

## Comerciantes banqueros y redes de parentesco. Cienfuegos 1880-1920

Suset García Sánchez<sup>1</sup>

*Universidad de Cienfuegos, Cuba.*

Nereida E. Moya Padilla

*Universidad de Cienfuegos, Cuba.*

### RESUMEN

La presente investigación analiza la estructura de las redes sociales creadas por los comerciantes banqueros en Cienfuegos entre 1880 y 1920, un grupo de relevancia para el contexto socioeconómico cubano de la época. La teoría de las redes sociales contempla a los actores y sus acciones como interdependientes, a los lazos o relaciones como vehículos de transferencia de recursos y a las estructuras de relaciones como entornos que proporcionan oportunidades o coaccionan la acción individual. El análisis de redes sociales (ARS) como metodología empleada permite explicar las conexiones entre actores y la influencia de estos en el comportamiento o cognición. Siendo el objeto de la investigación la estructura de las redes de parentesco de los comerciantes banqueros en Cienfuegos entre 1880 y 1920. El estudio presenta como principales resultados que, la estructuración de las redes, por medio de la concertación de alianzas matrimoniales ventajosas, influyó en la conversión de los comerciantes banqueros en miembros de la élite regional y en su comportamiento como uno de los principales agentes financieros de la época, con influencias en los sectores mercantil, industrial y de los servicios a escalas regional y nacional.

**Palabras claves:** *redes sociales, comerciantes banqueros, parentesco, Cienfuegos*

### ABSTRACT

The present investigation analyzes the structure of the social networks created by the merchant bankers in Cienfuegos between 1880 and 1920, a group of relevance for the Cuban socioeconomic context of the time. The theory of the social networks contemplates to the actors and its actions as interdependent, to the knots or relationships like vehicles of transfer of resources and to the structures of relationships as environments that provide opportunities, or they coerce the individual action. The analysis of social networks (ARS) as a methodology used allows to explain the connections between actors and the influence of these in the behavior or knowledge. Being the object of the investigation the structure of the kinship networks of merchant bankers in Cienfuegos between 1880 and 1920. The study presents as main results that, the structuring of the nets, by means of the agreement of advantageous matrimonial alliances, influenced in the conversion of the merchant bankers in members of the regional elite and in its behavior like one of the main financial agents of the time, with influences in the mercantile, industrial sectors and of the services to regional and national scales.

**Key words:** *social networks, merchant bankers, relationship, Cienfuegos*

Contacto con los autores: Suset García Sánchez ([susetgsanchez@gmail.com](mailto:susetgsanchez@gmail.com))

## INTRODUCCIÓN

El uso del concepto de red social en las ciencias sociales ha tenido en las últimas décadas una amplia difusión, a través de la generación de espacios para el análisis de las individualidades en sus contextos y las interacciones que protagonizan dentro de las tradicionales estructuras: clases, grupos sociales, élites, sexo. La diversidad de enfoques en el tratamiento de las redes recoge las visiones como metáfora que permite hablar de relaciones sociales que aportan determinados atributos (Packman, 1995) (Ahnert et al., 2020), como sistema abierto que posibilita la potenciación de recursos a través de un intercambio dinámico (Pierri, 2010) o como construcciones abstractas creadas por los investigadores y determinadas por algún criterio a priori, tales como fortuna, estatus social, origen étnico (Ubilla Montiel, 2013).

Con independencia de los diferentes criterios entre los investigadores, la teoría de las redes sociales contempla a los actores y sus acciones como interdependientes, a los lazos o relaciones como vehículos de transferencia de recursos y a las estructuras de relaciones como entornos que proporcionan oportunidades o coaccionan la acción individual (González Gómez, 2007). Las redes sociales son “un conjunto bien delimitado de actores -individuos, grupos, organizaciones, comunidades, sociedades globales, etcétera - vinculados unos a otros a través de una relación o un conjunto de relaciones sociales” (Lozares, 1996, pág. 108).

El análisis de la red social implica la delimitación de los elementos estructurales que la conforman: los actores, los vínculos y el límite o borde. Los actores sociales son entidades sociales sujetos de los vínculos de las redes: individuos, empresas, estados, clases sociales. Un aspecto a tener en cuenta en el análisis de los actores es que su posición “construye su comportamiento, su capacidad y horizonte de acción, y su acceso e influencia sobre los recursos que se distribuyen dentro de cada red” (Aguirre, 2014, pág. 15). En tanto, las relaciones sociales son los vínculos - ausencia y/o desaparición de ellos - entre pares de actores y engloban los lazos personales (amistad y respeto), transferencia de recursos (bienes, información), movilidad social o geográfica, asociaciones, conexiones físicas, relaciones formales u organizacionales. El límite o cierre social, es el criterio por el cual se define un conjunto particular de actores (y no otros) que configuran la red (Rodríguez Treviño, 2013). “Poner el énfasis en las relaciones sociales no significa su mero conteo, sino que

se trata de darles un carácter ontológico central que problematice el mundo social y su conocimiento” (Teves & Cueto, 2020, pág. 86).

El poder analítico de las redes consiste en como un conjunto específico de historias enmarcan sistemas y fenómenos de determinadas realidades que el investigador modela, a partir de medidas cuantitativas que solo adquieren su valor cuando se interpretan en términos de su significado para la red en cuestión (Ahnert et al., 2020). En el caso de los estudios históricos, como el presente, es importante tener en cuenta el contexto estructural a la hora de analizar los datos cuantitativos (cuestión que dependerá de la forma en que se hayan extraído los datos de las fuentes históricas) y que, el Análisis de Redes Sociales (ARS) es un análisis del fenómeno, no sólo de los datos, por tanto, se debe combinar el análisis visual (patrones, posición, mapeo) con el métrico (centralidad, cercanía, intermediación) (Grandjean, 2021). La cuantificación y formalización de los datos es un proceso intelectual, sobre la base de diversas herramientas que permiten al historiador desde la crítica de las fuentes construir datos limpios e interpretarlos (Lemerrier & Zalc, 2019).

Cuando de redes se trata, uno de los términos más citados y eventualmente presente en los resultados investigativos es el de parentesco. El análisis de las relaciones de parentesco y su relación con las estructuras de poder económico y político, el papel de las familias en la conformación de grupos de élite y la transformación sociocultural de los espacios han sido preocupación de autores como (Casaús, 1994), (Bestard, 2001), (Chacón, 2002), (Espronceda, 2002), (Casasola, 2003), (López, 2003), (Adler Lomnitz, 2012). Entendidas como vínculo social las relaciones de parentesco intervienen activamente en los procesos históricos de formación de grupos sociales y juegan un papel muy activo en la conformación de clases sociales (Chacón, 2002).

Es la familia el primer espacio social que interviene para condicionar la actuación del individuo y, por tanto, sus estrategias son respuestas complejas a condiciones económicas, materiales, culturales e ideológicas concretas determinadas por representaciones de tipo social y biológico (López, 2003). Los matrimonios como parte del parentesco posibilitan la construcción de redes de relaciones que, con la concentración de capitales dan lugar a intereses a defender dentro de clases sociales basadas en dinastías familiares (Chacón, 2002). Es por

ello que el parentesco se constituye en estructura básica de la organización sociocultural a partir de vínculos de alianzas, condición determinante de la vida social cuya función principal es el intercambio (Ubilla, 2013). En consenso de sociólogos, antropólogos e historiadores las relaciones de alianza, filiación o descendencia, han sido estructuradas en dos niveles fundamentales: por afinidad y por consanguinidad. Las relaciones de afinidad reflejadas a través del matrimonio y adopción; en tanto, la consanguinidad, entendida como una construcción cultural y no meramente biológica, comprende los lazos de hermandad y filiación (García Sánchez, 2018).

