Domingo Castañón Rodríguez, Caja 906.

⁴⁵ En total posee 25 vacas, 6 bueyes y una yegua, tasadas en 6.715 reales. Ibidem.

⁴⁶ Más que las joyas de uso personal serán las piezas de cubertería –cubiertos, cucharones, cuchillos, bandejas, etc.- de plata las más importantes, con una tasación de 12.129 reales. Ibidem.

⁴⁷ Alberto ANGULO MORALES, *Del éxito en los negocios...*, op. cit., pp. 316-318.

Así, en 1791 constituyen la compañía con un capital total de 5449.484 reales⁴⁸. Dicha compañía tendrá una duración de seis años y como es lógico el suegro recibirá las tres cuartas partes de los intereses que se generen y una mayor cantidad asignada para los gastos considerados de la casa⁴⁹. Además, también será el suegro, como es lógico, quien se encargue no sólo del manejo y custodia de los caudales sino también de los negocios⁵⁰. El resultado de esta unión va a superar los seis años, en total diez años y cuatro meses, y va a llegar hasta la muerte de la esposa, siendo su resultado muy favorable, ya que se puede estimar en un total de beneficios libres de 364.000 reales, es decir unos 36.000 anuales⁵¹. En fin, se trata de compañías de comercio muy paternalistas⁵² y flexibles a la hora de poder romperlas⁵³.

También fue muy prolífico este matrimonio en cuanto a la reproducción biológica, ya que quedaron un total de siete hijos: cuatro varones y tres hembras. La estrategia matrimonial que se siguió fue dotar bien a las hijas y enlazarlas con miembros de la burguesía profesional o comerciantes leoneses⁵⁴. En cambio en cuanto a los varones se prefirió que quedasen en casa aprendiendo el negocio y como futuro continuador del mismo⁵⁵ o bien una salida cada vez más frecuente

⁴⁸ Cifra muy elevada, de los cuales la mayor parte, 534.484 reales, los pone el suegro y tan sólo 15.000 el yerno. En dicho capital se incluye el ganado, pero no los ajuares, alhajas, ni tampoco la hacienda raíz de don Agustín. AHPL, Juan de Dios Fernández, Caja 953.

⁴⁹ Así, don Agustín para los gastos ordinarios no podrá sacar más de 13.000 reales y don Antonio 4.000 reales. Si sacasen más serán a cuenta de los intereses que les puedan corresponder y si fuese menos de la cantidad estipulada quedará en el comercio a su beneficio. También se estipula que "...no haya de haber más sacas que las referidas y caso de haberlas para dar destino a los hijos o se proporcionase alguna compra de heredades u otra cosa, que se considere útil, con acuerdo de ambos interesados se podrá sacar el caudal necesario de la compañía". Ibidem.

⁵⁰ "Don Agustín ha de tener obligación de asistir al comercio, cobranzas, compras y llevar cuenta de todos los negocios de la casa y no hará ninguna empresa sin mi aprobación". Ibidem.

⁵¹ En la transmisión de bienes de don Agustín declara que se deben pagar a su yerno, don Antonio, la cuarta parte de las ganancias de los diez años de la compañía (51.000 reales), rebajados los 4.000 rls. en cada año para sus gastos. Id., Domingo Castañón Rodríguez, Caja 906

⁵² Como las apreciadas en Valencia, Vitoria o el área marsellesa. R. FRANCH BENAVENT, *El capital...*, op. cit., pp. 250-251. Alberto ANGULO MORALES, *Del éxito en los...*, op. cit., p. 225. Ch. CARRIERE, *Négociants marseillais au XVIIIe siècle*, Marsella, 1973, pp. 880-885.

⁵³ Tan sólo se impone la pena de 550 reales. AHPL, Juan de Dios Fernández, Caja 953.

⁵⁴ Así, doña María Santos Fernández llevó en dote 22.000 reales al tiempo de contraer matrimonio con don Miguel Ignacio García, vecino de Villaman, doña Teresa Fernández Chicarro también con igual dote se casó con el abogado de los Reales Consejos don Anselmo Díez Canseco, vecino de la ciudad de León y doña Pascuala Fernández lo hizo con el comerciante leonés, que más tarde será su socio en el comercio, don Antonio Puellas. AHPL, Domingo Castañón Rodríguez, Caja 906.

⁵⁵ Es lo que sucede con su hijo don José, el cual cuando se forma la compañía de comercio analizada, en 1791, se hace referencia a él señalando "que los gastos de vestir y más que sean necesarios para la precisa decencia de mi hijo don José hayan de ser de cuenta de la masa común del comercio, respecto está empleado en él y no tiene más salario estipulado que los expresados gastos que cause...". Id., Juan de Dios Fernández, Caja 953.

entre la burguesía española: la iglesia y el ejército⁵⁶. En definitiva, más que una estrategia de familias rectoras, donde el objetivo principal era enlazar con la nobleza para lograr un ascenso social, nuestras estrategias se asimilan más con el modelo de familias unificadoras en cuanto que se prefería el enlace endogámico con otros comerciantes⁵⁷.

