



*El mercader en  
la vida socioeconómica de  
Gran Canaria durante  
el Antiguo Régimen*

ELISA TORRES SANTANA \*

\* Catedrática de Historia Moderna de Escuela Universitaria.

La actividad comercial, y el intercambio lucrativo de mercancías, al tiempo que motor fundamental para la formación de capital y la incentivación de la actividad financiera y la banca<sup>1</sup>, han sido siempre las tareas fundamentales de la economía de las Islas Canarias durante el Antiguo Régimen e incluso en la actualidad.

Varios fueron los factores que se coadyuvaron para posibilitar el comercio en el Archipiélago Canario. En primer lugar, y factor fundamental, sería la situación geoestratégica de Canarias, de la cual mucho se ha hablado, pero nunca ha sido suficientemente ponderada, por la incidencia que ha tenido en la historia de Canarias.

Las Islas Canarias, en medio del Atlántico, han jugado el papel de un puente, y aún resulta así, entre los diversos continentes y culturas. Europa, África y América se enlazaban entre sí, por vía marítima teniendo como punto de referencia obligado a nuestro archipiélago. Las islas se convirtieron pronto, en punto de confluencia y de divergencia, de las rutas marítimas conocidas en el siglo XVI, coincidiendo con la expansión del capitalismo mercantil europeo.

Las Canarias y en particular la ciudad de Las Palmas de Gran Canaria, a través de su puerto de Las Isletas, llegó a ser un gran centro comercial en el Quinientos. Los navíos de la más diversa procedencia utilizaban sus puertos como trampolín, para transportar las más diversas mercancías, y no siempre de forma legal<sup>2</sup>.

La intensa actividad comercial desplegada por Las Palmas de Gran Canaria atrajo pronto a una serie de mercaderes de la más diversa nacionalidad, pero en particular de los países marítimos de la Europa Septentrional: bretones, flamencos, escoceses e ingleses<sup>3</sup>, que acudieron al amparo del comercio.

Algunos venían sólo de paso, acompañando a sus mercancías o a comerciar en una expedición concreta, mientras que otros terminaron estableciéndose definitivamente en el Archipié-

lago Canario, en particular en Las Palmas de Gran Canaria, a comienzos del siglo XVI<sup>4</sup>.

No obstante, la presencia de mercaderes extranjeros en Canarias se inicia en el mismo momento de la conquista, como en el caso de los genoveses, que participaron financieramente en la misma.

Además de la favorable posición geográfica de Canarias, otros factores incidieron de forma coyuntural en el desarrollo de su comercio. Ya desde el siglo XVI, se había iniciado en Europa el desplazamiento del eje comercial del Mediterráneo al Atlántico<sup>5</sup>, hacia su fachada noroeste. Éste será el escenario donde tanto van a tener que decir, a partir de la primera mitad de la centuria siguiente los: holandeses, ingleses y franceses<sup>6</sup>. No debemos de olvidar, por otra parte, que estas mismas nacionalidades son las que aparecen registradas en Canarias, por esas mismas fechas.

El mencionado desplazamiento más el Descubrimiento de América, con lo que significaban las posibilidades comerciales del Nuevo Mundo, supone la apertura de nuevas rutas comerciales en el Océano Atlántico, de las cuales los países ibéricos van a sacar un buen partido, al igual que las Canarias.

El archipiélago se va a beneficiar del traslado del eje comercial europeo, pues se va a convertir en zona fronteriza de España, no sólo frente al continente africano, como ya lo era, sino también al americano; al mismo tiempo que quedaba conectado por vía marítima con la fachada septentrional europea, con su ampliación hacia el Mar del Norte y del Báltico, por lo tanto con los grandes mercados europeos.

Los comerciantes franceses, ingleses y holandeses jugarán el papel de intermediarios en el comercio exterior canario<sup>7</sup>, abasteciéndolo de los productos deficitarios: paños de Flandes y Francia, maderas del Báltico, de Noruega<sup>8</sup>; productos del mar, con esa misma procedencia, e incluso trigo bretón o provenzal<sup>9</sup>. En el retorno los navíos extranjeros partían

cargados con los llamados «*productos de la tierra*», fundamentalmente azúcar y vino.

