

ÍNDICE

<i>Lista de abreviaturas</i>	15
<i>Prólogo</i>	17
<i>Introducción</i>	21

Primera parte EL ESTABLECIMIENTO DE LA COLONIA

<i>Introducción</i>	29
<i>Capítulo I. LA IMPLANTACIÓN DE LA COLONIA AUVERNESA EN CASTILLA DEL SIGLO XV AL XVIII</i>	31
El movimiento migratorio hacia España y sus causas	31
Una vocación antigua	31
Las razones de la atracción española	38
La presencia de auverneses en Castilla	41
Los pueblos	41
Madrid	45
La inmigración vista por los españoles	51
Las leyes que regulan el comercio francés	51
El fenómeno de rechazo social	51
<i>Capítulo II. EL DESARROLLO COMERCIAL DE LAS SOCIEDADES AUVERNESAS EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVIII</i>	61
La decantación	61
Evolución cuantitativa y cualitativa	61
Del buscavidas al hombre de negocios	62
La afirmación de la presencia cantalesa en la panadería madrileña	63
Estado de la panadería madrileña	63

Lugar ocupado por los cantaleses	65
La dispersión de los comerciantes en los pueblos castellanos.....	67
Alejamiento urbano	67
Estatutos de las compañías.....	69
El silencio literario	76
<i>Capítulo III. LA FRACTURA. LAS GUERRAS FRANCO-ESPAÑOLAS (1793-1814)</i>	75
El choque de las guerras	75
«La guerra del año II» o guerra de la Convención (1793-1795)..	75
La guerra de 1808-1814.....	76
Los retornos	78
La acogida de Madrid.....	78
La acogida de los pueblos	80
<i>Capítulo IV. LA NUEVA COLONIA AUVERNESA DEL SIGLO XIX. ENFOQUE ESTADÍSTICO</i>	83
Importancia y cualificación de los auverneses frente a los otros franceses.....	83
El control de las entradas en Castilla por el Consulado de Francia	83
Cuadro estadístico	84
Parte de cada departamento en la inmigración francesa en Castilla.	90
Localización comparada de los franceses de Castilla	107
Lugar ocupado por Castilla en la inmigración cantalesa en España... 110	
El control de las salidas del Cantal por la prefectura. Interés y limitaciones de la información proporcionada por los pasaportes..	110
Elecciones migratorias al umbral del siglo XIX (período año IV-1808)	113
Evolución de las líneas directrices (período 1850-1875).....	116
Culminación de las tendencias (período 1902-1916).....	121
Composición de la colonia cantalesa de Castilla	122
La doble pertenencia del cantalés.....	122
Identificación del inmigrante.....	137
<i>Conclusión de la primera parte</i>	145

Segunda parte
LA ORGANIZACIÓN COMERCIAL

<i>Introducción</i>	149
<i>Capítulo I. EL AVANCE DE LOS TAHONEROS</i>	153
Las insuficiencias de la panadería madrileña.....	153
Del molino al despacho de pan. Consideraciones sobre la panificación.....	153
El auvernés y el pan.....	157
La escasez de panaderías en Madrid.....	157
Razones de las carencias de la industria del pan.....	159
El lugar de los cantaleses en la panadería madrileña.....	163
Número de tahonas auvernesas.....	164
Producción de los tahoneros auverneses.....	171
Alquiler y contribuciones.....	178
Implantación de los cantaleses en la ciudad.....	189
El espacio urbano en el siglo XIX.....	189
Localización de las tahonas cantalesas.....	195
Inserción de los cantaleses en las calles de Madrid y el eco literario.....	208
La vida en la tahona. Del grano al mostrador.....	214
Evolución de las instalaciones.....	214
El alojamiento fuera de la tahona.....	231
Algunas consideraciones sobre los tahoneros de fuera de la capital.....	234
Los hombres.....	237
Estadísticas generales.....	237
El personal de una tahona.....	238
Coexistencia de los inmigrantes cantaleses y gallegos en una tahona auvernesa.....	240
Jerarquía y promoción.....	245
Los patronos.....	249
La defensa de los intereses.....	253
Las existencias de trigo.....	253
La clientela.....	255

Las relaciones con el ayuntamiento.....	259
La corporación de los panaderos.....	262
El viraje de 1898. El abandono progresivo	267
El marasmo económico.....	267
Las reivindicaciones obreras.....	269
Retiro y reconversiones.....	271
<i>Capítulo II. LA ESTRATEGIA DE LOS VENDEDORES DE TELAS.....</i>	<i>281</i>
El entorno y los hombres.....	281
Las carencias de la red comercial en las poblaciones castellanas...	281
Las sociedades cantalesas en el siglo XIX.....	282
Entorno económico y social.....	285
La organización de la casa de comercio.....	291
Descripción de la tienda.....	291
Los métodos.....	295
La carrera de comerciante	305
La promoción.....	305
La calidad de la vida.....	316
Un largo éxito comercial	319
El rigor.....	320
El arte de la venta.....	321
Las facilidades de pago.....	324
El punto de vista de los castellanos	329
El fin de una tradición.....	330
La plasticidad de la tienda	330
El mínimo vital.....	331
La disgregación de las redes.....	332
<i>Capítulo III. ALGUNOS FRANCO TIRADORES.....</i>	<i>335</i>
Fabricantes de barras de estaño	335
Los vendedores de caballos y mulas.....	336
Los traperos.....	337
<i>Conclusión de la segunda parte</i>	<i>339</i>

Tercera parte
EL CONTRATO SOCIAL

<i>Introducción</i>	343
<i>Capítulo I. LAS CONVENCIONES ORALES Y ESCRITAS DE LA ASOCIACIÓN</i> ..	345
El contrato.....	345
Los puntos débiles	349
La alternancia de los jefes.....	349
Las deserciones y las substituciones.....	350
La irrupción tardía de la mujer	354
El relevo continuo	355
<i>Capítulo II. LA UNIDAD CULTURAL Y MORAL. LAS CONNIVENCIAS</i>	
IMPLÍCITAS.....	357
La ayuda mutua y la convivencia.....	358
El viaje en grupo.....	358
El apoyo.....	361
El ocio compartido.....	369
Los cuadros fundamentales	379
La familia	379
¡Dulce Francia!.....	390
El distanciamiento político-religioso.....	395
<i>Conclusión de la tercera parte</i>	407
<i>Conclusión general</i>	409
<i>Fuentes y bibliografía</i>	417
Fuentes.....	419
Bibliografía.....	427
<i>Anexos. Destinos y genealogías ejemplares</i>	445
<i>Índices y listas finales</i>	519
Índice onomástico	521
Lista de tablas	529
Lista de figuras.....	531
Lista de láminas fotográficas.....	533

LISTA DE ABREVIATURAS

- A.N. Archives Nationales (París).
A.E. Ministère des Affaires étrangères (París).
A.H.P. Archivo Histórico de Protocolos (Madrid).
A.H.N. Archivo Histórico Nacional (Madrid).
A.S.L.F. Archives de l'Hôpital de Saint-Louis-des-Français (Madrid).
A.V.S. Archivo de la Villa de Madrid. Secretaría.
A.V.C. Archivo de la Villa de Madrid. Corregimiento.
A.V.E. Archivo de la Villa de Madrid. Estadística.
A.D.C. Archives Départementales du Cantal (Aurillac).
C.S.I.C. Consejo Superior de Investigaciones Científicas (Madrid).
A.I.E.M. Anales del Instituto de Estudios Madrileños.
A.D.H. Annales de Démographie Historique.
E.S.C. Annales : Économie, Société, Civilisation.
H.S.A. Bulletin Historique et Scientifique d'Auvergne.
R.A. Revue d'Auvergne.
R.H.A. Revue de la Haute-Auvergne.
R.B.A.M. Revista de la Biblioteca, Archivo y Museo del Ayuntamiento de Madrid.
N.B.: No se ha utilizado sigla para los documentos del Consulado General de Francia en Madrid por no estar indexados cuando los investigamos en Madrid, antes de su repatriación al Archivo diplomático de Nantes (1987).

