

CARLOS ALVAREZ SANTALÓ Y
ANTONIO GARCIA-BAQUERO (*)

Funcionalidad del capital andaluz en vísperas de la primera industrialización

INTRODUCCION Y PLANTEAMIENTO INICIAL.

Pocas veces, como en los últimos decenios, un fenómeno económico como el de la industrialización ha llegado a calar tan hondo en el bagaje cultural y cotidiano de las poblaciones. La industrialización se ha convertido, para una sociedad tensa y frustrada en un gran fetiche salvador y su ausencia en el ídolo perverso y causante de todos los males sociales. Pertenecer a un área industrializada o a un área desindustrializada equivale en la mentalidad social media a la diferencia entre la riqueza y la pobreza. Forzados a un esquematismo maddeista no parece existir otro bien que la ecuación INDUSTRIALIZACION = PUESTOS DE TRABAJO = ALTA REMUNERACION ni mayor mal que su ausencia; y si el fenómeno no es general para todas las sociedades, estamos asistiendo en nuestra región a su recrudescimiento, involucrado en la aparición confusa y dolorosa, pero sin duda real, de un complejo de inferioridad regional que se agiganta, mejor o peor manipulado, ante la inminencia o simplemente la proximidad de una autonomía. La conciencia de estar en desventaja frente a otras regiones españolas industrializadas va cristalizando, cada vez con mayor nitidez y en niveles más amplios de nuestra sociedad, en la profunda frustración de reconocerse como un área no industrializada.

En estas circunstancias, parece obligado para quienes desde hace tiempo nos venimos preocupando por explicar el proceso histórico de

(*) Profesores de Historia. Universidad de Sevilla.

nuestra área existencial, colaborar a un riguroso esclarecimiento de los presupuestos socioeconómicos de larga duración en los que pudiera reconocerse el perfil actual. En este sentido, el estudio de los condicionamientos probables de la desindustrialización andaluza y más concretamente de la desindustrialización de la Andalucía occidental creemos que ofrece un interés palpitante. En esta dirección apunta nuestro trabajo de cuyas posibilidades esta comunicación puede constituir una muestra.

El punto de partida obligado para el estudio de lo que podríamos denominar el gran fracaso de la industrialización andaluza ha de ser forzosamente establecer, siquiera sea en forma esquemática, la situación existente en la coyuntura favorable donde debía haberse iniciado ese proceso de crecimiento acelerado que caracterizó el paso de las sociedades de base eminentemente agraria del Antiguo Régimen a una nueva etapa de crecimiento autosostenido basado esencialmente en la producción industrial.

A comienzos del siglo XIX la situación era algo más que esperanzadora. Como han puesto de manifiesto los estudios esclarecedores del profesor J. Nadal (1), fue precisamente en Andalucía donde se "acunó la revolución siderúrgica hispana". Los altos hornos de Málaga (Marbella) y Sevilla (El Pedroso) se anticiparon a los de otras provincias abriendo así el camino de la industrialización española, si bien conviene hacer constar que fue sobre todo en Málaga donde se alcanzaron los mayores logros. En efecto, desde 1830 y por espacio de una treintena de años, Málaga ostentó la hegemonía de la producción siderúrgica nacional; y junto a este se desarrollaron además otros sectores (especialmente el textil) que, en conjunto, la convirtieron hacia mediados de la centuria en la segunda provincia industrial de España. Sin embargo, al finalizar el siglo, la depresión subsistente era ya una realidad indiscutible y apenas si quedaban más que pobres vestigios del pasado esplendor.

¿Por qué todo quedó reducido a una "anticipación" brillante pero sin continuación? Trazar las cadenas causales que impidieron que la

(1) NADAL OLLER, J.: "Los comienzos de la industrialización española (1832-1868): la industria siderúrgica", en *Ensayos sobre la economía española a mediados del siglo XIX*, Banco de España, Madrid, 1970, pp. 203-233.

"La economía española, 1829-1931", en *El Banco de España. Una Historia Económica*. Banco de España, Madrid, 1970, pp. 314-417.

El fracaso de la Revolución industrial en España 1814-1913, Barcelona, 1975.

transformación iniciada resultase permanente constituye, hoy por hoy, la meta de amplios sectores de investigación (2).

Por lo que respecta al área oriental de nuestra región, el propio Nadal ha señalado una serie de razones que, por más que las considere incompletas y necesitadas de una explicación global, han arrojado no obstante una luz decisiva sobre el problema (3). Sin embargo, no ocurre otro tanto con el área occidental y más concretamente con Sevilla para la que el problema sigue todavía en pie. Es más, en esta última el fenómeno adquiere aún mayor singularidad si cabe, puesto que la necesidad de explicar el fracaso de un proceso brillantemente iniciado no constituye precisamente la línea adecuada y ello por la simple razón de que tal proceso inicial no llegó prácticamente a cuajar. En efecto, a comienzos del XIX, salvo la tantas veces citada muestra excepcional de El Pedroso, no podemos detectar en el área sevillana otras muestras de actividad industrial que las estudiadas recientemente por la profesora Alvarez Pantoja y que se reducen a la introducción, por la Real Compañía de Navegación del Guadalquivir, de máquinas de vapor para obras de ingeniería, navegación y regadío y al empleo que de este tipo de máquinas se hizo en la fábrica de curtidos de San Diego, propiedad del industrial inglés afincado en Sevilla, Nathan Wetherell (4).

Ante el hecho incontestable, al menos en el estado actual de la investigación, de la inexistencia reseñada de focos de industrialización con capacidad de permanencia al menos similar a los del área oriental, no queda más remedio que enfrentar el caso sevillano planteando el problema de la existencia en la zona andaluza, a fines de siglo XVIII y

(2) En esta línea de investigación pueden apuntarse algunas publicaciones recientes como: GARCIA MONTORO, C.: *Los inicios de la industrialización en Málaga: Manuel Agustín Heredia*. Córdoba, 1978.

MORILLA CRITZ, J.: *Banca y Ferrocarriles en Málaga durante el siglo XIX*. Córdoba, 1978.

TITOS MARTINEZ, M.: *Crédito y ahorro en Granada en el siglo XIX*. Granada, 1978, 2 volúmenes.

PALACIOS BAÑUELOS, L.: *Sociedad y economía andaluzas en el siglo XI Montes de Piedad y Cajas de Ahorro*. Córdoba, 1977, 2 vols.

RUIZ VELEZ-FRIAS, F.: *Los bancos de emisión de Cádiz en el siglo XIX*, Córdoba, 1977.

(3) En opinión del autor, de un lado, el declive de la siderurgia se explicaría por la imposibilidad de competir con la producción de las plantas del norte de España que utilizaban el carbón asturiano, combustible bastante más barato que el que podía obtener la siderurgia malagueña con el carbón vegetal, o mineral importado de Inglaterra y también más barato que el que posteriormente pudo utilizar procedente de las cuencas hulleras de Belmez-Espiel; de otro, la decadencia de la industria textil se explicaría por una "flexión del consumo", motivada por el descenso de la población andaluza a fines del XIX. Cfdo. Nadal, J. "Industrialización y desindustrialización del sureste español..."

(4) ALVAREZ PANTOJA, M.ª J.: "Natham Wetherell, un industrial inglés en la Sevilla del Antiguo Régimen", *Moneda y Crédito*, n.º 143, pp. 133-86. "Los orígenes de la industrialización sevillana: las primeras máquinas de vapor (1780-1835)". Comunicación al I Congreso de Historia de Andalucía (en prensa).

principios del XIX, de los factores motores, reconocidos como tales, en un proceso de industrialización. Estos factores endógenos, como es sabido, son fundamentalmente tres: la existencia de una tecnología dinámica, la existencia de unos capitales con posibilidades de inversión y la mentalidad empresarial del riesgo y la innovación.

Por lo que respecta al área sevillana que es sobre la que planteamos nuestro estudio, hasta ahora solamente se ha estudiado, y aún eso en fechas muy recientes, el primero de los factores mencionados gracias al trabajo de los profesores Bernal, Collantes de Teran y García-Baquero, que ha puesto de relieve el poco peso económico de la estructura artesanal y el anquilosamiento de la técnica de producción gremial, no solamente para las fechas a que antes hemos aludido sino a lo largo de todo el Antiguo Régimen (5). De esta manera, por lo que se refiere al factor técnico como motor de despegue, las características señaladas hacen evidente que la aparición de la industrialización en este área era como mínimo enormemente improbable. Por el contrario, ni para los capitales ni para el empresariado disponemos de estudios completos. Respecto al capital, las calas efectuadas por el profesor García-Baquero para el caso de Cádiz a fines del siglo XVIII pusieron de manifiesto la peculiaridad del comportamiento del comerciante gaditano para la inversión de sus beneficios, decididamente suculentos pese a su reconocido carácter de "comisionistas" (6). Respecto al empresariado, los estudios ya citados de la profesora Álvarez Pantoja constituyen una primicia personalizada de figuras atípicas, pero en absoluto el estudio de un sector. Esta es la razón fundamental de que hallamos intentado clarificar el área de los capitales y la mentalidad de sus poseedores a través de una estructuración del volumen, la sectorización social y el nivel de disponibilidad de los capitales sevillanos con la mentalidad que transparentan a lo largo de todo el siglo XVIII y primer tercio del XIX aunque para esta ocasión nos cifamos al período 1780-1834.

La repercusión de este sector parece tanto más importante en la medida en que en la zona sevillana-gaditana se produjo, con seguridad, la más importante acumulación de beneficios comerciales de la península procedentes del comercio colonial monopolizado, con mayor o menor eficacia, por este área, constituyendo por tanto un centro privilegiado de disponibilidad de capitales cuya ineficacia en orden la iniciación de un proceso de industrialización no podía por menos que sorprender. En estas circunstancias, resulta pues indiscutible, que sin perjuicio de incrementar o ampliar las investigaciones tanto sobre los

(5) BERNAL, A., COLLANTES DE TERAN, A., GARCIA-BAQUERO, A.: "Sevilla, de los gremios a la industrialización", en *Estudios de Historia Social*, núms. 5-6, 1978, pp. 7-307.

