

NEGOCIOS E INTEGRACION SOCIAL DEL COMERCIANTE MARSELLES PEDRO CHOLY

Leonor MALDONADO
Universidad de Alicante

En el siglo XVIII el comercio se reveló como el sector progresivo de la economía en muchas ciudades europeas, experimentando una tendencia secular al alza y favoreciendo el fortalecimiento social de aquéllos que lo practicaron. Alicante y su puerto constituyen, en este sentido, un buen ejemplo gracias al peso específico que negociantes y mercaderes tuvieron en la economía y en la sociedad alicantinas (1).

De entre ellos, los extranjeros ocuparon un lugar importante en el control del tráfico (2) circunstancia que se dio igualmente en otros puertos mediterráneos de la Península (3).

El presente trabajo se ha centrado en el estudio de la trayectoria personal y profesional del comerciante francés Pedro Choly, a través del que hemos procurado establecer sus niveles de cualificación económica y sociológica en tres aspectos, que pueden reflejar su incidencia en el cuerpo social: la tipología de sus actividades, el nivel económico dentro del grupo en el que se insertó, y el grado de integración alcanzado a través de sus relaciones sociales. Se trata, en suma, liberándolo del anonimato, de seguirle en sus intereses mercantiles y en sus actividades cotidianas, aproximándonos a lo que pudo ser el comportamiento socioeconómico de un individuo, extranjero entre otros, en una ciudad portuaria que ofertaba numerosas posibilidades. Para ello nos hemos basado en 298 actas notariales de variada naturaleza, complementadas con fondos diversos de procedencia municipal y parroquial.

El interés que Choly ofrece reside, ante todo, en su continuada y dilatada actividad mercantil a lo largo de 38 años, enmarcados entre 1711 y 1749, período en el que Alicante experimentó una gran transformación, pasando de ser una ciudad arruinada por la guerra a un centro económico pleno de dinamismo.

Hijo de Marco Choly y de Magdalena Arnos, era natural de Marsella, en Provenza (4) región de donde procedió gran parte de la inmigración francesa del Setecientos alicantino, muchos de cuyos componentes se dedicaban a las actividades comerciales (5).

La presencia de negociantes marseleses en los itinerarios mercantiles se intensificó desde la década de 1710, cuando Marsella adquirió una categoría plenamente internacional, ampliando su tradicional orientación mediterránea al interesarse también por el comercio atlántico (6).

Sobre la dispersión de sus hombres de negocios, Charles Carrière afirma: *“Il n’ est pas un point du trafic international d’ alors où, plus ou moins, par les hommes, les navires, les capitaux, Marseille ne soit présente”* (7)

En la fachada mediterránea peninsular, Alicante fue el gran centro, concentrando 16 de las 34 casas de comercio marselesas existentes en esta área (8). Aunque la instalación de comerciantes franceses en la ciudad no era un fenómeno nuevo, su peso numérico se vio aumentado además por las ventajas y privilegios económicos concedidos tras la victoria borbónica (9).

Aprovechando esta coyuntura favorable, Choly se instaló en Alicante en 1711, cuando, probablemente, era todavía un joven negociante, iniciando su andadura mercantil junto al también marsellés Bartolomé Achy, con el que formó compañía de comercio en los primeros años (10). No obstante, pronto alcanzó autonomía profesional, fijando definitivamente su residencia en nuestra ciudad, sin dejar por ello de mantener vínculos comerciales con su localidad de origen.

Tipología de las actividades

Pedro Choly trabajó en el comercio mayorista, integrándose en la categoría de comerciantes *de puerta cerrada*, grupo que sumaba 65 individuos en 1731 (11) y que no dejó de aumentar a lo largo del siglo (12). Como negociante al por mayor sus actividades se desarrollaron en un campo diversificado, combinando las propias del tráfico con otras de carácter especulativo y crediticio, a menudo derivadas de los propios intercambios y muy ligadas tradicionalmente al mundo mediterráneo.

La importación y la exportación fueron practicadas a la par, pudiéndose establecer una distinción entre ambas que refleja un tipo de comercio claramente exportador.

CUADRO I

RELACIÓN ENTRE EL NÚMERO DE COMERCIANTES Y EL VALOR DE LOS DERECHOS SATISFECHOS POR EXPORTACIONES (EN MILES DE MARAVEDÍES DE VELLÓN).

	0-300	300-600	600-900	+ 900
1728	81	7	–	4
1729	66	7	2	2
1730	78	9	–	4
1738	70	9	3	1
1739	74	9	–	3
1740	71	12	2	2
1741	64	10	–	3

La cifra en negrita indica el grupo en el que está integrado P. Choly. Fuente A.M.A., "Derechos satisfechos en la Real Aduana en entradas y salidas de géneros. Libro 4, arm.7;" Certificaciones del Contador de Aduanas de los derechos que causaron los mercaderes en diferentes años. Lib.81, Arm.5. Elaboración propia.