El papel determinante de los comerciantes banqueros (CB) en los procesos de industrialización, modernización bancaria y la intermediación financiera durante el siglo XIX y buena parte del XX ha sido objeto de investigaciones sobre diversos territorios latinoamericanos y españoles, entre ellas: (García López, 1989), (Cerutti, 1992), (Calavera Vayá, 1996), (Larrinaga, 2003), (Rodrigo, 2003) y (Castañeda, 2004), (Lindoso & Vilar, 2008), (Grijalva Díaz, 2011), (Rodríguez, 2015), (Marichal, 2017) y (López Meléndez, 2017). Con especial atención a las redes de parentesco trazadas por estos sujetos como mecanismos de acceso, conservación y reproducción de la posición social, económica y política. Antecedentes teórico-prácticos que validan la importancia de estos sujetos históricos y el necesario abordaje dentro del territorio cubano dado su protagonismo en el proceso de desarrollo del capitalismo en la isla. Patrones compartidos por los CB como la homofilia, las cadenas relacionales, la división del trabajo y la profesionalización, influyeron en las transformaciones que conducirían hacia la modernidad en sociedades decimononas (Eloire *et al.*, 2019). La trascendencia de los estudios sobre la funcionalidad de la familia cubana en espacios económicos y del parentesco en específico consolidan la historia de la familia cubana como área de estudio (Vera, 2004).

Los resultados académicos dentro de los espacios nacionales y regionales cubanos que aborden desde una perspectiva global y relacional a los comerciantes banqueros son escasos, lo cual hace preciso el tratamiento de los mismos en las perspectivas de las historias regionales y constituya un necesario y novedoso enfoque su análisis desde las redes sociales. Las investigaciones que parten de grupos migratorios y la participación e integración de sus miembros más destacados en las élites locales o los

casos sobre figuras relevantes para la economía y sociedad regionales, han dejado al margen la visión de los comerciantes banqueros como grupo socioeconómico. El análisis de los comerciantes banqueros cienfuegueros y sus redes de parentesco constituye un aporte a la historia local y regional al contribuir en la escritura y actualización de la misma. Por tanto, la investigación tiene como objetivo analizar la estructura de las redes sociales de los comerciantes banqueros en Cienfuegos entre 1880 y 1920, en particular las redes de parentesco.

Los comerciantes banqueros fueron un grupo social de suma relevancia para el contexto socioeconómico cubano de finales del siglo XIX y principios del XX, miembros de la élite cienfueguera que se comportaron como uno de los principales agentes financieros de la época, con influencias en los sectores mercantil, industrial y de los servicios a escalas regional y nacional. Sujetos cardinales de la banca cienfueguera, bajo cuyo control se encontraron las más importantes entidades bancarias de la región; integrantes y directivos de los principales clubes y sociedades de corte elitista. El estudio de las redes parenterales de los CB permite comprender los mecanismos de acceso al poder utilizados, el papel que jugaron en el proceso de modernización de la sociedad cienfueguera y el carácter dual de la estructura bancaria cubana de la época.

El espacio temporal escogido permite observar el nacimiento, desarrollo y transformación de las redes de parentesco; marcadas por la llegada al territorio de emigrantes españoles que se convirtieron en actores claves de la economía y las finanzas cienfuegueras y, la transformación radical del sistema bancario cubano tras el crack bancario de 1920 y con ello, la metamorfosis de estos actores. "Las relaciones, tanto directas como indirectas, y los atributos de cada uno de los actores conforman un mapa de relaciones, el diseño de este espacio constituye una topología relacional que permite concluir acerca de la estructura y la dinámica en la que se hallan inmersos los actores" (Teves & Cueto, 2020, pág. 95).

La investigación tomó como partida los resultados existentes sobre grupos migratorios, movilidad social y figuras clave de la economía territorial, en particular los actores bancarios (García Sánchez, 2018) cuya importancia en la conversión de Cienfuegos en una de las ciudades comerciales más relevantes dentro del panorama cubano condujo a la construcción de las genealogías de estos sujetos. La

determinación de los lazos parenterales en función de los capitales económicos develó un grupo de familias estrechamente vinculadas entre sí que además se comportaban como grupos de poder con influencias extraterritoriales.

Los elementos anteriores tienen como basamento las fuentes documentales primarias ubicadas en los archivos históricos y centros de información regionales: la prensa plana de la época y revistas de corte social y económico, las actas notariales y del registro de la propiedad que ofrecen testamentos, capitulaciones matrimoniales, poderes, escrituras de compra-venta, permutas, arrendamientos, las que permiten reconstruir la vida económica y relaciones parenterales, al tiempo que su propia triangulación. Aunque es necesario destacar la dispersión de la información en la reconstrucción de las redes, dado la oficialización del registro mercantil a inicios del siglo XX y el hecho de que la legalidad no imponía obligación de dar publicidad de balances y cuentas personales y de sociedades, además de no tener acceso a los libros de cuentas de los CB. La información recopilada fue organizada en bases de datos mediante el programa Ucinet y graficada con Netdraw.

La investigación se aproxima al fenómeno planteado a partir de las redes centradas en egos o egocéntricas, circunscritas a un entorno social particular y donde cada red constituye una unidad de análisis en sí misma y es susceptible de enfoques comparativos (Teves & Cueto, 2020, pág. 90). A partir de ello el presente estudio tiene en cuenta los siguientes criterios para el límite de la red objeto de análisis: los miembros eran inmigrantes hispanos radicados en la ciudad de Cienfuegos, los capitales individuales aportados a las sociedades rondaron los 50 mil pesos en oro español, la función de inversionista en otros sectores como la industria azucarera y las compañías de seguros, la conformación de clanes familiares con participación directa en las actividades económicas y la posición como los principales gerentes o inversores de las sociedades bancarias de la región. Los elementos citados permiten enmarcar a los comerciantes (egos) Nicolás Castaño Capetillo (NCC), Esteban Cacicedo Torriente (ECT), Alejandro Suero Balbín (ASB) y Acisclo del Valle Blanco (AVB), una muestra representativa de los comerciantes banqueros cienfuegueros reconocidos como tales a efectos legales y prácticos (García Sánchez, 2018). Fundadores de cuatro familias cuyas influencias comerciales, políticas y elitistas

trascendieron no solo el territorio cienfueguero sino el periodo de estudio.

## DESARROLLO

### 1. Comerciantes banqueros

El carácter polivalente de los comerciantes y, por ende, de las firmas comerciales que representaron fue expresión de la práctica simultánea de variadas actividades económicas, de la doble condición de exportadores e importadores y de la posición como intermediarios en el comercio exterior. Este último elemento posibilitó el ejercicio por parte de estos de funciones banquero-refaccionistas lo que incidiría en su denominación como comerciantes banqueros. Algunos autores manejan los términos de comerciantes capitalistas (Lindoso Tato & Vilar Rodríguez, 2008) (López Meléndez, 2017) o comerciantes prestamistas y gestores de otros servicios financieros (Cerutti, 1992), agiotistas (Rodríguez, 2015), empresarios banqueros (Grijalva Díaz, 2011).

Investigadores como García López (1989), Lindoso Tato (2008), Larrinaga Rodríguez (2003), Grijalva Díaz (2011) y Marichal (2017) han destacado la trascendencia que tuvieron los comerciantes banqueros en la economías española, mexicana y cubana de la segunda mitad del siglo XIX y principios del XX. Factores como la inmigración en cadena, el control secular sobre el comercio exterior que ejercían en el país los inmigrantes, quienes contaban con los contactos externos; las redes sociales y el fracaso, el atraso o lento desarrollo del sistema bancario institucionalizado<sup>1</sup>, propiciaron la aparición y preponderancia de estos agentes, y por ende, la pervivencia de una dualidad estructural del sistema bancario: banca moderna- banca tradicional.

¿Quiénes eran estos comerciantes banqueros? "Comerciantes que poseían todo lo necesario para realizar la industria de banca: capital, establecimiento, técnica comercial, amplias relaciones mercantiles y

<sup>1</sup> El retraso inicial en la institucionalización del sistema bancario cubano y los factores que incidieron en su evolución deforme y subdesarrollada durante las últimas cuatro décadas decimononas y su acentuación en las dos primeras del siglo XX pueden consultarse en: Collazo Pérez, E. (1989). Cuba banca y crédito. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales; Zanetti Lecuona, O. (2009). Economía azucarera cubana. Estudios históricos. La Habana: Editorial de ciencias Sociales; Tablada, C. & Catelló, G. (2007). La historia de la banca en Cuba del siglo XIX al XXI. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

un sólido crédito personal, basado en una solvencia y seriedad probadas” (García López, 1989, pág. 115). La banca, una forma de comercio, obtiene un carácter especial debido a la naturaleza de la mercancía sobre la que se ejerce —el dinero y el crédito. Particularidad que la separa de todas las demás modalidades a efectos fiscales.