CAPÍTULO II

LA ESTRATEGIA DE LOS VENDEDORES DE TELAS

Pocas poblaciones del centro de España, desde el siglo XVI, han debido librarse de la venta ambulante de los auverneses, por vías transitables o caminos de arrieros. Incluso la Serranía de Cuenca, región salvaje y montañosa, no les es desconocida. Sucesivas generaciones de comerciantes se han ido legando, más o menos explícitamente, una especie de guía codificada de Castilla.

EL ENTORNO Y LOS HOMBRES

Las carencias de la red comercial en las poblaciones castellanas

Tanto en el siglo XIX como en siglos anteriores, las pequeñas localidades de Castilla carecen de comercios minoristas. Los aldeanos se abastecen, como pueden, en las ferias y mercados que atraen a la población de un perímetro determinado. Por eso los franceses aún pueden dedicarse con éxito a una prospección sistemática de los alrededores de Madrid, y hasta La Mancha.

En esta zona, prácticamente se desconoce la fórmula comercial del bazar: «El comerciante local es modesto y no acumula —los primeros bazares aparecen en Madrid y Barcelona a partir de los años cincuenta a imitación de los grandes almacenes de París—. En los pequeños pueblos podemos encontrar, como mucho, personajes a lo Balzac, padres Grandet, usureros del mundo rural al 24% al año»¹. Así pues los cantaleses vienen a colmar una laguna importante. Como España evoluciona muy lentamente, se dedican, siguiendo los pasos de los antepasados, a un estudio de mercado de lo más pragmático; no innovan, les basta con introducir algunas mejoras en una red comercial ya establecida. Los mismos clanes que en el siglo XVIII operan en Castilla, procedentes de las mismas familias originarias de la comarca de Aurillac. La aportación

¹ Temime (E.), Broder (A.), Chastagnaret (G.), *L'histoire de l'Espagne contemporaine*, op. cit., p. 84.

de la comarca de Mauriac es ínfima (ver las tablas 8 y 9). Cuando de repente aparece, en 1870, un contingente de «feriantes» de Antignac (Cantal), en los registros del Consulado francés de Madrid, es una anomalía pasajera; probablemente se trate de vendedores ambulantes, habituados a recorrer el este de Francia, que se desvían de su circuito habitual por la guerra franco-prusiana de 1870. Sus incursiones en Castilla serán efímeras, pues esta tierra es un «coto privado». Huelga decir que en el siglo XIX se trata aún de una inmigración masculina.

Para comprender la organización de los comerciantes en los pueblos castellanos, es conveniente recordar la existencia de las antiguas compañías familiares, arrasadas brutalmente por la guerra de la Independencia. Reaparecieron, como los retoños de un tronco decapitado, en Chinchón, Navalcarnero, Torrejón de Ardoz, Tembleque, etc.

Las sociedades cantalesas en el siglo XIX

Molde antiguo y fragmentación

El regreso a la España postnapoleónica se lleva a cabo en pequeñas dosis. El tamaño de las sociedades que renacen en el siglo XIX no tiene paragón con el de las precedentes. Ya sabemos que la Compañía de Chinchón del siglo XVIII, dotada de un excelente almacén principal, de dos panaderías, de cinco casas comerciales, de 24 sucursales en los pueblos vecinos más grandes y de una multitud de mulas y caballos, podía satisfacer las necesidades de los campesinos, en alimentación, vestido y utillaje, a treinta leguas a la redonda. Se crean, como después de un terremoto, establecimientos más ligeros, más adecuados para resistir los «seísmos», pero el espíritu de la empresa y los métodos se mantienen intactos. Desde 1817, los «Hermanos Vermeuouze y Cía» se instalan en Chinchón, los Rebeyrols en Vallecas y Ciempozuelos, los Sournac en Villatobas, los Laveissière en Alcalá, los Maisonobe en Arganda, los Lafon en Santorcaz, etc. Entre estas pequeñas unidades no existe trabazón financiera.

Los nuevos dispositivos son operativos de entrada, con un almacén denominado lonja, en el centro de un pequeño territorio fácil de recorrer con mula o caballo, siguiendo itinerarios radiales. Para los más dinámicos, un almacén intermedio agiliza el transporte de las mercancías y optimiza la distribución. En definitiva: la organización es un calco de la antigua pero a menor escala.

El comercio mixto

Las localidades afectadas únicamente por las panaderías son inusuales. La gran especialidad de los inmigrantes del Cantal es la venta de tejidos: «pañero», ésta es su apelación oficial, o «comerciante pañero» (*marchand drapier*). Si bien el artículo de base es el «pañó», porque es ligero y muy rentable, concretamente, el establecimiento comercial, como el de los antepasados, se asemeja a un bazar. En los anuarios de comercio, un mismo individuo aparece bajo la categoría «tejidos», «comestibles», «ferretería»; algunos, como los Rieu o los Selinge de Colmenar Viejo, pagan también una licencia comercial para «maderas», «objetos de escritorio», «cristalería», «mercería», «pasamanería». Por otra parte, algunos combinan la panificación con sus actividades comerciales: se pueden mencionar, en diferentes periodos del siglo XIX, los Clauzet de Alcocer, los Roux de Vallecas, los Combes de Cuenca, los Puechaldou de Vicálvaro. También ocurre que un grupo de comerciantes de tejidos de una localidad explote una tahona en el pueblo vecino; es el caso de los miembros de la compañía de Isaïe Gaillard, repartidos entre Ciempozuelos y Valdemoro.

La estrategia geográfica de la red

Podemos observar en el mapa (figura 25) que la densidad de la red comercial es variable. Depende de varios factores. Los perímetros de *ambulacón* (circuitos también llamados por ellos «*ambulancias*»), perfectamente delimitados, forman un puzle cuyas piezas, con imbricaciones complejas, se hacen cada vez más compactas a medida que nos acercamos a la capital; estas piezas muestran una parcelación intensiva de la provincia de Madrid y extensiva en las provincias de alrededor, especialmente en La Mancha donde los pueblos se encuentran muy alejados unos de otros.

Por otra parte, sabemos que los pañeros abandonaron las ciudades mayores y sus gremios herméticos: se mantuvieron lejos de Madrid, Toledo y Guadalajara, incluso después de la abolición de los «gremios» en 1836-1838, pues las prácticas migratorias son persistentes. Los Lafon de Azuqueca llevaban su mercancía hasta el barrio de la estación de Guadalajara pero nunca entraban en el casco urbano.