No obstante, el mercado canario, por sí solo, no basta para explicar la presencia tan numerosa de mercaderes extranjeros. Debemos de tener en cuenta pues, la posibilidad añadida que para ellos ofrecían las Canarias, de introducirse en el comercio con América, por medio de los navíos canarios, ya fuera legal o ilegalmente<sup>10</sup>.

Una vez finalizada la conquista de Canarias, se va a implantar en las islas de realengo, una economía orientada hacia la agricultura de exportación, de productos de corte subtropical, como el azúcar, o de origen mediterráneo, como el vino, con destino al comercio exterior. Paralelamente continúa el cultivo de productos de autoconsumo, orientados hacia el mercado local o interregional. La combinación de la agricultura de autoconsumo con la de exportación ha sido la base del modelo de desarrollo de Canarias durante el Antiguo Régimen.

Será en el siglo XVI cuando las Islas Canarias, en particular las de realengo, entren de lleno en los circuitos comerciales, de manos del azúcar, poniéndose en contacto con los principales mercados europeos del momento, sobre todo con los flamencos<sup>11</sup>, sin desdeñar los americanos<sup>12</sup> y los africanos<sup>13</sup>, donde los isleños colocan sus productos y tienen la posibilidad complementaria de importar contingentes de negros<sup>14</sup>.

Las Islas Canarias se convierten en mercados receptores y exportadores, al tiempo que distribuidores hacia otras zonas, sobre todo en el área Atlántica, de los productos inexistentes en ellas, caso del azúcar.

Paralelamente al comercio exterior, en el ámbito interno de cada isla, se fue desarrollando un comercio local dedicado al autoabastecimiento de productos agrícolas, sobre todo, necesarios para la vida cotidiana. Y al mismo tiempo, otro de distribución, de aquellos productos importados, que resultaban igualmente necesarios.

En el ámbito territorial del archipiélago se desarrolló a su vez, un comercio regional que cumplía esas mismas funciones de abastecimiento de productos agrícolas y derivados, que se intercambiaban de una isla a otra, en función de su producción o existencia, generando una complementariedad en el seno del Archipiélago Canario y con relación a los archipiélagos lusos en el Atlántico. Al tiempo, se producía dentro del comercio regional, la distribución de productos foráneos, que eran importados por las islas económicamente más poderosas: Gran Canaria, Tenerife o La Palma.

Resulta evidente que todo este entramado mercantil necesita de una mano de obra más o menos especializada, para su puesta en marcha. Es en este contexto, donde debemos de situar la participación del mercader como también su importancia en la vida socioeconómica del Archipiélago Canario.

### **El mercader, agente activo del comercio.**

Cómo el propio título indica, el hombre juega un papel fundamental en el desarrollo de la actividad mercantil. Resulta obvio que, por muchos adelantos técnicos que se produzcan, los intercambios comerciales no se pueden realizar sin la intervención humana.

El estudio de los mercaderes como grupo socioeconómico en Canarias, y en Gran Canaria en particular, entraña grandes dificultades por la complejidad que se encierra detrás de este título. a nivel económico y profesional. Son muchas las categorías de mercaderes que existen, en función de las peculiaridades que la actividad mercantil adquiere con su desarrollo a tres niveles: exterior, regional y local, confundiendo muchas veces en los mismos individuos.

Si nos atenemos a un criterio económico, podemos establecer una primera categoría de mercaderes, con un mayor peso, que se dedican fundamentalmente al comercio exterior, pero que dada su mentalidad burguesa, tampoco desdeñan cualquier otra actividad.

Éstos serían los grandes mercaderes dedicados a la cargazón de navíos con destino a los diferentes puertos europeos, africanos o americanos.

Un segundo grupo, con menor disponibilidad económica, que centra sus actividades en el comercio interinsular, local e incluso esporádicamente realiza alguna incursión en el mercado africano, que a su vez, aparece situado muy por encima de un tercer nivel constituido por los regatones también llamados «*Vendederos*» que practican el comercio al menudeo, bien por las calles de Las Palmas de Gran Canaria, o por la geografía insular.

Tampoco podemos olvidarnos de aquellos que practican la actividad mercantil desde la tienda, fenómeno presente en Canarias ya desde fechas muy tempranas, con respecto al resto de Europa<sup>15</sup>.

La situación en el escalafón social isleño, de cada una de estas categorías, está en relación con su nivel económico.

Si tratamos de establecer una clasificación estrictamente profesional, atendiendo a su cualificación, o preferencia, por una determinada actividad el problema continúa, pues asistimos con frecuencia a la interconexión de determinadas formas de actuar, en un mismo individuo.

