

Del éxito en los negocios al fracaso del Consulado

La formación de la burguesía mercantil
de Vitoria (1670-1840)

Alberto ANGULO MORALES



eman ta zabal zazu



Universidad
del País Vasco
servicio editorial

Euskal Herriko
Unibertsitatea
argitalpen zerbitzua

CIP. Biblioteca Universitaria

ANGULO MORALES, Alberto

Del éxito en los negocios al fracaso del Consulado: la formación de la burguesía mercantil de Vitoria (1670-1840) / José Ignacio Andrés Ucendo — Bilbao : Servicio Editorial. Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea, 2000. — 581 p. ; 24 cm. — (Historia Medieval y Moderna)

D.L. BI- 572-00

ISBN: 84-8373-247-5

Bibliografía pp. 567-581

1. Vitoria - Condiciones económicas 2. Vitoria - Condiciones sociales

338 (460.156 Vitoria) «16/18»

308 (460.156 Vitoria) «16/18»

*Mi gratitud no hace más que empezar en estas páginas.
A Charo y a Ana Mari. De corazón*

Portada: Comerciantes en el Puerto de Lisboa.

Detalle de un grabado perteneciente a *America Tertia Pars* de Th. de Bry (1562).

Biblioteca Nacional (Madrid)

© Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco
Euskal Herriko Unibertsitateko Argitalpen Zerbitzua

ISBN: 84-8373-247-5

Depósito legal/Lege gordailua: BI - 572-00

Fotocomposición/Fotokonposaketa: Ipar, S. Coop.
Particular de Zurbaran, 2-4 - 48007 Bilbao

✉ Impresión/Inprimaketa: Itxaropena, S.A.
Araba Kalea, 45 - 20800 Zarautz (Gipuzkoa)

ÍNDICE GENERAL

Prólogo	13
Introducción	17
Glosario de términos	25
I. Una ciudad abierta al comercio	27
A) La estructura profesional: peso y caracteres	32
B) La definición de la «gente del comercio»	38
B.1) La definición y empleo del concepto del comercio al por mayor. ...	51
B.2) La ocupación de empleos e hidalguía	63
B.3) El servicio a la Corona y otros oficios	69
C) La estructura de la «República» de Vitoria	72
C.1) El regimiento	72
C.2) La «ciudad vivida»	74
II. La familia y la mentalidad de la «gente del comercio» de Vitoria	77
A) El problema de las generaciones	78
A.1) La llegada de mediados del siglo XVII	91
A.2) La década de los cincuenta y sesenta del XVIII	91
A.3) Finales del setecientos y primeros años del XIX	92
B) La «casa familiar» en el Antiguo Régimen	96
B.1) El negocio o empresa	101
B.2) El grupo doméstico	112
C) El negocio y el matrimonio: las familias rectoras y las unificadoras ...	119
D) La formación y colocación de los hijos del comercio	130
D.1) La administración eclesiástica	131
D.2) Las órdenes religiosas	136
D.3) La carrera militar	140
D.4) Los puestos de la administración borbónica	142
E) Los costes de la formación de los hijos	150

III. La cultura material y la mentalidad de la comunidad mercantil vitoriana...	159
A) Los lugares de la actividad mercantil: el escritorio y la lonja	161
B) La estructura de la casa mercantil	170
C) El mobiliario y la ornamentación de la casa	175
D) La indumentaria y sus aderezos	185
E) Las bibliotecas y la cultura	187
F) La mentalidad religiosa	198
IV. Los negocios de los comerciantes de Vitoria	215
A) La estructura del negocio mercantil vitoriano del siglo XVIII: la adaptación de los medios a las necesidades	218
A.1) La compañía mercantil en Vitoria	219
A.2) La familia y la compañía de comercio	231
A.3) Las compañías encubiertas	244
B) Contratas, convenios, obligaciones	251
B.1) La producción	252
B.2) El transporte	257
B.3) La contrata o contrato de trabajo	261
B.4) Las manufacturas y fábricas	262
C) Los negocios y las relaciones clientelares	271
C.1) La actividad mercantil y el control aduanero	276
C.2) Las relaciones personales	281
V. El éxito y fracaso de las empresas mercantiles	291
A) Las fortunas vitorianas del comercio	293
B) La estructura de las fortunas vitorianas	304
B.1) Los conceptos ligados directamente al comercio	305
B.2) Los aspectos representativos de la exteriorización de la riqueza y vida cotidiana del comercio	322
B.3) Las inversiones inmobiliarias de las casas de comercio vitorianas	324
B.4) La inversión financiera	333
B.4.1) Las inversiones en deuda pública emitida por la Corona ..	334
B.4.2) Las inversiones en deuda pública emitida por otras entidades	339
B.4.3) Las acciones poseídas en las entidades financieras y mercantiles	340
C) Los rendimientos y el éxito mercantil	348
D) La quiebra en los negocios	354
D.1) Las razones de la quiebra y el proceso de toda su formulación técnica	355
D.2) La solidaridad en los negocios mercantiles: la actuación de los poderistas	361
E) La marca del triunfo: el mayorazgo	372

VI. Los ámbitos de sociabilidad del comercio	381
A) La ciudad y sus comunidades	381
A.1) Las asociaciones vecinales del comercio de Vitoria: la Herrería y la Plaza Nueva	389
A.2) La cofradía de las Ánimas Benditas del Purgatorio de San Pedro	402
B) La petición del establecimiento de un Consulado de Comercio	417
C) La creación de una Diócesis alavesa	432
VII. La experiencia colectiva de la comunidad mercantil vitoriana	439
A) El contexto de esta conflagración: la reordenación de las fuentes económicas de la nueva dinastía	441
B) El aprovechamiento de la intervención de la Compañía de Jesús	454
C) Las aspiraciones políticas del comercio: la disputa por el Regimiento vitoriano	462
D) La reformulación de la función del gobierno local en manos de los intereses de la comunidad mercantil	477
E) La cohesión de la mentalidad y del ideario del comercio de Vitoria ..	483
F) La denegación del establecimiento Consulado y el fin de un sueño ..	502
Conclusiones	511
Apéndice	521
Fuentes documentales	563
Bibliografía	567

Prólogo

Aún recuerdo el paisaje de «gota fría» con el que atardeció Vitoria en aquella jornada del 10 de julio de 1995. Triste colofón, el del agua cayendo a raudales, para un día tan cargado de emociones, de encuentros y reencuentros, de nervios y ¿por qué no? de comprensibles temores. Los de aquel joven doctorando que en esa fecha lograba culminar con total éxito el primer escalón de la que se auguraba ya como una brillante y ascendente carrera universitaria. Los míos propios que, como directora, abordaba un peldaño hartos más empinado: ver juzgada la primera Tesis Doctoral realizada bajo mi responsabilidad. Es comprensible, por tanto, que la publicación de este trabajo represente para mí un motivo de satisfacción plena. De su extraordinaria calidad dieron fe en su momento los miembros del tribunal que se encargaron de calificarla. Desde entonces, Alberto Angulo ha transitado con holgura por el denso mundo de la investigación sobre el comercio vasco de la Edad Moderna; ha contribuido a recomponer el inconexo organigrama de la infraestructura aduanera del Distrito de Cantabria; ha buceado en el complejo y desconocido mundo del contrabando, en particular el del tabaco y la moneda; ha perfilado algunos pilares del asociacionismo mercantil dentro y fuera del ámbito territorial vasco, sobre todo en la Corte y en el continente americano; finalmente, ha comenzado a tantear el mundo de la banca, con excelentes resultados que verán la luz en breve. Prueba indeleble todo ello de su infatigable capacidad de trabajo y de su desenvoltura en los recovecos de archivo, un ámbito en el que confiesa disfrutar sobremanera.

Así pues, aquella tesis doctoral, pulida y tamizada por el paso del tiempo y la mayor experiencia personal y científica de su autor, ve la luz en forma de este grueso volumen de cuyo prólogo he debido responsabilizarme. El libro que lo encabeza, hace de la Vitoria del Antiguo Régimen su objetivo preferente. Sin embargo, esto no impide en absoluto que su contenido adquiera mayor repercusión y que trascienda

mucho más allá de la «maltratada» historia local. Para empezar Angulo nos traslada al mundo de la ciudad, de la «ciudad sentida» que propone Marcos¹, atendiendo a la historia de las sensaciones urbanas, ésas que nos ayudan a identificar y definir en su sucesión histórica a los núcleos urbanos en tanto que realidades humanas hechas por hombres y para hombres que sienten; pero sensaciones a un tiempo que nos permiten distinguir unas ciudades de otras. Y lo hace a través del filtro del grupo más genuino, el de las gentes del comercio. De la mano del autor, los Añiz Marañón, los Larrea, los Ortiz de Urbina, los Bórica, los Fernández de la Cuesta o los González de Echávarri, entre otros muchos ricos y afamados comerciantes, nos atraparán en su vorágine humana a lo largo de las próximas páginas, haciéndonos partícipes de sus negocios, de sus éxitos y sus fracasos, de sus estrategias de familia y de colocación, de sus temores y sus ambiciones; de su trascendente papel en la configuración y en el «sentirse parte» de la comunidad urbana; hasta sus deudas clientelares tendrán fiel reflejo en ellas. Todo ello al servicio de un interesante planteamiento intelectual previo que rompe algunos viejos supuestos y que marca el desarrollo de toda la obra: el del comercio entendido como entramado humano.

Es desde ese primer enunciado donde este trabajo de Alberto Angulo rompe moldes y destruye tópicos. Uno de ellos, nada desdeñable por cierto, el de la imagen de un comercio vitoriano «de segunda fila», a la sombra y al servicio de las importantes casas mercantiles de las provincias costeras, a su vez meros dependientes de las casas mercantiles que configuraban el denominado «gran capitalismo intenacional»; una valoración, tópica que obedece a una definición jerárquica y piramidal de los mercados nacionales e internacionales del Antiguo Régimen. En su lectura se vislumbra, en efecto, un sector muy activo, perfectamente incardinado en unas estructuras económicas y hasta políticas muy amplias, de cobertura no sólo regional sino estatal e internacional. Pero al mismo tiempo incardinado y valorado —como parte indispensable— en esa estructurada red de corresponsales, factores y encomenderos que fueron a fin de cuentas los que sostuvieron el éxito o el fracaso de las casas mercantiles más reconocidas y el empuje de unos determinados mercados y no de otros. Es en esa dinámica donde pueden entenderse las enormes posibilidades de promoción social y económica que alcanzaron muchos mercaderes vitorianos, dentro y fuera del angosto marco de su ciudad de origen. Y es en ese marco donde no resulta disonante la perspectiva —que este mismo trabajo ofrece— de un comercio vitoria-

¹ MARCOS MARTÍN, A., «Percepciones materiales e imaginario urbano en la España Moderna», en José Ignacio FORTEA (Ed.), *Imágenes de la diversidad. El mundo urbano en la Corona de Castilla, siglos XVI-XVIII*, Santander, Universidad de Cantabria, 1997, p. 16.

no en continuo proceso de regeneración de sus casas mercantiles. Finalmente, es ésa la panorámica que permite valorar las ingentes posibilidades que esta plaza de Vitoria ofreció a innumerables casas mercantiles europeas que acabaron por instalar en ella a sus propios factores.

Hay en este trabajo otros valores añadidos que, en mi opinión, bien podrían responder a la apuesta que Mauro Hernández hace por la conveniencia de la reflexión teórica, sin la cual no hay análisis posible, y por la práctica de la interdisciplinariedad a las que anima a asomarse al historiador de forma activa, sin «esperar a que alguien nos venda una determinada sociología o economía precocinada para historiadores»². Pero vivimos tiempos en los que se está consumiendo demasiada sociología precocinada y hasta recalentada, de las de «multinacional» diría yo, de las que poco o nada deben a la «cocina autóctona», hasta caer en la paradoja de resaltar lo diferencial, lo propio, reproduciendo miméticamente lo característico de cualquier rincón de Europa porque lo ha reflejado un reconocido historiador, sociólogo o antropólogo. No faltan en este trabajo ni la reflexión teórica ni las concesiones a la interdisciplinariedad, ni siquiera a la sociología histórica. Pero no se atisbará en él recurso alguno al mimetismo. Créase el lector que muy pocas cosas han podido escapar a la paciente exhaustividad con la que Angulo ha escudriñado los archivos autóctonos, en particular los depositarios de los protocolos notariales, superando a base de esfuerzo y «saber hacer» el oscurantismo documental que en lo concerniente a la marcha de sus negocios y a la estructura de la empresa mercantil suele caracterizar al mundo comercial del Antiguo Régimen. No puede decirse, pues, sino que estamos ante una obra conceptual y metodológicamente muy honesta. Nada puede hallarse en ella que no haya sido fruto de la meditación, del análisis documental riguroso, de un soporte bibliográfico inmenso, de un método de vanguardia y, sobre todo, de la curiosidad; esa curiosidad que seguramente configura la base más primaria de todo buen historiador.

Rosario PORRES MARIJUÁN
Marzo 2000

² HERNÁNDEZ BENÍTEZ, M., «Oligarquías ¿con qué poder?», en Francisco José ARANDA (Coord.), *Poderes intermedios, poderes interpuestos. Sociedad y oligarquías en la España moderna*. Cuenca, Universidad de Castilla la Mancha, 1999, pp. 47-48.

Introducción

Cualquier biografía de un personaje ilustre nos ofrece unas evidentes ventajas que sin lugar a dudas se presentan como unos elementos muy satisfactorios para todo lo tocante al planteamiento, desarrollo y resolución de una investigación histórica. Sin embargo, cuando nuestro interés se aproxima al análisis de los miembros de un grupo social, siempre partiendo de la necesidad prioritaria de evidenciar que estamos ante un grupo social o al menos cuestionándonos las características y el rango de esta posible agrupación, la evidencia práctica confirma unas cuestiones y preocupaciones bien distintas a las señaladas en otras investigaciones. En este mismo sentido, desde un inicio nos planteamos la necesidad de incardinar las informaciones y problemática derivada de la participación en el proceso histórico de los agentes sociales individuales así como de lo concerniente a su integración en unos ámbitos sociales más amplios (grupos, clases sociales, comunidades, instituciones, etcétera). La conocida dificultad presente entre el individuo y la sociedad, entre lo único y lo plural, condiciona enormemente cualquier investigación, pero en nuestra ayuda hemos contado con la reflexión y experiencias de otros investigadores que ya habían recorrido un buen trecho de este camino.

Entre los métodos históricos recuperados en estos últimos años cabe destacar de un modo especial el de la «prosopografía» o biografía colectiva. Un método de investigación que nos ha ayudado a replantearnos algunos de los postulados iniciales de esta investigación y a profundizar en otras vías de interpretación menos habituales. El propio empleo de la prosopografía aparecía condicionado por la pretensión inicial de rehuir la influencia de algunas ideas preconfiguradas con el objetivo de abrirnos paso en dirección a la determinación de una identidad y/o conciencia colectiva de este grupo denominado como «la gente del comercio» de Vitoria. A través de la biografía colectiva hemos podido replantearnos algunos postulados empleados por anterio-

res investigadores y coordinarlos con los aspectos tenidos por más prototípicos.

Antes que nada y sin ánimo de pretender justificar los errores que puedan contenerse en este estudio, creemos imprescindible efectuar una referencia al aspecto más complicado de una investigación tan extensa en el tiempo. Al investigar la evolución de un grupo social bien significado por su dinamismo, el condicionante cronológico se erigió en uno de nuestros mayores enemigos por su capacidad para provocar la aparición de significativas y profundas variaciones en la composición de los integrantes de la comunidad analizada. Este problema conducía a la integración de unos factores aleatorios como la aparición, desaparición y reaparición de diversas casas mercantiles y de los propios negociantes en la plaza vitoriana. Las continuas llegadas y asentamientos de nuevas casas de comercio así como la influencia de un ascenso social dirigido hacia la integración en el mundo nobiliar ampliaban el espectro de los objetos de investigación, provocando que algunas de las más afamadas familias del comercio desapareciesen sin más de nuestro campo de acción y estudio.

Esta inestabilidad en lo referente a los componentes del comercio de Vitoria y el gran dinamismo generado por sus integrantes al evolucionar dentro del marco social del Antiguo Régimen, han conducido a que limitásemos cualquier intención de desarrollar proyección biográfica alguna alrededor de una o varias familias, sino que el fin último de este estudio recaía en el conjunto de la comunidad mercantil vitoriana durante el período comprendido entre 1680 y 1840. En todo momento hemos optado por aproximarnos a la comunidad mercantil, a su definición y al análisis de los pasos destinados a concretar las experiencias de este colectivo social, sin dejarnos condicionar por la validez o riqueza del caso particular de una u otra casa de comercio o negociante.

Para el logro de este último fin uno de los métodos más apropiados resultaba ser el ya referido de la prosopografía o biografía colectiva, ya que mediante un nivel de análisis extraordinariamente fino, éste nos permitía acceder tanto a los individuos como al grupo en su conjunto, con el cúmulo de sus acciones y funcionamientos concretos. De este modo, pretendíamos realizar una trasferencia del protagonismo histórico desde unos «actores alegóricos» hasta los actores efectivos del proceso histórico, concretamente a quienes participaron en la formación de una clase dirigente burguesa así como a sus motivaciones e interacciones estratégicas con el ambiente circundante —instituciones, mercado, grupos sociales, etcétera—. El análisis fundamentado en el empleo del método de la biografía colectiva nos abría las puertas de los aspectos tomados en menor estima en otras investigaciones, mientras que dejaba perfectamente abierto todo lo referente a los puntos más recurrentes e importantes. A partir de la investigación de las características comunes a los integrantes de la comunidad mercantil vitoriana nos hemos dirigi-

do a la determinación de lo global, del papel ejercido por el cúmulo de experiencias adquiridas por los componentes del comercio para el desarrollo y delimitación de una cohesión y de su autocomprensión como un grupo con una mentalidad, una capacidad de acción política y social y un ideario económico preciso.

La referida construcción de unos rasgos aglutinadores y definidores de la comunidad mercantil vitoriana será investigada desde una doble perspectiva: por un lado, desde del conjunto de los aspectos considerados al menos inicialmente como aglutinadores y homogeneizadores (la familia, las alianzas y acuerdos de negocios, los lugares donde habitan los comerciantes, las asociaciones donde se integraban, etcétera) con el fin de ir aproximándonos a los puntos de conexión que le conferían a la comunidad del comercio una significación expresa, y, por otro, al que podemos considerar como el momento culmen de la experiencia práctica de este grupo social, la participación en un conflicto político donde se verán obligados a utilizar algunos de los mecanismos formulados en el punto anterior así como a ofrecer una postura coherente y un ideario más o menos homogéneo, en definitiva, a llevar a la práctica sus experiencias de grupo así como sus ambiciones políticas y de clase. Durante este proceso veremos cómo la «gente del comercio» se vio obligada a construir una definición de sí misma, a ir marcando las diferencias internas entre sus integrantes y a delimitar una nueva comprensión de la ciudad de Vitoria ligada a sus intereses económicos y sociales.

La «gente del comercio» o los «negociantes del comercio» de Vitoria serán, en las próximas páginas, unos términos que esperamos vayan adquiriendo una personalidad propia a la hora de entender y explicar el proceso formativo de un grupo social bien determinado por sus rasgos profesionales. Cuando revisando trabajos de otros autores encontrábamos algunas muy breves referencias relativas a los agentes históricos que se veían constreñidos en tal terminología, obteníamos una expresa cercanía a algunos de los miembros de esta comunidad mercantil vitoriana que, a instancias de proteger nuestra objetividad, nos vimos obligados a sopesar con mucha cautela. Así y sin ir más lejos, en este grupo socioprofesional se contenían algunos personajes de gran relevancia, de un modo directo e indirecto, como el economista y diplomático Valentín Tadeo de Foronda, el Marqués de la Alameda (Bartolomé José Ortiz de Urbina), uno de los directores de la Compañía de San Carlos fundada en Burgos como era José Antonio Gonzalo del Río, algún descendiente de la conocida casa de Gardoqui e hijos de Bilbao emparentado con la familia de los Orueta, ascendientes de literatos, juristas, administradores de la Corona y parlamentarios vascos. El traer a colación a estos personajes no justifica por sí mismo el sentido de este estudio, pero nos ayuda a comprender la heterogeneidad que se puede advertir en el seno de la burguesía vitoriana.

De una familia de eminente raigambre mercantil como era la casa guipuzcoana asentada en Vitoria de los Zubía vemos el surgimiento de uno de esos parlamentarios vascos decimonónicos que, al menos entre sus coetáneos, gozó de una innegable buena fama: Ramón Sandalio de Zubía. Refiriéndose a este personaje, uno de sus contemporáneos decía que era, «como si dijéramos, el Ataulfo (sic) de nuestra nómina. Es bajo, vivaracho, y muy corto de vista; ha viajado mucho dentro y fuera de España; es el más a propósito para comisiones, pero no habla, ni tampoco incomoda; ha leído y sabe, gasta gorro con borla y anteojos de oro siempre»¹. La enumeración de los rasgos físicos, intelectuales, formativos y de vestimenta de este hijo de la «gente del comercio» de Vitoria, podrían ser interpretados o utilizados como un estereotipo de las cualidades que debían asumir los hijos de este comercio. Independientemente de los rasgos de su fisonomía sí que podemos enlazar algunos de sus atributos con uno de los más sobresalientes estantes en la comunidad del comercio vitoriano: lo presentan como un experto intermediario para cualquier tipo de comisión como lo fue la mayoría de los miembros de la comunidad mercantil. Este personaje contaba con una muy amplia y generosa formación adquirida merced a una ingente propensión hacia los viajes y experiencias fuera y dentro de España, propia de la adaptación de un reducido número de comerciantes vitorianos a los aires de renovación que se venían difundiendo y que gozaron de una especial atención a partir de la segunda mitad del siglo XVIII en el área vasca².

Al mismo tiempo, esa predilección por respaldar desde muy diversas perspectivas el desenvolvimiento de las acciones destinadas al fomento de la economía, se mantuvo en la actitud e intereses de personajes salidos de las entrañas de la citada comunidad mercantil de Vitoria formulada entre finales del seiscientos y los primeros treinta años del siglo XIX. Cuando comparamos la profunda conversión advertida en el seno de esta comunidad del comercio vitoriano en un amplio período de tiempo, uno de los elementos más estimados se concentraba en la

¹ AGUIRREAZCUÉNAGA, J. y otros, *Diccionario biográfico de los Parlamentarios de Vasconia (1808-1876)*, Vitoria, 1993, p. 962. Este individuo en 1828 escribió y publicó en Vitoria un trabajo bajo el sugestivo título de *Memoria sobre el Fomento de la Agricultura en el Reino dirigida al Superintendente de la Real Hacienda General*. RINGROSE, D.R., «Hombres de negocios y hombres de la política durante fines del siglo XVIII y principios del XIX», en AAVV., *Actas del 2.º Congreso sobre Archivos Económicos de Entidades Privadas*, Madrid, 1988, pp. 65-77.

² Este personaje participó representando a Álava en las diversas comisiones de comercio, código mercantil y hacienda en las cortes gaditanas. En la primera de estas comisiones celebrada el 6 de noviembre de 1820 se estudió la formulación de un dictamen sobre las organizaciones consulares. PETIT, C., «Amos, sirvientes y comerciantes. Algo más sobre el primer modelo constitucional», en Carlos PETIT (Coord.), *Derecho Privado y Revolución Burguesa*, Madrid, 1990, pp. 103-105.

ampliación del interés aplicado por algunos comerciantes a sus negocios a los que afectaban al común de sus vecinos y, posteriormente, de sus conciudadanos.

Ahora bien, en muchos proyectos avalados y dirigidos por diversos miembros de esta «gente del comercio» nos ha resultado imposible discernir con precisión si existía una clara distinción entre «su beneficio particular» y el que defienden para el común de los vecinos y de la ciudad. A pesar de ello, sí es cierto que a la vista de algunas construcciones realizadas por el comercio con el auxilio de los integrantes de otras comunidades, parece evidente que algunos postulados defendidos y promovidos por los diversos reinados borbónicos fueron muy bien recibidos, aceptados y difundidos por estos comerciantes.

El respaldo a los sucesivos monarcas borbónicos estantes en la Corona castellana se reforzó de manera progresiva a lo largo del período estudiado. De este modo, quizás el cambio más espectacular descubierto en esta etapa correspondería a la aceptación y al compromiso efectuado con respecto a algunos de los postulados promovidos por la Corona y las declaraciones de sus defensores. El predominio de la figura del comisionista en esta plaza mercantil se rompió en favor de un comerciante más consciente de la trascendencia de su actividad profesional y, a la par, de su estima dentro del contexto social presente en el Antiguo Régimen. En este sentido, las peculiaridades de la plaza mercantil vitoriana se convirtieron en unos elementos de doble sentido: por un lado, condicionaron las respuestas de su comunidad mercantil y, por el otro, promovieron en la práctica el desenvolvimiento mediatizado de las nuevas respuestas que se comenzaron a advertir desde mediados del setecientos. Ahora bien, la influencia dual generada desde el ámbito económico y social en que habitó este grupo no sólo respondía a las necesidades e intereses de esta comunidad, sino que muchas de las modificaciones advertidas provienen de la presencia de una etapa de reorganización general derivada, entre múltiples factores, de la misma llegada de la nueva monarquía.

De esta manera, no puede resultarnos novedoso ni chocante el descubrir la presencia de los integrantes de esta comunidad mercantil en algunos de los procesos característicos causados en este período. Entre otros proyectos vemos el surgimiento de un interés específico por la creación de un Consulado o de un Tribunal de comercio hacia 1780, del auxilio ofrecido de muy diversas maneras a la idea de la reinstauración de una nueva diócesis bajo el control de Vitoria o a la financiación de toda la construcción de un elemento urbanístico trascendental para la posterior renovación de esta ciudad como se refleja en el establecimiento de la denominada Plaza Nueva, terminada hacia 1799. La tendencia hacia el patrocinio de innovaciones que a veces tenían una relación directa con su cualidad profesional, se complementaba con el

favorecimiento hacia proyectos que se entroncaban en procesos de índole bien diversa. Ahora bien, en todo este transcurrir desde mediados del setecientos podemos afirmar cómo los componentes del comercio vitoriano asumieron el nuevo papel y carácter de promotores de la renovación de la ciudad que, en muchas ocasiones, les había acogido junto a sus familias y negocios.

Este compuesto de elementos innovadores se conjugó, y en ciertas ocasiones se vio atacado, con otros principios de un marcado carácter tradicional. Dentro de este mismo juego de influencias de tan difícil concreción se conformó el bálsamo en donde, poco a poco, se solidificaron las bases formativas de esta comunidad mercantil así como sus atributos. Desde el mismo inicio de este trabajo mantuvimos la idea de fomentar la búsqueda y definición de los rasgos propios y significativos de los integrantes de este grupo socioprofesional. Siguiendo esta línea nos hemos acercado a los ámbitos caracterizados por su clara tendencia a la homogeneización de los componentes de la «gente del comercio», a sus círculos de sociabilidad, al seno de sus relaciones más privadas y personales tanto desde una perspectiva social como económica, a los elementos usados para sustentar una definición de su papel en la sociedad del Antiguo Régimen así como a algunos de los conflictos asumidos de una manera más o menos colectiva. Dentro de estas coordenadas, el análisis de la «gente del comercio» vitoriano se convirtió en el eje director básico de esta investigación.

Por lo tanto, nuestra pretensión no radicaba en recuperar de manera hagiográfica algunas de las biografías de las familias y/o personajes prototípicos de esta comunidad mercantil ni tampoco en centrarnos en una definición de las peculiaridades de Vitoria. El ánimo principal que nos condujo a desplegar este trabajo se concluía en la búsqueda de un ámbito y de un grupo social concretos que nos permitiesen llevar a la práctica algunas ideas y planteamientos históricos que, a lo largo de la formación de este investigador, tomaron una corporeidad cada vez mayor. En las páginas que el lector puede ojear a continuación se encontrará con ideas de muy diverso origen pero que como nosotros esperamos, al menos, han sido tratadas y empleadas con la sana intención de ofrecer una vía de investigación integradora y caracterizada por la aceptación e introducción de algunos planteamientos que se pueden significar como novedosos.

Una vez tipificadas las coordenadas principales donde se integra el trabajo que tiene entre sus manos entiendo que es de derecho reconocer lo que muchos historiadores han vivido en sus carnes con anterioridad. En este sentido las deudas, mucho más elevadas que las contenidas por los comerciantes que hemos analizado para con muchos investigadores, profesores, amigos y archiveros, se convierten en claro motivo de agradecimiento y de enorme satisfacción. Las relaciones que este trabajo

me ha permitido crear, recibir y solidificar se han convertido en uno de las mayores logros con que se podría alabar el estudio realizado. Todos ellos, superando grandes limitaciones y como muestra de un ánimo solidario son padres de esta criatura. No creo que, ninguna muestra de gratitud redactada en un espacio como éste, sea capaz de recoger el calor y ayuda recibidos en tan diversos conceptos. El trabajo que tienen en sus manos, debido a las dificultades encontradas en las instituciones más próximas para haberlo publicado con cierta celeridad, tiene sólo algunas modificaciones respecto al texto original, básicamente las relativas a las intervenciones y consejos de los miembros del tribunal que juzgó esta Tesis Doctoral, la actualización de algunos trabajos que en su momento todavía se encontraban en prensa y su título (que, originalmente, era el de: *La formación de una clase emergente. Estudio prosopográfico de la burguesía mercantil vitoriana, 1670-1840*). Por esta misma razón debemos puntualizar que no hemos pretendido poner al día ni la bibliografía ni algunas recientes y muy similares aportaciones de otros investigadores.

Desde los socorros profesionales hasta los personales en momentos de incertidumbre y dificultades, todas las ayudas han sido recibidas de pleno corazón. Un agradecimiento que lo hago especialmente cariñoso para con la figura de la Doctora y directora de este trabajo, M.^a Rosario Porres Marijuán, quien desde el principio de esta aventura accedió a ofrecerme toda la ayuda, consejo y dirección que un servidor hubiese podido soñar. A la par, hago extensible mi reconocimiento a todos los miembros del área de Historia Moderna de la Facultad de Vitoria-Gasteiz: José María Imizcoz Beunza, Iñaki Reguera, Pepe Zuazo, Antonio Bombín y Teresa Benito, y a los componentes de las áreas de Historia Medieval y de América. Desde el umbral de la amistad, un recuerdo imborrable a Iñaki Bazán, María Ángeles Martín, Alfonso de Otazu, Oscar Gila, Armando Mateo, Onésimo Díaz y a Eugenio Riaño, entre otros. Siguiendo en esta línea debo reconocer el ingente auxilio recibido desde las plantillas de los diversos archivos que, en breves o largas estancias, he podido consultar y, de manera especial, a Aingeru Zabala por la ingente bondad para con este investigador. Además hemos de referirnos a una ayuda entendida como fundamental para el desenvolvimiento de este trabajo, la económica, proveniente de una beca de investigación financiada por el Departamento de Universidades e Investigación del Gobierno Vasco. Tampoco quiero olvidar a los miembros del tribunal que validó esta investigación con una calificación de «Apto cum laude» en la Facultad de Geografía e Historia de Vitoria en el verano de 1995: Pere Molas Ribalta, José Ignacio Fortea Pérez, José Martínez Millán, R. Maruri Villanueva e Iñaki Reguera. Espero que, en honor de las entidades y personas referidas o no, este trabajo les ofrezca una mínima parte de las satisfacciones que ellos me han procurado. Benetan, zuei denei, biotzetik.

Glosario de términos más utilizados

Archivo del Banco de España	ABE
Archivo Diocesano de Vitoria	ADV
Archivo Diputación Foral de Vizcaya	AFV
Archivo General de Simancas	AGS
Archivo Histórico Nacional	AHN
Archivo Histórico Provincial de Álava	AHPA
Archivo Municipal de Vitoria	AMV
Archivo Parroquial de San Miguel	APSM
Archivo Provincial de Álava	APA
Archivo de la Real Chancillería de Valladolid	ACHV
Dirección General de Rentas	DGR
Folio (s)	Fol(s)
Fondo Samaniego	Fs
Fondos Contemporáneos	FFCC
Institución Sancho del Sabio	ISS
Maravedís	Mrs
Real (es)	R(s)
Secretaría Superintendencia de Hacienda	SSH

I

Una ciudad abierta al comercio

«ser uno mercader es dignidad»

(CAVILLAC, M., «La Conversion de Guzman de Alfarache: de la justification marchande à la strategie de la raison d'Etat», en *Bulletin Hispanique*, n.ºs 1-2, 1983, pp. 21-45)

La determinación de las cualidades definidoras de cualquier persona física o jurídica así como de los atributos del grupo donde lo adscribimos o donde afirma su pertenencia, ha recibido un simpar de interpretaciones desde las diversas historiografías y corrientes del pensamiento histórico. En esta línea, la investigación proyectada sobre los integrantes de la comunidad mercantil vitoriana, la denominada «gente del comercio», nos obliga a establecer una serie de cuestiones previas sobre los agentes sociales vinculados a este grupo social y respecto a la búsqueda de unos puntos de conexión que nos ayuden a verlos o entenderlos como partícipes de un grupo «sensu stricto». Para algunos historiadores no es preciso definir al personal mercantil ya que, por un lado, existe un innumerable compendio de descripciones sobre el mismo y, por otro, desde el prisma profesional, es un grupo de fácil identificación. En cualquier tratado de época o enciclopedia actual, el vocablo «comerciante» se precisa cómodamente, entendiéndolo como tal a quien se dedica a comerciar o tratar con géneros vendibles¹. Los mismos términos hallados en la documentación consultada y que contextualizan a estos agentes sociales son, con excesiva frecuencia, dispares. Ante todo

¹ Paralelamente, se establecían otros términos como eran los de mercader, negociante o tratante. Siguiendo a Bartolomé Frías de Albornoz, el mercader era la persona que tenía un oficio que requería el ejercicio de una actividad mercantil continuada, debido a que «No se adquiere *ex unico actu*, sino que responde a una manera de vivir, cuyo fin es granjear». GÓMEZ ZORRAQUINO, J.I., *La burguesía mercantil en el Aragón de los siglos XVI y XVII (1516-1652)*, Zaragoza, 1987, p. 56.

intentaremos evitar que este análisis de la terminología se convierta en una trampa o en un fin último presentándose como el punto cardinal de definición del grupo y de sus integrantes, es decir, que los términos se conviertan en los árboles que nos impidan ver el bosque. Ahora bien, quizás la mayor dificultad presente en este grupo social no radique en ver si somos capaces de englobarlo en un todo, en una definición o en una detallada clasificación que nos ofrezca una categorización de su jerarquía, sino, más bien, en aproximarnos a los medios utilizados por sus miembros para proyectar su propia definición.

Frente a esa pretensión globalizadora, creímos que era mucho más conveniente comprender el contexto donde se producía la definición de la comunidad mercantil de manera más amplia. Amparados en esta idea hemos optado por organizar este capítulo en tres partes. En la primera, tenderemos a proyectar una visión sobre la estructura socioprofesional imperante en la Vitoria del período analizado. En la segunda, pasaremos a la autodefinition fomentada por la comunidad y desenvuelta en el proyecto de acceso a los empleos mayores de Vitoria. Y, en el tercero y último lugar, entraremos en el marco organizativo urbano y en la participación de los miembros del comercio en ella. Merced a estos pasos, creemos que la ubicación del grupo mercantil y de sus miembros dentro del marco socioprofesional y de la vida cotidiana de Vitoria se hará con mayor precisión y que, de este modo, lograremos obtener una visión más completa sobre su grado de autocomprensión.

La escogida restricción del campo de estudio al ámbito de un centro urbano del Antiguo Régimen nos obliga a efectuar un examen sobre su organización que, después, nos permita poner en comunicación y relación a los vecinos de la ciudad (con un mayor interés por el mundo mercantil), con su disposición. Al final, la percepción de la ciudad, de sus vecinos y habitantes será mucho más compleja y, al unísono, más enriquecedora. La ciudad de la que hablamos se presenta, en definitiva, como un «medio ambiente» donde se desarrolla y toma sentido de su realidad el grupo de la «gente del comercio». La intención de implantar un colegio de Jesuitas en Vitoria se convirtió en el detonante de los eventos que condujeron a la modificación del reglamento de gobierno en 1747. En este proceso, la oposición de la comunidad mercantil y de algunos sectores eclesiásticos provocaron la aparición de algunas informaciones alrededor de las características de la «gente del comercio».

La situación conflictiva generada por la instalación de esta nueva orden religiosa provocó el nacimiento de un amplio informe destinado a mostrar la disposición de la ciudad para admitirla². Para descubrir las

² Este documento se encuentra entre los papeles de la Fundación de un Colegio de Jesuitas en la parroquia de San Miguel de Vitoria. Es una documentación que al ser consultada estaba a punto de ser trasladada al Archivo Diocesano de Vitoria. Aunque no existía or-

condiciones de la ciudad, esta pesquisa se sustentó en las opiniones de un amplio agregado de testigos eclesiásticos (beneficiados, presbíteros, capellanes, párrocos)³. También, acompañando a los religiosos participaron varios laicos, oriundos de Vitoria, ofreciendo su testimonio al Provisor de la Diócesis de Calahorra y la Calzada⁴. Esta indagación la auspició el obispado de Calahorra y la Calzada en unión de las comunidades de religiosos de Vitoria. Los obstáculos que podía suponer el establecimiento de cualquier fundación de una nueva orden religiosa se concretaban, sobre todo, en que era un potencial nuevo receptor de limosnas, legados y mandas testamentarias de los vecinos de la ciudad.

Las respuestas recogidas nos ofrecen una precisa visión sobre la estructura organizativa del cúmulo de instituciones religiosas vitorianas y sus necesidades (culto, enseñanza o asistencia a los pobres), junto a informaciones puntuales acerca de la situación económica de la ciudad. Cada testigo estaba obligado a responder a una terna de cuestiones de las que, las referidas al contexto económico y social de Vitoria, eran las más interesantes. Las precisiones efectuadas por los testigos, aunque generales, al unísono, resultaban detalladas ya que, habitualmente, se trataba de experiencias vividas por los declarantes. Nos hablan de una ciudad bastante pequeña en su consideración demográfica, al no superar el número de mil vecinos (revisaron los datos de los vecindarios de 1724 y 1733). El letargo poblacional sufrido en Álava era bastante profundo a inicios del setecientos. Sin embargo, Vitoria como Bilbao, se beneficiaron de las pérdidas en la actividad mercantil sufrida por otras

denación de los documentos, emplearemos su signatura antigua. (A)rchivo (P)arroquial de (S)an (M)iguel. Carpeta n.º 8. Documento n.º 4. Decretos por la licencia dada a los Jesuitas para celebrar y confesar en la Capilla del Hospital de Santiago.

³ Entre otros: Isidro Ramírez de Ocariz (Ullívarri de Jáuregui); Juan Antonio de Ugarte (Guillarte); Lorenzo Martínez de Ullívarri (Andagoya, Arciprestazgo de Cuartango); Juan Ángel González de Betolaza (Jócano, Arciprestazgo de Cuartango); Pedro de Vicuña (Zuazo, Arciprestazgo de Eguílaz); Tomás López de Heredia (Hermua, Arciprestazgo de Eguílaz); Miguel Jerónimo González de Audicana (Heredia); Domingo de Lezea (Larrea, Arciprestazgo de Eguílaz); Agustín de Boneta (presbítero capellán de Vitoria); Andrés de Velasco (Galarreta, Arciprestazgo de Eguílaz); Esteban de Salinas (clérigo de Órdenes Menores); Luis Ignacio de Sarría (presbítero). La mayoría de testigos, aunque mantenían su residencia en algún pueblo de la provincia y no en Vitoria, conservaban fuertes vínculos con esta ciudad porque o eran naturales de Vitoria o se habían formado en ella.

⁴ Entre las personas llamadas a testificar para esta pesquisa, vemos que se incluían partícipes activos del grupo nobiliar (caso de los Sarría y Salinas), de la «gente del comercio» (Boneta, Ortiz de Jócano, Rezával y Abajo) o de las escribanías (Juan José Cebrián de Mazas, Juan de Arcaya y Pedro Ortiz de Monasterioguren). Desde el inicio de esta controversia, apareció descrita la participación de miembros del sector mercantil y de la oligarquía nobiliar vitoriana. Todos ellos se preocuparon por incluir a sus «mensajeros» en el proceso, aunque fuese norma habitual en estas investigaciones que todos los testigos jurasen «no es Amigo ni enemigo ni parte de ninguna de las partes ni en esta causa tiene interes ni le tocan las demas Xenerales de la ley». *Ibidem*.

villas mercantiles para mejorar su penosa situación⁵. En el siglo XVIII, la población de Vitoria rondaba entre los cinco mil y los seis mil habitantes⁶.

La tendencia de los datos ofrecidos por las actuales investigaciones muestra claras concordancias con muchas de las aseveraciones realizadas por los declarantes de época. Así, el testigo Isidro Ramírez de Ocariz, abundaba en las referencias al escaso peso poblacional aunque tampoco dudaba en refrendar cómo este hecho no fue óbice para que «sean aumentado algunos por el Comercio, y otros dedicados a ofizios y los más pobres de su trabajo o de solemnidad y son bien pocos los que se mantienen de sus rentas que algunos la tienen fuera de esta tierra la qual es de corta sustancia y limitada a la corta cosecha de granos como es notoria»⁷. A la generalidad de las opiniones de los testigos eclesiásticos se unían los juicios de los laicos interrogados, quizás con una más precisa visión del contexto, aunque, en el fondo, mantuvieron las pautas que los eclesiásticos habían desenvuelto. Matías Ortiz de Jócana, decía que «sabe que son pocos los Vecinos de esta Ciudad que puedan mantenerse de sus rentas por la esterilidad de el país, que es frio y humedo y reducidos sus frutos a los pocos granos que produce y *los mas Vecinos se mantienen con algun Comercio, o con la industria o trabajo personal* y otros muchos son pobres como es publico»⁸.

⁵ FERNÁNDEZ DE PINEDO, E., *Crecimiento económico y transformaciones sociales en el País Vasco, 1100-1850*, Madrid, 1976, p. 19.

⁶ PORRES MARIJUÁN, M.^oR., *Gobierno y administración de la ciudad de Vitoria en la primera mitad del siglo XVIII (Aspectos institucionales, económicos y sociales)*, Vitoria, 1987, pp. 67-70. El setecientos vitoriano se caracterizó por ser un período de un progresivo aumento demográfico, aunque este incremento se produjo con valores limitados, sobre todo, comparándolo con otras urbes peninsulares o europeas. La población de Vitoria, en relación a la provincia, a mediados del XVIII ascendía a un 7,09% de su total. FERNÁNDEZ DE PINEDO, E., *op. cit.*, p. 87.

⁷ APSM. Carpeta n.º 8. N.º 4. De manera similar se expresaba Juan Antonio de Ugarte —quien decía que, «el territorio es de poca sustancia para dar frutos los que se reduzen a corta cosecha de granos y por la asistencia en esta Ciudad y su Jurisdizion, save que los mas vezinos de ella son pobres y otros se mantienen de ofizios y de su Yndustria y barrios de comercio y pocos se mantienen de propias rentas (...) eran poco mas de novezientos»—; el beneficiado Lorenzo Martínez de Ullibarri: «Y save por publico que pocos se mantienen de sus propias rentas que tienen en ellas y su jurisdizion y aun fuera de la Provinzia, algunos otros muchos se mantienen con el Comercio y trabajo personal y los mas son pobres por la escasez y esterilidad de esta Ciudad y Provinzia»; o el cura de Larrea, Domingo de Lezea: «sabe que pocos Vecinos de esta Ciudad se mantienen de sus rentas y otros de su industria y trabajo y con el Comercio y los mas son pobres porque esta tierra y su jurisdizion como la de la Circunferencia es de corta sustancia por su mucha humedad y frialdad». *Ibidem*.

⁸ *Ibidem*. El subrayado es nuestro. Ésta era la réplica de Matías Ortiz de Jócana a la décima pregunta de su cuestionario. Entre los declarantes laicos destaca la participación de algunos escribanos públicos de la ciudad como Juan José Cebrián de Mazas, quien coincide con el resto de testigos en la temática de la pobreza de la tierra por sus condiciones na-

De esta sucinta manera advertimos cómo la opinión era que, la ciudad y su jurisdicción, estaban condicionadas por la esterilidad y falta de productividad de sus tierras, señalando como su causa principal al factor climático. Con mucha menor energía se hablaba de la influencia de otros agentes como la escasa calidad de estas tierras («tierras de poca sustancia», como las llama Juan Antonio de Ugarte), de las dificultades de conjugar la agricultura con la actividad ganadera (por la «estrechez de pastos de la ciudad», como lo expresa Lorenzo Martínez de Ullibarri), y de la falta de abono animal (por la escasez de pastos y ganado)⁹. En general, desde el mundo de los beneficiados, íntimamente ligados al campo y campesinos, al menos por el cobro de diezmos, la condición genérica del campo vitoriano era penosa llegando hasta el límite de que los agricultores se veían necesitados de sus ayudas para seguir viviendo.

A estas trabas se unía otro elemento trascendental que consistía en la estructura de la propiedad de la tierra. El sacerdote Tomás López de Heredia se mostraba muy drástico al afirmar cómo sólo una décima parte de los vecinos resultaban ser propietarios de las tierras que trabajaban. La norma era el arrendamiento ya que «excepto mui pocos que labran tierras propias, los demas en toda la circunferencia tienen las tierras a rentas y es publico que no pudieran cultivarlas y sembrarlas sino les dieran para ello los dueños de ellas y los beneficiados, Curas, aunque los beneficios son cortos por no perder los diezmos, y quedarse en mayor necesidad la que gravemente padecen, o escasos sino tienen algun patrimonio o capellania para tener alivio y darsele a los pobres labradores a unos por misericordia, a otros por piedad por ser parientes y algunos socorro para estudios menores»¹⁰. La inexistencia de contactos positivos entre los dueños y sus arrendadores, como lo dejan bien claro los testigos, junto a la falta de ayudas para préstamos se erigían en las razones primordiales de la escasa productividad¹¹. La imagen de las tierras vito-

turales y el clima, en la abundancia de pobres, en la existencia de un limitado número de personas que pudieran mantenerse de sus rentas y, por último, en la presencia de una mayoría de individuos dedicados a las actividades artesanales y mercantiles.

⁹ Así lo denuncian Juan Ángel de Betolaza y Pedro de Vicuña. Este último se explaya diciendo que «save y le consta la estrechez y esterilidad de ellas reducidos sus frutos a la cosecha de granos y sin poderse mantener por la falta de pastos, ganados menores para el abono y que diesen mas frutos las heredades de que prozedeb estar escasos de medios y aun disminuirse las Vecindades». Matías Ortiz de Jócana describía los productos destinados al abono de la tierra: cieno y estiércol. *Ibidem*.

¹⁰ *Ibidem*. Miguel Gerónimo González de Audficana, natural de Vitoria.

¹¹ El préstamo era una vía necesaria para el mantenimiento de estos arrendadores. El escribano, Juan José Cebrián de Mazas, resumía esta penosa situación del siguiente modo: «con la ocasion de las administraciones que de diversas rentas tiene el testigo y su suegro, que los mas Vecinos de los dichos lugares son pobres Labradores Renteros a los quales para que se mantenga es necesario ayudarles con granos para sembrar y comer aun en este

rianas en la primera mitad del siglo XVIII mantenía unas coordenadas muy negativas debidas al límite productivo de los terrenos a causa de varios factores donde los más llamativos resultaban ser la pobreza del terreno y la negativa climatología.

Ahora bien, en este discurso avalado por los datos de documentos indirectos, en todo momento debemos tener en cuenta cómo los testigos sustentaban unos beneficios adscritos a algunos lugares alejados de Vitoria. También era cierto que, desde un primer momento, advierten el peligro que para la ya débil situación de sus rentas supondría la entrada en juego de un nuevo participante. Al mismo tiempo, era de sobra conocida la necesidad que tenía la Iglesia de que los nuevos beneficios contaran con una congrua o un patrimonio que le permitiera vivir adecuadamente al nuevo eclesiástico¹². En cierta medida, la realidad económica descrita pudo permanecer en la mente de algunos de los eclesiásticos que vertían parte de sus propias experiencias en sus testimonios. Por todo ello, la visión genérica del contexto vitoriano se mueve dentro de unas pautas altamente negativas.

A) LA ESTRUCTURA PROFESIONAL: PESO Y CARACTERES

Esa primera visión negativa formulada al hilo de las conclusiones extraídas de la averiguación eclesiástica sobre el estado económico y social de la ciudad obligó a Tomás de Heredia a explicar con mayor destreza la influencia de estos condicionantes. Esa extensiva pobreza provocaba que sólo un reducido número de «casas» o «familias» pudiera mantenerse de sus rentas (unas veinte o veinticuatro). Dentro de este gran contexto, los dos grandes grupos sociales menos afectados por esta complicada situación eran los propietarios rentistas (oligarquía nobiliar) y quienes se dedicaban a las actividades del sector secundario y terciario (mundo mercantil, al detalle y al por mayor). Dentro de ese mundo mercantil existía una amplia amalgama de categorías profesionales: comerciantes, tenderos, mesoneros, amarradores, arrieros y cargadores.

En las sucesivas descripciones de la ciudad se hacía hincapié en la trascendencia de la actividad mercantil, aunque este carácter ya se advertía con claridad meridiana al ojear cualquier mapa del norte peninsular. En esta línea, uno de los testigos mostraba el exitoso carácter estratégico de la ciudad, donde se podía encontrar «naturales como forasteros y de fue-

año, que ha sido abundante como lo ejecutan los dueños de las heredades y otros Eclesiásticos por aliviarles y no perder las rentas y los diezmos». *Ibidem*.

¹² Véase al respecto, el reciente trabajo sobre los procesos, pasos y necesidades de la carrera eclesiástica en la última centuria del Antiguo Régimen. CANDAU CHACÓN, M.ªL., *La carrera eclesiástica en el siglo XVIII*, Sevilla, 1994.

ra del reyno *por ser pueblo de transito* de los demas reynos de Europa»¹³. En las descripciones de los viajeros de época, Álava y Vitoria eran consideradas como territorios que soportaban un elevado paso de personas y mercancías. Este realce de su condición como lugar estratégico, como la boca de un gran embudo, provocó que desde la Edad Media, la autoridad hacendística promoviera la instalación y mantenimiento de un puesto aduanero de gran prestancia. Al respecto, la reseña extractada del diario de viaje del alemán Martín Zeiller era enormemente explícita, «por toda España tiene el viajero que resistir las desagradables molestias de los guardias de las puertas, que piden pequeños regalos a los que salen de la ciudad y Vitoria es el comienzo de esta desagradable costumbre de importunar al viandante»¹⁴. Salvo en el período de 1717 a 1720, momento del traslado decretado por Felipe V, desde el siglo XIV era conocida esa continua presencia de un puesto aduanero en Vitoria¹⁵. Esta favorable posición estaba ayudada por la presencia de varias rutas mercantiles como la conocida con el apelativo del «triángulo Burgos-Cantábrico oriental»¹⁶.

Este referido dominio mercantil se ve refrendado por la investigación realizada por M.ª Rosario Porres Marijuán con los datos extraídos del más completo de los vecindarios realizados en la primera mitad del siglo XVIII, el de 1747¹⁷. Frente a un sector primario centrado en el ex-

¹³ APSM. Carpeta n.º 8. N.º 4. El subrayado es nuestro. Leonardo del Castillo (en su libro titulado «Viage del Rey nuestro Señor Don Felipe Quarto el Grande à la frontera de Francia, Funciones Reales del Desposorio y Entregas de la Serenissima Señora Infanta de España Doña María Teresa de Austria», Madrid, 1667), tras pasar unos pocos días de reposo en Vitoria se hizo eco de su ejemplar situación, diciendo que: «Descubrese en un sitio eminente la Ciudad de Victoria, Cabeça de esta Provincia». SANTOYO, J.C., *Viajeros por Álava. Siglos XV a XVIII*, Vitoria, 1972, p. 100.

¹⁴ *Ibidem*, p. 80. Un pasaje extraído del libro: «Itinerarium Hispaniae oder Raiss Beschreibung durch die Königreich Hispanien und Portugal», publicado en la ciudad alemana de Nuremberg en 1637. Este viaje lo realizó en la primera mitad del siglo XVII (en 1617). En la misma obra se recoge una visión general sobre la ciudad, diciendo que: «es hermosa y agradable, notable por su prosperidad y riqueza, y en ella no sólo viven muchas familias nobles, sino incluso un buen número de artesanos y comerciantes que trafican en hierro, vino y lana». *Ibidem*.