Las tiendas dependen de un aprovisionamiento regular por parte de los mayoristas madrileños o de los fabricantes barceloneses, por consiguiente los

cantaleses seleccionan, en el siglo XIX, los pueblos mejor comunicados. La casa del Cubillo de Uceda dependía de la de Humanes, cabecera de puente; se transportaban allí las mercancías en carros, por caminos precarios, casi intransitables los días de lluvia. Tan pronto como se inauguró la carretera de Guadalajara a Torrelaguna (1910), Pierre Bastid y Urbain Gouzou, libres de trabas de aprovisionamiento, pudieron fundar una sociedad independiente en el Cubillo; la separación no se habría contemplado anteriormente². Los Fabre y los Lesmary, de Anglards, renuncian a Alcocer y a Priego, en la Alcarria, hacia 1850, mientras que setenta años antes, Antoine Charel, de Rilhac-Xaintrie, no dudó en viajar por la hoz del alto Tajo entre Beteta y Poveda de la Sierra³. Los pañeros, gracias a una política de penetración selectiva, supieron quedarse con los «mejores trozos». Es verdad que ya no les molestaba la competencia de los buhoneros que deambulaban en la región en los siglos pasados.

Una regla forma parte de la ética de estos mercaderes, ética nacida de siglos de convivencia (o de roce) comercial: que el radio de acción de una sociedad no sea perjudicial para la sociedad del compatriota más próximo. El respeto es tácito o está claramente estipulado en el contrato. Cuando Jean Vermenouze se separa voluntariamente de la compañía de Chinchón, se compromete a no instalarse en el mismo sector: «El susodicho Vermenouze se compromete especialmente, y esta condición es importante para la sociedad que la estipula de modo expreso, a nunca crear, sea la época que sea, ningún establecimiento en los lugares y localidades donde la sociedad tenga su radio de actividad comercial, sometiéndose, si viola esta condición formal, a indemnizaciones de daños y perjuicios que serían determinadas por árbitros elegidos tanto por el susodicho Vermenouze como por el personal de la sociedad de la que formaba parte, y, si hubiere discrepancia, por un juez de la localidad de Chinchón»⁴. Dichas cláusulas aparecen en todos los contratos⁵. Un tipo de *gentleman's agreement*, retomando la expresión al uso, garantiza un reparto equilibrado, signo de una perfecta adaptación al entorno.

² Precisiones aportadas por uno de nuestros mejores informadores, Fernand Rabot, pañero, nacido en 1897, en Saint-Saury, instalado en Humanes de Guadalajara desde 1913, fallecido en 1990 en Humanes. Damos las gracias a la familia Rabot por su excelente y generosa aportación.

³ Arch. del consulado de Francia en Madrid. Arch. Duroux, Rilhac-Xaintrie (Corrèze).

⁴ Arch. Dr. Pierre Vermenouze, Leyritz de Crandelles. También damos las gracias a la familia Vermenouze-Roquetanière por su fiel colaboración.

⁵ También la estipulan los tahoneros-harineros: en el contrato de la Cía Nozières, de Fuenlabrada (17-02-1908), artículo 18, los socios «se comprometen a no poner una nueva fábrica de harinas en la comarca de Fuenlabrada».

Entorno económico y social

Una clientela rural

Nos gustaría disponer de testimonios comparables a los que nos legaron los emigrados de la Revolución francesa, aquellos «asombros geográficos o sociales expresados a veces ingenuamente por aristócratas que habían salido poco de su patria»⁶. ¿Cómo percibían los auverneses esta tierra de adopción tan diferente de su país de origen? Se le pedirá la respuesta a uno de ellos en especial, al poeta-tendero Arsène Vermeuouze (1850-1910), ya que sus congéneres son poco dados a la meditación sobre la esencia de la Castilla profunda. Conmovido por la áspera belleza de Castilla y sus paisajes tan singulares, «leprosos y salvajes», no se cansa de evocarla bajo las luces más diversas: desde la salida en *tournée* «al canto de la alondra» hasta la vuelta al atardecer, «arrullado por el dulce ambular de la pequeña mula negra». Los pueblos suelen surgir de las profundidades de su memoria cegados por el sol, «en el clamor de los vencejos, agudo como un canto de flauta». Sus versos plasman la monotonía punzante de los caminos mesetarios⁷.

Entre 1866 y 1883, Arsène Vermeuouze recorre esa Castilla de la que quedará impregnado⁸. El hombre y el mulo forman parte del paisaje. Un viajero británico, George Borrow, queda asombrado por el número de cajeros o buhoneros «de paño basto o prendas de vestir» que recorren aquellas mesetas desoladas, «haciendo un alto en las posadas», «durmiendo la mayoría en la cuadra con su montura»⁹.

Puede extrañar ver a los cantaleses deslomarse en esa tierra árida. Bien es verdad que sus lonjas más rentables están en las mejores tierras de trigo, de viña o de olivo, en las cabezas de distrito que tienen entre 1.000 y 5.000 habitantes

⁶ Castries (duc de), *La vie quotidienne des Emigrés*, p. 17.

⁷ Vermeuouze (A.), *Dernières veillées*, p. 117. *Ibíd.*, p. 143, y *Un poète*, inéd.

⁸ Ver el estudio de Jean Mazières sobre el nacimiento de la vocación poética de Arsène Vermeuouze en Castilla.

⁹ Borrow (G.), *The Bible in Spain, or the Journey, Adventures, and Imprisonment of an Englishman in an Attempt to Circulate the Scriptures in the Peninsula* (London, John Murray, 1843), traducido y prologado por Manuel Azaña como *La Biblia en España: Viajes, aventuras y prisiones de un inglés en su intento de difundir las Escrituras por la Península*, Madrid, Imp. Clásica Española, 1921. George Borrow recorrió España en los años 1830, por cuenta de la Sociedad Bíblica británica para difundir el *Nuevo Testamento* en una edición asequible para todos, y vertió sus andanzas en *The Bible in Spain*. Se ha consultado la versión francesa, *La Bible en Espagne*, p. 160.

y a veces más. Yepes, uno de los pueblos de predilección de los auverneses, era antiguamente floreciente: «se cosecha un vino ámbar —recuerda el tendero-poeta—, un vino de oro pálido, que le valió durante mucho tiempo la riqueza y la fama. Bodegas más complicadas que el laberinto de Creta, criptas extensas y profundas, socavan en todos los sentidos la planicie fértil en la que se yergue. Y eso hace dos ciudades superpuestas: una ciudad de sol, una ciudad de tinieblas»¹⁰. Otros inmigrantes optan por la tierra de Meco: «A legua y media de Alcalá está la villa de Meco en un espacio llano, fértil de vino, aceyte y pan que trahen a Madrid»¹¹. Chinchón, que en 1850 acoge nada menos que tres comercios auverneses (Angelvy, Cruèghe, Laparra), exhibe aún bellas tinajas de aceite o de vino y comercializa un anís célebre. En cuanto a Arganda, su prosperidad es del gusto de los Cantaleses: «En Arganda del Rey, se elaboran anualmente 300.000 arrobas de vino que se consumen en Madrid en su mayor parte»¹², etc.