De los siete años documentados sobre los derechos satisfechos por los comerciantes en la aduana, en tres de ellos aparece Choly como un exportador destacado, incluyéndose entre los grupos minoritarios que pagaron los mayores valores. Se significó de especial modo en 1738 y 1739 con unos derechos causados por salidas de 790.804 y 975.693 maravedíes de vellón, respectivamente, que lo califican entre los tres primeros exportadores.

Frente al predominio en la exportación, la actividad importadora fue mucho más escasa, satisfaciendo unos derechos máximos de 174.935 maravedíes en 1730 y siendo nulas sus importaciones en 1739 y 1741, encuadrándose así entre el grueso de mercaderes cuyas entradas no fueron significativas.

CUADRO II

RELACIÓN ENTRE EL NÚMERO DE COMERCIANTES Y EL VALOR DE LOS DERECHOS SATISFECHOS POR IMPORTACIONES (en miles de maravedíes).

	0-300	300-600	600-900	+ 900
1728	77	9	2	7
1729	69	7	1	5
1730	78	5	—	4
1738	104	7	3	6
1739	77	6	4	3
1740	65	8	5	3
1741	70	2	6	5

(La cifra en negrita indica el grupo de P. Choly).

Fuente: A.M.A. "Derechos satisfechos...", Lib.4, Arm.7; "Certificaciones del Contador...", Lib.81, Arm.5. Elaboración propia).

La documentación para conocer la naturaleza y la procedencia de los efectos importados nos la proporcionan únicamente los años 1728, 1729 y 1730 (13), tratándose básicamente de productos manufacturados y productos alimenticios.

Desde Marsella y Génova predominó la importación de textiles y tejidos de lujo: 1.440 libras de lino, 1.200 libras de algodón de Malta, 16 sábanas de lienzo, 12 docenas de servilletas, 256 pares de medias de seda, 3 casacas y 17 vestidos de tafetán, raso y terciopelo bordados. De estos dos puertos recibió además 14.360 libras de acero, 300 libras de dulces, 6 arrobas de licores, 400 cueros, 150 mazos de cuerdas de vihuela y dos arpas. De Mallorca le llegaron productos de las islas: 995 cuarterolas de aceite, 36 tinajas de bizcocho, 12 barriles de atún, 32 piezas de tejidos bastos, además de alcaparras, embutidos y queso. Pedro Choly conectó con el comercio colonial a través de Cá-

diz, de donde se proveyó de 1.282 libras de canela, 3.410 libras de pimienta, 3.343 millares de cacao y 183 arrobas de azúcar.

Casi todos estos productos pasaron por Alicante “de tránsito” hacia Madrid, lo que pone de manifiesto que nuestro negociante no fue una excepción y mantuvo el mismo comportamiento importador como redistribuidor hacia la Corte que el resto de sus compañeros de profesión (14).

La actividad exportadora le debió reportar importantes beneficios, pues la sosa y el vino alicantinos, principales objetos de sus facturaciones, fueron productos que experimentaron en el siglo XVIII una fuerte demanda exterior, sumándose, en su caso, unas condiciones favorables para su obtención.

La sosa cáustica, elaborada de las plantas barrilleras, fue un producto industrial del que el sureste español abasteció a Europa, a través del puerto de Alicante y en cuya comercialización se interesaron un buen número de comerciantes extranjeros (15). El propio Choly hizo unas adquisiciones totales de 19.570 quintales para su envío a Marsella, concentrando el 80 % de las compras entre 1718 y 1738, cuyos lugares de procedencia fueron Villena, Guardamar, Alicante, el campo de Murcia y los Alfaques de Tortosa.

La compraventa de sosa era objeto de ajustes y convenios entre los vendedores y el comprador, especificándose las condiciones de la transacción tendentes a favorecer la especulación de este último. Como el contrato de compra se hacía con una anticipación de meses, un año o varios años, Choly entonces solía adelantar dinero para cortar, fabricar y transportar el producto, a condición de verse obligados los vendedores a respetar el precio inicial ajustado, que finalmente les resultaría desventajoso. En 1718, dos vecinos de Elche, que tenían arrendado por cuatro años el corte de barrilla de la villa de Guardamar, concertaron con Choly la venta de 1.300 Quintales, por el precio de 975 libras en cada año de arrendamiento, añadiendo que en ese tiempo “no le aumentan el precio sobre el establecido” (16).

Otras veces se obligaban a no vender la barrilla a otro comprador, como fue el caso de Jaime Pastor, de Villena, que se comprometió a un año vista a hacer entrega de 600 Q. fijos, más todo el resto que sacara, “prefiriendo en la venta al dicho Pedro Choly” (17). Asimismo, quedaban establecidos en los contratos la fecha de entrega y el lugar, bien en el muelle del puerto o en el almacén del propio comerciante, quien en varias ocasiones envió una embarcación a su cargo para recogerla en Cartagena o Tortosa.