Una característica importante del mercader canario, definición que sólo se le aplicaba a aquél que demostraba una solvencia económica, era su aplicación a todo tipo de negocios relativos a la actividad mercantil. La gama de operaciones comerciales que podía desarrollar era bastante amplia, desde la parte financiera del comercio, hasta la propiamente mercantil.

La actividad bancaria resultaba ser un fenómeno bastante poco extendido entre los mercaderes canarios, con lo cual no se diferenciaban mucho de los del resto de España<sup>16</sup>, cuando ésta aparece era ejercida por los extranjeros afincados en Gran Canaria.

El préstamo, era una actividad que no les resultaba ajena, sobre todo en aquellas em-

presas que tenían relación con la armazón de navíos<sup>17</sup>.

Con respecto a los depósitos, podemos decir que si bien no eran demasiado frecuentes en el siglo XVII, como hemos podido apreciar, no sucedía lo mismo una centuria después<sup>18</sup>.

El desempeño por el mercader de esta serie de actividades le permitía tener diversificado su capital, con lo cual el riesgo que corrían también lo estaba.

Los exportadores-importadores, resulta ser, sin ningún género de duda, la categoría más representativa entre los individuos dedicados al comercio en Canarias, independientemente de que centraran su acción en uno o varios mercados. Constituían la cúspide económica entre los de su profesión. Podía suceder que un mismo individuo simultáneamente ambas actividades.

La administración de rentas no resultaba tampoco un negocio ajeno para los mercaderes canarios, si bien tampoco era demasiado frecuente, sólo entre aquéllos que poseían una mayor capacidad económica. Los que se dedicaban a la administración del Almojari-fazgo, son una minoría, pero cualitativamente los más importantes. Lo más normal era que efectuasen pequeñas inversiones en adquisición de: casas, censos, etc.

La posesión de haciendas era también algo normal entre ellos, y no sólo como un medio para acumular bienes raíces, sino en muchas ocasiones, para obtener unos productos que comercializar en los diferentes mercados, insulares o exteriores.

Consecuencia lógica de la situación marítima de Canarias lo constituía su participación en el negocio de armazón de navíos, fórmula primordial de transporte. La participación podía ser variada, desde el mercader propietario del navío, los menos, hasta los que sólo poseían una, o varias partes de él.

El mercader de origen canario, o afincado en las islas, no desdeñaba tampoco el oficio

de tendero<sup>19</sup>, estableciéndose diferentes categorías entre ellos. Desde el cargador de navíos que a la vez poseía una tienda y el almacén preciso; o el simple tendero cuyo único modo de vida consiste en la venta tras el mostrador.

En estos establecimientos situados en muchas ocasiones en los bajos de la vivienda del mercader, se podían vender los más variados artículos, desde los de importación: paños, objetos de papelería, libros, etc. Hasta aquellos otros más cotidianos cuya procedencia no era tan lejana: aceites, productos de la tierra, etc.

El último escalafón dentro de la categoría mercantil lo ocupaban los pequeños vendedores de productos básicos: pan, vino, vinagre, que recorrían la ciudad, de puerta en puerta, así como otras localidades de la isla. En su mayor parte eran mujeres, lo cual demuestra la poca envergadura económica de la empresa. Constituían un elevado número, y dada su movilidad y pequeñez empresarial eran muy difíciles de someter al control de las autoridades.

Cioranescu afirma que es posible que existiese cierta picaresca, y en vez de actuar en lugares públicos, vendiesen en su propia casa a escondidas, para poder regatear, cuando los productos escaseaban<sup>20</sup>.

Otro posible criterio de diferenciación dentro del mundo mercantil podría establecerse atendiendo al origen de los mercaderes, que habían afluído al Archipiélago Canario, desde los inicios de su conquista. Cuando ésta termina, muchos quedan establecidos en las islas.

Los mercaderes nacionales y extranjeros, contribuyeron con su capital y aportación humana, a formar y consolidar, la sociedad canaria, pues aunque en un principio la llegada de algunos fuese ocasional, otros terminaban estableciéndose definitivamente, por medio del matrimonio con mujeres isleñas.