No nos engañemos; la riqueza agrícola de ciertas tierras no debe hacernos olvidar un campesinado pobre. Navalcarnero, cabeza de partido judicial y centro activo, atrae a los mercaderes, a pesar de que la riqueza, como en toda Castilla, esté muy desigualmente repartida. Arturo Barea, quien de niño se pasó allí las vacaciones, pinta un cuadro en dos tintas, «señoritos» vs «campesinos», voluntariamente *naïf*: «En la iglesia, en medio, hay dos hileras de bancos y delante de ellas un grupo de sillas. En las bancos se sientan los señoritos y en las sillas las señoras. En el resto de la iglesia se colocan los demás, los labradores y los pobres. Sobre las losas de piedra, los labradores que tienen dinero colocan una estera redonda de esparto y en ella una silla con asiento de paja, para la mujer. Los pobres se arrodillan sobre las piedras»¹³.

En ciertos pueblos el número de «señoritos» no excede la media docena y la mayor parte de su clientela la constituye una población carente de dinero líquido. Así es el pueblo de Novés descrito por Arturo Barea: «Una calle muy ancha, por el centro de la cual corre un arroyo de aguas negras que son los residuos del pueblo entero. [...] Con excepción de media docena de casas, todas las demás son de una planta, construidas de adobes y jalbegadas. Son todas

¹⁰ Vermenouze (A.), *Un poète*, inéd. El manuscrito de *Souvenirs d'Espagne (L'Auvergne en Espagne, Un poète, Un Auvergnat espagnolisé)* merece ser conocido, especialmente en España. Damos las gracias a Paul Roquetanière, sobrino bisnieto del poeta, por habérselo dado a conocer.

¹¹ Gómez Mendoza (J.), *Agricultura y expansión urbana*, p. 115 (frase tomada de Tomás López: *Descripción de la provincia de Madrid*).

¹² Bahamonde (A.), Toro (J.), *op. cit.*, p. 110.

¹³ Barea (A.), *La forja de un rebelde*, p. 66.

iguales y reflejan el implacable sol. Hay una plaza con unos cuantos árboles pequeños en la que está la iglesia, la botica, el casino y el Ayuntamiento. Esto es todo Novés en total unas doscientas casas»¹⁴.

La modestia de los presupuestos raya la indigencia y, sin embargo, durante la primera mitad del siglo, alimenta la lonja y la tahona de los franceses: y ahí tienen la tienda abierta durante la Primera Guerra Carlista (1833-1840) Jacques Murat de Jussac, Jean-Baptiste Bertrand de Arpajon, Géraud Cambon de Laroquebrou y Géraud Mataly de Crandelles¹⁵.

Théophile Gautier, camino de Andalucía, en 1840, atraviesa La Guardia que despacha en dos palabras: «es un burgo insignificante y mísero»¹⁶. No obstante lo cual, en La Guardia trafican por esas fechas Victor Malgouzou de Cayrols, Ambroise Balmisse de Saint-Mamet, Pierre Bonhoure de Saint-Paul y François Vermeuouze de Crandelles. En Tembleque, su etapa siguiente, Gautier solo se fija en una especialidad local —las ligas—, a pesar de que es el cuartel general de los mercaderes caldereros, Pierre Lescure de Saint-Mamet y Médard Mizou de Ytrac. A finales del siglo xx, un «Pues» (Puech) aún posee una ferretería en la Calle Mayor.

George Borrow echa una mirada más penetrante o más mercantil sobre los campesinos. Él es vendedor ambulante de biblias y, como los buhoneros auverneses, él también va de puerta en puerta. Nos da la clave de su comercio en esas localidades. Al atravesar la comarca de Alcobendas constata: «En ciertos pueblos, la gente estaba tan hundida en la pobreza, estaba tan desprovista de recursos, que literalmente no tenía dinero. Pero, incluso ahí, logramos colocar algunos ejemplares a cambio de cebada o de algún alimento»¹⁷. El trueque es una táctica que Borrow ha adquirido en tres cortas «campanas», separadas por dos viajes a Inglaterra, entre el 13 de noviembre de 1835 y el de 3 abril de 1840, como nos lo explica en *La Biblia en España*. Lo que Borrow practicó a la buena de Dios, a pequeña escala, los cantaleses lo institucionalizaron, sabedores de que la gran estrechez del campesino español es endémica. Y los años negros de 1814 a 1834 no les impidieron reinstalarse en Castilla: «esa situación favorece a los prestamistas»¹⁸.

¹⁴ *Ibíd.*, pp. 482-483.

¹⁵ Nombres y pueblos están sacados de Archivo del consulado de Francia en Madrid.

¹⁶ Gautier (Th.), *Voyage en Espagne*, p. 230.

¹⁷ A partir de la versión francesa, *La Bible en Espagne*, *op. cit.*, p. 342.

¹⁸ Temime (E.), Broder (A.), Chastagnaret (G.), *op. cit.*, p. 63.

Necesitados materialmente, los agricultores castellanos lo son más aún intelectualmente: el analfabetismo, a pesar de ser menos importante que en otras regiones de España, es impresionante (porcentaje nacional en 1860, el 80%). Un informe francés del Ministerio de Asuntos Exteriores, sobre «España desde un punto de vista político y económico», estigmatiza la incuria general del campo: «mulas flacas, jamelgos deformes, yugos ilógicos, [...] ruedas de molino arenosas, [...] necesidad de hacer reponer a 20 o 50 leguas una polea, un cojinete o una correa, porque en la localidad nadie sabe apretar una tuerca, ni forjar, fundir o limar la pieza más sencilla»¹⁹.

La «tienda del francés» aporta de todo a personas que carecen de todo. Fernand Rabot, en su huerto de Humanes de Guadalajara, nos explica que su paso regular en las aldeas más remotas era esperado, y comenta: «Se trabajaba con gentes que no sabían ni leer ni escribir. Ahora, es aceptable, pero hace cincuenta años, imperaba la miseria; los hombres guardaban las ovejas por una peseta o una peseta veinticinco al día». Él se llevaba de maravilla con sus clientas: «la venta de telas no era muy complicada, se necesitaba un poco de instrucción y ante todo ¡saber hablar de gallinas y de huevos con las clientas! ¡Cuánta saliva he gastado!» Y se ríe al recordar sus proezas oratorias. Llegó a Humanes en 1913 y nunca tuvo motivo para quejarse de su clientela. En cambio, Jules Lintilhac rebosa amargura en la carta que dirige el 2 de agosto de 1894 a su socio; después de quejarse de un verano pésimo, vitupeara a los hombres en un castellano perfecto: «Si después de todo esto, supiera esta gentuza lo que quiere, el mal sería a medias»²⁰. Bien es verdad que Fernand Rabot es un comerciante nato. En la escuela primaria de Saint-Saury, se sacaba algún dinerillo de sus ejercicios de aritmética, y hoy, jubilado, vende cebollas de siembra a una peseta, por mero gusto. La venta del paño y del arroz nunca mató en él al campesino que llevaba dentro y pensamos que en el interior de cada auvernés de Castilla el campesino y el comerciante debieron de vivir en simbiosis.