La disolución del matrimonio a comienzos del siglo XIX, 1801, motivada por el fallecimiento de la esposa, doña Rafaela de la Vega, constituye un obstáculo fuerte para el desarrollo del negocio familiar, ya que se tienen que hallar las cuentas de los bienes dotales y parafernales aportados al matrimonio y repartir los gananciales entre los cónyuges, produciéndose, por lo tanto, una división de los mismos, la cual se acentúa si además se tienen que repartir entre los siete hijos. De este modo, los 376.086 reales de la madre son fragmentados en siete partes correspondiendo a cada heredero tan sólo 53.726 reales⁵⁸.

Al viudo, don Agustín, le van a quedar⁵⁹, entre los bienes dotales, parafernales y gananciales, un total de 301.458 reales. Pero a la hora de examinar de forma pormenorizada qué tipo de bienes son los que le son adjudicados nos sorprende el hecho de que -exceptuando las bodegas de Villamañán, todas las viñas también de dicho término y una casa comercio en la Virgen del Camino- el grueso de los bienes, 244.883 reales, son deudas a favor de la casa provenientes del comercio y que lógicamente deberá hacer efectivas en un futuro. De ahí, que rápidamente, ante el porvenir tan poco halagüeño que se avecinaba para el negocio, la cohesión familiar y la figura del “paterfamilias” impone sus criterios y se adopta una solución de cara a poder continuar con el negocio familiar y evitar su desmembración si se procede al reparto analizado entre los herederos⁶⁰. Dicha solución es la creación nada más que se da concluida la partija de los bienes, en diciembre de 1801, de una nueva compañía comercial con el nombre de “Chicarro e hijos”, entre los dos socios anteriores, padre y yerno, más el hijo que trabaja con ellos, don José. Lo más relevante de la misma es que dichos socios llegan a un convenio con los demás hijos y her-

⁵⁶ Es lo que ocurre con don Mariano, que consigue ser canónigo del convento de San Isidro de León para lo cual los padres se gastan 12.500 reales en estudios mayores y Grado de Doctor. Y con Joaquín, al que se orientó a la carrera militar llegando a ser oficial alférez de fragata de la Real Armada con destino en Ferrol, gastándose los padres en sus estudios y carrera la cantidad de 33.000 reales. Id., Domingo Castañón Rodríguez, Caja 906. Lo mismo sucede con los hijos de la burguesía vitoriana donde la carrera eclesiástica y la militar se convirtieron en unos de los lugares preferidos para el futuro de sus hijos. Alberto ANGULO, *Del éxito en...*, op. cit., p. 135.

⁵⁷ A. ANGULO MORALES, *Del éxito en los negocios...*, op. cit., p. 122.

⁵⁸ AHPL, Domingo Castañón Rodríguez, Caja 906.

⁵⁹ Ibidem.

⁶⁰ En la propia escritura de formación de la nueva compañía una de las principales razones que se argumenta es: “...que de deducirse del comercio y fondo las cantidades adjudicadas a los otorgantes, se seguía indispensablemente la decadencia del giro en los negocios y la estimación que ha merecido la casa en todos los tiempos”. Id., Domingo Castañón Rodríguez, Caja 906.

manos para que no hagan efectivas sus legítimas maternas y las dejen en la casa paterna a cambio de ofrecerles un interés sobre su capital, bajada la cuarta parte del mismo, del tres por ciento anual⁶¹. De esta forma, se impedía la fractura de un negocio familiar que había conseguido ser relevante y donde las tres personas más expertas seguían al frente del mismo⁶², otorgando al “paterfamilias” no sólo la posibilidad de poder seguir viviendo en la casa principal familiar sino también de poder sacar mayor cantidad para los gastos precisos y la manutención⁶³.

Esta nueva situación se acompañó con otra decisión muy importante de cara al futuro familiar⁶⁴: el rápido casamiento del viudo, con una edad próxima a los 60 años, con doña María Rodríguez Pariente, soltera y vecina de Medina del Campo, a la que concede por vía de arras 15.000 reales⁶⁵. En cambio, ella sólo va a aportar por vía de dote la cantidad de 9.227 reales⁶⁶. Un matrimonio a todas luces interesado por ambas partes y muy forzado por los deseos del padre de no quedarse sólo que dará como resultado dos nuevos hijos.

Pero lo realmente interesante es que se resuelve como hemos analizado el futuro negocio comercial familiar, ya que éste sin experimentar fracturas importantes seguirá su marcha y expansión por lo menos hasta 1813 a pesar de los avatares provocados por el conflicto bélico de comienzos del siglo XIX. Así, en 1804 la casa tendrá que apoyar y dar una fianza de 80.205 reales a uno de los socios, don Antonio Puelles, para poder continuar con la administración del real excusado de la vicaría de San Millán⁶⁷. Y en las partijas de don Agustín, en 1816, se valoran en

⁶¹ La rebaja de la cuarta parte para poder hallar más tarde el interés del 3% se aplicará en caso de que dichos hermanos decidan retirar la legítima materna correspondiente. Además, esta cantidad se les ha de pagar en dinero en efectivo. Por otra parte, los futuros réditos si deciden no sacarlos se acumularán a su capital al igual que si deciden incrementar el capital. *Ibidem*.