La exportación de vino la llevó a cabo introduciendo una parte de su propia producción en los circuitos comerciales, por lo que al combinar las actividades de negociante y cosechero se benefició doblemente de la comercialización de este producto, que gozó de unas medidas proteccionistas en la ciudad, por la práctica monopolista de los cosecheros locales de impedir el libre tránsito de vinos obtenidos fuera de la jurisdicción de Alicante (18).

Entre 1727 y 1746 embarcó 4.225 cántaros, que sólo representan el 12% del total del cosechado, aunque se puede pensar que la cantidad facturada fuera mayor, pues el vino que en la documentación se especifica que era “para colar” tendría también un

destino exterior. El 54% del vino exportado lo fue entre 1736 y 1740, dándose la circunstancia de que en 1746 Choly fue proveedor real, destinando 100 cántaros para el monarca y 500 para las reales galeras (19).

Además de los productos antedichos, exportó seda bruta procedente de la vega del Bajo Segura, ocupando en 1738 el primer lugar de entre los negociantes dedicados a ello, con una cantidad facturada de 8.128 libras, que supuso el 14.9% del total (20).

Finalmente, es significativo que no dejara pasar la oportunidad de dedicarse al comercio de esclavos, enviando por encargo a Lorca un esclavo oraní que él mismo sacó de la cárcel (21), y adquiriendo en Portugal una esclava para su posterior venta (22).



MAPA 1

RADIO DE ACCIÓN EN LA ACTUAL PROVINCIA
DE ALICANTE DE LA VENTA A CRÉDITO
LLEVADA A CABO POR EL NEGOCIANTE
PEDRO CHOLY EN EL S. XVIII

Las actividades del tráfico en el interior del territorio alicantino las desarrollo Pedro Choly de manera intensa en los primeros años de su instalación en la ciudad, como proveedor de mercancías a diversas poblaciones del área rural, llegando a extender su radio de acción hasta algunos núcleos de las regiones valencianas y murcianas. En la documentación no se especifica la naturaleza de estos productos, que aparecen como “géneros y mercaderías”, o bien “ropas y mercaderías”, aunque por las 1.239 piezas de tela que en 1711 importó desde Marsella (23 podemos pensar que fueron en su mayoría textiles manufacturados, amén de otros artículos de primera necesidad, demandados en una época de gran escasez tras la guerra de Sucesión.

El hecho de que en numerosas ocasiones esta venta se hiciera al fiado, pone de manifiesto el empobrecimiento y el bajo poder adquisitivo de la población, especialmente grave en este período, y nos conduce a hablar de la actividad crediticia de este comerciante, practicada a lo largo de su vida, de la que ha quedado buena constancia a través de 121 cartas “de obligación”, que suponen el 40.6% de las actas notariales consultadas. La venta a crédito condujo a los compradores a situarse en una relación de dependencia económica frente a Choly, subordinación reflejada en 88 escrituras de obligación generadas por este concepto, y que con un montante deudor total de 34.134 libras representan el 72.7% del total de las obligaciones que se le reconocieron. Está concentrada principalmente entre 1712 y 1715, período en que entregó mercancías a cuenta por valor de 18.406 libras, es decir, el 53.9% del total debido por este tipo de venta.

Sus negocios al fiado aparecen localizados en un área geográfica que incluye la comarcas del Campo de Alicante, del Vinalopó y de la Marina, con extensiones fuera de nuestra actual provincia, destacando por el valor o la frecuencia de las compras los siguientes lugares representados en el mapa anexo:

	Valor en libras	Nº obligaciones contraídas
Finestrat	9.433	19
Alicante.....	5.362	8
Castalla	2.503	3
Aspe	2.175	6
Altea.....	1.892	4
Cartagena y Campo murciano	1.737	6
San Felipe	1.500	2
Elche	1.439	3
Villena	1.031	3
Agost.....	914	3
San Juan.....	710	5
Monforte	636	6
Villajoyosa.....	627	7 (24)

(Se localizan también Sella, Orcheta, Bolulla, Jávea, Muchamiel, Benimagrell, Balones y Alcoy con menos de 500 libras).

Estos datos ponen de manifiesto la febril actividad crediticia de Pedro Choly en un amplio radio de acción, y que, hipotéticamente, pensamos que pudieron haber desempeñado otros comerciantes foráneos.

Los deudores fueron en su mayor parte particulares y tratantes que adquirieron partidas de pequeña o mediana cuantía para su propio consumo o para su distribución en el comercio minorista, aunque, excepcionalmente, las sucesivas compras les llevaron a acumular importantes débitos, como fue el caso de los hermanos Llorca, tratantes de Finestrat. En 1746, Jaime y Gerónimo Llorca le reconocieron a Choly una deuda de 3.335 libras, teniendo que hipotecar cinco heredades, cada una con casa y corral de ganado que abarcaban 135 jornales (64,8 hectáreas) de huerta y secano (24). Montserrat y José Llorca, hermanos de los anteriores, declararon deberle en el mismo año 1299 libras (25), y los cuatro juntos se obligaron a pagar en 1749 a los herederos del acreedor 2552 libras, adeudadas por su padre desde 1732 (26). Otro ejemplo lo proporcionan dos vecinos de Altea, que quedaron deudores por 1.074 libras, hipotecando un almacén, dos casas de morada y tres huertas con 9 jornales (4,3 has.) en dicha villa (27).