¹⁵ Al respecto, véase: ANGULO MORALES, A., *Las puertas de la vida y la muerte: la administración aduanera en las Provincias Vascaas (1690-1780)*, Bilbao, 1995. Igualmente: desde el panegírico de Miguel de ZAVALA Y AUNÓN titulado, *Representación al Rey Nuestro Señor Don Felipe V (que Dios guarde) dirigida al mas seguro aumento del Real Erario y conseguir la felicidad, mayor alivio, riqueza y abundancia de su Monarquía*, publicado en 1732; hasta los más recientes trabajos de MUÑOZ PÉREZ, J., «Mapa aduanero del XVIII Español», en *Estudios Geográficos*, n.º 61, 1955, pp. 747-764, o, PORTILLO VALDÉS, J.M., *Monarquía y gobierno provincial. Poder y constitución en las Provincias Vascaas (1760-1808)*, Madrid, 1991.

¹⁶ FERNÁNDEZ DE PINEDO, E., «Aspectos económicos y sociales de Vitoria y su entorno en la Baja Edad Media», en *Vitoria en la Edad Media*, Vitoria, 1982, p. 65.

¹⁷ (A)rchivo (P)rovincial de (Á)lava. (D)ocumentación (H)istórica. Legajo n.º 326-1. Testimonios notariales en que se reseñan los vecinos y habitantes de Vitoria y Hermandades

trarradio urbano y formado por labradores y jornaleros, dominado por los propietarios de las tierras, encontramos a un sector mercantil que congregaba el porcentaje y valor más elevado de la ciudad¹⁸. Los apuros de la agricultura referidos en las Actas de la ciudad recogían las quejas de la autoridad concejil y de los Beneficiados y Canónigos de la ciudad, aduciendo diversas causas y razones, siempre según los intereses y situación de cada demandante. A pesar de ello, ha de referirse que todos estaban de acuerdo en la existencia de una infrautilización del suelo productivo y de la presencia de una competencia desleal de las actividades más productivas¹⁹. La respuesta del Regimiento se dirigió a fomentar las medidas más óptimas para promover el desarrollo de la agricultura e instaurar una política fiscal, de un claro matiz proteccionista y desarrollista, adecuada a las necesidades de propietarios y rentistas²⁰. La directriz de esta normativa se encuadraba en un proyecto que

de la Provincia, con expresión de los vecinos, los que son renteros, jornaleros pobres, como también las viudas, y los distintos oficios que tienen los vecinos. PORRES MARIJUÁN, M.ºR., *op. cit.*, pp. 70-101.

¹⁸ Principalmente se concentraban en las calles del Arrabal (34,48%), la Calle Nueva, así como las calles de Santo Domingo —Fuera y Dentro— (15,51%), o Aldave (7,47%), con la salvedad de su presencia en unas calles predominantemente mercantiles y artesanales como eran la Herrería (10,91%) y Zapatería. *Ibidem*, p. 74. Tabla de distribución poblacional de Vitoria. De la siguiente manera aparece definida esta ciudad a principios del setecientos: «Elle est habité par de riches Marchands, dont le commerce consiste principalement en fer & en acier, qu'ils envoient dans tous les parties du Royaume. Il s'y fait un trafic assez considérable de laine, du vin & de lames d'épées». VAYRAC, L'Abbé DE, *Etat Présent de L'Espagne*, Tomo II, París, 1718, p. 454.

¹⁹ Dice «que siendo los terminos de mi distrito Capazes de sembrar tres mill y cinquenta y ocho fanegas no es la tercera parte la que se labra por mis Vecinos». PORRES MARIJUÁN, M.ºR., *op. cit.*, p. 77. Acta del Ayuntamiento de 16/Febrero/1702. También se recoge la nota discordante en los diputados de la jurisdicción y campesinos de Vitoria para quienes el volumen de tierras no explotadas era mínimo y, además, coincidía con las propiedades menos productivas. *Ibidem*, p. 78. El segundo factor, como lo expresa Pedro de Salinas y Unda, era la «competencia ilegal» de otras actividades más productivas y beneficiosas, en concreto, la atracción de las diferentes labores del proceso mercantil del comercio tradicional del hierro y de la lana. Una situación generada «por la desaplicación de muchos Vecinos, y avitadores de esta ciudad, que siendo el exerçizio, y oficio Que an tenido, y en que se an Criado el de agricultores con el motibo que les ofrezze, el comercio que ai en ella se ocupan en diferentes ministerios en que con pocas horas de trabaxo, al dia Y no la mitad de todos los del año, Ganan lo competente en dinero fisico ocasionandoles esta Utilidad, aborrenzen totalmente el travaxo de la labranza, como es notorio». *Ibidem*, p. 78. El subrayado es nuestro. La explicación de Pedro de Salinas y Unda nos parece exagerada, sobre todo en lo relativo a la facilidad para ganarse el pan de cada día sin tener que trabajar ni la mitad del año. Ante todo, debemos tener en cuenta que quien está realizando esta crítica explicativa es uno de los propietarios importantes de las tierras de la jurisdicción.

²⁰ *Ibidem*, p. 79. Esta autora recoge, con precisión, las diferentes medidas tomadas o promovidas por el regimiento vitoriano. Desde el apoyo a la elaboración de un catastro para discernir los límites de las tierras, la eliminación de ciertas actividades complementarias o la reducción de algunas tasas.

pretendía provocar una variación de los impuestos directos en favor de los indirectos, menos gravosos a la agricultura. En general, una política que favorecía al sector dominante del período: la oligarquía propietaria de la ciudad.

Pero, el carácter más notorio de Vitoria recaía en el sector artesanal y el mercantil. El primero mantuvo un escaso peso en las ciudades vascas, sobre todo en relación con el puramente mercantil, vinculándose de modo significativo con el contexto rural donde se situaban las conocidas herrerías. En Vitoria, el sector artesanal se vertebraba en torno a unos cuerpos conocidos desde la Edad Media: los gremios. Un sector que mantenía un panorama clásico significado por la gran diversidad de oficios existentes. Dentro de la estructura de Vitoria, el mayor peso se concentraba en el textil, seguido de la construcción, cuero y metal²¹. El resto de maestrías tenía unos porcentajes escasos. En general, el artesariado vitoriano abocaba casi todos sus esfuerzos a responder a las necesidades del abasto de la ciudad y vecinos. Esta situación se mantuvo, sin modificaciones evidentes, hasta mediados del setecientos y sólo posteriormente se alteró con la implantación de algunas manufacturas²².

El crecimiento urbano experimentado en Vitoria se hizo evidente en la erección de nuevos edificios y renovación de los existentes. Una situación favorable a la construcción, es decir, a los canteros y carpinteros entre otros, y vinculada tanto a la demanda civil como eclesiástica. Sin embargo, el sector del metal sufrió hasta mediados del setecientos un momento de gran decaimiento. De todos estos sectores, los vincula-

²¹ El mundo textil recogía un porcentaje de algo más de un tercio del total de artesanos —en concreto, un 32,53%— con un evidente dominio de los sastres (un 40,36% del total) y de los tejedores (38,02%). *Ibidem*, p. 82. Otros sectores: la construcción (22,68%) dominado por carpinteros y canteros; el cuero (15,52%) y el metal (13,13%).

²² LANDÁZURI Y ROMARATÉ, J.J., *Obras Históricas sobre la Provincia de Álava*, Vol. II., Vitoria, 1976, p. 134. Así se expresaba Gaspar Melchor de Jovellanos quien refería la presencia de «una de las fábricas de chapería de hierro, en que principalmente se trabaja batería de cocina, todo al amarillo», de otras tres, como la de chapería de Antonio de Iburgüen, con seis oficiales. SANTOYO, J.C., *op. cit.*, pp. 182-184. Igualmente, en un informe solicitado por la Dirección General de Rentas para efectuar una relación catastral de las fábricas existentes en el reino, la respuesta de Rafael Gonzalo del Río, responsable al respecto para la provincia de Álava, fue la siguiente: «Las Fabricas que en esta Ciudad se tienen con alguna estimazion son las de Lienzos de el Pais, granillos y Paños de manos de cuia facultad y exerçizio se regulan 50 telares = tambien de fabrica (si hay encargo) Mantel alemanisco de cuio genero en el dia solo hay un telar y un Maestro para ello = Este mismo trabaja tambien cotonias de Algodon y hilo aunque de estos dos generos es mui poco; La Casa de Misericordia ocupa tambien a sus pobres en Tejer lienzos de cuia clase hay dos telares otro de fabricas de Marraga y de Blanquetas = tambien tienen estos mismos telar y Maestro de Zinidores de Estambre pero de Seda no le hay: En los lugares de estas inmediaziones en los mas de ellos hay Tejedor pero son solo para el consumo de los naturales ...». Un conjunto de telares incapaz de crear una producción para mercados extraños. (A)rchivo (G)eneral de (S)imancas. (D)irección (G)eneral de (R)entas 2.ª Remesa. Legajo n.º 497. 16/Marzo/1779.

dos al campo de las actividades mercantiles, como el del acarreo y transporte, resultaron los menos perjudicados. Ese mantenimiento estuvo ligado a la perduración del comercio del hierro y la lana. Por otro lado, actividades como la de las labores del cuero o las tejedurías mantuvieron una situación estable a lo largo del siglo, alimentándose principalmente de las necesidades de la ciudad y de su jurisdicción.

Una peculiaridad de Vitoria consistía en la escasa presencia de entidades de carácter profesional: los gremios. Los oficios de Vitoria se encuadraban en unas asociaciones que podríamos llamar como cofradías profesionales, agrupando a un amplio número de personas dedicadas a diversos empleos, pero sin referencias al oficio pertinente en sus ordenanzas o en las acciones de sus miembros. Unas asociaciones capaces de aunar rasgos de signo devocional, asistencial y profesional, que se convirtieron en el principal medio representativo del colectivo artesanal de Vitoria²³. El mundo artesanal estuvo mediatizado por la dependencia del mercado urbano de Vitoria y, sólo en la segunda mitad del setecientos, con la ayuda y financiación de otras instituciones y personas sufrió alguna modificación.

Hemos visto cómo tanto el sector agrícola como el artesanal estaban mediatizados por la influencia y dominio del mundo mercantil. Una actividad mercantil que, al mismo tiempo, estaba limitada por el predominio de un comercio tradicional vinculado a dos productos estelares: la lana y el hierro. Era una perfecta adecuación a unas estructuras mercantiles que se habían diseñado en siglos anteriores y que pervivieron durante el período analizado. Dentro del sector mercantil encontramos a mercaderes, comerciantes, amarradores, tratantes, tenderos y arrieros, todos ellos, directa o indirectamente, ligados al comercio mayorista de la lana y hierro²⁴. A cierta distancia aparecía el comercio al detalle, aunque entre ambos campos agrupaban a un elevado número de personas. Los caminantes, viajeros o peregrinos que pasaron por Vitoria hablaban desde finales del siglo XVI, de una ciudad dedicada, casi en cuerpo y alma, al negocio mercantil²⁵.

²³ El peso de estas agrupaciones fue trascendental en el ámbito urbano, incluso, al resolver algunos conflictos emanados en su interior. Al respecto, el secretario del Condestable de Castilla, Pedro Mantuano, plasmaba de manera muy gráfica la estima de estas instituciones en el seno de la comunidad urbana advirtiendo cómo el Regimiento vitoriano del siglo XVII, estaba preocupado por las disputas surgidas en las reuniones de estas entidades. SANTOYO, J.C., *op. cit.*, p. 75. En concreto, creemos que se está refiriendo no sólo a los posibles problemas derivados de los banquetes que festejaban las cofradías, sino también a los altercados públicos derivados de disputas entre grupos por el control de la cofradía.

²⁴ Véase, PORRES MARIJUÁN, M.^aR., *op. cit.*, pp. 88-89.

²⁵ SANTOYO, J.C., *op. cit.* A mediados del setecientos la ciudad se describía como una plaza con «tres mercados cada semana, y un grueso comercio de fierro fabricado en las mismas Provincias que se vende en ellos, y mucho ganado Mayor y menor ...». Un escueto

Los comerciantes vitorianos participaban en el mercado como intermediarios y comisionistas de otros negociantes que, asentados en el interior y en la costa, se dedicaban al tráfico de exportación e importación. Las acciones realizadas eran múltiples: ocuparse del cuidado de los productos de comercio manteniéndolos en sus lonjas o vendiéndolos en la ciudad, buscar los transportes, ajustar los precios del acarreo, solventar los trámites necesarios en la aduana de Vitoria, estudiar los precios del mercado, analizar la salida de los productos que recogían, etcétera. El comercio de esta ciudad se presentaba como el de unos intermediarios básicos a la hora de gestionar y resolver las dificultades de cualquier negocio. Pero, no sólo actuaban como comisionistas de otros comerciantes bilbaínos, bayoneses o santanderinos en el transporte y venta de la lana y del hierro, sino que también se dedicaban a exportar, a menor escala, esos productos así como algunos que estaban vinculados al abasto de Vitoria²⁶.

Esta multiplicidad de acciones y negociaciones provocó la presencia de un agregado de grupos profesionales vinculados a los diversos pasos de la actividad mercantil. Encontramos a los transportistas de géneros, a cargadores o amarradores, a taberneros y herradores. El papel predominante de la actividad mercantil funcionó en Vitoria como el motor de una amplia diversidad de oficios y negocios. En momentos estacionales el aumento de negocios provocaba la llegada de trabajadores, sobre todo los vinculados al mundo de la arriería, a la ciudad para hacer frente a las necesidades creadas²⁷. Conseguir una mano de obra necesaria para el buen desarrollo de la actividad mercantil se convirtió en una fuerte pesadilla para el mundo del comercio. Un interés que condicionaba enormemente las posibilidades económicas de la ciudad por el predominio o el imperativo de cubrir las necesidades de la actividad más ejemplarizante y que ofrecía mayores beneficios en ese momento concreto.

pero significativo documento que recoge esa dualidad productiva percibida en Vitoria: un activo comercio internacional y un significativo mercado que se centraba en el abasto de la ciudad. AGS. SSH. Legajo n.º 1.367. Fol. 2v. Extraído de una comunicación remitida por el asesor de las aduanas del País Vasco, Diego de la Fuente y Vargas, en nombre del Marqués de Legarda —Gobernador Subdelegado del Distrito—, a la instancia inmediatamente superior.

²⁶ El ya citado Friedrich Gotthelf Baugärtner describió la actividad de los comerciantes vitorianos en su sentido más amplio. Esto es, además de participar del comercio al por mayor de la lana y hierro también comercian con todo tipo de artículos y, además, controlan su venta al por menor, por lo que se aventura a identificarlos con los comerciantes de la ciudad alemana de Nuremberg. SANTOYO, J.C., *op. cit.*, p. 177.

²⁷ Aunque en la mayoría de las ocasiones, estas necesidades del comercio las cubrían exclusivamente con gente de la misma ciudad. El Regimiento permitía la presencia de hasta treinta y dos amarradores y cargadores aunque, normalmente, trabajaban unos veintidós formando varias cuadrillas que ayudaban a la carga y descarga de los productos tanto para los comerciantes como para el todo lo concerniente al abasto de la alhóndiga de Vitoria.

En último lugar, el mundo administrativo de Vitoria se componía de dos grandes ámbitos: el que comprende al personal de las rentas de aduanas o Rentas Generales asentado en la ciudad, y el adscrito dedicado a las labores del Regimiento o Concejo. El Ayuntamiento estaba compuesto por un conjunto de empleos de diverso carácter y relevancia como los veladores, guardas del campo, relojero, almotacén, criados de la ciudad, alcaide de la cárcel, pregonero o el verdugo. Los datos del vecindario de 1747 muestran un reducido grupo de individuos, veinticuatro personas, dedicadas a la gestión concejil. Pero lo más peculiar de Vitoria era la presencia de un influyente aunque reducido grupo de individuos vinculados a la gestión y administración de su aduana. Para su gestión contaba con su personal (administradores, contadores, pesadores, vistas, guardas) que, en su mayoría, surgía del lugar de instalación aduanera²⁸. Las finalidades de esta aduana y de su personal eran el control del contrabando y el cobro de las tasas de signo aduanero. En el territorio vasco, la aduana de Vitoria se convirtió en su centro neurálgico, sobre todo a partir de los años cuarenta con la administración directa de la Corona.

B) LA DEFINICIÓN DE LA «GENTE DEL COMERCIO»

Una vez efectuado este rápido repaso a la estructura socio-profesional de Vitoria en la primera mitad del siglo XVIII, con la confirmación de las informaciones concretadas en el referido interrogatorio, podemos afirmar que estamos ante una ciudad pequeña, desde un punto de vista demográfico, y que se erigía en el centro hegemónico de un marco provincial que se significaba por la dispersión de localidades y gentes. Al acomodar a esta ciudad en un marco más amplio podremos ver, meridianamente, cómo se equiparaba a núcleos urbanos bien próximos como eran San Sebastián, Bilbao, Santander, Burgos, Pamplona o Bayona. En esta consideración de Vitoria jugó un papel de gran relevancia su localización estratégica dentro de una línea mercantil tan tradicional como trascendental. A las citadas características estructurales se agregaban algunas mejoras originadas por ciertas variaciones trascendentales en la determinación de la actividad mercantil a nivel del mercado regional. Todo ello abonó el campo que permitió el aumento de la importancia de la comunidad mercantil vitoriana respecto a períodos anteriores²⁹. Todos

²⁸ ANGULO MORALES, A., «El Gobernador Subdelegado de Rentas de Vitoria: significado y funciones en el siglo XVIII», en *Kultura*, n.º 6, 1993, pp. 93-102. «El personal de las Rentas Generales del País Vasco (1700-1780)», en José María IMIZCOZ (Dir.), *Las élites del País Vasco y Navarra en la Edad Moderna*, Bilbao, 1995, pp. 65-83.

²⁹ Hay dos factores económicos que condicionan la evolución de Vitoria y de su comercio. El primero, el peso de la crisis del XVII que provocó el decaimiento de las bases anteriores que sustentaban la estructura tradicional de la economía regional vasca (ZABALA, A., *La*

estos factores citados acabaron por aglutinarse en un mismo plano, provocando que la ciudad y quienes se vinculasen al mundo mercantil fueran integrándose en esta nueva relación, estrecha y dependiente, mantenida con las villas de la costa y los mercados extranjeros vinculados a los puertos cantábricos.

También debemos recuperar otro elemento trascendental como era el de la influencia de las disposiciones de la Corona con respecto al pago de impuestos aduaneros y al control del contrabando. La Real Orden del Marqués de Esquilache de 19 de marzo de 1763 a la Dirección General de Rentas permitió que Burgos controlase el tradicional tráfico lanar, una aspiración perseguida desde 1752³⁰. El traslado provocó el decaimiento de los valores generales cifrados en el puesto vitoriano en favor de Burgos y el puerto de Santander. En un sentido similar se aprecian otras acciones como la obligación que se implantó en 1753 a los comerciantes de efectuar los pagos en metálico y no en letras; la adjudicación de una bonificación arancelaria de un 4% a las lanas extraídas por Santander; o la concesión del permiso para la apertura del comercio indiano por la vía santanderina³¹. Existía un significativo interés de la Corona castellana por beneficiar al puerto de Santander y a la plaza de Burgos, en demérito de Bilbao y Vitoria. Estos dos últimos centros económicos mantuvieron, especialmente durante la primera mitad del setecientos, unos muy estrechos vínculos tanto económicos como entre las casas mercantiles. Por ello, Vitoria vio unido su futuro al de

función comercial del País Vasco en el siglo XVIII, 2 Vols., Zarautz, 1983). Y, el segundo factor, es el imparable auge de la villa de Bilbao que, como objetivo principal, persigue el monopolio del resto de la actividad mercantil existente en la zona cantábrica. Al respecto, entre otros, véanse los siguientes trabajos: BASURTO LARRAÑAGA, R., *Comercio y burguesía mercantil de Bilbao en la segunda mitad del siglo XVIII*, Bilbao, 1983; y, LABORDA MARTÍN, J.J., «El arranque de un largo protagonismo: la recuperación comercial de Vizcaya a comienzos del siglo XVIII», en *Saioak*, n.º 2, 1983, pp. 137-181. Respecto a la agresiva política llevada a cabo en lo referente a los caminos comerciales, como el de Orduña, véanse: LARREA SAGARMÍNAGA, M.A., *Los caminos de Vizcaya en la segunda mitad del siglo XVIII*, Bilbao, 1974; y, FERNÁNDEZ DE PINEDO, E., *Crecimiento ...*, op. cit., p. 252.

³⁰ La Orden decía lo siguiente: «He resuelto, que todas las lanas, que se quieran extraer del Reyno por las Aduanas de Vitoria, Orduña y Balmaseda, o por el Puerto de Santander, se registren precisamente en Burgos, en donde quiero que se ponga la Aduana a este fin, y que en ella se adeuden los derechos de extracción». AGS. DGR. 1.ª Remesa. Legajo n.º 2.548. Al respecto, Álava y Vitoria, se expresaban así: «Crecen al mismo tiempo las miserias de la Provincia, y de toda Cantabria, con la decadencia del tráfico de su Naturales y particularmente el comercio de Vitoria desposeída del Peso, que tenía por el adeudo de los derechos de lanas». APA. DH. Legajo n.º 286-8.

³¹ ANGULO MORALES, A., *Las puertas ...*, op. cit., p. 172. Respecto a la tradicional competencia entre los comerciantes bilbaínos y santanderinos, véanse: LABORDA MARTÍN, J.J., op. cit., p. 139; MARURI VILLANUEVA, R., *La Burguesía Mercantil Santanderina 1700-1850*, Santander, 1990; y, PALACIO ATARD, V., *El comercio de Castilla y el puerto de Santander en el siglo XVIII. Notas para su estudio*, Madrid, 1960.

Bilbao, sintiéndose afectada por los procesos perjudiciales que atentaron contra el peso de la villa costera.

Esta situación concordaba con un rasgo particular del papel de los comerciantes vitorianos definido en su labor de comisionistas del comercio de las villas costeras, sobre todo, de Bilbao. Entre otras razones, desde fines del siglo xvii estos comerciantes vitorianos también contaron con el control del mercado del transporte, logrado con la aprobación de una concordia establecida en 1609 que obligaba al paso imperativo de los transportistas por Vitoria, al prohibir el alojamiento de las mercancías fuera de ella, y que les confería el control del uso de carretas para el transporte³². A la par, los comisionistas también ejercieron un completo dominio sobre la administración aduanera del puesto vitoriano ocupando sus empleos y usando la aduana como un lugar propicio para recabar informaciones privilegiadas. En definitiva, junto al grupo de la oligarquía tradicional vitoriana, la comunidad del comercio se dibujaba como el segundo grupo más influyente de la ciudad. Ésta se vio colapsada por los intereses generados por los principales representantes de estos dos grandes sectores: la oligarquía nobiliar rentera y la «gente del comercio»³³. El resto de vecinos de la ciudad, o se encontraban en franca decadencia o altamente limitados por la influencia de los dos sectores previamente citados. Su subsistencia se ajustaba a los deseos y buena marcha de sus arrendadores, contratadores y suministradores.

Hasta aquí y ahora hemos definido a este grupo social por medio de un criterio socioprofesional cercano al mundo del tráfico mercantil, específicamente al trato del hierro vasco y de la lana castellana. Ahora bien, creemos que sería preciso ampliar este criterio utilitarista y economicista, para pasar a ver cómo se producía la autodefinición de la que se servían los integrantes de este amplio sector. La definición empleada al distinguir y especificar a un colectivo determinado era, y sigue siendo, la de poner en relación a sus integrantes con su realidad económica. De esta idea han surgido clasificaciones socioprofesionales más o menos detalladas que no han logrado ofrecernos una imagen fidedigna para analizar la estructura social de este mundo. En el caso de la comunidad mercantil, esta situación era todavía más específica por-

³² PORRES MARIJUÁN, M.ºR., *op. cit.*, p. 100. Todavía a finales del siglo xviii se recogen las quejas de los fieles corredores de Vitoria destinadas a controlar a los carreteros y arrieros que tomaban parte en el comercio vitoriano. (A)rchivo (M)unicipal de (V)itoria. Libro n.º 99. 4/Septiembre/1793.

³³ Juan Álvarez de Colmenar, a inicios del setecientos, decía que era una ciudad elegante debido a que, además del gran número de comerciantes asentados en la misma, por razones de índole profesional, también acudía a ella un gran número de nobles —alude a factores como la belleza y emplazamiento del lugar para justificar la última presencia—. SANTOYO, J.C., *op. cit.*, pp. 132-133. Este viaje apareció publicado en Leiden bajo el título de «Les Delices de L'Espagne et du Portugal», en cinco volúmenes, merced a los talleres de Pierre Vander (en 1707).

que, si existía un rasgo identificador propio para definirlo, éste era el de su dedicación a la actividad mercantil. Pero, es a partir de este principio, admitido de manera genérica por la mayor parte de los investigadores, cuando da comienzo la problemática de su determinación.

Esta específica y estrecha relación mantenida con el mercado y su peculiaridad, provocaban la aparición de una abundante presencia de diferentes tipos de profesiones. Frente a otros colectivos que, como la nobleza, además de concretarse por su posición económica también lo hacían por mantener una situación jurídica, en el caso de la «gente del comercio» el aspecto único y fundamental era su relación con los medios de producción y con el mercado. El problema radica en que todo el detalle de algunas de estas clasificaciones choca, con gran frecuencia, con la realidad emanada de las descripciones y de los datos documentales³⁴. Sabemos cómo en cualquier ciudad de la Castilla del setecientos se empleaban diversos términos al definir al mismo objeto o a las mismas personas: tenderos, hombres de negocios, comerciantes, mercaderes, etcétera³⁵. Un aspecto terminológico tan disperso que terminaba por despistar a cualquier investigador debido a la dificultad de englobar a los individuos en una u otra categoría.

Esta dificultad estaba originada por una realidad que se explicaba por dos razones de diverso carácter. En primer lugar, por la contrastada posibilidad de que, al efectuar un amplio análisis temporal, la situación de los componentes del grupo social dentro del mercado sufriera ciertas variaciones, por ejemplo, partiendo de una consideración inicial (tendero, «botiguer») con el paso del tiempo estas mismas personas se convertían en negociantes o comerciantes. La definición de los individuos evolucionaba entre las complicadas distinciones de los minuciosos y complejos cuadros clasificatorios diseñados por diversos historiadores y, por lo tanto, estaríamos ante definiciones «fijas» en momentos puntuales, dentro de un proceso evolutivo con una dirección progresiva que

³⁴ Los actores que forman parte de la actividad mercantil eran muy numerosos y, en su seno, nacen algunas distinciones que perdurarán a lo largo del tiempo. La principal diferenciación se construye a partir de la separación entre los «grandes» y el resto de comerciantes. Para el ministro francés, Turgot, el mundo del comercio iba desde las revendedoras de los puestos urbanos hasta los armadores de naves de puertos como los de Nantes o Cádiz. Esto es, «desde el obrero más insignificante hasta el mercader más poderoso». BRAUDEL, F., *La Identidad de Francia. III. Los hombres y las cosas*, Barcelona, 1993, pp. 326-327.

³⁵ Una situación similar se aprecia en el siglo xix, aunque para este período existiese un Código de Comercio. Así, Alfonso DE OTAZU, al analizar a la burguesía madrileña de mediados del siglo xix, ve cómo sus integrantes se consideran «a sí mismos *comerciantes* o del *comercio*, pero el término es equívoco, pues detrás de él puede haber un banquero, un contratista de suministros para el Estado o lo que hoy consideraríamos un empresario; y casi nunca, un propietario de un comercio que, por otra parte, también se llamará a sí mismo —tal vez más propiamente— *comerciante*». *Los Rothschild y sus socios en España (1820-1850)*, Madrid, 1987, p. 302.

va de las menos a las más importantes. La segunda respuesta admite la presencia de una escala profesional en el mundo mercantil, pero, al mismo tiempo, ofrece una respuesta más complicada y habitualmente más difícil de refrendar.

Esta dispar utilización de estos términos en la documentación respondería a una realidad social y profesional más compleja que la descrita en el punto anterior. A nuestro entender, al descomponer la trama de relaciones y negocios desarrollados por los comerciantes vemos cómo en muchas ocasiones realizaban diferentes actividades al mismo tiempo³⁶. Es decir, no tenían inconveniente alguno en dedicarse al campo del comercio al por mayor para, al mismo tiempo, mantener tiendas abiertas que o administraban directamente o estaban arrendadas a terceros. En general, administraban las rentas de la Corona, de su provincia o localidad, abastecían la ciudad, se dedicaban al giro de letras o disponían la formación de una manufactura. Esto es, realizaban al unísono diversas labores que en teoría podían conferirles variadas denominaciones en un mismo momento y, por lo tanto, estaríamos ante unas personas que se integraban en categorías bien diferentes. Esta práctica respondería más que a la validez de una clasificación detallada, a la realidad de una comprensión más abierta y extensa de la relación que mantenían con el mercado y con las posibilidades económicas y sociales que les ofrecía. Con ello no eliminamos la conveniencia de las citadas clasificaciones ni mucho menos, pero sí creemos que es preciso un entendimiento más minucioso de la comprensión de sus pensamientos y actuaciones.

En consecuencia, entendemos que los comerciantes de Vitoria no empleaban estos términos como unos elementos que sirvieran para establecer una clasificación socioprofesional, sino que certificaban, en cada momento preciso, la situación que asumían ante el negocio que estaban realizando. Las dos respuestas referidas estaban condicionadas por otros dos factores de diversa índole. En primer lugar, por la capacidad formalizadora de los escribanos del Antiguo Régimen que condiciona el análisis de estos términos. Nos referimos a que, como era habitual, los escribanos aprendían su oficio en el marco de una escribanía —bajo la «maestría» o dirección de un maestro—, utilizando por ello formalmente ciertas fórmulas y conceptos sin preguntarse sobre la validez del término que reproducían automáticamente. En segundo lugar, en lo tocante a la situación del mercado donde vivía y trabajaba la «gente del comercio» vitoriana. Frente a realidades como las presentes en plazas mercantiles de zonas portuarias, con distinciones que se basa-

³⁶ En este sentido entendemos la afirmación de Antonio GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ respecto a que, al analizar el comercio de Cádiz, no encontraba fronteras infranqueables entre el comercio al por mayor y por menor. En *Comercio y burguesía mercantil en el Cádiz de la Carrera de Indias*, Cádiz, 1991, p. 106.

ban en criterios profesionales, otros mercados, como el que nos ocupa, gozaban de una vertebración profesional menos detallada, por lo que este factor tendría una menor estima. El predominio de la línea mercantil interior-costa Cantábrica provocaba la centralización de los negocios en este tráfico y una elevada similitud en la estructura de sus negocios. En el caso vitoriano existía, como en numerosas plazas castellanas del setecientos, una falta de especialización en sus negocios que limita la aplicación de una clasificación de un exclusivo valor profesional.

Por ello, el aspecto clasificador más relevante que podemos aplicar en deuda con otros estudios realizados, es el referente a la distinción entre el comercio de los mayoristas y el de los minoristas. El trabajo más completo respecto a la cuestión de la determinación de la «gente del comercio» es el de Pere Molas Ribalta³⁷. Los trabajos de autores de época repetían la máxima de que el comercio al detalle o por menor («mercatura tenuis») gozaba de una pésima consideración, era sórdido y de baja estofa mientras que, el llamado de gruesa («mercatura magna et copiosa»), se consideraba superior³⁸. Estamos ante una jerarquización que finalizaba en el campo de quienes se dedicaban al comercio del dinero: a la banca. Así, conforme se iba ascendiendo en esta jerarquía, se adquiría un mayor relieve social y, paralelamente, su labor se convertiría en más honorable. Desde inicios del setecientos estimamos la aparición de una distinción terminológica más acentuada en los vocablos de comerciante —adscrito al denominado comercio al por mayor— y el de mercader —restringido e identificado con los de tendero o mercader con tienda abierta—³⁹.

Esta distinción parecía ser de uso generalizado en el mundo mercantil internacional del Antiguo Régimen y, como era de suponer, Vitoria no era la excepción. A nuestro entender, la relevancia de esta distinción jerárquica no residía tanto en el acento profesional como en el valor de la honorabilidad significada en la definición del comercio al por mayor que, de modo evidente, complicó enormemente su operativi-

³⁷ Véase el capítulo titulado «Burguesía mercantil y pequeña burguesía en la España del Antiguo Régimen». *La Burguesía Mercantil en la España del Antiguo Régimen*, Madrid, 1985, pp. 46-66.

³⁸ Los acentos sobre el comercio al por menor, aunque eran muy diversos, coincidían en una visión negativa: para Savary tiene algo de servil y para Gutiérrez de los Ríos es vil y feo. Al contrario, el comercio de gruesa «podía ser ejercido por los nobles por cuya razón la diferenciación con los detallistas cobraba mayor relieve social». *Ibidem*, p. 47. Una jerarquía desarrollada, a lo largo del Antiguo Régimen, en la mayoría de sociedades con sectores mercantiles. BRAUDEL, F., *Civilisation matérielle et capitalisme. II. Les Jeux de l'échange*, París, 1979, pp. 331-332. HEREDIA HERRERA, A., *Sevilla y los Hombres del Comercio (1700-1800)*, Sevilla, 1989, p. 52.

³⁹ ZAVALA AUÑÓN, M. DE, *op. cit.*, pp. 48-50. Otro tanto se advertía en las obras de Capmany o de Eugenio de Larruga, en gran medida, contrarias a la asociación de los «Cinco Gremios Mayores de Madrid».

dad porque muchos miembros del sector mercantil sólo buscaban definirse como mayoristas con el objetivo de dar un paso de gigante al alcanzar la honorabilidad. La consideración adscrita a estas categorías, por menor y por mayor, radicaba básicamente en lo honorable de una u otra actividad y la forma de realizarlas se entendía como condicionamiento de obligado cumplimiento y no como base de la distinción. La honorabilidad adjudicada a la actividad de gruesa se tipificaba entre otras razones en la separación de la acción de la venta y manipulación de aquellos productos con que trabajaba que, directamente, confirmaba la presencia de cierta nobleza en esta labor.

Al mismo tiempo, esta actividad del por mayor consigue esa especial consideración merced a otro significativo punto. Nos referimos a la conexión entre la buena marcha económica de la Corona —e intereses del común— y las expectativas buscadas y perseguidas por el sector mercantil dedicado exclusivamente al comercio de gruesa. Se pretendía que la comunidad mercantil de toda la Corona, desde diversas oportunidades y acciones, se incorporara directamente a la buena gestión y fomento de una política de tono mercantilista donde los principales hacedores se concentraban en el sector comercial. Una acción dirigida al fomento de la situación económica así como de la riqueza de la monarquía —especialmente de la hacienda de la Corona, esto es, de la del Rey—, donde se pretendía embarcar al grupo mercantil y que, en definitiva, era bien vista por los comerciantes del por mayor desde una doble perspectiva: económicamente recaía en sus manos una parte de las posibilidades económicas de la monarquía y se les permitía, a la vez, obtener sus beneficios sin problemas; y, desde el prisma social, la realización de un quehacer acordado con los designios de la Corona les confería el título de buenos servidores que les otorgaba una evidente consideración social, una mejora de su condición ciudadana, y la obtención de una mayor honorabilidad.

Teniendo en cuenta estas precisiones, creemos necesario explicar el uso que efectuaremos de una expresión precisa como la extractada de la documentación de época de Vitoria: la «gente del comercio». Se trataba de un vocablo que el comercio y sus opuestos utilizaban para nombrarse y nombrarles. Un término que determinaba a quienes, de modo independiente a su situación en el mercado, participaban de una manera directa en la formulación de la acción mercantil. Exceptuando a los profesionales del transporte y del acarreo, la «gente del comercio» —como lo definen los documentos de la época— estaba conformada por los comerciantes al por mayor y al por menor. Esta percepción nos permitirá aproximarnos con mayor precisión a un agregado social, el del comercio, de un carácter dinámico y enormemente heterogéneo. Un conjunto donde se producía una incardinación de perspectivas, definiciones, ambiciones y posibilidades de bien diverso peso y carácter.

La «gente del comercio» vitoriana reconocía la mencionada distinción entre comercio al por mayor y al detalle, así como otros mecanismos de los que se sirvieron para el logro de sus fines. Una medida trascendental fue la modificación de los requisitos requeridos para ser admitido como cargohabiente. En las remozadas Ordenanzas de 1747 se reflejaba una variación de las condiciones que debían cumplirse para acceder a un empleo mayor. Exponían que «la Nobleza sea la que causa el derecho perfecto de ella, como es la de Sangre, y Solar conocido, la de cosa juzgada, que se origina de la Executoria de Hidalguía y la que resulta de la legítima prescripción de dicha Nobleza por aver estado el Pretendiente, su Padre, y Abuelo en posesión de su Hidalguía de tanto tiempo antes, que memoria no aya en contrario, y que en el de veinte años antes à el de la pretension no ayan pechado, ni repartidoseles pechos y derechos que pagan los Hombres Buenos pecheros, entendiéndose esta última *Nobleza de possession* en los Reynos y Provincias donde se acostumbrassen pagar semejantes pechos»⁴⁰.

El nuevo sistema descrito en este capitulado consigue que, a la conocida nobleza de sangre, se le uniese un nuevo competidor: la posesión. Este nuevo aspecto fijó un cambio cualitativo al incluir una nueva vía de acceso vehiculada por la posesión. Esto es, a la hidalguía, a la limpieza de sangre y al vecindamiento, se le añade la cualidad de la exención del pago de los «pechos». Gracias a esta vía el valor de una tradicional concepción sobre la condición del hidalgo quedaba en segundo plano, mientras que la posesión, sancionada como ocurría tradicionalmente por el tiempo y la familia, tomaba una nueva consideración. Esta modificación amplió y propagó una manera más amplia de entender una hidalguía que, al poco tiempo, engendró el agrandamiento de sus detentadores.

Esta variación fue un éxito obtenido de manera general por los miembros de la «gente del comercio». De este manera, cada casa mercantil y familia además de demostrar su ligazón al comercio al por mayor, también podía instrumentalizar el factor de la «honorabilidad» general, acudiendo para ello a los mecanismos presentes en la sociedad y en la mentalidad del setecientos. En consecuencia, la confirmación de la reputación de estas casas mercantiles se vehiculó por medio de una terna de aspectos: la pertenencia al comercio al por mayor; la demostración de su hidalguía y limpieza de sangre; y, por último, la confirmación de su participación y lealtad al «Real Servicio». Esta tripleta de factores configuraba la parte básica de la articulación de las habilitaciones. En un mismo proyecto se unían criterios profesionales con otros puramente sociales. Una amalgama de consideraciones y valores —algunos propios de la comunidad mercantil y otros de la sociedad en ge-

⁴⁰ PORRES MARIJUÁN, M.ªR., *op. cit.*, p. 233.

neral— que los combinaron con prudencia y sabiduría para procurarse la habilitación imprescindible que les permitiese alcanzar los cargos de gobierno y honoríficos de la ciudad.

La elección de la documentación contenida en estas habilitaciones como el principal marco de definición de la «gente del comercio» se debe a que estos instrumentos nos aportan testimonios de gran precisión sobre este grupo social. El primer aspecto reseñable sobre estas habilitaciones consiste en que la hidalguía de cada individuo se presentaba a través del grupo familiar. En consecuencia, desde el antepasado más remoto hasta el propio interesado, aparecen reflejados en el seno del mismo proyecto de confirmar la hidalguía o validez de un apellido. Los interesados conferían gran relevancia a estas averiguaciones y justificaban la participación de la familia en su sentido más extenso. Aparecía no sólo la familia directa, sino también, siempre que fuese necesario, las diversas ramas colaterales del grupo familiar. En el inicio de esta pesquisa se cita como objetivo que cualquier vecino de Vitoria pudiese justificar su calidad, legitimidad, limpieza y nobleza, al igual que la de su familia para optar a los oficios mayores del regimiento: Alcalde Ordinario, dos Regidores y Procurador General⁴¹. La norma era que, la presentación de la demanda se efectuase en nombre de varias personas, compareciendo varios hermanos o el padre y los hijos al mismo tiempo.

El primer paso de estos documentos se centraba en mostrar cómo el cabeza de familia, como único representante del grupo familiar, se dedicaba con exclusividad al comercio de gruesa. Los esfuerzos de la investigación se circunscribían a este aspecto. Para lograr este objetivo, los pasos más importantes eran los siguientes:

1. Justificar que la dirección de la casa mercantil del solicitante estaba entroncada en el comercio al por mayor. Para ello, uno de los criterios más empleados como valor justificativo fue el de la costumbre. La testificación de Juan Bautista del Carpio acreditaba la habilitación de varios comerciantes ya que «no dudaba el testigo que si se hubiera observado el Capitulado y echose las elecciones sin fraude les hubiera tocado alguna vez el lograr dichos oficios mayores, pues alguno de los que anteriormente trataron en la misma espezie, los obtuvieron Don Juan Bautista de Landazuri; Don Thomas Ángel de Velasco; y Don An-

⁴¹ En una Carta Orden Real, fechada en 17 de septiembre de 1742, se dice que «la voz de Capitulares solo se entiende por los que componen los quatro oficios mayores del Ayuntamiento y no por los Diputados que despues de hecha la eleccion de aquellos se sortean para cuidar de las cosas del Comun y que suplen la concurrencia de las muchas Personas del Pueblo que en lo antiguo entraban en Concejo». AMV. Legajo n.º 27-2-14 (s. f.). En este escueto texto, con el fin de definir a los capitulares se nos expone una de las claves fundamentales de las instituciones municipales del Antiguo Régimen, su conceptualización como un ámbito cerrado frente a la «mítica figura» del concejo abierto de época medieval.

tonio Manuel de Arriola, aunque estos ultimos tienen sus ferrerías y despachan desde esta ciudad el fierro que se fabrica en ellas»⁴². La anterior existencia de personas que, dedicándose al tráfico del hierro obtuvieron un acceso no problemático a estos empleos, daba pie a que se fomentase una opinión favorable a que los demandantes lograsen el mismo designio. En esta situación, el papel de la costumbre jugaba a su favor.

Entre estas habilitaciones, la de Juan Andrés y Andrés Gregorio de Bozo (padre e hijo) expresaba meridianamente la calidad y provecho sacado al principio de la costumbre en las averiguaciones. Esta familia no se preocupó por presentarse como comerciantes al por mayor, sino por mostrar cómo, con anterioridad, participaron del mismo negocio. Al parecer, no era preciso estar en activo al realizarse la investigación, sino que en algún momento se hubiera participado en o de esta actividad para ser considerado como tal. Los Bozo, desde hacía doce o quince años, no se dedicaban al tráfico mercantil como lo certificaban Iñigo de Arisqueta y Juan de Armentia, pero la costumbre —expresada en el ejercicio de esta actividad— les permitía defender la validez de su demanda⁴³;

2. Exponer, con claridad y seguridad, cómo estas casas mercantiles no efectuaban ningún comercio al por menor o al detalle. Por medio de estas habilitaciones se pretendía evidenciar que el cabeza de familia y de la empresa mercantil no estuviese vinculado con la venta al detalle de productos mercantiles en tienda. Para este fin, el comercio vitoriano no dudó en emplear un elemento que mostraba su no pertenencia a esta actividad, la directa adscripción al comercio del hierro, «tenido y reputado de siglos aca por el mas lustroso de quanto comercio a havido en ella, Y que assi los mencionados sujetos especificados en dicha petition que se presentan como todos los demas que a havido de este Gremio en la memoria del deponente y en los siglos pasados han estado reputados y tenidos por comerciantes de grueso»⁴⁴. La integración al comercio del hierro —aunque no se clarifique ni su nivel ni el lugar de realización— era razón de suficiente peso como para que fuesen admitidos sin más como comerciantes de gruesa. Utilizando la validez de la costumbre como elemento básico para mostrar su no pertenencia al comercio al detalle, por extensión, consiguen adscribirse al por mayor.

Estas coordenadas conformaron las líneas básicas donde se movió la mayoría de las testificaciones. El fin se centraba en certificar que el investigado vivía o se mantenía de las rentas de sus «haciendas o co-

⁴² *Ibidem*, legajo n.º 24-13. Fol. 4v. Los testimonios se refieren a los siguientes comerciantes: Pedro López de Vicuña, Simón de Altuna, Tomás González de Junguitu, José Lorenzo de Imaz, Gregorio Antonio de Lorea, Manuel Antonio de Echavarría, Roque Sáenz de Buruaga, Matías Ortiz de Jócana, Manuel de Jugo y Durana y Gabriel Antonio de Sandobal. Todos ellos hacen la petición conjunta.

⁴³ *Ibidem*, legajo n.º 24-14. Fols. 390r-390v.

⁴⁴ *Ibidem*, legajo n.º 24-13. Fol. 2r.-2v. El subrayado es nuestro.

mercio por maior»⁴⁵. El origen de las rentas de estas familias no se tiene en consideración y lo trascendente era confirmar cómo se mantenían de ellas y, a la par, que no derivasen del comercio al detalle. Las condiciones de la pesquisa se adecuaban perfectamente a las posibilidades y expectativas de la «gente del comercio» que había demandado y participado en estas habilitaciones. En esta situación hay que tener en cuenta cómo la elaboración de las Ordenanzas de 1743 recayó en manos de algunos de los más significativos representantes del colectivo de la «gente del comercio», como Nicolás de Arroyuelo, Baltasar Antonio de Larrea, José Lucas de Iturbe, Domingo González de Echávarri, Juan José de Salazar y Agustín Luis de Mendivil.

El derecho a ser habilitado también se sostenía en un principio o norma justificativa anterior; nos referimos a que las rentas derivadas del desenvolvimiento del comercio al por mayor, les conferían la suficiente calidad como para no tener problema alguno al afrontar los compromisos que contraían los cargos que podrían ocupar. Es una evidente muestra de que no pretendían acceder a estos empleos para su lucro personal, el dinero seguía siendo dinero, independientemente de las manos en que estuviese —en las suyas o en las de la oligarquía nobiliar—, además de que, su determinación como mayoristas, acreditaba y daba fama de su buena posición económica. Esto se advierte en el testimonio de Francisco Javier de Vidal quien, dentro del proceso de habilitación de Domingo y José González de Echávarri, decía saber cómo «los adeudos que hazen los referidos son mui considerables y mui suficientes, para mantenerse con mucha dezenia sin nezesidad de otro comercio»⁴⁶. Estábamos ante una actividad que además de honrosa les permitía optar al servicio del común de la «República» como un buen vecino. A pesar de esta inicial ventaja, no dudan en ningún momento en exhibir cualquier otra vía de obtención de ingresos para evidenciar su favorable situación económica⁴⁷. Así, algunas familias como la de los López de Berrosteguieta, opinaban que la plaza de Vitoria era «Patria comun en que no ay distincion de estados ni se haze Justificacion alguna de limpieza y demas requisitos correspondientes a la calidad de sangre de los que se avezindan y residen en ella de que an resultado yncombenientes a muchas familias como la esperiencia lo ha demostrado» y, en

⁴⁵ *Ibidem*, legajo n.º 24-12. Fol. 3r. Información de Francisco, Mateo y Baltasar Antonio de Larrea.

⁴⁶ *Ibidem*, n.º 24-14. Fol. 32r. En este misma dirección, los López de Berrosteguieta decían que se obligaban «a pagar, y contribuir en todas las pagas y contribuciones de Vezenia y hermandad, segun y como lo hazen en las demas los que gozan de vecindad honoraria en ellas». AMV. Legajo n.º 24-9.8. fol. 1V.

⁴⁷ Los Larrea, como otros muchos, hacían referencia a otras propiedades, como una casa de labranza y tierras en la localidad de Aziru (cerca de la villa de Salvatierra). *Ibidem*, legajo n.º 24-12. Fol. 5r-5v.

consecuencia, no debían tener problemas para acceder a esos empleos mayores, sobre todo cuando podían ofrecer su hidalguía y limpieza de sangre y contar con un amplio patrimonio.

Nómina general de los habilitados en 1742⁴⁸

Merced a haberlos solicitado	Merced a haberlos ostentando	Habilitado por la ciudad
Ignacio González de Echávarri	José Manuel de Esquíbel	Juan Agustín de Imaz
Agustín Luis de Mendivil	Francisco Tomás de Aguirre	
Pedro Felipe Añiz Marañón	Diego Manuel de Esquíbel	
Domingo González de Echávarri	Miguel Gerónimo de San Juan	
Antonio Gonzalo del Río	José de Álava	
Francisco de Larrea	Francisco A. de Urbina	
Mateo de Larrea	Tomás de Velasco	
Baltasar Antonio de Larrea	Diego Felipe de Salinas	
Juan José de Salazar	Bartolomé José Ortiz de Urbina	
Pedro Antonio de Llano	José Andrés de Verástegui	
Nicolás de Arroyuelo	Juan Agustín de Mendoza	
Pedro López de Vicuña	Gaspar de Álava	
Simón de Altuna	Antonio Manuel de Arriola	
Pedro Antonio de la Fuente	Francisco Luis de Sarría	
Martín Antonio de Jugo	Vicente Tomás de Ayala	
Domingo de Cueto	José de Corral	
José González de Echávarri		
José Eugenio de Altuna		
José Lorenzo de Imaz		
Raimundo Luis de Abajo		
Baltasar de Abajo		
Baltasar Andrés de Abajo		
Roque Sáenz de Buruaga		
José Marcelino de Orueta		
Manuel Antonio de Echevarría		
Manuel de Jugo y Durana		
Gregorio Antonio de Lorea		
Juan Andrés de Bozo		
Andrés Gregorio de Bozo		
Juan de Iturbe		
José Lucas de Iturbe		
Bernabé Antonio de Irala		
Matías Ortiz de Jócana		
Manuel Bartolomé de Uriarte		
Tomás González de Junguítu		
Manuel Ortiz de Zárate		
Juan Ortiz de Zárate		

⁴⁸ Este listado se ha extraído del trabajo de PORRES MARIJUÁN, M.ªR., *op. cit.*, pp. 226-227. La fuente original del mismo se encuentra en el archivo municipal de Vitoria (Libro n.º 53. 20/Julio/1743). Hemos de indicar que, en este listado, hemos preferido escribir los nombres de los actores sociales con una caligrafía moderna, como hemos hecho a lo largo del texto salvo en las citas documentales.

Ahora bien, hay que significar las limitaciones de las afirmaciones de los testigos ya que, por norma, la mayoría de ellos provenía del mundo mercantil, escribanías y aduana, y su elección se debía a que resultaban ser los únicos que contaban con una formación precisa para realizar la evaluación⁴⁹. Otro punto significativo consistía en la habitual presencia de los mismos testigos en todas estas declaraciones, mostrándose como unos «testigos profesionales» dotados de unas nociones básicas para manifestar la historia evolutiva de estas casas mercantiles. La realidad nos muestra que los declarantes eran los vecinos, socios de compañía y/o amigos de los declarantes. Desde un primer momento, la formalidad de las respuestas que se leían en las declaraciones había sido bien meditada por quienes pretendían acceder a los cargos electivos de la ciudad.

El proceso de estas mencionadas habilitaciones tenía una clara finalidad que consistía en que, antes de ser encantarados estos comerciantes de Vitoria, resultaba imprescindible el realizar una investigación sobre sus personas, familia y propiedades. El listado de habilitados elaborado por Gonzalo Muñoz de Torres tenía un origen tripartito: los ocupantes desde tiempo atrás de algunos empleos menores, sobre todo de Diputados; los facultados por las habilitaciones, una vez mostrada la limpieza de sangre y dedicación al comercio al por mayor; y, por último, el elegido por la ciudad. La nómina de habilitados muestra un claro incremento de los miembros del comercio con respecto a momentos anteriores. Así, de los cincuenta y tres aprobados, treinta y seis personas (67,92%) pertenecían al comercio, frente a dieciséis representantes de la oligarquía nobiliar (30,18%). El salto es evidente, de 24 personas habilitadas se pasa a 53, esto es, se duplicó su número. Los nuevos habilitados pertenecían al colectivo de la «gente del comercio», incluso la persona elegida por la ciudad, Juan Agustín de Imaz, provenía de este mismo sector mercantil. No hemos encontrado ninguna referencia sobre el proceso seguido para la preparación de este listado, pero lo que resulta evidente es que supuso un fuerte espaldarazo a las aspiraciones del colectivo de la «gente del comercio».

A partir de aquí, pasaremos a analizar el proceso de habilitación por medio de las pruebas concluyentes aportadas por los pretendientes.