Lo que facilitaba la venta, según nuestro informador, es que la gente de toda la comarca conocía el trajín de los franceses: «Estaban acostumbrados a vernos practicar el puerta a puerta en la campiña. Formábamos parte de su vida cotidiana». Incluso los más desconfiados o los más aislados no tenían ningún

¹⁹ A.E., M D, t. 367, fol. 222-260, fechas: 1874-1885.

²⁰ Carta de Jules Lintilhac a Isaïe Gaillard, Ciempozuelos. Arch. Calvet-Roquetanière.

reparo en comprar a un extranjero convertido en un personaje familiar desde tiempos inmemoriales, tan familiar como el capador bearnés.

Ese comercio itinerante no estaba exento de peligro para el auvernés. La miseria incitaba al bandolerismo. Numerosas familias cantalesas han conservado la pistola del abuelo «*espagnol*». Los comerciantes del siglo XIX estaban armados pero no siempre salían ilesos de las redes de los bandoleros. Arsène Vermeuouze cuenta las trágicas desgracias ocurridas a Antoine Laveissière de Navalcarnero y a sus dos hijos más jóvenes²¹. El periódico *L'Avenir du Cantal*, en la rúbrica «Nouvelles d'Espagne», se hace eco de ese bandolerismo que «sigue asolando las provincias de Ciudad Real y de Toledo». Théodore Laparra, en su carta de Carabaña del 11 diciembre de 1856, muestra bien la relación que existe entre miseria y bandidaje. Después de describir a su hermano el estado de apretura en que se encuentra «este desdichado país», concluye: «Añade a esa espantosa hambruna los horrores del bandolerismo desenfrenado que se ha desencadenado en los pueblos a la sombra de la miseria y podrás rematar el cuadro. Solo se oye hablar de robos y de asesinatos. Aquí han robado dos veces la iglesia en ocho días y han asesinado al desgraciado guarda rural. Así que todos están sumidos en la consternación y, apenas anochece, nadie sale de casa»²².

El saber-vender y el saber

Théodore Laparra analiza la situación como hombre enterado y lúcido. Numerosas cartas de comerciantes son de calidad, más elaboradas que las de sus coetáneos panaderos del siglo XIX. Tal vez no tuvimos la suerte de dar con una serie de bellas cartas de tahoneros de antaño: es una hipótesis que no se ha de descartar. Pero nos inclinamos por la teoría de una distancia cultural entre los dos grupos, una distancia ya borrada a finales del siglo XIX y a veces incluso invertida. Al buscar la tasa de analfabetismo de los comerciantes pañeros en los registros de las actas notariales, el investigador ha de rendirse ante la evidencia: los pañeros no son analfabetos. Los sondeos efectuados en varios decenios y en las mismas fechas que para los panaderos son inequívocos: en la primera mitad del siglo XIX, apenas si se puede señalar un caso dudoso sobre los centenares de

²¹ Vermeuouze (A.), *L'Auvergne en Espagne*, inéd. *L'Avenir du Cantal*, 27-10-1880.

²² Carta de Théodore Laparra a Alexandre Laparra de Leyritz de Crandelles, 11-12-1856. Arch. Pierre Vermeuouze.

actas que afectan a vendedores de telas mientras que un 30% de los panaderos «no sabe firmar». Que la mayoría no sea «cultura», es cierto, pero todos son hábiles para la escritura y las operaciones: apuntar la mercancía entregada, manejar con soltura las unidades de medida, de peso, de moneda (celemines, arrobas, kilos, pesetas, reales, cuartos, metros, varas, pulgadas, etc.), dar cuenta en detalle de la jornada; un ignorante integral no podía acceder a tales combinaciones. Añádase a ello el descifrado de las etiquetas «codificadas». La utilización de un código o clave merece una aclaración. Cada compañía utiliza una clave de diez letras, correspondientes a las diez cifras, que sirve para conocer el precio de coste y que éste pase desapercibido para el cliente: ejemplo *ABSOLUMENT* en Azuqueca. Ese código es duradero; cuando ciertos socios se separan para crear otra lonja ocurre que conserven el código de la casa madre. Así es como en Humanes perdura el de Usanos: *SAINT-FLOUR*. Fernand Rabot nos confía: «he conocido uno malsonante: *HIJO DE PUTA*»²³. Los descendientes recuerdan el uso del código, pero se han olvidado de la denominación exacta, y es una lástima, pues permitiría rastrear alguna filiación.

En cuanto al jefe de la compañía, debe afrontar las dificultades inherentes a su comercio multiforme, hacer viajes frecuentes a Madrid, mandar pedidos a las fábricas textiles y conserveras de toda España o a las grandes casas de Jerez. Jean Lapradelle lo entendió perfectamente. Después de comparar a pañeros y a tahoneros (actividades, ritmo de las estancias...), observa: «naturalmente, con la gran diversidad de mercancías, las cuentas de fin de año y de asociación son menos rudimentarias»²⁴.

Desde hace mucho tiempo, esos hombres se habían percatado de la necesidad de una instrucción al menos primaria incluso para ir a traficar con iletrados rústicos. El saber del tendero no es proporcional a la ignorancia del entorno. Un cantalés establecido en Andalucía (es conocido el enorme analfabetismo decimonónico de su proletariado rural) daba en 1803 este consejo sagaz si bien con un español repleto de faltas de ortografía: «Yo Leybros, te digo que no le aconsejes a to coñado que se benga porque todo onbre que no sabe leer escribir y contar en esta tierra pormilagro azenada»²⁵.

²³ Testimonios acerca de las claves: María Jesús Selinge, Fernand Rabot, Luis Lafon, Odette Lacroix, Bernard Rhodes Inés, etc.

²⁴ Lapradelle (J.), «Une variété du type auvergnat», *La Science Sociale*, janvier 1899, p. 53.

²⁵ Arch. Michel Leymarie, Aurillac: Cartas de Andalucía. Expreso mi agradecimiento a Michel Leymarie generoso en consejos y documentos.

La «cultura» de Leybros no se puede comparar con la de ciertos compañeros de Castilla —ni mucho menos—, pero es una garantía necesaria, si no suficiente, de éxito. En las cartas de «esos Señores de Chinchón», se puede encontrar alguna cita latina al lado de una alusión a Voltaire o a Cervantes²⁶. Los «jefes» no cooptan más que parientes capaces de leer y escribir. En 1900, el certificado de estudios primarios es un término medio, afirma Fernand Rabot: «Se ha dicho que los más inteligentes se iban. No sé. La inteligencia se desarrolla. Había que afrontar los problemas, no dejarse pisar. Es como la inteligencia de los niños». Efectivamente, se ven refinarse ciertas firmas y letras en el transcurso de una vida de negocio. La «campana de España» resulta provechosa por más de una razón²⁷.

Los documentos que aportan más información sobre las tierras de inmigración son las cartas entre emigrantes, entre iniciados, pues en ellas la economía española se vuelve una preocupación exclusiva. Aunque la visión de España se limite generalmente a cómputos obsesivos en torno a las ganancias y las pérdidas, se pueden captar, entre líneas, elementos de la vida cotidiana e incluso de la historia social.