Los españoles, en su mayor parte, como al principio de la conquista, continuaban afluyendo desde Castilla, en particular andaluces<sup>21</sup>. Mientras que los extranjeros eran fundamentalmente: portugueses, además de italianos y flamencos que se irán dando el relevo en el comercio del archipiélago. Posteriormente habría que agregar a los franceses e ingleses.

La importancia de los extranjeros, en la vida económica de Canarias, se sitúa por encima de su número<sup>22</sup>. Se dedicaban fundamentalmente al comercio exterior, actuando en muchas ocasiones como intermediarios, mediante las relaciones que tenían establecidas con sus lugares de origen, bien por medio de sus familiares o factores. Infraestructura ésta que para los canarios, resultaba bastante menos asequible.

Asimismo buscan un puesto en el comercio con las Indias, si no como exportadores, cosa ésta que les estaba vedada, sí como beneficiarios de las riquezas que éste ocasionaba.

Sus actividades económicas en el ámbito insular, no presentaban una gran diferenciación, con respecto al resto de sus compañeros de profesión. Poseían sus tiendas, censos y administración de rentas, sin que podamos constatar una mayor o menor opción por una de estas actividades. El hecho de que su comportamiento económico no difiera del resto de sus compañeros canarios, excepto en su mayor disponibilidad de numerario, no es más que un índice del grado de aceptación, e integración que habían alcanzado en el seno de la sociedad isleña.

### **La mentalidad colectiva.**

La actuación colectiva de la burguesía mercantil de Gran Canaria, nos interesa porque como dice Vovelle:

*«Lo que actualmente está en pleno florecimiento es el estudio de las actitudes colectivas. También sus emplazamientos, la historia de las estructuras de la*

*familia, la muerte: en alguna medida son las diferentes provincias de una misma investigación*<sup>23</sup>.

Su forma de actuar es el reflejo colectivo de su forma de pensar, que en unas ocasiones los identifica con sus homónimos del resto de Europa, y en otras, las menos, los diferencia de ellos.

La muerte significaba para el cristiano la perpetuación de la vida, en este caso eterna; de ahí que los mercaderes manifestasen ante la muerte, a través de sus testamentos, el deseo de congraciarse con Dios y con la sociedad.

En lo que a materia religiosa se refiere, no eran diferentes al resto de la población gran Canaria. La religión jugaba un papel fundamental en sus vidas, como se manifiesta en la preocupación que muestran a la hora de la muerte, tal vez en parte, porque su actuación económica rozaba muchas veces actitudes no demasiado éticas y acordes con el espíritu de la Iglesia Católica, en lo que se refiere a doctrina económica.

Los mercaderes gran canarios suelen escoger una sepultura religiosa, casi todos los censados por nosotros, lo hacen en el convento de San Francisco, con el hábito de la misma advocación; quizás sin duda, porque éste era el representante de la pobreza, y en este sentido muchos de ellos tenían que hacerse perdonar.

Los mercaderes extranjeros, menos condicionados por la obsesión religiosa, piden simplemente una sepultura eclesiástica, sin preocuparse demasiado por su ubicación.

Las mandas pías y limosnas, tenían el objetivo de asegurarse una memoria y una preocupación de rezarles en el más allá, como asimismo la fundación de una capellanía, con lo cual su obsesión no terminaba con el acto de la muerte, sino que alcanzaba al otro mundo.

Tanto el número de misas como de limosnas estipuladas, así como de mandas pías, estaba en íntima relación con la importancia económica del mercader.

Capítulo también interesante de la actuación de los mercaderes ante la muerte, era lo que destinaban a las exequias fúnebres. Hemos detectado entre los mercaderes canarios, una cierta austeridad en los gastos relativos a las exequias, con lo cual se diferencian bastante de sus homónimos, de otras zonas españolas<sup>24</sup>.

En líneas generales, apreciamos en los mercaderes canarios un grado de religiosidad alto, no pareciéndonos una actitud afectada sino sincera, en el momento de enfrentarse con la muerte.

Otra constante encontramos que mantienen en su vida, la importancia que conceden a la vida familiar. En líneas generales, alcanzan un elevado número de hijos, lo cual nos induce a pensar en unos matrimonios tempranos.