⁶² Don Antonio Puelles aporta un capital de 119.727 reales, los mismos que le están adjudicados en las cuentas y legítima, el nuevo socio, el hijo don José, 103.727 reales, de los cuales 53.726 rls. son de su legítima materna, y finalmente, el capital del padre y suegro no puede especificarse porque “...desde agosto pasado en que se principió el inventario hasta ahora ha habido en la casa y comercio varias entradas y salidas y queda reservado a los tres de la compañía liquidarle al tiempo de ejecutarse el avance a primeros de año de todos los géneros y efectos...”. *Ibidem*.

⁶³ Se le permite sacar anualmente 14.000 reales y en cambio los otros dos socios sólo podrán sacar 4.400 reales cada uno. No obstante, en la cantidad mayor del padre se incluyan los gastos, manutención, ropa menor, etc., de uno o dos mancebos que deberán residir en su casa. *Ibidem*.

⁶⁴ La edad la hemos podido calcular porque en 1800 otorga un poder y hace referencia a su edad: “...en la edad de cincuenta y nueve años poco más o menos...”. *Id.*, José Tirso Díaz, Caja 968.

⁶⁵ Los padres de ella ya difuntos fueron don Agustín y doña Teresa Pariente Melgar. *Id.*, Domingo Castañón Rodríguez, Caja 906.

⁶⁶ Dote donde el grueso de la misma será el ajuar (sobresalen las prendas de algodón en la ropa personal) y en un plano mucho más inferior se situarán las escasas joyas personales (collares y pendientes de perlas). *Ibidem*.

⁶⁷ La cual le había sido conferida desde 1796 por los Cinco Gremios Mayores de Madrid. *Ibidem*

89.250 reales la cantidad que entre géneros y préstamos forzosos se han dado a las tropas tanto españolas como francesas⁶⁸.

El año 1814 marcará un punto de inflexión en el negocio familiar de los Chicarro ya que se producirá la disolución de la compañía debido a la separación de la misma del hijo, don José⁶⁹. Es el momento, por tanto, donde se pone fin a la solidaridad familiar y se otorga a cada hermano su hijuela materna más los intereses devengados por la compañía. Lógicamente sería de un gran valor el poder reconstruir esa nueva situación pero, de momento, no nos es posible por lagunas de la documentación. A pesar de esa división el padre, don Agustín, vuelve a formalizar una nueva compañía comercial en el mismo año con su socio más fiel, su yerno, don Antonio Puelles, bajo la denominación de Chicarro y Puelles⁷⁰. Compañía ésta que durará poco tiempo ya que a principios de 1816 se produce la muerte de don Agustín.

En definitiva, don Agustín no sólo consiguió mantener el negocio familiar y con éxito, ya que los bienes gananciales libres de deudas del segundo matrimonio, es decir durante unos 15 años, son de 127.416 reales⁷¹, sino que también fue capaz de evitar la dispersión de los principales bienes raíces y mobiliarios (ajuar, mobiliario de la casa, joyas y alhajas, etc.) de la familia. Esto último se aprecia si efectuamos el estudio de los bienes que en 1801, cuando falleció su primera mujer, le correspondían en herencia y los bienes que en 1816, cuando fallece, figuran en su inventario. Así, don Agustín mantiene de la herencia que le correspondía: los bienes raíces localizados en Villamañán, fundamentalmente -viñas, prados, casa, bodegas (cuevas) y cubas, etc.- y la casa comercio en la Virgen del Camino, los cuales incrementa con tierras de cereal y sobre todo con la casa comercio localizada en la Plaza Mayor de la ciudad leonesa⁷². Pero lo realmente relevante es que también consigue conservar el mobiliario de la casa, el ajuar, la plata y alhajas de la casa⁷³.

⁶⁸ Quizás pueda ser agrandada debido al interés por cobrar mayor cantidad. Pero es una cifra elevada y por ejemplo en 1814 se da un poder para poder cobrar 746 reales de abrigos dados al Regimiento de Cazadores de Castilla. Id., 915.

⁶⁹ En concreto el 16 de abril de 1814 firmaron inventario y avance del estado y caudal del comercio y habiendo "...solicitado después por dicho don José Fernández Chicarro separarse de dicha compañía convinieron en ello los otros dos socios y se apuró lo que cada uno debía de haber haciendo a cada interesado su hijuela y adjudicándole para su pago los efectos equivalente a su totalidad....". Id., Juan de Dios Fernández, Caja 953.

⁷⁰ La nueva compañía se forma sin límite de tiempo y con no muy buenas perspectivas, ya que reconocen "...que el haber de los expresados socios es la mayor parte en deudas y de consiguiente habrá algunas que no se puedan hacer efectivas...". Ibidem.

⁷¹ Años muy conflictivos e inciertos debido al problema bélico.