LA ORGANIZACIÓN DE LA CASA DE COMERCIO

Descripción de la tienda

Ubicación y aspecto

La primera virtud de una tienda es su ubicación. El cantalés lo sabe de sobra, por eso su establecimiento goza siempre de la mejor situación po-

²⁶ Cartas conservadas por Pierre Vermeuouse y Paul Roquetanière. P. ej. Étienne Laparra, en Chinchón, el 3 de junio de 1824, sale de su nostalgia leyendo *Don Quijote* (carta a Louis Laparra).

²⁷ Las firmas de Gérard Réveilhat, comerciante en Villacañas a finales de siglo xviii, mejoran con el paso del tiempo y la sucesión de las actas. Véase el archivo de la familia Traissac, Bordeaux. El Dr. Marcel Traissac salvaguardó y enriqueció los papeles de la finca «Malbert» de Saint-Santin (s. xvi-xx), una «casa troncal de heredero único» (donde conviven varias generaciones), papeles que estudió su hija Elisabeth Traissac en «Une propriété rurale de Haute-Auvergne au XVIII^e siècle», *R.H.A.*, 1967-1968. Gracias a ese archivo familiar, Elisabeth Traissac observa el sistema de devolución de los bienes, motor de la emigración en una familia troncal del Cantal. La colaboración de Marcel y Elisabeth Traissac a este estudio es fundamental. La trayectoria de Gérard Réveilhat interesa directamente a la autora del presente libro por ser dicho emigrante antepasado directo de los Duroux.

sible: la Plaza Mayor o la Calle Mayor. Al que se pasea por Chinchón le basta con fijarse en el pilar más importante de los soportales: se encuentra delante de una de las antiguas lonjas. En Alcalá, es en el n.º 30 de la Calle Mayor donde los Feniès tenían el negocio. De Colmenar Viejo, María Jesús de Selinge nos escribe: «El primer comercio estaba situado en la calle de la Feria, frente al Ayuntamiento». La «Lonja Vieja» de Navalcarnero da a la Plaza Mayor. En Illescas, no cuesta localizar el comercio de los Verme-nouze, situado enfrente del Santuario de la Virgen, Calle Mayor. El primer almacén de Humanes estaba al lado de la iglesia.

Así pues, en todos los pueblos visitados, de Guadalajara a Los Santos de la Humosa, de Villanueva de Alcardete al Cubillo de Uceda, la situación de la tienda es estratégica. Se multiplican los ejemplos hasta la saciedad.

Exteriormente nada singulariza esas casas. Tienen el aspecto aburguesado. A menudo poseen dos plantas y aperturas enmarcadas de ladrillo, lo que las distingue de la simple casa campesina, más baja y rudimentaria. Ningún escaparate viene a amenizar la fachada. Penetremos en el interior, una tarde de verano, una luz tamizada se filtra generalmente a través de las persianas. Arsène Verme-nouze describe así la lonja de Illescas: «El edificio ocupado por la compañía, y su propiedad, era una casona vieja, de ventanas enrejadas, y cortada, en el sentido de la longitud, por un corredor amplio, encementado, donde, aun cuando estaban cargados, los mulos y los caballos empleados en el transporte de las mercancías, podían cruzarse y circular libremente. De cada lado de ese corredor se extendían los almacenes, la trastienda y la cocina. Luego venía un gran patio circular, plantado de parras y de granados a cuya sombra cenábamos en verano las tardes de buen tiempo; y, al final de ese patio, una especie de depósito atiborrado de ultramarinos y una fábrica de chocolate. Más allá había además un corral lleno de estiércol, una cerca y una cuadra. Ahí es donde se les daba cebada y paja a los animales de monta o de tiro»²⁸. En Illescas, como en los demás sitios, los almacenes, en la parte trasera, son importantes; la multiplicidad de los productos y de las existencias así lo exige, sin contar las crianzas diversas.

²⁸ Verme-nouze (A.), *Un Auvergnat en Espagne*, inéd.

La mayor tienda del pueblo

Franceses y españoles son unánimes: el establecimiento de los auverneses no tiene rival. Hélène Lalaurie afirma: «Mis padres formaban, con los Marty de Saint-Cernin, la “Sociedad de Dos Barrios”; tenían dos almacenes, uno en Villanueva de Santiago y otro en Dos Barrios. Eran comerciantes de telas, lo que significa que poseían el almacén más grande del pueblo, *la tienda del francés*, muy apreciada desde luego»²⁹.

Los españoles entrevistados en Galapagar y en Villanueva de Alcardete exclaman: «¡Menuda tienda!», «¡Buena tienda!». El comercio de Simon Lafon de Azuqueca era conocido, en toda la Campiña del Henares; la tiendecilla de enfrente no les causaba ningún daño³⁰. Y de la tienda de Torija, la viuda de Élie Blaudy declara con orgullo: «La Casa del Francés era la primera en todo»³¹.

Satisfacer todas las necesidades locales

La clientela varía de un pueblo a otro. En todas las capitales comarcales importantes, como Illescas, todos los medios sociales están representados y la gama de los productos es amplia³². A la inversa, en Humanes, Fernand Rabot vende telas corrientes, a un precio razonable, más que telas caras ya que su clientela es meramente rural.

Las telas son la piedra angular de la lonja. Gracias a ellas el auvernés se implanta en una zona. Cuando un pueblo se vuelve la sede de una nueva sociedad, el anclaje se hace por las telas, y eso por varias razones:

- Los pueblos de Castilla están desprovistos de comerciantes pañeros.
- El paño genera el beneficio más sustancial (que, dicho sea de paso, no rebasa el 20% en esos parajes).
- Las telas son fácilmente transportables, en fardos, a lomos de mulos o caballos.

²⁹ Carta de Mme Gibiard, nacida Hélène Lalaurie, París, 3 de mayo de 1981.

³⁰ Inestimables conversaciones con Luis Lafon (desde 1979), Azuqueca de Henares (Guadalajara). Le dedicamos una monografía al final de este estudio. Contrariamente a los tahoneros de Madrid, muchos comerciantes de los pueblos eran propietarios del local.

³¹ Pilar Blaudy, Guadalajara, julio, 1979.

³² Vermenouze (A.), *Mon Auvergne*, p. 153.

A medida que el cantalés consolida su clientela en el pueblo y en las aldeas vecinas, aumenta el número de productos ofertados: comestibles, ferretería. Fernand Rabot nos explica que los comestibles son «un rollo» porque te pueden molestar a todas las horas por una pizca de sal, o media libra de arroz, pero son un cebo excelente: gracias a los ultramarinos el cliente cede ante la tentación de un producto más caro. Poco a poco ciertos comerciantes españolizados abandonaron las telas para limitarse a los comestibles. Así, Bernard Rodhes Volpillac, de Cabanillas del Campo, desde 1879 se dedica a los ultramarinos, primera señal de su desvinculación de la colonia. Un casamiento español y la adquisición de tierras concluirían el proceso³³.

Anticiparse a las fluctuaciones económicas

Los auverneses se esmeran en paliar las fluctuaciones del poder adquisitivo por la multiplicación de los productos. El cliente debe poder alimentarse y vestirse de pies a cabeza en casa del francés y hasta proveerse de ferretería. Algunos incluso suministran el pan. Esa política suscita naturalmente una clientela importante.