⁴⁹ Entre ellos se encontraban los escribanos como Juan Martín Ruiz de Azúa y Mendivil, Joaquín González de Echávarri (Escribano del Número y de Rentas Reales de la Aduana de Vitoria), Pedro Antonio de Mendivil, Juan Bautista del Carpio y Tomás Fernández de Zurbano. En cuanto a los comerciantes vitorianos encontramos a Tomás José de Cavia, Pedro Pommiers, Domingo de Cueto y Antonio de Sandobal. Como empleados de la aduana a Francisco Javier Vidal (Fiel Peso Lana de la Aduana de Vitoria) y Pedro de Llano (Oficial 1.º Aduana). Además, también aparecen algunos empleados del concejo como Juan de Armentia (Fiel corredor de la ciudad), Juan Andrés Fernández de Mendarózqueta (Pesador de hierro de Vitoria) y Juan Armentia (Corredor de las carretas de hierro para Castilla).

Son los siguientes tres fundamentos: el primero, su adscripción al comercio al por mayor; el segundo, el haber ocupado empleos del mismo carácter por diferentes miembros de su familia así como la certificación de hidalguía y limpieza de sangre; y el tercero, el haber tomado parte activa en el «servicio a la Corona». Un trío de antecedentes que acaba por convertirse en el principal caballo de batalla usado por la «gente del comercio» para mostrar su adecuación y facultad a la hora de ser elegidos para ocupar los empleos mayores del Ayuntamiento de Vitoria.

B.1) La definición y empleo del concepto del comercio al por mayor

Las respuestas testimoniales de estas habilitaciones seguían un modelo bien determinado por el que, poco a poco, se describían los rasgos característicos de sus negocios. Para entender cuál era la comprensión del comercio al por mayor nos acogeremos a las definiciones que ellos mismos empleaban. El testigo Iñigo de Arisqueta, refiriéndose a la familia de los Larrea, define este principio de la siguiente manera: «han tratado y tratan en Comercio por maior como lo es el de fierro y herrajes que compran en las fabricas que ai en la Vizcaia y Provincia de Guipuzcoa por medio de la correspondencia que tienen con los fabricantes de dichos generos quienes hazen sus remesas segun las porciones que se les pide como tambien el genero que llaman el Clavazon, y uno y otro, lo venden y remiten desde esta dicha Ciudad a los correspondientes que tienen en Castilla, la Mancha, reyno de Murcia y otras partes en la misma forma que lo practican con ellos los fabricantes sinque aia visto ny tenga oydo el que por los susodichos se bendan dichos generos por menor en esta ciudad ni fuera de ella por cuias razones en el conzepto del testigo, *es el referido comercio el que se tiene por maior en este Pais*»⁵⁰.

Una descripción circunscrita al ámbito del comercio del hierro donde se exponen claramente las bases que sustentaban la pertenencia al comercio de gruesa, según la costumbre del país. Las diversas declaraciones recogidas definen el comercio al por mayor como una actividad significada por el valor de su nivel y objeto de intercambio, incluyendo a los partícipes de la tradicional estructura mercantil del hierro y la lana dirigida a los procesos de exportación e importación. Pero, para advertir con mayor precisión la calidad del comercio al por mayor, sería necesario significar la definición de su opuesto. Un testigo consultado, el escribano Juan Martín Ruiz de Azúa y Mendivil, elaboró una precisa

⁵⁰ *Ibidem*, legajo n.º 24-12. Fols. 4r-4v. Información de Francisco, Mateo y Baltasar Antonio de Larrea. El subrayado es nuestro.

exposición basada en la oposición de estas definiciones. A su parecer, el «comercio por maior se entiende, en los mercaderes que no tienen mostradores en la calle ni benden por menor como por medida de Baras y peso de Libras y que los que benden y compran por piezas tercios y cargas y de ai arriba son mercaderes del Comercio por maior»⁵¹.

La distinción de ambas actividades mercantiles se fundamentaba en la manera de realizar el acto mercantil. En el detalleo, este acto se limitaba al ámbito de una tienda con mostrador a la calle en la que, en pequeñas cantidades medidas en varas y libras, se vendían objetos y/o productos de consumo a cualquier cliente. El modo y lugar donde se realizaba el acto mercantil se convertía en la vara de medida para saber a cuál de los grupos pertenecía cada pretendiente. En opinión del comerciante, Tomás José de Cavia, el agente que se dedicaba al por mayor era de los que «llaman de lonja cerrada»⁵², esto es, sin mostrador a la calle. La actividad del comerciante al por mayor se limitaba a los almacenes o lonjas con que cuenta para custodiar las voluminosas mercancías con que traficaba, y frente a esta visión, el de detalle realizaba su trabajo en un lugar abierto con un mostrador que daba a la calle. Pero, ¿era preciso que los comerciantes justificasen cómo realizaban su labor en uno u otro ámbito? Y, ¿era necesario que cumpliesen ambos preceptos —esto es, que tuvieran lonja y no un mostrador hacia la calle— para lograr su consideración? En teoría, ambas condiciones deberían cumplirse para ser considerado como comerciante al por mayor, aunque resulta que en las declaraciones el punto focal de la distinción correspondía al lugar y modo donde se efectuaba la venta. Cavia, tras clarificar que el comercio de gruesa se realizaba en una lonja cerrada, como ocurría en la familia Salazar, reconocía que «en la lonja del susodicho se suele despachar por medio de sus criados y demas comensales de la Casa, alguno, ô, algunos cortes de vestidos, así de hombre como de muxer con la seda, forro, botones y demas nezesario, como tamvien el dar algunas piezas de Jeneros enteros, ô, empezadas a otros comerciantes que venden en el todo al raseado en esta dicha ciudad *Y tiene oido por cierto que en nada de esto se mezcla el susodicho Juan Joseph de Salazar, sino es en lo que mira a su correspondencia por maior*»⁵³.

Por lo tanto, además de la lonja cerrada donde guardaba los productos que recibía y aunque no contase con una tienda con mostrador a la calle, en la práctica también se dedicaba (eso sí, por medio de dependientes, criados o familiares), a la venta al detalle. La participación en

⁵¹ *Ibidem*, fol. 5r.

⁵² *Ibidem*, fol. 168r. Información de Juan José de Salazar. GIMÉNEZ LÓPEZ, E., *Alicante en el siglo XVIII. Economía de una ciudad portuaria en el Antiguo Régimen*, Valencia, 1981, p. 196.

⁵³ AMV. Legajo n.º 24-12. Fol. 168r. El subrayado es nuestro.

ese mercadeo llega a justificarse por razones de amistad, como afirma Pedro Antonio de Llano, a quien «si algun amigo le pedia alguna arroba o cosa de la calidad de dicho Genero se lo avia dado solo por servirle»⁵⁴. En este momento hay que recordar una afirmación de Pierre Vilar sobre los «botiguers» catalanes, mostrando que por más que el vocabulario de los documentos y la mentalidad gremial asentasen una nítida distinción entre el tráfico de la tienda al por menor y el comercio al por mayor, en la práctica, esta distinción carecía de sentido porque las mismas personas se dedicaban a realizar negocios ligados a ambos mundos⁵⁵. Unas ventas efectuadas en una doble dirección, tanto para los clientes particulares como para los tenderos que venden al detalle en la ciudad porque, además de ocuparse de su activo comercio de gruesa, los comerciantes analizados también obtenían jugosas ganancias del negocio del abasto de los detallistas⁵⁶. Igualmente se manifestaban los testigos al describir las actividades de Pedro Antonio González de la Fuente, quien «por medio de su muxer y criada suele despachar algunas galas de considerazion para vodas lustrosas»⁵⁷. Como se advierte en las declaraciones, algunas personas habilitadas como comerciantes al por mayor, no veían dificultad alguna en vender al detalle ciertos productos, aunque sin tienda abierta o mostrador.

Muchas veces los demandantes de las habilitaciones se mueven, peligrosamente, alrededor de la línea que separaba y distinguía ambas actividades. El ejemplo más ilustrativo era el de Juan de Echevarría Emaldi de quien, tras justificar su labor como comisionista de lanas y textiles en lonja cerrada, se afirma que tres a cuatro meses antes de iniciarse este proceso vendía al detalle⁵⁸. Este caso muestra cómo algunos aspirantes provenían del tan denostado detalleo y que, aunque la línea teórica fuese muy estricta, la práctica le confería un sesgo bien diferente. Contamos con otras informaciones de gran relevancia que abundan en esta problemática. Así, en los inventarios de ciertos comerciantes se establecían diferencias al citar la localización de los productos. Lo más

⁵⁴ *Ibidem*, fol. 376r.

⁵⁵ VILAR, P., *Cataluña en la España Moderna. 3. La Formación del capital comercial*, Barcelona, 1988, pp. 166-167. La figura del «botiguer» catalán podría asimilarse a los tenderos que encontramos en el área vasca y castellana, aunque la definición de su labor muestra claras diferencias.

⁵⁶ Uno de sus vecinos, Domingo de Cueto, muestra con gran claridad la compenetración de ambas actividades. Dice así: «tiene su Comercio de los que llaman de lonja, sin mostrador a la calle, haciendo trasportar los Jeneros en que comercia de su cuenta y riesgo, de las ciudades de Nantes y Ruan, en Francia, de la de Amsterdam, en Olanda, y de la de Londres en Ynglaterra, que despacha desde esta dicha Ciudad a sus correspondientes en Castilla, por fardos y cargas. Y igualmente, a muchos tenderos de los de esta citada Ciudad, por piezas enteras». AMV. Legajo n.º 24-12. Fol. 170v.

⁵⁷ *Ibidem*, fol. 198r. Información de Pedro Antonio González de la Fuente.

⁵⁸ *Ibidem*, legajo n.º 24-14. Fols. 463r.-463v.

habitual era referir su presencia en la lonja pero, en varios instrumentos, se localizaban en otros espacios de venta o almacenaje, usando la expresión: «mercaderías de tienda y lonja». Ahora bien, no creemos que se tratase de una simple expresión para referirse al mismo espacio de almacenaje, sin distinción entre tienda y lonja. Entonces, ¿cómo llamaban los tenderos a sus espacios de negocio? Pues, la contestación resulta bien simple: con el término de tienda⁵⁹. En otros casos se ve cómo se distinguía entre los géneros localizados en la lonja y los de la tienda de arriba y/o de abajo. Las referencias a estas tiendas nos hablan de una dualidad de negocios realizados por quienes se integraban en el comercio al por mayor.

Además, entre los productos relacionados en estos inventarios se recogía la presencia de géneros destinados a la venta al detalle y de gruesa. No hemos tenido fortuna al comparar la situación de estos comerciantes con la referida por Pierre Vilar para los «botiguers» catalanes quienes, cuando el negocio marchaba viento en popa, no dudaban en dejar su tienda a un administrador o pariente mientras se dedicaban a negocios de mayor consideración⁶⁰. Solamente hemos apreciado cómo los comerciantes vitorianos establecían contratos con terceros, dedicados a vender sus productos por las tiendas de la provincia y territorios limítrofes⁶¹. Aunque este último aspecto no nos permita vincular directamente a los partícipes del comercio al por mayor con el negocio del menudeo, sí nos ofrece pistas sobre una realidad más compleja que la estricta pertenencia al comercio al por mayor en base al criterio de realizar la venta de los productos en una tienda con mostrador o en una lonja. En definitiva, la distinción se reducía a un aspecto físico, la presencia de tienda abierta con mostrador y a la participación directa en la venta del producto. A nuestro parecer, merced a las habilitaciones se produjo la asimilación al comercio al por mayor de la mayoría de los miembros de la «gente del comercio» vitoriana, si bien es cierto que, a

⁵⁹ Así, por ejemplo, lo precisa la viuda de Juan de Larramendi Ana de Castillo al referirse a los productos que tiene en su «tienda de merzería» (la relación de mercancías resulta expresiva: rosarios, navajas, cucharas, peines, lienzos, azafrán, medias, cajas de madera, etcétera). (A)rchivo (H)istórico (P)rovincial de (A)lava. José Antonio de Maturana. Protocolo n.º 8.823. 8/Marzo/1703. s. f.

⁶⁰ VILAR, P., *op. cit.*, p. 167.

⁶¹ El ejemplo más nítido de este tipo de asociaciones o contratos es el reflejado por Manuel de Llano (hombre de negocios de Vitoria) y Miguel Antonio de Ibarra (comerciante). El primero, le entrega la cantidad de 20.000 rs. de vellón en géneros y mercancías para que las vendiese como pudiese y que, mensualmente, le pagase una cantidad previamente ajustada. Al mismo tiempo, mensualmente, debía darle razón de las cuentas al propietario de los géneros y éste se obligaba a reemplazar lo que necesitase. AHPA. Juan José Cebrián de Mazas. Protocolo n.º 1.340. 24/Mayo/1769. Fol. 232r. Un mercado de tiendas que era de una evidente importancia en el siglo XVIII como lo dibuja Gonzalo ANES para el área asturiana. *Economía y sociedad en la Asturias del Antiguo Régimen*, Barcelona, 1988, pp. 147-150.

la vez, estos comerciantes no le hacían ningún asco al detalleo o, al menos, al abasto de las tiendas de la ciudad, provincia y alrededores.

Las casas de comercio representadas mostraban, al menos de modo somero, el marco de relaciones mercantiles del negocio y los productos con que traficaban e incluso de dónde y cómo se obtenían. De esta manera nos ofrecían unas descripciones detalladas que pretendían ante todo que no quedase duda alguna sobre su pertenencia o no al colectivo del comercio al por mayor. Incidían en el valor internacional del tráfico realizado, citando con detalle los lugares de ese tráfico, como las ciudades portuarias francesas del Atlántico (Nantes, Rouen, Burdeos o el Havre), Alemania (Hamburgo), de Holanda (Amsterdam) e Inglaterra (Londres)⁶². En el ámbito de intercambio peninsular, las referencias se concretan en un conjunto determinado de espacios (Castilla, la Mancha, Murcia, Madrid). Los datos repetían insistentemente la ligazón presente con la línea Burgos-Cantábrico-Atlántico, mientras que las referencias a un contacto con Indias eran mínimas.

Las declaraciones recogidas aportan variaciones como la exhibida por Pedro Felipe Añiz Marañón. Este comerciante contó con la presencia de un testigo especial, José Francisco de Asteguieta⁶³, que decía: «Yasi mismo save rezeve porciones mui crecidas de Lanas finas en virtud de las Comisiones que ponen a su cuidado distintos sujetos para darles unicamente el destino de la voluntad de sus Dueños como suele ser al Norte y otras partes sin que en ello tenga otra interbencion, y el susodicho no a tenido comercio alguno de ninguna espezie»⁶⁴. Esta persona no mostró ningún inconveniente al vincularse a la actividad mercantil al por mayor, aunque dejándolo en un claro segundo plano. Esta forma de actuar nos muestra cómo, en el seno del colectivo mercantil, la unidad de acción y concepción en torno a la actividad mercantil no era apreciada por igual. Lo mismo se observaba en la presentación de las informaciones tocantes a varios comerciantes de hierro que, desde el primer momento, mostraron una evidente distinción frente a quienes se dedicaban a otro tráfico. Aunque la nota más normal era la

⁶² En otras ocasiones las referencias a este comercio a gran distancia y escala se anotaban bajo un término muy preciso como era hacia «las partes de Norte» o hablaban de «los xeneros nobles del norte». AMV. Legajo n.º 24-12. Fol. 412v. Información de Raimundo Luis y Baltasar Andrés de Abajo.

⁶³ Era el gobernador de las Hermandades del Duque del Infantado y Juez de Apelaciones de las Hermandades de Iruraz y Lacoymonte así como de las villas de Domaiquia y Fonceda. Un territorio señorial que, a finales del siglo XVIII, estaba agregado a la Casa de Osuna. ATIENZA HERNÁNDEZ, I., *Aristocracia, poder y riqueza en la España Moderna. La Casa de Osuna siglos XVI-XIX*, Madrid, 1987, p. 1.

⁶⁴ AMV. Legajo n.º 24-12. Fol. 204r. El subrayado es nuestro. A pesar de que posteriormente, en esta misma declaración se reconocía cómo tenía un activo comercio de hierro y herrajes al por mayor en Castilla.

inexistencia de una especialización, al mismo tiempo parece existir una mayor unidad entre quienes tomaban parte de una u otra de las vías tradicionales del hierro y de la lana. Al menos se autoencontraban en el «gremio» de los comerciantes de hierro, esperando que les ayudase a justificar su habilitación sin problemas⁶⁵.

Poco a poco, la unidad ficticia fundada en la adscripción de algunos miembros de la «gente del comercio» vitoriana al comercio al por mayor adquiría unas notas muy dispares. En este conjunto se inscribía gente que participaba, al mismo tiempo, del comercio al detalle; quienes se integraban por la vinculación familiar sin intervenir en el comercio; o los que se consideraban en una situación especial por dedicarse al noble —aunque no tan «exclusivo»— tráfico del hierro. De este modo vemos cómo, aunque estas familias admitían como criterio globalizador su pertenencia a una actividad del comercio al por mayor, la realidad de la que partían y que ellos mismos describían respecto al marco profesional y a su integración en este colectivo era bien diferente. La disparidad de criterios es un indicio y síntoma de que, en la primera mitad del siglo, estos comerciantes no asumían su adscripción en base a un mero planteamiento socioprofesional, sino que lo entendían como un principio definido para lograr un objetivo: la habilitación para acceder a los cargos del regimiento de Vitoria.

El fundamento de las peticiones exponía la aplicación de un silogismo, es decir, si el comercio al por mayor ofrecía un grado de honorabilidad y ellos lograban ser identificados como tales, entonces, automáticamente, adquirirían el honor de esa actividad, extendiéndola a otros campos como los de los empleos del Regimiento vitoriano. Un comerciante francés del siglo xvii expresaba cuál era el «valor» o la «calidad» del comercio al por mayor de la siguiente manera: «cuando vi las posibilidades de hacer muy buenos negocios y cuando reconocí que el comercio al por mayor tenía *algo de noble y atractivo* que no se encontraba en la venta al por menor que es limitada y constrictiva»⁶⁶. En ambos casos, el objetivo final era el de lograr además de los mayores rendimientos producidos por el comercio al por mayor, lo que «tenía de noble» frente al del por menor.

Recordemos que entre los habilitados se encontraba un voluminoso agregado de comerciantes, pero no el «común» de los comerciantes de

⁶⁵ El primero de los testigos de cargo, el escribano Pedro Antonio de Mendivil decía que «*assi mismo comercian tambien los de este dicho Gremio*, vendiendo de sus lonjas porciones por maior de los citados Jeneros a multiplizidad de arrieros y otras personas que vienen a esta referida Ciudad, de las partes que queda narrado». *Ibidem*, legajo n.º 24-13. Fol. 2v. El subrayado es nuestro.

⁶⁶ BRAUDEL, F., *La Identidad ...*, op. cit., p. 332. El subrayado es nuestro. Esta explicación la extrae de un libro de memorias titulado: *Mémoires de Jean Maifeller, marchand bourgeois de Reims (1611-1684) continués pour son fils jusqu'en 1716*, Henri Jadart, 1890.

la ciudad. Además, muchos son parientes y/o familiares de unas mismas casas mercantiles, entre otros, las familias de los Larrea, Altuna, Bozo e Iturbe que aportaban a varios miembros que individualmente no podrían considerarse como comerciantes, pero que lograban la adscripción merced a la integración del cabeza de familia. De este modo, vemos cómo el conjunto de comerciantes habilitado, al final, era menor al previsto al inicio y acabó conformándose como una élite dentro del amplio colectivo del mundo del comercio vitoriano. Eso sí, a finales del setecientos, cuando vuelven a aparecer algunos problemas sobre la ocupación de los cargos de gobierno de la ciudad, se planteó el problema sobre quienes habían sido, en realidad, habilitados con anterioridad. La queja la formuló un comerciante, Ubaldo de Orueta, contra la casa de los Zubía en base a que «segun espresa la Ley de el Reyno, no pueden ser vocales de Aiuntamiento, los que viven juntos en una misma casa, y mesa como sucede con dn. Rafael y dn. benito Zubia hermanos, y dn Ramon de Zuvia hijo del primero y sobrino de el segundo, y menos subsistiendo entre ellos un parentesco tan estrecho»⁶⁷. En este momento, la denuncia del diputado Orueta se entendía cuando la competencia por acceder a estos cargos se englobaba dentro de un contexto en el que, la «gente del comercio», tenía todas las posibilidades para el acceso a los empleos de gobierno de Vitoria. Una situación que contrastaba enormemente con lo acaecido a mediados del siglo xviii.

Ahora bien, aunque este proceso de habilitación puede entenderse como la clave de la definición de los comerciantes en cuanto a que nos ofrecían su definición sobre el comercio al por mayor y su adscripción al mismo, hemos apreciado cómo en algunos casos el límite referido entre el menudeo y el de comercio al por mayor estaba excesivamente indefinido. Podemos considerar que los comerciantes de Vitoria se entendían como mayoristas, como lo hacían los de Marsella, Londres, Sevilla o cualquier otra localidad del período estudiado, mientras que, en los casos analizados, hemos visto cómo mantenían en sus negocios algunas pautas representativas de la presencia simultánea del trato de menudeo y al por mayor. Mientras que el «paterfamilias» trabajaba en el escritorio, con los papeles de la gestión de la empresa mercantil, varios miembros de la familia, además de algunos domésticos, participaban en el desenvolvimiento de unas ventas más próximas al comercio de menudeo.

La identificación significada en algunos testimonios de esta habilitación nos dejaba serias dudas sobre la realidad de la validez de la distinción entre el comercio al por mayor y el de menudeo, al definirse algunos miembros del grupo del comercio vitoriano. No podemos negar que existiese esta clara disparidad en la sociedad del Antiguo Régimen,

⁶⁷ AMV. Libro n.º 97. 27/Enero/1791.

pero, a la luz de los datos de Vitoria (obligándoles a definirse ellos y sus negocios), vemos cómo la distinción práctica de estas ideas no gozaba de una especial significación en su vida profesional ni social. Ahora bien, cuando era imprescindible demostrar esta cualidad, la de pertenecer al comercio al por mayor, estos comerciantes vitorianos no se opusieron sino que, justo todo lo contrario, actuaron unívocamente admitiendo tal distinción. Si a los miembros del comercio de Vitoria se les hubiese solicitado cualquier otro condicionamiento, por ejemplo, que se significasen como comerciantes de hierro, sin lugar a dudas, se hubiesen definido como tales dejando en un segundo plano el resto de acciones que efectuaban.

Posteriormente, al afrontar la resolución de una dificultad muy específica y que, al mismo tiempo, les exigía otro tipo de planteamientos no comprometedores, se reproduce esta situación. Hacia 1778 varios apoderados del comercio de la ciudad de Vitoria (Manuel de Llano, Rafael de Zubía, Blas Íñiguez de Betolaza y Eusebio de Ciórraga) fueron a Madrid a defender las pretensiones del grupo mercantil, apoyado por el Regimiento, destinadas a la instauración o establecimiento de un Consulado de Comercio en Vitoria⁶⁸. Nos interesa ver cómo, al hilo de esta súplica a la Corona, dieron una definición del mundo mercantil de Vitoria basada en la admisión del principio diferenciador del comercio de gruesa y del detalleo. Todo el encabezamiento del expediente datado en 1782 nos muestra una conexión con las noticias surgidas del proceso estudiado. Así, aunque se trataba de un memorial formulado por todos los «Negociantes de la Ciudad de Vitoria», en su interior se mantenía, por primera vez, la distinción emanada del proceso de las habilitaciones entre el comercio al por mayor y al por menor.

El término de «negociante», en opinión de algunos historiadores, recogía ciertas modificaciones con tintes de modernidad y progreso dentro de la concepción del mundo del comercio. Un concepto ligado a un comercio de un carácter más desarrollado y donde los rasgos más tradicionales tendían a desaparecer. En el caso que nos ocupa, esta circunstancia no se configuraba como una realidad que identificase una nueva manera de actuar en el mundo de las actividades mercantiles. Exactamente, en la segunda mitad del setecientos los negociantes de Vitoria se definían como la suma o agregación de todos los comerciantes al por mayor (setenta y dos) y del menudeo de la ciudad (treinta y ocho). Según sus declaraciones se pretendía que esta unidad pudiese dar paso a la creación de un «cuerpo de comunidad», juntos y bien revueltos sobre el papel las dos categorías mercantiles que según los tra-

⁶⁸ (A)rchivo (H)istórico (N)acional. (C)onsejos (S)uprimidos. Legajo n.º 1.268. Expediente n.º 20. 1/Agosto/1782. Este punto está desarrollado con mucha mayor amplitud en el último capítulo de este trabajo.

tadistas de época eran tan diferentes. Parece que el concepto que más perduró resultó ser el de una agregación general de todos los comerciantes de la plaza, recordándonos la terminología ya referida de la «gente del comercio».

De repente, la necesidad de llevar a buen puerto el establecimiento de un Consulado, un asunto de evidente beneficio para todo el comercio y la economía de la ciudad y sus vecinos, se convirtió en un elemento unificador de lo que se entendía como el fundamento del grupo mercantil, esto es, la asociación de mayoristas y minoristas en un mismo proceso. La demanda del Consulado la vincularon a lo favorable que sería para sus intereses, los de la ciudad, la provincia y la Corona, esta activa participación de los «negociantes» en el mundo de la producción y comercialización de los géneros que se fabricaban en su territorio. La diferencia entre ambas instancias, el trato de gruesa y de menudeo, se hizo efectiva en la definición de los integrantes del pleito. Ahora bien, aunque analizando el trasfondo profesional y social vemos las diferencias internas dentro del grupo mercantil, quizás sea en el momento de la habilitación cuando se sancionó, de manera oficial, una realidad preexistente.

Esta desigualdad real entre el comercio al por mayor y por menor que se vehicula a través de la obligada definición o adscripción que se concretó en las habilitaciones de mediados del setecientos, se mantuvo vigente posteriormente como en el desenvolvimiento del pleito por la instauración del Consulado. Ahora bien, aunque la identificación entre estas categorías y las diferencias advertidas en este grupo mercantil dentro del mundo no oficial se hacía efectiva al asumirse la distinción, un rasgo fundamental era que en las actuaciones en los diversos procesos que hubieron de afrontar los comerciantes de Vitoria siguió advirtiéndose cómo, en la titularidad de estos procesos, se colocaba la comunidad mercantil, los negociantes de esta plaza, el comercio de gruesa y el de menudeo. Esta realidad, a nuestro entender, expresa con claridad cómo los contactos entre los integrantes de ambas categorías eran muy elevados y, en ciertos momentos, nos complican enormemente la identificación de sus componentes.

También debemos recordar cómo algunos de los términos utilizados en la época para definir a la gente del comercio mostraban ciertos problemas. Términos como los de negociante, mercader o comerciante, aparecen en los documentos de manera bastante habitual pero no tienen por qué corresponder con la definición que los historiadores otorgamos a cada concepto. Por ejemplo, al revisar las cartas de poder enviadas por los acreedores de un comerciante vitoriano, podemos ver cómo los términos con que eran tratados, negociantes, eran los que se empleaban en la plaza de origen del comerciante que enviaba el poder. Al mismo tiempo, en contratos u otros documentos que se escrituran en Vitoria, el mismo agente social era definido como comerciante e, incluso, merca-

der. En definitiva, un mismo individuo podía ser tratado y definido por categorías que, a nuestro parecer y según nuestras clasificaciones, contaban con unas significaciones bien diversas. Entonces ¿ante qué persona estábamos, ante un comerciante, un negociante o un mercader, o las tres cosas al mismo tiempo?

Este impedimento sólo puede analizarse desde dos puntos de vista. Por un lado, admitiendo la presencia al unísono de varias descripciones sobre las categorías del mundo mercantil correspondientes a los diversos estados de desarrollo de la actividad del comercio en las plazas europeas. Y, por otro lado, viendo cómo, en el caso vitoriano, la definición de sus comerciantes se concretaba alrededor de concepciones globales —la «gente del comercio» o la comunidad mercantil vitoriana— donde se aunaban varias realidades dispares que, en momentos puntuales, podían ser agrupadas y dirigidas por la élite de la comunidad. En esta misma línea, la debilidad de la distinción entre comercio al por mayor y por menor en Vitoria adquiere un especial sentido al permitir la existencia de muy profundas conexiones entre los componentes de cada categoría. Las características de esta misma plaza mercantil favorecían directamente el mantenimiento de estas conexiones ya que, por su emplazamiento estratégico, se presentaba como un espacio abierto a las continuas llegadas de nuevas casas de comercio.

Unos contactos que en el proceso de las elecciones de la ciudad originaron ciertos problemas, como lo muestra la queja realizada por Diego Manuel de Esquíbel en 1742. Este miembro de la oligarquía nobiliar de Vitoria aludía a cómo, en las elecciones de 1741, se habían presentado algunos individuos sin haber justificado su habilitación. Entre las acusaciones vertidas por este patricio cabe destacar la que se refiere a la fina línea existente entre los diversos tipos de comercio realizados en la plaza vitoriana. Aludía a que muchos de los nombrados tenían «tienda abierta y comercio por menor concurriendo con esta nulidad el averse dado a los electores nomina de suxetos con tanta diminucion que les a sido preziso sin que darles en que elixir el echarlos todos en suerte sin poder como era justo entresacar de ellos los mas Ydoneos y proporcionados para dichos ofizios». Entre estos individuos que no parecían idóneos para los cargos honoríficos de esta ciudad se cita la presencia de Nicolás de Arroyuelo, veedor y tasador de los géneros de la Real Aduana, quien era definido como «suxeto sin comercio maior ni menor ni mas hazienda que el corto estipendio conque anualmente se le contribue por tal veedor»⁶⁹.

⁶⁹ AHPA. Tomás Fernández de Zurbano. Protocolo n.º 1.373. 1/Octubre/1742. Fol. 204r. Tan buen conocimiento de la situación de Arroyuelo no era de extrañar en quien había sido su superior en la administración aduanera, Diego Manuel de Esquíbel. ANGULO MORALES, A., «El Gobernador ...», *op. cit.*, pp. 93-102.

Categorías profesionales del comercio de Vitoria en 1822⁷⁰

Comerciantes	Cantidad	Reparto
Comisionistas	3	2.400
Capitalistas	2	1.600
Corredores de Letras	2	500
Seda, lana y algodón	37	19.176
Quincalla	11	5.508
Hierro	18	9.384
Droguería	2	408
Ultramarinos	11	5.508
Sombreros	2	408
Total	88	44.892

El caballero Esquíbel, presentándose como adalid defensor de los miembros de la oligarquía vitoriana que habían sido inhabilitados, no refrena sus impulsos en el caso concreto de Arroyuelo sino que extiende su crítica a más personajes que se encuadraban dentro de la comunidad mercantil vitoriana. De los citados por Esquíbel, en base a diversas razones, destacan con luz propia: José Lucas de Iturbe, Pedro López de Vicuña, Pedro Felipe Añiz Marañón, Agustín Luis de Mendivil e Ignacio de Echávarri⁷¹. Contra algunos de ellos lanzaba acusaciones que se concretaban en haberse aprovechado de la situación y no haber cumplido con los requisitos previos para poder acceder a los empleos que ocupaban. Por ejemplo, a Añiz Marañón le acusaba de haber salido nombrado segundo Alcalde de la ciudad sin que hubiese ostentado, con anterioridad, ningún empleo de Regidor, de Procurador General o Diputado. Este patricio recogía una primera visión interesada del incumplimiento de las nuevas reglas del juego político asentadas en Vitoria. Pero, en este caso, a nosotros nos interesa hacer hincapié en cómo, en algún caso, la línea de separación entre el comercio al detalle y el de al por mayor era demasiado fina, provocando la aparición de unas acusaciones muy evidentes.

En general, esta distinción entre los partícipes del comercio al por mayor y por menor era el criterio fundamental que se mantuvo hasta el primer tercio del siglo XIX. La diferencia que establecían estas categorías correspondía con la evidente jerarquización interna del colectivo denominado como la «gente del comercio» de Vitoria. La variación más evidente se produjo en 1822, cuando se concibió la elaboración de unas lis-

⁷⁰ AMV. Legajo n.º 4-15-7. Véase el Listado n.º 8 del apéndice.

⁷¹ PORRES MARIJUÁN, M.ªR., *Las oligarquías urbanas de Vitoria entre los siglos XV y XVIII: Poder, Imagen y Vicisitudes*, Vitoria, 1994, p. 154.

tas para la formación de la matrícula de patentes de esta ciudad. En este documento aparecen distinciones más evidentes entre los miembros del comercio de Vitoria. Sin contar con los individuos definidos por la fabricación de productos que muchas veces provenían del mundo mercantil, se puede advertir una mayor diferenciación dentro de la comunidad mercantil fundamentada en las características profesionales.

El rasgo más llamativo apreciado en estas listas, por gremios, respecto al mundo del comercio y comparándolo con los datos extraídos durante el setecientos era la utilización de un nuevo criterio: su distinción por medio de categorías de un carácter plenamente profesional. Tampoco podemos olvidar que en la habilitación de mediadores del setecientos, el gremio del comercio del hierro ya se había distanciado y significado su preeminencia respecto a la especificidad de su negocio. En la misma descripción de los mayoristas que firman el memorial enviado para la defensa del establecimiento de un Consulado en Vitoria, también se especificaba la significación del comercio que desarrollaba cada mayorista. El instrumento estadístico de 1822 establece dos distinciones básicas: una clasificación basada en la consideración del objeto con el que traficaban estos comerciantes (quincalla, hierro, seda y lana, géneros ultramarinos, etcétera) y la aparición de una distinción entre los comerciantes respecto a otras categorías significadas por el tipo de negocio, como los corredores de letras (Justo Sarasúa y José M.^a Mayora), los capitalistas (con Pedro Nolasco Fuertes y Quintín de Casas) y los comisionistas (Manuel Ezequiel de Echevarría, Pedro Velasco y los Señores Balmaseda e hijos).

Ya sabíamos de la presencia de los comisionistas y comerciantes que trataban con letras de cambio en el siglo XVIII. La novedad se fijaba en la aparición de un agregado como era el de los capitalistas. Al respecto, debemos aclarar que no hemos encontrado referencia alguna al significado de este término, pero podemos suponer que se referiría a quienes se dedicaban profesionalmente a fomentar diversos procesos de financiación, arrendamientos que exigían amplios desembolsos de capital y negocios de esta índole. Ahora bien, admitiendo la valorable aparición de esta nueva categoría, debemos seguir teniendo en cuenta cómo la consideración más relevante era la clasificación establecida por medio de diversas categorías de carácter profesional.

En general, durante todo el período analizado, hasta la aparición de la determinación fijada en el primer tercio del siglo XIX, se mantienen unas pautas fundamentales para poder entender la definición de este mundo mercantil. Gracias a la habilitación de mediadores del setecientos, las diferencias que se apreciaban en el seno de la comunidad mercantil vitoriana, ya precisadas en la literatura de la época, tomaron una estima que no había sido reflejada con anterioridad. Este proceso de ingreso en los empleos directivos del Regimiento de Vitoria sirvió como un ele-

mento definidor de unas diferencias, ya presentes en la realidad económica y social de la época, pero que en este momento adquirieron incluso una significación precisa para la definición de los integrantes de la comunidad mercantil vitoriana. Ahora bien, este rasgo de la plasmación en categorías de las diferencias presentes entre los negocios de las casas mercantiles vitorianas resultó incapaz de dar por terminada la profunda interconexión entre los dos mundos citados: el comercio al por mayor y el del por menor. Durante el período analizado, los contactos con el menudeo fueron muy intensos y se mantuvieron como una vía de comunicación que, en momentos concretos, fue enormemente operativa para proyectar las necesidades e intereses del grupo mercantil.

Incluso cuando la distinción entre el comercio de gruesa y el de menudeo se hacía bien efectiva y trasparente —como se advierte en la petición del establecimiento del Consulado en Vitoria— la unidad de acción unificaba los intereses de unos y otros en un proyecto común. Evidentemente, el agregado de los mayoristas se convirtió, a la luz de los datos que se han localizado, en el promotor fundamental de los cambios que se van concretando en la segunda mitad del setecientos y en el primer tercio del XIX pero, al mismo tiempo, la fortuna y desarrollo del comercio al por menor (como el de la ciudad y muchos de sus vecinos) estaba estrechamente conectado a los deseos, necesidades y aspiraciones del comercio al por mayor. Eso sí, esta distinción no se convirtió en el único elemento utilizado por la gente del comercio vitoriano al desarrollar su justificación para poder ocupar los empleos de gobierno de la ciudad, sino que también armonizaron en este mismo proceso otros principios de tanto o más calado en la sociedad en la que vivían.

B.2) La ocupación de empleos e hidalguía

Nada más certificar el cumplimiento de los requisitos establecidos por el capitulado de 1743, algunas familias de la comunidad mercantil vitoriana alcanzaron la habilitación y acreditación de pertenecer al comercio de grueso. Pero no olvidemos que la fundamentación de sus demandas también estaba solidificada en otras cualidades. La evidencia de su participación en el trato de gruesa se enriquecía con la inclusión de otros «méritos» suyos y de su familia, aunque el valor de estos atributos no era el mismo. A modo de ejemplo, a los vizcaínos José y Juan Bautista de Zavala se les negó la habilitación por no ofrecer informes justificativos de su adscripción al mundo mercantil al que decían pertenecer, aun mostrando su hidalguía⁷². Además de la consideración de la

⁷² *Ibidem*, legajo. n.º 24-14. Fol. 187r.

participación en el comercio al por mayor, los comerciantes investigados no dudaban en señalar su hidalguía personal y familiar mediante varias certificaciones genealógicas. El guipuzcoano Juan de Imaz Arbilaga (natural de Oñate) consolidó su demanda constatando el goce de su familia «de la vezindad de esta dicha villa (Oñate), y tuvieron en ella, los ofizios onoríficos de paz, y guerra, que tienen y gozan, los demas Vecinos, nobles hijos Dalgo»⁷³. La demostración de la limpieza de sangre e hidalguía consistía en que la familia y peticionarios hubiesen ocupado los mismos empleos y cargos en circunscripciones y lugares donde eran admitidos como nobles hijosdalgo.

Con este planteamiento, los solicitantes mostraban la profunda relación mantenida con los principios sustentadores de la habilitación y con la costumbre de la tierra. A la par, estas informaciones eran remitidas como prueba del valor de su hacienda, vinculándola con la posesión de bienes inmuebles en las tierras de origen⁷⁴. Junto al valor de las propiedades también se incluía la participación de sus ancestros en los empleos de gobierno y honoríficos desde tiempos inmemoriales. Por ello, Francisco de Larrea manifiesta cómo su padre, Martín de Larrea, había sido admitido en la Noble Junta de Caballeros Hijosdalgo de San Martín de Moio, de Gamboa (Álava), para indicar la adecuación de su postulado⁷⁵. De modo similar la parentela de los Abajo exhibía unas circunstancias semejantes desde su asentamiento original en Santander. En 1698, Baltasar Andrés de Abajo fue nombrado Regidor General de los lugares de la jurisdicción de la Abadía de Maño. En el padrón de la Abadía aparecían censados otros parientes de los Abajo, como Bernabé y Melchor —ambos vecinos de Vitoria—. Después, en 1713, al ser reelegido Baltasar como Regidor de esta Abadía, debido a que vivía y comerciaba en Vitoria, dejó ese empleo honorífico a su pariente, Juan Gómez de Abajo.

La limpieza de sangre se significaba con validaciones anteriores, con documentos realizados para asentarse en otros lugares, granjearse puestos en la administración de la Corona y diversos fines, y amplios informes de los empleos y cargos ocupados por diversos miembros de

⁷³ *Ibidem*, legajo n.º 24-13, Fol. 230r.

⁷⁴ Los Irala gozaban de tierras y casa en la villa de Oñate que les redituaban unos 400 ducados anuales. La familia de los Lorea tenía su casa solar en tierra navarra, concretamente en Luquín (Valle de San Esteban). Los Uriarte disfrutaban de su hacienda en el valle alavés de Zuya (en la localidad de Apérregui). Los Echevarría de Emaldi, además de realizar diversas comisiones de lanas, textiles y otras mercancías, vivían de las rentas que poseían en la villa vizcaína de Villaro así como de dos vínculos sitios en la localidad alavesa de Arcaute, provenientes de su mujer Ana de Vidal Ruiz de Matauco. Y, así, un largo etcétera.

⁷⁵ Dice que «Martín de Larrea, Padre deel prettendiente estubo alisttado y se le comunico el empleo de Procurador de la Noble Junta de San Martín Hermandad de Gamboa y que asibien ducho Martín de Larrea abuelo del prettendiente estubo Listtado en ella entre los demas nobles de su cofradía». *Ibidem*, legajo n.º 24-12. Fol. 12r.

la familia⁷⁶. Haciendo un breve recorrido por alguna de estas certificaciones, veremos la trascendencia que se otorgaba a este aspecto en el marco de la sociedad dieciochesca. Los López de Vicuña, originarios de la Hermandad alavesa de San Millán, indicaban cómo ocuparon en sucesivos momentos los empleos de Alcalde, Procurador General, Síndico o Diputado de la misma, reflejando el paso por estos cargos de Pedro (diputado en 1637 y 1657, y alcalde en 1662) y Bernabé López de Vicuña (Procurador y Síndico en 1698); los Imaz y Arvilaga, provenientes de Lazcao (Guipúzcoa), dicen que «al ver sacar la rrazon, de los hixos Dalgo, nobles de la Cofradia, de san Sevastian, desta vila, aversido cofrades, Juan de Arvilaga, y Domingo de Ymaz abuelos de dicho Juan de Ymaz y aversido, el dicho Domingo de Ymaz maiordomo de la dicha cofradia», Juan de Imaz fue alcalde de Oñate en 1689⁷⁷; Baltasar de Larrea aludía a la obtención de los empleos de Alcalde, Diputado y Alguacil de Oñate, Guevara y Salinillas (además de ser hijosdalgo por la Hermandad de Gamboa); los Echavarría de Emaldi muestran su adscripción a la Junta de Hijosdalgo de Elorriaga; los Ortiz de Jócana vinculan su lugar original con la población de Jócana; los Jugo y Durana estaban admitidos en la Noble Junta de la Iglesia de Sarría y en la cofradía de San Martín del Real Valle de Zuya en 1695 (Diputados, Procuradores y Alcaldes e incluso, Manuel de Jugo, como Alcalde del valle por el estado noble en 1701); o los Sandobal, que dicen haber ocupado empleos en el regimiento de Santander⁷⁸.

Tomaremos como modelos dos justificaciones aducidas a las investigaciones de hidalguía y nobleza: la de Pedro Felipe Añiz Marañón y la de los González de Echávarri⁷⁹. Los últimos muestran cómo su padre y abuelo paterno fueron miembros de la Junta de Caballeros Hijosdalgo de la Hermandad de Zigoitia (Álava) donde existía distinción de estados; continúan con la línea proveniente de su abuela paterna, María Fernández de Olano; perteneciente a la misma Hermandad; con la de su madre, Juana González de Argandoña, adscrita a la de Elorriaga, y la de su abuela materna, Mariana Gil de Salazar, asentada en el Estado

⁷⁶ Así lo muestran: Gregorio Antonio de Lorea (con una ejecutoria ganada por Domingo Antonio de Lorea, su hermano, al asentarse en Deba), Antonio Gonzalo del Río (quien junto con sus hermanos Juan, Andrés, Manuel, Francisco y José, habían pedido información en Bilbao en 1735), o Tomás González de Junguitu (los documentos de otro familiar que se había presentado a una capellanía en 1703).

⁷⁷ *Ibidem*, fol. 244R.

⁷⁸ Como bien se expresa en la misiva de Gregorio Antonio de Lorea bajo el principio de que desea «avezindar y que sea admitido a los ofizios publicos onoríficos como los demas nobles Christianos viejos limpios», incluso acompañaban las ordenanzas sobre avecindamiento de sus lugares de origen, Lorea lo hace con las de Deva (Guipúzcoa). *Ibidem*, fol. 251r.

⁷⁹ Todos los datos relacionados a continuación han sido extraídos del instrumento de limpieza de sangre e hidalguía de esta familia. *Ibidem*, legajo n.º 24-15. Fols. 49v.-51r.

Noble de Pancorbo (Burgos). Todas las líneas parentales de los pretendientes estaban protegidas por la adscripción de sus antecesores a los estados nobles de diversas ciudades y hermandades próximas al ámbito vitoriano.

En el caso de Pedro Felipe Añiz Marañón, en resumen, veremos algunos empleos honoríficos ostentados por algunos miembros de su familia⁸⁰. El aspirante era hijodalgo por la villa vizcaína de Ochandiano, de la que había sido Alcalde (1724) y Mayordomo Clavero de su iglesia parroquial (1737). Además de este meritaje también alude a los cargos logrados por su padre, Manuel Añiz Marañón, también Alcalde y Juez Ordinario de Ochandiano (1707 y 1719) y Mayordomo Clavero (1705), y a los de su abuelo, Domingo Añiz Marañón, que había sido Síndico Procurador General de Vitoria (1672), llegando incluso a traer a colación ni más ni menos que al padre de su bisabuelo, Jorge de Añiz, quien había sido Alcalde Ordinario y Regidor de Genevilla (Navarra) en 1619. También en Vitoria, a pesar de no haber distinción de estados y ser «patria común», esta misma familia había ido ocupando diversos oficios⁸¹. Otro tanto ocurre con los empleos y nobleza certificados por la línea materna⁸². Después de esta amplísima relación no podrá quedar duda alguna sobre la adecuación del solicitante para la obtención de uno de los cuatro empleos mayores de Vitoria.

En las solicitudes de habilitación presentadas ante Gonzalo Muñoz de Torres, surgía un amplio elenco de citas a pequeñas localidades, ciudades, villas, cofradías, hermandades y pequeños pueblos de Guipúzcoa, Vizcaya, Álava y de áreas vecinas como justificantes de la validez de los ancestros del solicitante y de él mismo para conseguir los empleos mayores de Vitoria⁸³. El «currículum vitae» del aspirante se generaba como el de su familia, mostrándose como el momento final de la política de ciertas familias en un proceso de ascenso social desarrollado en la

⁸⁰ *Ibidem*, legajo n.º 24-14. Fols. 195r.-206v.

⁸¹ Pedro Manuel Añiz Marañón: Diputado en 1724, 1730, 1733 y 1735 y Elector en 1727 y 1731. Manuel Añiz Marañón: Diputado en 1715, 1719 y 1722. Domingo Añiz Marañón: Diputado en 1690, 1698, 1700 y 1703 y Alguacil y Montero Mayor en 1691.

⁸² Mateo Díaz de San Vicente (abuelo materno): Alcalde Ordinario de Ochandiano (1672 y 1681), Alcalde de Hermandad de Vitoria (1662) y Diputado de Vitoria (1673 y 1683). Pedro Díaz de San Vicente (cuñado), Alcalde Ordinario de la misma villa en 1705 así como su hijo, Pedro Agustín Díaz de San Vicente —oficial de partes de la Secretaría y Despacho Universal de Hacienda— que lo obtuvo en 1736. Mateo Díaz de San Vicente (bisabuelo materno), proveniente de la Hermandad alavesa de Arrazua de la que fue Alcalde en 1630 y Diputado en 1631 y 1644. Otro tanto realiza con las pruebas de su abuela paterna, María Díaz de Arcaya (Hermandad de Elorriaga), y de la abuela materna, Elena de Zaráa (Ochandiano).

⁸³ Por ejemplo, la familia de los Atauri, al instalarse en Vitoria muestra su limpieza de sangre e hidalguía. Merced a esta información vemos su origen localizado en la ciudad de Logroño. Además de aludir a una Real Provisión de Hidalguía obtenida en 1759, también aportan un certificado de haber sido miembros de la cofradía de San Gil de Cabredo. AMV. Libro n.º 99. 10/Mayo/1793.

sociedad del Antiguo Régimen⁸⁴. Los casos más llamativos resultaban ser los correspondientes a la aparición de ciertas asociaciones —Hermandades, Cofradías y Juntas de Hijosdalgo— específicas de la ordenación territorial vasca como unos elementos acreditativos de la validez de los pretendientes. Este abigarrado conglomerado de lugares y asociaciones era capaz de ofrecer a sus integrantes la certificación de su hidalguía y su adecuación para optar a los empleos mayores de Vitoria. Estos grupos familiares aprovechan las peculiaridades del territorio vasco y de la multiplicidad de jurisdicciones que lo articulaban para conseguir sus fines.

Debemos recordar que el aparato legal del Antiguo Régimen no sólo admitía estas prácticas, sino que postulaba por su empleo como un medio adecuado para exponer la valía del pretendiente. Las personas que acudían a las investigaciones no se presentaban a modo individual, esto es, como «vecinos del común», sino como los representantes o miembros de una parentela familiar. En consecuencia, algunas habilitaciones vitorianas se convirtieron en unos medios justificativos que podían ser aprovechados por cualquier miembro del grupo familiar ya que, posteriormente, cualquier pariente que quisiera establecerse en la misma u otra ciudad acudiría a la justificación ya lograda. Incluso cuando los pretendientes no ejercían la actividad exigida, por la vinculación parental, podían esperar la habilitación. José de Zavala testificó sobre Juan Andrés de Bozo advirtiendo cómo había tenido un activo comercio de hierro en dirección a Castilla, a pesar de que «de algunos años a esta parte esta sin el, y semantiene en la Casa y compañía, de Don Balthasar de Larrea su yerno, y algunas asistencias que le haze Don Gregorio de Bozo su Hermano chantre Canonigo Dignidad en la Insigne Colexial de Santa Maria»⁸⁵. Si no era bien explícita la relación establecida entre el investigado y el comercio al por mayor, aparece una serie de avalistas (como su yerno, comerciante o su hermano, religioso) que terminan por sostener y reforzar su pertenencia al comercio al por mayor⁸⁶.

⁸⁴ Un hecho que recuerda la presentación de solicitudes efectuadas a la administración borbónica para la consecución de diferentes empleos, formuladas alrededor de un resumido «currículum vitae» de los servicios prestados por los familiares del aspirante, quedando, en último plano, las rasgos y formación del candidato. ANGULO MORALES, A., *Las puertas de ...*, *op. cit.* En muchas misivas recogidas se expresaba cómo el solicitante era admitido «en consideración a los largos servicios de su Padre». AGS. DGR. 2.ª Remesa. Legajo 1.180. Véase: PÉREZ SAMPER, M.ª A., «La formación de la Nueva Real Audiencia de Cataluña (1715-1718)», en Pere MOLAS RIBALTA, *Historia Social de la Administración Española. Estudios sobre los siglos XVII y XVIII*, Barcelona, 1980, p. 198; ILARDI, V., «Crosses and carets: Renaissance Patronage and Coded Letters of Recommendation», en *The American Historical Review*, n.º 5, 1987, pp. 1.127-1.150.

⁸⁵ AMV. Legajo n.º 24-14. Fols. 309r.-309v. El mismo testigo alude a cómo su hijo también había tenido el mismo comercio y lo mantenía en lonja cerrada.

⁸⁶ Por ejemplo, José Eugenio de Altuna advierte que no tenía negocio propio y que, al ser mayor de edad y soltero, ayudaba a su padre en el adelanto del comercio de hierro cui-

Los medios utilizados para lograr la habilitación eran diversos. Por ejemplo, mostrando cómo sus ancestros ocuparon cargos muy similares a los demandados o por la conexión con el mundo del comercio al por mayor gracias a sus familiares. Especialmente significativa resultaba la admisión de algunas personas por su vinculación familiar con los negocios. El mismo sistema de habilitaciones vuelve a ponerse en marcha en el primer cuarto del siglo XIX, en otro momento crítico para el regimiento de Vitoria, repitiendo las claves vistas hasta este momento⁸⁷. Ante la necesidad de aumentar el número de habilitados que pudiesen acceder a los empleos mayores de la ciudad, aparecen las solicitudes de Agustín de Elorza y de Antonio Eugenio de Mendizábal (1827). En la primera vemos cómo Elorza se presentaba como el dueño y director de una fábrica de ebanistería (la no referencia a su pertenencia al comercio al por mayor marca un cambio conceptual sobre la ampliación del origen de su hacienda), pero, al mismo tiempo, aludía a las propiedades que poseía y a cómo su padre había sido aceptado, en 1772, por noble en la Junta de la Hermandad de Ubarrundia y, en 1774 y 1783, ocupado los empleos de Alcalde y de Procurador Síndico de la citada Hermandad⁸⁸.