Entre las principales funciones se hallaron el descuento de letras de cambio – que les proporcionó un grado de ganancias relativamente alto sobre los fondos líquidos y cuya efectividad dependió de las redes y contactos mercantiles – la combinación de operaciones domésticas con giros internacionales, la administración de las fortunas de otros empresarios y el adelanto de créditos mercantiles y refaccionistas a otros comerciantes, industriales y agricultores (García Sánchez, 2018).

## 2. El caso Cienfuegos en contexto

La manera en que se establecen las redes es a partir de las actividades y el proceso de desarrollo de los individuos en su grupo social, en el marco de los comportamientos y leyes socialmente legitimados (González & Basaldúa, 2007). La década de los 80 del siglo XIX marca el empoderamiento de los comerciantes españoles establecidos en Cienfuegos, por medio de las grandes casas comerciales importadoras y exportadoras, intermediarias del comercio exterior y con funciones banquero-refaccionistas.

En el contexto cienfueguero el proceso de concentración y centralización de la producción y el capital manifiesto a partir de la segunda mitad decimonónica, expresión del desarrollo del capitalismo en Cuba, tuvo sus particularidades debido al papel central de los comerciantes, cuyo dominio de la industria azucarera se debió en especial al incremento de las propiedades de ingenios bajo su control y los capitales invertidos en la construcción de ingenios-centrales. Lo que erigió a la burguesía comercial como grupo hegemónico (García Martínez, 1977). Dicho proceso propició la conformación de grupos económicos representativos de la élite comercial cienfueguera, caracterizados por los fuertes lazos familiares. Entre ellos los Castaño, los Cacicedo, Falla Gutiérrez, los Cardona, Nazábal y Suero Balbín y Valle.

Las sociedades resultantes de tales alianzas tuvieron como rasgos comunes la amplia diversidad de actividades económicas, la concentración en sus manos de la propiedad industrial azucarera y el mercado inmobiliario, la representación en suelo

sureño de firmas extranjeras y el hecho de servir como intermediarios en el comercio exterior. Características que les permitió ofrecer servicios bancarios tales como: pignoración, refacción, préstamos y extensión de documentos de crédito. Entre las sociedades puede mencionarse García y Cía, almacén de víveres fundado en 1877 por Esteban Cacicedo y José García de la Noceda; Cardona, Hartasánchez y Cía, casa bancaria mayoritariamente asturiana establecida en 1882; Castaño e Intriago, sociedad integrada por Nicolás Castaño y Antonio Intriago y J. Planas y Cía, casa comercial con fecha de fundación en 1879. Firmas que, en los años 80, junto a otras, se convertirán en las casas de banca más importantes de la región (García Sánchez, 2018).

En 1920 la quiebra de la banca doméstica tras el crack bancario de ese año, consecuencia del proceso especulativo conocido como la Danza de los Millones, determinó la quiebra o desaparición de sociedades bancarias regionales con la consiguiente transformación de la banca cienfueguera, lo que se tradujo en el plano de los comerciantes banqueros en su ruina o metamorfosis en correspondencia con las nuevas exigencias del panorama empresarial cubano y mundial. Banqueros y titulares de las firmas antiguas son los promotores de la modernización bancaria y la aparición de nuevas sociedades anónimas. De acuerdo con Bartolomei *et al.*, los nuevos instrumentos comerciales no necesariamente privaron de su efectividad a los más antiguos y personalizados (contactos, relaciones familiares y recomendaciones), por lo que no hubo una revolución en la forma en la que los comerciantes se relacionaban, las casas comerciales de los CB aumentaron con la ampliación de los mercados, por tanto, hubo un cambio de escala sin que ello trastornara las estructuras relacionales (2017). Todo ello en el marco de un sistema bancario reflejo de una economía monoprodutora y deforme, que definió el papel intermediario de la banca local y su estructura dual ante la coexistencia de las formas tradicionales (comerciantes banqueros) y modernas de asociación y manejo del crédito (sociedades por acciones)<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Para ver un análisis más detallado de la dualidad estructural del sistema bancario cienfueguero, consultar: García Sánchez, S., Ferrer García, M., & Saavedra López, L. (2018). Las entidades de crédito en Cienfuegos (1901-1920): ¿dualidad estructural de la banca? Revista Caribeña de Ciencias Sociales, ISSN: 2254-7630. <https://www.eumed.net/rev/caribe/2018/06/entidades-credito-cienfuegos.html>

### 3. Redes y parentesco

Entablar actividades comerciales exigía determinada confiabilidad, por lo que, la estabilidad del sujeto en los negocios, el estatus alcanzado y los contactos que poseyera – origen étnico, grupo familiar – fueron aspectos cardinales en la elección del socio, lo que, propiciaría la conjunción de un grupo de figuras relevantes del quehacer económico regional. La complementariedad entre la confianza basada en las relaciones preexistentes y la formalización es la base de las relaciones económicas entre comerciantes (Eloire *et al.*, 2019). Estos elementos incidieron en la creación de lazos fuertes, con particular interés en las familias, aunque no impidió el establecimiento de puentes, o sea, relaciones fuera del círculo de confianza, que incidieran en la solidez de las redes.

De acuerdo con estudios sobre procesos migratorios de origen hispano cuyo destino es Cuba las redes familiares, en especial los grados cercanos de parentesco, representaron el baluarte principal ante cualquier negocio. Este método fue utilizado comúnmente entre los comerciantes de todos los estratos y reproducido entre parientes, compadres y amigos. En palabras de García Rodríguez, en Cienfuegos, como en toda Cuba, muchos de los inmigrantes establecidos arribaron al país por intermedio de un familiar allegado, el cual abría el camino para la llegada de otros familiares (2019).

El trasvase de los negocios entre parientes, familiar o amigo que solicita ayuda en las actividades empresariales (por generalidad hombre, joven y soltero) fue característico de los grupos regionales de inmigrantes españoles establecidos en Cuba. Un proceso que integró la explotación del inmigrante como forma de supervivencia y posterior progreso, y de esa manera, la reproducción del sistema. En otras palabras, la identificación de un individuo con un grupo étnico requiere alguna adhesión de este a las normas del grupo, a su forma de pensar, de actuar, y en algunos casos, cuando el grupo es fuerte y por tanto exige mayor conformidad, el individuo acepta sus reglas como medio para lograr beneficios.

Conforme a esto, y desde el punto de vista social, el matrimonio es una de las estrategias familiares de reproducción social o conjunto de prácticas por medio de las cuales individuos y familias procuran su perpetuación (Bourdieu, 2011). Estrategias condicionadas por dos factores: la cantidad y estructura del capital disponible y el estado de los instrumentos de reproducción

(sistemas de herencia y sucesión). Como espacio de transacciones, en éste se hacen valer las cualidades personales, el prestigio familiar, los intereses económicos, a fin de conseguir enlaces realmente ventajosos y que permitan el acceso a diversos recursos de la vida tales como estabilidad, subsistencia económica, compañía, sexo, entre otros (Ubilla Montiel, 2013, pág. 95).

La utilización de los lazos de origen común y de parentesco fue práctica habitual de los grupos migratorios hispanos radicados en territorio latinoamericano para favorecer la acumulación mercantil (Marichal, 2017), lo que da cuenta de la dificultad de las vinculaciones y la creación de redes, dado que, la red da solidez a las relaciones que se establecen en aras de un objetivo común. El establecimiento de redes familiares o familias de empresarios mediante los enlaces matrimoniales también fue usual en la región de Cienfuegos, por demás en la élite relacionada con el negocio de la banca, entre las que podemos señalar a las familias Castaño, Cacicedo, Suero Balbín y Valle. Los modelos familiares siguientes sirven de marco explicativo al fenómeno CB en otras áreas geográficas hispano-latinoamericanas, donde los CB jugaron un papel clave en las transformaciones de las sociedades y sus sistemas de reproducción.