⁷² Tasada en su mitad en 29.083 reales. AHPL, Juan de Dios Fernández, Caja 955.

⁷³ Por lo menos en su valoración, ya que los objetos de plata labrada y alhajas son a veces diferentes. Ibidem.

Por lo tanto, en el haber del “paterfamilias” queda el hecho de mantener unida la familia y el negocio de la casa consiguiendo reintegrar elevados capitales que se les debían. No hay que perder de vista que éstos constituían el 74,7% en relación al activo en 1801, y en cambio ahora, en 1816, han descendido al 49,7%, lo cual aún es más importante si tenemos en cuenta que el grado de endeudamiento es muy pequeño, tan sólo el 2,9% y particularmente los difíciles años de la nueva etapa y los préstamos forzosos en géneros y dinero realizados a las tropas⁷⁴. No obstante, cuando presentía que se le iba acercando el final de su vida y tenía que enfrentarse al más allá entran en juego los factores sentimentales y afectivos respecto a su segunda mujer, los dos hijos pequeños que acaba de tener en su nuevo matrimonio y con el hijo del primero, don José, que fue el designado como heredero del negocio familiar. Así, en su primer testamento, realizado en 1813, don Agustín deja como herederos a partes iguales de su patrimonio a sus nueve hijos, pero declara que entre sus papeles se encontrará un pliego cerrado. Un año más tarde, en 1814, mediante la vía de codicilo manda a su hijo don José la cantidad de 15.000 reales⁷⁵. Cuando fallece y se abre el pliego cerrado se descubre que había establecido las siguientes mandas⁷⁶: a su mujer actual 5.000 reales, y a los dos hijos de su último matrimonio, don Patricio y doña Isabel, 10.000 reales a cada uno⁷⁷. El resultado de estas mandas, junto con otras de menor cuantía que dejará a su sobrina y nieta que han estado en su casa y compañía y los gastos de su entierro, misas, etc.⁷⁸, van a mermar el capital a repartir entre los nueve herederos a tan sólo 29.341 reales a cada uno, lo cual indica que los siete primeros hijos del primer matrimonio van a heredar en concepto de legítima paterna casi la mitad menos de lo que recibieron por la materna: 29.341 reales frente a los 53.726 reales. No obstante, este último factor estratégico que se puede considerar como negativo se contrarresta con el papel trascendental que tuvo don Agustín en la conservación del negocio familiar y en la enseñanza y preparación del futuro sucesor: su hijo don José.

⁷⁴ En las partijas se estiman en 45.971 reales. Ibidem.

⁷⁵ Declara que cuando su hijo “...don José Fernández Chicarro y Vega contrajo matrimonio con su actual mujer le ofreció el testador 30.000 reales, los cuales tiene ya percibidos y de ellos es su voluntad hacerle como le hace gracia y donación de la mitad...”. Id., Domingo Castañón Rodríguez, Caja 915.

⁷⁶ Las cuales las efectúa en pliego cerrado debido a querer “...evitar particulares desentimientos entre la familia por ser bastante numerosa y no todos poderse hacerse cargo de los justos motivos o causas que me asistan, por lo que espero crean que a todos amo con igualdad y como debo y que no atribuyan a desconfianza esta precaución que sólo lleva el objeto de su mayor paz, tranquilidad y sosiego...”. Ibidem.

⁷⁷ En concreto a su mujer le manda 5.000 reales que unidos a los 15.000 de la dote componen la cantidad de 20.000 reales y que a su lección se la de “... una macerina de plata y un cubierto con su cuchillo con cabo de lo miso y la encargo me encomiende a Dios...”. Ibidem.

⁷⁸ En total de los gastos de entierro, misas, etc., asciende a 6.915 reales. Y el total de mandas, etc., es de 87.184 reales. Id., Juan de Dios Fernández, Caja 955.

Finalmente, aunque según nos señala la bibliografía comparativa⁷⁹ una de sus estrategias era el control del poder, sobre todo el municipal como regidores, sin embargo, en nuestro caso no apreciamos dicha tendencia⁸⁰ como tampoco la frecuente de formación de mayorazgos. Sin embargo, sí que mostrará predilección por lograr el encumbramiento social a la nobleza⁸¹.

3. La conformación de un patrimonio agrícola-comercial durante la primera mitad del siglo XIX: don José Fernández Chicarro

Su hijo don José, fruto del primer matrimonio, había sido el designado para hacerse cargo en un futuro del negocio familiar de los Chicarro, pasando desde simple mozo de la compañía a socio de la misma para posteriormente separarse e intentar desarrollar su negocio individualmente, una vez que ya ha aprendido los entresijos del mundo mercantil. Cuando toma esta decisión, 1813, don José ya se había casado con doña Rosa Alonso, los cuales vivieron en la misma casa paterna bajo el amparo y protección del “paterfamilias”.

Estamos, pues, ante la tercera generación de la familia Chicarro que nos llevará hasta mediados del siglo XIX y que como es lógico resulta especialmente interesante para poder estudiar la permeabilidad de la familia ante las nuevas coyunturas tanto demográficas, económicas, sociales y políticas de la crisis del Antiguo Régimen⁸².