(6) GARCIA-BAQUERO, A.: *Cádiz y el Atlántico (1717-1778)*, Sevilla, 1976, 2 vols.

factores técnicos como sobre el resto de los factores exógenos, el análisis de los capitales constituye una línea de investigación privilegiada para la explicación de la ausencia de un proceso de industrialización en nuestra zona.

I. — PRESENTACION DE LA DOCUMENTACION.

Para abordar este tema una de las fuentes más seguras y fiables es el corpus que constituyen los protocolos notariales y más concretamente los inventarios post mortem. Fuente conocida, su estructura fundamental permanece invariable aunque con matices y variaciones regionales y locales (7). Por ello insisteremos en una descripción minuciosa y pormenorizada de este tipo de documentación. Bastará con recordar brevemente su contenido.

Consta de dos partes fundamentales: la denominada "cuerpo de hacienda" o también "cuerpo de bienes" que es una enumeración pormenorizada del activo y la que llaman "cuerpo de bajas" que es una evaluación del pasivo. En el cuerpo de hacienda se enumeran los bienes muebles e inmuebles (aunque sin utilizar esta denominación), agrupandolos en apartados puramente empíricos que, en los ejemplos más completos, abarcan: dinero en efectivo; vales reales y acciones; alhajas de oro, plata y piedras preciosas y otros objetos en plata labrada; ajuar doméstico (ropa de uso personal, de la casa, vajilla, etc.) y mobiliario tanto funcional como ornamental; bibliotecas y obras de arte (pinturas, grabados, esculturas y orfebrería); mercancías y generos en existencia; enseres, maquinaria y aperos de labranza; créditos en los que el difunto es acreedor, encuadrados por regla general en tres apartados: cobrable, de dudosa cobranza e incobrables en la práctica; por último, las propiedades inmuebles, tanto rústicas como urbanas y censos. Por su parte, la enumeración del cuerpo de bajas engloba todas las cantidades a deducir del volumen bruto del activo, comprendiendo las siguientes partidas: deudas contra la testamentaria, censos sobre sus propiedades, la parte correspondiente al capital que aportó la esposa al matrimonio, donaciones tanto a particulares como a obras propias y beneficencia y gastos ocasionados a su muerte (funeral, entierro, testamentaria, luto, etc.). Trás la enumeración de ambas partes,

(7) El estudio más amplio que hasta el momento conocemos en base a este tipo de fuentes es el realizado por A. DAUMARD en colaboración por F. CODACCIONI, G. DUPEUX, J. HERPIN, J. GODECHOT y J. SENTOU, titulado *Les fortunes françaises au XIX siècle*, París - La Haya, 1973; constituye otro modelo un área geográfica diferente el de IBARROLA, J.: *Structure sociale et fortune mobilière et immobilière à Grenoble en 1847*. París - La Haya, 1965; para el ámbito español contamos con las valiosas primeras calas de EIRAS ROEL y VILLARES PAZ: "Información serial de inventarios post mortem: área compostelana" en Actas de I Jornadas de Metodología aplicada de las Ciencias Históricas. Santiago, 1975.

el inventario termina con la fijación del capital líquido a repartir en función de los resúmenes anteriores.

Hecha la descripción de su contenido, la valoración crítica de los inventarios post mortem como fuente documental la consideramos altamente positiva en líneas generales y ello en función de su fiabilidad. La avalan tres razones fundamentales: el propio interés de las partes interesadas en el inventario en que las tasaciones sean exactas y reflejen la realidad (no olvidemos que los inventarios están motivados por la necesidad del reparto testamentario y que por tanto se han realizado por exigencia de los beneficiarios); la realización de las tasaciones y evaluaciones por peritos en cada materia; en tercer lugar, por la presencia de los albaceas testamentarios que dirigen, controlan y dan fé del inventario. Es evidente que, pese a todo ello, pueden existir alteraciones o encubrimientos, pero en líneas generales creemos que la fiabilidad de los datos puede garantizarse.

Para nuestro proyecto completo de investigación hemos rastreado rigurosamente las 24 escribanías del Archivo de Protocolos Notariales de Sevilla extrayendo prácticamente el total de los inventarios que contienen desde 1700 hasta 1834. La matización es sin embargo obligada por cuanto, por razones ajenas a nuestra voluntad quedan aún revisar y rellenar las siguientes lagunas: de la escribanía n.º 5, el período comprendido entre 1700 y 1750; la escribanía n.º 9 en su totalidad; la escribanía n.º 19 para el período comprendido entre 1700 y 1800 y la n.º 21 desde 1750 a 1800. Por consiguiente para el período que constituye el área cronológica de la presente comunicación las lagunas que pueden afectarlo serían veinte años de las escribanías 19 y 21 y los cincuenta y cinco de la 9. Nos ha parecido que las presumibles pocas docenas de inventarios que tales escribanías proporcionarían no podían alterar sustancialmente las conclusiones del resto del material. Quede, sin embargo, constancia de la provisionalidad estadística del presente trabajo.

En definitiva, para esta comunicación hemos utilizado un total de 627 inventarios que representan, con las lagunas ya citadas, la totalidad de los existentes en Sevilla entre 1780 y 1834. Veamos seguidamente con que criterio metodológico nos hemos aproximado a estos 627 inventarios de la época.

Partimos de la premisa de que no es posible en estos momentos realizar exhaustivamente el análisis de los inventarios. El estudio de la documentación notarial en la búsqueda de la estructura del capital sevillano a fines del Antiguo Régimen no ha sido realizado, en modo alguno, apresuradamente para estas Jornadas. Los autores de la presente comunicación están trabajando sobre este tema desde hace cuatro años. Cuando recibimos la invitación para participar en estas jornadas la investigación se hallaba en el primer estadio de la cuantificación y

sectorización de los capitales desde 1700 hasta la fecha final. Al disponer de la coyuntura favorable que se nos brindaba para dar a conocer nuestro trabajo decidimos aportar la parte correspondiente de los datos elaborados en el marco cronológico elegido y añadir un modelo esquemático de la funcionalidad del capital en un sector, el del comercio, por parecernos el de mayor interés tanto por el volumen y la diversificación de la inversión y por constituir el sector social presumiblemente más proclive o cuando menos más adecuado para responsabilizarse de la posible industrialización sevillana. Hemos intentado así ofrecer el cuadro más completo posible de modo que cubriese, al menos en parte, los objetivos fundamentales del trabajo general, a saber: la cuantificación del volumen del capital, su distribución por sectores sociales, su estratificación por niveles de fortuna, la proporcionalidad del número de inventarios respecto al volumen de capital y respecto a los sectores sociales y, por último, la funcionalidad del capital en un análisis de su distribución estructural. Otros aspectos, tales como la mentalidad transparentada, el tipo de distribución hereditaria y las matizaciones sociológicas de mayor precisión, quedan pendientes y no hemos considerado viable introducirlos ahora ya que ello hubiese redundado en una sensible reducción del trabajo de cuantificación básica que nos parecía primario.

Respecto a otros aspectos metodológicos conviene advertir de algunas peculiaridades de la documentación cuyas repercusiones sobre las cifras en el encabezamiento del inventario no consta siempre la categoría socioeconómica del sujeto; en tales casos, unas veces el análisis del propio inventario y otras la búsqueda nominal del sujeto en las listas socio-profesionales que conocemos de la época (y que van desde las matrículas de comerciantes, propietarios agrícolas, artesanos, etc., hasta las guías nobiliarias) nos han proporcionado las justificaciones precisas para decidir esta catalogación social. En segundo lugar conviene igualmente destacar que todos los datos sobre capital que manejaremos se refieren al total del capital activo que, de alguna manera, podríamos entender como capital bruto. La justificación de este tratamiento de los datos queda establecida por los propios objetivos del trabajo general. Lo que nos preocupa no es únicamente el conocimiento del capital líquido existente en un momento dado, que únicamente nos proporcionaría la medida de la disponibilidad coyuntural de ese capital, sino la distribución y la programación que a cada capital ha dado su poseedor independientemente de que en el momento de su muerte el éxito o el fracaso haya acompañado su gestión. Lo importante para nosotros es conocer la funcionalidad del capital y la mentalidad que ha acompañado a las distintas inversiones realizadas a lo largo de la vida del poseedor; saber donde colocaba su capital con independen-

cia de si acertó o no en la inversión, dato este último que quedaría de manifiesto en la liquidez a la hora de su muerte. Ello no impide, obviamente, que este tema sea planteado en el trabajo general como una información complementaria tanto de la coyuntura económica como de la gestión capitalista de los distintos sujetos.