#### 3.1 Familia Castaño

Los años 80 del siglo XIX son testigos del empoderamiento de dos de los actores fundamentales de la red estudiada: Castaño y Cacicedo. En ambos casos los nexos establecidos con anterioridad constituyen la plataforma para la construcción de las redes individuales de mayores dimensiones, a partir de los lazos fuertes existentes y la creación de puentes que les permitan ampliar y reforzar la misma.

Emigrante español, comerciante banquero y hacendado, considerado a principios del siglo XX por la prensa como el hombre más acaudalado de Cuba, “el rey del azúcar” o “El Príncipe de las letras bancarias”, Nicolás Castaño Capetillo, nació en Sopuerta, Vizcaya en 1836. Tras su llegada a Cuba en 1849, se radicó en Cienfuegos a partir del año 1851. De acuerdo con el diccionario biográfico de Bustamante, intervino en todos los negocios comerciales e industriales de alguna importancia que se desarrollaron en Cienfuegos, con una esfera de acción que se extendió a toda la isla y al extranjero: “Hombre muy modesto y muy trabajador, jamás perdió esos hábitos y hasta pocos

meses antes de morir, personalmente dirigió todos sus asuntos”<sup>3</sup>.

En 1897 contrae matrimonio con la trinitaria Amparo Montalván Hernández, con quién tiene 6 hijos, de los cuales uno fallece a una temprana edad. Este lazo respondía a la saludable situación económica de Amparo, lo cual le permitió al empresario vasco contar con recursos financieros y contactos fuera de la región cienfueguera, en especial con una región de importancia en el sector azucarero y conexiones portuarias relevantes: Trinidad. Dicha conexión se extendió a la región cienfueguera al compartir sociedad con su cuñado Julián Montalván en las compañías Copperri y Montalván y, Alejandro Boullon.

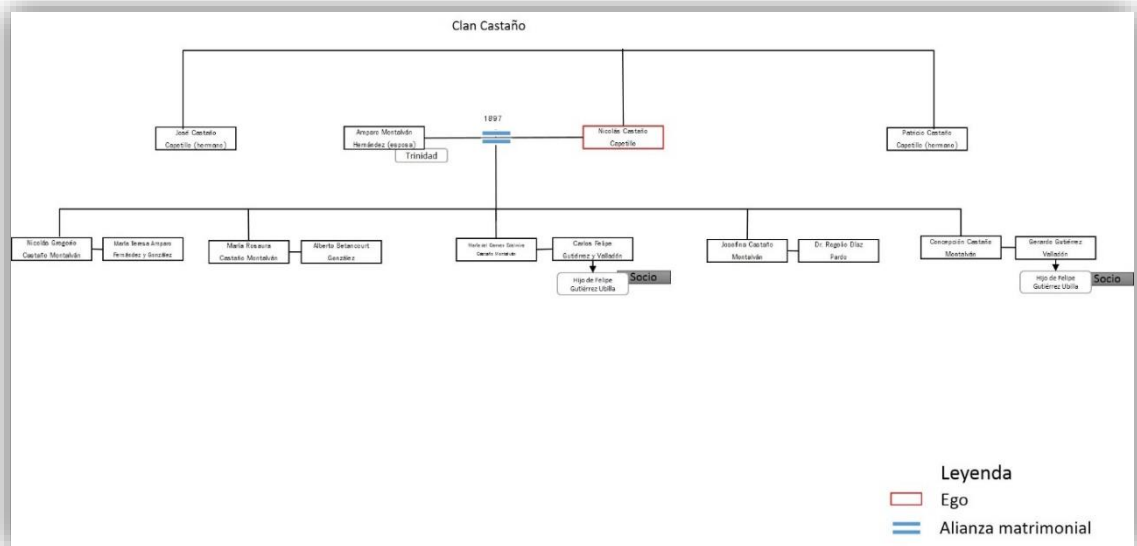
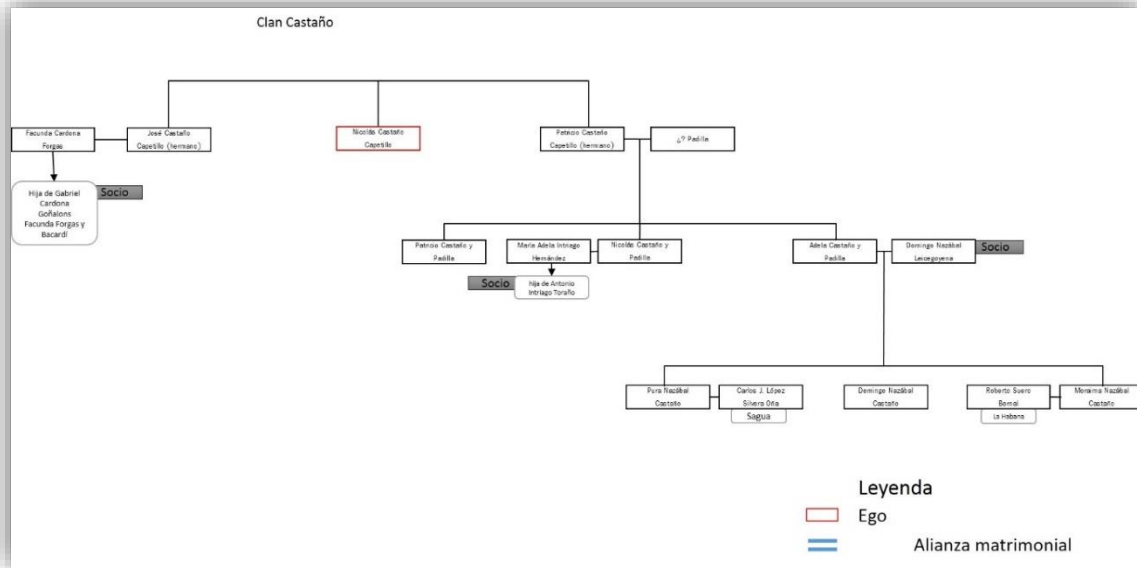
Dos de sus hijas, Concepción y Carmen contrajeron nupcias con los hermanos Gutiérrez Valladón, Gerardo y Carlos Felipe, hijos del comerciante santanderino Felipe Gutiérrez Ubilla, poseedor de una sólida fortuna, socio de Felipe Quesada y Cía, Felipe Gutiérrez y Cía y The Cienfuegos Electric and Power Co, además de vicepresidente en 1906 del Casino Español. Estos apellidos entrelazaban los herederos de tres poderosas familias españolas de la región cienfueguera: los Falla, los Cacicado y los Castaño. Redes familiares solidificadas en la inversión conjunta de capitales en la Cía de Seguros y Fianzas y la Adelaida azucarera. Josefina se casó con el Dr. Rogelio Díaz Pardo y su hermana, Rosaura, lo hizo con Alberto Betancourt González, reflejo del interés por establecer conexiones que aumentarían el capital social, esta vez a través del prestigio social y profesional. Nicolás, el hijo varón, enviudó ante la muerte de María Teresa Amparo Fernández González. Como puede constatarse, las alianzas matrimoniales fueron establecidas sobre la búsqueda no solo de intereses económicos - fuertemente representados en la unión a figuras claves de la economía regional - sino de prestigio familiar. Uniones que aseguraban tanto socios comerciales y capital para el negocio familiar como una posición social de élite.

Los hermanos de Nicolás, Patricio y José Castaño Capetillo, junto con su descendencia contribuyeron a la consolidación de unos de los clanes familiares más influyentes de Cienfuegos y zonas aledañas. Patricio, reconocido hombre de negocios y dueño del almacén de madera y carbón instaurado en la década de los 60 del siglo XIX, tuvo como hijos a Patricio, Nicolás y Adela del Castaño

Padilla. El segundo de ellos, su sucesor y mano derecha en los negocios, se emparentó con María Adela Intriago Hernández, hija de Antonio Intriago Toraño, empresario y político destacado de Cienfuegos, socio consagrado de la familia. Adela se unió en matrimonio al navarro Domingo Nazábal Leicegoyena, quien fuese socio comercial de su padre y tíos, y miembro activo de la élite económica cienfueguera. De esta unión resultaron Pura – casada con Carlos J. López Oña, uno de los grandes propietarios azucareros de Las Villas, heredero de los Oña, una de las principales familias del puerto de Sagua, actual Matanzas –, Moraima – con Roberto Suero Bernal, propietario junto a sus hermanos y madre del almacén importador de víveres Suero y Compañía S.A, con ubicación en La Habana (Jiménez Soler, 2014, pág. 181 y 552) – y Domingo, que murió joven y sin haber contraído alianza alguna.