La venta a crédito alcanzó igualmente a algunas instituciones municipales. El Común de Castalla (28) y el de Elche (29) se endeudaron de una sola vez con 2.240 libras y 989 libras, respectivamente, y los ayuntamientos de Altea (30) y Calpe (31) lo hicieron a su vez, con 754 y 545 libras, cantidades inferiores aunque nada desdeñables.

Menos importantes fueron las sumas debidas a Choly por lo que podríamos llamar créditos menores, que aparecen en las actas como “préstamo gracioso”, posiblemente para ocultar su carácter usurario y eludir así las prohibiciones legales (32). Éstos, indican que el recurso al préstamo, habitual en las sociedades del Antiguo Régimen, estaba ligado a las preocupaciones y necesidades cotidianas. Se solicita dinero para salir de la necesidad apremiante: D. Manuel Pascual pidió 386 libras “para satisfacer los alimentos por mesadas” de su madre viuda (33) y tres labradores de Benimagrell concertaron el préstamo de 25 libras “para socorro de sus aogos y necesidades” (34). Otras veces se debía afrontar un gasto ineludible: Doña Micaela Bojoni debió ser asistida con 100 libras para pagar el funeral y obra pía de su esposo y facilitar el viaje de ida y vuelta de su hijo, teniente de infantería en Cataluña (35). Asimismo Choly tuvo a bien hacerse cargo de la fianza y gastos de desembargo de la barrilla requisada por las autoridades a tres galereros de Elche que se declararon “angustiados por estar fuera de sus casas y en vísperas de las fiestas de Navidad” (36).

Por último, los ajustes de cuentas entre los propios negociantes al finalizar un trato, eran también objeto de débitos por una de las partes. En este caso, Pedro Choly quedó como acreedor en tres ocasiones, siendo notable la deuda de 3.042 libras que le reconocieron al disolver su compañía de comercio los franceses Lázaro Guiran y Joseph de Laplace (37).

El cobro de las deudas se llevó a cabo de diferentes maneras, según las disponibilidades de los deudores o el interés y la conveniencia del propio comerciante, como indican las fórmulas frecuentemente repetidas “a voluntad de Choly”, o “siempre que lo quiera cobrar”.

En varias ocasiones el pago se realizó mediante la entrega en especies o inmue-

bles, hipotecados o no, dando ocasión al acreedor de hacer adquisiciones con carácter especulativo. Así redimieron sus débitos Bartolomé García, de Cartagena, con 400 arrobas de lana (38) o Jaime Fluixá, de Elche, con el aceite de su próxima cosecha (39).

Con respecto a la cobranza en bienes inmuebles, se han contabilizado ocho escrituras con propiedades hipotecadas, y sólo en un caso se hizo efectiva la ejecución hipotecaria, pasando a adquirir en 1724 una casa con huerto, balsa y noria en el barrio de San Francisco de Alicante como satisfacción de 900 libras (40). Sin embargo, otros inmuebles, aunque no estaban gravados con hipoteca, se entregaron en venta como pago de los préstamos sobre los que Choly tenía ejecutado un pleito. Veamos cuáles fueron: En 1731, una casa de morada en Sax (41); en Alicante, tres casas colindantes, en 1737 (42), y una casa en 1746 (43), y, por último, en 1749 una heredad en San Felipe (44).

La situación de los deudores se hacía tanto más angustiosa cuanto mayor era el apremio del acreedor por cancelar la deuda, lo que llevaba a suplicar aplazamientos en los pagos, que solían acabar en los tribunales, cual es el caso del Común de la Villa de Castalla, que pidió sucesivas moratorias, con amenaza de procesamiento, en 1728, para satisfacer una obligación contraída en 1713. Las dificultades para hacer efectivos determinados cobros llevó a nuestro avisado negociante a presentar demanda judicial en doce ocasiones, que fueron seguidas en los casos extremos, de medidas más expeditivas: el embargo de bienes a un vecino de Finestrat (45) y los encarce lamientos de un moroso de Murcia (46), y del fiador de unos vecinos de Alicante (47).

Finalmente, era frecuente que la devolución se hiciera mediante una cesión por la que el deudor traspasaba a Choly el derecho de cobro sobre un tercero con el que tenía pendiente un ajuste, devolviéndose el dinero por mano del arrendatario de una heredad (48), del de “un horno de pancocer” (49), del de un molino harinero (50), del de un inquilino de casa de morada (51), etc.