Por último y para cerrar este apartado nos referiremos brevemente a su marco cronológico, como ya sabemos, el periodo comprendido entre las fechas extremas de 1780 y 1834. La razón de la elección del marco cronológico de este trabajo se debe a dos motivos fundamentales: el primero, estrictamente coyuntural y fácilmente comprensible, de la imposibilidad de trabajar con la totalidad de los datos en el estado actual de la elaboración de nuestro trabajo general sobre los niveles de fortuna en la Sevilla del Antiguo Régimen en su más amplio sentido; el segundo, de mayor peso científico, se refiere a que no nos interesaba por ahora tanto el análisis de los capitales en abstracto cuanto su relación con el periodo crítico aceptado generalmente como la coyuntura favorable para el arranque de la industrialización europea. Abundando en este planteamiento es obvio que podíamos haber elegido un periodo mucho más corto en la medida que las fechas aceptadas para la incorporación de los países pioneros de la Europa continental al proceso de industrialización oscilan entre 1815 y 1840 aproximadamente; hemos entendido, sin embargo, que era preferible arrancar desde el último cuarto del siglo XVIII por dos motivos fundamentales: en primer lugar, porque la organización del capital se comprende mejor en la media y larga duración que en una instantánea esporádica que abarque unos pocos años; parece más realista en este sentido contar con un perfil de la situación de los capitales a lo largo de medio siglo que garantiza la normalidad de los fenómenos resultantes y hasta cierto punto su tipicidad, evitando por ello alteraciones por exceso o por defecto que se hayan producido en coyunturas muy breves o violentas, como pudieron ser la del último decenio del siglo XVIII (malas cosechas, crisis de subsistencias y epidemias, crisis comerciales, problemas de subsistencias, economía de guerra, etc.): en segundo lugar, porque el último cuarto del siglo XVIII (contemporáneo, a mayor abundamiento, de la Revolución Industrial inglesa) constituye el último momento de esplendor del comercio colonial español, fuente privilegiada, según señalamos, de la acumulación de beneficios presumiblemente utilizables en el arranque de un proceso de industrialización. Teniendo en cuenta la especial vinculación del área sevillana al tráfico de Indias, esta circunstancia parece como mínimo justificar la inclusión, en un análisis de la situación del capital en vísperas de la industrialización, del que puedan reflejar los inventarios de los últimos veinte años del siglo XVIII.

II. — EL CAPITAL SEVILLANO A FINES DEL ANTIGUO REGIMEN (1780-1834): VOLUMEN, ESTRATIFICACION POR NIVELES DE FORTUNA Y SECTORIZACION SOCIAL.

Toda aproximación al problema de los capitales se centra, en definitiva, en tres cuestiones fundamentales: *cuanto* capital hay, *quien* lo tiene y *como* lo tiene distribuído. Más tarde pueden proponerse otros objetivos, a los que ya hemos aludido, tales como el nivel de disponibilidad, el grado de liquidez, la relación a los niveles promedio de vida local, regional o nacional, etc. En orden a las tres preguntas básicas presentamos nuestros resultados.

El volumen del capital de los 627 inventarios computados para el período 1780-1834 asciende a 306.579.383 reales de vellón. Teniendo en cuenta que en esos 55 años los adultos muertos pueden calcularse aproximadamente entre 35 y 40.000 como mínimo, los inventarios existentes suponen una porción tan pequeña de los "posibles" (suponiendo que cada adulto muerto diese lugar a un inventario), el 1,60%, que el volumen señalado no puede por menos que considerarse importante. Ahora bien, por si sola esta cifra no contesta completamente a la pregunta de cuanto capital existe. La estructura del capital existente en categorías o niveles, en función del monto de las fortunas parece una operación imprescindible. El problema de la utilización de una escala significativa para la ordenación aparece ahora como evidente. No existe una fórmula omnivalente. En puridad esta debería de depender del conjunto de variables locales que permitiese la máxima matización. Ha sido propugnado como un óptimo por los especialistas en este tipo de estudios (8). La evidencia es que cada corte o categoría debería presentar un cierto tope de vida, un "techo" reconocible en la existencia cotidiana. La dificultad de calcular estos techos no necesita ponerse ahora de relieve. En la imposibilidad pues de establecer la escala con el deseable rigor de significación hemos pretendido adecuarla ya que no a niveles de vida reales (ni siquiera estamos en condiciones en la actualidad de calcular el costo promedio de la vida urbana más elemental, cuanto menos matizaciones precisas sobre los techos de fortuna que comportan una significación social) al menos si al contenido del total de inventarios tratados. En función del contenido de estos hemos establecido diez categorías: menos de 10.000 reales de vellón la primera; hasta 25.000 la siguiente; de 25 a 50.000; de 50.001 a 100.000; de 100.001 a 250.000; de aquí al medio millón de reales; de 500.001 a 750.000; luego hasta el millón; de 1.000.001 a cinco millones y la última por encima de los cinco millones hasta el tope máximo de los once millones largos que tiene el inventario con mayor volumen de capital de todos los comprendidos en nuestro estudio.

(8) Vid. a este respecto el trabajo de A. Daumard, op. cit. pág. 3-40.

Las cinco primeras categorías podrían representar un nivel de fortuna creciente hasta ese techo de los 250.000 reales que entendemos el límite entre la cobertura más o menos holgada de un estatus vital cómodo o una actividad comercial moderada y el mundo de la riqueza. Evidentemente toda rigidez en este aspecto debe ser descartada. Se trata de una apreciación casi intuitiva en función de los datos no de una regla rígida. Cualquier distribución de este estilo esta siempre sometida a un nivel de convencionalismo cuya importancia solo puede valorarse ante la lógica del resultado y en función de los objetivos de la investigación. Volveremos sobre ello después para observar los resultados de agrupar algunas de las categorías propuestas y sus consecuencias. En cualquier caso conviene recordar ahora que debido a las peculiaridades del inventario los capitales mínimos recogidos no bajan nunca de la barrera de los tres o dos mil reales.

La distribución de los inventarios en función de esta escala comienza ya a ser significativa: el 62% prácticamente del total de inventarios computados corresponde a las cinco primeras categorías, es decir las comprendidas entre menos de 10.000 reales y los 250.000 reales. El 38% restante se hallan pues entre los 250.000 y más de cinco millones de reales. Las cifras brutas son que 388 de los 627 inventarios contienen capitales inferiores a los 250.000 reales y 239 entre esta cantidad y los once millones de reales aproximados que constituyen el techo absoluto de la serie. Al reducir las categorías obtenemos que 264 inventarios no alcanzan los 100.000 reales en tanto que 124 se encuentran entre los cien mil y los 250.000 reales, de modo que esta categoría de "frontera" supone ella sola casi la mitad de los efectivos de las cinco categorías primeras. Se matiza así la primera impresión que producía ese 62% de los inventarios que estaban por debajo de los 250.000 reales y que parecía indicar una ancha base de pequeños capitales. En el otro sector puede apreciarse una matización similar: de los 239 inventarios que pasan el techo de los 250.000 reales, 143 están por encima del medio millón de reales y sólo 96 ocupan la categoría de los 250 mil al medio millón de reales. Parece pues que existe una tendencia a que mayor número proporcional de individuos acumulen los capitales más altos en ambos sectores. Esta realidad puede precisarse aún más si señalamos que el 13,23% de todos los inventarios (83 exactamente) responden a capitales superiores al millón de reales. Al valorar el volumen de capital que esta escala representa se apreciará con mayor claridad el fenómeno.

Ahora bien, la escala de categorías económicas no refleja por sí sola la adecuación a la realidad de una sociedad. A la pregunta de cuanto capital existe y en que categorías se divide, sigue la de quien lo tiene. La distribución de inventarios por sectores arroja los siguientes resulta-

dos: el 35,40% de los inventarios estudiados corresponde al comercio. Como luego tendremos ocasión de precisar este sector engloba a pequeños comerciantes con tienda como categoría inferior, a mercaderes en el nivel intermedio y comerciantes al por mayor en la cúspide del sector. De los 627 inventarios, 222 corresponden a este mismo nivel socio-profesional controlando 166.154.436 de reales, es decir el 54,19% de todo el capital inventariado y con un capital medio calculado de 751.830 reales, muy por encima del capital medio para la totalidad de los inventarios que se cifra en la suma de 489.743 reales. Con enorme diferencia, resulta el sector que mayor volumen de capital acumula pero no el de capital promedio más alto. Este record lo detenta el sector nobiliario: con 42 representantes suma un activo de 46.874.230 reales, lo que representa un capital promedio de 1.116.053 reales (un 130% superior al capital promedio general). Así la nobleza que está representada en el 6,69% del total de los inventarios suma el 15,28% del total del capital. Otro importante sector, el de los propietarios agrícolas con 73 inventarios detenta 42.510.603 reales, es decir que con menos del 12% (11,64% exactamente) de los inventarios representa el 14% prácticamente de todo el capital inventariado (13,86%); su promedio de capital, 582,337 reales, esta también por encima del promedio general. El sector que aglutina las profesiones liberales (integrado por los titulados propiamente dichos, desde los abogados o los profesores de universidad, los funcionarios estatales, militares y empleados de todo tipo) suma 54 inventarios con un capital total de 18.974.531 reales, es decir el 8,61% del total de inventarios y el 6,18% del capital sevillano del período; su capital medio, por debajo de la media general, se establece en 351.580 reales. Le sigue en importancia real (que no sociológica) el sector de los artesanos y fabricantes. a pesar de tener 75 inventarios, solo reúnen 15.494.717 reales, lo que significa que con el 11,96% del total de inventarios solo alcanzan el 5,05 de las fortunas, con un capital promedio de 206.596 reales, inferior a la mitad del promedio general. Los inventarios correspondientes al clero no resultan lo representativos que serian de desear ya que no incluyen ningún miembro del alto clero. Tal vez ello explicarla este último puesto como sector social. Sólo 14 inventarios (el 2,23% del total) con un capital de 1.581.023 reales (el 0,51% del total) y un promedio de 112.930 reales per capita.

Queda por reseñar, como es lógico, el capítulo de los indeterminados. El grupo de los inventarios sin ninguna posibilidad de especificación social constituyen el 23,44% del total (son 147) aunque el conjunto de fortunas que contienen, 14.989.843 reales, representan menos del 5% del capital total.