En el ejemplo representado por Antonio Eugenio de Mendizábal podemos advertir la pervivencia del criterio básico del proceso ya analizado: la pertenencia al comercio al por mayor. Era presentado como «un sujeto de arraigo y que tiene además su comercio por mayor empleando sus capitales ya en el giro de letras y en la compra y venta de canelas y cacao»⁸⁹. Aunque la adscripción al comercio al por mayor se repetía, en el criterio sobre esta actividad se incluían acciones ajenas al mundo del intercambio de mercancías conocido, implicando ocupaciones más próximas al ámbito de las finanzas y de la especulación monetaria. Ahora bien, vemos cómo la importancia de los mecanismos desarrolla-

dando del manejo de las relaciones y correspondencias con los abastecedores de Guipúzcoa y Vizcaya y los corresponsales de Andalucía y Castilla. Cuando su padre estaba ausente o por indisposición se encargaba en persona de la dirección del negocio. Aunque el verdadero mayorista era su padre, Simón, la vinculación profesional al negocio familiar le ayudó a validar su demanda de habilitación. Un testigo, Pedro Antonio Mendivil, alude a cómo «save también el que Declara que diferentes personas de esta Ciudad allandose solteros y muchos de ellos en compañía de sus Padres an obtenido y gozado los empleos de diputados del gobierno del ayuntamiento». *Ibidem*, fol. 372r. Los otros dos testigos presentados, Iñigo de Arisqueta y Juan de Armentia, confirmaron la anterior declaración atestiguando cómo el solicitante no tenía comercio propio.

⁸⁷ En la exposición del Personero del Común del 8 de marzo de 1819, Juan Domingo Balmaseda, alude a ciertos vicios y abusos que se cometían en las elecciones para los empleos mayores de la ciudad y, al mismo tiempo, apunta hacia la presencia de un escaso conjunto de habilitados —por lo gravoso de los empleos de la «República» y el secreto en que se hacen las votaciones—. *Ibidem*, legajo n.º 24-10-5.

⁸⁸ *Ibidem*, legajo n.º 24-10-1.

⁸⁹ *Ibidem*, legajo n.º 24-10-4.

dos en el setecientos pervivió y mantuvo parte de su operatividad hasta inicios del siglo XIX.

B.3) El servicio a la Corona y otros oficios

Otro criterio usado en las habilitaciones se concretaba en la participación en los empleos de la administración de la Corona, ya que algunos solicitantes aludían a su ingreso en aquellos empleos dependientes, directa o indirectamente, de la Corona castellana para dar validez a su demanda. Al definir esta vía hemos optado por utilizar un concepto ampliamente extendido en la sociedad del setecientos: el «servicio a la Corona»⁹⁰. Hay que tener en cuenta que este elemento adquiriría una connotación especial desde el momento en que, el principal mediador en este conflicto, resultó ser la Corona. Su intervención se hizo efectiva con la llegada de Gonzalo Muñoz de Torres, inspector y custodio de los designios de la Corona, quien, entre otras acciones realizó la elaboración del listado de habilitados⁹¹. En todo el proceso se advertía la vigilante presencia de la Corona, encarnada en la figura de su delegado.

Advirtiendo esta premisa, los aspirantes recurrieron a la adscripción a la Corona como un arma de gran provecho. Un hecho que instrumentalizaron los demandantes como un medio equiparable a otros méritos, siendo tomado en gran consideración al efectuar una definitiva valoración de sus peticiones. Esta situación se acomoda como un elemento clásico en las peticiones de empleo otorgadas durante el siglo XVIII en las diversas instancias de la administración borbónica⁹². Una vinculación con la Corona y su administración que, como refleja Mateo José de Larrea que era Secretario del Rey, se convertía en una razón de peso para sustentar su demanda. La pauta seguida por Felipe Añiz Marañón muestra un patrón modélico del provecho de este fundamento.

Este comerciante se presentó como el Tesorero y el Administrador General de las Alcabalas del Partido de Aquende Ebro, de la Renta Principal de Lanas, Extensión de la Plata y el Nuevo Derecho de Pescados, Naipes y Siete Rentillas. Todos los empleos se presentan como un

⁹⁰ Una expresión extraída de la obra de la historiadora norteamericana Susan Migden Socolow, *The Bureaucrats of Buenos Aires, 1769-1810: Amor al Real Servicio*, London, 1987.

⁹¹ Como bien expone María Rosario Porres Marijuán el quehacer del delegado del Consejo de Castilla se cernía a tres aspectos fundamentales: sustentar la presidencia de las elecciones de 1742; elaborar el juicio de residencia contra quienes habían ejercido los cargos capitulares en 1732-1742; y, por último, inspeccionar la composición del nuevo ordenamiento jurídico y del llamado «Nuevo Arreglo» económico. *Gobierno ...*, *op. cit.*, p. 226.

⁹² BAYARD, F., *Le Monde des Financiers au XVII siècle*, Mayenne, 1980. SOCOLOW, S.M., *op. cit.*

«continuum» de los obtenidos por su padre, Manuel⁹³. Aunque las propiedades territoriales de los Añiz Marañón ofertaban elevados ingresos, también contaban con la gestión las antedichas rentas «por las cuales goza los sueldos»⁹⁴. El comerciante de hierro y textiles, Pedro Antonio González de la Fuente se presentaba igualmente como el Juez Subdelegado de la Real Obra de Palacio para comprar y conducir hierro clavazón⁹⁵. Otros oficios o, si se prefiere, la participación en unos ámbitos muy próximos a la gestión de la administración de la Corona, eran los de: Pedro Díaz de San Vicente (Correo Mayor de Vitoria y su partido, 1707), de Baltasar de Abajo (Factor de granos para abasto del ejército en el territorio vasco, en 1726), Baltasar Antonio de Larrea (Correo Mayor de Vitoria, 1738) o Juan Francisco de Azpiazu (asentista de Plomo y Municiones en el partido de Burgos, en 1748). Posteriormente, al acercarnos a la formación y todo lo concerniente al destino de los hijos del comercio, veremos que muchos de estos comerciantes accedieron a diversas instancias de la administración y de los ejércitos de la Corona.

Pero sobre todo destacaba con luz propia la activa participación del agregado de oficiales y empleados en la aduana de Vitoria que, como era previsible, contabilizan en su haber la posesión de un digno oficio vinculado a la Corona. Juan de Iturbe no se arredra y hacía referencia a su empleo de Contador Fiscal de la Aduana vitoriana explicando cómo, merced a un salario de 300 ducados, podía mantenerse, a la par que su hijo, José Lucas de Iturbe, comerciaba con hierro y géneros «nobles» ultramarinos. Lo mismo acaecía en el ejemplo de Pedro Antonio de Llano, quien ocupó el empleo de Oficial Principal de la Aduana, aunque al unísono comerciaba con el cacao y los géneros ultramarinos. A estos empleados se les añadía otro conjunto adscrito a las profesiones liberales, principalmente, a las escribanías públicas y a la abogacía vitoriana. Incluso algunos tenían vinculaciones familiares con casas del comercio como Ignacio González de Echávarri (Abogado Reales Consejos, Escribano de Vitoria y de Rentas Generales). Otros, como Luis

⁹³ Este vitoriano había ocupado el empleo de Administrador y Tesorero de las Reales Salinas de Añana, Buradón, Herrera y Partidos de Logroño y Calahorra, además de Administrador de las Alcabalas del Partido de Aquende Ebro. La extensión de la relación de mercedes familiares y de vinculación a la Corona alcanza incluso al abuelo paterno del aspirante, Domingo Añiz Marañón, que también fue Administrador de las Reales Aduanas de Vitoria y de las Reales Salinas de Añana. ANGULO MORALES, A., *Las puertas...*, op. cit.

⁹⁴ AMV. Legajo n.º 24-14. Fol. 204r. Unos ingresos territoriales provenientes del mayorazgo fundado por su madre, M.^a Isabel Díaz de San Vicente. El valor de la hacienda era de cincuenta y dos mil ducados de vellón anuales y una reeducción de doscientos ducados anuales proveniente del patrimonio de su esposa.

⁹⁵ Una ocupación lograda merced a Manuel de Miranda, Caballero de la Orden de Santiago, y, a la sazón, aposentador del Libro y Asiento de la Casa y Corte de Su Majestad e Intendente de la Fábrica de su Real Palacio situado en el antiguo Alcázar de Madrid. Llevaba ejerciendo esta labor desde el 4 de julio de 1740. *Ibidem*, legajo n.º 24-12. Fol. 196v.

de Mendivil, se mantenía de su «Abogazía en la Casa y compañía de Don Pedro de Mendivil su Padre escribano de S. M. y del numero de esta dicha Ciudad sujeto de muchas conveniencias sin que uno ni otro tengan trato ni comercio alguno»⁹⁶. Resulta muy significativo cómo, en estas testificaciones, existía una clara modificación en los testigos respecto a los declarantes presentados en las habilitaciones de los comerciantes.

Tras demostrar la posesión de hacienda saneada añadían su inquebrantable apoyo a la Corona y su beneficiosa mediación en estos empleos. Lo más llamativo, a nuestro entender, residía en cómo —además de la hidalguía, limpieza de sangre, adscripción al comercio al por mayor e integración en algunos oficios de gobierno en diversas instancias—, vincularon con efectividad el buen nombre y la fama de la casa mercantil, familia y de todos sus miembros, al ejercicio de algunos empleos de la Corona. El logro de la habilitación adquirió para la «gente del comercio» tamaña trascendencia que, al efectuar las investigaciones, no se limitaron a fijar los requisitos demandados legalmente sino que, muy al contrario, pusieron sobre la mesa todos los méritos y valías que les permitiesen superar la prueba. Por otro lado, tampoco mostraron inconveniente alguno en mediar en el control de la disposición de la pesquisa y de aportar unos testigos bien adoctrinados, para que no hubiera resquicio para el fracaso. El resultado fue óptimo ya que ningún integrante de la «gente del comercio» fue rechazado.

En conclusión, los tres elementos aportados por los solicitantes para afirmar su solicitud se estructuraban en tres pasos: su identificación con la «noble» actividad del comercio de gruesa; la acción de sus antepasados en cargos de tan gran valor como los arbitrados en el proceso, y una muy práctica adhesión a la Monarquía por medio del servicio a la Corona. Estos factores adquieren una significación vital en la última definición de la «gente del comercio» como un colectivo homogéneo y, entre ellos, la consideración del factor familiar como un elemento definidor y aglutinador que estaba patente desde el inicio hasta el final del pleito. No encontramos un grupo de comerciantes «sensu stricto» sino, más bien, la presencia de un homogéneo conjunto de familias representadas por sus cabezas. El papel jugado por la familia no se reduce en estos casos a ser un marco de relaciones sino que, como se verá posteriormente, se convirtió en parte fundamental del sistema estructural de las compañías mercantiles vitorianas.

⁹⁶ *Ibidem*, legajo n.º 24-15. Fol. 299r. Su formación la terminó en la casa del escribano Juan José Cebrián de Mazas. En estos casos, era muy frecuente que, en uno u otro momento, también tomasen parte en los empleos de la oficina jurídica de la aduana de Vitoria.

C) LA ESTRUCTURA DE LA «REPÚBLICA» DE VITORIA

Tras revisar los puntos mediante los cuales esta «gente del comercio» había proyectado su pretensión de acceder a los cargos de gobierno de Vitoria, creemos que es imprescindible conocer la articulación de Vitoria en el período estudiado. En este apartado intentaremos mostrar la organización del cuerpo de la ciudad, analizando las diversas comunidades que estaban presentes y que nos permitirán obtener una visión más precisa sobre este centro urbano. Sin más preámbulos, vamos a analizar los dos puntos en que vertebramos este apartado: el regimiento y el campo denominado como la «ciudad vivida».

C.1) El regimiento

El municipio vitoriano, como había ocurrido en otras localidades castellanas y vascas, sufrió los avatares de un proceso formativo que fue consolidándose desde la etapa bajomedieval manteniéndose hasta la modificación del capitulado vitoriano de 1747⁹⁷. Un transcurrir centrado en el definitivo ocaso de la influencia de la asamblea de vecinos en la esfera política local, refrendada en el capitulado de 1476. Un acontecimiento que conlleva la instauración de un gobierno restringido —bajo términos como los de concejo o regimiento—; la disolución de la participación de los vecinos por medio de sistemas asamblearios o representativos (sustituyéndolo por el oficio de Diputado), y, sobre todo, el triunfo paralelo de la nobleza urbana que asumirá la oligarquización de los oficios locales⁹⁸.

Un paso fundamental fue la limitación dispuesta en la disposición orgánica del instrumento de acceso de los vecinos a los empleos de gobierno y honoríficos. Lo singular de este instrumento de gobierno radicaba en que aparecía como el máximo y único responsable del control y organización de la ciudad. Sus atribuciones estaban concretadas en tres campos de acción: la función legislativa concerniente a ciertos campos (sanidad, higiene, policía, abastos) definidos en sus Ordenanzas; las ta-

⁹⁷ Véase al respecto el análisis de este proceso en PORRES MARIJUÁN, M.^oR., *Gobierno ...*, op. cit., pp. 113-121. Sólo pueden citarse breves modificaciones como el Capitulado de 1597 —que no llegó a entrar en vigor— y una Real Cédula de 1630.

⁹⁸ Lo que realmente se produjo fue una institucionalización de los bandos vitorianos de Ayalas y Callejas en el nuevo órgano de gobierno. La reforma vitoriana influyó en el ámbito cantábrico ya que se extendió a lugares como Mondragón (1492), San Vicente de la Barquera (1494), Motrico (1502), Elgóibar (1502) o Salvatierra (1537). DÍAZ DE DURANA, R., «La reforma municipal de los Reyes Católicos y la consolidación de las oligarquías urbanas: el Capitulado vitoriano de 1476 y su extensión por el Nordeste de la Corona de Castilla», en *La Formación de Álava*, Tomo I, Vitoria, 1985, pp. 213-236.

reas administrativas y judiciales o el nombramiento de oficiales, y, tal vez, como ámbito de acción más importante, su competencia en la función económica centralizada en el abasto de la ciudad y la gestión de la hacienda municipal⁹⁹. Se muestra como un órgano omnímodo y pleni-potenciario, sin competidores en el mundo urbano, principalmente al abordar las atribuciones principales del abasto y administración de la hacienda municipal. En otros campos su intervención resultaba menos activa como en el de policía, control de chimeneas, fuego o limpieza de las calles, ya que, algunas de sus funciones, las compartía con otros cuerpos de la ciudad.

En cuanto a los empleos u oficios del Regimiento podemos distinguir entre los mayores —los pretendidos por la «gente del comercio»— y los menores¹⁰⁰. Los primeros se centraban en los cargos de Alcalde Ordinario, Alcalde Segundo, Regidores y el Procurador Síndico General. Estos empleos controlaban la mayoría de las atribuciones del regimiento que iban desde las competencias de índole judicial y político-administrativo, en manos del Alcalde Ordinario, pasando por las de supervisión y control del abasto de la ciudad y de su hacienda, competencia de los regidores, hasta llegar al Procurador Síndico General, encargado de poner en práctica las decisiones del regimiento y proponer los temas de debate. La capacidad de poder aparecía restringida a estos empleos mayores. Los menores, aunque más numerosos, siempre estuvieron fiscalizados por los mayores y su labor se centraba en la aplicación directa de las órdenes de los anteriores¹⁰¹. Otros empleos dependientes del concejo eran los de abogado asesor, agentes y/o delegados municipales, veladores, guardas de campo y encargados de los portales de la ciudad, relojero, almotacén, alcaide de la cárcel, criados de la ciudad, fieles de alcabalas, de propios y los veedores¹⁰². En general, un extenso conjunto de oficios organizado bajo una distinción jerárquica que mostraba el dominio absoluto de los empleos mayores sobre el resto.

⁹⁹ Algunas funciones secundarias resultaban ser las tocantes a la beneficencia —dando limosnas y financiando instituciones de esta índole—, la asistencia a actos de carácter protocolario, las visitas de las chimeneas o las atribuciones militares demandados por la Corona. PORRES MARIJUÁN, M.^oR., *Gobierno ...*, op. cit., pp. 123-124.

¹⁰⁰ *Ibidem*, pp. 126-146; DÍAZ DE DURANA, R., op. cit., pp. 213-237.

¹⁰¹ Los oficios menores eran los de Alguacil y Montero Mayor, Mayordomo Bolsero, Alcaldes de Hermandad, Escribanos y Diputados. PORRES MARIJUÁN, M.^oR., *Gobierno ...*, op. cit., pp. 135-144. Entre ellos se advierte la mayor relevancia de los empleos de Mayordomo Bolsero y de Diputado por su peculiaridad e importancia. El primero se encargaba de lo relativo al depósito y guarda de los caudales y era un empleo de gran responsabilidad por la influencia y fácil manipulación que podía sufrir. Los diputados representaban el canal de comunicación entre el común de vecinos de la ciudad y el regimiento. Es un empleo con unas funciones mal definidas y muy generales, y su papel fundamental residía en su mediación como vía de acceso al regimiento de los vecinos más poderosos.

¹⁰² *Ibidem*, pp. 144-146.

La posesión de estos oficios mayores, ya fuese temporal o indefinida, conllevaba un fuerte contenido social confiriendo al poseedor un alto grado de honorabilidad. El freno teórico se mantenía en el sistema electivo aunque, este instrumento se solapó con la doble criba ejercida al nombrar a los ocupantes de estos oficios. La selección de los nuevos miembros de este Regimiento estaba controlada por la elección restringida que se fundamentaba en la mediación del cabildo saliente, y por el sistema de elección, por sorteo o por insaculación¹⁰³. De este modo, las posibilidades que el regimiento vitoriano ofrecía a una posible oligarquización de los puestos de mayor relevancia eran muy efectivas. Una triada de diversos elementos mantenía esta situación restrictiva en el campo del gobierno municipal vitoriano: el capitulado de Vitoria de 1476 condicionaba las características de los elegibles como cargoahabientes; luego, las trabas prácticas dispuestas en el proceso de elección; y, por último, las acciones fraudulentas¹⁰⁴. En definitiva, se contempla la presencia efectiva de un marco práctico y legal que coartaba el funcionamiento normal de los organismos de elección y gobierno del momento. Desde el siglo xv sabemos de la existencia de un proceso de larga duración incardinado en la fijación de un gobierno restringido y omnímodo que asumía las amplias competencias de los Regimientos de época, muy diferentes a las plasmadas en el siglo xix y que han llegado hasta nuestros días. El concejo asumía la representatividad completa de la ciudad y, por ello, no era nada difícil que se confundiera como hoy en día la ciudad con su órgano de gobierno.

C.2) La «ciudad vivida»

Las aproximaciones hechas sobre la organización de las villas y ciudades del Antiguo Régimen las muestran como unos espacios urbanos donde, gran parte de las funciones que desde el siglo xix caían en manos del órgano de dirección por excelencia, el Regimiento, todavía estaban bajo la influencia de otras entidades. Una situación similar a la que se aplica a la comprensión del Estado y su vertebración ya que, todavía en el siglo de las «Luces» castellano, a pesar del evidente incremento en la centralización, aún no se había logrado delinear ni fijar una

¹⁰³ Este procedimiento de la insaculación, por otro lado norma común en la mayoría de los concejos vascos, se significaba por poner en manos de los cargos salientes del regimiento la elección directa de quienes debieran ser sus sustitutos. De los seis candidatos presentados por el concejo saliente se nombraba la figura de un «elector de electores» —sacando un muchacho una bola con su nombre de una bolsa (insaculación)— quien, a su vez, nombraba a otros cuatro electores que efectuaban la definitiva selección respecto a quiénes debían ocupar los empleos de la ciudad —mayores y menores—. *Ibidem*, pp. 146-149.

¹⁰⁴ *Ibidem*, pp. 158-179.

estructura globalizadora para todos los territorios ni para las funciones que, después, recaerán en la organización estatal. Ni en el ámbito de acción local por el Regimiento, ni en el central por la Corona, puede afirmarse el hegemónico control de las funciones, necesidades y poderes vigentes en la sociedad del setecientos. En muchos procesos generados por el ámbito local, la representación de la ciudad la recogía el Regimiento y, específicamente, sus titulares, pero muchos aspectos de la vida cotidiana y de sus atribuciones escapaban a su control.

La ciudad ha sido explicada desde diversos campos: demográfico, económico, político, urbanístico, etcétera. El dominio ejercido por la temática de ciertas investigaciones provocó que el órgano donde se centraban la acción de las oligarquías y se tomaban las decisiones administrativas, el Regimiento, se convirtiera en el sujeto y objetivo único de los análisis locales. Esto provocó una distorsión en nuestra comprensión sobre el funcionamiento real del mundo urbano, un mundo más activo de lo que nos deja entrever el Regimiento. La ciudad del Antiguo Régimen, como Vitoria, no se restringía, ni de hecho lo hacía, al marco de su órgano de gobierno en cuanto a su definición y funcionamiento global. Por ello creemos que un aspecto de gran trascendencia, como la percepción que de la ciudad tenían los miembros de la comunidad urbana, no ha sido tratado con suficiente interés condicionando completamente la visión que tenemos de la ciudad del Antiguo Régimen. En estos centros urbanos la participación vecinal se efectuaba por medio de otras vías de representación. En concreto nos referimos al compuesto de comunidades que, de un modo colateral, permitía a quienes no podían participar de la oligarquía, ejercer ciertas funciones en la vida urbana. Hablamos de las cofradías, parroquias, vecindades y gremios de Vitoria¹⁰⁵. Unas asociaciones urbanas cuya personalidad en la vida cotidiana de la ciudad dejaban una impronta muy gráfica y de un estimable valor. Vitoria, a los ojos de sus vecinos, aparecía como un sistema conformado por un amplio y diverso conjunto de partes. No era un ente absoluto con una identidad propia, sino que se formulaba como un agregado de partes. Unas entidades siempre bien vistas por las autoridades locales y la Corona ya que, además de ayudar a las instituciones oficiales en la gestión de ciertas cuestiones, también servían para dar una respuesta efectiva al control que estas administraciones pretendían ejercer sobre sus súbditos.

Se pretendía convertir a estas entidades en la unidad de fiscalización de sus miembros. En esta aspecto, los intereses de la autoridad civil y de la eclesiástica confluían. Así, los recuentos de personas que en-

¹⁰⁵ Véase la visión general expresada por GERHARD, D., *La Vieja Europa. Factores de continuidad en la historia europea (1000-1800)*, Madrid, 1991.

contramos en Vitoria se fijaban en base al criterio ordenativo de la vecindad, mientras que las investigaciones religiosas lo realizaban tomando como base del proceso a las parroquias. Este valor también se empleaba en el transcurso del cobro de los impuestos. Y, sin lugar a dudas, las referidas comunidades daban a las instituciones oficiales la posibilidad de ejercer un estricto control social tanto a nivel de la moral como de las costumbres. Algunas de las funciones dispuestas en torno a esta tripleta de entidades se centraban en la capacidad que se les otorgaba para limitar los potenciales conflictos que se podían producir en el seno de la comunidad. Estas entidades se encontraban controladas por la atenta mirada y vigilancia del párroco y de las autoridades municipales, y, en ocasiones, funcionaban como unos elementos destinados a velar por restringir la aparición de conflictos sociales que, según la mentalidad de la época, conducían a los famosos motines o levantamientos. Pero esta preocupación mostrada por el poder oficial, civil y religioso, en intervenir y dominar entidades como las cofradías y vecindades, muestra la relevancia que se había mantenido en estas asociaciones en el proceso de determinación de la ciudad. Al mismo tiempo, destaca su consideración como unos ámbitos propicios para la maduración de sociabilidades y la homogeneización de sus integrantes. El relevante papel jugado por cofradías, vecindades y parroquias, se concretaba en su capacidad de fomentar los lazos de unión y de relación entre sus miembros. Eso sí, no se trataba siempre o, al menos para todos los individuos y colectivos que las componían, de las únicas vías de socialización, sino que actuaban, al mismo tiempo, junto a otros elementos como la profesión, la familia, la clientela o la relación con los medios de producción. El interés de estas corporaciones o comunidades para algunos de sus integrantes consistía en ser sus protectores, definidores y controladores. Al lado, y cooperando con el regimiento en unas ocasiones u oponiéndose y vehiculando acciones en su contra, estos cuerpos tomaron conciencia por medio de sus propios miembros de que constituían una parte capital en la comprensión y en la vida cotidiana de la ciudad.

II

La familia y la mentalidad de la «gente del comercio» de Vitoria

«todo lo que queda relacionado y los asuntos de su Casa y familia»

(Archivo Histórico Provincial de Álava.
Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 1.724.
5/Junio/1792. Fol. 307r)

Desde un primer momento, al hablar de la familia en el Antiguo Régimen recordamos los estudios desarrollados por la demografía histórica, una especialidad sustentada en una sistemática explotación de censos, catastros y libros sacramentales. Sin embargo, en este trabajo, cuando apelamos al concepto de familia no nos referiremos a su carácter cuantificable sino, más bien, a otro aspecto que para la solución de esta investigación aparece más operativo. Nos aproximaremos a la «geografía de las formas familiares» existente en el Antiguo Régimen, a la capacidad y operatividad estructural y funcional de la familia¹. No pretendemos traer a colación ninguna reflexión teórica sobre los diversos tipos de familia que podemos encontrar en el horizonte histórico del período que hemos analizado, ni tampoco replantear ningún estado de la cuestión sobre esta temática. Más bien, al partir del principio del estudio de un grupo social determinado y no de una sociedad general, hemos procurado aplicar concretamente al estudio de la gente del comercio de Vitoria alguno de los logros que la historia de la familia nos puede proporcionar.

Antes que nada, sí es necesario recordar la exitosa superación de un pensamiento que nos mostraba el proceso progresivo de una familia extensa a otra nuclear moderna coincidente con la aparición y estableci-

¹ BURGUIERE, A. y LEBRUN, Fr., «La Europa de la primera modernidad», en AAVV., *Historia de la Familia*, Vol. 2, Madrid, 1988, p. 27.

contramos en Vitoria se fijaban en base al criterio ordenativo de la vecindad, mientras que las investigaciones religiosas lo realizaban tomando como base del proceso a las parroquias. Este valor también se empleaba en el transcurso del cobro de los impuestos. Y, sin lugar a dudas, las referidas comunidades daban a las instituciones oficiales la posibilidad de ejercer un estricto control social tanto a nivel de la moral como de las costumbres. Algunas de las funciones dispuestas en torno a esta tripleta de entidades se centraban en la capacidad que se les otorgaba para limitar los potenciales conflictos que se podían producir en el seno de la comunidad. Estas entidades se encontraban controladas por la atenta mirada y vigilancia del párroco y de las autoridades municipales, y, en ocasiones, funcionaban como unos elementos destinados a velar por restringir la aparición de conflictos sociales que, según la mentalidad de la época, conducían a los famosos motines o levantamientos. Pero esta preocupación mostrada por el poder oficial, civil y religioso, en intervenir y dominar entidades como las cofradías y vecindades, muestra la relevancia que se había mantenido en estas asociaciones en el proceso de determinación de la ciudad. Al mismo tiempo, destaca su consideración como unos ámbitos propicios para la maduración de sociabilidades y la homogeneización de sus integrantes. El relevante papel jugado por cofradías, vecindades y parroquias, se concretaba en su capacidad de fomentar los lazos de unión y de relación entre sus miembros. Eso sí, no se trataba siempre o, al menos para todos los individuos y colectivos que las componían, de las únicas vías de socialización, sino que actuaban, al mismo tiempo, junto a otros elementos como la profesión, la familia, la clientela o la relación con los medios de producción. El interés de estas corporaciones o comunidades para algunos de sus integrantes consistía en ser sus protectores, definidores y controladores. Al lado, y cooperando con el regimiento en unas ocasiones u oponiéndose y vehiculando acciones en su contra, estos cuerpos tomaron conciencia por medio de sus propios miembros de que constituían una parte capital en la comprensión y en la vida cotidiana de la ciudad.

II

La familia y la mentalidad de la «gente del comercio» de Vitoria

«todo lo que queda relacionado y los asuntos de su Casa y familia»

(Archivo Histórico Provincial de Álava.
Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 1.724.
5/Junio/1792. Fol. 307r)

Desde un primer momento, al hablar de la familia en el Antiguo Régimen recordamos los estudios desarrollados por la demografía histórica, una especialidad sustentada en una sistemática explotación de censos, catastros y libros sacramentales. Sin embargo, en este trabajo, cuando apelamos al concepto de familia no nos referiremos a su carácter cuantificable sino, más bien, a otro aspecto que para la solución de esta investigación aparece más operativo. Nos aproximaremos a la «geografía de las formas familiares» existente en el Antiguo Régimen, a la capacidad y operatividad estructural y funcional de la familia¹. No pretendemos traer a colación ninguna reflexión teórica sobre los diversos tipos de familia que podemos encontrar en el horizonte histórico del período que hemos analizado, ni tampoco replantear ningún estado de la cuestión sobre esta temática. Más bien, al partir del principio del estudio de un grupo social determinado y no de una sociedad general, hemos procurado aplicar concretamente al estudio de la gente del comercio de Vitoria alguno de los logros que la historia de la familia nos puede proporcionar.

Antes que nada, sí es necesario recordar la exitosa superación de un pensamiento que nos mostraba el proceso progresivo de una familia extensa a otra nuclear moderna coincidente con la aparición y estableci-

¹ BURGUIERE, A. y LEBRUN, Fr., «La Europa de la primera modernidad», en AAVV., *Historia de la Familia*, Vol. 2, Madrid, 1988, p. 27.

miento del capitalismo industrial². Una idea evolucionista superada merced a los estudios de algunos historiadores que mostraron, por medio de investigaciones comparativas, la existencia y predominio de la familia nuclear en gran parte de Europa³. Ahora bien, no se trata de realidades exclusivas, esto es, el predominio de uno u otro tipo de familia no excluía al otro modelo sino que, a la par, en la Europa del Antiguo Régimen se advertía la permanencia de varias formas de organización familiar que, con mayores o menores inconvenientes, coexistían⁴. Una familia que, como bien indica Stephanie Coontz, no se presentaba como un refugio ante la comunidad sino que ella misma resultaba ser una comunidad, en esencia, un ámbito de relación partícipe de la construcción general de la sociedad⁵. Ahora bien, en todo momento, hemos de recordar que el campo de investigación del presente trabajo se centra en el mundo urbano, la ciudad de Vitoria entre finales del siglo XVII y el primer tercio del ochocientos, y, en un grupo concreto, los miembros de la gente del comercio vitoriano.

A) EL PROBLEMA DE LAS GENERACIONES

Muchos estudios sobre grupos sociales significados por sus condiciones socioprofesionales y jurídicas ratifican la especial atención centrada en el análisis de sus miembros, es decir, una situación ligada al florecimiento de los estudios vinculados a una metodología conocida como biografía colectiva o prosopografía⁶. El empleo de este recupera-

² MEDICK, H., «The proto-industrial family economy: the structural function of household and family during the transition from peasant society to industrial capitalism», en *Social History*, n.º 3, 1976, pp. 291-315. LASLETT, P., *El mundo que hemos perdido, explorado de nuevo*, Madrid, 1987.

³ BURGUIERE, A., «Pour une typologie des formes d'organisation domestique de l'Europe Moderne (XVI-XIX siècles)», en *Annales*, n.º 3, 1986, pp. 639-655.

⁴ Estos modelos familiares que pervivían en Europa hubieron de enfrentarse de manera conflictiva a los rasgos de la «primera modernidad» apreciada desde el siglo XVIII (el crecimiento económico, el desarrollo urbano, el auge del capitalismo mercantil y el reforzamiento de los aparatos del Estado). BURGUIERE, A., «La Europa de ...», *op. cit.*, p. 28.

⁵ COONTZ, S. *The social origins of Private Life*, London, 1988, p. 88. ROTH, E., *Familia y red social*, Madrid, 1990. NISBERT, R., «Estado y familia», en Robert NISBERT et alii, *Cambio social*, Madrid, 1988, pp. 182-200.

⁶ STONE, L., *El pasado y el presente*, México, 1986, pp. 61-94; *Prosopographie et Genèse de l'Etat Moderne*, París, 1986; *Prosopographie des Elites Françaises (XVI-XIX siècles)*, París, 1980; COLEMAN, C.D., «Comparative Business History», en D.C. COLEMAN y Peter MATHIAS (Eds.), *Enterprise and History. Essays in Honour of Charles Wilson*, Cambridge, 1984, pp. 27-41. CARASA SOTO, P. y otros, «Historia Local y Prosopografía aplicados al análisis de una estructura de poder. Diputados Zamoranos a Cortes 1877-1910», en *Fuentes y Métodos de la Historia Local*, Zamora, 1991, pp. 477-513; o ARANDA PÉREZ, F.J., «Prosopografía y particiones de bienes: una propuesta metodológica para el estudio de las

do método de análisis entronca con la línea de renovación historiográfica que venimos viviendo desde los años setenta, que abogaba por un ahondamiento en el examen de la sociedad en búsqueda de su extrema complejidad y la solución a lo dispuesto por algunos determinismos que, en opinión de Pablo Fernández Albadalejo, provocaban la reducción de lo social a lo económico⁷. Algunos trabajos, con el fin último de analizar una institución o un colectivo, han justificado, sin realizar planteamiento teórico ni metodológico, el uso de la biografía sin más, sumando numerosas biografías que ofrecerían una visión integral de los rasgos de un grupo social.

La problemática más importante del empleo de la biografía como método de análisis histórico radica en su capacidad de interpretar las conexiones presentes entre el individuo y la sociedad, entre lo uno y lo global. Como indicaba Lawrence Stone, la biografía colectiva o prosopografía debía entenderse como el método que ofrecía útiles oportunos para elaborar la reconstrucción «retrospectiva de las características comunes a un grupo de protagonistas históricos, mediante un estudio colectivo de sus vidas»⁸. En este planteamiento, lo cardinal del uso del método biográfico o prosopográfico reside en una funcionalidad que nos permita abordar los atributos comunes de los protagonistas históricos que, a partir de un criterio de diferente índole, hemos seleccionado, por ejemplo, la gente del comercio de Vitoria. Ahora bien, este método tiene que ser usado con algunas precauciones, entre otras, que no podemos partir de predefiniciones que nos induzcan a convertir a los grupos preformulados en unos grupos reales de funcionamiento. En consecuencia, entendemos que el punto de partida estribaba en examinar por completo el proceso de la formación y del funcionamiento del grupo del comercio de Vitoria, siempre con la mirada puesta en la potenciación de todo lo concerniente al compuesto de aquellos factores que le acababan por ofrecer una definición última y que, a un mismo tiempo, se convertían en los mecanismos fundamentales que le conferían una mentalidad más o menos propia⁹.

oligarquías urbanas castellanas en la Edad Moderna», en *Cuadernos de Historia Moderna*, n.º 12, 1991, p. 259-276.

⁷ «El País Vasco: algunas consideraciones sobre su más reciente historiografía», en Roberto FERNÁNDEZ (Ed.), *La España del Siglo XVIII: Homenaje a Pierre Vilar*, Barcelona, 1987, p. 558.

⁸ *Op. cit.*, p. 61. TILLY, Ch., «Retrieving European Lives», in Olivier ZUNZ (Ed.), *Reliving the Past. The Worlds of Social History*, Chapel Hill, 1985, p. 22. ANGULO MORALES, A., *Eugenio de Llaguno y Amírola (1724-1799). Una figura emblemática en la difusión y patrocinio de lo vasco y la cultura ilustrada*, Vitoria, 1994, pp. 7-10.

⁹ IMIZCOZ BEUNZA, J.M., y ANGULO MORALES, A., «Burguesía y redes de relaciones en la sociedad del Antiguo Régimen. Reflexiones para un análisis de los actores sociales», en Luis Miguel ENCISO RECIO (Coord.), *La burguesía Española en la Edad Moderna*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1996, pp. 35-46.

En este proceso, el principio de estudio no tendría que reparar tanto en el cultivo de los factores separadores, es decir, que hacían peculiar al grupo social referido y que les distinguía del resto de grupos de su entorno social, como del compuesto de elementos integradores. En un trabajo presentado por el profesor Teófilo F. Ruiz en el Congreso Internacional «A Historia a Debate», fundamentado en el estudio de varios textos del escritor inglés Daniel Defoe nos pone en la pista de la consideración de los sistemas de representación del individuo y comunidad al proyectar su misma definición. Ambos agentes, individuo y comunidad, señalaban su identificación por medio de dos procesos: el externo, según el cual parte de la determinación de un colectivo se fundamentaba en aquello que no era, porque resultaba ser un rasgo privativo de otras comunidades y, en segundo lugar, el interno, por los rasgos identificadores que les eran propios.

Al profundizar en el estudio de la gente del comercio de Vitoria no estamos haciendo nada más que abogar por un modelo de análisis que aborde la sociedad y, en nuestro caso, el grupo mercantil, en términos de relación, esto es, que parta de lo que le vincula y no de lo que le aísla. De otro modo, cuando estamos ante un individuo o familia catalogados como burgueses, debemos tener en cuenta que, a la par, podemos estar hablando de un agente social caracterizado por agrupar en su persona una gran variedad de realidades que pueden ser interpretadas desde diversas perspectivas. Baltasar Andrés de Abajo podía ser interpretado en un mismo plano de análisis como comerciante y rentista, arrendador y arrendatario de tierras, padre, hermano, hijo, cuñado y padrino, cliente de un señor e insigne patrón de otros, cofrade, parroquiano, amigo de tal y saludado de cual. Todo ello en un mismo momento ya que, de manera paralela, realizaba varias de estas funciones y labores. Este agente social participaba en funcionamientos de talante disímil que, en casos concretos, eran contradictorios y realizaba acciones dispares al intervenir en una multitud de relaciones diversas¹⁰.

Lo peculiar de estos agentes sociales se sustentaba en el compendio de relaciones que mantenían en el proceso de su integración social. También debemos saber que, al hablar de agentes sociales, lo hacemos en virtud de ser los representantes y responsables de grupos familiares definidos por la casa mercantil. Quienes vivían en la sociedad del Antiguo Régimen no podían entenderse como unos agentes singulares e independientes, esto es, cuando uno de ellos se autodefinía lo hacía por medio del apellido de su grupo familiar que definía a la casa mercantil y no de modo privado, por su nombre o características. El predominio de la sociedad holista resultó una constante durante el Antiguo Régi-

¹⁰ MANN, M., *Las Fuentes del Poder Social*, Vol. I., Madrid, 1991, pp. 18-21.

men frente al actual predominio de sociedades atomizadas, con una ideología individualista, donde se privilegia al individuo sobre el grupo¹¹. A diferencia de los vínculos actuales, sustentados en la libre y revocable adhesión de los agentes sociales, los términos de la relación entre individuos presentes en el Antiguo Régimen se basaban en unos vínculos preestablecidos anteriores al sujeto y que se imponían a él¹².

Al describir la complejidad del problema creemos que se advierte más nítidamente la importancia del análisis de los vínculos o sistema de relaciones que nos permitirán efectuar una aproximación más favorable a los modos de funcionamiento de la sociedad estudiada. Al entender que lo social está hecho de relaciones, lograremos un paso efectivo en la comprensión de los fundamentos sobre los que se construía la identidad y mentalidad de grupos sociales como el mercantil. Entre los vínculos referidos en diversos trabajos, uno de los más aclamados por su relevancia y capacidad de estructuración era el de la familia, los vínculos familiares y/o parentales. En posteriores apartados aparecerán otros sistemas de relaciones como la amistad, el linaje, la clientela o la vecindad. Eso sí, nunca hemos olvidado la trascendencia del considerado como principal y más estable vínculo de cualquier grupo mercantil, la participación en las actividades comerciales.

Un sector social bien analizado, por razones de muy variada índole, es el de las comunidades mercantiles. Entre sus conclusiones cabe destacar el tono significativo que se advierte en el apartado familiar al interpretar su proceso de constitución. Una brillantísima colaboración de Frédéric Mauro para un trabajo colectivo sobre las comunidades mercantiles en el mundo (XIV y XVIII), demuestra explícitamente este peso de la estructura familiar¹³. Eso sí, en estos trabajos la familia no era objeto de investigación sino que, al hilo del estudio, se significaba la consideración adquirida por este agregado ofreciendo unas perspectivas novedosas al interpretar a un sector social considerado como más ágil y

¹¹ DUMONT, L., *Ensayos sobre el individualismo*, Madrid, 1987, pp. 276-278. Como ejemplo práctico véase el estudio de François Xavier GUERRA, *Le Mexique, de l'Ancien Régime à la Revolution*, 2 Vols., París, 1985.

¹² GUERRA, F.X., *op. cit.*, cap. 3. IMIZCOZ BEUNZA, J.M. y ANGULO MORALES, A., *op. cit.* Al analizar al colectivo de servidores de la Inquisición en el tribunal de Logroño se advertía cómo el individuo quedaba «valorado, aparte de por otros baremos, por la calidad y cantidad de vínculos acumulados, heredados de sus antepasados y conseguidos en el presente por él y sus allegados, así se forma un patrimonio de relaciones vinculantes, susceptible de ser aumentado o disminuido por las generaciones venideras de vinculados». CRISTÓBAL MARTÍN, A., «Amistad, parentesco y patronazgo: redes vinculares y servidores inquisitoriales en el Tribunal de Logroño (siglo XVII)», en *Historia Social*, n.º 17, 1993, pp. 23-24.

¹³ MAURO, Fr., «Merchant communities, 1350-1750», en James D. TRACY (Ed.), *The Rise of Merchant Empires. Long-distance trade in the Early Modern World, 1350-1750*, Cambridge, 1993, pp. 255-286. Debo reconocer y agradecer la deuda contraída con Ernest Lluch ya que él fue quien me facilitó esta referencia.

próximo a las transformaciones fundamentales producidas en la sociedad del Antiguo Régimen. Un aspecto admitido por especialistas como Ricardo Franch Benavent o Charles Carrière, entre otra pléyade de entendidos y estudiosos de los colectivos mercantiles del Antiguo Régimen, en el proceso de construcción y organización de las comunidades mercantiles¹⁴. La estima concedida a grupos como las «naciones» de mercaderes de origen extranjero que se asentaron en localidades extrañas desde la Edad Media, esto es, unas comunidades mercantiles definidas por criterios religiosos, étnicos o geográficos, había dejado en un segundo plano todo lo referente al peso de la familia como un elemento estructurante, ya que el requisito fundamental de cohesión se centraba en los aspectos antedichos. Se trataba de unos grupos bien definidos y cohesionados donde la familia surgía como un factor secundario que reforzaba la concordia interna.

Poco a poco, los estudios de comunidades mercantiles no significadas por estos peculiares factores han permitido una comparación y convergencia entre sus elementos estructurantes. La brillantez del análisis sobre los comerciantes de origen marrano en Livorno, de los genoveses asentados en Sevilla, de los irlandeses en Canarias, de los comerciantes protestantes franceses o de los vascos en Brujas, por poner algún ejemplo, han favorecido los posteriores estudios de cualquier comunidad mercantil. Un fundamento de estas comunidades se cifraba en la homogeneización y fortaleza de los vínculos familiares y, a la par, su éxito provenía de la positiva «manipulación» de este factor. Al explicar el éxito de algunos comerciantes armenios asentados en diversas plazas durante el siglo xvii, Frédéric Mauro utiliza la exposición de Michel Aghassian y Keram Kévonian, mostrando cómo «the framework of commercial capitalism was still largely based on family structure»¹⁵. Una realidad confirmada por las investigaciones realizadas desde el xvi hasta el xviii.

La estima de la estructura y vínculos familiares que durante largo tiempo habían sido considerados como fundamento cohesivo de segundo grado, al hilo de estos nuevos estudios retomó un papel protagonista. En el caso que nos ocupa, el concerniente a la gente del comercio establecido en la plaza vitoriana desde el último cuarto del seiscientos hasta finales del primer tercio del ochocientos, un rasgo problemático y, al mismo tiempo, enriquecedor era el referido a la diversidad de los miembros que integraron esta comunidad ya que, una etapa de análisis

¹⁴ FRANCH BENAVENT, R., *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo xviii*, Valencia, 1986; del mismo autor, *El capital comercial valenciano en el siglo xviii*, Valencia, 1989, y CARRIERE, Ch., *Négociants Marseillais au xviii siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, 2 Vols., Marseille, 1973.

¹⁵ MAURO, Fr., *op. cit.*, p. 274. El subrayado es nuestro.

tan amplia, condicionaría cualquier definición homogénea de todos sus miembros. La misma localización estratégica de la ciudad y la evolución coyuntural de los factores económicos condicionaron una descripción unitaria. Durante la época analizada existía un peligroso vaivén de familias y agentes que aparecían e iban desapareciendo del seno mercantil por diferentes motivos. Un rasgo de los integrantes de la gente del comercio vitoriano consistía en la falta de homogeneidad durante todo el período analizado y, al mismo tiempo, la altísima inestabilidad presentada en cuanto a los miembros de este agregado.

Un aspecto básico para entender las alteraciones que se producían en el seno de la comunidad mercantil vitoriana, recluido a alguna frase más o menos ingeniosa, era el de los cambios generacionales. El filósofo, Julián Marías, siguiendo las directrices y camino señalado por José Ortega y Gasset, realizó un breve pero interesante estudio sobre la cuestión de las generaciones al estudiar algunos grupos sociales¹⁶. Las alteraciones que hemos afrontado respondían al problema de las generaciones. Para entenderlo, hemos adoptado la definición de generación ofrecida por Marías según la cual «una generación no es un puñado de hombres egregios, ni simplemente una masa: es como un nuevo cuerpo social íntegro con su minoría selecta y su muchedumbre»¹⁷. De acuerdo a las proposiciones ofrecidas por este autor, creemos que el lugar de las generaciones estaba en la sociedad y en la historia, no siendo una mera preocupación de la genealogía o de la demografía histórica.

Dejando de lado la dimensión biológica y los cambios presentes en su proceso de definición ya que cada generación, al menos en teoría, debería afrontar nuevas realidades y un nuevo mundo, creemos que la magnitud de este punto radica fundamentalmente en la constancia e impronta que pueden dejar estas modificaciones generacionales en una comunidad como la del comercio vitoriano, determinada por una cualidad social y profesional. En la idea de generación desenvuelta por un autor decimonónico alemán, Wilhelm Dilthey, se decía que cada generación en proceso de formación estaba condicionada por la vida circundante, por las relaciones que formaban y regían la sociedad¹⁸. En la misma interpretación y experimentación de los problemas económicos o sociales, las prácticas adquiridas en el proceso formativo de una generación pueden trocarse en factores que influirán en cambios posteriores. Eso sí, antes de referirnos al factor generacional es imprescindible

¹⁶ MARÍAS, J., *El método histórico de las generaciones*, Madrid, 1967. Véase el número monográfico dedicado a esta temática en la revista *L'Homme et la Société*, n.º 1 y 2, 1994. Véase: MARTÍNEZ SHAW, C., «Un mercader gaditano del siglo xviii. Agustín Ramírez Ortuño», en *Archivo Hispalense*, n.º 196, 1981, pp. 29-41.

¹⁷ MARÍAS, J., *op. cit.*, p. 99.

¹⁸ *Ibidem*, p. 61.

reparar en la figura del «paterfamilias» y su comprensión en la sociedad del Antiguo Régimen.

En el período estudiado sabemos de la sucesión de cuatro generaciones en la dirección de las empresas mercantiles, casas y familias del comercio asentadas en Vitoria. El cabeza de familia, papel que recaía en manos de alguno de los varones de la casa y/o familia, era un concepto de amplia difusión y empleo en la sociedad del Antiguo Régimen y que delimitaba la figura del responsable de un grupo familiar ante las diversas autoridades públicas. La autoridad del cabeza de familia se basaba en el principio de la «patria potestad», concepto de origen jurídico romano-canónico¹⁹. En el Antiguo Régimen, la mayoría de edad se obtenía a los veinticinco años y mientras no se alcanzaba, los jóvenes, mozos y muchachas, se mantenían bajo la curaduría y tutela de un mayor²⁰. En las particiones de bienes, una gran preocupación estribaba en la confirmación de la validez de curadores y tutores designados para cuidar a los hijos y la administración de los bienes heredados.

Haciendo un breve recorrido por las personas nombradas o encargadas del cuidado de los hijos y bienes de los miembros del colectivo mercantil vitoriano, veremos que normalmente se centraba en personas afines a los progenitores. Al morir uno de los padres, en las mandas testamentarias se especificaba cómo el otro se haría responsable de la tutoría de los hijos. Ahora bien, cuando ambos habían fallecido, entonces solían ser los familiares próximos quienes se encargaban de cuidar a los huérfanos, habitualmente los tíos, abuelos o hermanos (que, con frecuencia, solían ser sus padrinos). De esta manera, en un mismo proceso, se unía el parentesco real con el espiritual designado por medio del apadrinamiento²¹.

¹⁹ Sobre la revalorización de la figura del cabeza de familia, Enrique Gacto, al analizarlo desde el espacio jurídico, afirmaba que el centro del grupo familiar era el marido y padre. GACTO, E., «El marco jurídico de la familia castellana. Edad Moderna», en *Historia. Instituciones. Documentos*, n.º 11, 1984, pp. 42-45. Este trabajo está actualizado en una obra colectiva con el siguiente título: GACTO, E., «El grupo familiar en la Edad Moderna en los territorios del Mediterráneo Hispánico: una visión jurídica», en AAVV., *La Familia en la España Mediterránea (siglos XVI-XIX)*, Barcelona, 1987, pp. 36-64. PAPAGNO, G., «Dalle gerarchie personali alla gerarchie degli uffici», en Nicola RAPONI (Coord.), *Degli Stati Preunitari d'antico regimene all'unificazione*, Bologna, 1981, pp. 243-257.

²⁰ Gacto, E., *op. cit.*, p. 47. La mayoría de edad para los varones era de veinticinco años y para las mujeres de veintitrés (Real Pragmática de 23/Marzo/1766 de Carlos III). Aunque este límite no siempre se veía cumplido, como en los casos de Baltasar Antonio de Larrea quien «todavía se halla bajo del dominio y patria potestad del expresado señor su Padre es la maior de los veinte y cinco años» (AHPA. Juan Martín Ruiz de Azúa. Protocolo n.º 1.745. 8/Julio/1745. Fol. 280 r.) y la de Pedro Felipe Añiz Marañón quien pide licencia a la Corona «para poder administrar y gobernar mi hacienda sin yntervencion de curador». AHPA. Pedro González de Echávvari. Protocolo n.º 38. 19/Junio/1724. Sobre la tutela. véase: GACTO, E., *op. cit.*, pp. 53-54.

²¹ REDONDO, A. (Ed.), *Les parentés fictives en Espagne (XVI-XVII siècles)*, París, 1988. alguna de estas relaciones resultaban enormemente efectivas, como en el caso de la rela-

Cuando por razones luctuosas alguna casa se quedaba sin sucesor, se acudía al grupo familiar para solventar el problema del destino de los hijos y sus fortunas. En el seno de la gente del comercio vitoriano, en algunas ocasiones, la madre actuaba como delegada principal de esta función produciéndose, al poco de fallecer el esposo, la modificación de la firma de la casa o de la compañía mercantil, que se denominaban con el título de «Viuda de ...». El papel de la mujer en este grupo social parece bastante relevante, al menos según lo afirmaba la viuda de Manuel Vicente González de la Fuente, Francisca Javiera de Mezcorta, quien «para gobierno e inteligencia de mis hijos, quienes saben bien, que desde que Dios nuestro Señor fue serbido regalar a su Padre con indisposiciones que le inhabilitaron para poder alibirar a la Casa, he llevado Yo todo el peso y gasto de ella con lo que redituaba el principal de mis legítimas y el favor de mis dos expresados Hermanos Don Vizente y Don Joaquin de Mezcorta»²². En ciertas ocasiones la mujer ocupaba, de modo soterrado, el papel del cabeza de familia, con la «ayuda» o, mejor dicho, intervención de algún hermano, cuñado o varón más próximo a alcanzar la mayoría de edad. Bajo el auspicio de algunas de estas viudas, por la dificultad de llevar adelante la casa de comercio y su falta de preparación, se promovía el esponsal de las hijas con hombres ligados al mundo mercantil. Ésta era una de las vías más frecuentes de ascenso de los dependientes que trabajaban en algunas casas mercantiles²³.

El cuidado de los hijos se convertía en uno de los factores más importantes para entender la evolución de estos grupos familiares. En algunos testamentos e inventarios, los abuelos hablaban de cómo habían alimentado y cuidado a alguno de sus nietos tras la muerte de sus padres o porque se los habían dejado a su cargo por diversos avatares. En esencia, lo que venía a producirse era un obligado traspaso de la autoridad del cabeza de familia a otro, circunscribiendo la vida de los menores de edad al ámbito y posibilidades emanadas de la autoridad y vigilancia permanente de algún paterfamilias (ya sea su padre, un tutor o

ción tío-sobrino, para el posterior desenvolvimiento de los jóvenes. Como ejemplo de esta especial relación entre tíos y sobrinos cabe destacar la actitud de Juan Pommiers. En su testamento, este comerciante hizo una serie de donaciones o legados a sus sobrinos: Francisco de Arrieta (20.000 rs.), a Manuel Buruaga (6.000 rs.), a Evaristo de Zárate (6.000 rs.) y a Dionisio Garaita (vecino de Madrid, con 15.000 rs.). AHPA. Benito Martínez del Burgo. Protocolo n.º 9.903. 6/Septiembre/1813. s. f.

²² AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 4.913. 7/Septiembre/1799. Fol. 765r. Algo similar se advertía en la petición de Bernabé Antonio de Irala a su esposa Gregoria de Irujo, para devolver cierta cantidad de dinero obtenida como préstamo «respecto a que la referida mi esposa es servidora de todo *Confio en ella* de su satisfaccione integra a dicha persona». AHPA. Jorge Antonio Ruiz de Azúa. Protocolo n.º 1.147. 21/Abril/1752. Fol. 248v. Véase: STEFFEN, Ch., «Gentry and bourgeois: patterns of merchant investment in Baltimore County, Maryland, 1658 to 1776», en *Journal of Social History*, Spring, 1987, p. 541.

²³ FRANCH BENAVENT, R., *CreCIMIENTO ...*, *op. cit.*, pp. 254-255.

algún pariente lejano). En la relación padres e hijos existían unos derechos y deberes recíprocos, todos subsumidos en una concepción divina de la autoridad del «paterfamilias», reflejo de la autoridad de Dios, similar a la descrita en el derecho romano²⁴. Las reformas protestante y católica del siglo XVI acentuaron con muy pocas matizaciones el valor de esta autoridad, recalcando al mismo tiempo la definición de deberes para con los hijos y, sobre todo, la merma de la responsabilidad educativa de los padres. En las bibliotecas de la gente del comercio vitoriana hemos advertido el peso y regularidad en la aparición de una obra muy significativa del R. P. fray Antonio Arbiol referida a la familia y su concepción en el siglo XVIII²⁵. Una obra que se presentaba como un «vademecum» de la sabiduría y preceptos de la época sobre la familia. Los libros cuarto y quinto de este autor estaban dedicados a las relaciones de los padres de la familia y los miembros de la casa. Estamos ante un doctrinario de las disposiciones y preceptos que el «paterfamilias» debía tener en cuenta para el buen funcionamiento de su casa.

El capítulo inicial del quinto libro se centraba en la descripción de la disposición jerárquica de la familia, eso sí, siempre aludiendo a juicios extractados de dictados de diversos santos, sabios o padres de la Iglesia. Resumidamente afirmaba que «lo que importa en las casas y familias para ser felices, es que uno solo mande, y aquel atiende a Dios Nuestro Señor para mandar, y ordenar lo que mas importa; y todos los inferiores sean puntuales en cumplir lo que respectivamente á cada uno le pertenece»²⁶. Por encima de la autoridad concedida al cabeza de familia sólo cabía la omnipresencia divina, nadie más podría ir en contra de sus designios. Sólo entrevemos una ligera ruptura de la jerarquización como era la imprescindible adecuación de los designios del «paterfamilias» a los dictados de la ley divina. Mientras se acomode a la inspiración divina, en la tierra no existiría nada ni nadie que pudiese poner en duda su facultad de dominio. Ahora bien, la autoridad de este cabeza de familia no se reducía al marco familiar sino que, gracias a la asimilación del buen gobierno de la casa y el de la «república» o cosa pública, se ampliaba hasta abordar el campo de intervención de las actividades públicas del gobierno de la ciudad, cofradía u otra instancia. La equiparación del buen gobierno de su casa y de la república muestra en la práctica el predominio del concepto del «paterfamilias».

Al padre de familia se le consideraba como el responsable único de la marcha de la casa y de la familia y, en todo momento, como el recep-

²⁴ BURGUIERE, A., «La Europa ...», *op. cit.*, pp. 106-109.

²⁵ *La Familia Regulada con Doctrina de la Sagrada Escritura y Santos Padres de la Iglesia*, Zaragoza, 1739. Un fraile franciscano que fue calificador del Santo Oficio y Examinador Sinodal del Arzobispado de Zaragoza.

²⁶ *Ibidem*, p. 532.

tor primordial de los beneficios y fracasos de su administración. Ahora bien, el mismo Arbiol disponía algunos mandatos dirigidos a la prudencia con que debía dirigir la casa y, al mismo tiempo, al papel de modelo que jugaba respecto al resto de miembros. Todos los que se encontraban bajo su autoridad debían venerar y obedecer a los gobernantes de la casa «y no solo habla de los hijos, y de los criados, y criadas de salario, y Esclavos, y Esclavas ... sino que tambien pertenece à los suegros, que viven sujetos à los yernos, y à los yernos, que por convenio, y por pacto convencional, viven sujetos à los suegros, como le sucedió al Patriarca Jacob con su suegro Labàn»²⁷. Según estas palabras, resultaba factible que el rector de una de estas casas fuese menor en edad, dignidad y prestigio, mientras que bajo su techo se advertía la presencia de otro familiar, un suegro que por ejemplo estaría bajo su pleno dominio. En consecuencia, el objeto de la autoridad del «paterfamilias» residía en una casa con una estructura polinuclear que mantenía unidas a varias generaciones. A los familiares citados se les añadían los criado/as asalariados y esclavos/as²⁸.

El grupo familiar extenso que encontramos en el seno del grupo mercantil vitoriano presenta un agregado conformado por un mínimo de entre cinco o seis personas y un máximo en torno a quince: esto es, un compuesto muy variable. Lo más llamativo consistía en la permanencia de un cúmulo de generaciones bajo el mismo techo o, en los términos usados en el siglo XVIII, a «mesa común»²⁹. Así, bajo el señorío de los cabezas de familia se establecía una urdimbre en la que se formaban las generaciones de futuros comerciantes, donde se establecía su formación y las coordenadas imprescindibles para moverse por la sociedad de su época. Por ello, todo cambio generacional que acaeciese, en cierta medida también se vería coartado por la mediación controladora y modélica del cabeza de familia. Así, la prudencia, moderación, obediencia, piedad y otros rasgos, aliñados en muy diversas dosis, se constituían en la base del modelo a imitar. El «paterfamilias» se erigía como un prototipo real e imaginario que cuidaba, sancionaba y administraba a las personas y bienes del grupo establecido en la casa mercantil y cuya labor finalizaba con la designación, por razones subjetivas, de algún descendiente nominado y preparado para recibir la ingente tarea de la dirección de la casa y familia. Por ello, a pesar de los estimables

²⁷ *Ibidem*, p. 536.

²⁸ La única referencia a la presencia de un esclavo se produce en la casa del militar Domingo Santos Martínez de Uriarte, destinado en América, quien ordenó en su testamento la libertad de «su negro». AHPA. Juan José Cebrián de Mazas. Protocolo n.º 9.622. 14/Febrero/1775. Fols. 23r.-34r.

²⁹ KLAPISCH, Ch. et DEMONET, M., «“A uno pane e uno vino”: la famille rurale Toscane au début du XV siècle», en *Annales*, n.ºs 4-5, 1972, pp. 873-903.

cambios que se podían producir en las variaciones generacionales, también era cierto que existía un contexto de actuaciones e ideas repetidas que marcaban la vida y esperanzas de los miembros de las familias del comercio vitoriano.

Una uniformidad que sufrirá ciertas variaciones derivadas de un factor fuertemente imbricado en el proceso formativo de los hijos de este colectivo mercantil. Los componentes de las nuevas generaciones no recibían su formación íntegra, como se explicará posteriormente, en la casa paterna sino que, por la peculiaridad del negocio mercantil, abandonaban sus casas para realizar algunas estancias formativas en otras localidades. Un factor básico para entender las variaciones del ritmo y contexto impuesto a unas casas influidas por las novedades que, durante el período instructivo, adquirían los hijos del comercio en las casas mercantiles situadas en emplazamientos abiertos a las transformaciones profesionales, sociales y culturales (Cádiz, Madrid, Bayona, París)³⁰.

La sobriedad empresarial de las negocios mercantiles de la primera mitad del siglo XVIII alcanzó su madurez a mediados del setecientos paralelamente a la llegada de los miembros de la tercera generación a la dirección de estos negocios, ya que con ellos llegaron ciertas transformaciones en las actitudes de los nuevos «paterfamilias». Aunque en general no se produjo el abandono de la actividad tradicional de la importación y exportación del hierro, veremos cómo al hilo de la llegada de estos hijos del comercio formados en plazas ajenas a Vitoria (o, en estancias prolongadas, sobre todo, en Madrid y en ciudades francesas), se aprecia la aparición de ciertas variaciones centradas en su participación e inversión en la constitución de manufacturas (véase el tercer capítulo). En este contexto puede entenderse el proyecto de crear una fábrica de cueros que, con financiación del bilbaíno, Pedro Ardanaz y Cía., dirigiría Esteban de Arrázola y Oñate (1780-1782); otra fábrica de curtidos fundada por Atanasio José de Lorea (1782); un taller urbano con varios telares establecido por los López de Berrosteguieta, o la fábrica de jabón de Corella dirigida por los Santa María y Duclos de Pamplona. Un conjunto de proyectos que no se entendían como mera respuesta directa a un período de bonanza económica, sino como la ofrecida por una nueva generación de miembros del colectivo mercantil vitoriano a las expectativas y formación que habían recibido.

Otra modificación vinculada a la sucesión de estas generaciones se refería al proceso de su ennoblecimiento y, como consecuencia directa, a su desaparición del horizonte mercantil. Como ejemplo, veremos los

³⁰ Elena de Zarea testificaba en su testamento cómo «Pedro Diaz de sanVicente mi hijo antes de casarse, asistió al manejo de mis dependencias así en la Villa de Madrid, como en otras parttes». AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 310. 6/Noviembre/1719. Fols. 110r.-110v.

cambios acaecidos en la familia de los Añiz Marañón, una dinastía mercantil que comienza sus pasos con la llegada a Vitoria, aproximadamente a mediados del siglo XVII, de Juan de Añiz y Marañón. En la habilitación e informaciones de esta familia aparecen ciertos documentos que recogen los actos distintivos de la hidalguía y nobleza de Pedro Felipe Añiz Marañón³¹. La ligazón al mundo mercantil fue efectiva hasta la llegada de un nuevo cabeza de familia, Pedro Felipe, rompiendo una línea evolutiva uniforme donde, por un lado, la participación en las actividades del comercio de gruesa en Vitoria y, por otro, en los cargos de la administración aduanera eran sus pautas fundamentales. Todo el éxito de esta casa mercantil llegó con la dirección de Domingo y Manuel Añiz Marañón. Posteriormente, la situación se modificará como se aprecia en la propia declaración de Pedro Felipe quien afirmaba cómo, tras fallecer su madre en 1741, siguió con su trato de comercio por medio de sus domésticos y criados, pero que había vivido y vivía de las rentas derivadas del mayorazgo y patronato que poseía, fundado por su padre con una manda testamentaria³². Él mismo nos confirma cómo ninguno de sus ascendientes participó del comercio de menudeo, ni sus padres, ni los abuelos paternos ni maternos.

Este caso es prototípico de algunas de las relaciones efectuadas por la gente del comercio de Vitoria. La evidente desaparición de algunas casas mercantiles o del apellido de la firma no derivaba de razones de índole económica, sino que, en muchas ocasiones, tenía su fundamento en lo contrario, en el éxito económico y social de los gestores de la casa. El logro se concreta en el ennoblecimiento de Pedro Felipe que, aunque en un primer momento alarga las actividades mercantiles de la casa, al poco dejará completamente esta actividad. El sucesor de esta dinastía mercantil, Juan José, mantendrá las nuevas coordenadas implantadas por su padre y las traspasará a sus descendientes. Otras familias, como los Larrea, los Ortiz de Urbina (Marqueses de la Alameda), los Bórica, los Fernández de la Cuesta o los González de Echávarri, seguirán los mismos derroteros. El proceso de ascenso social de estas familias muestra grandes diferencias. Los Ortiz de Urbina lo logran en una sola generación, de Cristóbal Ortiz de Urbina al primer Marqués de la Alameda —Bartolomé José—, mientras que los Añiz Marañón medirían este éxito con los esfuerzos de tres generaciones. En la mayoría de los casos, este ascenso era el refrendo de una exitosa actividad mercantil que contraía la riqueza y mayor protagonismo en el colectivo mercantil. Esta situación le permitía establecer un vínculo o mayorazgo con parte de sus bienes y acceder al ennoblecimiento. Sin embargo, en otros ca-

³¹ (A)rchivo (M)unicipal de (V)itoria. Legajo n.º 24-14.

³² *Ibidem*.

sos, la base del ascenso se sustentaba en una bien dirigida política matrimonial. El ascenso en la muy estrecha escala social establecida en Vitoria por las familias de la oligarquía nobiliar resultaba muy difícil de superar y exigía normalmente un amplio período de actuación. Domingo González de Echávarri, tras enriquecerse en la actividad mercantil, arrendamiento de rentas y servicios a la Corona, consiguió esposar a una de sus hijas, Catalina, con Luis Antonio de Foronda (Caballero de la Orden de Santiago y Tesorero de la Santa Cruzada del Obispado de la Paz, Perú)³³.

Nos encontramos ante un complicado entramado de vías dispares y ritmos no coincidentes ya que la base del progreso de estas familias se estructuraba alrededor del éxito social y económico de estas casas. Algunas de ellas, al poco de entrar en el siglo XVIII, parecen estar preparadas para ejecutar el salto definitivo al estamento nobiliar, mientras que otras vieron muy limitado este adelanto hasta bien entrado el setecientos e incluso en sus últimos decenios. La metamorfosis derivada de esta alteración se produjo en alguna generación de estas casas mercantiles que debía asumir la madurez de un proceso transmitido (en lo concerniente a formas y conductas) en el seno de la casa y del grupo familiar. Desde mucho tiempo atrás había existido una preparación del heredero de la casa mercantil para que, el ascenso a otro sector social, fuese lo menos traumático posible. Las transformaciones advertidas se centraban en la cúpula de la comunidad mercantil, pero, los mismos cambios podían advertirse en la base, ya que, poco a poco, algunas familias provenientes del comercio al por menor lograron adscribirse al conjunto de los mayoristas por propio derecho. La variación de los integrantes de la comunidad del comercio de Vitoria era muy elevada y, al mismo tiempo, muy confusa.

Al factor generacional, por la peculiaridad estratégica de Vitoria, se le unió otro principio que también produjo ciertas modificaciones en el grupo mercantil. Nos referimos a las sucesivas oleadas de familias provenientes de otras áreas y localidades que se establecieron en Vitoria. Un atributo peculiar del comercio vitoriano radicaba en que, en un alto porcentaje, la mayoría de las casas mercantiles tenían un origen extraño a la ciudad (véase el listado n.º 9 del Apéndice). Existían dos vías básicas para entender el origen y conformación de los miembros de este colectivo: por un lado, la migración permanente durante todo el período

³³ BARRENECHEA, J.M., *Valentín de Foronda, reformador y economista ilustrado*, Vitoria, 1984, p. 10. Algunas casas mercantiles, como la de Pedro López de Vicuña, efectuaron un viaje de ida y vuelta, partiendo de una pequeña población rural (Zuazo de Salvatierra), esta familia se estableció en Vitoria a inicios del siglo XVIII y desapareció a finales de su primera mitad, ya que tras dejar el negocio en manos de su heredero, Pedro López de Vicuña, decidió volver a su lugar de procedencia. Al poco, su hijo, Manuel, se desplazó a casa de su padre en Zuazo desapareciendo el negocio.

estudiado en donde se advierte la llegada de algunas de estas familias a Vitoria y, por otro lado, unas arribadas más copiosas en tres momentos puntuales. Hemos encontrado pocos datos sobre lo concerniente al establecimiento de las familias que aparecían poco a poco en Vitoria, por lo que nos hemos decidido a centrarnos en la segunda vía, la de las oleadas. Estas sucesivas venidas se producen más o menos en las siguientes épocas: la primera, en los años intermedios del siglo XVII; la segunda, alrededor de las décadas de los cincuenta y sesenta del setecientos, y, la postrera, ligada a los años finales del XVIII e inicios del XIX. Tres etapas que se convirtieron en los momentos básicos de la llegada, establecimiento y comienzo de la actividad de numerosas casas mercantiles. Cada empresa contaba con sus rasgos y origen bien diversos así como con un contexto específico. Debido a esta diversidad vamos a analizar algunos de los rasgos generales de cada arribada:

A.1) La llegada de mediados del siglo XVII

Los individuos y familias llegados a Vitoria en esta primera oleada se caracterizan por su heterogeneidad. Tenemos pocas informaciones al respecto pero, en general, podemos señalar que se trató de una arribada donde los recién llegados no trajeron ninguna casa mercantil formada o estructurada, esto es, se trataba de familias que se trasladaron a Vitoria sin contar todavía con la ayuda de una casa mercantil operativa. Unas provienen de ciudades de los territorios limítrofes y la mayor parte de poblaciones rurales de las provincias vascas. Nada más establecerse fue cuando comenzaron a introducirse en el seno de los negocios y, poco a poco, a construir su empresa mercantil. La mayor parte de ellos participó de manera activa en el comercio de la lana, iniciándose en este nuevo mundo como dependientes en las casas de los comerciantes más antiguos de Vitoria. Éstos fueron los inicios de algunas casas mercantiles que después encontraremos en pleno funcionamiento en la primera mitad del setecientos.

A.2) La década de los cincuenta y sesenta del XVIII

En esta segunda oleada, sus características tomaron un sentido más global. Frente a la primera venida que, como hemos visto, mostraba un carácter eminentemente heterogéneo, esta segunda fase migratoria se vinculó de manera efectiva a tres condicionamientos de gran relevancia. En primer lugar, a la aparición del hueco dejado en el mercado vitoriano por la desaparición de algunas casas mercantiles que habían pasado al estamento nobiliar. En segundo lugar, a una grave dificultad que

afrontó la ciudad y su comercio a mediados del siglo por la pérdida del mercado de la lana. Y, en tercer y último lugar, por el excelente momento que atravesaba el comercio del hierro. El hueco derivado de la desaparición de varias casas de comercio permitió a los recién llegados contar con una mayor actividad. En este caso el establecimiento se efectuó de un modo mucho más estable ya que se asentaron casas de comercio ya formadas y con un giro más o menos crecido. Éste es el caso de familias como los Fernández de la Cuesta, Zubía o los Arrázola y Oñate. En ocasiones, las nuevas familias llegaron a la plaza vitoriana por la vía marital, cuando un miembro de la casa enlazaba con otro de Vitoria, como ocurre entre los Santa María y Zubía. La procedencia era altamente heterogénea, proveniente especialmente de dos áreas: las localidades interiores de Vizcaya y Guipúzcoa y de los valles norteños de Álava. La implantación fue rápida por no decir que vertiginosa.

A.3) Finales del setecientos y primeros años del XIX

La última llegada de comerciantes a Vitoria se centró en el final del setecientos e inicios del siglo XIX y se caracterizó por ser un período marcado por las dificultades bélicas que, de diversos modos, afectaban a todo el territorio vasco. Éste es el caso más especial de los descritos por la variedad de su formulación ya que, en el mismo proceso, se diluían algunas migraciones de diverso cuño y razones. La llegada de los comerciantes se produjo dentro de una doble dinámica: vuelve a repetirse el factor de la desaparición de empresas mercantiles que generaban huecos rápidamente llenados por los recién llegados e incluso por negociantes de nuevo cuño, y, al mismo tiempo, en relación a los conflictos finiseculares con Francia arribó un contingente de comerciantes de procedencia foránea (alemanes, ingleses, italianos, franceses, etc.).

En el período anterior sabíamos de la existencia de comerciantes franceses en Vitoria (Pommiers, Lacoste y Dolavide), pero su porcentaje era reducido y, más todavía, si lo comparamos con los de plazas como Bilbao o Valencia, por poner algún ejemplo. De ahí que sea llamativo el incremento de este porcentaje a fines del setecientos. Podemos suponer que algunos de ellos llegarían junto a las tropas francesas que ocuparon el territorio, pero no creemos que ésta sea la razón fundamental del traslado. Más bien pensamos que la llegada respondía a las expectativas que las casas foráneas esperaban descubrir en esta nueva plaza. Al mismo tiempo, partiendo de negocios reducidos se van estableciendo en Vitoria varias de estas familias extranjeras que, de manera similar a lo que hacían las nuevas familias de la tierra, se emparentaron entre sí.

Las familias ya establecidas desde la primera mitad del siglo XVIII, como los Pommiers, nos muestran cómo emparentaron con otra línea

bayonesa, los Lacoste, nada más establecerse en Vitoria. La misma realidad señalada en el setecientos se reprodujo en la última oleada en lo relativo al mantenimiento de lazos matrimoniales entre comerciantes de un mismo origen foráneo. Así, José Kreibich, comerciante oriundo de la ciudad bohemia de Munich, se casó con la hija de otro comerciante de igual procedencia, con Catalina de Helcel y Zabala³⁴. Entre estos comerciantes extranjeros destacamos la presencia de los napolitanos José Mons y Carlos Carich, del romano José Ponti y de Juan Sorgueti, natural de Parma; en el agregado de alemanes sabemos de la existencia de dos casas que eran originarias de Munich, los Kreibich y los Helcel, y en cuanto al grupo más numeroso, el francés, reseñamos a los Buenamaison, Lafargue, Francisco de Bagnères (Alto Garona), Guillermo Longueban y Juan Pedro Saiglan, Juan Tournan y Mariana Monserié, Francisco Ormilugue, Juan Lacroix (Sauveterre, Bajos Pirineos), Marta de Armand (Bayona), Juan Bautista de Larrondo (San Jean Pied du Port), Juan Layus (Bayona) y Pedro Corresols (Alto Garona). Y el inglés, Adam Weidman.

Entre los franceses había un claro predominio de los provenientes del área vasco-francesa, de poblaciones del Alto Garona y Bayona. Algunas de estas familias bayonesas, como los Bagnères, mantuvieron intensísimas relaciones mercantiles con los comerciantes vitorianos antes de trasladarse por lo que debían tener una noción muy precisa sobre las oportunidades que esta plaza ofrecía. Nada más establecerse, los Bagnères se trajeron algunos familiares a Vitoria, como ocurre con sus sobrinos Guillermo Longueban y Juan Pedro Saiglan. Al proceso del establecimiento de casas mercantiles foráneas en Vitoria, se unía el posterior hilo de conexión que estos nuevos agentes mantenían con sus lugares de procedencia. En casos como los de la familia italiana de los Ponti, el fijarse en Vitoria sólo era parte de una estrategia general de implantación en varios centros urbanos europeos como lo expresa la existencia de la casa Ponti en París³⁵. Frente a la dinámica de los comerciantes extranjeros, los oriundos de la tierra provenían del comercio del detalle, como Feliciano de Mendiguren, Domingo de Amitasarobe, Gregorio de Ullíbarri, José Martínez o Juan de Nanclares.

El lento asentamiento de los comerciantes llegados en la primera oleada también se explicaba por una dificultad añadida como era la existencia de un instrumento controlado por el Regimiento, con el que podían limitar el establecimiento de nuevos vecinos en la ciudad. Un sistema conocido bajo el apelativo de «licencias de vecindad» que, al fin y al cabo, resultaban ser unos informes sobre la limpieza de sangre

³⁴ AHPA. José de Zumárraga. Protocolo n.º 13.681. 10/Mayo/1869. Fols. 1604r.-1608r.

³⁵ AHPA. Ezequiel García de Andoain. Protocolo n.º 9.154. 31/Agosto/1837. Fols. 131r.-155r.

y buenas conductas de quienes pretendían establecerse en Vitoria³⁶. Este arma otorgaba una capacidad a la oligarquía nobiliar para frenar las posibles llegadas masivas de nuevos pobladores y «proteger» a los vecinos y agremiados de estas arribadas. Su operatividad, vista por las escuetas noticias presentes en las actas municipales, fue deteriorándose ante el álgido crecimiento advertido en la segunda mitad del setecientos. En 1755, Juan A. de la Fuente y Escarza pide licencia para establecerse en Vitoria aludiendo a los tratos mercantiles con Manuel de Urdapilleta respecto a la Compañía de Caracas y porque para su buen negocio le era imprescindible vecindarse³⁷. En general, la segunda mitad del setecientos resultó ser el período más favorable y promedió un mayor número de licencias.

Hemos de entender que al referirnos al grupo mercantil vitoriano siempre han de recordarse estas inestabilidades que promueven un continuo proceso de regeneración de gran parte de las casas mercantiles³⁸. Por ello, el grupo social que hemos analizado muestra, a pesar de la homogeneidad proveniente de su condición socioprofesional, una enorme heterogeneidad en lo concerniente a su composición interna. El trasvase y las relaciones entre las casas de comercio mayoristas y las que se dedicaban al menudeo eran más profundas de lo que en un primer momento pudiéramos haber pensado. El adelanto de las pequeñas empresas integradas en el seno de las empresas mayoristas tuvo una evidente constancia durante el período estudiado. Un claro factor repetitivo era el ininterrumpido trasvase de familias y casas mercantiles por los modelos presentados como unos pasos imprescindibles para certificar su ascenso social y económico. El primer paso se vehicula hacia el mundo de los mayoristas y, el segundo y definitivo, a un ascenso al estamento nobiliar.

Juan Ortiz de Zárate, al presentar su petición para ser admitido como mayorista de Vitoria, se preocupó por demostrar su hidalguía con la mediación de sus antepasados, aludiendo al mismo tiempo a su pertenencia al comercio de gruesa de cacao, azúcar, canela y hierro de Vi-

³⁶ ANGULO MORALES, A., «La formación de la comunidad urbana. Las “Licencias de Vecindad” en la Vitoria del Antiguo Régimen», en Jokin APALATEGUI y Xabier PALACIOS (Eds.), *Identidad vasca y nacionalidad. Pluralismo cultural y transnacionalización (II)*, Vitoria, 1995, pp. 31-55.

³⁷ AHPA. Francisco Miguel Díaz del Carpio. Protocolo n.º 1.411. 3/Diciembre/1755. Fol. 670r. El bayonés, Juan de Layus, se hallaba «desde su niñez en este Reino con casa avierta, domicilio fixo, y conocido comercio en esta dicha ciudad», pidiendo la «carta de naturaleza» por los servicios hechos a su Majestad. AHPA. Ponciano Ruiz de Azúa. Protocolo n.º 10.316. 30/Abril/1802. Fol. 258r. Sus padres, Juan Layus y Juana Gabarret provenían respectivamente del Bearn y de Bayona.

³⁸ Esta misma realidad es confirmada por el estudio de Charles Carrière. *Op. cit.*, Tomo I, p. 266.

toria. Un testigo, Eugenio Ángel de Errazu, afirma conocerle «de trato y comunicación», porque acudía a su escribanía a realizar sus negocios y papeles, y dice que, poco antes de abrirse la habilitación, trabajaba como dependiente en la casa de otro comerciante, José Gabriel de Rezával, y antes en su casa. Desde el mundo del servicio y gracias a una formación establecida en el escritorio de una casa mercantil dedicada al comercio de gruesa, aprovechan los contactos y relaciones obtenidos en su estancia para, luego, integrarse en el comercio al por mayor. En estas llegadas se producía la oportuna mediación de algún familiar y amigo, por ejemplo, sabemos que Bernabé Antonio de Irala llegó a Vitoria desde Oñate, para instalarse en «la cassa y compania de dicha Hermana y Hermanos solteros que no tiene presentes sus nombres quienes tienen Comercio en esta dicha Ciudad de lonja cerrada», siguiendo el negocio de sus hermanos³⁹.

Ésta era una vía muy usual y, a la par, difícil de descubrir. Por medio de declaraciones indirectas, sabemos que algunas familias llegaban a Vitoria para mantener abierta una casa donde, por diversas razones, no existía sucesor directo. Normalmente se usaba la llamada a un pariente —frecuentemente un sobrino—, quien, tras pasar un cierto período de formación en la nueva casa, se hacía cargo de la misma. La preocupación por la influencia y operatividad de la familia durante el Antiguo Régimen se ha convertido en el caballo de batalla de numerosos estudios generando una prolífica literatura. La familia, en el siglo XVIII, presentaba unos rasgos homogéneos y sólidos dentro del sistema de funcionamiento y organización mercantil. El mismo funcionamiento se aprecia en otros grupos sociales donde, el vínculo familiar, aparecía en una posición preponderante⁴⁰.

Al analizar la familia partimos de la idea de que nos encontramos ante una construcción social. En concreto se trataba de un núcleo organizativo fundamental que se hacía presente en numerosas sociedades, aunque no podía suplir la mediación de otras construcciones organizativas de diversa procedencia. La sociedad del Antiguo Régimen no era una suma de biografías familiares anudadas por un multiplicador común y

³⁹ AMV. Legajo n.º 24-12. Fol. 197v. Declaración de Tomás José de Cavia.

⁴⁰ En el análisis de la construcción de la administración del Antiguo Régimen se ha recurrido a afirmaciones como que «non è certo difficile dimostrare che tutto il *bel mondo era fatto di cugini*». GOUBERT, P., «El grupo gubernativo: una clase política», MUSI, Aurelio, *Stato e Pubblica Amministrazione Nell'Ancien Regime*, Nápoles, 1979, p. 217. El subrayado es suyo. La consideración que, la familia, desprende en los análisis de los colectivos vinculados al mundo de la administración son evidentemente ilustrativos. BOURGEON, J.L., *Les Colbert avant Colbert. Destin d'une famille marchande*, París, 1973.

BAYARD, Fr., *Le Monde des Financiers au XVII siècle*, Mayenne, 1988. MOINE, J.M., *Les barons du Fer. Les maîtres de forges en Lorraine du milieu du 19e siècle aux années trente. Histoire sociale d'un patronat sidérurgique*, Nancy, 1989.

menos cuando hablamos de parentelas ilustres⁴¹. La familia en el Antiguo Régimen se presenta como otro elemento influyente, ni más ni menos que lo son otros en los procesos formativos de ciertos colectivos. Ahora bien, la sustancia de la familia no puede reducirse a su valor organizativo, sino más bien a su carácter agregativo. Esto es, aunque admitimos la importancia del vínculo familiar como sistema organizativo en cualquier grupo social, su papel más cardinal no reside en formar parte de la organización social global sino en que, por su propia peculiaridad, aparecía y participaba en la mayoría de los procesos agregativos en los que tomaban parte los miembros de los diversos grupos sociales. Así, la familia dirigía sus redes e influencia hacia diferentes ámbitos, encontrándola asentada en muy variadas instituciones, mercados, compañías mercantiles, asociaciones, comunidades rurales, corporaciones piadosas, gremiales, etc.

Ni la sociedad general se centraba en la familia ni la familia componía la sociedad, sino que de manera dialéctica ambos agentes se alimentaron permanentemente en la mayor parte de los procesos de construcción de colectivos sociales. El agregado familiar presente en la formación de las familias del comercio vitoriano se ensamblaba alrededor de un elemento de gran estima en la sociedad europea del Antiguo Régimen y que, en el grupo mercantil de Vitoria, adquirió unas connotaciones especiales por su adecuación. Hablamos del asiento de toda la estructura organizativa familiar conocida bajo el apelativo de la «casa» mercantil.

B) LA «CASA FAMILIAR» EN EL ANTIGUO RÉGIMEN

Conocemos la existencia de una abundante literatura preocupada por la exaltación de la figura del «paterfamilias» en el Antiguo Régimen y dedicada a definir todo lo concerniente a su labor como director integral de la «casa familiar»⁴². Sus principales consumidores pertenecían al agregado nobiliar y su mayor inquietud consistía en preparar al «paterfamilias» como perfecto administrador del patrimonio y casa familiar⁴³. La casa nobiliar agrupaba el conjunto de posesiones de un título

⁴¹ FLANDRIN, J.L., *Familles. Parenté, maison, sexualité dans l'ancienne société*, París, 1976, p. 8.

⁴² FRIGO, D., *Il padre di famiglia. Governo della casa e governo civile nella tradizione dell'economica tran Cinque e Seicento*, Roma, 1985. Un trabajo fuertemente influido por las ideas de Otto Brunner. Especialmente brillante para el caso español: ATIENZA HERNÁNDEZ, I., «Pater familias, señor y patrón: económica, clientelismo y patronato en el Antiguo Régimen», en Reyna PASTOR (Comp.), *Relaciones de Poder, Producción y Parentesco en la Edad Media y Moderna*, Madrid, 1990, pp. 411-459.

⁴³ Véase, como ejemplo, la administración de los bienes patrimoniales de la «Casa de Osuna» (tierras, casas, molinos, hornos, tiendas, rentas, créditos, etcétera). ATIENZA HERNÁN-

lo aristocrático y, a la par, actuaba como el instrumento básico de la gestión y dirección de las propiedades latifundistas⁴⁴. Pero, aunque esta realidad fuese más evidente al analizar los sectores acomodados, muchos autores han certificado que también era aplicable al análisis de otros grupos sociales⁴⁵. En la literatura europea, la casa era conocida con diversos términos: «maison», «household» o «ganze Haus». De manera pareja, a la casa se le agregó el valor de otra figura: el reforzamiento del «paterfamilias». Ambos aspectos evolucionaron interconectados, auxiliándose mutuamente en el ordenamiento de una comprensión jerarquizada de la familia y de su gobierno.

La exposición de Alain Collomp sobre la «maison du père» de la Alta Provenza francesa servirá como vía explicativa para ahondar en el sentido de este concepto. Un estudio centrado en los siglos XVII y XVIII que nos remite a un concepto enmarcado en una dualidad de nociones: por un lado, presenta un ámbito definido como la casa-edificio o «domos» y, en segundo lugar, el mantenimiento de un apellido y/o linaje que se identifica con la «domus»⁴⁶. No eran unas entidades excluyentes sino que se entremezclaban. Así, el lugar de habitación y el grupo familiar aparecen designados por un mismo apellido y siempre bajo la autoridad omnipresente de un «paterfamilias». La casa familiar o «domus» se caracterizaba porque en su interior incorporaba un complejo y difuso agregado de bienes materiales, propiedad de una familia, junto a un

DEZ, I., *Aristocracia, poder y riqueza en la España moderna. La Casa de Osuna siglos xv-xix*, Madrid, 1987, pp. 291-350. En el siglo XVII, algunos «validos» son presentados, además de como primeros ministros del Rey, como «cabezas de unas casas a las que se debía conservar y, en la medida de lo posible, elevar». FEROS, A., «Lerma y Olivares: la práctica del valimiento en la primera mitad del seiscientos», en John ELLIOTT y Ángel GARCÍA SANZ (Coords.), *La España del Conde Duque de Olivares*, Valladolid, 1990, p. 200.

⁴⁴ ATIENZA HERNÁNDEZ, I., *Aristocracia ...*, op. cit., pp. 42-44.

⁴⁵ Véanse los diversos trabajos recopilados en: COMAS D'ARGEMIR, D. i SOULET, J.F., *La Família als Pirineus*, Andorra, 1993. COLLOMP, A., *La maison du père. Famille et village en Haute-Provence aux xvii et xviii siècles*, París, 1983. Además del ya citado trabajo de Hans Medick y de la extensa bibliografía que contiene, véanse: BERKNER, B.L., «The system family and the development cycle of the peasant household: an eighteenth-century Austrian example», en *American Historical Review*, n.º 78, 1972, pp. 398-417; DEROUET, B., «Pratiques successorales et rapport à la terre: les sociétés paysannes d'Ancien Régimen», en *Annales*, n.º 1, 1989, pp. 173-206. JELIN, E. (Ed.), *Family, Household, and Gender Relations in Latin America*, London, 1991.

⁴⁶ COLLOMP, A., op. cit., pp. 53-113. El término familia recogido en el vocabulario castellano de Antonio de Nebrija aparecía traducido como el término latino «domus» (casa o servidumbre). CARO BAROJA, J., «Sobre los conceptos de "casa" y "familia"», en *Saiodak*, n.º 2, 1978, p. 6. Ambos vocablos guardan un origen y sentido bien diferente, la «domus» latina y la «domos» griega. HERLIHY, D., *Medieval Households*, London, 1985, pp. 2-5. FERRARO, J.M., *Family and Public Life in Brescia, 1580-1650. The foundations of power in the Venetian State*, Cambridge, 1993, p. 95. ORTU, G.G. «Famiglia, patrimonio e azienda nella Sardegna Moderna: i Cony di Masullas», en *Quaderni Storici*, n.º 67, 1988, pp. 111-117.

compuesto de beneficios y honores propios del grupo familiar vinculados a un apellido⁴⁷.

Esta realidad adquiere una connotación mucho más espectacular y que, habitualmente, la casa se entendía como un término empleado para delimitar al grupo doméstico que vivía bajo el mismo techo, el patrimonio y, al mismo tiempo, algunos valores de especial relevancia (nombre, prestigio y reputación)⁴⁸. Estas casas, en la realidad cotidiana del Antiguo Régimen, eran muy útiles al proporcionar un medio de identificación a sus integrantes. Debemos recordar que la especificación de los individuos en el siglo XVIII no se realizaba por medio de una titulación o definición personal sino en referencia a la familia, al linaje o a una casa. Los individuos no se definían de modo personal (como por ejemplo: con sus nombres y apellidos), sino que agregaban otros datos relevantes como la profesión, el lugar de nacimiento, el de residencia y, uno de los más significativos, la pertenencia a un apellido y a una casa familiar.

Se trataba de una sociedad no unitaria, donde lo que primaba era el grupo sobre el individuo y la percepción de la persona estaba mediada por una definición «holista»⁴⁹. Estos rasgos holistas y de la estructura corporativa siguieron un camino de desintegración paralela cuyos agentes principales fueron la monopolización de todas las fuentes de poder por el Estado y la aparición de un nuevo concepto, el de «ciudadano», con la Revolución Francesa⁵⁰. Esta realidad se advierte en las abundantes pretensiones a los puestos burocráticos del Antiguo Régimen, donde el relato de los rasgos curriculares de cada solicitante se expresaban gracias a los de su familia y al recuento de los méritos de los miembros de la casa y de su apellido⁵¹. Algo similar ocurría en el

⁴⁷ COLLOMP, A., *op. cit.*, pp. 81-82. Contamos con un escueto pero brillante trabajo de Julio Caro Baroja sobre el concepto de «casa» en el área vasca. La define como un compuesto de los parientes cercanos (hasta cuatro generaciones), criados, elementos de la vida doméstica y animales. «Sobre los ...», *op. cit.*, p. 8. Véase igualmente: CHACÓN JIMÉNEZ, Fr., «La familia en España: una historia por hacer», en AAVV., *La Familia en la España Mediterránea (siglos XVI-XIX)*, Barcelona, 1987, pp. 25-26.

⁴⁸ DEROUET, B., *op. cit.*, p. 175.

⁴⁹ DUMONT, L., *op. cit.*, p. 277. FERNÁNDEZ ALBADALEJO, P., *op. cit.*, pp. 536-564.

⁵⁰ GERHARD, D., *La Vieja Europa. Factores de continuidad en la historia europea (1100-1800)*, Madrid, 1991.

⁵¹ No sólo se alegan los lazos familiares, en su expresión más amplia, sino que también se incluyen los méritos personales o «servicios de toda la familia en su acepción más amplia, padres, hermanos, hijos, sobrinos, tíos, abuelos y hasta suegros o yernos». PÉREZ SAMPER, M.^ªA., «La formación de la nueva Real Audiencia de Cataluña (1715-1718)», en Pere MOLAS RIBALTA, *Historia Social de la Administración Española: Estudios sobre los siglos XVII y XVIII*, Barcelona, 1980, p. 198. Los mismos miembros de la Cámara de Castilla «no olvidaban anotar los lazos de parentesco con personas que ocupaban funciones en las audiencias, chancillerías o Consejos». FAYARD, J., *Los miembros del Consejo de Castilla (1621-1746)*, Madrid, 1982, p. 90.

proceso de habilitación vitoriano, articulando la demanda sobre algunos méritos de la casa familiar, desde los antepasados más lejanos hasta los más próximos.

Las casas de los comerciantes de Vitoria estaban ocupadas por familias principalmente extensas. En estas casas residía un amplio grupo doméstico, en el que además de los miembros de derecho de la familia nuclear se incorporaban los miembros de otras generaciones y parientes lejanos. En el estudio de James Casey y Bernard Vincent sobre la ciudad de Granada se refería la presencia de dos aspectos llamativos: cómo entre el sector del comercio urbano granadino existía una mayor presencia del modelo de la familia extensa y cómo la solidaridad de diverso signo (interfamiliar, interparroquial o interurbana) jugaba un papel fundamental en el marco urbano⁵². Poco a poco, el peso del modelo nuclear se diluía ante los factores no recogidos en algunos instrumentos estadísticos. El predominio del modelo extenso en el comercio vitoriano se define en la permanencia de una estructura polinuclear, es decir, de varios núcleos agregados en una misma casa⁵³. En los estudios locales se aprecia cómo el porcentaje de las familias nucleares desciende conforme avanzamos hacia los sectores más acomodados de la escala social, el mundo legal, mercantil y nobiliar⁵⁴. Sin graves dificultades, ambos modelos coexisten pacíficamente en la sociedad del XVIII. El conjunto de personas que se agregaba a estas mansiones o casas mercantiles vitorianas resultaba muy irregular, tanto en su número como en su calidad. Ahora bien, parece evidente el predominio del llamado «espíritu de casa» o «esprit de maison», como lo ha definido el historiador André Burguière⁵⁵.

Los dos elementos referidos, el apellido y la casa, poseían una valiosa reputación en la identificación de los miembros de la sociedad del setecientos, ya que la persona se entendía como un integrante activo de una casa y apellido, que eran quienes, en definitiva, les conferían su

⁵² CASEY, J. y VINCENT, B., «Casa y familia en la Granada del Antiguo Régimen», en AAVV., *La Familia en la España Mediterránea (siglos XVI-XIX)*, Barcelona, 1987, pp. 172-211. FAUVE-CHAMOIX, A., «Household forms and living standards in Preindustrial France: From models to realities», *Journal of Family History*, n.º 2, 1993, p. 149. TADMOR, N., «“Family” and “Friend” in Pamela: a case-study in the History of the Family in the Eighteenth-Century England», *Social History*, n.º 3, 1989, pp. 289-307.

⁵³ DEROUET, B., *op. cit.*, p. 191. RODRÍGUEZ SÁNCHEZ, A., «Las cartas de dote en Extremadura», *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. La Documentación Notarial y la Historia*, Vol. I, Santiago, 1984, p. 175. POUSOT, P., «Au contact des deux mondes: une chronique gaditane. Les “Mémoires” de Raimundo de Lantery, “mercader” de Cadix, 1673-1700», en *Mélanges en l'Honneur du Fernand Braudel. Histoire Economique du monde méditerranéen 1450-1650*, Toulouse, 1973, p. 484.

⁵⁴ Díez, F., *Viles y Mecánicos. Trabajo y Sociedad en la Valencia Preindustrial*, Valencia, 1990, pp. 16-19.

⁵⁵ «La Europa ...», *op. cit.*, pp. 86-87.

personalidad social. Se ha dado un paso sintomático desde comprender la casa como un espacio de habitación hasta entenderla como un marco representativo de un agregado de bienes materiales y de honores aglutinados en torno a la figura del «paterfamilias»⁵⁶. Éste último, asumía la responsabilidad del funcionamiento, buena gestión y auge de la casa familiar con su patrimonio e integrantes. Pero, aunque esta comprensión de la unidad familiar era bien conocida en el Antiguo Régimen, ¿hasta qué punto los comerciantes vitorianos se definían merced a este medio? Esto es, aunque aceptemos la existencia de esta idea en la literatura de época, no es razón suficiente para aceptar sin más su operatividad en el funcionamiento social. Con el fin de comprobar la realidad de este concepto en lo tocante al grupo de la gente del comercio de Vitoria hemos utilizado la documentación epistolar que se ha podido rescatar.

Manuel Ortiz de Jugo remitió una misiva a Mateo José Sánchez Samaniego donde, tras notificarle algunas nuevas sobre un familiar y las posibilidades de negociar con él, le decía cómo «solo di que haciendo memoria de la correspondencia que tubo siempre con la casa de mis Padres desea continuarla»⁵⁷. La continuidad de la casa y del negocio de padres a hijos se certifica en el contenido de este mensaje así como el núcleo de relaciones y vínculos que, como un bien o propiedad más de la casa, heredó Manuel Ortiz de Jugo. La casa mercantil citada se muestra, como indica Roberto Fernández, como el instrumento armonizador de estas familias del comercio en el campo de los negocios y como el medio empleado para identificarse ante sus coetáneos. Bajo el concepto de casa se terminaba por englobar la capacidad económica del negocio y la reputación y prestigio del apellido comercial y de la empresa, tanto en el ámbito de los negocios como en el puramente social⁵⁸. En el seno de los comerciantes el papel de la «domus» o casa familiar mantenía plena vigencia en el Antiguo Régimen.

Algunas razones de la permanencia y trascendencia de la casa familiar en la organización social residían, en el caso del comercio, en la analogía existente entre la casa mercantil (marco dirigido al desarrollo de los negocios), la familiar (ámbito de definición de los miembros de la familia) y como un lugar de habitación (el espacio físico destinado a servir de vivienda). Tres rasgos unificados en una exposición articulada y utilizada para la resolución de problemas y la definición de sus integrantes. Eso sí,

⁵⁶ Todos los miembros de la familia o de la casa familiar trabajaban para conseguir la prosperidad de la «maison», «que dirige leur père et dont il garde le contrôle». COLLOMP, A., *op. cit.*, p. 129.

⁵⁷ (A)rchivo (P)rovincial de (Á)lava. (F)ondo (S)amaniego. Caja 67. N.º 3. Vitoria. 12/Noviembre/1714. El subrayado es nuestro.

⁵⁸ FERNÁNDEZ, R., «La burguesía barcelonesa en el siglo XVIII: la familia Gloria», en Pedro TEDDE (Ed.), *La economía española al final del Antiguo Régimen. II. Manufacturas*, Madrid, 1982, pp. 10-11.

debido al difuso origen de muchas de las familias del comercio vitoriano, nos hemos enfrentado a una dificultad concretada en la presencia, en varios casos, de dos casas con un diferente origen, sentido y utilidad. Junto a la casa o «domus» conocemos otro punto de referencia, el llamado «solar» o casa «solariega». Un término que describía el lugar de procedencia del grupo parental, del linaje de adscripción de estas familias y sus apellidos⁵⁹. Normalmente, el lugar de origen del linaje era una casa específica ajena a la habitada donde se realizan los negocios de la empresa familiar. A modo de ejemplo, el linaje de los Uriarte provenía del «Señorío de Vizcaya nobles hijosdalgo y de las Casas solares de Uriarte Uribe y Goioaga sillas en el Ynfanzonado de dicho Señorío»⁶⁰.

El régimen sucesorio dominante en los territorios de la Corona de Castilla, merced a la figura del mayorazgo, permitía que el primogénito fuese elegido y designado por el cabeza de familia para sucederle mientras que sus hermanos, los llamados segundones, se veían avocados a salir de la casa en busca de fortuna y su futuro. Algunos comerciantes vitorianos eran unos segundones de las referidas casas solariegas por razones de un claro matiz económico. Estas casas solariegas también cumplían alguna función en el proceso de identificación de quienes se adscribían a ellas, pero, su valor aparece difuminado de modo ventajoso cuando era preciso. Los contactos mantenidos con el solar solían ser mínimos, casi nulos, y sólo se refieren como unos elementos eficaces en las probanzas de limpieza de sangre y al definir la procedencia del grupo familiar. Es evidente que existía un cierto nexo comunicativo, pero que no era nada operativo. En la práctica, la titularidad del grupo doméstico se entroncaba en la nueva casa establecida en Vitoria y bajo el mando de su propio «paterfamilias». La casa construida en el ámbito vitoriano por los componentes del comercio mantenía un rasgo diferencial respecto a las casas nobiliarias o de otros grupos sociales. Dos realidades de cuño diverso, como bien ha explicado Roberto Fernández, se incorporaban en estas casas mercantiles: por un lado, la especificación de la realidad de un negocio o empresa y, por otro, de un ámbito de trabajo e identificación.

B.1) El negocio o empresa

El vocablo empresa nos sugiere una modernidad que chocaría frontalmente con las realidades socio-económicas presentes en el período estudiado. Ahora bien, éste era un término muy conocido y usado en

⁵⁹ FERRARO, J.M., *op. cit.*, p. 74.

⁶⁰ AMV. Legajo n.º 24-14. Fol. 62r. Hay que tener en cuenta que la conexión real entre la prueba de nobleza y quienes la presentan se convierte en un recuerdo de un pasado lejano, incluso, mitificado.

esta época aunque con un sentido diferente. Habitualmente, con esta expresión se referían a una multiplicidad de negocios, desde el arrendamiento de unas rentas hasta las actividades de un comerciante⁶¹. La figura del comerciante mayorista en los tratados de época y en las opiniones de sus coetáneos, se definía en su estricta ligazón al trabajo desarrollado en el escritorio del negocio. Esto es, llevar los libros, reunir capitales, efectuar los balances del negocio, remunerar a sus dependientes y domésticos o girar las letras. Una ardua labor para la que se necesitaba del auxilio de operarios, dependientes y escribientes.

La empresa mercantil del Antiguo Régimen se fija por medio del término «casa». Debido al traslado del registro de lanas a Burgos, José Antonio Gonzalo del Río ejecutó el paso y nuevo establecimiento de su «Casa de Comercio en la Ciudad de Burgos»⁶². La identificación entre empresa y casa era absoluta en el setecientos, empleándose el vocablo casa para la definición del negocio⁶³. Esta terminología tan equívoca se complementaba con definiciones como la ofrecida por Gonzalo del Río o la relatada por el comerciante Ignacio de Palacios a su esposa Úrsula de Jugo al decirle que debido al «Comercio de mi Casa de herraxe fierro y otras cosas tengo diferentes correspondencias en Andalucía, Lamancha, Estremadura, Castilla nueva y biexa y demas dominios de estos reynos⁶⁴». El negocio funcionaba en el escritorio —localizado en la misma vivienda del comerciante—, donde trabajaban varios dependientes que le ayudaban al comerciante en sus faenas⁶⁵. En este punto, al referirnos a los dependientes de la casa es cuando debemos de tener en cuenta el papel que jugaban estos individuos dentro del grupo domésti-

⁶¹ VILAR, P., «La noción de empresa y empresario, desde los tiempos modernos a los contemporáneos», en Alfonso OTAZU (Ed.), *Dinero y crédito (siglos XVI al XIX)*, Madrid, 1978, pp. 244-246. SHERIDAN, G.J., «Family and enterprise in the silk shops of Lyon: The place of labor in the domestic weaving economy, 1840-1870», en *Research in Economic History*, Supplement, 1984, pp. 35-38. Abunda la opinión de que, «in the agrarian social order of pre-industrial times, the family household formed the predominant labour organization on the farmstead, in the household of the craftsman and in the merchant's house». MITTERAUER, M. and SIEDER, R., *The European Family. Patriarchy to Partnership from the Middle Ages to the Present*, Oxford, 1982, pp. 158-159.

⁶² AHPA. Juan José Cebrián de Mazas. Protocolo n.º 8.883. 21/Abril/1763. Fol. 200r. EL subrayado es nuestro.

⁶³ CASEY, J. y VINCENT, B., *op. cit.*, p. 210. SINISI, A., «Una famiglia mercantile napoletana del XVIII secolo: i Maresca di Serracapriola», en *Economia e Storia*, n.º 2, 1982, p. 152.

⁶⁴ AHPA. Carlos de Baigorri. Protocolo n.º 1. 20/Junio/1724. Fol. 401r.

⁶⁵ ANGULO MORALES, A., «El mercado y el comerciante. Formas de organización mercantil y vida cotidiana en Vitoria (siglos XVII y XVIII)», en José María IMIZCOZ (Dir.), *La vida cotidiana en Vitoria en la Edad Moderna y Contemporánea*, San Sebastián, Txertoa, 1995, pp. 291-327. Véase la excelente definición y análisis del «comptoir» francés como oficina de negocios en: CARRIERE, Ch., *op. cit.*, pp. 717-792. RÓDENAS VILLAR, R., *Vida cotidiana y negocio en la Segovia del siglo de Oro. El mercader Juan de Cuéllar*, Salamanca, 1990, pp. 104-105.

co entroncado en una casa bajo la autoridad de una persona que aunaba su condición de «paterfamilias» con la de director del negocio.