Conocemos que el nuevo núcleo familiar que se forma, don José y doña Rosa, recibe en el caso del esposo por concepto de dote 30.000 reales⁸³. Más tarde en bienes parafernales también del esposo, sobre los años 1816, se inyectarán 81.639 reales, con lo que la cantidad asciende a 111.639 reales⁸⁴. La cantidad aportada por la esposa tanto en dotales como parafernales no nos es posible conocerla pero se-

⁷⁹ Es lo que ocurre sobre todo con los comerciantes navarros, Ana M^a AZCONA GARCÍA, *Comercio y comerciantes...*, op. cit., pp. 535-36.

⁸⁰ Obtuvo eso sí el nombramiento de cónsul del comercio y diputado del común para la administración de las rentas provinciales. AHPL, José Tirso Díaz, Caja 968.

⁸¹ Así, en un poder que concede don Agustín Fernández Chicarro en 1800 debido a un conflicto que tiene con el corregidor de León manifiesta que “...se ha hallado y se halla asistido de las cualidades y requisito de hijosdalgo notorio...”. Ibidem.

⁸² Según Molas y Crouzet pocas son las familias de comerciantes que superan la fatídica barrera de las tres generaciones. P. MOLAS, *La burguesía...*, op. cit.; y F. CROUZET, “Les dinasties d’entrepreneurs en France et Grande-Bretagne”, *Revue Entreprises et Histoire*, 9, pp. 25-42.

⁸³ Aunque la donación es de sólo la mitad, 15.000 reales, sin embargo, en el momento de las partijas la cantidad asignada es la total de 30.000.

⁸⁴ Sus otros seis hermanos reciben 28.572 reales menos. AHPL, Juan de Dios Fdez., Caja 955.

gún todos los indicios estaría muy cercana a la del marido⁸⁵. A partir de los años veinte del siglo XIX el negocio y la actividad inversora se multiplican consiguiendo obtener en 1848, momento en que se produce la fractura familiar por la muerte del esposo, unos bienes patrimoniales de 923.191 reales, los cuales serán todos líquidos ya que el pasivo era cero⁸⁶. Por lo tanto, el balance económico de la familia no podía ser más satisfactorio: los gananciales conseguidos se situaban en la estimable cantidad de 699.912 reales⁸⁷. Es decir, don José consigue culminar la tarea de sus antepasados agrandando aún más su patrimonio familiar.

Ahora bien, el gran interrogante que se nos abre es el siguiente: ¿Continuará siendo la actividad comercial la principal o se había producido una diversificación a otro tipo de actividades más seguras? A través del estudio del inventario post-mortem de don José podemos apreciar como se produce una desviación hacia inversiones de menor riesgo que las comerciales y de mayor sabor nobiliario: tierras, inmuebles y joyas. Así, en la estructura de su riqueza patrimonial las tierras y los inmuebles urbanos y rurales (casas, bodegas, molinos, etc.) suponen el 57,4% de todos los bienes valorados (28,9% las tierras y 28,5% los inmuebles). Esta tendencia que no es novedosa a nivel comparativo⁸⁸ se observa, por una parte, en la fuerte inclinación a la adquisición de inmuebles sobre todo urbanos (trece casas, un molino, un pajar y una bodega) valorados en 224.300 reales y en menor medida, pero también con cierta relevancia, de tierras (viñas, huertas y prados)⁸⁹. Y por otra parte, aprovecha la coyuntura favorable de las desamortizaciones de bienes, sobre todo la del Trienio Liberal⁹⁰, para poder comprar fundamentalmente tierras de

⁸⁵ En ningún momento se nos habla de estas aportaciones de la esposa y únicamente se señala que “...sin embargo de que el caudal de don José asciende a algo más que el de su mujer, doña Rosa, se deberá conceptuar por igual...”. Id., Félix de las Vallinas, Caja 1137.

⁸⁶ Ibidem.

⁸⁷ Ibidem.

⁸⁸ Ver lo que sucede con la segunda y tercera generación de la burguesía de Navarra. Ana M^a AZCONA, *Comercio y comerciantes...*, op. cit., p. 547.

⁸⁹ Las tierras que figuran en su inventario son tasadas en 76.587 reales, de los cuales la partida más relevante es de los prados con 41.920 reales. Por otra parte, algunas se localizan en pueblos gallegos, lo cual puede estar conectado con el pago de deudas contraídas por el comercio. AHPL, Félix de las Vallinas, Caja 1137. Además, sabemos que son bienes raíces (tierras, casas) compradas en su mayoría por el nuevo matrimonio y no heredadas debido a que en la legítima paterna del esposo sólo se le conceden: tres viñas tasadas en 1.472 reales, un parte de las tierras de Villamañán tasadas en tan sólo 163 reales, una parte de la casa de la plaza mayor valorada en 4.000 reales y una bodega tasada en 2.750 reales. Id., Juan de Dios Fernández, Caja 955.