El hermano José, por su parte, se convirtió en el consorte de Facunda Cardona Forgas, miembro de la influyente familia conformada por el barcelonés Gabriel Cardona Goñalons y la manzanillera Facunda Forgas y Bacardí. Familia con quienes establecieron lazos económicos a través de la Castaño e Intriago, F. Castro S en C y la Cardona y Cía, sólidos negocios de la región durante la etapa en estudio. Además de consolidar la relación familia-negocio con la participación como socios en Fernández y Cía de los tíos maternos los Capetillo. Como se ha visto, los nexos familiares de los Castaño forjaron alianzas que trascendieron la región cienfueguera, conectando importantes centros comerciales de la isla como La Habana, Matanza y Las Villas. La red familiar de los Castaños mantuvo una estructura abierta que supo aprovechar las oportunidades al conectar 7 de los más prestigiosos apellidos de la región, a la vez que ampliaba sus nexos en lo económico, lo político y lo geográfico. Véase el Gráfico 1.

<sup>3</sup> Bustamante, Luis J. (1931). Diccionario Biográfico Cienfueguero. Cienfuegos: Imprenta R. Bustamante.



**Gráfico 1.** Familia Castaño

Elaboración propia.

Fuente: Registro de la Propiedad de la provincia de Cienfuegos; Archivo Histórico Provincial de Cienfuegos: Fondo Protocolos Notariales (1880-1920), Prensa (1895-1920); Archivo del Museo Provincial de Cienfuegos: Colección Florentino Morales; Bustamante, Luis J. (1931). Diccionario Biográfico Cienfueguero. Cienfuegos: Imprenta R. Bustamante.

### 3.2 Familia Cacicedo

De acuerdo con la prensa, importante hombre de negocios, conocido comerciante, propietario y fundador de centrales, así como de bancos: Esteban Cacicedo Torriente, hijo del labrador Isidoro Cacicedo Barquinero y Rosalía Torriente, arriba a Cuba en 1862 y a Cienfuegos en 1865. Nacido en Ceceñas, Santander en 1849, recibe para su llegada al territorio la ayuda de sus tíos maternos

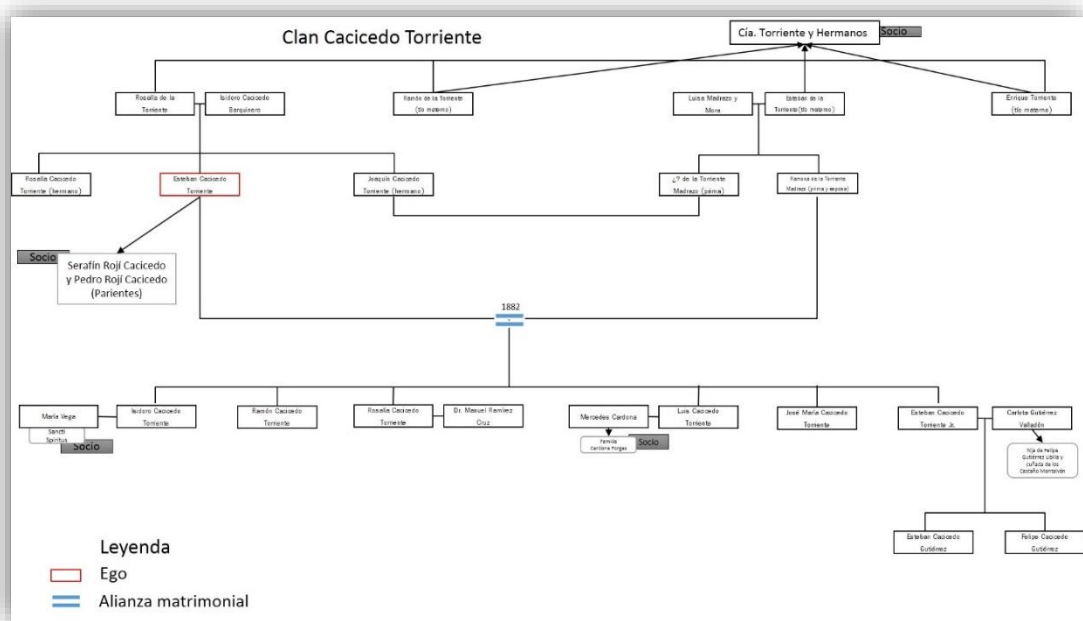
Esteban, Enrique y Ramón de la Torriente. Comerciantes polivalentes y hacendados, activos sujetos de la política local y miembros de la firma Torriente y Hermanos, quienes estaban establecidos en la zona desde la década de 40 del siglo XIX. En 1877 se asocia con José García de la Noceda para la conformación de una de las sociedades comerciales más importantes del periodo: García y Compañía. La cual cambia su razón social en 1895 por Cacicedo y Cía.,



incorporando a Acisclo del Valle Blanco y Alejandro Suero Balbín como socios.

En 1882 contrae matrimonio con su prima hermana Ramona de la Torriente Madrazo, hija de su tío materno Esteban de la Torriente Valdecilla y la señora Luisa Madrazo y Mora. De esta unión nacen 6 hijos: Esteban, Isidoro, Ramón, Luis, Rosalía y José María. Según datos proporcionados por las fuentes, Isidoro estaba casado con María Vega, cuya familia tenía posesiones asociadas a ingenios en Sancti Spiritus y acciones en en la compañía Alejandro Boullon; Luis con Mercedes Cardona, prominente apellido emparentado comercialmente también a través de la Cía F. Castro, ambos matrimonios residían en Madrid. Rosalía por su parte, se unió con el doctor en medicina y presidente del Liceo de la ciudad Manuel Ramírez Cruz y Ramón era soltero hasta donde se posee conocimiento. Todos matrimonios ventajosos que estrechaban lazos comerciales, políticos y elitistas.

En el caso de Esteban Jr., ingeniero electricista, fue quien llevó a cabo la modernización del Central Santa María. Su destino estuvo unido a Carlota Gutiérrez Valladolid, hija del ya mencionado comerciante santanderino Felipe Gutiérrez Ubilla, con quien tuvo dos hijos: Esteban y Felipe Cacicedo Gutiérrez. Uno de los hermanos de ECT, Joaquín, siguió sus pasos y se emparentó con una de sus primas, hermana de la esposa del primero. Otros miembros del clan familiar eran los parientes Serafín Rojí Cacicedo y Pedro Rojí Cacicedo, quienes además eran sus socios y posteriormente serían partícipes en las acciones y gerencia de la Cacicedo y Compañía S.L. (Jiménez Soler, 2014, pág. 147). En el caso de esta familia, los nexos familiares se mantuvieron en círculo estrecho, entrelazando sus destinos con dos apellidos de renombre en el territorio: Cardona y Gutiérrez Valladolid. Véase el Gráfico 2.



**Gráfico 2.** Familia Cacicedo

Elaboración propia.

Fuente: Registro de la Propiedad de la provincia de Cienfuegos; Archivo Histórico Provincial de Cienfuegos: Fondo Protocolos Notariales (1880-1920), Prensa (1895-1920); Archivo del Museo Provincial de Cienfuegos: Colección Florentino Morales; Bustamante, Luis J. (1931). Diccionario Biográfico Cienfueguero. Cienfuegos: Imprenta R. Bustamante.

### 3.3 Familia Suero Rodríguez y Familia Valle Blanco

Alejandro Suero Balbín, inmigrante asturiano que contribuyó al desarrollo socioeconómico de las ciudades de Ciego de Ávila y Cienfuegos, llega a la isla con 12 años y se reúne con su tío materno Juan Balbín, dedicado en la ciudad de Sancti Spíritus al giro textil. En 1870 se traslada a la ciudad de Ciego de Ávila, donde se desarrolló como comerciante en los giros de víveres, ropa y ferretería, cría y ceba de ganado, exportación de maderas y casa de banca. En 1873 se casa con la espirituana María Concepción Rodríguez Venegas de la Paz, hija en relación extramatrimonial de Canuto Rodríguez Venegas Companionis y de Andrea de la Paz Cruz, dos antiguos, poderosos y reconocidos apellidos de la Villa de Sancti Spíritus: Rodríguez Venegas y Companionis. La relación terminó en 1889, fecha en la que fallece Andrea en la ciudad de París y Balbín establece residencia fija en Cienfuegos. Frutos del matrimonio fueron los cuatro hijos: Álvaro, David, Leopoldo y Amparo. Esta última fue la esposa del socio comercial de su padre, Acisclo del Valle Blanco.