Las alianzas matrimoniales las efectuaban sobre todo con otros mercaderes, significando esta actitud, a nuestro juicio, en un interés premeditado y en una conciencia de grupo, interesada en preservar unos intereses económicos; esto no significa que desdeñen otros enlaces matrimoniales, sobre todo con personajes pertenecientes a la oligarquía gran Canaria, en particular de la Administración. Tal es el caso de Daniel Vandama, mercader de origen flamenco, propietario de La Caldera, que hoy en día lleva su nombre, que casó con Juana de Vera, posible descendiente del conquistador de la isla.

La tendencia a cohesionarse como grupo, nos hace presumir un rasgo de comportamiento propio de la burguesía, en este caso mercantil.

La preocupación por la familia se manifiesta en el deseo explícito o implícito, registrado en sus testamentos, de darles a sus hijos una educación adecuada, variable según la posibilidad de cada uno de ellos. A los varones se les enviará incluso al extranjero a aprender la profesión del padre; es el caso del citado anteriormente, que envió a dos de sus hijos a Francia, a aprender el oficio de merca-

der. Para las hijas, como era propio en la época, el destino era diferente, pues bastaba con el matrimonio o la profesión en la carrera religiosa.

La preocupación familiar no descansaba sólo sobre los hijos, sino también sobre los familiares más cercanos, incluso criados y esclavos. A sus familiares podían acogerlos en sus casas, cuidarlos, mantenerlos e incluso dotarlos, si era preciso.

Todo ello confiere a la familia una estructura patriarcal, en la cual el mercader-padre, será la cabeza visible, este comportamiento ha sido anotado también en Vandama.

La mujer solía ser la compañera fiel, a la cual se le encarga la custodia de los hijos y de la herencia, tras la muerte del cabeza de familia; es más, algunas de ellas continuarán con el negocio familiar, tras la muerte del marido, como es el caso de Ana de Alvarado, mujer de Juan Tomás Cigala<sup>25</sup>.

Son numerosas las menciones que reciben en los testamentos encargándoseles, en un supremo acto de confianza, la elección de la sepultura del marido, cuando éste realiza su testamento sintiéndose enfermo, es el caso también de Daniel Vandama.

La familia será pues el eje básico sobre el cual descansaba, no sólo la existencia del mercader, sino incluso su poderío económico, ya que al frente de sus negocios prefieren situar a familiares o personas allegadas, de su confianza.

Con respecto al capítulo correspondiente a su vida material, hemos notado en la burguesía mercantil canaria, una cierta austeridad, que se manifiesta en diversos aspectos de su vida, tanto en el confort de sus viviendas, como en los gastos que realizan en otros capítulos más suntuarios. Así por ejemplo, el

mobiliario y enseres de sus viviendas, denotan una cierta comodidad, pero de ninguna manera, lujo y despilfarro, lo cual viene a ser un índice más de su mentalidad práctica y burguesa.

Tampoco las joyas y objetos de lujo constituyen apartados importantes de su modo de vida, muy al contrario encontramos que estos capítulos de gastos suelen ser los menos significativos. El esclavo, más que un bien de lujo, era para ellos símbolo de utilidad, de la cual denotan, una vez más, su espíritu pragmático.

Destaca, no obstante, la ubicación de sus viviendas en el barrio comercial de la ciudad, Triana, y como ésta suele aprovecharse, en sus bajos, para almacén y tienda.

Tampoco hemos detectado en ellos una tendencia clara al ennoblecimiento, al menos a principios del siglo XVII, aunque no deja de resultar un índice, quizás todavía demasiado temprano, la preferencia que muestran algunos por el oficio de regidor.

En líneas generales, se puede confirmar que el mercader grancanario se caracteriza por una religiosidad patente, una austeridad y un equilibrio entre gastos e ingresos en su vida cotidiana, que se refleja en la sencillez y practicidad que impone en su modo de vida. Notamos en ellos también, un amor al trabajo y un orgullo en su profesión.

El sustento básico de su modo de vida es la estructura familiar, a nivel afectivo y económico. No hace pues con su comportamiento, más que confirmar el paralelismo con sus homólogos europeos, lo cual demuestra que, a pesar de las distancias, Canarias no permanecía al margen del comportamiento mental y estructural del resto de Europa, al menos en lo que se refiere a su burguesía mercantil.