⁹⁰ Según Elena Aguado Cabezas el comerciante José Fernández Chicarro fue uno de los importantes compradores de bienes nacionales, comenzando la adquisición de bienes durante el Trienio Liberal. Elena AGUADO CABEZAS, *La desamortización de Mendizábal y Espartero en la provincia de León (1836-1851)*, León, 2002, pp. 107 y 346. El inventario nos permite conocer de forma más pormenorizada los bienes que adquirió: una casa en la plaza mayor de la ciudad de León tasada en el inventario en 37.500 reales; viñas (130 cepas), tierras de cereal (432 fanegas), prados (12 fanegas) y linares (4,5 fanegas), tasadas todos estas tierras en 189.000 reales. En definitiva, la valoración en el inventario de

labor. Por lo tanto, esta desviación de capitales hacia los bienes raíces irá acompañada de un descenso de la riqueza mobiliaria y lógicamente del grueso de la misma que serán las partidas referentes al negocio comercial que se reflejará en primer lugar, en la menor importancia que tienen las peligrosas deudas a favor del comercio, descenderán al 19,5% del activo; en segundo lugar, en la escasa presencia del stock de mercancías, en torno al 10% del activo; y finalmente, en la mayor existencia de dinero en efectivo, que ascenderá al 9,4% del activo⁹¹.

En definitiva, serán los bienes mobiliarios no conectados con la actividad comercial, los que nos permiten acercarnos al estilo y condiciones de vida, los que sufran un mayor estancamiento tanto a nivel absoluto –están por debajo de los 25.000 reales⁹²–, como a nivel relativo, ya que sólo representan el 6,3% de los bienes mobiliarios tasados. Ahora bien, dentro de los mismos se reafirma la fuerte presencia, ya tradicional de la burguesía, de la ropa destinada a vestir el cuerpo y la casa, pero también se aprecia como las joyas y alhajas desplazan en valor a la ropa y se convierten en los objetos de mayor tasación con un 49,5%. Lógicamente, reflejan, como ya hemos señalado, una tendencia de la burguesía comercial hacia inversiones más seguras y que puedan constituir un resguardo respecto a su comercio, pero a su vez también denotan una mayor inclinación por el lujo y la ostentación, sobre todo, por la exteriorización del éxito económico y social de la casa. Así, la mayor parte de los objetos de oro y plata son de uso personal (cadenas, collares, anillos, pendientes, relojes de bolsillo, etc.), tasados en 7.299 reales frente a los 4.685 reales de objetos de cubertería⁹³. También, en un análisis cualitativo, observamos como se produce una mayor tendencia al lujo y confort, con la introducción de las novedades tanto en el mobiliario de la casa –donde junto a los escritorios y mesas, aparecen las cómodas, los sofás, los armarios, etc.⁹⁴–, como en los útiles de cocina –las chocolateras y sobre todo un molinillo de café, los utensilios de loza y cristal, etc.–, la decoración de la casa –espejos, cortinas, relojes, que complementan la gran profusión de cuadros y estampas de temática religiosa–, y finalmente, la ropa personal –chalecos, chaquetas, vestidos femeninos, etc.– y finalmente, también habrá libros, con una tasación de tan sólo el 3,4% de los bienes, de temática preferentemente religiosa.

estos bienes “nacionales”, repartidos en los pueblos de Ardón, Vega de Infanzones, Matanza, Trianos, Campo, asciende a la cantidad de 226.5000 reales. AHPL, Félix de las Vallinas, Caja 1137.

⁹¹ Ibidem.

⁹² Incluso en el inventario de sus padres se situaban un poco por encima: 26.318. reales. Id., Domingo Castañón Rodríguez, Caja 906.

⁹³ Es interesante destacar la presencia de una piedra preciosa de esmeralda y rubíes tasada en 3.000 reales y dos relojes de bolsillo con cadena de plata. Id., Félix de las Vallinas, Caja 1137.

⁹⁴ Muebles abundantes que dejaban poco espacio para vivir en las mismas. Alberto ANGULO MORALES, *Del éxito en los negocios...*, op. cit., p. 177.

No obstante, las condiciones o estilo de vida, a pesar de los signos y elementos de mayor confort, no llegaba, al igual que ocurría en Valencia o Vitoria, a unos niveles que podamos considerar exagerados⁹⁵.

Este rico patrimonio conseguido por don José Fernández Chicarro y su esposa va a pasar a manos, a mediados del siglo XIX, de su único nieto don Antonio, hijo que quedó de su única hija ya fallecida, doña Luciana y de su marido don Perfecto Sánchez. De ese modo, en el momento que fallece su abuelo materno, don José, su nieto recibe una herencia valorada en 390.876 reales⁹⁶. Los gastos de funeral y legados piadosos, 5.927 reales, del difunto no tuvieron ningún problema en ser cubiertos dentro del quinto, quedando del mismo 72.792 reales libres para la viuda⁹⁷.