La fortuna acumulada durante el siglo XIX le permitió costear la educación de sus hijos en colegios de España, Francia y Estados Unidos. David fue abogado, Álvaro estudió medicina y Leopoldo como comerciante se colocó al frente de los negocios de su padre en la ciudad de Ciego de Ávila. El primero, se casó con Isabel Falla Bonet, hija de Laureano Falla Gutiérrez, uno de los hombres más ricos de Cuba, propietario de numerosos centrales y fundador de sociedades mercantiles dedicadas a la pesca, la electricidad, los seguros, con una fuerte presencia en Cárdenas, Matanzas. Mediante este enlace David estuvo vinculado a las altas esferas políticas del país.

Álvaro por su parte, se estableció en la ciudad en 1904 y desempeñó los cargos de médico del Sanatorio de la Colonia Española (1904-1927), médico municipal (1904), médico de la Casa de Socorro y de Sanidad Marítima (1908 a 1921). En 1906 contrajo nupcias con Concepción Berrayarza Flores, señorita perteneciente a una antigua y honorable familia de origen vasco de

Cienfuegos. Las conexiones del clan Suero Rodríguez se valieron tanto del capital económico como del prestigio familiar y cualidades personales, lo que les permitió consolidarse como miembros claves de la élite de tres ciudades cubanas: Ciego de Ávila, Sancti Spíritus y Cienfuegos. Véase el Gráfico 3.

En 1882, a la edad de 17 años, Acisclo del Valle Blanco emigra a Cuba a instancias de un tío materno establecido en la isla. Natural de Arriondas, Oviedo (Asturias), nació el 17 de noviembre de 1865, hijo de Ramón Inocencio del Valle y Marinas, y de Amalia Blanco Valdés. Se posiciona comercialmente a partir de su participación como socio gerente en la Cacicedo y Cía, posterior Suero Balbín y Valle S. en C. Miembro activo de las sociedades elitistas regionales. Al consolidar su posición económica, Acisclo trae a sus hermanos Modesto y Atanasio, quienes prosperaron de igual forma en el comercio. En el caso de Modesto, comerciante próspero e inversor en diversas empresas azucareras, contrajo matrimonio con María Fernández Curiel, hija del también astur, hacendado y comerciante polivalente Vicente Fernández Torañó.

En 1906 realiza sus esponsales con la hija de su socio y coterráneo Alejandro Suero Balbín, Amparo Suero Rodríguez. En el momento de las nupcias Acisclo contaba con 40 años, en tanto, Amparo solo 21. Sus descendencias fueron: Alejandro Ramón, Amalia Modesta, Purísima Concepción, Ramón Inocencio, Leopoldo Nilo y María Teresa de Jesús. Suero Balbín y del Valle Blanco, dueños de inmensos almacenes y muelles marítimos, fincas destinadas al depósito de mercancías, líneas férreas, mantenían estrechos lazos mercantiles con Czarnikow, Rionda y Cía. y eran propietarios del central San Lino, uno de los de mayor productividad en la antigua provincia de Santa Clara. La estrategia de Valle Blanco le permitió aumentar su capital social (posición, prestigio y recursos económicos) y mantener negocio y familia sobre la base de intereses comunes. Véase el Gráfico 3. Una muestra de cómo las estrategias de fecundidad, educativas, sucesorias y matrimoniales suelen subordinarse a las estrategias económicas (Bourdieu, 2011).



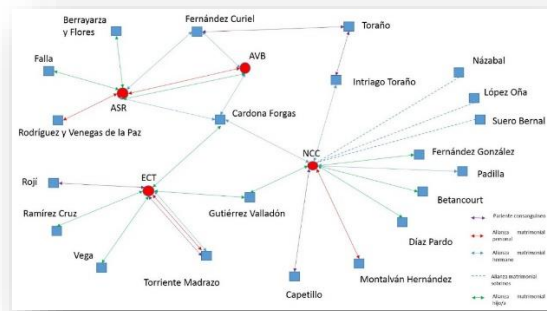
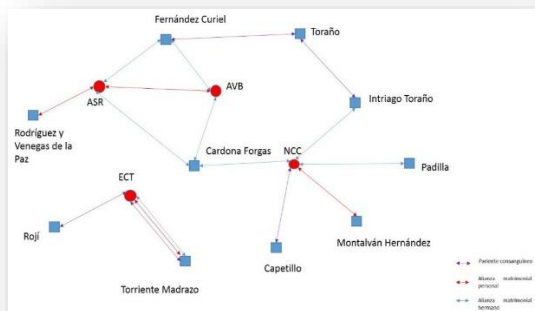
grupos de poder o matrimonios entre iguales son estrategias de reproducción social, resultado de afinidades de habitus (Bourdieu, 2011).

Las numerosas descendencias, al menos para la primera generación, es también un rasgo común de estos actores, tómense en cuenta los seis hijos de ECT y AVB y, los cinco de NCC. Este aspecto es clave en la visualización de la representatividad de los clanes frente a la población mercantil del territorio. Si se tiene en cuenta el número de miembros de cada grupo familiar - Castaño 19, Cacicedo 16 y Suero-Valle 15 - y de ellos cuántos estaban involucrados directamente a la empresa familiar - Castaño 9, Cacicedo 9 y Suero-Valle 5 - puede verse el papel hegemónico de estos clanes en las economías regionales y la importancia de la conexión negocio-familia.

Asimismo, la conformación de parejas con una gran diferencia de edad también fue elemento compartido por los egos, en la mayoría de los casos el hombre era el sujeto más avejentado, así lo demuestra la relación entre un sexagenario Castaño y una lozana Amparo.

Es característico de este sector que, en las redes familiares y los negocios sea el hombre el encargado de las transacciones propiamente económicas y de la preparación de los hijos varones para hacerse cargo de la empresa familiar, a través del desempeño en diversas obligaciones; en tanto la mujer aporta tradición y reputación. La visualización de las redes entre los clanes familiares puede verse en el Gráfico 4, graficada en dos momentos: el primero, a partir de los nexos consanguíneos, las alianzas matrimoniales personales y de los hermanos de los egos, fundamentalmente en los primeros 20 años del periodo en estudio; el segundo, con la incorporación de los hijos/sobrinos y sus esposas, lo que demuestra la clara expansión de la red y la consolidación de un importante capital social.

En el periodo, es NCC quien establece mayor número de interconexiones fuera del círculo cerrado de sus lazos fuertes –sus hermanos– para asociarse con renombrados apellidos de la región dueños de importantes capitales sociales, estrategia que le permitió canalizar dichos recursos en función de sus propios intereses y colocarlo como el actor principal de las redes entre los comerciantes banqueros.



**Gráfico 4.** Redes entre las familias de comerciantes banqueros

Elaboración propia.

Fuente: Registro de la Propiedad de la provincia de Cienfuegos; Archivo Histórico Provincial de Cienfuegos: Fondo Protocolos Notariales (1880-1920), Prensa (1895-1920); Archivo del Museo Provincial de Cienfuegos: Colección Florentino Morales; Bustamante, Luis J. (1931). Diccionario Biográfico Cienfueguero. Cienfuegos: Imprenta R. Bustamante. El gráfico fue creado con Ucinet-Netdraw.