Unos dependientes conocidos con apodos y términos diversos: dependientes, domésticos y, muchas veces, aparecen bajo el concepto de criados de la casa. Nosotros nos referimos a las personas que, de origen ajeno a la casa, se establecían en ella para aprender el oficio de comerciante o, simplemente, para ganarse su sustento. Ambas realidades pueden encontrarse en las casas vitorianas, aunque a diferencia de los aprendices del artesanado no encontremos ningún documento que especifique el acuerdo o contrato con la casa o su responsable⁶⁶. No hemos encontrado listado alguno que citase a los dependientes de las casas de comercio de Vitoria, por lo que nos hemos tenido que conformar con algunos datos indirectos, provenientes de los inventarios y testamentos. Las informaciones recogidas nos mostraban que, hasta finales del siglo XVIII, el número de dependientes o ayudantes de estas casas mercantiles resultaba bastante reducido, sobre todo al compararlo con los ofrecidos por Charles Carrière para el área marsellesa y Julián B. Ruiz Rivera para la gaditana, debido a la menor cuantía del tráfico mercantil de este territorio⁶⁷. Los antecedentes con que hemos contado en Vitoria eran informaciones indirectas sobre la presencia en momentos puntuales de algún empleado en casa de algunos comerciantes por lo que resultaba casi imposible evaluar su número.

En 1793, tenemos noticias sobre la llegada de dos jóvenes que, desde Laval (Francia), y con una recomendación para Pedro María de Echeverría se dirigían a Vitoria con el objetivo de formarse en el escritorio del comerciante de origen bayonés Juan Bautista Dufau⁶⁸. En este caso se hacía una referencia explícita a las razones de las estancias de aprendizaje en esta casa, aludiendo a que el objetivo era aprender el idioma castellano y el giro del comercio. Eso sí, el receptor, Juan Dufau, al igual que José Daugerot, se habían formado como dependientes en la casa mercantil de la firma Pommiers. Todos ellos de origen francés o, más concretamente, bayonés, se trasladaron a Vitoria para aprender y ejercer el oficio de comercio en casa de los Pommiers. Una relación tan profunda que, posteriormente, cuando Dufau se independizó de la casa matriz y mucho después de la muerte de su protector y patrón, siguió manteniendo con ella fuertes relaciones. En los años inicia-

⁶⁶ Sólo podemos usar referencias indirectas como la concesión de una licencia de vecindad a Juan Antonio López de Arcaute que certificaba cómo su estancia en Vitoria se debía a que se estaba ejercitando en el comercio. AMV. Libro n.º 93. 19/Septiembre/1787. ZYLBERBERG, M., «Huguet y Dupré, una societat comercial de Barcelona (1796-1808)», *Recerques*, n.º 12, 1982, pp. 109-110.

⁶⁷ RUIZ RIVERA, J.B., *El Consulado de Cádiz (1730-1823). Matrícula de comerciantes*, Cádiz, 1988, p. 95.

⁶⁸ AHPA. Benito Martínez del Burgo. Protocolo n.º 1.645. 16/Febrero/1793. Fol. 66r.

les del siglo XIX, Juan Pommiers dejó una cantidad de 40.000 reales de vellón que se define como ofrecida por la amistad existente⁶⁹. Una realidad mantenida hasta el siglo XIX como lo muestra el viaje de un hijo de la casa Aguirre a Bayona «con objeto de que se habilitase en el Ydioma frances, y giro de los negocios Mercantiles»⁷⁰. Este trasvase de los hijos a las casas mercantiles de otras localidades era la vía más adecuada con que contaban los comerciantes vitorianos para solventar la instrucción de sus hijos en el mundo mercantil⁷¹. El comerciante, José Balmaseda, relataba en su testamento cómo sus dos hijos «D. Felipe y D. Camilo de Balmaseda, el primero se halla viajando en Países extranjeros, y el segundo acava de regresar de Ynglaterra»⁷².

Resulta fácil encontrar referencias a los aprendices del comercio que, pagando su estancia con su trabajo o sostenidos por sus padres, se integraban en los mecanismos, técnicas y contactos básicos para el éxito mercantil. En este sistema de aprendizaje se incluían realidades de sesgo bien diverso. Por un lado, la formación de los hijos adscritos a negocios del comercio al por mayor se hacía con estancias en casas sitas en otras plazas (Madrid, Cádiz, Bayona o Bilbao) determinadas por un contacto preexistente, personal o de negocios, con quien iba a acoger al hijo⁷³. Y, por otro lado, este encuadramiento de muchos dependientes de las casas de comercio se entendía como una vía de mejora, como empleados asalariados. En este último caso se trataba de jóvenes vinculados a las familias que participaban del comercio al por menor o a quienes sus padres les han conducido a formarse en el campo del comercio al por mayor.

Muchos hijos de los mayoristas vitorianos tendían a instruirse en las localidades y negocios con quienes sus padres mantenían unos nexos suficientemente fuertes para que su educación, técnica así como en el aspecto religioso y de la moral, estuviese controlada y supervisada por

una persona de la entera confianza del progenitor. Como lo muestra Charles Carrière, ¿cómo iban a estar tranquilos los padres al enviar a sus hijos a ciudades como Marsella, Madrid o Barcelona, donde podían acecharles los pecados y desenfrenos recogidos en la literatura de época o en su imaginación?

Éste era un punto muy delicado para los progenitores. Ahora bien, como en otros asuntos, se dejaron conducir por la solución más simple y práctica, como era la de que las casas a donde acudían sus hijos fuesen de personas de su entera confianza. El comerciante que admitía al aprendiz pasaba a convertirse en el «suplente» del «paterfamilias» dejado en Vitoria, actuando con tanta vigilancia y dureza como la del padre. Incluso resultaba posible que se produjesen intercambios mutuos, aunque con diferencias en el tiempo, entre los hijos de varias de estas casas de comercio. La estancia del aprendiz, cuando se realizaba bajo estas coordenadas, podía ser cómoda al ser considerado como un miembro más de la familia. Unos lazos de amistad y de ayuda advertidos en las consignas recibidas por Ambroise Daubenton al venir a España para encargarse de los asuntos de comercio, marina y colonias de Francia. Entre otros consejos, su padre, le especificó cómo debía cultivar el contacto con las familias francesas en Madrid, especialmente, a «le sieur Claude le Maire, banquier, et l'autre le sieur Corrège, négociant, qui sont de très honnetes gens et dont il pourra se servir dans l'occasion»⁷⁴. Esta vía formativa les permitía que aprendiesen no sólo las técnicas mercantiles usadas en otras plazas, sino que también les ofrecía la posibilidad de estudiar un idioma que sería favorable para mantener los contactos personales y mercantiles obtenidos.

Un campo muy habitual en la formación de los hijos del comercio de Vitoria se concretaba en Francia, sobre todo, en Bayona. Resultan ser bien conocidas las buenas relaciones mercantiles y familiares existentes entre la zona de Bayona y el comercio de Vitoria, prueba evidente era el asentamiento de varias familias de origen bayonés en Vitoria. En el testamento de Juana Ortiz de Zárate, viuda de Domingo de Rezával y Ugarte, se certifica cómo se le perdona a su hijo el dinero invertido en él y otros gastos del «viaxe que hizo a Franzia, a donde le embio y estuvo algún tiempo a fin de que se capacitase en el Comercio y en la lengua franzesa con el deseo de su adelantamiento»⁷⁵. Aunque Las referencias al ámbito colonial eran mínimas también sabemos que Pe-

⁶⁹ *Ibidem*, protocolo n.º 9.903. 6/Septiembre/1813. s. f.

⁷⁰ AHPA. Gabriel de Aragón. Protocolo n.º 8.706. 4/Junio/1810. Fol. 237r.

⁷¹ MARURI VILLANUEVA, R., *La Burguesía Mercantil Santanderina 1700-1850*, Santander, 1990, pp. 218-220. Los centros principales de destino para la formación de los comerciantes cántabros eran Francia, Inglaterra y Bilbao.

⁷² AHPA. Gabriel de Aragón. Protocolo n.º 8.708. 20/Enero/1812. Fol. 18v. Un claro ejemplo de este sistema era el realizado por los Gardoqui. RUEDA, N., *La Compañía de Comercio «Gardoqui e Hijos». Sus relaciones políticas y económicas con Norteamérica (1770-1780)*, Vitoria, 1992, pp. 25-26.

⁷³ Así se entiende la presencia de uno de los hijos de Bernardo Ortiz de Zárate y María de Albinégui, José, en la villa de Madrid. Esta estancia se circunscribía a la ayuda que le ofrecía su hermano, ya establecido en Madrid, como mercader de sedas en la puerta de Guadalajara. AHPA. Juan Antonio de Maturana. Protocolo n.º 8.824. 31/Julio/1704. S. F. La ciudad portuaria se presentaba como un foco que atraía enormemente a quienes pretendían instruirse en el mundo mercantil del Antiguo Régimen. GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, A., *Comercio y burguesía mercantil en el Cádiz de la Carrera de Indias*, Cádiz, 1991, p. 70.

⁷⁴ OZANAM, D., «L'Instruction particulière" d'Ambroise Daubenton à son fils partant pour l'Espagne (1728)», *Mélanges en l'Honneur du Fernand Braudel. Histoire Economique du monde méditerranéen 1450-1650*, Toulouse, 1973, p. 445. Un sistema, por otro lado, conocido y empleado desde la Edad Media. DAY, J., *The Medieval Market Economy*, Oxford, 1987, p. 166.

⁷⁵ AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 8.658. 17/Abril/1730. s. f.

dro Ortiz de Zárate habitó un cierto tiempo en el Perú donde se había «ejerzittado en ttratos y dependenzias de mucha onesttidad prozediendo en ellas con lisura verdad y realidad»⁷⁶.

Los períodos de residencia daban pie a un posterior establecimiento de una rama de la familia en la plaza ajena, un mecanismo muy utilizado por los oriundos del área bayonesa al establecerse en Vitoria o en otras plazas, como se aprecia en el asentamiento en Amsterdam de Juan Pascual Lacoste⁷⁷. Algunas estancias acababan en matrimonios con las hijas de los comerciantes con quienes vivían o tuvieron relaciones. En 1769, encontramos un poder de José Roberto Garrido a favor de Andrés Guibry, vecino de París, para asistir a lo relativo a las capitulaciones de su hijo Zacarías José con Ana Genoveva Huguien y Morize, hija de Andrés Maior Huguien, comerciante de París⁷⁸. Durante el setecientos, el contacto con algunas casas mercantiles foráneas se convirtió en una vía expansiva para las familias de Vitoria, así ocurrió con los Pommiers, Lacoste y Casas, oriundos de Bayona⁷⁹. En un recuento de los mozos de Vitoria, aptos para ser alistados como guardacostas, aparecen citados algunos de los hijos de los comerciantes. Al referirse a los dos hijos de José Roberto Garrido, a Florencio y Zacarías José, se especificaba cómo el primero se encontraba establecido en Bayona y, el segundo, llevaba siete meses en la Corte de París. Lo mismo se refiere al citar la localización de Juan Pommiers en Amsterdam⁸⁰. Incluso podemos certificar la existencia de matrimonios entre la viuda de una de estas casas mercantiles y uno de sus dependientes. José Roberto Garrido se desposó con la viuda del comerciante vitoriano Fausto López de la Molina. A este matrimonio, ella, propietaria de la casa y comercio, aportaba 137.000 rs. en diversos conceptos mientras que su nuevo marido, Garrido, además de una reducida cantidad de dinero también llevaba «por la Casa y herederos de el dicho fausto Lopez de la Molina por el salario de cinco años que â tenido a su cuidado el manexo del Comercio y dependenzias de ella»⁸¹.

⁷⁶ AHPA. Cristóbal Domingo de Zaldós. Protocolo n.º 594. 26/Junio/1741. s. f.

⁷⁷ AHPA. Andrés de Lezana. Protocolo n.º 1.305. 11/Marzo/1769. Fols. 371r.-372r.

⁷⁸ AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 8.875. 27/Abril/1769. Fols. 79r.-80v. La dote fijada para Zacarías ascendía a la cantidad de 6.000 libras tornesas en moneda francesa, esto es, veinticuatro mil reales de vellón.

⁷⁹ De los nueve hijos que tuvo Pedro Pommiers con Juana Lacoste, Pedro el menor, manifiesta estar «esttablezido en la Ciudad de Ambsterdam de las ProbinCIAS Unidas de Olanda Donde manttengo mis negozijs y jiro del Comercio». AHPA. Andrés de Lezana. Protocolo n.º 1.310. 15/Diciembre/1768. Fol. 1.402r.

⁸⁰ AMV. Libro n.º 63. 1/Marzo/1762.

⁸¹ AHPA. Manuel Pérez de Albéniz. Protocolo n.º 16. 19/Marzo/1703. Fol. 2r. MORICOLA, G., «Sui contratti dotali della borghesia avellinese (1840-1885)», en *Quaderni Storici*, n.º 56, 1984, p. 482.

La formación de los hijos de estos comerciantes no se concluía con estas estancias en las casas de otras personas vinculadas al cabeza de familia y a la casa por cuestiones de índole económico y/o afectivo, sino que continuaba durante un tiempo prolongado en la casa paterna⁸². La instrucción que se había adquirido se ponía a prueba en la casa de negocios del padre. Esta realidad se aprecia fácilmente al leer atentamente las escrituraciones de muchas compañías de comercio fijadas en el marco familiar: padres e hijos, suegros/as y yernos, tíos y sobrinos, etcétera. Pero, no sólo el elemento patrón de la actividad mercantil, como eran las asociaciones mercantiles o compañías de comercio, estaba infiltrado por la mediación de los lazos familiares, sino que, al esposarse el heredero/a, en su propio capitulado matrimonial también se fijaba la creación de una compañía, ligada al nuevo nexo parental, especificando su continuación al frente del negocio familiar durante un cierto período de tiempo.

Se trata de la domicialización del heredero en la casa del progenitor. Este acontecimiento respondía a dos factores: por un lado, al surgimiento de dificultades para gestionar la casa de comercio (muerte del padre, problemas de salud, vejez, etc.) y, por otro, a la aspiración de vincular al heredero en el negocio o casa mercantil transmitiéndole su nombre y buena fama antes de producirse la sucesión. Las excepciones, aunque existentes, eran mínimas⁸³. En este juego de inclusión del sucesor en la casa y negocio, sin permitirle fundar su propia casa, la vía matrimonial tenía gran transcendencia. Una actitud similar a la «endotecnia», concretada en los sectores artesanales, que permitía encuadrar la reproducción de los saberes artesanales en el marco familiar, considerando el oficio como patrimonio para la descendencia⁸⁴. Al capitular el desposorio de Manuel de Rezával y Ana María de Lariscoitea, se fija que «havian de ocuparse y travar para el dicho su Padre y suegro siendo sujetos y obedientes y haziendo lo que les ordenase y mandase segun se acostumbra entre personas de su esfera y calidad»⁸⁵. Estos re-

⁸² FERRARO, J.M., *op. cit.*, pp. 108-109. POUSOT, P., «A la recherche d'une famille d'hommes d'affaires sevillans au XVIII siècle: les Cotiella», en *Actas del II Coloquio de metodología Histórica Aplicada. La Documentación Notarial y la Historia*, Tomo I, Santiago, 1984, p. 107.

⁸³ Un ejemplo era el compromiso celebrado entre los hijos de Francisco de Larrea y Clara María de Olazarán reconociendo como «por ser persona de comercio y larga edad despues de la muerte de la expresada Doña Clara María de Olazarán su muxer llevo a su Casa para su asistencia cuidado y gobierno y para el manexo y continuacion de su Comercio negocios correspondencias y demas dependenzias al referido Don Baltasar Antonio de Larrea, su Hixo que anteriormente vivía en otra distinta casa en esta dicha ciudad con su muxer y familia quienes le asistieron en todas cosas asta su muerte con especial amor cuidado y vigilancia». AHPA. Juan Martín Ruiz de Azúa. Protocolo n.º 640. 8/Julio/1745. Fol. 280v.

⁸⁴ Díez, F., *op. cit.*, p. 29.

⁸⁵ AHPA. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 1.424. 9/Mayo/1759. Fol. 383r.

cién casados estaban destinados o elegidos a sucederles en la dirección de la casa mercantil por lo que se mantenían bajo la custodia paterna hasta producirse la retirada del «paterfamilias» y su relevo. Estas estancias aparecen referidas en los inventarios y en las partición de bienes como ocurre en el caso de los López de Berrosteguieta. El sucesor de la casa, Juan Francisco, afirmaba haber vivido con su esposa, Isabel de Larrea, en la casa paterna ayudando en las dependencias y negocios⁸⁶. Al morir su padre, recibió como mejora la vivienda familiar sita en la primera vecindad de la Herrería.

Eso sí, mientras vivía en casa de sus padres, Juan Francisco mantuvo un diario o libro contable donde asentaba los empleos de comercio realizados durante esta estancia. En él, relataba algunos de los negocios realizados y, a la par, mostraba cómo, además de sus actividades particulares, también realizó negocios con su padre, incluso creando una compañía de comercio en 1717. La formación en la casa paterna se vinculaba a la realización de ciertas negociaciones con el apoyo del «paterfamilias», siempre bajo el amparo del buen nombre y calidad de la casa de comercio titulada por el apellido López de Berrosteguieta. Pero, volviendo a lo que había ocurrido una generación antes en esta misma casa, volveremos a advertir la repetición del mismo modelo. Tras casarse Francisco Luis López de Berrosteguieta con Teresa de Castillo, en 1706, le conceden una dote valorada en tres mil ducados de vellón «atendiendo al cariño que profesan al dicho Francisco Luis Lopez de Berrosteguieta su hixo, y continuas asistencias y negoziaciones, asi en esta dicha Ciudad, como en las partes de Castilla mandan al suso dicho»⁸⁷.

Las tres generaciones usaron y fueron objeto de la aplicación de un mismo modelo de integración en el mundo de los negocios, definido como la domicialización del sucesor en la casa familiar de comercio. Lo mismo se refleja en la casa de los Ortiz de Urbina. Los padres de Cristóbal, Pedro Ortiz de Urbina y María Jesús de Alegría, se preocuparon porque desde que su primogénito se casó con Magdalena Ruiz de Zurbano y Madaria entrase en su casa y compañía. Al redactar su testamento, Cristóbal, recuerda cómo acordaron con su madre, «dandonos el alimento y vestuario nezesario, y a los Hixos que tubiesemos con la mira de que yo la hubiese de asistir en los comercios y dependenzias que tenia en esta dicha Ziudad, Castilla y otras parttes»⁸⁸. Pero esta misma dinámica que en otras casas perduró varias generaciones, en la de los Ortiz de Urbina se rompió con la llegada de Bartolomé José. El

⁸⁶ AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 8.662. 30/Mayo/1746. s. f. Informaciones recogidas del recuento de bajas de Francisco Luis López de Berrosteguieta y Teresa de Castillo.

⁸⁷ AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 303. 13/Abril/1706. Fol. 386r.

⁸⁸ AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 8.658. 16/Diciembre/1730. s. f.

ennoblecimiento rompe con la citada estructura porque el negocio, aunque manteniéndose en niveles muy bajos, había desaparecido de la casa y familia.

Al efectuar las conocidas testificaciones para obtener los empleos mayores de la ciudad, muchos jóvenes del comercio de Vitoria trabajaban y vivían en la casa de sus progenitores. En circunstancias extremas este mecanismo se convertía en un resorte de defensa fundamental para el buen mantenimiento de los negocios de estas casas mercantiles. Así, en momentos de interinidad, como cuando una viuda se encargaba del negocio a causa de la muerte del «paterfamilias» y hasta el instante de producirse la posesión del sucesor, resultaba vital la intervención del pariente (hijo o yerno) en formación y que cohabitaba en la misma casa. Pocas veces la viuda se encargaba directamente del negocio como ocurre con María Catalina de la Azuela, segunda esposa de Simón de Altuna⁸⁹. En su testamento, Josefa de Santa María reconocía a su hijo, Benito Antonio de Zubía, su buen servicio a la casa concurriendo al despacho y todo lo referido a la lonja⁹⁰. Cuando el cabeza de la casa de comercio sufría los avatares de una enfermedad o los achaques de la edad, en un mundo inestable, se recurría primordialmente a la labor del hijo o yerno domiciliado en la casa o de algún dependiente. En este sentido, Wenceslao Fernández de la Cuesta daba en su última voluntad un poder a su hijo, Pedro José, y al mancebo de escritorio de su casa, Ramón de Urien, para que «rigan y gobiernen mi comercio, tratto y negociacion»⁹¹.

Eso sí, algunos dependientes y/o empleados asalariados veían reconocido su trabajo con la ayuda de sus patronos para después acceder al mundo mercantil. Por ejemplo, Francisco de Larriategui vio reconocida la buena relación granjeada en su estancia como dependiente de la casa de Domingo Añiz Marañón quien le otorgó la cantidad de ciento cincuenta ducados de vellón «en atenzion al cariño con que continuamente ha estado y esta asistiendo al manejo de mis dependenzias»⁹². Un suceso ejemplar de las relaciones entre estos dependientes y sus patronos se ve en la persona del comerciante Felipe Roque de Erenchun. Este individuo antes de establecerse en su propia casa mercantil estuvo varios años a las órdenes de Domingo González de Echávarri actuando como su cajero⁹³. Una buena relación y, sobre todo, la plena confianza

⁸⁹ AHPA. Jorge Antonio Ruiz de Azúa. Protocolo n.º 1.816. 11/Enero/1798. Fol. 4r.

⁹⁰ AHPA. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 1.102. 26/Marzo/1771. Fol. 392r. Una casa que también contaba con dependientes, como concretamente lo expresa la presencia del aprendiz de comercio de origen francés, José de Lamoliatte. AHPA. Benito Martínez del Burgo. Protocolo n.º 1.448. 17/Diciembre/1788. Fols. 498r.-499v.

⁹¹ *Ibidem*, 29/Octubre/1788. Fol. 438v.

⁹² AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 8.688. 26/Julio/1711. Fol. 1.616r.

⁹³ Los comerciantes vitorianos también contaban con la ayuda de varios cajeros establecidos en aquellas localidades con las que mantenían frecuentes tratos mercantiles. Este-

en sus subordinados eran algunos de los deseos más apreciados por los directores de estas casas mercantiles. Erenchun parecía gozar de la total franqueza y crédito de su patrón, ya que ejerciendo su tarea de cajero, en 1763, guardaba en su caja la cantidad de 885.834 rs. y 4 mrs. entregados para diversos fines⁹⁴.

En alguna carta de estos comerciantes vitorianos podemos ver la «familiaridad» existente entre los dependientes de la casa y sus patronos. El servidor de los Gonzalo del Río, Juan José de Isla, en una carta dirigida a Francisco Javier Manso de Velasco, reconocía estar «sumamente agradecido las expresiones con que Vm. me promete continuar en lo subcesivo *con esta su casa* que seguira a nombre de sus hijos si llega a faltar mi Patron el señor Don Joseph Antonio Gonzalo que aun prosigue sin novedad»⁹⁵. El dependiente, ante la ausencia de su jefe, despachaba este mensaje al principal abastecedor de lanas de la casa. En el proceso de quiebra formado contra Juan Pommiers en 1732 se apreciaba la activa participación de uno de sus dependientes, José Dauterrot, encargado de las gestiones imprescindibles para lograr una solución amigable. Igualmente, cuando José Antonio Gonzalo del Río estaba preparando el traslado de su casa a Burgos y, ante las necesarias ausencias que tendría que efectuar, dejó a cargo de su oficial mayor de Vitoria, Juan Antonio de Salbidea, todo el negocio⁹⁶. En el caso de Gonzalo del Río la presencia de sendas casas en Burgos y Vitoria provocaba la duplicidad de asistentes.

La positiva respuesta a la confianza depositada en estos dependientes (escribientes, oficiales, contadores, cajeros o criados), suponía un papel en blanco en el caso de que, luego, pretendiesen separarse de la casa donde trabajaban. Al mismo tiempo, además del positivo peso de la responsabilidad a que hacían frente, lo más relevante era que durante este período de formación entraban en contacto con otras casas mercantiles bajo el escudo protector del nombre de la casa en la que ellos actuaban. Unas relaciones, informaciones y contactos que se consideraban como imprescindibles para un posterior buen funcionamiento de su negocio. Eso sí, esta formación no sólo se realizaba en el ámbito mercantil, mostrándose cómo algunos mayoristas del siglo XVIII comenzaron sus actividades en casas que no tenían ningún contacto especial con

ban de Arrázola y Oñate cita la presencia de una cajero en Madrid, Miguel Joaquín de Pezcas (AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 9.377. 12/Diciembre/1776). En otras áreas, como en América, también encontramos agentes de este tipo. TORALES, M.ºC., «Los comerciantes de la Nueva España, socios de la RSBAP.», en AAVV., *La Real Sociedad Bascongada y América*, Bilbao, 1992, p. 66.

⁹⁴ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 1.191. 21/Abril/1763. Fol. 488r.-488v.

⁹⁵ APA. FS. Caja 93. N.º 1. Burgos. 5/Noviembre/1768. El subrayado es nuestro.

⁹⁶ AHPA. Juan José Cebrián de Mazas. Protocolo n.º 8.883. 21/Abril/1763. Fol. 200r.

el comercio. Juan Lorenzo de Maíz, antes de ser comerciante de gruesa, trabajó como un simple criado en la casa nobiliar de los Esquíbel, en el momento en que, el cabeza de familia, Diego Manuel, ocupaba el empleo de Gobernador Subdelegado de Rentas del Partido de Cantabria. Ambos, Esquíbel y Maíz, fueron acusados de un delito de fraude contra las Rentas Generales, mostrando cómo la financiación del negocio de Maíz se fijó en una acción alejada del clásico tráfico mercantil⁹⁷. El referido Juan Ortiz de Zárate también se formó en las escribanías públicas para, tras adquirir unos conocimientos básicos, pasar a la casa de José Gabriel de Rezával⁹⁸.

Muchas veces los sobrinos se establecían en las casas de comercio de sus parientes para ir, poco a poco, aprendiendo el negocio y hacerse un futuro en la nueva plaza. El pariente, en este caso el tío, jugaba el papel de introductor del recién llegado. En el testamento de Francisco de Albóniga se mostraba cómo había sido acogido un sobrino, José de Albóniga, «como si hubiera sido hijo de Casa»⁹⁹. Este mismo proceso se apreciaba en el establecimiento de los Bagneres en la plaza vitoriana. Tras llegar a Vitoria los hermanos Francisco y Pedro Bagneres, e instituida su casa y negocio, con el paso del tiempo se ocuparon de ir trayendo en varias etapas a sobrinos como Juan Pablo Bagneres, Guillermo Longueban y Juan Pedro Saiglan¹⁰⁰. Esta relación tío-sobrino resultaba bien conocida por los historiadores que, en los análisis de los procesos evolutivos de diferentes casas, no han dejado de advertir y señalar cómo la relación de parentesco existente entre ambos era básica¹⁰¹.

Tardíamente, gracias a las noticias extractadas del testamento del comerciante de origen alemán, José Kreibich y Echevarría, vemos la estructura de una casa de comercio bien desarrollada. Este comerciante era el responsable de la firma «Helcel y sobrinos» y recogía escuetamente la presencia de varios dependientes situados en Irún (Manuel Sáenz de Vicuña, Juan de Vicuña y Gregorio de Urquidi) y en Vitoria (Mariano

⁹⁷ (A)rchivo (H)istórico (N)acional. (C)onsejos (S)uprimidos. Legajo n.º 38.846.

⁹⁸ De manera semejante, al estudiar el proceso de la familia financiera francesa de los Colbert, se advertía cómo los hijos ejercieron un proceso formativo que se concretaba en la participación en la casa de un banquero, de un notario y de un tesorero. DESSERT, D. et JOURNET, J.-L., «Le lobby Colbert: un royaume ou une affaire de famille», en *Annales*, n.º 6, 1975, p. 1.305.

⁹⁹ AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 9.186. 12/Enero/1762. Fol. 2r. Por traer a colación un ejemplo, veremos cómo el comerciante guipuzcoano, Francisco Ignacio de Iraeta, «representa al hábil comerciante que hereda una red de acción en los mercados interno y externo y la multiplica a través de sus nexos de amistad, parentesco y afinidad de sangre vasca», sobre todo, con la activa mediación de sus tíos y protectores. TORALES, M.ºC., *op. cit.*, pp. 67-70.

¹⁰⁰ AHPA. Antonio de Sarralde. Protocolo n.º 8.966. 19/Mayo/1809. Fols. 389r.-391r.

¹⁰¹ CARO BAROJA, J., *La hora navarra del XVIII (Personas, familias, negocios e ideas)*, Pamplona, 1966.

San Pedro y Pablo Sáez)¹⁰². Este ejemplo presenta unos rasgos de mayor complejidad por la presencia de dos sedes de la misma casa comercial, sitas en ciudades diferentes, y que solamente la habíamos visto en el caso de los Gonzalo del Río. Lo normal era que en otra plaza se estableciese algún pariente directo o indirecto con una casa abierta, independiente de la principal. Eso sí, las conexiones entre ambas eran copiosas.

Vistos el proceso formativo y de intervención de los dependientes y de los hijos de estas familias del comercio en el seno de las casas mercantiles vitorianas, creemos que el papel de la casa y la familia como aglutinadores del conjunto de posibilidades económicas y sociales en los negocios se distingue con claridad. La definición de Roberto Fernández alcanza más brillantez cuando, a todo el conjunto organizativo diseñado desde la casa de comercio, se le añade una serie de valores de especial relevancia en cualquier negocio y, más todavía, en los que funcionaban en un período limitado por las comunicaciones y donde la información resultaba un bien de gran estima. Abundando en la protección de sus cachorros, las casas de comercio analizadas conferían paulatinamente tanto la posibilidad de llevar a la práctica la formación adquirida en otras casas como un buen nombre y fama apreciados como un bien escaso y vital para conseguir el éxito mercantil.

B.2) El grupo doméstico

En la acepción de la casa de comercio como negocio hemos referido numerosas noticias sobre la relación de sumisión y control de hijos, yernos, suegros y dependientes de los negocios respecto al cabeza de familia. En esta línea creemos que sería interesante analizar el contexto de los componentes del grupo doméstico. Las investigaciones sobre los domésticos, criados o servidores, han proliferado en dirección a recalcar el campo de relaciones existente con sus «amos»¹⁰³. La naturaleza del grupo doméstico, presente en las casas de algunos miembros del comercio vitoriano, contenía algunos rasgos complejos que contrastaban con las evidencias relatadas para los modelos nobiliarios. De cualquier manera, las casas mercantiles contaban con un conjunto de domésticos o servidores encargados del mantenimiento de la casa y familia como

¹⁰² AHPA. José de Zumárraga. Protocolo n.º 13.681. 10/Mayo/1869. Fols. 1604r.-1608r.

¹⁰³ Este tema se encuentra referido o estudiado en multitud de investigaciones sobre las clases privilegiadas del Antiguo Régimen, escuetas pero brillantes referencias, aunque desde un punto de vista más exclusivo, encontraremos en: MAZA, Sh.C., *Servants and Masters in Eighteenth Century France. The Uses of Loyalty*, Princeton, 1983, y, PETITFRERE, Cl., *L'Oeil du Maître. Maîtres et Serviteurs, de l'Époque Classique au Romantisme*, Bruxelles, 1986.

en las nobiliarias. Por norma, se trataba de asalariados, con jornal anual, que convivían con la familia del comerciante y trabajaban para él.

Ahora bien, quizás la distinción más evidente entre el modelo de servidumbre nobiliar y el mercantil, radicaba en la propia singularidad de ésta última: la existencia de una actividad económica capaz de monopolizar la funcionalidad de los domésticos. Ya hemos hecho referencia a los empleados de estas casas mercantiles pero, ¿sólo ellos, contables, cajeros o tenedores de libros participaban del negocio de la casa? Pues, a instancias de las declaraciones de algunos testigos parece que no era así y que la funcionalidad en las labores de los dependientes de la casa y de los criados o domésticos eran intercambiables. Baltasar Antonio de Larrea contaba con algún empleado pero, siguiendo la aserción del escribano Juan Martín Ruiz de Azúa, se aprecia cómo recibía las cartas «por mano de los criados de dicho Balthasar que las reparten a sus Dueños por calles y casas y otras veces el que depone, embia a sus criados por ellas»¹⁰⁴. De esta descripción podemos extraer dos visiones: o, por un lado, la labor de estos criados no se reducía al interior de la casa sino que se introducía en trabajos ligados al mundo mercantil o, por otro lado, los términos empleados para describir a los no familiares —criados y empleados— que vivían en la casa se utilizan de una manera intercambiable.

A diferencia de lo ocurrido con los empleados, entre los domésticos se ve la distinción basada en el sexo, significando cómo los criados actuaban en quehaceres más amplios y ligados al mundo mercantil, mientras que las criadas, en esencia, limitaban su competencia al seno de la casa —actividades domésticas—. En la testificación de Tomás José de Cavia se reafirma una realidad similar en casa del comerciante Juan José de Salazar. Dice que tiene «oido que en la lonja del suso dicho, se suele despachar por medio de sus Criados y demas *comensales de la Casa*, alguno o algunos cortes de vestidos»¹⁰⁵. Ahora bien, los datos contradicen la realidad generalizada de esta distinción entre criados y criadas en las casas de los comerciantes vitorianos. Así, cuando se emplea el término neutro/masculino «criados» no sabemos si solamente se refiere a la presencia de éstos o también a las criadas. Nosotros abogamos porque esta expresión se utilizaba de modo ordinario para referirse a ambos sexos. Algunos servidores, con el paso del tiempo, al independizarse de la casa mercantil en la que habían trabajado, conseguían hacer provechosa aquella estancia. Al contemplar el listado de deudores de la casa de Esteban de Arrázola y Oñate, éste cita la presencia de Luisa de Urbina que trabajaba como tendera en la alhóndiga vitoriana y que

¹⁰⁴ AMV. Legajo n.º 24-12. Fol. 5r.

¹⁰⁵ *Ibidem*, fol. 168v. El subrayado es nuestro. LASLETT, P., «La famille et le ménage: approches historiques», en *Annales*, n.ºs 4-5, 1972, p. 848.

había sido su criada¹⁰⁶. Estas casas de comercio, además del agregado de aprendices o dependientes contratados, aprovechaban a todos los «comensales de la casa» para acciones diversas y ligadas al mundo mercantil. Pedro de Llano asevera que en la lonja cerrada de Salazar se vendían algunos cortes de vestidos por medio de sus criados, mujer e hijas¹⁰⁷.

El comerciante Raimundo de Abajo vivía en casa de su madre viuda, Josefa de Íñigo López de la Peciña, dirigiendo el comercio de manufacturas del norte europeo asentado por su difunto padre. Desde Vitoria giraba esos productos a diversos corresponsales de Castilla y que «dicha su madre y Hermanas del expresado Don Raimundo no dejan de despachar algunas cosas de mucho valor»¹⁰⁸. Las descripciones recogidas en las casas de comercio de Salazar y Abajo muestran, estableciendo una analogía con las referencias al mundo artesanal e incluso de los talleres rurales protoindustriales, el valor dado a poder contar con un elevado número de brazos para trabajar. Todos los integrantes del grupo familiar y, por extensión doméstico, participaban en una u otra de las actividades del negocio sin problema alguno. Una cercanía y multiplicidad de las funciones y labores efectuadas por los «comensales» que se englobaba en un sistema donde la confianza y la familiaridad se erigían en pilares fundamentales. En las mandas testamentarias se refleja la presencia de ciertas donaciones destinadas a satisfacer las posibles deudas por impago de las soldadas de sus criados/as y la especial relación emanada de una vida y trabajo en común. Estos salarios parece que no se pagaban periódicamente sino que se dejaban conforme a las necesidades de unos u otros. La función de los domésticos se cernía a las labores propias de la casa, con una capacidad de intervención elevada como ocurre en casa de Martín Dolavide¹⁰⁹. Una especificación sobre alguna distinción en las labores de los domésticos se concreta en la figura de las «crías de amas».

La gratificación a la familiaridad y confianza que se generaba entre servidores y amos se reflejaba en las mandas testamentarias. Quizás los términos en que se expresaba Manuel Bartolomé de Uriarte sean más explícitos que nuestro discurso. Decía así: pide que a sus servidores, José de Maestro y José de Amílaga, se les concediese dos legados de

¹⁰⁶ AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 9.377. 12/Diciembre/1776. s. f. Le debía la cantidad de setecientos treinta y nueve reales de vellón. ANGULO MORALES, A., «El mercado y el ...», *op. cit.*

¹⁰⁷ AMV. Legajo n.º 24-12. Fol. 169v. En el testamento de Ignacio de Arrázola Oñate se especificaba cómo dos de sus hijas, Petronila y María, «habían sido las únicas que me han ayudado y ayudan en los menesteres de mi casa y lonxa». AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 1.012. 27/Febrero/1786. Fol. 109r.

¹⁰⁸ AMV. Legajo n.º 24-12. Fol. 412v.

¹⁰⁹ En esta casa mercantil, María Ana de Ezcurra, ejercía como su «Ama de Gobierno». AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 852. 26/Septiembre/1756. Fol. 687r.

mil quinientos reales al primero y un vestido al segundo, «por el amor que les profesó y lealtad con que me han servido y me asistido»¹¹⁰. Un afecto similar se significa en la acción del comerciante Joaquín de Bárbara, quien en su testamento deja a sus criados, Ildefonso Moreno y Rafaela de Alegría, las boticas de las tanerías de San Lorenzo¹¹¹. Esta profunda conexión provocaba que la mentalidad y terminología paternalista predominante en la época en las relaciones entre dependientes y amos fuese muy evidente. Desde el contrato del criado, el «paterfamilias» de la casa mercantil, se encargaba del mismo en un plano religioso, moral y educativo. Al morir José Gabriel de Rezával dejó bien atados todos los cabos y a uno de sus criados le intentó acomodar para no dejarlo desamparado, casi como si se tratase de un hijo: «Mando que al criado que tengo en mi compañía llamado Vizente Luengo que yo fallezca se le conduzca por mis Testamentarios a costa de mis Vienes a la Villa de Madrid Dirigiéndole a Don Joseph Clemente Velasco Vezino de ella para que como mi Amigo que es le acomode como lo Espero y en atención a la fidelidad, y Esmero con que me ha servido y sirbe que se le den y le mando por una vez Nobenta reales de vellón y le pido me encomiende a Dios»¹¹².

La fidelidad y esmero eran unas cualidades esperadas y, en consecuencia, gratificadas en los servidores. La larga convivencia tenía mucho que ver en esta relación especial entre servidores y patronos que, como en el caso de María Isabel Díaz de San Vicente, les llevaba a obligar a sus hijos a que mantuviesen a su criada, María Bentura de Isasi, después de su muerte¹¹³. Esta familiaridad y franqueza provocaba que, incluso ya en el campo de la muerte, alguna criada nominase a su ama para llevarle el año a su sepultura como lo dispone Francisca de Angulo, criada de Josefa de Íñigo López de la Peciña¹¹⁴. Al mismo tiempo, esta servidora eligió como albacea a José Joaquín de Abajo, hijo de su ama y presbítero. Algunos criados solían provenir de los mismos lugares de origen que las familias del comercio y sus amos se convertían en sus padres y protectores suplantando el papel de los progenitores biológicos¹¹⁵.

El acomodo encontrado por el criado de José Gabriel resulta ser un ejemplo sintomático de la actitud paternalista sustentadora de las rela-

¹¹⁰ AHPA. Juan José Cebrián de Mazas. Protocolo n.º 692. 20/Junio/1762. Fol. 344v.

¹¹¹ AHPA. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 1.422. 27/Julio/1789. Fol. 432r.

¹¹² AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 847. 8/Octubre/1749. Fol. 617r.-617v.

¹¹³ AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 8.660. 5/Mayo/1741. s. f.

¹¹⁴ *Ibidem*, protocolo n.º 767. 9/Diciembre/1749. s. f.

¹¹⁵ Más todavía cuando advertimos cómo, en muchos lugares, la entrada de estos servidores al servicio de una casa, amo y familia, lo efectuaban a edades muy tempranas. Díez, F., *op. cit.*, pp. 156-157. Véase: PETITFRERE, Cl., *op. cit.*, pp. 89-90.

ciones entre patronos y criados. Las demostraciones de confianza eran muy abundantes, como lo refleja el siguiente caso. Al morir María Francisca de Padura y revisar los bienes de la lonja y el dinero de la casa, el testamentario, junto a un escribano y dos tenientes de Alguacil Mayor, entraron en la casa siguiendo las indicaciones de la criada, Antonia de Aguirre, que declaraba saber que «su Ama solía tener dinero en una Arquita pequeña que esta en el cuarto primero de dicha Casa»¹¹⁶. Ahora bien, las pruebas de confianza y familiaridad existentes entre servidores y amos de las casas mercantiles de Vitoria, no significan que no existiesen conflictos, golpes, malos tratos, robos o falta de aplicación, por parte de uno u otro. Las investigaciones sobre este tema muestran que estas fatalidades, de hecho, ocurrían con gran frecuencia. Pero, en Vitoria, al faltar la documentación judicial de primera instancia, no hemos obtenido referencia al respecto. Al revés, los datos descubiertos hablan de las recompensas que obtenían por ser buenos criados. La conflictividad real entre patronos y criados debió existir sólo por la competencia que se otorgaba al «paterfamilias» de premiar o castigar los errores y aciertos de los servidores¹¹⁷.

Las pocas referencias localizadas muestran conflictos resueltos pacíficamente, esto es, en el seno de la casa. La existencia de tensiones y conflictos en el seno de unos grupos plurifamiliares (además del añadido de dependientes y criados de la casa), debió ser elevada para la rígida mentalidad de un «paterfamilias» que, como principio, se regía por el mantenimiento del orden. En la casa de los Vicinay, al casarse la heredera con Miguel de Larrondo y firmar un contrato de compañía según el cual todos ellos se acomodaban a vivir en la misma «casa y compañía», se aprecian ciertos antagonismos conflictivos en la convivencia de la suegra con sus hijos. Con el fin de evitar el auge de este problema se decidieron a que la suegra, Juana López de Ipiña, «tenga su habitación separada en el cuarto principal de la casa en que todos vivimos; y que el Don Miguel con su familia ocupe, y haviere en el segundo suelo, como ya lo está usando de ocho días a esta parte»¹¹⁸. Lo mismo ocurría al producirse desavenencias por cuestiones monetarias y, sobre todo, por las concernientes al reparto del patrimonio entre los herederos.

Quizás un ejemplo cómico, si la distancia de los actores y acontecimientos nos lo permite, resultó ser el interpretado por Esteban de Arrázola y Oñate con su suegra, Luisa de Tobalina. Durante la estancia en casa de su yerno, la antedicha había sufrido los rigores de una enferme-

¹¹⁶ AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 1.107. 10/Junio/1725. Fols. 125v.-126r.

¹¹⁷ WILLIAMS, A., «Patterns of conflict in Eighteenth Century Parisian Families», *Journal of Family History*, n.º 1, 1993, pp. 39-52.

¹¹⁸ AHPA. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 13.868. 15/Abril/1803. Fols. 210r.-210v.

dad que podríamos catalogar de incontinencia urinaria. Los gastos del sangrador, médico, alimentos, boticas y ropa, que necesitó la suegra de Esteban durante tres años de enfermedad, se recuentan con precisión. Pero las dudas asoman a la cabeza de Esteban cuando repasaba los gastos realizados en zapatos para una persona que había estado en cama tanto tiempo. Por ello, acudió donde el maestro zapatero a aclarar esa circunstancia. José Miner le dice que «la causa de su enfermedad de orinarse y pudria con este motibo los zapattos como consta de la certificación del Medico»¹¹⁹. El problema terminó por resolverse pacíficamente y sin pedir más explicaciones. A través de estos dos ejemplos debemos entender que, a pesar de la funcionalidad de la articulación de una estructura de relación jerárquica, la convivencia no siempre discurría en los límites de la amistad y familiaridad. En ocasiones, la conflictividad latente en unas casas donde se reunían con el orden dispuesto por el «paterfamilias», varias generaciones, debió ser muy elevada.

En general, los criados y criadas eran utilizados para las labores propias de la casa, los quehaceres domésticos. En el caso de la familia de los Ortiz de Urbina, una familia que se había encaramado a un ennoblecimiento basado en el logro del título de Marqués de la Alameda, el número de criados y su calidad era bien diferente a lo referido para otras casas mercantiles. Entre los denominados como criados encontramos: al capellán (Lorenzo Prestamero), tres criadas, un criado, un médico, un cirujano, un barbero y un boticario afeitador¹²⁰. Así tenemos un conjunto de nueve personas adscritas a la casa de este comerciante de lanas ennoblecido. Eso sí, parece que la presencia de varias personas vinculadas a la sanidad de la época podría coincidir con la enfermedad sufrida por este personaje y no tratarse de un agregado permanente de criados.

Podemos atestiguar que el modelo usado por la gente del comercio vitoriano al articular su casa, entendida en la doble perspectiva de negocio y grupo doméstico, mantenía unas pautas similares a las de la nobleza de época. Los dependientes y los criados convivían con los miembros de la familia mercantil en la misma vivienda y se acababan asimilando a la casa debido a las estrechas relaciones mantenidas. La singularidad de los negocios realizados por los comerciantes —bien distintos a la gestión de las propiedades nobiliarias, encaminadas al control y recaudación de las rentas del patrimonio—, se convertía en el elemento cualitativo que distinguía a los dependientes y criados de las mansiones nobiliarias. Esta gran diferencia radicaba en que, por norma, los inte-

¹¹⁹ AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 9.377. 12/Diciembre/1776. Fol. 1.244r. Se había gastado en su suegra, una vez muerta y enterrada, la elevada cifra de 15.321 rs. y 31 mrs.

¹²⁰ *Ibidem*, 30/Marzo/1776. Fol. 432r.

grantes de la familia mercantil tomaban parte activa en el negocio y eran cómplices de su marcha. Por lo demás, la presencia de un «paterfamilias» y la integración del entramado familiar bajo el aglutinador de la casa, eran unos rasgos que encontraremos en ambos sectores sociales.

El análisis de las dos vertientes adscritas a la casa mercantil vitoriana del período estudiado, encauzador de la empresa y definidor de un grupo doméstico extenso donde se agrupaban hijos, hijas, sobrinos, dependientes, hermanos, suegros, yernos y criados, nos ofrece claramente una visión sobre la complejidad del mundo de relaciones donde se sumergía el comercio y la tendencia unidireccional a someterlas a la dirección y control del «paterfamilias». Un caso ejemplarizador era la breve descripción encontrada en el inventario de los López de Berrostequieta. Al realizar el recuento de los gastos realizados por Francisco en sus hijos, recuerda cómo su hija Antonia Josefa vivió con su marido José González de Echávarri y sus tres hijos en su casa durante un período de siete años, cuatro meses y dieciocho días. ¡Menuda precisión! El costo de esta estancia, alimentación y ropas ascendía a la cifra de 22.150 reales. A continuación, se realizaba la siguiente descripción: «En cuia cantidad se comprende el gasto que así bien pudieron aver causado los tres Hijos de los suso dichos en sus respectivos tiempos, y la dicha Doña Antonia en sus partos, sobrepartos, y visitas que la hicieron las personas de su atención y correspondencia: teniendo presente para esta computacion, que la suso dicha atendio en el referido tiempo al manejo gobierno y asistencia de la Casa del dicho su Padre, sus criados, y familia, ya lo que en esta razon se ofrecia, por lo qual era acreedora a mas remuneracion que la de sus alimentos; y que el dicho don Joseph su marido (segun se me ha informado) hizo en cada un año algunas ausencias de la casa del dicho su suegro para acudir a los Lavaderos de Lanas, a sus privativos comercios y negocios»¹²¹.

Así, vemos cómo dos de los hijos de esta casa, Antonia Josefa y Juan Francisco Fermín, vivieron una larga temporada con sus padres, hasta su muerte. Esta estancia no fue gratuita sino una compensación entre padres e hijos. Esta cooperación, muchas veces forzada, era muy beneficiosa para ambos agentes y en el fondo repercutía positivamente en un bien que, en cierto modo, estaba por encima de estos actores, la fama y buen funcionamiento de la casa. La organización de la empresa mercantil vitoriana nos ha mostrado cómo el peso del factor familiar adquirió un papel profundísimo. La relación familiar y la de negocios iban, en muchas ocasiones, unidas de la mano y persiguiendo proyectos comunes.

¹²¹ AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 8.662. 30/Mayo/1746. s. f.

C) EL NEGOCIO Y EL MATRIMONIO: LAS FAMILIAS RECTORAS Y LAS UNIFICADORAS

La amplitud del número de familias descubiertas en la comunidad mercantil vitoriana nos ha obligado a disponer un criterio selectivo capaz de ayudarnos a concretar los tipos más frecuentes y característicos dentro de este grupo social. En este punto no pretendemos relatar las características de estas familias (el número de hijos, de matrimonios, la edad de acceso al matrimonio, etcétera), sino que nuestra idea era la de intentar profundizar en el análisis de la homogeneización de este grupo social mediante la tipificación de los modelos más habituales de su estructura familiar y, sobre todo, por medio del análisis del campo matrimonial. Por ello, más que relatar un compendio genealógico de las diversas familias localizadas en la documentación, nos hemos remitido a la selección de dos modelos que, a nuestro entender, aparecían como los mejores aglutinadores de la especificidad de la comunidad mercantil: las familias rectoras y las unificadoras. Ambos prototipos son capaces de englobar a la mayoría de las experiencias recogidas en la documentación y nos ayudarán especialmente a la hora de profundizar en la homogeneidad de esta comunidad.

Antes que nada debemos saber que, como afirma André Burguière, en el mercado matrimonial del Antiguo Régimen, un rasgo muy representativo consistía en la presencia activa de una elevada competencia¹²². Ello provocaba que las familias que acudían al mercado matrimonial, lo hicieran siguiendo un muy estricto orden jerárquico aunque perviviese un cierto margen de imprecisión que permitía las modificaciones y los avances entre los partícipes del mercado. De manera semejante, otro factor a tener en cuenta consistía en la presencia de unos caracteres monopolizadores basados en la diversidad de consideraciones otorgadas a los agentes que acudían al mercado matrimonial. La diversidad de agentes y grupos sociales que tomaban parte activa en este mercado vitoriano tropezaba con el carácter monopolizador y restrictivo afinado en el predominio de la jerarquía en las relaciones matrimoniales y familiares, unido en gran medida a la alta estima conferida al espíritu de la casa y de la esfera social de pertenencia. Las ciudades del Antiguo Régimen no se escapaban de estas normas no escritas.

Las posibilidades contenidas por cada familia al acceder al mercado matrimonial respondían a su posición dentro de ese citado esquema je-

¹²² «La Europa ...», *op. cit.*, p. 94. LAFOURCADE, M., *Marriages en Labourd sous l'Ancien Régime. Les contrats de mariage du Pays du Labourd sous le règne de Louis XVI (Etude juridique et sociologique)*, Bilbao, 1989. GAUDEMET, J., *Le mariage en Occident. Les mœurs et le droit*, París, 1987. MOLLOY, M., «Considered Affinity: Kinship, Marriage, and Social Class in New France, 1640-1729», en *Social History*, n.º 1, 1990, pp. 1-27.

rárquico. En cada caso, la preferencia de las familias por el empleo de unas coordenadas que privilegiasen los factores geográficos, de nivel social, vecinales, de clase social o profesionales, respondía a su auto-comprensión del lugar en que creían encontrarse dentro del orden jerárquico. En los niveles sociales más bajos, el peso de factores como el vecinal o de la parroquia actuaban con mucha mayor virulencia que los referidos a los niveles de riqueza o de participación dentro del mundo sociopolítico. En los sectores mercantiles, de manera especial en la alta burguesía, así como en el ámbito de la nobleza, los criterios selectivos se ajustaban de manera más expresa a los niveles de riqueza, factor social, consideración jurídica y clase social.

El comercio vitoriano se caracterizó, como muchos otros sectores mercantiles europeos y americanos, por moverse entre unos ingentes niveles endogámicos y un remarcado oportunismo matrimonial encaminado hacia el ascenso social¹²³. Dentro de la comunidad mercantil, la convergencia de estos dos procesos delimitaba el campo de las posibilidades de la política matrimonial de sus integrantes. Eso sí, en algunos momentos concretos, elementos más aleatorios completaban el diseño del marco matrimonial referido, por ejemplo, la influencia de los rasgos como el origen geográfico de la familia o, de un modo especial, las necesidades de los negocios conducían a mostrar ciertas variaciones en las vías más tradicionales y usadas. A este respecto no resulta difícil recordar alguno de los casos citados al explicar la estructura de la casa mercantil y cómo, una vía bien frecuentada, consistía en el matrimonio de alguna de las hijas o la viuda de una casa mercantil con alguno de los dependientes o recién llegados a la nueva plaza. En lo tocante al origen geográfico, aunque no se mantuviese como un condicionamiento estricto, un ejemplo sintomático era el ofrecido por la casa de Pommiers, casado con Juana Lacoste, oriunda del puerto de Bayona como él.