Finalmente, lo que de nuevo nos sorprende en comparación con otros comportamientos de la burguesía española (gaditana, vitoriana, navarra, etc.) es la no formación de mayorazgos y su escaso interés por el control del poder político, incluso el local a través fundamentalmente de las regidurías.

Conclusiones

En las páginas anteriores se ha realizado la reconstrucción genealógica de la familia leonesa de los Chicarro desde el siglo XVIII a mediados del siglo XIX, a través del seguimiento de tres generaciones y sus estrategias tanto económicas como familiares, tratando de demostrar como a través de la institución familiar y sus relaciones es posible poder acercarnos al estudio de la dinámica del negocio comercial en el periodo descrito.

⁹⁵ Ricardo FRANCH BENAVENT, *El capital comercial...*, op. cit., p. 245. Alberto ANGULO MORALES, *Del éxito en los negocios...*, op. cit., p. 324.

⁹⁶ Tal como ya se ha señalado el matrimonio decide en su testamento que el total de bienes líquidos patrimoniales se divida a partes iguales sin tener en cuenta los bienes dotales y parafernales aportados por los esposos. Pero de la cantidad global se deducen 46.00 reales de dote entregada a su hija cuando contrajo matrimonio. Y de la mitad que le corresponde al marido, don José, se ha de bajar el quinto que se dejan los esposos uno al otro. AHPL, Félix de las Vallinas, Caja 1137.

⁹⁷ De las disposiciones ante la muerte más que las misas solicitadas por su alma (200) llama la atención la cláusula siguiente "...siendo nuestra voluntad que al fallecimiento de uno u otro vestir seis hombres y seis mujeres de los necesitados de la parroquia a elección del señor cura que debe conocer mejor sus necesidades y mejor conducta; se compondrá el vestido de los hombres de una chaqueta, calzón o pantalón de paño de Prádanos nuevo y el de las mujeres de un manteo y jubón de estameña de Castromocho..." donde se pueden apreciar la introducción de las nuevas prendas de vestir sobre todo en la ropa masculina. Sobre este tema tan interesante ver grupo de investigación sobre el consumo coordinado por el doctor Bartolomé Yun Casalilla, *Consumo y comercialización de textiles en Castilla y Cantabria, 1750-1914*, cuyos principales resultados fueron presentados en el VII Congreso de Historia Económica, Zaragoza, 2001.

De este modo, nos encontramos con el modelo típico de burguesía comercial, sobre todo en las dos primeras generaciones, de tendero o mercader con tienda abierta, centrado fundamentalmente en la venta de productos variados, pero especialmente textiles, al por menor y dentro de un radio geográfico no muy amplio, sino más bien provincial y regional (Galicia, Asturias, etc.). Así, se explica que al igual que ocurría con la burguesía valenciana, navarra o vitoriana, la gran relevancia que tendrán las deudas a favor de la casa (producidas por el sistema de ventas al fiado) en relación al activo comercial.

Además, hemos apreciado cómo se va a producir la adaptación de la familia desde sus negocios comerciales a las inversiones en la compra de tierras, por las que ya existía un interés previo, e inmuebles sobre todo urbanos, tan vitales para su actividad, aprovechando las oportunidades ofrecidas por las desamortizaciones de tierras, sobre todo durante el Trienio Liberal. Este proceso de canalización de capitales e intereses hacia los bienes raíces no es nada novedoso: comparativamente, se trata más bien de una tendencia lógica de la burguesía deseosa a fines del Antiguo Régimen de correr menos riesgos y de consolidar su casa con bienes más sólidos, de rentas más seguras, y que concedían una mayor posibilidad de ennoblecimiento y prestigio social.

Otro aspecto a resaltar es el importante papel del “paterfamilias” de cara a proteger que no se produzca una ruptura del negocio familiar, mediante la creación de diversas y variadas compañías comerciales personalistas, y a la hora de diseñar estrategias matrimoniales, matrimonios consanguíneos y endogámicos, o salidas profesionales para sus hijos (el ejército, la iglesia) y hereditarias. Así, el modelo sería más de familias unificadoras que rectoras⁹⁸. Además, se trataba de familias extensas y múltiples ya que junto a la presencia de sobrinos, nietos, etc., lo frecuente era que la familia de los padres albergase durante los primeros años en su casa al nuevo matrimonio de su hijo elegido para la enseñanza del oficio y continuador por lo tanto del negocio comercial.

El balance de sus negocios será muy favorable, sobre todo en la tercera generación, don José, lo que les permite acumular en su único heredero, su nieto, una gran fortuna. Por lo tanto, la familia supo sacar provecho de una coyuntura favorable desde mediados del siglo XVIII y primera mitad del siglo XIX (crecimiento demográfico, crecimiento de la producción agraria, alza de los precios de los productos agrarios, etc.) que se manifiesta fundamentalmente en un aumento de la demanda y de la actividad comercial.

Sus condiciones o estilo de vida experimentan una mayor propensión al lujo y al confort, dentro de la emulación de las pautas nobiliarias, pero manteniendo siempre unos límites moderados y alejándose del lujo ostentoso.