El gráfico constata la conectividad de los comerciantes banqueros estudiados en una red poca densa (4,5%) y el nivel de centralidad – o sea, el número de actores a los que un actor está directamente unido – y de cercanía – capacidad para alcanzar a todos los nodos de una red – de dos de ellos en particular: Cacicedo (grado de centralidad es de 6) y Castaño (su grado de centralidad

es de 12), en comparación a los otros dos egos cuyos niveles de centralidad son más bajos (Suero 5 y Valle 3). NCC al estar altamente conectado ejerce un papel claramente central en la red. Lo cual tiene como respaldo su grado de intermediación, al fungir como actor puente y permitir la reproducción y ampliación de la misma. Según Carrascosa (2020) “la centralidad que

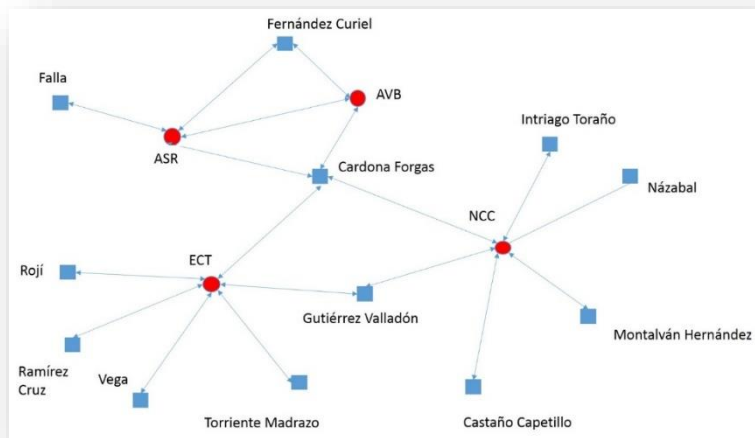
ocupan las personas en la red de vínculos en una sociedad y su diversidad de contactos se correlacionan fuertemente con su estatus socioeconómico” (pág. 86).

Una particularidad de este grupo es la no existencia de matrimonios entrecruzados entre los principales clanes familiares, a excepción de Suero-Valle. Las conexiones se establecieron a través de otras familias de gran importancia, los Cardona (grado de intermediación 4) y los Gutiérrez Valladón (grado de intermediación 2); en especial, los primeros, quienes se situaron como el enlace directo entre los cuatros familias estudiadas, por lo que podría tomarse como el actor puente mejor posicionado.

De acuerdo con las autoras Larissa Adler Lomnitz y Marisol Pérez Lizaur, en las redes de parentesco se identifican tres clases: grupo de acción con fines económicos, redes sociales para la circulación de información y redes de poder. Como grupos de acción, las redes de parentesco se constituyen en primer lugar con la familia, entendida como padres, hermanos, consortes e hijos, siendo los negocios atendidos por esta, y donde toma importancia el trazado de alianzas matrimoniales con sujetos que compartan ciertas virtudes y puedan incorporarse al negocio. También se visualiza como el grupo de parientes de confianza, organizados en torno al empresario quien actúa en nombre del grupo. La red de parentesco es un conjunto de personas disponibles para operar en las empresas, que intencionadamente se va conformando a este fin (Adler Lomnitz,

2012, pág. 118). El paso generacional de padres inmigrantes españoles radicados en la isla a hijos nacidos en ella modifica la comprensión del valor de las relaciones al sumar al valor comercial, el apellido y la posición elitista, el prestigio profesional de médicos, abogados, ingenieros.

Las relaciones sociales fueron un recurso para la empresa familiar cienfueguera de estos comerciantes banqueros que, le permitió diversificarse a través de los parientes y su inserción en disímiles sectores de la economía. Tal es el caso de la familia Castaño, donde hermanos e hijos asumen las gerencias de las sociedades mercantiles fundadas por sus padres y tíos, haciendo uso del capital social creado por sus antecesores. De igual modo, la estratégica coalición entre Suero Balbín y del Valle demuestra el vínculo familia-negocio. Factores que propiciaron el empoderamiento de estos clanes familiares durante décadas posteriores y el control de sectores estratégicos de la economía cubana del siglo XX como el azúcar, las industrias y el comercio. Visto de esta forma, la relación entre la empresa y la familia es dialéctica, en tanto la segunda, sirve a la primera, la empresa brinda más que recursos monetarios que son aprovechados por aquella; pues proporciona prestigio y poder. Estos elementos son visibilizados en el gráfico 5, el cual muestra las relaciones entre los nodos centrales de la red, esta vez a través del prisma del capital social creado a partir de la interconexión red familiar-red de negocios, o sea, los enlaces parenterales coincidentes con enlaces comerciales.



**Gráfico 5.** Red parentesco-negocio entre comerciantes banqueros

Elaboración propia.

Fuente: Registro de la Propiedad de la provincia de Cienfuegos; Archivo Histórico Provincial de Cienfuegos: Fondo Protocolos Notariales (1880-1920), Prensa (1895-1920); Archivo del Museo Provincial de Cienfuegos: Colección Florentino Morales; Bustamante, Luis J. (1931). Diccionario Biográfico Cienfueguero. Cienfuegos: Imprenta R. Bustamante. El gráfico fue creado con Ucinet-Netdraw.

El renombre comercial y social alcanzado por los CB a través de las redes trazadas les permitió ocupar durante el periodo colonial importantes puestos en el ayuntamiento y en las distintas asociaciones de la sociedad civil cienfueguera, en apego a los intereses de la corona española. Al iniciarse la etapa republicana utilizaron las clientelas políticas creadas para participar en la política local y nacional y lograr alianzas estratégicas con políticos cubanos, además de mantener su posición en los más altos cargos de instituciones civiles y comerciales como el Casino Español, la Cámara de Comercio y el Yacht Club (García Rodríguez, 2016). "Las redes de relaciones y la formación de grupos, asociaciones, clubes privados, sindicatos o cámaras empresariales sostienen a las clases sociales y permiten que estas expresen sus intereses de clase; son bases para la acción coordinada en busca de la mejora de las condiciones materiales de sus integrantes" (Carrascosa, 2020, pág. 90).

Las redes sociales de parentesco como relaciones de poder para acceder a recursos económicos y burocráticos, las cuales se promueven para acceder de manera más rápida a estos recursos, a través de relaciones sociales y contactos con autoridades, con actores influyentes que faciliten recursos financieros para fortalecer el negocio (Adler Lomnitz, 2012), aunque facilitan otros tipos de recursos que posteriormente pueden convertirse en capital económico. Mediante la estructura familiar se afianzan los intereses de sus miembros en la sociedad, a través de matrimonios estratégicos, inversiones o participación política.

## CONCLUSIONES

Las redes trazadas por los comerciantes banqueros durante los 40 años transcurridos entre 1880 y 1920 muestran patrones regulares. Estos patrones entendidos, además, como estrategias de movilidad social son: las alianzas matrimoniales propias y de su descendencia con la intención de consolidar la posición económica; la dispersión de sus capitales, y con ello, la disminución del riesgo y la vinculación con las élites políticas regionales y/o nacionales.

La construcción de las redes de parentesco a través de las alianzas matrimoniales, vislumbró tres estrategias fundamentales: el casamiento con la descendencia del socio comercial, franca expresión de la interrelación negocio – familia; la unión con miembros de las élites regionales y el establecimiento de

esponsales con sujetos del mismo grupo étnico o familiar.

El análisis de las redes entre los comerciantes banqueros cienfuegueros pone de manifiesto la importancia de las relaciones familiares en los procesos migratorios y de conformación de fortuna. Así como, la relación dialéctica entre el establecimiento y consolidación empresarial con la formación de nexos familiares.

La estructura de las redes de parentesco dependió, entonces, de las capacidades individuales y grupales para relacionarse y establecer uniones en correspondencia con el origen étnico, fortuna, posición social y capacidad de acrecentar el capital social individual y familiar. La estructuración de las redes, por medio de la concertación de alianzas matrimoniales ventajosas, influyó en la conversión de los comerciantes banqueros en miembros de la élite regional y en su comportamiento como uno de los principales agentes financieros de la época, con influencias en los sectores mercantil, industrial y de los servicios a escalas regional y nacional.