Esta distribución socio-profesional de los capitales inventariados puede ponerse en relación con las distintas categorías económicas, los

diez niveles que antes contemplamos, para el panorama general de los inventarios. Del cuadro resultante se obtienen las siguientes consecuencias: de los 222 comerciantes, solo 62 (el 27,92%) poseen activos inferiores a 100.000 reales, cuando en el sector de los artesanos y fabricantes el 54,6% del total (41) está precisamente por debajo de los 100.000 reales; de los otros grupos, los propietarios agrícolas con ese nivel de capital (14), suponen el 19,1% del sector, la nobleza (4), el 9,5%, en tanto que en las profesiones liberales la categoría de menos de 100.000 reales abarca el 46,2% del total del sector (25 y en el clero al 64%; resulta tal vez más revelador aún que el 34% del sector del comercio (76 comerciantes) posea activos superiores al medio millón de reales, cuando sólo el 13,3% de los artesanos y fabricantes y el 18,5% de las profesiones liberales se halla en esa categoría económica en la que el clero no puede apuntar ni un solo inventario; los otros dos sectores preponderantes, los propietarios agrícolas y los nobles, colocan en ella al 35,5% y al 42,8% de sus inventarios respectivamente; esta aparente ventaja sobre el comercio puede matizarse sin embargo recurriendo a una sola categoría, la que abarca desde el millón a los cinco millones de reales; en el sector del comercio, el 22,07% de sus inventarios se sitúan en ella, en tanto que sólo lo hacen el 15,06% de los propietarios agrícolas y el 19,04% de los nobiliarios; si agrupamos esta categoría con la de más de cinco millones de reales el comercio situaría un 23,42% de los inventarios en ella contra un 26,18% del sector nobiliario, permaneciendo los propietarios agrícolas en el 15,06%, ya que sólo seis inventarios poseen fortunas superiores a los cinco millones, de los cuales tres son de comerciantes y otros tres de nobles.

Al poner en relación de una parte las categorías económicas, de otra el número de inventarios y por último los sectores sociales, el panorama empieza a dibujarse con claridad.

Del total de 306.579.383 reales, las cinco primeras categorías (hasta 250.000 reales) suman únicamente 31.070.327 reales, es decir el 9,18% del capital inventariado. Ahora se comprende mejor la importancia de la matización a que antes aludíamos: el 62% de los inventarios sólo acumulan el 9,81% del capital. Aún podemos precisar más: sin la categoría de los 100.000 a los 250.000 reales esta proporción se convierte en irrisoria; el 42% de los inventarios, en este último caso, obtienen solamente el 4,11% del total del capital. Aquella primera impresión contra la que ya advertimos, de una ancha base de pequeños capitales, se derrumba ahora ante la precisión de las cifras. A mayor abundamiento y en el otro extremo del cuadro, el 32% de los inventarios detenta el 90% del capital inventariado. Lo verdaderamente revelador, sin embargo, es que sólo 83 inventarios (el 13,23% del total) controlan el 65,38% del capital total y que sólo 6 de entre estos

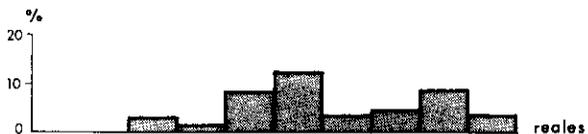
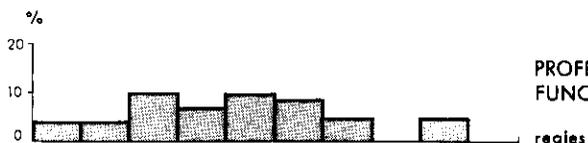
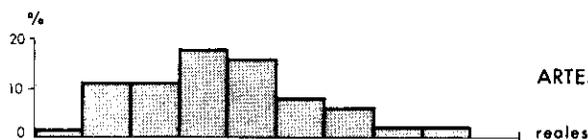
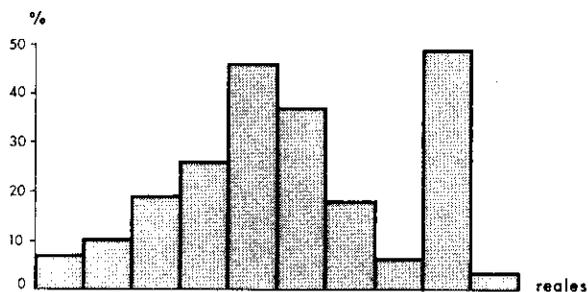
últimos, suman, con 45.006.839 reales, el 14,68% del capital total recogido; los otros 77 inventarios, por su parte, con un volumen de 155.464.946 reales acaparan el 50,70% de este mismo capital. La concentración del capital parece evidente cuando un 12,28% de inventarios contiene más de la mitad del total escrutado y el 0,95% de los inventarios puede aportar prácticamente el 15% del capital total inventariado.

Desde el punto de vista sociológico, la aparente superioridad del capital nobiliario sobre el comercial puede también matizarse de modo significativo, por encima de los cinco millones de reales, se precisa el 7,14 de los inventarios nobiliarios para reunir 21.230.548 reales en tanto que el 1,35% de los inventarios comerciales reúnen 23.776.291 reales. Otras categorías confirman la diferencia de peso económico entre ambos sectores: en la categoría del millón a los cinco millones, se agrupa el 22,07% de los comerciantes en tanto que solo el 19,04% de los inventarios nobiliarios corresponden a este mismo nivel; los primeros representan un volumen de capital de 102.247.271 reales mientras los segundos solo poseen 14.688.855 reales. El sector de artesanos y fabricantes queda muy lejos de estas cifras, con el 11,96% del total de inventarios computados reúnen sólo el 5,05% del capital total inventariado. A pesar de ello la concentración se hace igualmente manifiesta: el 13,32% de sus inventarios suma el 49,46% del capital del sector, con capitales superiores al medio millón de reales. De hecho, si partimos de la categoría "frontera" de los 250 mil reales, la cuarta parte de sus inventarios (23,98% exactamente) reúne el 70% del capital del sector. El sistema de concentración continua e incluso se incrementa en el sector de los propietarios agrícolas. Como ya sabemos este sector detenta un porcentaje del total de inventarios muy similar al del artesanado (el 11,64%), sin embargo su acumulación proporcional de capital es mucho más alta, ya que poseen un 13,86% del capital inventariado (contra el 5,05% del sector anterior). El esquema de pirámide invertida que venimos observando en la distribución sectorial del capital, se confirma una vez más en este sector: el 35% de los inventarios de él, poseen capitales superiores al medio millón de reales y monopolizan el 78,31% del capital del sector; la proporción se hace lógicamente más fuerte si añadimos la categoría de los 250 mil reales en cuyo caso el 61,61% de los propietarios agrícolas alcanza a poseer el 93,14% del capital de su sector. Notemos además, que los inventarios comprendidos en la categoría del millón a los cinco millones (15% de los del sector) controlan el 54,52% del capital sectorial. Parece suficientemente revelador. Por lo que atañe al sector de las profesiones liberales y los funcionarios la tónica es idéntica. El número de inventarios del sector correspondiente a las categorías superiores al medio millón de reales constituyen sólo el

18,50% del total del sector y sin embargo disponen del 70,51% del capital. En realidad no existen notables variaciones entre los distintos sectores al agrupar los inventarios por categorías de capital. Un vistazo al cuadro general (n.º 2), nos permite comprobar que las categorías inferiores a los cien mil reales no suponen sino una parte mínima de los capitales inventariados y eso en cada uno de los sectores: esta parte se concreta en el 3,48% de los totales; el 1,61% en el comercio; el 12,81% en los artesanos y fabricantes; el 1,33% de los propietarios agrícolas; el 0,39% de los nobles y sólo, como ya sabemos estas categorías más bajas obtienen una parte importante del capital en el sector del clero y en el de los inventarios sin especificar (22,60% y 26% respectivamente). Si tenemos en cuenta que el número de inventarios que se agrupan en las cuatro categorías inferiores constituyen el 42% del total de inventarios estudiados, la desproporción es evidente y puede ratificarse en cada uno de los sectores claves: efectivamente, los inventarios con menos de cien mil reales constituyen el 27,91% del sector comercial; el 54% del artesanado; el 19,17% de los propietarios agrícolas; el 46,27% de las profesiones liberales y funcionarios; sólo el 9,52% de la nobleza y a cambio el 64,26% del clero. Resulta pues evidente que la intensidad de acumulación es el perfil característico de los sectores más poderosos pero que se refleja con claridad aunque no con tanto rigor en los presumiblemente más débiles como son el artesanado, las profesiones liberales y el clero.