Pedro Choly se dedicó también a otras operaciones especulativas como el arrendamiento de derechos feudales. El Barón de Finestrat D. Jacinto Fornés, reconociendo hallarse endeudado le cedió sucesivamente en 1714, 1717 y 1723, la percepción de sus rentas, concertando que le suministrara lo necesario para el mantenimiento de su casa y que pagara del remanente a sus acreedores (52). En San Felipe compartió con los negociantes Lorenzo Lagier y Jaime Guerola, en terceras partes, el arrendamiento del lugar llamado de la Señera, entre 1736 y 1739 (53).

Otros negocios inversores como el armamento de navíos, completaban el panorama. En 1720 compró una balandra (54), y en 1731 mandó construir un pingue en Arenys de Mar (55). La compra de las embarcaciones no estuvo separada de su explotación ya que en ambos casos las equipó, nombró a los capitanes y les autorizó para que pudieran ser fletadas por cuenta propia en el comercio marítimo.

Es interesante conocer de qué manera llevo a cabo sus negocios, si lo hizo en solitario o compartió riesgos y responsabilidades asociándose con otros comerciantes. De la compañía que formó con Bartolomé Achy sólo sabemos que tuvo un carácter intermitente, constituyéndose y disolviéndose en tres ocasiones entre 1711 y 1722, por lo que debió funcionar sólo para negocios concretos (56).

Una información mucho más detallada la proporciona la Compañía que estableció con uno mercaderes de Lorca, cuya escritura de constitución (57) representa una rareza en la documentación notarial alicantina, escasa en este tipo de actas, por lo que pasaremos a detallar sus características, tomando como base para su análisis metodológico los estudios realizados para otras ciudades mediterráneas (58).

En 1740 formó dicha asociación junto con los hermanos, Francisco y Juan Subirant, de Lorca y con el negociante francés Lorenzo Somaire, para la explotación de una tienda de ropa en esta localidad, bajo el nombre o razón social de “Lorenzo Somaire y Cía”. Choly aportó un capital de 3.910 libras de las que 2.954 correspondían a mercancías impagadas, vendidas al fiado a los Subirant. Estos pusieron un fondo de 478 libras, y Somaire realizaba su prestación en trabajo llevando los libros de cuenta y aportando su nombre a la Cía, seguramente de mayor prestigio en Lorca que el de Choly.

Se constituía éste, pues, en socio principal interesado en las dos terceras partes, de cuyas ganancias pagaría los haberes al socio administrador, mientras que Juan y Francisco Subirant conservaban una parte, estableciéndose que los créditos no pagados se deducirían proporcionalmente de cada una de las partes. Los socios podían extraer del fondo común ciertas cantidades para “gastos de alquiler, comidas, salarios de los sirvientes...”, en concepto de anticipo de sus futuros beneficios, para los que se les habría una cuenta particular en la que se anotaban las cantidades tomadas.

La desigual participación económica, acentuada por el carácter acreedor del socio principal, condujo a éste a imponer sus propias condiciones a los asociados menores, limitándoles la capacidad de gestión y dejando entrever el poder que confería el dinero. Ningún socio podía “sacar parte alguna para pagar créditos... ni empeñar la Cía en ningunas compras ni en otra manera sea de la calidad que fuere”, sin el expreso consentimiento de Choly, quien únicamente estaba capacitado para firmar vales. El tiempo de vigencia de la Cía estaba también condicionado a la voluntad del negociante “... de tal manera que siempre que le pareciesse dissolverla con motivo y sin el lo puede practicar sin que por razón alguna se le pueda poner embarazo”. Además, los socios estaban obligados a llevarle anualmente el inventario del estado de los negocios.

Se trata de una asociación en que aparecen bien definidos algunas rasgos de las sociedades colectivas, como el nombre colectivo o la responsabilidad solidaria e ilimitada; sin embargo, la diferente actuación en la gestión, en la que el socio principal supervisa, manteniéndose alejado de la participación directa, así como la supresión de su nombre de la razón social, hacen pensar en otros propios de las sociedades comanditarias. En todo caso, nos encontramos ante un tipo de negocio subordinado, dependiente, estrechamente dominado por un comerciante superior en un marco de comercio local.

No obstante, la tendencia general de Pedro Choly en su larga trayectoria mercantil fue la de actuar individualmente salvo en los dos casos citados que se circunscribieron a un tiempo o a una empresa concreta, tendencia que prevaleció en otras ciudades durante el XVIII, en que los negocios individuales fueron dominantes (59).

Sin embargo, Choly mantuvo a menudo contactos con otros negociantes extranjeros, pues existía una unidad y un apoyo mutuo entre ellos en la defensa de sus intereses profesionales. A título de ejemplo, podemos indicar que se unió a otros diez de origen

italiano para protestar del perjuicio ocasionado por la retención en el puerto de un barco genovés cargado de géneros (60), que acordó repartirse con el francés José Lombardon los bienes de un deudor (61), o que junto con el comerciante Sebastian Noly procedió judicialmente para el cobro de un crédito (62).

El nivel económico y la posición social.