Bien es cierto que la mayor parte de los matrimonios analizados en el comercio de Vitoria se formulaban dentro del marco geográfico urbano, aunque no fuese una condición expresa, y en el seno de la comunidad mercantil. Éste último elemento, entendido como un factor integrador y delimitador de la homogeneidad del comercio, se veía bien solapado cuando las posibilidades de un ascenso social se hacían evidentes. Por lo mismo, no debemos olvidar que la competencia presente en estos actos cohesivos que representan los lazos matrimoniales, sobre todo al acercarnos a un grupo muy exclusivo o cerrado, también engendraba fuertes tensiones y enfrentamientos derivados de la existencia de un estrecho

¹²³ Lo mismo ocurre en las élites gallegas de Santiago de Compostela. EIRAS ROEL, A., «Las élites urbanas de una ciudad tradicional: Santiago de Compostela a mediados del siglo XVIII», *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. La Documentación Notarial y la Historia*, Vol. I, Santiago, 1984, pp. 136-137.

mercado matrimonial al que, la mayor parte de las casas mercantiles vitorianas, pretendían acceder en la posición más ventajosa. Ahora bien, la calidad cohesiva presente en los desposorios del Antiguo Régimen se advierte nítidamente en una misiva del Conde de Superunda, Diego Manso de Velasco, a su hermano Félix José, comunicándole cómo quedaba «nuebamente instruido de los enlaces y conexiones de tu futura novia, pues aunque ninguno de ellos ignoraba, siempre que renueves tus complacencias se aumentan las mias»¹²⁴. Por ello, el éxito en el mercado matrimonial se convertía en un elemento fundamental a la hora de comprender la evolución de muchas de estas casas de comercio vitorianas.

El carácter de la política matrimonial advertida en la plaza vitoriana lo hemos estructurado en torno a una doble tendencia determinada en base al papel de las familias del comercio dentro del mercado matrimonial. De esta manera, hemos distinguido la referida presencia de las denominadas familias «rectoras» y de las «unificadoras». Las primeras, al amparo del enriquecimiento económico generado por la buena marcha del negocio mercantil o de otras participaciones, constituyeron el ejemplo de un proceso de evolución familiar dirigido a la búsqueda de un marcado ascenso social. Ahora bien, en este conjunto no incluimos solamente a las familias que pretendían emparentar de modo exclusivo con las homónimas de la nobleza; más bien, estas familias rectoras, aunque mantenían la línea lógica del emparentamiento con los vástagos de estas familias nobiliarias, también se caracterizaron por alimentar unos fuertes nexos comunicativos con las familias más relevantes de la comunidad mercantil. Por decirlo de otro modo, constituían en diversos momentos, la élite mercantil de la ciudad y mantenían una política dirigida, a la par, hacia el sector nobiliario como hacia aquellas familias más afamadas dentro de la comunidad mercantil. En cierto modo se convirtieron en el nexo comunicativo existente entre esta comunidad mercantil y la nobleza, un paso inevitable dentro de la trayectoria de las familias del comercio, un escalón que no se podía evitar. En esencia serían la punta de lanza de otras familias mercantiles que querían ascender por la vía clásica del matrimonio.

En el otro polo del mercado matrimonial encontramos a las que hemos denominado como las familias unificadoras¹²⁵. Éstas, en franca discrepancia con las rectoras, mostraban un cúmulo de posibilidades muy restringido y se significaban especialmente por conservar un profundísimo carácter endogámico. La referida diversidad de opciones vis-

¹²⁴ APA. FS. Caja 92, n.º 1. Avila. 5/Abril/1758.

¹²⁵ Este autor propone el ejemplo de la familia de los Tichy, a la que la define como «véritables pôles d'alliance» por su papel de troncodor de muchos familias. LAMAISON, P., «Les stratégies matrimoniales dans un système complexe de parenté: Ribennes en Gévaudan (1650-1830)», en *Annales*, n.º 4, 1979, p. 739.

ta en las familias rectoras pervivió dentro de este otro conjunto, aunque con una significación bien diferente. Los contactos matrimoniales exógenos provenían de los sectores mercantiles más desprotegidos, menos exitosos o, al unísono, de los recién llegados a esta plaza mercantil. El acercamiento a la esfera nobiliar, por no decir que nula, se mueve dentro de unos porcentajes irrisorios. La característica más singular de su política matrimonial se centraba en la profunda interconexión endogámica que afectaba a las familias del comercio. Merced a este desempeño, se convertían en unos mecanismos básicos de integración de las familias provenientes del comercio al por menor y, a la par, también permitían la permanencia de una profunda vinculación entre los miembros de esta comunidad.

Evidentemente, esta clasificación respondía a una estricta acomodación de los medios y probabilidades de que gozaba cada familia para acceder al mercado matrimonial y, a la par, del éxito alcanzado en sus negocios. Por ello, las distinciones establecidas podrían ser tantas como las que ostentaban las diversas familias del comercio en uno u otro momento de su progreso. Al pretender establecer una visión sobre el papel ejercido por la política matrimonial en el proceso de homogeneización del colectivo mercantil, estos dos tipos de familias se presentan como elementos utilísimos. En gran medida, la pertenencia a uno u otro modelo respondía a diversos factores: al buen éxito del negocio mercantil, a los buenos servicios a la Corona, a las posibilidades derivadas de la participación en la judicatura y ejército, etcétera.

Las diversas eventualidades que podemos encontrar en el grupo mercantil, integrando las probabilidades de auge social dirigidas hacia el sector nobiliar y las encaminadas desde el comercio al por menor en búsqueda de un nítido encuadramiento dentro del seno de las familias rectoras del comercio, muestra el mercado matrimonial real de los miembros de estas casas de comercio. El valor de la política matrimonial dentro de la «gente del comercio» adquiriría unas connotaciones que se escapaban de las puramente sociales. Estamos ante un elemento que intervenía en la marcha del negocio mercantil, en muchas de las formaciones de compañías de comercio, en la pervivencia del negocio o en el ingreso dentro de otra esfera social. A veces, el negocio y el matrimonio se presentaban como dos elementos que caminaban unidos de la mano y que resultaban difíciles de separar. A este respecto, el ejemplo más significativo era el representado por la familia de los Gardoqui¹²⁶.

Ahora bien, aunque el desposorio se configuraba como el medio único admitido para las relaciones sexuales, también es cierto que podemos contar con algunas noticias tocantes a las aventuras y escauceos

¹²⁶ El emparentamiento de dos hijos de Diego de Gardoqui con dos hijas de los Orueta, familia de origen vizcaíno pero que se había trasladado a Vitoria para mantener su negocio, se produjo a la par que se establecía una nueva casa mercantil. RUEDA, N., *op. cit.*, p. 31.

amorosos de algunos comerciantes. Cuando se escrituró la última voluntad de Antonio de Sandobal, éste reconocía cómo en sus años de mozo había mantenido relaciones con una moza de Oñate, María de Goya, teniendo como fruto un hijo natural que quedó al cuidado de su esposa, Josefa Damiana Ochoa de Uriarte, como cualquier otro hijo más que, por los avatares de la vida, acabó asumiendo la representación de la casa familiar: su nombre era Gabriel Antonio de Sandobal¹²⁷. Al enfrentarse a la muerte, algunos comerciantes reconocían a los hijos naturales habidos para legalizar su situación, como lo efectuó Matías Ortiz de Jócana respecto a la hija habida con María Juliana Ortiz de Urbina de Estarrona (Álava) dándole la posesión de sus propiedades¹²⁸. Aunque los ejemplos de estas situaciones resultaban ser poco frecuentes, como hemos visto en estos casos, podían acabar por influir directamente en la trayectoria de una casa mercantil.

En general, los comerciantes vitorianos se casaron varias veces seguidas, tanto hombres como mujeres, provocando que el número de hijos procreados tomase unos altos niveles. No era nada infrecuente encontrar familias con un número superior a cinco hijos que, en algunas casas de comercio de Vitoria, complicaba profundamente su evolución. Ahora bien, a la par su amplitud fomentaba la apertura de las posibilidades de desarrollo de una política matrimonial que les permitía ir contactando con otras familias de muy diverso carácter y que se encontraban en posiciones bien diversas dentro del mercado matrimonial presente en el seno del comercio vitoriano. En el caso de las denominadas familias unificadoras, este amplísimo número de vástagos concordaba especialmente con algunas prioridades del funcionamiento de su política matrimonial. El análisis de las familias unificadoras lo haremos por medio del estudio de una estirpe muy afamada dentro del cuerpo del comercio de Vitoria: el apellido de los Abajo.

Una familia oriunda de la villa de Santander y que, a mediados del siglo xvii, ya estaba asentada en Vitoria. Por lo tanto, nos encontramos ante una de las más antiguas casas de comercio de esta ciudad que, merced a esta dilatada estancia, consiguió establecer vínculos muy profundos en el interior de la comunidad mercantil. A través de los ejemplos ofrecidos por la familia de los Abajo y la de los Íñiguez de Betola-

¹²⁷ También le dejó una cantidad de dinero por valor de doscientos ducados de vellón. Entre los cuidados realizados sobre este hijo bastardo cabe destacar la preocupación expresa por su formación para lo que, después de mantenerlo en su casa de Vitoria, Josefa Damiana Ochoa de Uriarte, no dudó en acomodarle «en la Ciudad de Jaen en cassa de un mercader, para cuió biage le hize los vestidos y ropa blanca». AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 359. 3/Junio/1715. Fol. 204r.

¹²⁸ La hija era María Jesús Ortiz de Jócana, casada con un capitán de las Milicias del Tercio de Logroño, Rafael José de la Vega. AHPA. Jorge Antonio Ruiz de Azúa. Protocolo n.º 1.038. 26/Diciembre/1770. Fols. 479r.-482v.

za, vamos a intentar mostrar las características matrimoniales de estas familias que hemos definido como unificadoras. Simplemente a través de una rápida ojeada a la genealogía de cualquiera de estas dos familias pertenecientes a la comunidad mercantil de Vitoria vemos cómo aparece la mayoría de los apellidos de las casas de comercio vitorianas. En el ejemplo de los Abajo, una vez producido el asentamiento del patriarca fundador de esta casa mercantil, Juan de Abajo, casado con la vitoriana Antonia Sáenz de Amárita, esta dinastía mercantil se separó entre las casas de Melchor y de Baltasar de Abajo. La primogenitura se quedó en manos del segundo, de Baltasar, quien, tras casarse con María Francisca de Goxenechea (en segundas nupcias lo hizo con Josefa Íñigo López de la Peciña), estableció las bases de una política de unificación de varias dinastías mercantiles de Vitoria.

A través de sus nueve vástagos consiguió obtener unas alianzas de gran relevancia con las casas mercantiles de los López de la Peciña, López de Berrosteguieta, Castillo, Iturbe y con la casa de Bilbao representada por Pedro de Viar. Ésta era la tendencia matrimonial de las familias unificadoras. Si analizásemos uno por uno los cuadros genealógicos de las casas de comercio vitorianas veríamos los intensos contactos que se hacían presentes por medio de la vía matrimonial. Sin embargo, en los casos concretos de los Abajo e Íñiguez de Betolaza, se palpa singularmente el papel de focalizadores de esa política matrimonial y de encauzadores de la homogeneidad familiar del grupo del comercio de Vitoria. En el ejemplo de los Íñiguez de Betolaza, un apellido oriundo de las tierras del Infantado, en concreto de Mendiguren (Álava), su arribada a Vitoria estuvo bien acompañada por la exitosa búsqueda de rápidos enlaces de tipo matrimonial que les permitió ingresar en la comunidad de manera rápida. Esta familia estaba emparentada con los Irujo de Pamplona, los González de la Fuente, los Ortiz de Jócana, los Sandobal, Imaz y los Gómez de Segura¹²⁹. Un conjunto de siete apellidos unidos en una misma línea parental que nos permite entender la operatividad de las relaciones familiares dentro de la comunidad vitoriana.

Ahora bien, como hemos visto en estos dos ejemplos, aunque varias dinastías de comerciantes estaban relacionadas de manera muy estrecha, no existía ninguna conexión entre las familias de los Abajo y de los Íñiguez de Betolaza. Es cierto que no existía ninguna relación directa, pero, si acudimos a la genealogía de la dinastía guipuzcoana de los Imaz, entonces vemos cómo se cerraba el círculo por medio del emparentamiento que tenían con los Castillo¹³⁰. Esta situación se mantuvo de

¹²⁹ APA. DH. Legajo n.º 589-3. Información de la limpieza de sangre de Felipe y Tibericio Íñiguez de Betolaza (1771).

¹³⁰ APA. DH. Legajo n.º 575-12. Información de limpieza de sangre de Matías Ramón y Marcelo de Imaz (1788).

un modo permanente durante todo el período analizado y, siempre, según la ordenación jerárquica de las posibilidades de cada dinastía mercantil al acceder al mercado matrimonial. A modo de ejemplo, en la segunda mitad del siglo XVIII, las familias mercantiles más importantes de Vitoria eran las de los Zubía, Fernández de la Cuesta, Echeverría y González de Echávarri. A través de los lazos matrimoniales, todos estos apellidos estaban emparentados en diversos grados¹³¹. No nos atreveríamos a decir que se pudiese considerar una línea familiar establecida por vía matrimonial, que abarcase a todos los miembros de la comunidad mercantil vitoriana pero, en algunos momentos, resultaba difícil encontrar muchas casas no emparentadas dentro de esta plaza.

En el otro lado de esta imagen integradora estaban las denominadas como familias rectoras. Éstas, aunque en algunos momentos de su evolución mantenían profundas conexiones con el grueso de la comunidad mercantil, a partir de una situación de claro enriquecimiento y predominio dentro de la comunidad del comercio de Vitoria, comenzaron a dirigirse hacia los niveles más elevados y próximos a la nobleza dentro del citado mercado matrimonial vitoriano. El caso más sintomático lo representaba la casa de los Ortiz de Urbina (Marqueses de la Alameda). Ya, en la política matrimonial desarrollada por Cristóbal Ortiz de Urbina comienza a advertirse esa aproximación hacia el sector de la nobleza en el desposorio de su hija, María Luisa, con Juan José de Musarrieta. Pero en la siguiente generación, cuando Bartolomé José mantenía el papel de «paterfamilias» de la dinastía de los Ortiz de Urbina, esta situación se hizo todavía más efectiva con los matrimonios establecidos por Juan Manuel casado con Ana María Joaquina Gaitán de Ayala, por Engracia Josefa casada con José Joaquín de Barroeta Zarauz y Aldamar, y de Gregoria Josefa desposada con el navarro Antonio Manuel de Ingledo¹³². Igualmente podríamos ver los enlaces matrimoniales de varias familias del comercio de Vitoria y resaltar los puntos de conexión con el mundo de la nobleza.

Pero, dentro de esta comunidad mercantil, las dinastías más activas, en el agregado de las familias que hemos llamado rectoras, se comprenderían, principalmente, las casas de los Larrea, González de Echávarri, Ortiz de Urbina, Añiz Marañón y los Sáenz de Buruaga, eso sí, en mo-

¹³¹ Por ejemplo, tres hijos de Pedro Antonio de Zubía y de María Josefa de Santa María se habían casado del siguiente modo: Ramón Sandalio con Mónica Fernández de la Cuesta, Rafael Crispín con Justa Ana de Echeverría y Benito Antonio con Faustina Prudencia Ramona de Echeverría.

¹³² Por ejemplo, Musarrieta era regidor del Señorío de Vizcaya y contaba con el mayorazgo y vínculo de Ugaz y Hormaechea (AHPA. Francisco Antonio de Betoñu. Protocolo n.º 281. 18/Mayo/1725. Fols. 128r.-135v.), y, José Joaquín de Barroeta, oriundo de Guetaria (Vizcaya), poseía el mayorazgo de Ibarra en Zornoza y era dueño de la casa solar y Torre de Aldamar (AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 468. 16/Enero/1738. s.f.).

mentos muy diferentes. Por ejemplo, a finales del setecientos, podemos ver cómo la dinastía de los Sáenz de Buruaga, a través de la persona de Vicenta Cecilia, consiguió emparentar con los Basset y Aldaz (1782), o, más tardíamente, los López de Berrosteguieta lo hicieron con la familia estellesa de los Chavier y Unanue¹³³. Pero, los más genuinos representantes de las familias rectoras se encuadraban dentro del conjunto de dinastías mercantiles que, mediante el enriquecimiento y la participación en puestos relevantes de la administración, de un modo relativamente rápido, hacia mediados del setecientos, ya habían conseguido vincularse al mundo de la nobleza. Dentro de este sector de familias del comercio cabe destacar la valía de la línea de los González de Echávarri que, por medio del matrimonio de Catalina con el caballero de Santiago, Luis Antonio de Foronda, consiguió una efectiva vinculación al grupo de la nobleza vasca¹³⁴. Del mismo modo, la familia de los Añiz y Marañón, contando con un mayorazgo, en 1768 consiguió un gran éxito al desposarse el primogénito de la casa, Juan José, con Juana Joaquina Hurtado de Amézaga¹³⁵.

El éxito de la política matrimonial de algunas casas se contrasta con la obtención de un emparentamiento con alguna familia que tuviese un título nobiliario. Por ejemplo, en 1821, la dinastía de los Sáenz de Buruaga alcanzó el cenit con el acuerdo matrimonial dictado entre Faustina de Goya y Sáenz de Buruaga (hija de Melquíades María de Goya Sáenz de Buruaga y Antonia Fernández de la Cuesta y Echeverría) con Joaquín María de Urbina, hijo de los Marqueses de Aravaca¹³⁶. Solamente por medio de un matrimonio, cuatro dinastías mercantiles optaron a un ennoblecimiento por medio de los Marqueses de Aravaca. Ahora bien, a pesar de esta distinción operativa realizada entre familias rectoras y unificadoras, debemos tener en cuenta cómo, antes de que las primeras pudiesen llevar a cabo su integración en el mundo nobiliario, habían desarrollado una profunda política dentro del seno mercantil de tal manera que, algunas de estas familias rectoras, se convirtieron en un mecanismo adecuado para las aspiraciones de otras dinastías menores de

¹³³ José María Chavier y Unanue poseía el mayorazgo fundado por su padre. AHPA. Benito Martínez del Burgo. Protocolo n.º 1.407. 20/Noviembre/1799. Fols. 534r.-549r.

¹³⁴ AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 771. 14/Junio/1744. s. f. El mismo día, acordaron el matrimonio de otra hija, María Concepción, con Pedro Ortiz de Zárate (representado por Luis Antonio de Foronda) que era, nada más ni menos, que Señor de Igoroin, de la Torre de Aguirre y del Palacio de Quitapechos de Quintanilla de la Ribera.

¹³⁵ La familia de los Hurtado de Amézaga era de las más afamadas dinastías nobiliarias alavasas. AHPA. Juan José Cebrián de Mazas. Protocolo n.º 1.337. 9/Mayo/1768. Fols. 237r.-247v. Algo antes, una hermana de Juan José Añiz Marañón, Joaquina Vicenta, se había casado con Victorino Matienzo Sisniega (Dueño y Señor de los Mayorazgos de sus apellidos). *Ibidem*, Protocolo n.º 772. 13/Febrero/1750. s. f.

¹³⁶ AHPA. Juan Agustín de Moraza. Protocolo n.º 8.588. 10/Marzo/1821. Fol. 132r.

Vitoria. Como ejemplo, los López de Berrosteguieta no consiguieron entrar en el grupo rector de la comunidad mercantil, pero como antes sí habían conseguido emparentar con algunas familias encuadradas en este sector, al final, tuvieron sus oportunidades para el acceso al sector nobiliario.

En esencia, las casas de comercio asentadas en la plaza de Vitoria tendieron, en cuanto a su política matrimonial, al fomento de la endogamia que, en el caso de las denominadas familias unificadoras, permitía mantener unos altos niveles de relación y homogeneidad dentro de esta comunidad. A su lado, y como una avanzadilla de esta comunidad, las familias rectoras comenzaban a emparentarse con las provenientes de la nobleza y abriendo algunas vías a posteriores ascensos e inclusiones en esta nueva esfera. De esta manera, a pesar del claro rasgo restrictivo de la endogamia, muchas dinastías mercantiles de Vitoria mantuvieron profundos contactos con otras familias que provenían de niveles inferiores o superiores. En este sentido, si quisiéramos hacer una significación general de los rasgos de la política matrimonial de la comunidad mercantil de esta plaza, tendríamos que remitirnos a dos principios básicos: a un lado, la tendencia a la endogamia que acrecentaba el factor de las vinculaciones y homogeneización del colectivo y, al otro lado, el dinamismo existente entre sus partícipes debido a la relevancia dentro de este mercado del éxito económico de las casas de comercio. Desde luego, en muchos casos estamos ante unas políticas matrimoniales realizadas a largo alcance y con el objetivo primordial de integrarse dentro de una esfera considerada superior, la de la nobleza.

En cuanto a la consideración económica del dinero que se aportaba a las dotes, un rasgo significativo consistía en la variación de la cantidad ofertada según las posibilidades y la tendencia definitiva del desposorio. Sobre un universo de sesenta y nueve escrituras de acuerdos matrimoniales (véase el listado n.º 1 del apéndice), las tendencias más características eran las que, cuando el matrimonio se realizaba entre los miembros que estaban perfectamente integrados en la comunidad mercantil, se advertía que los patrimonios aportados por medio de las dotes resultaban bastante semejantes, aunque, normalmente, la esposa llevaba una cantidad algo superior a la del marido. Eso sí, la diferencia favorable al esposo se reintegraba, de manera indirecta con la contribución del «propter nupcias», un pago de dinero que efectuaban los padres del novio como recompensa a las virtudes de la novia (físicas, morales, etc.)¹³⁷. De manera que, si sumásemos la cantidad de dinero aportado por el novio al pago de «propter nupcias» o mejora de la novia, la diferencia se reduciría enormemente.

¹³⁷ MORICOLA, G., *op. cit.*, p. 484. La asignación de bienes, dotes y parafernales, también se efectuaba del novio a la novia realizándose para solventar las dificultades de una ruptura matrimonial sin descendencia. EIRAS ROEL, A., *op. cit.*, p. 137.

Al mismo tiempo, cuando nos aproximamos al desposorio de individuos que querían acceder a la modificación del «status» al que pertenecían por medio de la vía matrimonial, la dote que aportaba uno u otro de los pretendientes o, más bien, de sus familias, se correspondía a la situación que mantenía en el mercado matrimonial. En el referido emparentamiento con los Marqueses de Aravaca, en 1821, a la renta anual de 15.000 rs. que adjuntó el novio, debemos añadir la cuantiosa fortuna que aportó la novia, extraída de la comunidad mercantil, que subía a un monto de cuatrocientos mil reales de vellón. En realidad, en muchas ocasiones resulta imposible distinguir y comparar el valor de lo aportado por cada familia ya que era frecuente que la parte de uno de los desposados no se valorase en dinero en metálico, sino que se especificase bajo el amplísimo término de bienes, legítimas e, incluso, el del mayorazgo. Unos conceptos indefinidos pero que, en algunas pocas ocasiones, sí que hemos podido encontrar su descripción pormenorizada, como en el caso del desposorio de Vicenta Cecilia Sáenz de Buruaga con Diego María de Basset. Los padres del último, le confirieron para el pago de su dote la secretaría de Navarra, una escribanía, casa en Pamplona, viñas, condición de hijosdalgo y quince mil pesos de a ocho reales y treinta y seis maravedís el real¹³⁸.

Dentro de la tendencia a la búsqueda de vinculaciones parentales con las familias de la nobleza hemos contado con un pequeño aunque jugoso agregado de ejemplos. El primer caso lo hemos localizado en 1725, al producirse el matrimonio de María Luisa Ortiz de Urbina con Juan José de Musarrieta, aportando este último un mayorazgo formado por sus familiares. Luego se repite la misma situación en otras cuatro ocasiones, con una estructura semejante: la hija de algún comerciante se casa con el descendiente, primogénito o no, de una casa nobiliar. En el modelo de ascenso de las familias del comercio hacia el grupo de la nobleza se repite la intermediación de dotes de diverso carácter: ellos, los nobles, participan con bienes inmuebles, derechos, mayorazgos y algunas rentas, mientras que, las hijas de los comerciantes, por norma, participan con unas cuantiosas cantidades de dinero. Ahora bien, no debemos dejarnos confundir por los valores generales dispuestos al acordar estas capitulaciones entre las referidas familias, ya que también podemos encontrar participaciones de un diverso calado.

Por ejemplo, en 1798, al ajustarse las condiciones del matrimonio entre Valentín M.^a González de Echávarri y la hija de una de aquellas

¹³⁸ Esa cantidad de dinero en metálico se la concedieron porque, al parecer, aunque contaban con bienes muy próximos a los propios del mundo nobiliar también realizaban una actividad mercantil en la capital navarra. Decía así: «en lo mejor parado de los efectos y fondos de el Comercio por maior de el dicho señor don Josef Lorenzo». AHPA. Andrés de Lezana. Protocolo n.º 1.972. 16/Enero/1782. Fols. 16r.-17r.

dinastías mercantiles más poderosas de la segunda mitad del setecientos representada en la figura de Julita Modesta Fernández de la Cuesta, las determinaciones que se propusieron entre sus respectivas familias resultaron algo novedosas. Por un lado, el novio, como era de esperar, llevó a modo de dote los mayorazgos ya fundados por Francisco Antonio González de Echávarri (Oidor Audiencia México y del Consejo de Indias) y por Miguel Martínez de Zubiegui y, por el otro, su esposa acudió con la cantidad de 240.000 reales de vellón en dinero en metálico. Pero, a la par, Wenceslao Miguel, asumió como condición a su próximo emparentamiento con un apellido ilustre, la obligación de formar un mayorazgo para disfrute de Julita Modesta¹³⁹. Generalmente, en las alianzas matrimoniales contraídas con las familias de la nobleza, los comerciantes de Vitoria participaban con amplias cantidades de dinero, eso sí, no siempre en metálico, mientras que los otros contrayentes se preocupaban por participar con propiedades inmuebles, títulos, honores y mayorazgos. Evidentemente, un excelente intercambio que resultaba igualmente beneficioso para ambos partícipes.

Por norma, los valores generales de las dotes no se concretaban en dinero en metálico sino en un conjunto de bienes (dinero en metálico, alhajas, mercancías de lonja, vestidos o edificios)¹⁴⁰. En esencia, tanto las cantidades de dinero aportadas como todo lo concerniente a la calidad de lo incluido por cada cónyuge, se establecía en base al criterio de la tendencia o calidad de los enlaces matrimoniales que se pretendían. Las posibilidades de las dinastías mercantiles vitorianas se veían completamente reducidas en algunos casos a un futurible, como era el dispuesto en torno a las legítimas que se ofrecían como dotes, esto es, lo que en un futuro más o menos lejano podrían recibir los cónyuges. En el ámbito de estas relaciones se conjugaban poderosamente las dos opciones ya significadas, las familias rectoras y las unificadoras. Eso sí, a pesar de esta evidente distinción, la realidad consistía en que de manera permanente el rasgo más significativo de la política matrimonial generada por estas dinastías mercantiles concurría en su carácter endogámico y que, solamente cuando el éxito de la familia se lo permitía, optaban a buscar alianzas provechosas con otras familias nobiliarias del territorio vasco y áreas limítrofes.

¹³⁹ Para su realización se comprometió a vincular en él un censo de 440.000 rs. contra la provincia de Álava, otro de 550.000 rs. sobre la renta del Tabaco y una casa en la Plaza Nueva. AHPA. Benito Martínez del Burgo. Protocolo n.º 1.408. 16/Junio/1798. Fols. 371r.-378r.

¹⁴⁰ Por ejemplo, en el matrimonio de Manuel Añiz Marañón con María Isabel Díaz de San Vicente vemos cómo, el primero, dispuso de una dote valorada en 33.000 rs. y compuesta por una lonja para guardar lanas en Santo Domingo así como varias heredades y huertas en Ozana, mientras que su esposa, que aportó 44.000 rs., llevaba una casa en la segunda vecindad de la Correría y unos 33.000 rs. en dinero en efectivo. AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 8.685. 1/Diciembre/1699. Fols. 1.251r.-1256r.

D) LA FORMACIÓN Y COLOCACIÓN DE LOS HIJOS DEL COMERCIO

Una prioridad de las familias del comercio vitoriano, como para otros grupos sociales, consistía en la acomodación de sus vástagos. El ofrecerles unas posibilidades favorables se convertía en una obligación y necesidad imperiosa del cabeza de familia. Ante todo, debemos tener en cuenta que estos hijos resultaban ser unos seguros frente a los riesgos de un futuro incierto y problemático, ofreciendo a sus progenitores protección y prosperidad¹⁴¹. Según la calidad de la familia de cada agente social, sus posibilidades sufrían un auge o mengua significativos. Ante las expectativas de la sociedad y las necesidades de la administración en el Antiguo Régimen, las universidades europeas se significaron por una preocupación centrada en formar cuadros de juristas, teólogos, administradores y médicos. Estos ámbitos se proponían como unas direcciones estantes en las manos de los vástagos de estas dinastías mercantiles. La limitada capacidad de algunas casas mercantiles para incluir o mantener a sus hijos en el ámbito profesional y social mercantil, provocó la necesidad de buscar nuevos espacios para su acomodo. En esta tendencia se aprecia la aplicación paralela de modelos de la nobleza y que los campos de destino más habituales para ellos se organizaron en tres direcciones: la carrera militar, la administración de la Iglesia y de órdenes regulares y, por último, el mundo de la administración, con una especial tendencia en el campo de las Rentas Generales o de Aduanas.

Los hijos que no se quedaban en la casa tenían abiertas varias posibilidades formativas: el Ejército, la Iglesia y la Universidad¹⁴². Una trilogía de ámbitos formativos muy semejante a la presente en el mundo nobiliario. A pesar de esta similitud entre las familias de la nobleza y del mundo mercantil, sí existía una distinción cualitativa entre ambos procesos que se concreta en la participación de los hijos del comercio en los escalafones más bajos de la administración eclesiástica, civil y militar, mientras que los de la nobleza lograban los empleos más poderosos y de mayor responsabilidad. Tras reflejar esta distinción pasaremos a establecer un repaso sobre la estructura general del proceso de colocación de los hijos del comercio y, al mismo tiempo, de los métodos em-

¹⁴¹ MACFARLANE, A., *Marriage and Love in England 1300-1840*, Oxford, 1986, pp. 103-116. Una norma recogida en el marco jurídico de la familia en el siglo XVII se refería al establecimiento de las dotes de las hijas, o dicho de otro modo, de las perspectivas de su acomodo. GACTO, E., *op. cit.*, p. 45.

¹⁴² Breves biografías sobre algunos de los más relevantes y afamados hijos de comerciantes pueden encontrarse en el trabajo de: LANDÁZURI ROMARATE, J.J., *Obras Históricas sobre la Provincia de Álava*, Tomo III, Vitoria, 1976, pp. 354-412. Entre otros: Bernardo Ibáñez de Echávarria, Pío Antonio de Echávarri, José Díaz de San Vicente, Juan Sáenz de Buruaga, Luis y Juan Manuel de Urbina o Pedor Agustín Díaz de San Vicente.

pleados y logros obtenidos. Ahora bien, el apartado referido a la integración en la administración borbónica lo trataremos como un punto separado por la relevancia de la incorporación en el seno de la administración aduanera.

D.1) La administración eclesiástica

Una singularidad de Vitoria residía en su constitución, según su coetáneos, como un centro formativo para quienes pretendían integrarse en la administración eclesiástica. Sin infravalorar la consideración de la vocación de estos eclesiásticos provenientes del mundo mercantil, la vía religiosa se presentaba como una solución o arreglo acomodado a las expectativas y al modelo cultural de la gente del comercio. Nuestro interés radica en comprender y mostrar cómo la vía religiosa se convirtió en la más utilizada por los comerciantes, respondiendo con precisión a las que podemos considerar como líneas básicas de la política de estas familias del comercio¹⁴³.

En primer lugar hemos de recordar que, en la mayoría de las veces, la entrada en la carrera eclesiástica era expresión de una determinación directa y exclusiva de los padres, con el acuerdo tácito refrendado por el grupo familiar. Resultaba frecuente que desde la niñez los padres se preocupasen por el problema del «acomodo» de sus hijos, mientras iban pergeñando unas líneas maestras donde se acordaba quién sería el heredero del negocio y hacia dónde se dirigirían los esfuerzos fijados en el empleo y ocupación del resto de hijos. En el caso de los muchachos, las posibilidades eran mucho más amplias que en el de las mujeres. Contaban con una posibilidad compartida que era la de casarse fuera de la casa familiar y establecerse en el seno de otra casa mercantil. Pero, a la salida social del matrimonio, en el caso de los jóvenes varones se añadía otro conjunto de probabilidades mucho más amplio, dentro del cual destacaba la opción religiosa.

El extenso marco administrativo donde se encuadraba Vitoria, el llamado Obispado de Calahorra y Santo Domingo de la Calzada, ofrecía posibilidades muy diversas. Pero quizás lo más llamativo resultaba la presencia de tan diferentes instituciones educacionales como el Colegio de San Prudencio y las cátedras de latinidad y estudios canónicos de los dos conventos mayores: San Francisco y Santo Domingo. Entre ambos conventos se dividía la formación de los jóvenes estudiantes aspirantes a los puestos de la diócesis calagurritana. La mayoría de los acomodados en empleos de beneficiados, canónigos y demás dignida-

¹⁴³ CORONAS VIDA, L.J., «Los miembros del Cabildo de la Catedral de Jaén (1700-1737)», *Chronica Nova*, n.º 15, 1987, pp. 101-127.

des de Vitoria y de la provincia provenían del marco mercantil (Listado n.º 1). En menor medida, las informaciones hablan de sujetos colocados en empleos más acomodados de otras diócesis, entre ellos, Ignacio González de Echávarri (Canónigo de la Catedral de Sigüenza), Nicanor María de Lorea (presbítero en Santa María Magdalena, Sevilla), Marcos Andrés Ibáñez de Echávarri (Canónigo en Santander), Pedro de Rezával (Deán de la Catedral de la Puebla de los Ángeles, en Nueva España) y Joaquín de Viar (en la Catedral de Zaragoza). La mayoría de los hijos de los comerciantes que se formaron en esta ciudad lograron su destino en el seno urbano (en alguna de las cuatro parroquias de Vitoria o en la catedral de Santa María) y, dependiendo de sus posibilidades, en algunos pueblos de la provincia¹⁴⁴.

Listado n.º 1

Hijos de comerciantes en la carrera eclesiástica

Abajo, Francisco de (Beneficiado en San Vicente, Treviño).
 Abajo, José Joaquín (Canónigo Magistral de Pulpito de la Colegial de Santa María de Vitoria y Juez Subdelegado Santa Cruzada).
 Albóniga y Gavanés, Claudio (Estudiante).
 Albóniga y Gavanés, Santiago José (Presbítero, Vitoria).
 Añiz Marañón, José Antonio (Canónigo Colegial Santa María).
 Bozo, Gregorio de (Chantre y Dignidad Colegial Santa María).
 Castillo, Manuel Gaspar (Presbítero y Beneficiado del Cabildo Universidad de Vitoria).
 Cavia, Diego Simón de (Presbítero Teniente Cura Colegial Santa María).
 Cueto, Domingo Valentín de (Presbítero Cabildo Universidad).
 Díaz del Carpio, Pedro Ignacio (Beneficiado en Miñano Mayor, Álava).
 Echeverría, Blas de (Presbítero Beneficiado Cabildo).
 Echeverría, José de (Presbítero Beneficiado Cabildo).
 Elorza, Tomás de (Presbítero Beneficiado).
 Espejo y Añúa, Cósme Formerio (Clérigo de Epístola Vitoria).
 García de Cerain, Mateo José (Presbítero Cabildo).
 González de Argandoña, José (Beneficiado en Cerio).
 González de Echávarri, Ignacio (Presbítero Canónigo Catedral de Sigüenza).
 González de Junguitu, Manuel (Presbítero Capellán Vitoria).
 González de Junguitu, Vicente (Presbítero Canónigo Colegial).
 González de la Fuente, Jacinto (Presbítero Vitoria).

¹⁴⁴ La vicaría de Vitoria se componía de unos ciento veintinueve beneficios enteros, sobre un total de setecientos noventa y cinco beneficios que existían en toda la provincia de Álava. El valor que generaban todos estos empleos ascendía a 1.640.565 rs. de vellón. (A)rchivo (D)iocesano de (V)itoria. Fondo Histórico Civil. Caja 4 n.º 12. En Santiago de Compostela, una oligarquía familiar de unos pocos apellidos controlaba el mundo de las canongías. EIRAS ROEL, A., *op. cit.*, pp. 135-136.

Listado n.º 1 (Continuación)

González de la Fuente, Pedro Matías (Beneficiado Cabildo Vitoria y en Villanueva de Tobera Teniente de Cura de la Colegial de Santa María).
 González de la Fuente, Tomás (Presbítero Beneficiado en Aberásturi, Álava).
 Gonzalo del Río, Bentura (Presbítero).
 Ibáñez de Echávarri, José (Canónigo Colegial Vitoria).
 Ibáñez de Echávarri, Marcos Andrés (Canónigo Pulpito de Santander).
 Ibáñez de Echávarri, Simón (Canónigo de Santa María).
 Imaz y Segura, Matías Joaquín de (Presbítero Vitoria).
 Imaz, Marcelo (Estudiante Sagrada Teología Salamanca).
 Imaz, Matías Ramón de (Presbítero Vitoria).
 Íñiguez de Betolaza, Felipe (Presbítero Servidor de San Andrés de Armentia, Álava).
 Íñiguez de Betolaza, José Prudencio (Capellán Presbítero en Mendiguren, Álava).
 Íñiguez de Betolaza, José Tiburcio (Diácono en Vitoria).
 Íñiguez de Betolaza, Mateo (Canónigo Colegial Santa María y Beneficiado en Arechavaleta, Álava).
 Irala e Irujo, Miguel Antonio (Subdiácono en Vitoria).
 Irujo, José Bentura (Capellán en Cádiz).
 Iturbe, Juan de (Canónigo Magistral Pulpito Colegial Santa María).
 Larrea, Martín de (Beneficiado Cabildo Vitoria).
 Larrea, Martín Jacinto de (Presbítero Beneficiado Oñate).
 López de Berrostequieta, Pablo Vicente (Presbítero Vitoria).
 Lorea, Nicanor María de (Presbítero Beneficiado Parroquia de Santa María Magdalena de Sevilla y Abogado Reales Consejos Vitoria).
 Llano, Antonio de (Presbítero Cabildo Universidad).
 Martínez del Burgo, Blas (Subdiácono Presbítero de Elburgo, Álava).
 Martínez del Burgo, José (Cabildo Beneficiados).
 Martínez del Burgo, Raimundo Antonio (Canónigo Lectoral Colegial Vitoria).
 Oliden, Carlos Gaspar (Estudiante Órdenes Menores).
 Oliden, José Francisco (Canónigo Colegial Santa María).
 Ortiz de Júcaro y Urbina, Juan Prudencio (Presbítero Cabildo Vitoria).
 Ortiz de Jugo, Baltasar (Beneficiado Universidad Vitoria).
 Ortiz de Jugo, Baltasar (Presbítero Beneficiado Vitoria).
 Ortiz de Jugo, Francisco (Licenciado y beneficiado del Cabildo Universidad de Vitoria y de Jugo, Álava).
 Ortiz de Jugo, José (Estudiante Beneficiado en Jugo y Estudiante en Salamanca).
 Ortiz de Jugo, Simón de (Presbítero Vitoria).
 Ortiz de Urbina, Cristóbal Narciso (Canónigo y Arcediano del Partido de Laguardia, Álava).
 Ortiz de Urbina, Tomás Francisco (Canónigo Colegial Santa María).
 Ortiz de Zárate, Francisco (Presbítero Canónigo Colegial Santa María).
 Ortiz de Zárate, Juan Manuel (Beneficiado en Hijona, Álava).
 Ortiz de Zárate, Tomás (Canónigo Colegial Santa María).
 Pérez de Mezquía, José (Beneficiado Cabildo Vitoria).
 Rezával y Ugarte, Luis de (Estudiante Clérigo Tonsurado).
 Rezával, Francisco de (Presbítero y beneficiado de las Iglesias de Narvaja y Villacarrillo, Álava).

Listado n.º 1 (*Continuación*)

- Rezával, Juan Andrés de (Canónigo de la Colegial de Santa María de Vitoria).
 Rezával, Pedro de (Estudiante Colegial en el Mayor de San Ildefonso, Catedrático de Alcalá, Canónigo y Deán de la Santa Iglesia Catedral de la Puebla de los Ángeles, en Nueva España).
 Rezával, Raimundo de (Presbítero y capellán del Real y Supremo Consejo de Indias, Madrid).
 Sandobal, Julián de (Presbítero Vitoria).
 Sandobal, Julián Francisco (Presbítero Servidor en Betoño, Álava).
 Sandobal, Marcos José de (Presbítero Vitoria).
 Santa María y Llorente, Fausto (Presbítero Vitoria).
 Urdaneta, Francisco Javier de (Licenciado, Abogado Reales Consejos y Presbítero en Echávarri, Álava).
 Uriarte, Francisco Leandro de (Presbítero Vitoria).
 Uriarte, José Santos de (Presbítero Vitoria).
 Viar, Joaquín de (Presbítero Capellán de la Santa Iglesia Catedral del Pilar de Zaragoza).
 Zubía, Bernabé Judas Tadeo de (Subdiácono Presbítero Vitoria).

De las referencias relativas a los hijos de comerciantes, un setenta y dos por ciento se colocaron en los beneficios y empleos de las parroquias vitorianas, frente a un siete por ciento que lo hizo en otras diócesis y el restante veintitún por ciento en las iglesias parroquiales de Álava. De esta manera advertimos que la concentración de los integrantes de este colectivo seguía ciñéndose al ámbito de la diócesis en que se formaron y vivían. En este sentido, la preparación de los hijos destinados al oficio eclesiástico se desarrollaba en gran medida en proximidad a la casa de origen. Por otro lado, al revisar el listado n.º 1 advertimos que por cada apellido del comercio aparecen varios miembros adscritos al componente eclesiástico. De las familias o apellidos de los Martínez del Burgo, Ibáñez de Echávarri, Ortiz de Zárate y Sandobal, aparecen tres miembros, de los Íñiguez de Betolaza, cuatro y de Ortiz de Jugo, cinco. En el referido listado se incluye a los miembros de diversas generaciones de una misma casa y familia integrados en la carrera eclesiástica, por lo que muchos agentes eran parientes cercanos —hermanos, tíos y sobrinos—. Una vías muy adecuadas para apoyar la incorporación de nuevos miembros a la instancia eclesiástica.

La protección de la familia en estos procesos se hace muy evidente, sobre todo debido a que el número de beneficios existentes en el territorio era escaso. Por ello, desde el momento en que comenzaba la carrera eclesiástica, tanto la familia como el interesado estaban muy preocupados por lograr su colocación en algunos puestos que les permitiesen costearse sus gastos mientras opositaban a un beneficio o capellanía. Al repasar atentamente la autorización de un memorial presentado por José Joaquín de

Abajo, canónigo de la Colegial de Sta. M.^a de Vitoria, nos muestra uno de los elementos más habituales en el proceso de acceso a la carrera eclesiástica. Nos habla de la fundación de varias obras pías y aniversarios destinados al auxilio de las almas de los difuntos de su familia y, a la par, creó una capilla advocada a Nuestra Señora de los Dolores usando varias acciones de un «Empréstimo Real». Ahora bien, justo a continuación nombró como capellán a su sobrino Pablo Berrosteguieta, junto a Inocencio de Elorza¹⁴⁵. Un hijo de Cristóbal Ortiz de Urbina, Tomás Francisco, obtuvo numerosos préstamos o ayudas paternas durante su estancia en la corte romana (desde 1709 hasta 1726) concernientes a los gastos de manutención y viaje que llegaron a ascender a la cuantía de quince mil reales¹⁴⁶.

Al hilo de los datos extraídos, el caso de la familia de los Rezával se presenta como un modelo explicativo. Uno de los hermanos, José Gabriel, expresa los pasos seguidos para acomodar a sus hijos y, al referirse concretamente a José de Rezával que era estudiante en el Colegio del Arzobispado de Salamanca, declara haberse gastado en sus estudios la cantidad de 24.000 reales. Esta financiación contó con las ayudas de dos importantes personajes, Diego de Rojas y Contreras (Obispo de Cartagena y Gobernador del Consejo de Castilla) y de su tío Juan Bentura de Ugarte, beneficiado en Gámiz¹⁴⁷. Estas mediaciones de familiares que habían conseguido colocarse en el seno de la administración eclesiástica se convertían en una vía muy favorable para fomentar el desarrollo positivo de la aventura que suponía entrar y ascender en el mundo de las oposiciones de la carrera eclesiástica.

En líneas generales, la administración eclesiástica se convirtió en uno de los principales lugares de concentración de gran parte de los hijos del comercio de Vitoria. Esta vía se presentaba como un camino beneficioso y adecuado para esta comunidad. De este modo práctico, muy paulatinamente, fueron obteniendo la mayoría de los empleos del ámbito religioso local y provincial fomentando al mismo tiempo el mantenimiento de estos acomodos de los vástagos con gran proximidad a su casa de origen. Al mismo tiempo, también advirtieron la valía de algunas instituciones como resultaban ser las conocidas capellanías, que una vez vinculadas a la familia servían como una renta fija que les permitiría a otros descendientes tener una anualidad y una vía de ascenso a la administración eclesiástica. Eso sí, las respuestas y logros de los co-

¹⁴⁵ AHPA. Benito Martínez del Burgo. Protocolo n.º 4.466. 15/Abril/1799. Fols. 153r.-176r. FERRER I ALOS, Ll., «Fratelli al celibato, sorelle al matrimonio. La parte dei cadetti nella riproduzione sociale dei gruppi agiati in Catalogna (secoli XVIII-XIX)», en *Quaderni Storici*, n.º 83, 1993, pp. 537-539. CARASA SOTO, P., *Historia de la Beneficencia en Castilla y León. Poder y pobreza en la sociedad castellana*, Valladolid, 1991, pp. 137-139.

¹⁴⁶ AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 8.658. 16/Diciembre/1730. s. f.

¹⁴⁷ AHPA. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 1.310. 3/Febrero/1768. Fols. 67r.-82v.

merciantes y de quienes se habían enriquecido adquieren connotaciones de gran diferencia, como lo muestran los ejemplos de los Rezával y Ortiz de Urbina. Frente a la formación, principalmente centrada en el mismo centro vitoriano, que efectuaban las familias menos enriquecidas, las ennoblecidas acudían a las Universidades. Eso sí, en ambos casos se aprecia la participación y apoyo de la familia y los parientes, sobre todo, los tíos¹⁴⁸.

D.2) Las órdenes religiosas

Junto al acomodo en la carrera eclesiástica de muchos hijos del comercio, otro ámbito muy empleado se determinó en el mundo de las órdenes religiosas: los establecimientos de regulares. Sabemos de la presencia de dos conventos masculinos y tres femeninos en Vitoria adscritos a las órdenes de San Francisco y Santo Domingo. El papel de estas congregaciones en el ámbito de la educación resulta innegable pero, al unísono, adquirieron una significación especial al convertirse en un privilegiado y acostumbrado espacio para delimitar el destino de muchos de los hijos del colectivo analizado. A diferencia de lo reseñado en el mundo eclesiástico, rígidamente limitado al sector poblacional masculino, las órdenes religiosas, por la duplicidad de establecimientos dirigidos a ambos sexos, abría una puerta más amplia. El recuento de los acomodados en estas fundaciones religiosas dentro del grupo mercantil ascendía a un monto de cuarenta y nueve personas.

Listado n.º 2

Hijos e hijas de comerciantes en Órdenes Regulares

Abajo y Castillo, María Manuela (Convento de San Pablo de Zamora).
 Abajo, Juana Bautista de Jesús María (Convento Carmelitas Descalzas de Burgos).
 Altuna y Vildosola, Teresa Zacarías (Convento de Carmelitas Descalzas de San Sebastián).
 Altuna, María Antonia (Convento Santa Cruz de Vitoria).
 Altuna, María Josefa (Convento Santa Cruz de Vitoria).
 Añiz Marañón y Abarrategui, Josefa Ramona (Convento Santa Clara de Vitoria).
 Añiz Marañón y Abarrategui, Josefa Rosa (Convento Santa Clara de Vitoria).
 Añiz Marañón y Abarrategui, María Brígida (Convento Dominicas de Vitoria).
 Añiz Marañón, Gerónima (Convento de Santa Brígida de Vitoria).

¹⁴⁸ Al fallecer José Antonio Añiz Marañón, canónigo de la Colegial de Vitoria, específica que deja toda su herencia a un sobrino. AHPA. Juan José Cebrían de Mazas. Protocolo n.º 9.622. 6/Octubre/1775. Fols. 314r.-317v. El presbítero del Cabildo vitoriano, Martín Jacinto de Larrea, no dudó ni un segundo en depositar en manos de su sobrino, Baltasar de Larrea, quinientos escudos de a quince reales. AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 468. 14/Marzo/1738. s. f.

Listado n.º 2 (Continuación)

Arroyuelo y la Cerda, Enrique (Prior de Santa María de Iruña de la Orden de San Juan).
 Castillo, Juana Ignacia de San Miguel de (Convento de Santa Brígida de Vitoria).
 Castillo, María Concepción de (Convento de Santo Domingo de Quejana).
 Cueto, Ángela de (Convento de Santa Clara de Alegría).
 Díaz de San Vicente, Juana Isabel (Convento de Santa Clara de Vitoria).
 González de Echávarri, Diego Martín (Convento de Nuestra Señora de Bujedo, Burgos).
 González de Echávarri, Dorotea (Convento de Santa Clara de Alegría).
 González de Echávarri, Feliciano (Convento de Santa Clara de Alegría).
 González de Echávarri, Teodora (Convento de Santa Clara de Alegría).
 González de la Fuente, Francisca de San Antonio (Convento de Santa Clara de Alegría).
 González de la Fuente, Josefa (Convento de Vidaurreta, Oñate).
 González de la Fuente, Magdalena del Espíritu Santo (Convento de Vidaurreta, Oñate).
 González de la Fuente, María Jesús (Convento de Santa Cruz de Vitoria).
 Gonzalo del Río, Juan (Presbítero de la Congregación de San Felipe de Neri, Ezcaray).
 Gonzalo del Río, Magdalena Josefa (Convento de Religiosas Bernardas en el Real Monasterio de Cañas).
 Irujo, María de la Asunción (Convento Santa Clara de Alegría).
 Irujo, María Francisca de la Trinidad de (Convento Santísima Trinidad de Vidaurreta, Clarisas, Oñate).
 Irujo, María Isidora Josefa de (Convento de Vidaurreta, Oñate).
 Irujo, Juan Ángel de (Convento de San Juan de Piédrola).
 Iturbe, Francisco Javier de (Presbítero Jesuita).
 López de Vicuña, Ana María (Convento de Santa Clara Vitoria).
 López de Vicuña, María Concepción (Convento de Santa Clara de Vitoria).
 Lorea y Sagarna, María (Convento de Vidaurreta, Oñate).
 Lorea y Sagarna, Teresa Francisca de (Convento de Vidaurreta, Oñate).
 Lorea, Facunda de Santa Teresa de (Convento Carmelitas Descalzas de Lesaca, Navarra).
 Oliden, María Ángela (Convento de Religiosas Recoletas de Eibar, Guipúzcoa).
 Oliden, Petronila (Convento de Religiosas Recoletas de Eibar).
 Ortiz de Jócana y Urbina, María Josefa (Convento Santa Cruz de Vitoria).
 Ortiz de Urbina y Zárate, Tomasa (Convento de Santa Clara de Vitoria).
 Ortiz de Urbina, Agustina Rosa de San José (Convento de San Juan de Quejana, Santo Domingo, Álava).
 Ortiz de Urbina, Ángela de Jesús (Convento de Santa Cruz de Vitoria).
 Ortiz de Urbina, María Francisca del Nacimiento (Convento de Santa Cruz de Vitoria).
 Ortiz de Urbina, María Santos de San José (Priora del Convento de Santa Cruz de Vitoria).
 Ortiz de Zárate, Inés (Convento Santa Cruz Vitoria).
 Ortiz de Zárate, Josefa (Convento Santa Cruz Vitoria).
 Orueta y Uriarte, Higinia de (Convento Inmaculada Concepción de Burgos).
 Pommiers, Juana de (Convento de Santa Clara de Bayona).
 Rezával, Juan de (Convento de Santo Domingo de Vitoria).
 Ruiz de Zurbano, María Francisca de Santa Catalina (Convento de San Juan de Quejana, Álava).
 Ruiz de Zurbano, Marta Iglesia de la Corona (Convento de San Juan de Quejana, Álava).