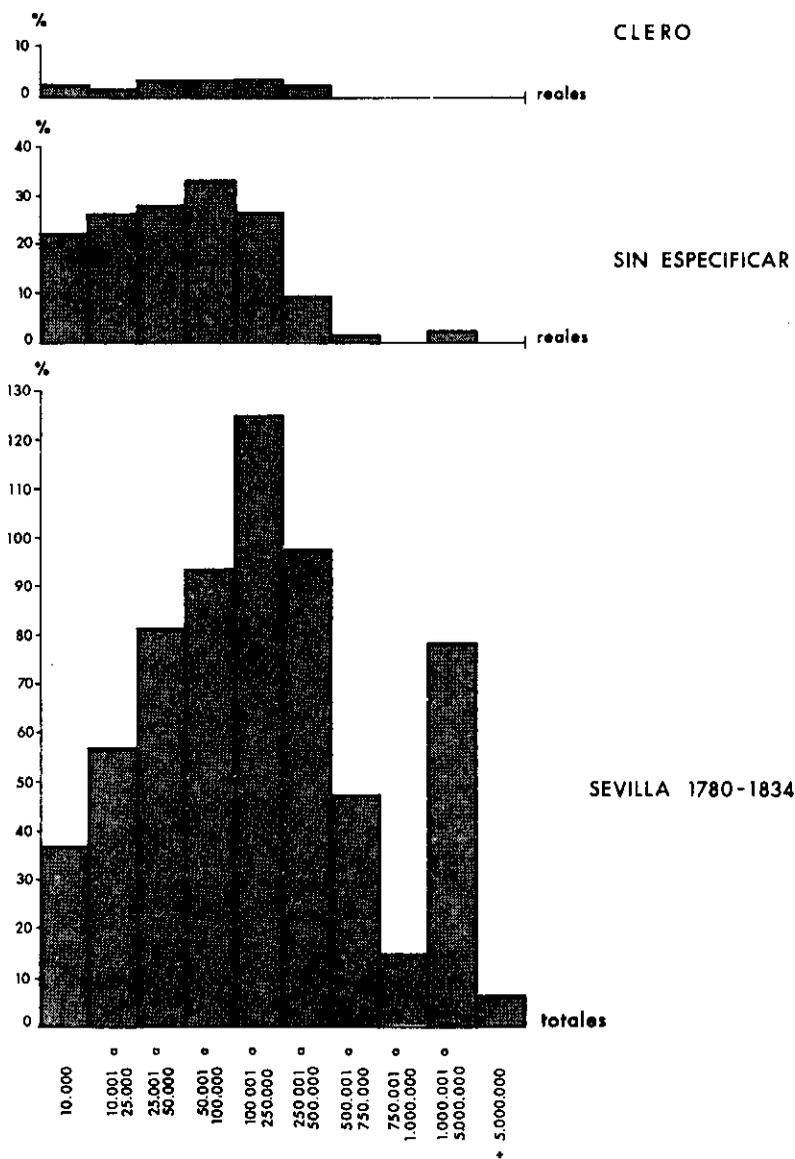
Resumiendo, pues, si observamos las categorías económicas privilegiadas, entre los tres cuartos de millón y más de cinco millones de reales comprobamos que ellas controlan la mayoría absoluta del capital inventariado. Desde un punto de vista general estas tres categorías monopolizan, prácticamente, el 70% del capital (69,28% exactamente). Desde el punto de vista sectorial, estas mismas categorías acumulan: el 78,95% del capital del comercio, el 24,78% del artesanal; el 58,71% de los propietarios agrícolas; el 53,89% de las profesiones liberales y el 83,75% del nobiliario. Si partimos del medio millón de reales, el monopolio se agudiza: 78,78% del capital general; 85,73% del comercial; 49,46% del artesanal; 78,31% de los propietarios agrícolas; 70,51% de las profesiones liberales y 87,83% del nobiliario. La única excepción flagrante es el sector del clero en el que el total del capital se halla por debajo del medio millón de reales. El fenómeno es tanto más significativo cuanto que el total de inventarios comprendidos en las categorías aludidas (desde el medio millón de reales) sólo representa: el 22,79% del total de inventarios estudiados; el 34,22% de los del sector comercial; el 13,32% de los del artesanal; el 35,59% de los de los propietarios agrícolas; el 18,50% de los de las profesiones liberales y sólo en la nobleza, con el 42,84% de sus inventarios, se aproxima a la mitad de los efectivos del sector.

AGRUPACION DE INVENTARIOS POR CATEGORIAS ECONOMICAS Y SECTORES SOCIALES



10.000
 10.001 a 25.000
 25.001 a 50.000
 50.001 a 100.000
 100.001 a 250.000
 250.001 a 500.000
 500.001 a 750.000
 750.001 a 1.000.000
 1.000.001 a 5.000.000
 + 5.000.000

AGRUPACION DE INVENTARIOS POR CATEGORIAS ECONOMICAS Y SECTORES SOCIALES



Ahora bien, independientemente de la tendencia a la acumulación de capital en las categorías superiores, cada sector está configurado en torno a categorías económicas que representan la tónica dominante en cada uno. Un breve repaso a estos esquemas (véase la gráfica) nos pone de manifiesto que el comercio se aglutina sustancialmente en tres categorías de capital: de cien mil a medio millón de reales (dos) y de un millón a cinco millones de reales; estos tres niveles agrupan prácticamente el 60% de los sujetos inventariados; el artesanado, por el contrario, se agrupa de un modo más equilibrado entre los 10.000 y los 250.000 reales, sobresaliendo ligeramente la categoría de los 50.000 a los 100.000 reales. Estas cuatro categorías señaladas agrupan al 74,66% de los sujetos de este sector. Los propietarios agrícolas se concentran entre los 100.000 y los 750.000 reales, agrupándose ahí el 62,99% de sus inventarios. Por lo que respecta a las profesiones liberales las categorías dominantes por el número de sus inventarios son las comprendidas entre los 25.000 y el medio millón de reales, con el 66,66% de sus efectivos. La nobleza esta repartida con más desigualdad: un buen grupo se concentra entre los cien mil reales y el medio millón y otro entre uno y cinco millones; en esas tres categorías está el 66,65% de sus inventarios. El clero por su parte, como ya sabemos, lo hace, homogéneamente, a lo largo de las seis primeras categorías.

Esta distribución insiste en el papel dominante del comercio cuyo protagonismo intuido se evidencia cada vez con mayor claridad.

Tal conformación de la distribución social del capital (aún aceptando posibles matizaciones en función de las peculiaridades de la documentación) no hace sino agravar el problema de las causas de la inexistencia de industrialización. Si existían capitales, si estos eran importantes y si el sector social que los detentaba mayoritariamente resulta ser el comercial, tradicionalmente considerado como el más dinámico y activo; si además la acumulación parece generalizada con la peculiaridad de no incidir sobre unos pocos sino sobre núcleo bien nutridos... ¿a donde fueron a parar esos capitales? Esta pregunta, que lo es sobre la funcionalidad del capital y con especial interés del comercial, se constituye pues en la clave de la investigación. Vamos entonces a ocuparnos de ella seguidamente.

III.— LA FUNCIONALIDAD DEL CAPITAL: EL MODELO DEL SECTOR COMERCIAL.

Hasta ahora y siempre con el carácter de primeros resultados que caracteriza este trabajo, ha quedado reseñado cuanto capital existía y quien lo poseía. El problema del como, que en las líneas anteriores se perfilaba como decisivo, es el que abordamos a continuación.

La maniobrabilidad de datos que exigen 627 inventarios es ingente; de tal modo abocados a una primera comunicación resultaba prácticamente imposible elaborar un cuadro completo de la estructura funcional de los capitales en su conjunto. Nos parecía, sin embargo, que quedaría mutilada la muestra de las posibilidades de la investigación si tal aspecto no era tratado. Hemos optado entonces por realizar el estudio de la funcionalidad sobre los inventarios de un sólo sector. Al elegir para esta finalidad el de los comerciantes no hemos hecho sino seguir las indicaciones que la propia documentación nos presentaba. Ha sido escogido por su protagonismo evidente en el conjunto de los capitales y su representabilidad de las posibilidades reales de inversión.

Frente a las ventajas evidentes que supone nuestra elección hay que reconocer también que se pierde la posibilidad de relacionar los distintos sectores en los capítulos de diversificación del capital. Un sondeo aleatorio para obtener un pequeño número de inventarios de cada sector y realizar sobre ellos el análisis comparativo de la funcionalidad hubiese obviado esta desventaja. Puestos en la balanza ambos métodos nos hemos decidido a favor de presentar casi completo el sector más importante por entender que los resultados serían más eficaces y fiables. El caso debe entenderse del siguiente modo: de los 222 inventarios que integran el sector del comercio para nuestra época de análisis, hemos escogido para el estudio de la funcionalidad todos los que estaban comprendidos entre los 250.000 reales y el techo máximo de los once millones. Comprendiendo que la totalidad hubiese sido preferible, hemos decidido (ya que el tiempo disponible prohibía el estudio del sector íntegro) partir de aquel nivel de capital que permitía, presumiblemente, una disposinibilidad de inversión significativa. En total, pues, el estudio de la funcionalidad del capital comercial se realiza sobre 113 inventarios todos ellos con fortunas superiores a los 250.000 reales.

Dada la complejidad social del sector hemos pormenorizado, hasta donde los datos lo permitían, las actividades profesionales que podían dar lugar a subsectores. Hemos distinguido así cuatro de ellos: el de los *comerciantes-tenderos*, para quienes la tienda constituye el núcleo fundamental de su actividad económica; el de los *comerciantes* para los que no existía ningún signo especial que matizase su actividad; el de los *mercaderes* que si bien aparece con esta denominación en las categorías establecidas, a partir de 1784, por el Consulado Nuevo de Sevilla, no tiene unas características demasiado concretas ni siquiera en la citada institución; para nosotros constituye un subsector intermedio entre el pequeño comerciante (tendero) y el comerciante al por mayor; posee con frecuencia almacenes y mueve un capital importante aunque netamente inferior, sin embargo, al último subsector, el de los

comerciantes al por mayor. Este último abarca el gran comercio vinculado o no al tráfico colonial e internacional pero en todo caso con volúmenes muy importantes de capital flotante.

El reparto de inventarios por subsector es el siguiente: 25 inventarios de comerciantes tenderos; 10 de comerciantes sin precisar; 20 de mercaderes y 58 de comerciantes al por mayor. Estas cifras representan, respectivamente, el 11,26%, 4,50%, 9% y 26,12% del total de inventarios del sector del comercio. A su vez los 113 inventarios corresponden al 51,35% del sector. Esto quiere decir que todos los comerciantes al por mayor inventariados figuran en este grupo así como todos los mercaderes y los comerciantes sin matizar; en cambio de los tenderos sólo aparecen aquellos cuyos capitales corresponden al baremo utilizado.

Clasificado el contenido estadístico de este modelo, vamos a examinar sus resultados.

En primer lugar el conjunto del capital analizado entre los cuatro subsectores asciende a 155.684.174 reales, es decir el 50,78% de todo el capital sevillano inventariado para la época y el 93,69% del capital total del sector del comercio. Su distribución por subsectores es la siguiente: los tenderos, con 10.505.590 reales, suman el 6,74% del conjunto del capital de los subsectores y el 6,32% del capital total del comercio en esta época; los comerciantes sin especificar, con 4.509.275 reales, el 2,89% y el 2,71% respectivamente; los mercaderes, con 16.950.022 reales, el 10,88% y el 10,20%; por último, los comerciantes al por mayor, con 123.719.287 reales, el 79,46% y el 74,46%.