La práctica mercantil y los beneficios derivados de ésta situaban a los hombres de comercio en diferentes niveles de riqueza que, en principio, se reflejaban en la división entre mayoristas o *de puerta cerrada* y minoristas o *de puerta abierta*. Que Pedro Choly perteneciera a la primera categoría es ya un indicativo de su posición, pues éstos gozaban en el siglo XVIII de un mayor grado de prestigio y consideración social, como consecuencia de su superior poder económico.

Los ingresos obtenidos en 1731-32 por los negocios en mar y tierra dan fe de ello:

Frecuencias de los ingresos percibidos por negociantes en 1731.

Ganancias (libras)	0-200	201-400	401-600	601-800	+800
Neg. puerta cerrada	28	10	5	2	10
Neg. puerta abierta	41	6	1	–	–

(Fuente A.M.A. “Vecindario íntegro”, Arm. 7, Lib. 3.

Elaboración: E. GIMÉNEZ, op. cit., p. 196)

Choly declaró unas ganancias de 295 libras, que lo sitúan en un nivel intermedio entre los mayoristas. Si lo comparamos con los de puerta abierta, vemos que ocupó un lugar destacado y sólo uno que declaró 418 libras le supera en ingresos.

Su posición económica se evidencia también por la condición de propietario, a la que accedieron con frecuencia los comerciantes, buscando en la inversión inmobiliaria una mayor seguridad y promoción social. Para el caso de Alicante, E. Giménez (63) ha mostrado que éstos manifestaron un fuerte interés en la adquisición de fincas rústicas y urbanas, que se orientó, principalmente, hacia éstas últimas. Las declaraciones juradas de los negociantes en 1731-32, para el pago del equivalente, apoyan este aserto: el valor de las propiedades declaradas alcanzó 99.560 libras, de las que el 59,5% correspondieron a bienes urbanos y el 40,5% a rurales (64).

Nuestro hombre prefirió centrar sus inversiones en La Condomina, principal zona vinícola de la huerta alicantina, donde la élite ciudadana poseía sus tierras. Entre 1722 y 1733 realizó sucesivas compras, primero pequeñas parcelas a labradores de San Juan y Benimagrell, que completó con la adquisición de 25 tahullas y una casa (65), logrando reunir, finalmente, una heredad con casa, cubo y bodega, compuesta de 63,5 tahullas (algo más de 7,5 hectáreas), plantadas de viñedos y regada con 2 y 1/3 de hilos de agua, que valoró, según declaración propia, en 3.542 libras (66). A partir de 1734 se

proveyó de dos hilos más de riego, adquiridos mediante la modalidad de retroventa o venta condicional, por la que el vendedor entregaba la propiedad a condición de que la fuera restituida si él o sus herederos devolvían el dinero.

Otros doce negociantes mayoristas, entre los que se adivinan ocho con apellidos foráneos, dijeron poseer en conjunto quince heredades y sólo cuatro superaron en valor a la de Choly (67).

La inversiones en el área de la huerta fueron muy frecuentes entre los comerciantes, sobre todo los extranjeros que pasaban a convertirse en cosecheros para así poder controlar parte de la producción del vino que comercializaban. El mismo Choly recolectó vino de manera regular desde 1727, alcanzando una producción media anual de 1825 cántaros, que lo convertían en un productor medio con respecto a los grandes cosecheros, pertenecientes a la nobleza urbana, cuya producción media superaba los tres mil cántaros (68).

Frente a la inversión rural la compra de inmuebles urbanos fue, como se ha visto al tratar del crédito, el resultado de ventas por deudas impagadas. Al margen de este tipo de adquisiciones, en 1735 compró un solar (69) y en 1744 dos casas de morada, que revendió al año siguiente por el mismo precio de compra (70). No parece que Choly tuviese interés en acceder a la propiedad urbana, pues él mismo careció de vivienda propia habitando en una casa arrendada en la calle Labradores, situada en la zona céntrica de la ciudad, donde se ubicaban algunas de las edificaciones más importantes de la burguesía y la nobleza locales (71). Aquí contrasta con el resto de los negociantes, que invirtieron importantes sumas en suelo urbano: 74 casas declararon poseer en conjunto, en 1731, los 18 comerciantes mayoristas, de los que 8 destacaron como propietarios con más de 5 inmuebles cada uno (72).

Pese a ello, Choly también adquirió censos vinculados a inmuebles diversos, invirtiendo 500 libras en 1734 (73) y 1.124 libras en 1749 (74).

Finalmente, su posición como propietario entre los negociantes que declararon serlo la podemos ver a través del siguiente cuadro:

Valor declarado de las propiedades de los negociantes y renta anual (1731-32).

Valor (miles de libra)	0-2	2-4	4-6	6-8	+ 8
Neg. puerta cerrada	9	4	3	3	2
Neg. puerta abierta	11	5	1	—	—
Renta anual (libras)	0-100	100-200	200-300	300-400	+400
Neg. puerta cerrada	11	6	1	2	1
Neg. puerta abierta	13	3	1	—	—

(Fuente : A.M.A. "Vecindario íntegro", Lib. 3, Arm. 7.