Asimismo, en esas tierras de economía tan frágil, en las que el poder de compra depende del granizo o de la sequía, el tendero puede compensar la caída de las ventas en una rama por un mejor rendimiento en otra y conseguir un balance positivo. Eso deja entender la carta de Jules Lintilhac quien, después de describir la situación lamentable de las tahonas de Ciempozuelos y Valdemoro, a raíz de la catastrófica caída del precio del pan, completa así el cuadro: «En cuanto a los demás negocios, el mes pasado acabó con 22.800 reales de los cuales corresponden a los tejidos 13.600; el día de Santiago fue regular: 1.400 [en los tejidos]. Desde el 18 del pasado tenemos el aceite a 0,45, está subiendo a más y mejor... y es lo probable que antes de fin de mes lo vendamos a 0,50; varios tenderos ya lo tienen a ese precio. Falta hace que en algún artículo se gane algo»³⁴.

³³ Dr. Bernardo Rhodes Inés, Madrid, 16-04-1982.

³⁴ Carta en español de Jules Lintilhac a su asociado Isaïe Gaillard, Ciempozuelos, 5 de agosto de 1896. Las cartas son un indicador de aculturación. No hay faltas de ortografía, el estilo es natural y ágil.

Con suma fruición el tendero-poeta Arsène Vermeuouze detalla los artículos de la lonja de Illescas:

Desde el maravilloso paño de lana de alpaca,
 Hasta el burdo sayal con olor a suarda de Fonseca;
 Y desde el humilde mulotón y la estameña
 Hasta aquellos crespones blancos que la púrpura enciende,
 Y en los que los pájaros del paraíso se ciernen.
 Pues vendemos de todo: sarga fina o espesa, terciopelo,
 Cretonas, calicós, indianas, percales,
 Y productos venidos de las zonas tropicales,
 Azúcares dorados y perfumados, finos cacaos,
 Cafés de la Habana y de Mindanao...
 ¡Y rasos y encajes delicados
 En el mismo mostrador rozan alpargatas!...
 Hay que vernos contar los céntimos verdosos,
 Los ochavos romanos medio desgastados,
 Los duros...³⁵

A la inversa, en *Mon Auvergne*, Vermeuouze resume con pesadumbre la actividad del vendedor que «apenca, midiendo paño, pesando clavos, enrollando cuero, desde la mañana hasta la tarde»³⁶.

Los métodos

El reparto de las tareas

El mostrador

La venta en la tienda es fácil de imaginar: el comercio permanece abierto de la mañana a la noche, todos los días de la semana. Una rotación permite a los miembros de la sociedad librar el domingo.

Los días de feria o de mercado, la tienda se anima: «Los días de gran venta, perdía la *lonja* el carácter de hormiguero gris y triste que era bajo la batuta de Lavasserie. Se doraba de buena alegría, se volvía animada y zum-

³⁵ Vermeuouze (A.), *Dernières Veillées*, p. 152. Conservamos las versales.

³⁶ Id., *Mon Auvergne*, p. 153.

bante como una colmena. A un lado, enfrente de una balanza colosal, capaz de soportar un buey, el grupo de los zapateros vigilaba el pesaje de los cueros. En el mostrador de las telas, mujeres del pueblo, sin tocado, reían, bromeaban, parloteaban, mientras que los empleados, muy colorados, muy afanados, avasallados por preguntas y pullas, abrían, como libros gigantes-cos, piezas de madapolam y de calicó, y medían presurosamente. A veces, una *señorita* de mantilla, con un rosario entre sus manos pálidas, señal de que acababa de salir de misa, venía a mezclar su perfil aristocrático con las caras morenas de las espigadoras y de las lavanderas. Y a menudo, entre los paños ásperos y las telas groseras, sobre el tosco mostrador de tablas de abeto a medio cepillar, se desplegaban magníficos crespones chinos, de un amarillo subido y luminoso [...]. Y todo eran llamadas, gritos, interjecciones: ¡Una libra de garbanzos! – ¡Dos onzas de chocolate! – ¡Una pescada de Escocia! Apenas si los zapateros, con el rollo de cuero debajo del brazo y el cigarro en la boca o detrás de la oreja, podían colarse entremedias de esa marabunta de mujeres y de niños gritando, maldiciendo, riñendo»³⁷.

La mayor ganancia del año la sacan durante la fiesta patronal. Todos los miembros de la sociedad se ponen manos a la obra, reunidos al completo. Arsène Vermeuouze, en prosa como en verso, esboza estampas llenas de color local, donde «maragatos, maños, gitanos» desfilan según el más puro estilo costumbrista.

La venta ambulante

Normalmente, son los veteranos los que se quedan en el mostrador, mientras que los jóvenes se dedican a la venta ambulante. De la casa de Illescas comenta Vermeuouze: «La compañía, contando jefes, empleados y simples interesados, sumaba una quincena de miembros: los jefes con residencia fija en Illescas, o establecidos de manera estable en los pueblos importantes de la comarca; los otros ambulantes, yendo cada día a caballo a vender en las pequeñas localidades vecinas y regresando por la tarde a la casa madre»³⁸. Esta compañía abarca veinticinco pueblos en su radio comercial.

³⁷ Id., *L'Auvergne en Espagne*, inéd. Las palabras en cursiva están en español en el texto.

³⁸ *Ibid.* El «interesado» es el que ya está interesado, parcialmente, en los beneficios (como un pequeño accionista) pero que todavía no ha podido llegar, plenamente, al estatuto de «socio» o sea de «jefe».

La venta ambulante ocupa un lugar destacado en la vida de los comerciantes, y su estilo varía según el circuito. Puede reducirse a un simple desembalaje de mercancías en la plaza de un pueblo, un día de mercado:

En medio de la plaza, abierto el envoltorio,
 El feriante de tez sonrojada, casi un niño, exhibe
 Prendas de lana, cintas, hilo, algodón, telas de lino [...]

 En torno a él, cada cual se burla, despotrica,
 Y se ríe, porque habla un castellano malo³⁹.

Los movimientos de los auverneses —su «ambulación»— podrían asemejarse a los de los cajeros de antaño, de un pueblo a otro, de una puerta a otra. Pero esta nueva «buhonería» no es en modo alguno errática: el itinerario y el calendario prefijados son perfectamente conocidos del vendedor y del cliente, los horarios son estables y las apariciones sin sorpresa.

Existen lonjas-relevo. He aquí la historia ilustrativa, entre ficticia y auténtica, de Ambroise, «un auvernés españolizado»: «Su cometido era ir cada mañana al pueblo de Colmenar [de Oreja], poco distante del de Chinchón, abrir la tienda hasta las cuatro de la tarde y volver a la casa madre. Salía al alba, después de atar en la grupa de su caballo, encima de un enjaezamiento *ad hoc*, dos grandes fardos de paños y tejidos diversos; y, sentado lo mejor posible, pierna acá, pierna allá, entre dos bultos de telas, bien envueltos y atados, iba a paso lento, por senderos encajonados y polvorientos, acortando campo a través, a esa importante villa de Colmenar, donde los negocios eran fáciles y lucrativos. Y volvía igual, cada tarde, con la escopeta encima de las rodillas, en previsión de los ladrones»⁴⁰.