1.— La estructura global de los capitales.

La primera aproximación a la distribución del capital por partidas consistirá en establecer la proporcionalidad entre bienes muebles e inmuebles. A este respecto las cifras son contundentes: del total de fortunas que representan el grupo investigado, el 78,86% (122.779.634 reales) corresponde a bienes muebles y el 21,13% (32.904.540 reales) a bienes inmuebles. Tal proporción se mantiene sustancialmente en cada uno de los subsectores: en los tenderos, los bienes muebles representan el 63,40% de su capital y los inmuebles el 36,59%, en los comerciantes sin matización, el 66,81% y el 33,18% respectivamente; el 81,88% y el 18,11% en los mercaderes y el 80,20% y 19,79% en los comerciantes al por mayor. Como puede apreciarse la tendencia al predominio absoluto de los bienes muebles se agudiza en función del mayor volumen de capital. Esta

característica se confirma cuando observamos que, tomando como sujeto de análisis las categorías económicas de los subsectores en estudio, los inventarios encuadrados en las más bajas (entre 250.000 y 750.000 reales) dedican a los bienes muebles el 64,25% y el 61,03% respectivamente de sus capitales; en cambio las categorías más altas (de 750.000 a 1.000.000 y de 1.000.000 a 5.000.000 de reales) elevan el capital invertido en bienes muebles a un 82,78% y a un 83,71% respectivamente. A partir de los 5.000.000 se aprecia una cierta inflexión que hace subir la importancia de los bienes inmuebles en detrimento de los muebles que solo representan en esta categoría el 73,70% del capital. Parece como si el nivel más alto de las fortunas "exigiese" la ampliación del capítulo de los bienes inmuebles. Tal vez sería preciso elaborar una categorización de fortunas más minuciosas para comprobar si esta hipótesis es correcta. En cualquier caso el resultado no puede decirse que sea sorprendente. En la cala efectuada sobre los inventarios de comerciantes de la Carrera de Indias gaditanos por A. García-Baquero, el promedio de los bienes muebles sobre el total del capital inventariado se elevaba al 80,44%.

Interesa ahora saber si el esquema que ofrecen las cifras globales se confirma al examinar la utilización global del capital en los subsectores.

La norma general de la superioridad absoluta de los bienes muebles sobre los inmuebles, desde luego, no se altera. El porcentaje que representa el capital mueble en cada uno de los subsectores es determinante: 63,40% en los tenderos; 66,81% en los comerciantes sin especificar; 81,88% en los mercaderes y 80,20% en los comerciantes al por mayor. Ya vimos antes, al examinar el problema por categorías de capital una presunta intensificación del porcentaje de bienes muebles en razón directa del volumen del capital hasta alcanzar un techo a partir del cual parecía iniciarse una ampliación de los bienes inmuebles. Como acabamos de ver los subsectores más débiles se muestran menos proclives a la inversión mobiliaria; un sector más poderoso, como el de los mercaderes, eleva notablemente su índice de bienes muebles respecto a los subsectores inferiores y el sector más poderoso con diferencia que es el de los comerciantes al por mayor, pese a mantener un índice muy alto de inversión en bienes muebles, este es ligeramente inferior ya al de los mercaderes.

2. — El análisis de los bienes muebles.

Vamos a precisar ahora la distribución del capital mueble en los apartados fundamentales que se desprenden de la redacción de los propios inventarios y que fueron consignados al comienzo de este trabajo.

Encontramos dos capítulos privilegiados en la distribución de los bienes muebles: las *deudas a favor* y el *dinero en efectivo*. Las primeras constituyen el 37,26% del capital mueble de los cuatro subsectores; el segundo el 24%. Entre ambos, pues, está depositado el 61,2% del total de los bienes muebles y el 48,31% del capital total. Suman estas dos categorías 75.229.089 reales, de los que 29.475.890 reales corresponden a dinero en efectivo y 45.749.199 a deudas a favor. Le siguen en importancia otros dos grupos: el de los *vales reales y acciones* y el de los *géneros en existencia*. Sobre el primero hay que precisar que acciones propiamente dichas solo aparecen en uno o dos casos, de modo que el casi total del apartado lo constituyen los vales reales o participaciones en sociedades comerciales. Este capítulo supone el 18,56% de todos los bienes muebles y el 14,63% del capital total. Los géneros, a su vez, suman el 13,54% y el 10,68% respectivamente. A mucha distancia en cuanto a volumen de capital de estos grupos encontramos los restantes apartados: en *joyas y alhajas* el 3,33% del capital mueble; en menaje doméstico, ajuares y mobiliario, el de 2,56%; en objetos de arte y libros, el 0,21% y en enseres, aperos y maquinarias, el 0,50%.

El análisis del capítulo de los bienes muebles en los distintos sectores y categorías de capital no va a proporcionarnos alteraciones sustanciales a cuanto acabamos de decir pero si algunas matizaciones.

Los capítulos privilegiados en casi todos los subsectores son idénticos a los del esquema de las cifras totales. Las deudas a favor, por ejemplo, cubren el porcentaje más alto de distribución del capital mueble: 52,53% en los tenderos; 47,42% en los simples comerciantes; 42,33% en los mercaderes y 35,21% en los comerciantes al por mayor. Se observará la disminución progresiva del porcentaje conforme va subiendo la importancia de los capitales. Ello parece indicar una mayor rigidez en la disponibilidad inversora en los capitales más débiles al menos hasta tanto el volumen de negocios no sobrepasa ciertos límites exigiendo entonces una muy amplia inversión a crédito. El análisis de este capítulo en el conjunto de las categorías económicas de estos subsectores parece confirmarlo aunque con oscilaciones perceptibles. En la categoría inferior (de 250.000 a 500.000 reales) las deudas a favor ocupan el 42,35% del capital mueble en tanto la categoría que comprende capitales desde el millón a los cinco millones solo invierte en este concepto el 34,90%; la categoría más alta, superior a los cinco millones, sin embargo, vuelve a elevar el porcentaje de las deudas a favor hasta un 44,64%. No se ajustan con rigor a este esquema las otras dos categorías, ya que la del medio millón a 750.000 reales utiliza en deudas el 38,57% y la de 750.000 reales al millón, el 41,98%.

Pero si en este capítulo privilegiado de los bienes muebles existe una unanimidad en todos los subsectores en cuanto a constituir su mayor porcentaje, no ocurre lo mismo con el capítulo que constituía en las cifras globales el segundo en importancia: el dinero en efectivo. Sigue siéndolo en algunos subsectores pero ha sido sustituido en otros: para los tenderos, por ejemplo, el segundo lugar lo ocupan los géneros en existencia con un 23,96% de su capital mueble y algo similar sucede con los mercaderes que acumulan en géneros el 24,40% del mismo; comerciantes sin especificar y comerciantes al por mayor insisten por su parte en mantener el dinero en efectivo como su segunda partida más importante, con un 24,32% y 25,38% respectivamente, mientras que los géneros en existencia representan porcentajes mínimos en el caso de los primeros (1,54%) y muy reducido en los segundos (11,69%). Ello no quiere decir que el dinero en efectivo sea un capítulo insignificante para tenderos y mercaderes, sobre todo para estos últimos, ya que en ambos constituye la tercera partida más importante: 9,99% para aquellos y 20,79% para estos. Este esquema confirma lo que parece con las matizaciones correspondientes a las peculiaridades ceñida a la mercancía en los pequeños comerciantes de tienda y más abstracta hacia el puro comercio del dinero en los otros subsectores conforme su volumen de capital es mayor. En este sentido destacan los comerciantes sin especificar en los que prácticamente una cuarta parte de sus bienes muebles esta constituido por dinero en efectivo poseyendo además un porcentaje muy alto de deudas a favor; ello parece sugerir una actividad prestamista pura y simple.

Respecto a la partida de dinero en efectivo existe otro factor que conviene poner de relieve: en solo 113 inventarios se acumulan más de veintinueve millones de reales y esto precisamente en el sector supuestamente más dinámico de la sociedad. La ausencia de bancos apenas puede justificar tal cantidad que nos distancia de la actividad comercial y no digamos de la inversión industrial. Algo importante señala esta partida respecto a la mentalidad comercial del momento. La comprobación de los porcentajes de este concepto en las distintas categorías de fortunas matiza la hipótesis. Evidentemente en la categoría inferior esta partida representa solo el 13,05% de su capital mueble; esto ya lo presentiamos al igual que el 25,92% que, en promedio, representa el capítulo en las categorías comprendidas entre los 750.000 y los 5.000.000 de reales. Es la categoría superior, una vez más, la que rompe el esquema al bajar en ella este porcentaje hasta el 16,72%. Tal vez, al igual que en el caso de las deudas, cierto nivel de capital obliga a alterar el comportamiento económico. Para tener una idea de lo que este dinero puede representar notemos que en el París de 1820, según el estudio ya citado de A. Daumard, el dinero en efectivo representa el 1,6% del *capital total* en los pequeños comerciantes

con tienda y el 3,2% en la categoría que más podría aproximarse a nuestros comerciantes al por mayor y mercaderes. Calculando sobre el nivel del capital total, como es el caso de París, en nuestros tenderos el dinero representaría el 6,3%, en los mercaderes el 17,03% y en 20,36% en los comerciantes al por mayor; en los comerciantes sin especificar el 16,25%.