## REFERENCIAS

- Adler Lomnitz, L. (2012).** *Redes sociales, cultura y poder: Ensayos de antropología latinoamericana*. México: FLACSO.
- Abreu García, L. (2018).** La Pragmática Sanción sobre Matrimonios de Carlos III, su aplicación en Cuba (1776-1881). *Horizontes y Raíces*, 6 (1), 2018, 3-14.
- Ahnert, R., Ahnert, S.E., Coleman, C.N. & Weingart, S.B. (2020).** *The Network Turn. Changing Perspectives in the Humanities*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Aguirre, J. L. (2014).** Actores, relaciones y estructuras: una introducción al análisis de redes sociales. *Hologramática*, VII(20).
- Barcia Zequeira, M. del C. (2000).** Una mirada social a las familias. Su reflejo en censos y padrones (1870-1919). *Revista de Indias*, LX (219), 453-475.
- Bartolomei A., de Olivera, M., Eloire, F., Lemercier, C. & Sougy, N. (2017).** L'encastrement des relations entre marchands en France, 1750-1850: Une révolution dans le monde du commerce? *Annales. Histoire, Sciences sociales*, 72 (2), 425-460.
- Bestard, J. (2001).** Antropología e Historia: algunas consideraciones en torno a la historia de la familia en Europa. En Castillo, S. & Fernández, R. (comp.), *Historia Social y Ciencias Sociales*. Lleida: Milenio.

- Bourdieu, P. (2011).** *Las estrategias de la reproducción social*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Calavera Vayá, A.M. (1996).** El sistema crediticio español del siglo XIX y su reflejo en Cuba: Los comerciantes banqueros. En C. Naranjo & T. Mallo (eds.), *Cuba y la perla de las Antillas* (págs. 335-346). Aranjuez: CSIC Press.
- Carrascosa, J. (2020).** Redes de relaciones sociales en el Área Metropolitana de Buenos Aires: lazos familiares y de amistad. *REDES-Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 31 (2), 85-103 .
- Casasola Vargas, S. (2003).** El núcleo de la élite colonial de Santiago de Guatemala: Un bloque cohesivo. *Araucaria*, (10), 87-88.
- Casaús Arzú, M. E. (1994).** El papel de las redes familiares en la configuración de la elite de poder centroamericana (El caso de la familia Díaz Durán). *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, (42), 973-1014.
- Castañeda Peirón, L. (2004).** Los Vidal Quadras: familia y negocios, 1833-1871. *Quaderns de Història*, (11), 115- 144.
- Cerutti, M. (1992).** Comerciantes y generalización del crédito laico en México (1860-1910) experiencias regionales. *Anuario del IEHS*, VII, 211-236.
- Chacón Jiménez, F. (1995).** La historia de la familia. Debates metodológicos y problemas conceptuales. *Revista Internacional de Sociología*, (11), 5-20.
- Chacón Jiménez F. (2002).** La interdisciplinaria necesaria. En *Sociedad y Familias. Redes de relación y estrategias de reproducción social en Castilla durante el Antiguo Régimen*. Murcia: Ministerio de Ciencia y Tecnología.
- Eloire, F., Lemercier, C. & Aoki Santarosa, V. (2019).** Beyond the personal-anonymous divide: agency relations in powers of attorney in France in the eighteenth and nineteenth centuries. *Economic History Review*, 72, 4, 1229-1250.
- García Álvarez, A. (1990).** *La gran burguesía comercial en Cuba 1899-1920*. La Habana: Ciencias Sociales.
- García López, J. R. (1989).** El sistema bancario español del siglo XIX: ¿una estructura dual? Nuevos planteamientos y nuevas propuestas. *Revista de Historia Económica*, 111-132. <https://doi.org/10.1017/s0212610900001154>
- García Martínez, O (1977).** Estudio de la economía cienfueguera desde la fundación de la colonia Fernandina de Jagua hasta mediados del siglo XIX. *Revista Islas*, (56), 118-166.
- García Rodríguez, A. (2019).** Asturianos en Cienfuegos: inmigración, demografía y relaciones etnomatrimoniales 1860-1930. *Novedades en Población*, (29), 12-22.
- García Sánchez, S. (2018).** *Las redes sociales de los comerciantes banqueros en Cienfuegos (1880-1920) [tesis de maestría no publicada]*. Universidad de La Habana.
- González Gómez, C. I., & Basaldúa Hernández, M. (2007).** La formación de redes sociales en el estudio de actores y familias. Perspectiva de estudio en historia y antropología. *REDES- Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 12(8), <https://doi.org/10.5565/rev/redes.104>
- Grandjean, M. (2021, 30 de junio).** *Introduction to Social Network Analysis: Basics and Historical Specificities*. In HNR+ResHist Conference, Luxembourg. <https://doi.org/10.5281/zenodo.5083036>.
- Grijalva Díaz, A. I. (2011).** Redes de empresarios-banqueros y su participación en el desarrollo de la economía sonorense, 1897-1976. *Revista de Investigaciones Históricas*, 41-73.
- Jiménez Soler, G. (2014).** *Las empresas de Cuba 1958*. La Habana: Ciencias Sociales.
- Larrinaga Rodríguez, C. (2003).** Los comerciantes banqueros y la industrialización guipuzcoana a mediados del siglo XIX. *Historia Contemporánea*, 831-854.
- Lemercier, C. & Zalc, C. (2019).** *Quantitative methods in the humanities: an introduction*. Charlottesville: University of Virginia Press.
- Lindoso Tato, E., & Vilar Rodríguez, M. (2008).** La supervivencia de los comerciantes-banqueros coruñeses en un marco de creciente competencia: estrategias y resultados (1840-1936). *Revista Galega de Economía*, 1-32.
- López, C. del C. (comp.) (2003).** *Familia, parentesco y redes sociales*. Red de Estudios Históricos, Poblaciones y Socioculturales, Instituto de Estudios Geográficos: Universidad Nacional de Tucumán.
- López Meléndez, A. (2017).** Diversificación empresarial y redes socioeconómicas. La familia Muriendas, 1859-1908. *El Colegio de San Luis*, VII(13).
- Lozares, C. (1996).** La teoría de redes sociales. *Papers*, (48) 103-126.

<https://doi.org/10.5565/rev/papers/v48n0.1814>

**Marichal, C. (2017).** De la banca privada a la gran banca: Antonio Basagoiti Arteta y la internalización de la banca en México y España, 1880-1911. En D. Díaz Fuentes, A. Hoyo Aparicio, & C. Marichal, *Orígenes de la globalización bancaria experiencias de España y América Latina* (págs. 155-177). Genuève Ediciones.

**Packman, M. (1995).** Redes: una metáfora para la práctica de intervención social. En D. Najmanovich & E. Dabas, *Redes, el lenguaje de los vínculos. Hacia la construcción y el Fortalecimiento de la Sociedad Civil* (págs 294-302). México: Paidós.

**Pierri, L. R. (2010, mayo).** *Redes Sociales. Curso Técnicas de Atención Comunitaria* [presentación de diapositivas]. <http://www.psico.edu.uy>.

**Rodríguez Treviño, J. C. (2013).** Cómo utilizar el Análisis de Redes Sociales para temas de historia. *Signos históricos*, 15(29), 102-141.

**Rodríguez, T. B. (2015).** *Formación y modernización del sistema bancario en la*

*Ciudad de México, Madrid y el norte de España, 1854-1900.* México: Universidad Nacional Autónoma de México.

**Rodrigo, M. (2003).** Los Goytisolo. De hacendados en Cienfuegos a inversores en Barcelona. *Revista de Historia Industrial*, (23), 11-37.

**Teves, L. & Cueto, J.J. (2020).** El Análisis de Redes Sociales (ARS) aplicado a problemáticas actuales. Lineamientos para su implementación en proyectos de investigación y de gestión. *AWARI: Revista de la Asociación Latinoamericana de Análisis de Redes Sociales*, 1 (2), 82-98.

**Ubilla Montiel, S. G. (2013).** *Inmigrantes españoles en Pachuca (1866-1911): redes de parentesco, matrimonio y ocupación. Tres estudios de caso (José Maquivar, Agustín Inurritegui y Lorenzo Maquivar.* Pachuca de Soto: Universidad Autónoma del Estado De Hidalgo.

**Vera Estrada, A. (2004).** La familia cubana en perspectiva. Propuesta de periodización para cinco siglos de historia y algo más. En *La familia en Iberoamérica 1550-1980* (págs. 126-165). Bogotá: Universidad Externado de Colombia

**Remitido:** 27-04-2022

**Corregido:** 16-08-2022

**Aceptado:** 29-09-2022