⁹⁸ Alberto ANGULO MORALES, *Del éxito en los negocios...*, op. cit., p. 122.

Y finalmente, sorprende su escasa predilección por la fundación de mayorazgos (una de las principales marcas de su triunfo) y por el control del poder político incluso a nivel local.

Cuadro 1. BALANCES PATRIMONIALES (en Reales)

	AÑO	ACTIVO	PASIVO	LÍQUIDO
Miguel Fernández Chicarro	1782	104.812	0	104.812
Agustín Fernández Chicarro y Rafaela de la Vega	1801	917.982	250.440	667.452
Agustín Fernández Chicarro	1816	437.131	12.568	424.563
José Fernández Chicarro	1848	923.191	0	923.191

Fuente: AHPL (Protocolos Notariales).

Cuadro 2. CONCEPTOS LIGADOS AL COMERCIO (% en relación al activo)

	Miguel Fdez Chicarro		Agustín Fdez Chicarro y Rafaela de la Vega		Agustín Fdez Chicarro		José Fdez Chicarro	
	REALES	% RELACIÓN ACTIVO	REALES	% RELACIÓN ACTIVO	REALES	% RELACIÓN ACTIVO	REALES	% RELACIÓN ACTIVO
Deudas a favor	12.549	12,0	685.769	74,7	217.095	49,7	179.806	19,5
Dinero efectivo	2.259	2,1	15.440	1,7	-	-	86.777	9,4
“Stock” productos	33.388	31,8	83.581	9,1	-	-	93.206	10,1

Fuente: AHPL (Protocolos Notariales).

Cuadro 3. DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA PATRIMONIAL (en reales y porcentajes sobre el valor del stock de bienes inventariados)

	Miguel Fdez Chicarro		Agustín Fdez Chicarro y Rafaela de la Vega		Agustín Fdez Chicarro		José Fdez Chicarro	
	Reales	%	Reales	%	Reales	%	Reales	%
Tierras de labor	13.881	13,2	29.514	3,2	15.868	3,6	265.587	28,9
Vivienda y Dependencias complementarias	16.507	15,7	38.300	4,2	48.533	11,1	261.800	28,5
Ganadería	4.247	4	9.115	1	-	-	-	-
Bienes mobiliarios	70.177	67,1	833.901	91,5	372.730	85,3	391.963	42,6

Fuente: AHPL (Protocolos Notariales).

Cuadro 4. DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA MOBILIARIA (en reales y porcentajes sobre el valor del stock de bienes inventariados)

	Miguel Fdez Chicarro		Agustín Fdez Chicarro y Rafaela de la Vega		José Fdez Chicarro	
	Reales	%	Reales	%	Reales	%
Ajuar, mobiliario y joyas	20.961	29,9	26.318	3,1	24.801	6,3
Deudas a favor (comercio)	12.549	17,9	685.769	82,2	179.806	45,9
Géneros comercio	33.388	47,6	83.581	10	93.206	23,8
Dinero efectivo (comercio)	2.259	3,2	15.440	1,8	86.777	22,1
Dinero efectivo y rentas	130	0,1	2.823	0,3	-	-
Productos despensa (granos, vino, etc.)	890	1,3	19.970	2,6	7.373	1,9

Fuente: AHPL (Protocolos Notariales).

Cuadro 5. CONDICIONES O ESTILO DE VIDA (en reales y porcentajes sobre el valor del stock inventariado)

	Miguel Fdez Chicarro		Agustín Fdez Chicarro y Rafaela de la Vega		José Fdez Chicarro	
	Reales	%	Reales	%	Reales	%
Decoración de la casa (objetos religiosos)	166	0,8	660	2,6	480	2
Mobiliario casa	1.607	8	3.600	14,1	2.210	9,1
Útiles cocina (menaje, loza fina)	1.723	8,6	2.269	8,9	1.598	6,6
Ropa personal	5.852	29,2	-	-	2.549	10,5
Ropa de cama	2.768	13,8	5.543	21,6	4.004	16,5
Ropa de casa	641	3,2	1.280	5	589	2,4
Joyas, alhajas	4.105	20,5	12.239	47,8	11.984	49,5
Libros	3.172	15,9	-	-	826	3,4

Fuente: AHPL (Protocolos Notariales).

Cuadro 6. DINÁMICA DE LA REPRODUCCIÓN ECONÓMICA DE LA FAMILIA -a partir de los bienes aportados al matrimonio- (en Reales)

	Bienes aportados esposo	Bienes aportados esposa	Total ambos (A)	Bienes Gananciales (B)	% B/A	Total patrimonio (C)	% B/C	%A/C
Miguel Fdz Chicarro y Francisca Terán	157.666	176.296	333.962	343.580	+102,9	917.928	37,4	36,4
Agustín Fdz Chicarro y Rafaela de la Vega	301.458	9.227	310.685	127.416	+41	438.257	29	70,9
José Fdz Chicarro y Rosa Alonso	111.639	111.639?	223.278	699.912	+313,5	923.191	75,8	24,2

Fuente: AHPL (Protocolos Notariales)