De los otros capítulos de la distribución de los bienes muebles resultan los más interesantes el de los vales reales y el del mobiliario. El primero no representa porcentajes importantes en ningún subsector excepto el de los comerciantes al por mayor en el que alcanza el 21,61%, pero su importancia puede residir en que existe en todos los subsectores: 1,49% en los tenderos, 16,51% en los comerciantes sin especificar y 5,04% en los mercaderes. Dada la peculiaridad de esta partida su auténtico significado no puede precisarse sino conociendo el momento exacto de la inversión, detalle, que no facilita el inventario, ya que, entre 1780 y 1834 el valor de estos vales sufrió una depreciación espectacular. En cualquier caso la distribución de esta partida en las distintas categorías de fortunas confirma, sin lugar a dudas, que constituyó una meta muy apetecida para los grandes capitales. Las fortunas comprendidas entre el millón y más de cinco millones de reales le dedican, en promedio, el 21,51% del capital mueble, en tanto las categorías inferiores al millón de reales sólo el 6,39% de promedio.

Respecto al mobiliario, capítulo presuntamente útil para rastrear la mentalidad del sólido lujo burgués y el sentido del confort, la distribución es ligeramente decepcionante: los tenderos dedican a él, el 6,93% de su capital mueble; los comerciantes sin especificar el 8,42%, los mercaderes el 3,70% y el 1,93% los comerciantes al por mayor. No es que las cantidades sean ridículas si tenemos en cuenta que los capitales medios de estos subsectores son todos altos, pero además, posiblemente, sea este el capítulo que se presta a una valoración más defectiva en el inventario. En cualquier caso la constatación de la "inversión" correspondiente por categorías de fortuna nos confirma que a mayor nivel de capital el porcentaje invertido en mobiliario decrece: mientras para las fortunas de menos de un millón de reales este tipo de inversión representa, en valores medios, el 6,1%, en las comprendidas entre el millón y los cinco millones desciende al 1,97% y sigue hasta 1,01% en las superiores a cinco millones. Quizás esperáramos mayor nivel de lujo en los mobiliarios importantes... en París, en 1820, los comerciantes con tienda dedican a este capítulo el 5,2% de *todo* su capital y el conjunto de comerciantes el 3,2%; respecto a su fortuna total los tenderos sevillanos tienen invertido en mobiliario el 4,39%; los mercaderes el 3,03%; los comerciantes al por mayor el 1,5% y los comerciantes sin definir el 5,62%. Estas diferencias, sin

embargo, pueden no reflejar una dimensión diferente del gasto en confort si la denominación de "meubles meublants" de Daumard incluye también los géneros en existencia, precisión que no explica la autora para quien esta partida no tiene prácticamente interés. Existe en cambio coincidencia, al menos, en que las "deudas a favor" constituyen en París y Sevilla un capítulo clave. Adeline Daumard lo justifica diciendo "... Les bourgeois parisiens, dans tous les milieux, prêtaient des sommes petites et grands a des particuliers... il est vraisemblable que certains prêts étaient usuraires..." (9).

Los otros capítulos, joyas, obras de arte y bibliotecas o enseres y máquinas constituyen porcentajes absolutamente irrelevantes.

Como resumen de cuanto acabamos de ver puede establecerse:

1.º Que el capítulo de «inversión» privilegiado, sin excepción, dentro del capital mobiliario, son las "deudas a favor" que constituyen entre un tercio y la mitad de todo el capital mueble; respecto al capital total esta partida supone: el 33,31% para los comerciantes-tenderos; el 20% (19,98) para los Mercaderes, el 31,68% para los comerciantes sin determinación y el 28,24% para los comerciantes al por mayor.

2.º Que el peso del dinero efectivo resulta a todas luces excesivo en los bienes muebles lo que parece indicar, de una parte, una astenia grave del nivel de inversión y de otra, quizás, una práctica generalizada (avalada por el punto de la abundancia de deudas) del préstamo particular.

3.º Que la inversión en deuda pública (vales reales) o en otro tipo de acciones, no constituye un sector clave aunque sí importante y absolutamente generalizado, alcanzando un mínimo de importancia en los tenderos y un máximo en los comerciantes al por mayor (0,94% del capital *total* y el 17,33% respectivamente).

4.º Que los bienes suntuarios no parecen poseer la dimensión que la mentalidad popular les atribuía. Si unimos los capítulos de mobiliario y joyas, los porcentajes sobre el total de la fortuna (y no solo sobre la fortuna mueble) serían los siguientes: el 6,2% en los comerciantes-tenderos; el 4,9% en los mercaderes; el 6,5% en los comerciantes indefinidos y el 4,40% en los comerciantes al por mayor.

5.º Que los "géneros en existencia" constituyen otra de las grandes partidas donde se retiene el capital, aunque en escala inversa

(9) Cfd. DAUMARD, A.: *Les bourgeois de Paris au XIX siècle*. Paris, 1970, pág. 265.

a la inversión en vales. Los tenderos tienen congelado en ellos el 15% de su capital total; los mercaderes el 20%, los "comerciantes" el 1,03% y los comerciantes al por mayor el 9,37%.

3.— Los bienes inmuebles.

El capítulo de bienes inmuebles, al ser menos pormenorizado puede resumirse con rapidez.

Como acabamos de señalar al establecer las cifras totales, parecía existir una tendencia hacia la inversión en inmuebles de una parte en los niveles de fortuna mas bajos y de otra al superar el nivel de los cinco millones de reales, aunque sin alcanzar los porcentajes más altos de las categorías inferiores. Merece la pena constatar ahora que esta tendencia parece confirmarse al examinar la composición de los inmuebles y observar la creciente importancia que las fincas rústicas van tomando al aumentar los niveles de fortuna. Si atendemos a los subsectores sociales, destacamos cómo el porcentaje de inversión en rústicas va aumentando según el volumen de capital del subsector: para los tenderos la inversión en rústicas solo constituye el 7,37% de su capital inmobiliario y el 2,69% de su capital total; para los simples comerciantes el 10% del inmobiliario y el 2,92% del total; para los comerciantes al por mayor el 35,94% de sus bienes inmuebles y el 6,92% de total de su capital. Esta estructura que hace depender la existencia de fincas rústicas del volumen de las fortunas se confirma al examinar el nivel de inversión en rústicas de las distintas categorías de fortuna. Frente al 8,68% que representan las fincas rústicas sobre los bienes inmuebles de la categoría de los 250.000 a los 500.000 rs., el mismo capítulo supone un 28,33% en la del millón a los cinco millones y un 55,17% por encima de los cinco millones. Se apartan de la tendencia general las dos categorías intermedias (de los 500.000 al millón de reales) ya que la de superior capital sólo ocupa en rústicas el 8,06% y la de inferior, en cambio, el 23,67%. Claro que si unimos ambas categorías obtendríamos cuatro escalones de inversión coherentes de acuerdo con el monto de las fortunas: 8,68% abajo, 20,64% (el total de las dos categorías a las que antes aludíamos) en el centro y 28,33% y 55,17% para las dos categorías máximas. Es este resultado el que nos parece más claro matizando la alteración que antes se producía.

¿Es un fenómeno real, o una trampa estadística? y, si es real ¿está en relación con el precio de la tierra, con la rentabilidad de la explotación en función de su extensión y por tanto solo apetecible en dimensiones que implicarían precios muy altos?, ¿o se trata de una "ley" de distribución de la inversión a partir de determinado volumen de capital?

Cualquiera que sea la solución del problema lo que resulta evidente es que son las fincas urbanas el sector más favorecido por la inversión inmobiliaria y ello sin ninguna excepción ya que tanto los presumiblemente pequeños comerciantes-tenderos que dedican a ellas el 91,95% de su capital inmobiliario y el 33,65% de su capital total, como los comerciantes sin especificar y mercaderes que le conceden el 80,90% y el 83,97% respectivamente de sus bienes inmobiliarios (23,66% y 15,21% de sus capitales totales) e incluso los comerciantes al por mayor aunque solo le dediquen el 54,86% del capital inmobiliario (10,56% del total), inmovilizan en casas la mayor parte de su fortuna inmobiliaria y partes muy sustanciosas de la total. Como ha sido puesto de manifiesto por cuantos han estudiado la estructura de las fortunas burguesas, la inversión en fincas urbanas no debe interpretarse exclusivamente como un sistema de inmovilización de capital producto de la poca imaginación inversora y el filisteísmo conservador, sino, quizás, como una inversión rentable, por el alza de los alquileres y la revalorización del inmueble. Solo estudios rigurosos sobre la evolución de los alquileres urbanos podría matizar este supuesto (10). Para completar el aspecto de la inversión en fincas urbanas señalemos que las distintas categorías económicas señalan altísimos porcentajes sobre el total de los inmuebles, con la excepción del escalón superior a los cinco millones en el que el capítulo de los censos reduce la inversión urbana a solo el 19,01%. En las restantes categorías encontramos: 88,26%; 74,50; 91,93 y 68,51% en orden de capitales ascendentes y siempre respecto al total de capital inmobiliario.

Como resumen de la información sobre capital inmueble podemos concretar pues:

1.º Que la superioridad de la inversión urbana sobre la rústica es general y aplastante.

2.º Que la propensión a elevar el porcentaje de inversión en fincas rústicas parece acompañar a los niveles más altos de fortuna lo que podría avalar las hipótesis de un alto precio de la tierra por poca disponibilidad, una creciente necesidad del prestigio social que se añade al nivel de fortuna o un problema de rentabilidad que solo se produciría en fincas muy extensas, por ello, muy costosas y por tanto

(10) Una muestra al respecto dentro del área andaluza la constituye el trabajo de A. García-Baquero: "Burguesía mercantil y propiedad urbana en Cádiz durante el siglo XVIII: el resto de Jano de la inversión burguesa" en *Wirtschaftskräfte und Wirtschaftswesen* (Homenaje al Prof. H. Kellenbenz), tomo II, pág. 669-686. Nürberg, 1978.

solo al alcance de elevadas fortunas desanimando a inversores más modestos. O todas a la vez quizás.