Elaboración propia.)

Las 3.524 libras que Choly declaró le proporcionaron una renta líquida de 109 libras. Tanto por el valor como por la renta ocupó un noveno lugar entre los de puerta cerrada y un cuarto entre los de puerta abierta, que aunque no lo convertían en uno de los mayores negociantes-propietarios, lo situaron sin duda, entre los burgueses acomodados de la ciudad.

El acceso a la propiedad demuestra que Pedro Choly logró un importante grado de asentamiento en Alicante en donde llegó a gozar de respetabilidad y consideración social. La costumbre entre los negociantes de recurrir al arbitraje en caso de discordia hizo que fuera solicitado en cinco ocasiones como juez y “amigable componedor”, siendo destacable su actuación como compromisario a favor de tres comerciantes italianos que diferían en el ajuste final de cuentas con un capitán de navío genovés, resolución que se prorrogó tres meses por la complejidad del *affaire*, lo que, por otra parte muestra la experiencia de Choly en las técnicas contables de la época (75).

En el mismo sentido se expresa el requerimiento de un matrimonio de San Felipe para atribuirle la tutela de su hijo de 18 años, mientras durara su aprendizaje en las artes de “cerería y sucrería” (76). Asimismo, al final de su vida gozó Choly de la confianza de las autoridades municipales, que le hicieron depositario de 3.343 libras, correspondientes a los efectos de la Casa de la Misericordia, a la sazón en proceso de edificación en la ciudad (77).

Su integración en la comunidad alicantina se realizó a través del matrimonio contraído, en 1722, con Doña Mariana Cabanes (78) perteneciente a una familia de comerciantes locales -lo eran su hermano Domingo y su cuñado Bartolomé Picó, casado con Inés Cabanes. Choly estableció estrechas relaciones con éste último, quien destacaba igualmente como mayorista, propietario y cosechero. Tanto Domingo como Bartolomé apoyaron a Pedro Choly al constituirse, eventualmente, en apoderados, testigos o fiadores de sus negocios, pero es en el seno de la relación familiar, donde se pueden adivinar vínculos más fuertes. Así, al testar conjuntamente el matrimonio Picó en 1747, nombraron albaceas a Domingo Cabanes y a Choly, a quienes se refieren como “nuestros hermanos” (79). A su vez Choly, que falleció en 1749 dispuso ser enterrado en el sepulcro de la familia Picó ubicado en la Iglesia de San Nicolás, y al no haber tenido hijos legó todos sus bienes a su esposa y a la familia de ésta. Mariana recibió las tres cuartas partes de la herencia con la obligación de entregar a sus sobrinos Tomasa, Domingo, Antonio y Pedro Picó 500 libras a cada uno dejando al primogénito, Bartolomé, 3.000 libras “para que trabaje en comisiones y otros negociados”, lo que indica un evidente deseo de lograr continuidad para sus empresas. Su cuñado Domingo se vio igualmente beneficiado con la cuarta parte restante. A su joven ayudante Pedro Faurie premió con 300 libras “en atención a lo bien que me ha asistido y asiste en las dependencias de mi comercio” (80).

En conclusión, con los datos manejados se puede pensar con cierto rigor que la fortuna de Pedro Choly alcanzó cifras muy estimables en relación al conjunto local, obtenida gracias a su evidente capacidad negociadora y mercantil y a su no menor interés por radicarse socialmente en el ámbito alicantino.

Nos encontramos, en definitiva, ante un negociante típico que se ajusta a los patro-

nes económicos apuntados, para los negociantes extranjeros en anteriores estudios (81), cuya actividad más destacable fué el préstamo en sus variadas formas, que inició su ascenso socio-económico en la década de 1720, consolidando su posición como exportador y propietario en la siguiente, y apoyándose para ello, en el seguro salvoconducto de un cristiano matrimonio con una española.

ABREVIATURAS EMPLEADAS.

A.H.P.A Archivo Histórico Provincial de Alicante.

A.M.A Archivo Municipal de Alicante.