## NOTAS

- 1 KAMEN, H.: *La sociedad europea 1500-1700*. Madrid, 1986. pág. 80.
- 2 MALAMUD RIKLES, C.: *Cádiz y Saint-Malo en el comercio colonial peruano 1698-1725*. Cádiz, 1986. pág. 29.
- 3 HARING, C. H.: *Comercio y navegación entre España e Indias*. Méjico, 1979. pág. 29.
- 4 LOBO CABRERA, M.: *Grupos humanos en la sociedad canaria del siglo XVI*. Las Palmas de Gran Canaria, 1979.
- 5 HISTORIA ECONÓMICA DE EUROPA: *La economía de expansión en Europa en los siglos XVI y XVII* - T. I. V. Jaén, 1977. pág. 20.
- 6 LE FLEM, J. P., PÉREZ, J. y otros: *La frustración de un imperio*. Barcelona, 1982. pág. 91.
- 7 MARTÍNEZ RUIZ, E. y MARCO, J. A.: *Breve historia del comercio*. Madrid, 1986. pág. 26.
- 8 HISTORIA ECONÓMICA DE EUROPA: *La economía*... Op. cit., pág. 154-155.
- 9 LE FLEM, J. P. y PÉREZ, J.: *La frustración*... Op. cit., pág. 118-119.
- 10 GARCÍA FUENTES, L.: *El comercio español con América 1650-1700*. Sevilla, 1980. pág. 97.
- 11 LOBO CABRERA, M.: «El comercio de Gran Canaria y Flandes hasta 1558 a través de la burguesía mercantil». *IV Coloquio de Historia Social Canaria*. UNED, Las Palmas de Gran Canaria, 1979. pp. 29-50.
- 12 LOBO CABRERA, M.: *Gran Canaria e Indias hasta la creación del Juez de Registros (1566)*. «IV Coloquio de Historia Canaria-Americana». Las Palmas de Gran Canaria, 1982. T. I., pp. 109-156.
- 13 RUMEU DE ARMAS, A.: *España en el África Atlántica*. Madrid, 1956. T. I. pág. 438.
- 14 LOBO CABRERA, M.: «Gran Canaria y los contactos con las islas portuguesas del Atlántico: Azores, Madeira, Cabo Verde y Sto. Tomé». *Coloquio Internacional de Historia Marítima*. Las Palmas de Gran Canaria, 1982. pp. 311-334.
- 15 TORRES SANTANA, E.: «El comercio Gran Canario con Cabo Verde a principios del siglo XVII». *II Coloquio Internacional de História da Madeira*, Funchal, 1991. pág. 775.
- 16 MARTÍNEZ RUIZ, E. y MARCO, J. A.: *Breve historia*... Op. cit., pág. 76.
- 17 DOMÍNGUEZ ORTIZ, A.: *Orto y ocaso de Sevilla*. Sevilla, 1981.
- 18 Los datos sobre el comercio de las Canarias Orientales proceden de nuestra tesis doctoral recientemente publicada *El comercio de las Canarias Orientales en tiempos de Felipe IV*. Las Palmas de Gran Canaria, 1991. Y los referentes a los mercaderes de TORRES SANTANA, E.: *La burguesía mercantil de las Canarias Orientales (1600-1625)*. Las Palmas de Gran Canaria, 1991.
- 19 TORRES SANTANA, E.: *Relaciones comerciales de Gran Canaria entre 1700-1725. Una aproximación a la burguesía mercantil canaria*. Las Palmas de Gran Canaria, 1981.
- 20 IGLESIAS HERNÁNDEZ, M. L.: *Los extranjeros en Gran Canaria en el primer cuarto del siglo XVIII*. Las Palmas de Gran Canaria, 1985.
- 21 IGLESIAS HERNÁNDEZ, M. L.: *Los extranjeros*... Op. cit. pág. 78.
- 22 CIORANESCU, A.: *Historia de Santa Cruz de Tenerife*. Santa Cruz de Tenerife, 1979. T. II, pág. 11.
- 23 LOBO CABRERA, M.: *Grupos*... Op. cit.
- 24 GUIMERA RAVINA, A.: *Burguesía extranjera y comercio atlántico, la empresa comercial irlandesa en Canarias 1703-1771*. Sta. Cruz de Tenerife, 1985.
- 25 VOVELLE, M.: *Ideología y Mentalidades*. Barcelona, 1985. pág. 101.
- 26 VILLAR GARCÍA, B.: *Los extranjeros en Málaga en el siglo XVIII*. Córdoba, 1982.
- 27 TORRES SANTANA, E.: *Relaciones comerciales*... Op. cit. pág. 116.