* * *

Como conclusiones generales, con toda la prudencia que una primera aportación de resultados debe comportar, podríamos establecer las siguientes:

1.º Los capitales existían en Sevilla, en la coyuntura oportuna y no parece poder seguirse sosteniendo que fue su falta la responsable de la inexistencia de industrialización. A mayor abundamiento debe tenerse en cuenta que los volúmenes de capital precisos para montar una fábrica nos consta que eran relativamente modestos (desde algunos miles de reales a un máximo de cuatro millones de reales como en el caso de la industria malagueña (11)).

2.º Que sin minimizar la importancia de los capitales mobiliarios y de los propietarios agrícolas, era en el sector comercial en el que se acumulaba tanto el mayor volumen como el mayor número de capitales, convirtiéndolo así en el líder de la inversión.

3.º Que el modelo analizado, de sectorización de capitales, pone de relieve el conservadurismo de su funcionalidad y hasta su atonía. Tal hipótesis parece confirmada por: la desproporcionada importancia del capítulo de dinero efectivo.

— la obsesión por la inversión en inmuebles urbanos.

— la privilegiada situación del capítulo de deudas favorables que puede responder entre otras razones a una actividad prestamista más o menos encubierta.

— la ausencia de acciones en sociedades industriales.

4.º Que las cifras poco importantes dedicadas a bienes suntuarios y a cultura (bibliotecas y pinacotecas) apuntan a una mentali-

(11) Como sabemos por el trabajo de Alvarez Pantoja, ya citado, la fábrica de curtidos de N. Wetherell exigió 180.000 reales de capital inicial por cada uno de los tres socios, a más de 1.450.457 reales prestados por la corona; en otras empresas industriales del mismo, como la fábrica de regaliz fundada en 1795, el capital aportado por cada uno de los tres socios fue de 58.212 reales y en la fábrica de curtidos que montaron en Marbella el capital inicial fue de 90.000 reales a repartir entre tres socios. Según Nadal, la "Industria Malagueña, S.A.", en 1847, se había fundado con 4,8 millones de reales y la "Fábrica Gadineta de Hilados y Tejidos de Algodón a Vapor", por las mismas fechas había precisado un capital inicial de tres millones de reales.

dad de cortos vuelos, bajo nivel de inquietudes y débil dinamismo social. No parecen encontrarse en el sector comercial analizado los revolucionarios burgueses de otros ámbitos.

Estas conclusiones no lo son en modo seguro más bien consideramos que constituyen líneas de investigación abiertas que exigen estudios más generalizados y precisiones más matizadas. Intuimos que es en las peculiaridades de la mentalidad de los poseedores de capital más que en la existencia de los capitales por donde encontraremos pistas más seguras para explicar la no industrialización de nuestra área de estudio. Sin fetichismos absurdos y aceptando que la interacción de todos los elementos y no uno solo constituirá la explicación más esclarecedora, este avance de nuestra investigación pretende sobre todo aportar un modelo de trabajo transportable a otras áreas regionales y marcar unas primeras interpretaciones sobre datos válidos para descifrar la clave de la que denominábamos al comienzo la frustración regional por excelencia.

CUADRO N.º III
 ESTRUCTURA DEL CAPITAL TOTAL EN LOS DISTINTOS SECTORES DEL COMERCIO
 SEÑALA 1980-1984

I. CATEGORÍAS SOCIOPROFESIONALES

SUBSECTORES	TOTAL	DINERO EFECTIVO	VALES B. ACCIONES	NOVAS Y ALIADAS	MANEJO MUJERES	BIENES CULTURALES	SEÑORES EXISTENTES	DEUDAS A FAVOR	SEÑORES MUJERES	FINCAS RUSTICAS	FINCAS URBANAS	CENSOS TOTAL BIENES MUJERES	TOTAL INMUEBLES
Tanderos	10.505.590	665.804	95.275	197.597	461.974	7.238	1.595.941	3.499.569	133.444	263.452	3.535.296	26.000	6.660.642
	%5,74	%8,99	%1,49	%2,96	%6,93	%0,10	%23,96	%52,53	%2,00	%7,37	%91,95	%0,67	%83,40
Mercaderes	16.950.022	2.886.889	743.970	323.110	513.833	34.013	3.397.605	5.875.344	109.064	492.054	2.578.140	13.879.828	3.070.194
	%10,88	%20,79	%5,40	%2,32	%3,70	%0,24	%24,40	%42,33	%0,73	%16,02	%63,97	%	%81,88
Comerciantes sin especializar	4.503.75	732.790	497.554	42.777	253.749	4.519	46.625	1.428.888	5.897	131.913	1.067.145	120.000	3.012.799
	%2,89	%824,32	%16,51	%1,41	%3,42	%0,14	%1,54	%47,42	%0,10	%10,00	%60,90	%9,09	%49,47
Comerciantes al por mayor	123.714.287	25.190.407	21.444.899	3.528.109	1.920.918	222.194	11.589.673	34.945.986	374.607	8.566.690	13.074.778	2.190.833	99.226.165
	%79,46	%25,38	%21,61	%3,55	%1,93	%0,22	%11,69	%35,21	%0,37	%35,94	%54,86	%9,19	%80,20

II. CATEGORÍAS ECONÓMICAS

de 250.000 \$	13.189.206	1.106.144	398.955	288.559	764.280	11.271	2.710.795	3.589.959	105.021	401.681	4.080.403	141.000	8.475.000
	%83,57	%24,36	%67,95	%19,50	%19,50	%1,83	%50,16	%26,67	%15,73	%10,89	%38,520	%7,54	%66,25
de 500.000 \$	11.277.577	2.340.352	679.570	198.560	302.564	1925	560.410	2.656.725	152.729	1.015.699	3.268.520	78.150	6.885.250
	%69,83	%51,77	%14,34	%12,76	%19,25	%0,09	%8,13	%38,57	%22,32	%23,67	%27,450	%1,22	%65,00
de 750.000 \$	5.191.428	1.124.897	199.731	156.296	217.607	9.709	762.050	1.804.592	22.692	72.049	821.608	4.297.774	833.655
	%31,33	%26,17	%4,64	%3,63	%5,06	%0,22	%17,53	%41,98	%0,53	%8,06	%91,93	%	%21,21
de 1.000.000 \$	102.247.271	21.973.303	17.569.651	3.046.060	1.688.227	237.389	10.875.182	29.875.720	332.554	4.530.812	10.964.494	503.018	85.698.086
	%63,33	%50,52	%39,55	%20,00	%12,70	%0,27	%12,70	%34,90	%0,38	%29,33	%66,51	%3,14	%83,71
+ de 5.000.000 \$	23.776.291	2.930.590	3.945.787	410.293	177.796	7.664	2.21.407	7.822.846	7.327	3.449.590	1.188.926	1.614.065	17.523.170
	%14,72	%6,52	%10,14	%2,63	%1,10	%0,04	%12,87	%44,64	%0,04	%55,17	%19,01	%25,81	%26,29

RESUMEN:

Repetidamente se ha venido señalando por diversos autores como la insuficiencia de recursos y la apatía de los hombres de negocios de Andalucía hacia inversiones productivas en actividades industriales, han sido desde un primer momento —inicios de la revolución industrial— los elementos que han condicionado y frustrado el desarrollo de esta región española.

En atención a estos condicionantes, los autores de este trabajo tratan de evidenciar cómo uno de los elementos necesarios para iniciar el despegue industrial —el capital— existía a niveles más que suficientes en la Sevilla de finales del XVIII y primer tercio del XIX. A tal fin analizan a través del estudio de los "inventarios notariales post mortem", las estructuras de los capitales sevillanos por sectores económicos, para incidir básicamente en el sector comercial.

Las conclusiones extraídas en una primera aproximación al tema por los profesores Alvarez y García Baquero, confirman de un lado la suficiencia de capital y de otro, el escaso interés del sector comercial de canalizar sus recursos hacia actividades industriales y prueba de ello es el carácter especulativo que mantienen para un alto porcentaje de sus recursos.

RESUME:

Il a été souvent souligné par plusieurs auteurs que l'insuffisance des ressources et l'apathie des entrepreneurs de l'Andalousie pour les investissements productifs dans l'industrie ont été dès un premier moment —debut de la Revolution Industriale— les éléments qui ont raté le développement de cette region espagnole.

Sur cette base, les auteurs de ce travail essaient de mettre en evidence comment l'un des éléments nécessaires pour commencer le "take off" industriel —le capital— il existait à un niveau tout à fait suffisant dans la Seville du XVIII^{ème} et du premier tiers du XIX^{ème}. A cette fin ils font l'étude des "inventaires notariales post mortem", pour analyser les structures des capitaux de Sevilla par secteurs économiques, y mettant l'accent sur le secteur commercial.

Dans ce premier approche, les conclusions tirées par les professeurs Alvarez et Garcia Baquero confirment d'un côté la suffisance de capital, et d'un autre le faible intérêt du secteur commercial pour adresser ses ressources vers des activités industrielles, y étant la preuve la condition spéculative de l'emploi d'un très grand pourcentage de ses ressources.

SUMMARY:

Several authors have been pointing out repeatedly that the insufficiency of resources and the apathy of Andalusian businessmen about productive investments in industrial activities have been since the beginning - the industrial revolution - the elements which have conditioned and frustrated the development in this Spanish region.

Taking in consideration the above conditions, the authors of this article try to prove that one of the necessary elements in order to start the industrial "take off" - the capital - was present with a more than enough high level in Seville at the end of the 18th. century and in the first third of the 19th century. With this purpose, they analyze, through the study of the "post mortem notarial inventories", the structures of the Sevillian capitals in the economic sectors, with a special incidence in the commercial sector.

After a first approach to the subject, the drawn conclusions confirm on the one hand the sufficiency of capital and on the other hand, the scarce interest of the commercial sector in canalizing its resources towards industrial activities; a good proof of the above is the speculative character they maintain in a high percentage of its resources.