A.P.S.N Archivo Parroquial de San Nicolás

NOTAS

1. GIMENEZ LOPEZ, Enrique: *Alicante en el siglo XVIII. Economía de una ciudad portuaria en el Antiguo Régimen*. Valencia, 1981.
2. *Ibid.*, pp. 63-68.
3. FRANCH, Ricardo: *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII*. Valencia, 1986, pp. 123-125; VILLAR GARCIA, M^a Begoña. *Los extranjeros en Málaga en el siglo XVIII*. Córdoba, 1982, pp. 191-195.
4. A.P.S.N., “Libros de Desposorios”, año 1722, fol.548.
5. GIMENEZ LOPEZ; E., op. cit., pp. 66-68
6. CARRIERE, Charles: *Négociants marseillais au XVIIIe siècle*. Marseille, 1973, pp. 75-80
7. *Ibid.*, pag. 71.
8. *Ibid.*, pag. 979. El autor ubica otras 9 en Granada, 3 en Cartagena, 3 en Valencia, 2 en Denia y 1 en Gandía.
9. GIMENEZ LOPEZ; E., op. cit., pag 97
10. A.H.P.A., “Protocolos de Antonio García”, P/792, ff. 240-241
11. A.M.A., “Vecindario íntegro”, Arm.7, libro 3.
12. GIMENEZ LOPEZ; E., op. cit., pag 198
13. A.M.A., “Certificación de los derechos del Diezmo”, Arm.7 Libro 4.
14. GIMENEZ LOPEZ; E., op. cit., pag 197.
15. *Ibid.*, pp. 384-385.
16. A.H.P.A., “Protocolos de Antonio García”, P/785, ff. 311-312.
17. *ibid.*, P/784 fol.156.
18. GIMENEZ LOPEZ; E., op. cit., pp 312-331
19. A.M.A., “Manifiestos del vino”, Arm.17
20. A.M.A., “Certificaciones del Contador de Aduanas”, Arm.5 Libro 81
21. A.H.P.A., “Protocolos de Antonio García”, P/780, fol. 206.
22. *Ibid.*, *Ibid.*, P/798, ff 193-194
23. A.M.A., “Sisa mayor de las entradas por mar en el año 1711”, Arm.18, s/n.
24. A.H.P.A., “Protocolos de Antonio García”, P/807, ff.243-244.
25. *Ibid.*, P/807, fol 259.
26. *Ibid.*, P/810, ff 210-211.
27. *Ibid.*, P/793, ff 347-348.

28. Ibid., P/780, fol 3.
29. Ibid., P/782, fol 41.
30. Ibid., P/787, fol 383.
31. Ibid., P/781, fol 90.
32. VAZQUEZ DE PRADA, Valentín: "Protocolos notariales e historia económica: crédito, comercio e industria", en *Actas del II Coloquio de Metodología histórica Aplicada*. Universidad de Santiago, 1984, pag.193.
33. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/794, ff.161-163
34. A.H.P.A., "Protocolos de Francisco Boix y Sevillano", P/306, fol.73
35. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/860, ff.189-190.
36. A.H.P.A., "Protocolos de Jaime Navarro", P/321, ff. 66-67.
37. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/792, ff.74-75.
38. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/781, fol. 139.
39. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/1.773 ff.196-197.
40. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/790, ff.253-258.
41. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/796, ff.361-362.
42. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/801, ff.279-282.
43. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/807, ff.224-228.
44. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/810, ff.99-100.
45. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/789, fol. 73.
46. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/786, ff.62-62.
47. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/801, ff.145-146.
48. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/784, ff.282-283.
49. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/801, ff.145-146.
50. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/806, ff.189-190.
51. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/786, ff.431-432.
52. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/789, ff.296-298.
53. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/803, ff.18-19.
54. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/786, fol. 376.
55. A.H.P.A., "Protocolos de Vicente Rovira", P/1.578, fol 8.
56. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/792, ff.240-241.
57. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/802, ff.86-89.
58. VILLAR, M^{te} Begoña, op. cit., pp. 155-188; FRANCH, Ricardo, op. cit., pp 239-280, CARRIERE, Charles, op. cit., pp. 856-896.
59. CARRIERE, Ch., op.cit., pp.875 y 879; FRANCH, R., op. cit., pp. 242-245
60. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/787, ff. 312-313.
61. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/800, ff. 367-369.
62. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/794, ff 227-23163. GIMENEZ, E: "La burguesía mercantil y la propiedad en el siglo XVIII", en *La Ilustración Española*. Alicante, 1985, pp.477-496.
64. A.M.A. "Relaciones juradas", Arm.7 Libro 3.
65. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García" P/797, ff.252-262
66. A.M.A. "Relaciones juradas", Arm.7 Libro 3.
67. A.M.A. "Relaciones juradas", Arm.7 Libro 3. Se trata de las tres de Francisco Mara-beuf, valoradas en 5.000, 4250 y 3.700 libras, y la de Martín Almiñana, de 6.100 libras.
68. A.M.A. "Manifiestos del vino", Arm.17
69. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/799, ff.361-363.
70. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/1.773 ff.71-81.

71. GIMENEZ, E: "La burguesía mercantil y la propiedad en el siglo XVIII", en *La Ilustración Española*. Alicante, 1985, pag.487.
72. A.M.A. "Relaciones juradas", Arm.7 Libro 3.
73. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/798, ff.409-410.
74. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/810, ff.221-227.
75. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/787, ff.202-203.
76. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/784, ff. 280-283.
77. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/808, ff. 57-58.
78. A.P.S.N., "Libro de desposorios", 1722, fol. 54b.
79. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/808, ff.61-89.
80. A.H.P.A., "Protocolos de Antonio García", P/810, ff. 187-190.
81. GIMENEZ LOPEZ, E. ops.