A su vez, Urbain Oustalniol evoca los recorridos de su padre a partir de la lonja de Parla: «Las dos principales sucursales de los *Hermanos Oustalniol y Cía* eran Fuenlabrada y Torrejón de Velasco. En Torrejón, teníamos alquilada una casa a este fin, y era mi padre el encargado de ese sector. Salía a caballo, al amanecer, con sus dos alforjas atiborradas de telas y no volvía antes de que anoheciera. Cuando llegaba a Torrejón, abría la tienda, desplegaba la mercancía y esperaba al cliente; volvía a cerrarla por la noche llevándose el cargamento. No era un depósito. La casa pertenecía a una vecina

³⁹ Id., *Dernières veillées*, p. 145. Conservamos las versales.

⁴⁰ Vermeuouze (A.), *Un Auvergnat espagnolisé*, inéd.

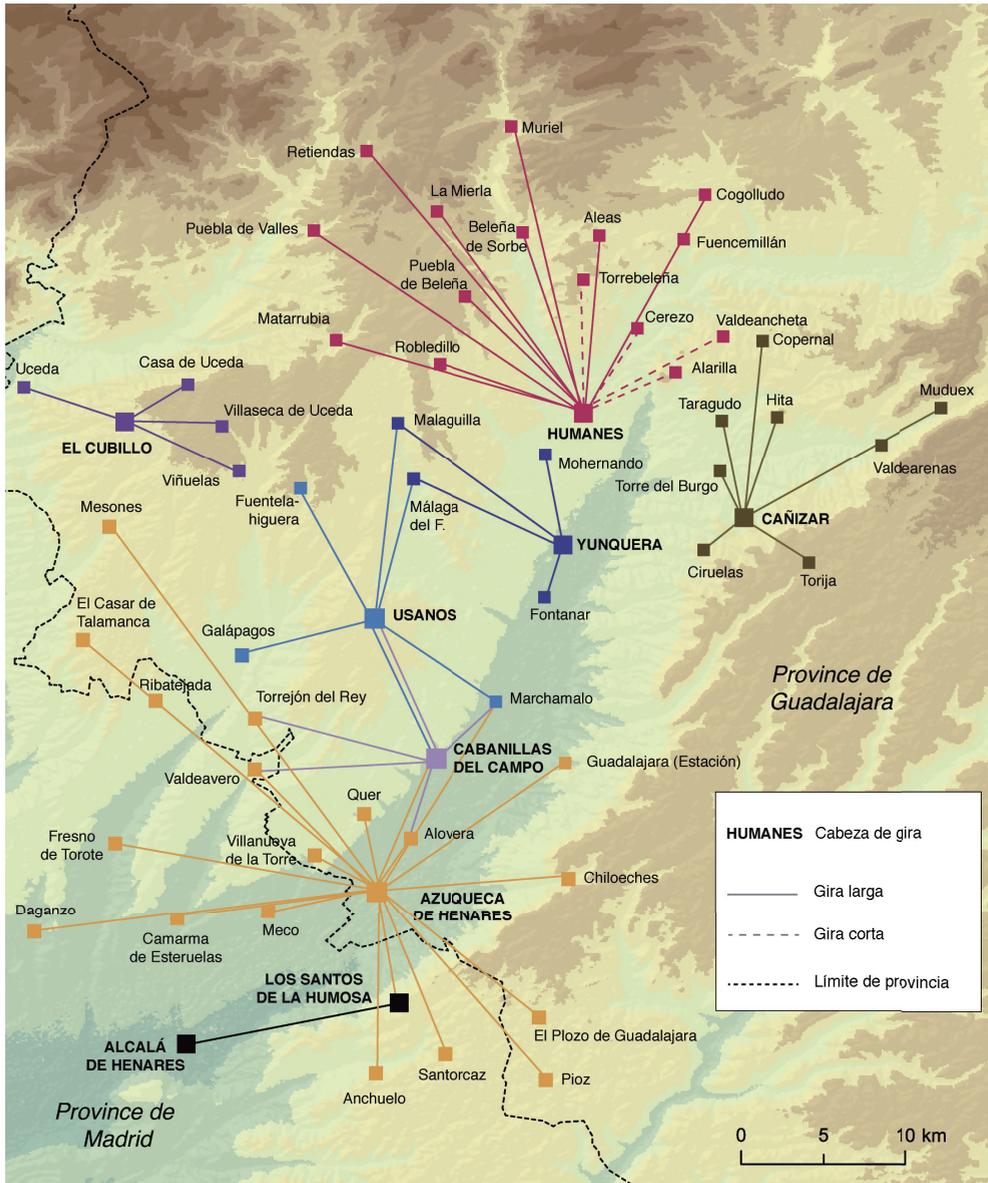
del pueblo que cuidaba de ella. Quien iba a Fuenlabrada era mi tío Urbain; la lonja se llamaba la *Casa de los Cajeros*. Nombrarla así es decir lo antigua que era. El tío Urbain tomaba un carro y se llevaba mucha más mercancía. He vuelto a Parla. La tienda existe aún pero ya no tiene sucursales. La *tour-née* completa de Parla incluía: Cubas, Casarrubuelos, Humanes de Madrid, Torrejón de Velasco, Torrejón de la Calzada, Griñón, Serranillos y Fuenlabrada.»⁴¹.

Cuando alguna localidad englobada en el perímetro comercial es importante —es el caso de Fuenlabrada—, el desplazamiento podía durar dos días.

En una zona tan bien peinada por los auverneses, los pueblos están como atrapados en una tela de araña. Como prueba, el mapa de las giras en torno a las lonjas de la provincia de Guadalajara hacia 1914 (figura 40). La intención ha sido verificar, en el sitio mismo, el funcionamiento de las compañías cuadriculando una zona determinada que se prestase a una detección metódica. Se ha fijado la elección en la provincia de Guadalajara, por ser la última abandonada y ofrecer, por consiguiente, numerosos testigos: españoles, descendientes españolizados y, por suerte, algún cantalés de nacimiento. A la postre, el estudio sistemático de la zona de Guadalajara permite extrapolaciones sobre los perímetros comerciales cantaleses en general y deducciones sobre la red en toda Castilla⁴².

⁴¹ Urbain Oustalniol descende, por línea paterna, de una familia de pañeros (Cía de Parla) y, por la materna, de uno de los linajes más largos de panaderos de Madrid, los Courchinoux, dueños de la tahona de Silva n.º 15 (anexo 7). Así pues, la contribución de Urbain Oustalniol a este estudio es de valorar y agradecer doblemente.

⁴² Fuente: Se ha entrevistado a los últimos representantes de cada una de las casas, Fernand Rabot, Luis Lafon, Pilar Blaudy, Carmen Vidal, Carmen Trémouille, Antoine Bastid, Odette Lacroix, Bernardo Rhodes y a numerosos españoles.



Fuente: Elaboración propia / Entrevistas.

Figura 40. Las tournées cantalesas en la provincia de Guadalajara.