El conjunto recogido inmediatamente nos expone una contradicción con la visión de la doble funcionalidad fijada en las fundaciones de regulares (para varones y hembras), ya que del medio centenar de individuos sólo hemos recogido la presencia de seis varones (un 12%) frente a un claro dominio femenino (88%). Los referidos eran Enrique de Arroyuelo y la Cerda (Prior del Convento de Santa María de Iruña de la Orden de San Juan), Juan Gonzalo del Río (Presbítero en San Felipe de Neri, Ezcaray), Juan Ángel de Irujo (Convento de San Juan de Piédrola), Diego Martín González de Echávarri (Canónigo Premostratense en el Convento de Nuestra Señora de Bujedo, Burgos), Francisco Javier de Iturbe (Presbítero Jesuita) y Juan de Rezával (Convento de Santo Domingo de Vitoria). Además de ser un exiguo porcentaje, resulta que la mayoría estaban acomodados en conventos ajenos a la ciudad. Estos datos traen a colación cómo la consideración de esta vía de acomodo se centraba en el mundo femenino. Las hijas de los comerciantes contaban con dos opciones bien diferentes: la vía matrimonial y la entrada en alguna orden religiosa de una u otra regla.

La opción de encaminar a las hijas no casaderas al mundo de las órdenes religiosas regulares resultaba ser un sistema bien conocido en el seno nobiliar y las expectativas de las diversas órdenes que se encontraban en territorio vasco eran múltiples¹⁴⁹. Los datos referidos hablan de una multiplicidad de órdenes centradas en las provincias vascas, entre las que citamos a las Carmelitas, Recoletas, Bernardas, Franciscanas, Dominicas, Premostratenses y de San Juan. Pero, dentro de este amplio cúmulo de órdenes existían ciertas preferencias y de manera especial, como veremos a continuación, hacia ciertos conventos particulares.

La parte del león se la llevaba la orden franciscana que, sin contar con los varones, acogía a un 46,5 % del total, seguida por la orden de las dominicas (un 32,5%). El resto de órdenes religiosas mantenían unos porcentajes bajos: Carmelitas (7%), Recoletas (4,7%), Brígidas y Bernardas (cada una un 2,3%). Un predominio de la orden franciscana, seguida de cerca por las dominicas, que provocó que la mayor parte de las monjas provenientes del mundo mercantil se agregara a los conventos de las Clarisas de Vitoria, de Alegría (Álava) y Vidaurreta (Guipúzcoa). El campo de acción de Santo Domingo se centraba en torno al convento de Santa Cruz de Vitoria y el de Quejana (Álava). Los cuatro conventos alcanzaban los niveles más altos de integración de las hijas del comercio vitoriano. Eso sí, estos porcentajes tan significativos con-

¹⁴⁹ Al disponer su testamento la esposa de Antonio de Sandobal, Josefa Damiana Ochoa de Uriarte, le dejó a una de sus hijas trescientos ducados de vellón para que «después de mis días tenga lo suficiente para poder tomar con dezenzia estado de matrimonio, ó, que si se inclinase al de religion le pueda sobrar alguna cantidad para mantenerse en ella». AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 359. 2/Junio/1715. Fols. 205v.-206r.

cordaban con un aspecto de gran valor cualitativo que sólo puede advertirse al leer el listado de miembros de estos conventos. Estamos ante unos espacios cerrados y considerados como activos focos de sociabilidad, como se aprecia en los fuertes vínculos familiares presentes entre las religiosas (listado n.º 2).

A partir de los ejemplos de algunos apellidos citados en el referido listado vemos la presencia de las hijas de los Lorea y González de la Fuente en Vidaurreta, las de los Añiz Marañón así como las de los López de Vicuña en Santa Clara de Vitoria, tres descendientes de los González de Echávarri en Santa Clara de Alegría y las de los Ortiz de Urbina en Santa Cruz de Vitoria. La inexistencia de una documentación fiable sobre los frailes y monjas existentes en cada convento nos ha obligado a usar una fuente indirecta y parcial, las renunciaciones. Así, a través del acto de ingreso de Feliciano González de Echávarri en Santa Clara de Alegría, veremos la sociabilidad latente en estos conventos¹⁵⁰. Resultaba muy fácil encontrar un amplio conjunto de apellidos del comercio bien conocidos como los Íñiguez de Betolaza, González de Argandoña, González de Echávarri, Irujo, Castillo, Altuna, Uriarte y Echeverría. Esta realidad se reproducía en otros conventos que se convirtieron en unos depósitos custodios de las hijas de los comerciantes que, por variadas razones, no habían podido lograr un buen desposorio. Una repetición de apellidos que respondía a la participación de la familia en la enclausuración de estas hijas. Era frecuente que, a temprana edad, las hijas fuesen enviadas a alguno de estos conventos donde se encontraban con la presencia de alguna hermana mayor, tía o pariente¹⁵¹. En este aspecto sólo queremos recordar el peso de las hijas acomodadas en los fundaciones de órdenes regulares de Vitoria y cercanías. Entre estos establecimientos, los de la advocación a San Francisco fueron las que tuvieron una mayor demanda y éxito entre el grupo mercantil. Conforme se avanza en el setecientos y algunas familias se fueron enriqueciendo, veremos cómo la inclusión de las hijas en los conventos de la orden do-

¹⁵⁰ AHPA. Juan Bautista Díaz del Carpio. Protocolo n.º 655. 15/Mayo/1746. Fols. 144r.-150v. La composición de este convento era la siguiente: la abadesa, María Isabel de San José e Irujo; la vicaria, María Concepción del Sacramento y Castillo; las madres discretas, María Antonia de Santa Clara González de Argandoña y Ana María de la Resurrección y Salazar, y, por último, las hermanas María Magdalena de San Antonio y Vicuña, Teresa de San Bernardo Ortiz, María Catalina de San Buenaventura y Uriarte, Sebastiana de la Resurrección y Argandoña, Lucía de la Encarnación y Luzuriaga, María Ana de Jesús y Echeverría, María Rosa de San Joaquín y Altuna, Teresa de Jesús y Otazu, María Concepción de Sacramento Íñiguez de Betolaza, Dorotea de San José González de Echávarri, Ana Luisa de la Santísima Trinidad y Altuna, Ana Antonia de la Concepción Íñiguez de Betolaza y otras.

¹⁵¹ Al pretender entrar en el Convento de la Magdalena, Gerónima Añiz Marañón, sus padres se vieron obligados a pedir una dispensa para vestirla de novicia ya que la hija tenía entre 10 y 12 años. AHPA. José de Aguirre. Protocolo n.º 143. 17/Junio/1715. Fols. 908r.-912r.

minicana se hizo cada vez más evidente. Por ejemplo, cuando María Santos de San José Ortiz de Urbina ascendió al priorato del convento de Santa Cruz de Vitoria. Aunque esta ligazón entre el ennoblecimiento y la opción de ingreso en las comunidades dominicanas era todavía más efectiva al acercarnos a la fundación emplazada en la villa alavesa de Quejana.

D.3) La carrera militar

Frente a ese claro predominio de la vía religiosa, también cabe reseñar otro camino que le ofrecía ciertas posibilidades de formación, aunque más bien poco significativas, al grupo del comercio. Nos referimos a la entrada en los ejércitos de la Corona, una vía habitualmente empleada por las familias de la nobleza vitoriana. En nuestro caso, los hijos de comerciantes vinculados a este acomodo se veía reducido a un universo de trece personas (listado n.º 3).

Las indicaciones sobre la presencia de los hijos de comerciantes en los escalafones de la administración militar reproduce el modelo seguido por la nobleza. Esta participación se aprecia singularmente en las familias que, una vez logrado un cierto ennoblecimiento, adoptaron esta vía para el acomodo de sus hijos. Familias como los Larrea, Ortiz de Urbina, Rezával y Uriarte se caracterizan por la tendencia a emplear algunos de los modelos de matiz nobiliar. Al parecer, el peso concedido a la carrera militar no fue especialmente aplicado por las familias del comercio de Vitoria. Las posibilidades y marco de acción e influencia de la familia y sus allegados al intervenir en el favorecimiento de sus retoños en el mundo militar no era tan apropiado como en el mundo eclesiástico o del comercio. A pesar de ello, en casos concretos como el que representaba José de Larrea quien, hacía «muchos años que salio de esta dicha Ciudad y paso a los estados de flandes, â, servir â su magestad de voluntario, y despues estuvo en los de Olanda, y en otros parages», se muestra como un ejemplo de la actuación de los hijos del comercio¹⁵².

Si surgieron algunas salvedades en algunas familias como los Lorea y Altuna, y, especialmente, en el llamativo caso de Diego de Bórica y Retegui. Este último no sólo se integró en el mundo militar y de la administración borbónica, sino que obtuvo un cargo de alta responsabilidad como el de Gobernador de California (1794-1799)¹⁵³. Estamos ante un personaje que, procedente de una familia mercantil de la villa de Bilbao, asentada en Vitoria durante la primera mitad del siglo, con veinte

¹⁵² AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 359. 20/Marzo/1717. Fol. 117v.

¹⁵³ MARTÍNEZ SALAZAR, A., *Diego de Bórica y Retegui (1742-1800). Gobernador de California*, Vitoria, 1992.

Listado n.º 3

Los hijos de comerciantes en los ejércitos de Su Majestad

Persona	Empleo
Altuna, Julián María de	Guardamarina de S. M. en El Ferrol.
Bórica, Diego de	Gobernador de California, Teniente Capitán de Regimiento Provincial Mejicano, Capitán de Presidio de San Nazario en Nueva España.
Díaz de San Vicente, José	Teniente General de la Real Armada.
González de Echávarri, Pío Antonio	Capitán Regimiento Infantería de Toledo.
Larrea, José de	Militar que sirvió en Flandes y Holanda.
Larrea, Juan de Dios Antonio de	Cadete de un Regimiento de Infantería Española
Lorea, Francisco de	Teniente Capitán Regimiento Infantería de la Puebla de los Ángeles (Nueva España) y Teniente de Regimiento de Infantería de Extremadura.
Lorea, Lorenzo de	Alférez de Navío de la Real Armada e Ingeniero Extraordinario de Marina.
Ortiz de Urbina y Zárate, Francisco Luis	Comendador en Jurita, Mariscal de los Ejércitos Reales y Fiscal del Supremo de Guerra, Teniente Coronel y Comandante del 2.º batallón del Regimiento de Sevilla.
Ortiz de Urbina y Zárate, Juan Manuel	Orden de Santiago, Brigadier del Ejército y Teniente del Rey en la Real Plaza de Pamplona.
Ortiz de Zárate y Echávarri, Ambrosio	Reales Guardias Marinas.
Ortiz de Zárate y Echávarri, José Ignacio	Militar.
Rezával y Ugarte, Pedro Alcántara de	Subteniente de un Regimiento de Infantería.
Uriarte, Domingo Santos de	Teniente Coronel de los Ejércitos de S.M. Comandante de la Plaza de San Felipe de Montevideo,

años ingresó en la carrera militar, en 1763, en el Regimiento de Infantería de Sevilla para, posteriormente, ser trasladado a Indias. Destinado con el rango de oficial pasó varios años en la frontera norteña de Nueva España donde actuó en escaramuzas militares contra los indios apaches y comanches y realizando labores administrativas en estos territorios¹⁵⁴. Una trayectoria jalonada por los continuos ascensos y buenos servicios que le llevaron a lograr el empleo de Gobernador de la Alta y Baja California.

Es una excepción a la regla, un hombre hecho a sí mismo en la carrera militar con unos éxitos vinculados a su elevada capacidad de responder a las expectativas puestas en él. Algo bien alejado de las mediaciones apoyos e intervenciones de la familia referidas hasta este momento. Esc

¹⁵⁴ *Ibidem*, p. 41.

sí, esta realidad no era totalmente cierta, ya que algunas indicaciones ahondan en la existencia de ciertas vinculaciones y relaciones de valor en la carrera de Bórica. Nos referimos a su pertenencia a la Real Sociedad Bascongada de Amigos del País en las tierras americanas y a la importancia de los lazos y relaciones de paisanaje que mantuvo con algunos vascos establecidos en las Indias. La persona de mayor alcurnia con la que Bórica mantuvo una estrecha relación de paisanaje, resultó ser Fermín de Lasuen, presidente de las misiones de California. Por ello, sabemos que recurrió a agradecimientos como los que también confesó haber empleado el Teniente General de la Real Armada, José Díaz de San Vicente, quien rendía a Vitoria «las mas respetuosas gracias con aquella gratitud y amor filial que le desobligacion que jamas podre olvidar en consideracion a que a esa M. N. y M. L. Ciudad mi Patria le soy deudor en mucha parte de aquella dignidad con que su Magestad se ha servido condecorarme»¹⁵⁵.

En definitiva, aunque llegando por una línea más ardua y dificultosa, los objetivos marcados por Bórica, amén de su espíritu reformador, se enmarcaban en el seno de un modelo bien conocido: el nobiliar. Esta brillante carrera militar y como administrador le permitió acceder al título de Caballero de la Orden de Santiago, aunque todo este proceso estuvo sazonado por el desposorio con la hija de un comerciante natural de la villa guipuzcoana de Motrico¹⁵⁶. La tendencia general de los hijos del comercio que se aproximan al ejército borbónico se establecía en dos grandes vías: la primera, la concerniente a quienes tras ennoblecerse tomaban esta vía siguiendo el modelo nobiliar y, la segunda, la de quienes merced a los buenos servicios a la Corona en su labor militar y administrativa esperaban ascender en el escalafón social, como nos lo muestra Diego de Bórica.

D.4) Los puestos de la administración borbónica

Otro camino seguido por los miembros de la gente del comercio se circunscribía a su integración en el seno de la administración de la Corona. Ésta era, por otro lado, una de las vías más habituales y significativas de las familias del comercio al promover la colocación de sus descendientes. Eso sí, una administración espaciosa comparándola con

¹⁵⁵ AMV. Libro n.º 85. 29/Mayo/1779. Carta dirigida desde El Ferrol con fecha de 15/Mayo/1779. Otro integrante de la casa de los Díaz de San Vicente, Pedro Agustín, casado con Águeda Francisca Xaviere de Olarte había seguido la carrera diplomática, tras entrar en la casa y compañía de José de Patiño, hasta acceder a ser segundo oficial de la Secretaría de Estado de Hacienda. LANDÁZURI Y ROMARTE, J.J., *op. cit.*, p. 412.

¹⁵⁶ MARTÍNEZ SALAZAR, A., *op. cit.*, p. 60.

otros marcos de acomodo. Dentro de esta amplia diversidad, la tendencia más habitual era la dirigida a los empleos administrativos ligados a la renta aduanera. Los datos recogidos en el listado n.º 4 solamente pretenden dar una imagen general de las diversas trayectorias que tenía en sus manos la gente del comercio. Por ello, los casos citados en este apartado son claros ejemplos del éxito logrado por algunos de los miembros de las familias mercantiles.

Listado n.º 4

Los hijos de los comerciantes en la Administración de la Corona

Persona	Empleo
Añiz Marañón, Domingo	Administrador Aduana Vitoria.
Añiz Marañón, Pedro Felipe	Administrador Aduana Vitoria.
Arrázola Oñate, Isidoro Vicente de	Aduana Oficial Tercero Aduana Vitoria.
Boneta y Asiain, José	Aduana Agreda.
Bórica, Diego de	Gobernador de California.
Bórica, Higinio de	Aduana.
Castillo, José de	Aduana Oficial Segundo Vitoria.
Cueto, José Eugenio de	Oficial Secretaria Comercio y Moneda.
González de Echávarri, Domingo	Consejo de S. M.
Gonzalo del Río, Antonio	Aduana Vitoria.
Larrea, Baltasar Antonio de	Secretario del Consejo de S. M.
Larrea, Mateo José de	Secretario del Duque de la Conquista, Virrey de la Nueva España y Marqués de Gracia Real.
López de la Peciña, Francisco Miguel	Correo Mayor Vitoria.
Ortiz de Urbina y Zárate, Francisco Luis	Fiscal del Supremo de Guerra.
Ortiz de Urbina, Bartolomé José	Administrador Aduana Marqués de la Alameda, Tesorero de la Santa Cruzada.

Por su espectacularidad nos centraremos en lo tocante a la integración de los hijos del comercio en la gestión de las Rentas Generales. El posicionamiento estratégico de Vitoria promovió su trascendencia y peso dentro de la planificación tradicional aduanera¹⁵⁷. Además, la adecuación de los hijos del comercio con las cualidades de los empleos aduaneros se convirtió en un elemento clave para entender esta preferencia que, al mismo tiempo, también existía desde la Corona. En el si-

¹⁵⁷ ANGULO MORALES, A., «El personal de las Rentas Generales del País Vasco (1700-1780)», en José María IMIZCOZ (Dir.), *Las élites del País Vasco y Navarra en la Edad Moderna*, Bilbao, 1996, pp. 65-83.

glo XVIII y conforme a las investigaciones realizadas en el campo de la administración aduanera, se advierte la existencia de un especial acceso de los comerciantes a los empleos de la administración de carácter técnico. Los oficios o puestos de pesadores, fieles de lanas y de hierro, contadores, etcétera, fueron ocupados por muchos de los miembros del grupo mercantil vitoriano. La coincidencia de intereses entre una Corona que pretendía contar con un personal formado y unos comerciantes que veían en la administración aduanera una salida positiva para sus hijos resultó ser enormemente precisa.

La práctica del criterio de utilidad se encuentra en el trasfondo de la actitud de la Corona y de la administración de las Rentas Generales al reclutar su personal, aprovechando o absorbiendo las posibilidades del territorio donde se fijaba cada puesto aduanero (de sus cuadros mercantiles, notariales o legales), en vez de apoyar la creación de un personal propio. En esta dinámica, sobre todo cuando predominó la gestión por arrendamiento particular de estas Rentas hasta 1740, la facilidad para integrarse fue enorme en lo tocante al mundo mercantil. El criterio básico de la Corona castellana en el Antiguo Régimen para integrar al personal en la administración aduanera se circunscribió a la búsqueda de personas que aportasen la formación propia y específica que se exigiese en el oficio para el que se presentaban. Una idea latente desde el siglo XVII, como lo expresaba la proposición de Javier de Aguirre según la cual los «Vistas de las Aduanas deben ser los que hayan sido mercaderes, para que tengan conocimiento de los géneros que se introducen»¹⁵⁸.

En los órganos centrales de la administración aduanera en territorio vasco se hacía patente la intención de aprovechar la formación con que contaban ciertos colectivos y/o personas en beneficio de la institución que les acogería. Los sectores más importantes del proceso de integración fueron los llegados del mundo del comercio —recaudación, pesaje y contabilidad—, y de las leyes y de cuerpos del ejército —persecución del fraude y contrabando—. En nuestro caso, nos interesa singularmente la aportación del personal proveniente del sector mercantil. En la in-

¹⁵⁸ AGUIRRE, J. DE, «Abusos que se cometen en el manejo y dirección de todas las Rentas Reales. Universales remedios para que logre el erario los beneficios que hoy le faltan y la Monarquía Española toda la gloria y esplendor que merece», en *Semanario Erudito de Valladares*, Tomo XI, Madrid, 1788, pp. 45-46. GARCÍA MARÍN, J.M., *La burocracia castellana bajo los Austrias*, Madrid, 1986, p. 175. Siguiendo estos mismos principios en un tratado dieciochesco se prevenía cómo «en la elección de los ministros primero se advierta a las virtudes que a la ciencia». NARBONA, E., *Doctrina Política Civil escrita en Aphorismos*, Madrid, 1779, p. 4. De igual modo se ambicionaba que quienes ocupasen los empleos fuesen «personas de representación de hidalgos», porque en ellos ya existía un sinfín de pobres, con lo que «se libertara a la República de muchos zanganos, y perjudiciales a la ella, y al erario. Y que todos los Guardas y Estanqueros de sal, tabaco y otros, hayan servido precisamente por ocho años en la tropa». AGUIRRE, J. de, *op. cit.*, p. 44.

tegración de la gente del comercio en esta administración existió una ruptura cualitativa centrada en la implantación de esa gestión directa de la renta aduanera. Así, en el siglo XVIII sabemos que se produjo una continua llegada de miembros del colectivo mercantil a esta administración, aunque también es cierto que antes de 1740 la integración resultaba masiva y, después, con la aplicación de la gestión directa de la Corona la inclusión se hizo más solapada, con unos niveles algo inferiores y un mayor control por la Dirección General de Rentas y la Secretaría y Superintendencia de Hacienda.

Esta entrada de comerciantes vitorianos en las cargos de la administración aduanera se extendió a otros sectores. Así, en 1803, las actas de una Junta Extraordinaria de la Provincia de Álava recordaban cómo los Gobernadores o Subdelegados de este Distrito de Cantabria debían ser «naturales, arraigados e hijosdalgo alaveses»¹⁵⁹. Este recuerdo se produjo por la demanda ejercida contra el ascenso de un gobernador de origen extremeño promovido por la vía administrativa que fue sentido como un jarro de agua fría por la oligarquía nobiliar alavesa ya que ella comenzaba a advertir la pérdida de control de una institución dominada desde principios del siglo XVIII¹⁶⁰. Los gobernadores del Distrito vasco fueron: Andrés Ignacio de Ansótegui, Diego Manuel de Esquíbel y Verástegui, Simón de Llano y Musques, José Manuel de Esquíbel y Ribas y, por último, Pedro Jacinto de Álava. Salvo la primera aparición de Ansótegui y de Simón de Llano y Musques, emparentado con Sebastián de la Quadra (criatura de Grimaldo), el resto de gobernadores del Distrito pertenecían a las familias de mayor prestigio en territorio alavés: los Esquíbel y los Álava.

Ante este empleo los comerciantes no tuvieron ninguna oportunidad, por lo que desde un primer momento dirigieron su interés al segundo puesto de mayor prestigio en el Distrito de Cantabria: los cargos de administradores del puerto aduanero de Vitoria, como centro organizador y estructurador de todo el sistema administrativo aduanero situado en el País Vasco. Así, algunas familias del comercio vitoriano no tuvieron problemas para integrarse en esta administración ya que, mientras que se hacían cargo de este empleo, sus casas de comercio seguían funcionando bajo su mano o la de algún pariente. En Vitoria, la gestión de su centro aduanero estuvo en manos de Domingo Añiz Marañón, desde 1705 hasta 1724 (gestionándolo desde 1725 hasta 1726 sus testamentarios y su primogénito, Manuel Añiz Marañón, en 1727). Tras la larga estancia de la familia Añiz, se producen las sucesivas de Bartolomé José

¹⁵⁹ TORRE SUBERBIOLA, M.^oR., «Hacienda Real y contrabando: algunos conflictos en la crisis del Antiguo Régimen en Álava», en *Kultura*, n.º 3, 1991, p. 94.

¹⁶⁰ ANGULO MORALES, A., «El Gobernador Subdelegado de Rentas de Vitoria: significado y funciones en el siglo XVIII», en *Kultura*, n.º 6, 1993, pp. 93-102.

Ortiz de Urbina (1728-1730) y José de Castillo (1731-1733). Durante el período del arrendamiento de Ambrosio María Andriani, las noticias son precarias aunque hemos confirmado la presencia de Pedro Felipe Añiz Marañón y Antonio Gonzalo del Río. Con la administración directa, los miembros del comercio vitorianos desaparecieron de este empleo de la aduana vitoriana, suplidos por la familia de los Vedia, ligada matrimonialmente con el nuevo gobernador, Simón de Llano y el Marqués de Villarías, hasta la llegada en 1770 de José Lucas de Iturbe.

Pero no creamos que la presencia de la gente del comercio vitoriano se reducía a este empleo, sino que se ampliaba a varios oficios vinculados a la renta aduanera: oficiales, contables, vistas, veedores, fieles de la lana, tasadores, etcétera. Sin querer ser exhaustivos, vamos a reflejar la participación en los diversos empleos de estas Rentas Generales de algunos miembros de las familias del comercio como los Cavia, Boneta y Asiain, Arroyuelo, Orueta, Ortiz de Zárate, Castillo, Iturbe, González de Echávarri o Urrechú. En la contaduría tenemos a Francisco de Larriategui (1716-1717), Íñigo Ortiz de Jócana (1716-1717), Juan de Iturbe (1717-1719) o José Lucas de Iturbe (1748-1751). En el fielato de lanas, a Manuel Pérez de Albéniz (1716-1720), Ignacio de Ugarte (1716-1720), Mateo García de Cerain (1716-1719), Tomás José de Cavia (1723-1733), Pedro Díaz de San Vicente (1728-1733), Joaquín de Orueta (1750-1771) y Juan Esteban de Orueta (1750-1771). Entre los veedores acertamos a ver a Antonio de Castillo (1716) junto a Nicolás y Vicente de Arroyuelo. En la oficina administrativa trabajaban Juan de Echevarría Emaldi (1723), Juan Lorenzo de Maíz (1748-1771), Andrés Francisco de Boneta (1752-1771) y José de Castillo (1752-1771).

De varios modos, en uno u otro empleo, la presencia de los miembros del grupo mercantil vitoriano en las aduanas del País Vasco era algo más que coincidente. Ésta se convirtió en una vía fundamental, por su adecuación y las facilidades que ofrecía a los comerciantes, para acomodar a algunos hijos. A pesar de las evidentes incompatibilidades, era frecuente que mientras que trabajaban en esta administración tuviesen su casa mercantil abierta y se beneficiasen, legal e ilegalmente, de esta ventaja. La aduana se presentaba como una fuente de información y poder, con lo que los comerciantes vitorianos se verían favorecidos por su concentración en esta administración y, al mismo tiempo, mejorarían enormemente su situación dentro de la organización del mercado en el que participaban, gozando de una ventaja al contar con informaciones privilegiadas.

Junto a los beneficios derivados de la participación en el mundo mercantil, no olvidemos que, como empleados de esta administración, gozaban de unos buenos salarios, destacando los del gobernador (33.000 rs.) y administrador de Vitoria (15.000 rs.). Los oficiales de las oficinas de esta administración gozaban de unos sueldos que fluctuaban entre los

tres mil trescientos reales y los siete mil setecientos que cobraba el contador de la aduana. Pero, una vez advertida la profunda integración de los comerciantes en esta administración y las ventajas que les concedían, tanto desde un punto de vista económico como en lo referente a estar participando del servicio a la Corona, nos centraremos en los criterios utilizados para el ingreso en esta administración que, en cierta medida nos ofrecerán una clara visión sobre el valor de las redes de relaciones en este proceso.

Hemos tomado como ejemplo a un personaje cercano al colectivo mercantil vitoriano, Juan de las Landeras. El citado personaje pretendía un puesto en la aduana de Vitoria y para su consecución afirmó cómo estaba «instruido en Aritmética, manejo de papeles y toda clase de cambios, *con motivo de haberse criado en el comercio*; y que por recomendación de su tío Don Lorenzo de la Hoz se digno V. E. conferirle en 14 de Junio de 98, el empleo de Administrador del Alfoli de Castro Urdiales»¹⁶¹. Es significativo contemplar cómo, sin ninguna dificultad, se aglutinaban en esta petición dos procesos de gran valor. Por un lado, aludía a la ayuda y recomendación de la familia y, por otro, especificaba cómo poseía una amplia formación desarrollada de manera pareja a la práctica del comercio. Las preguntas que nos formulamos son las siguientes: ¿esta dualidad, la familia y la formación del interesado, de valores presentados por los aspirantes a los empleos de la aduana representaba la vía habitual? y, la influencia de la familia, ¿qué sentido tenía en el proceso de entrada en la administración?

Al analizar la administración del Antiguo Régimen José M.^a García Marín mostraba la consideración de un sistema que, en gran medida, funcionaba «a impulsos de recomendaciones de personajes influyentes»¹⁶². El papel de estos factores, las recomendaciones e influencias, eran importantísimas en este mundo administrativo, como en otras actividades ajenas a la burocracia, pero no era la única vía, ya que la formación técnica también jugaba su papel. En las peticiones de los miembros del grupo mercantil a la administración de las Rentas Generales se refrenda la idea de García Marín. El pertenecer a una de «las conocidas familias de este País» —refiriéndose al ámbito alavés—, resultaba sufi-

¹⁶¹ (A)rchivo (G)eneral de (S)imancas. (S)ecretaría y (S)uperintendencia de (H)acienda. Legajo 2.234. También se presenta como oriundo del valle de Carranza (Vizcaya), de treinta años de edad y noble. El subrayado es nuestro. Junto a este aspirante también se presentaron otros individuos como: José de Goicoechea (Capitán del 2.º batallón de Voluntarios de Guipúzcoa), Manuel Hernández, Isidro de Aceña, Tadeo Fernández de Arroyabe (cuñado de quien dejaba la vacante en concurso), Ambrosio García Villaescusa (comerciante de Vitoria); Bentura Francisco de Retana, Lorenzo de Angulo (hijo de un licenciado), Antonio Blanco de Otero (profesor de arquitectura en Orense) y Benigno de la Peña (practicante de botica del ejército).

¹⁶² *Op. cit.*, p. 182.

ciente para que Joaquín González de Echávarri lograra la concesión de la escribanía de Rentas Reales de Vitoria¹⁶³. El resto de pretendientes a este empleo tampoco dudaron en acudir a mecanismos como los clientelares. Pedro Martínez de Mendivil, por ejemplo, acudió al favor del Marqués de Torreñueva, con palabras tan transparentes como sibilinas: «y por la grattitud que debo a quien tanto se ha desbelado por mi alibio: Y conociendo ser V. S. *el medio para su logro me alienta a implorar su proteccion*, la confianza en que vivo de la propension de V. S. a favorecerme vinculando de nuevo con esta fineza mi eterno reconocimiento»¹⁶⁴.

Desde finales del siglo xvii la administración de las Rentas Generales del Partido de Cantabria había sido un foco de estas acciones clientelares, de búsqueda de apoyo, de protección y recomendaciones. El gobernador Andrés Ignacio de Ansótegui comentaba cómo en la admisión de nuevos empleados «los que quedan excluydos tienen sus baledores y an repetido sus ynstancias a fin de que los mantenga e querido passar por la sensura de poco afecto a las personas que sean ynterpuesto teniendo presente su ynsinuasion a Vm. que es a lo que debo atender»¹⁶⁵. La realidad del funcionamiento de estas redes de clientelas alcanza su punto más álgido cuando las peticiones de los clientes o recomendados enfrentan a dos clientelas. Los mismos comerciantes se introducían en esta administración merced a las conocidas plazas de «entretenidos», una especie de empleos sin sueldo que les permitía trabajar diariamente como aprendices en las oficinas de la administración y contar con una preferencia al quedar vacante algún empleo.

La profunda imbricación existente entre los vínculos clientelares o de patronazgo junto a los puramente familiares y profesionales fue la clave que le permitió al comercio de Vitoria mantener su peso en esta administración. Eso sí, la influencia obtenida en la primera mitad del setecientos no se recuperó en el resto de la centuria. A mediados del siglo xviii, la realidad de estas prácticas en la administración aduanera del Reino resultaba tan generalizada que le llevó al Marqués de Esquilache a mandar una misiva a la Dirección General de Rentas proponiendo la limitación de las dimisiones de empleados en favor de sus hijos, parientes o deudos «porque esto es solo querer perpetuar los empleos de una Casa como si fuera de Juro de Heredad»¹⁶⁶. Esquilache quería librar a estos empleos de las intervenciones de otros agentes obteniendo su pleno control. Luego, en la misma carta, decía que en los casos citados sería él quien decidiese según el «mérito de los Padres, para colo-

¹⁶³ AGS. SSH. Legajo 1.366., Vitoria. 9/Abril/1737.

¹⁶⁴ *Ibidem*.

¹⁶⁵ (A)rchivo (F)oral de (V)izcaya. Sección Varios. Fondo Ansótegui II. N.º 6. Copiador Aduanas 1683-1685.

¹⁶⁶ AHN. FFCC. Libro 8.022. 11/Febrero/1763. El Pardo. Fol. 371r.

car sus Hixos, según su capacidad y circunstancias». El Marqués mostraba cómo su finalidad no iba dirigida a que el empleo se concediese en base a unos criterios de selección más racionales, frenando la mediación de los agentes ajenos a la administración, sino hacia el control de los medios existentes en su provecho, incardinando la autoridad jerárquica de la administración con los lazos informales de poder que la estructuraban en la vida diaria.

La imagen del activo contrabando en el territorio vasco presentado como la razón fundamental de la creación de unas partidas armadas para limitar una vía de escape de ingresos a la Corona, a nuestro entender, quedaba reducida por la mayor relevancia del fraude como mal de esta administración de las aduanas. Y, en esta actividad ilegal, destacaremos la activa participación de los comerciantes vitorianos. Al respecto, indicaremos dos casos espectaculares relativos al fraude organizado en manos de gente más o menos vinculada al mundo mercantil. Por ejemplo, el administrador de la aduana de Balmaseda, Francisco Ignacio de la Quintana, fue acusado por proceder con irregularidad¹⁶⁷. La sumaria fue remitida al gobernador, Diego Manuel de Esquíbel, quien confirmó tener alguna «notizia de los prozedimientos de Quintana y le previno lo conveniente para su remedio». Entre las acusaciones que le formularon destacaba cómo había colocado como tenedor de los libros de la aduana a un oficial de hacer calderas; que contaba con una compañía de doscientos bueyes con carros para transportar la lana a la costa; que empleaba a los oficiales de las Rentas en conducir dinero, buscar carros para la lana o cuidar los bueyes; en el apoyo de los amigos en la Corte para acallar las críticas; enmiendas de las guías de lavaderos; o respecto al favorecimiento para el comerciante bilbaíno, Juan Gonzalo del Río, rebajándole «los derechos de Rentas Generales minorando mucha porzion de arrobas de las que ivan»¹⁶⁸.

A pesar de estas acusaciones la defensa consiguió su absolución. Incluso los testigos presentados por Quintana coincidían en que éste había «sido tan integro en no practicar gracias, que se nego a hazerlas aun habiendo tenido orden para ello de los Directores del ultimo arrendamiento de las Rentas Generales»¹⁶⁹. El segundo ejemplo fue anterior en el tiempo y levantado contra Diego Manuel de Esquíbel por motivo de los excesos cometidos en su gobierno durante los años de 1734 y 1738. El cargo principal de la inculpación residía en que se afirmaba que el gobernador del distrito, Esquíbel, había hecho muchas gracias (rebajas entre un 20% y un 35%) en los géneros de comercio lícito a varios comerciantes vitorianos. Concreta como beneficiarios de estas ayu-

¹⁶⁷ AGS. SSH. Legajo 1.192.

¹⁶⁸ *Ibidem*.

¹⁶⁹ *Ibidem*.

das a Cósme de Bórica, Juan Lorenzo de Maíz, Pedro Manuel de Ugarte y Antonio Gonzalo del Río aunque, posteriormente, se ampliaron a otros comerciantes como Pedro de Santa María, Juan de Iturbe (Contador de la Aduana), Rosalía de Olarte (viuda de José de Castillo) y Juan José de Salazar¹⁷⁰.

Esquíbel era acusado de favorecer a una casa de comercio bilbaína, «Casa de Lori y Compañía»; de manipulación en los libros de la aduana para esconder esos favores; de ayudar a su criado, Juan Lorenzo de Maíz; de no registrar las cargas, así como de tener un almacén de géneros con Maíz a media legua de la ciudad de Vitoria. La imputación de favorecimiento a unos comerciantes le concretó una severa multa de quince mil reales de vellón. Eso sí, la actitud de los comerciantes vitorianos, como la de Antonio Gonzalo del Río, consistió en afirmar que la Dirección General de Rentas conocía lo ocurrido «porque tacitamente se le permitía por estos la ejecución de las gracias por el mayor aumento que en ellas tenía la renta»¹⁷¹. Los acusados creían que su labor, aunque les permitiese un favorecimiento ilegal y amoral, tenía el objetivo de mejorar el comercio y aumentar las rentas de la Corona.

En definitiva, la vigilancia de la Corona y sus agentes hacia la cooptación de los puestos de esta administración en manos de los agentes del comercio de Vitoria no fue activa sino, al contrario, no se preocuparon debido a las ventajas que les ofrecían. El control de este aparato administrativo, de las ventajas que les ofrecía en cuanto a la información y al control de las líneas de paso mercantil, las posibilidades de defraudar y enriquecerse en esta labor o el poder incluirse en el servicio a la Corona, con su compensación de honores y ascenso social, se convirtieron en algunos de los éxitos que lograron algunos miembros de la comunidad mercantil vitoriana mediante esta profunda integración dentro de la administración aduanera.

E) LOS COSTES DE LA FORMACIÓN DE LOS HIJOS

Ya hemos recogido en diferentes ocasiones cómo en los documentos analizados se apreciaba la especial preocupación de algunos miembros de la comunidad mercantil vitoriana por lo referido a un imprescindible desembolso para lograr la colocación de sus hijos. En las particiones de bienes y en ciertas mandas testamentarias se hacían refe-

¹⁷⁰ AHN. Sección Consejos Suprimidos. Legajo 38.486.

¹⁷¹ *Ibidem*, legajo n.º 38.487. Fol. 19r.

rencias globales a estos dispendios realizados en favor de los hijos que, por norma, se acababan por perdonar no descontándose de la herencia que debía corresponderles. Un estricto control de los gastos de los hijos como lo expresaba la viuda de Pedro Ortiz de Zárate, Concepción González de Echávarri, mostrando cómo su marido llevaba: «en su libro de Caja la razón y cuenta de los gastos que hizo con sus hijos»¹⁷². En ciertas ocasiones se apreciaba el problema del incumplimiento cometido por algunos de estos hijos, al generar unos gastos más elevados de los que en un primer momento se habían pensado como le ocurrió a José de Balmaseda con sus hijos mientras viajaba por diversos países europeos¹⁷³.

Una responsabilidad básica de cualquier «paterfamilias» consistió en dar respuesta a las expectativas imputadas en el proceso formativo y de empleo de los hijos e hijas de su casa. Por ello, no puede extrañarnos que se dedicasen fuertes cantidades de dinero para lograr estos objetivos. Ahora bien, las diferencias existentes entre los gastos realizados para una hija o un hijo y las divergencias significadas en el coste de una formación u otra resultaban evidentes. En este apartado nos centraremos en tratar las líneas principales dentro de las posibilidades que tenían los hijos/as de la gente del comercio de Vitoria para costear su acceso a muy diferentes empleos. Así, por ejemplo, sabemos que las mujeres del grupo mercantil se acomodaron principalmente en los conventos vitorianos o limítrofes. La inquietud por ciertas enmiendas producidas en el aumento del valor de las dotes demandadas a las hijas que querían ingresar en las órdenes regulares vitorianas, provocó la aparición de un pleito que le llevó a Ignacio de Abajo a realizar una investigación de los papeles del convento de las Brígidas de Vitoria¹⁷⁴. A primera vista se dio cuenta de que, merced a un capitulado firmado en 1651, existía una cantidad tipo no superior a los mil ducados de vellón para ingresar en este convento, y que se favorecía a las oriundas de Vitoria frente a las foráneas.

Inmediatamente se advierte un contraste entre los datos de este capitulado y los demandados en la realidad. El informe de Abajo estimaba que la media del pago por ingreso en este convento ascendía a unos 14.800 rs., más los vestidos de la novia. En cierta medida, el documento nos muestra con sobrada calidad cuál era la utilidad concedida a las fundaciones de las órdenes regulares por parte del grupo del comercio y de la misma oligarquía nobiliar vitoriana. El memorial presentado por Ignacio de Abajo comenzaba con una pregunta comprometida que de-

¹⁷² AHPA. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 1.724. 5/Junio/1792. Fol. 308v.

¹⁷³ AHPA. Gabriel de Aragón. Protocolo n.º 8.708. 20/Enero/1712. Fol. 18v.

¹⁷⁴ AMV. Libro n.º 89. 11/Junio/1783 y siguientes.

cía: «¿Cuántas de estas infelices, que entrando en el Convento de la Magdalena habrían tenido el consuelo de vivir en su Patria, cerca de sus Padres, de sus Parientes, de sus Amigos, y conocidos, en un clima conforme a su naturaleza, habrán tenido el dolor de abandonar su Patria, de despedirse para siempre de sus Padres, sus Parientes, sus Amigos, y hallarse por recompensa, con una muerte temprana en un clima mortífero para ellas?»¹⁷⁵ La entrada en un convento, a la luz de lo referido por este memorial, puede ser entendida como una severa ruptura con el mundo «real», el que había sostenido a la joven hasta entrar en la nueva sociabilidad conformada en este espacio cerrado. El referido Ignacio de Abajo nos muestra un maniqueísmo vital señalado y estructurado alrededor de las figuras de la familia, los parientes y amigos. La cercanía al mundo real, de signo protector, como era el representado por la familia, se rompía con la entrada en los establecimientos religiosos.

El aumento de las dotes provocaba que muchas jóvenes se alejasen y estableciesen en conventos lejanos a la protección de su «Patria» y familia. Pero, no debemos olvidar que la protección familiar no terminaba al entrar en estos conventos, sino que el grupo familiar seguía ejerciendo unas labores de vigilancia y control significativas. El acomodo de las hijas en un convento no se hacía de modo genérico sino que se tenía en cuenta que ya estuviese instalado algún pariente que velara por la persona de la recién ingresada. Pedro González de la Fuente declaraba tener a dos hijas, Magdalena del Espíritu Santo y Josefa, acomodadas en Vidaurreta y otras cuatro cuñadas, hermanas de su esposa Polonia Martínez de Egidua¹⁷⁶. Así que, la presencia de parientes en estos conventos siempre resultaba una inestimable ayuda al elegir uno u otro convento. Incluso cuando la lejanía era evidente, los familiares de la novicia se preocupaban por crearle un pequeño ámbito protector dentro y fuera del convento¹⁷⁷.

Sin embargo, esta crítica referida no acababa en un plano protectorista, sino que adquiría unas connotaciones más llamativas al tocar lo referido al problema económico. «Sus honradas familias pobres tendrán el acomodo decente que V. S. preparo a sus hijas llamadas a la Religion: las familias ricas —reproducimos las aserciones de Ignacio

¹⁷⁵ *Ibidem*.

¹⁷⁶ AHPA. Francisco Antonio de Betoñu. Protocolo n.º 424. 13/Octubre/1718. Fols. 308r.-312v.

¹⁷⁷ El comerciante Manuel de Urdapilleta ayudó a su amigo y patrón, Félix José Manso de Velasco, en el cuidado financiero de una pariente, Isabel de San Javier Samaniego, estante en el convento de Santa Clara de Vitoria. ANGULO MORALES, A., «“Nire Jaun eta Jabea”». La expresión de las formas protocolarias en la correspondencia epistolar del setecientos», Carlos BARROS (Ed.), *Historia a Debate. Tomo II. Retorno del sujeto*, Santiago de Compostela, Historia a Debate, 1995, pp. 159-174.

de Abajo—, *no tendrán el dolor de ver, que se les arranca injustamente una porción de su caudal, adquirido a costa de inmenso trabajo, y que debería servir para la más decente colocación de los demás hijos, no temerán con la muerte imprehebia de un hermano, de un Tío, ó de un Pariente, de quien quizás dependen, verse privados de la subcesión de unos bienes que se adquirieron para ella, y les correspondían por naturaleza*»¹⁷⁸. En esencia, el memorialista dirigía todas sus críticas hacia las claras dificultades que provocaban las potentes entregas de dinero que debían efectuarse para el ingreso de las hijas en estos establecimientos. Ignacio de Abajo, que por origen pertenecía a la comunidad mercantil, reproducía en este memorial algunas dificultades y dudas afrontadas por las familias enriquecidas en los negocios mercantiles. Así, el caudal obtenido a través de un arduo trabajo, según sus palabras, y arrebatado sin una razón justificada ya que su finalidad consistía en la decente colocación de los hijos, se veía perjudicado por esa novedad introducida por los conventos de regulares. También aludía al problema de la inclusión de algunos herederos en estas instituciones ya que, al entrar en ellas, a cambio de la dote aportada solían renunciar a sus legítimas, pero, como muestra Ignacio, si se producía la temible desaparición del cabeza de familia y de sus herederos quedando sólo como descendiente la hija estante en el convento, se podía producir el traspaso de la herencia a éste último.

La revisión de los instrumentos formados para el ingreso de las mujeres en los establecimientos regulares de Vitoria nos ha ofrecido una visión general sobre los pagos efectuados durante el período analizado. La cuantía de estos ingresos se fijaba entre los mil ducados y los mil quinientos hasta fines del siglo XVIII. Las fundaciones de la orden franciscana y el convento de Santa Brígida se conformaban con la dote fijada en los mil ducados de vellón que refería Ignacio de Abajo¹⁷⁹. La estrecha relación entre las familias de la oligarquía nobiliar vitoriana con el convento de Santa Cruz de Vitoria provocaron que el caudal de ingreso ascendiese a una cantidad cercana a mil trescientos ducados de vellón. Acompañando a esta cantidad de dinero inicial, la dote, las familias también les asignaban una renta anual concebida entre cuarenta y sesenta ducados de vellón, destinados exclusivamente a costear los gastos de los alimentos y vestido de estas monjas.

¹⁷⁸ *Ibidem*. El subrayado es nuestro.

¹⁷⁹ A modo de ejemplo, véanse las referencias extractadas de los ingresos de Feliciano González de Echávarri en Santa Clara de Alegría (1746), de Ángela de Cueto en el mismo (1746) o Josefa Rosa Añiz Marañoñ (1756). Lo mismo ocurre en el caso de Santa Brígida: Gerónima Añiz Marañoñ (1715) o María Brígida de Marañoñ (1756).

Cuadro n.º 1

Los costes de la educación

Hijos de Pedro Ortiz de Zárate y Guebara y Concepción González de Echávarri¹⁸⁰

José Ignacio. Estudios de Gramática y servicio en el ejército del Rey	59.789 rs. 12 mrs.
Ambrosio. Estudios de Gramática y servicio en el ejército del Rey	42.555 rs. 26 mrs.

Hijos de Andrés Francisco de Echeverría y Micaela Beltrán de Guevara¹⁸¹
Por pretensiones a órdenes, grado, capellanía y beneficio de Blas Antonio y José Antonio

Libros y Breviarios	700 rs.
Pretensiones de órdenes	3.000 rs.
Capellanías	6.350 rs.
Beneficios	5.602 rs.
Grado y viaje a Aránzazu	1.200 rs.
Trámites administrativos y viajes	1.140 rs.
Ropa de beneficiado y reloj de faldriquera	2.188 rs.
Función de misa nueva	700 rs.
Total	21.280 rs.

Estas dotes, como las matrimoniales, se entendían como unos adelantos de las legítimas. Así, Manuel Bartolomé de Uriarte dejó en manos de sus albaceas la cantidad de veinticuatro mil reales para que su nieta, Higinia de Orueta, entrase como monja en el convento de la Inmaculada Concepción de Burgos. Al mismo tiempo, también dejó depósitos para otras dos nietas, Brígida Josefa Ramona y María Josefa Ángel de Orueta y Uriarte, quince mil reales de vellón para casarse o entrar monjas¹⁸². Este dinero quedaba en manos de los albaceas siempre con la cláusula de que si alguna de las nietas no entraba monja o no se casaba y con treinta años seguía en la condición de dueña, se le reintegraría el monto total. En esta misma línea se comprende la acción realizada por la viuda de Baltasar de Abajo, Josefa de Íñigo López de la Peaña, quien extrajo cuatro mil ducados de vellón en efectivo para que su hijo presbítero, José Joaquín, se encargase de cubrir todos los gastos

¹⁸⁰ AHPA. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 1.724. 8/Agosto/1792.

¹⁸¹ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 852. 12/Marzo/1756. Fols. 875r.-876v. También alude a los cuatro mil reales gastados en alimentos en la crianza durante un año de un tercer hijo, Juan José, que estaba en su casa y compañía.

¹⁸² AHPA. Juan José Cebrián de Mazas. Protocolo n.º 692. 20/Junio/1762. Fols. 343.-350v.

imprescindibles para que su nieta, María Antonia de Viar, entrase monja. A la par, se preocupó de que su hija, la Madre Joaquina del Espíritu Santo (religiosa en el convento de la Santísima Trinidad de Vidaurreta, Oñate), obtuviese una renta vitalicia de treinta ducados¹⁸³.

El desembolso de estas pequeñas fortunas para sus hijas no solamente se extraía del patrimonio general de la familia sino que, para solucionar estos gastos y la colocación de las hijas en el matrimonio o en conventos, también existían otros medios como las «obras pías». El dinero dirigido a la dotación de doncellas, por ejemplo, aligeraba el gasto derivado de este fuerte desembolso. Así, una de las hijas del comerciante Alejo de Arzac, María Josefa, logró la ayuda de la obra pía fundada por Marina López de Escoriaza, y que estaba controlada por la primera vecindad de la Correría¹⁸⁴. En este caso el auxilio de esta fundación se cernía a dos posibilidades: el matrimonio o entrar como monja. A estas fundaciones piadosas se añadían los legados provenientes de otros familiares. Tomando como ejemplo el caso del matrimonio de Raimundo de Albóniga con María Teresa Díaz de Arcaute, al desgranar los conceptos dotalos aparecían algunas pequeñas cantidades provenientes de las obras pías como la del capitán Baltasar de Arechavaleta, los legados de Francisco Ortiz de Foronda (Zafra, Extremadura) o de Ana Díaz de Otazu¹⁸⁵.

La importancia de la dote para el matrimonio o la entrada en un convento, adquiría un valor suficientemente significativo como para atraer la atención de personajes como el citado Ignacio de Abajo. Las opciones de las mujeres de la comunidad mercantil se reducían al matrimonio o a ingresar en un convento, así cuando José Gabriel de Rezával reconoce que tuvo una hija natural con una mujer soltera antes de casarse y cómo la había dejado al cuidado de un presbítero que habitaba en Aramayona, confirmó su protección adscribiéndola a su esposa quien, en último término, debía ayudarla a casarse o a entrar en un convento¹⁸⁶. La estructuración de los caudales incluidos en las dotes se presentaba como la de unas rentas vitalicias que permitirían solventar, hasta cierto punto, las circunstancias que pudiesen sufrir algunos miembros de estas familias mercantiles.

Frente a la financiación de los gastos provocados por los hijos/as que entraban en las órdenes regulares, también se advierte la preocupación por los gastos contenidos en otras vías formativas¹⁸⁷. La posición

¹⁸³ *Ibidem*, protocolo n.º 1.139. 11/Noviembre/1770. Fol. 629r.-629v.

¹⁸⁴ AHPA. José Antonio Ruiz de Luzuriaga. Protocolo n.º 787. 25/Mayo/1721. Fols. 294r.-297r.

¹⁸⁵ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 844. 7/Febrero/1740. Fols. 146r.-147v.

¹⁸⁶ *Ibidem*, protocolo n.º 847. 8/Octubre/1749. Fols. 621r.-622r.

¹⁸⁷ Al concretarse la herencia de los hijos de Manuel Vicente González de la Fuente y Francisca Javiere de Mezcorra declararon cómo su hijo Pedro José desde que «empezo a

de la familia se concretaba en diversas vías de promoción y colocación. Tomando como ejemplo a la familia de los Rezával, el acercamiento al mundo de la nobleza provocó que la formación de sus hijos reprodujera algunos pasos modélicos. Así, Pedro Alcántara de Rezával, que acabó casándose con Luisa Blázquez (oriunda de Talavera de la Reina), ve cómo su madre relata los diversos gastos realizados en su favor «desde que salio de su Cassa para la de la Excelentísima señora Marquesa de Astorga adonde lo abbío con la maior dezenia»¹⁸⁸. Posteriormente, este vástago fue admitido en el Seminario de Nobles de Madrid (en 1754) con el fin de continuar con su educación y crianza. Tras estos dos influyentes pasos, dio el último salto en su carrera entrando al servicio del Rey en el Regimiento de Infantería de Sevilla.

Así, José de Rezával, enviado al Colegio del «Arzobispo de Salamanca», generó unos gastos derivados de su estancia que ascendían a 24.000 rs. (aunque también contó con el auxilio de otros parientes, Diego de Rojas y Contreras y Juan Bentura de Ugarte). Sin embargo, la inversión de dinero empleada por esta familia en favor de sus hijas se limitó a una vía tradicional como era la del matrimonio. En pocas ocasiones encontramos descripciones sobre los gastos causados por los hijos en su proceso formativo y, mucho menos, su determinación puntual. Los descendientes de la familia de los Añiz Marañón, de Juan José y de Juana Joaquina Hurtado de Amézaga, muestran el uso de todos los mecanismos que, en diversos grados e intensidad, fueron utilizados por la gente del comercio de Vitoria. Uno de los hijos se mantuvo en la carrera militar mientras que, a la par, el ámbito de la administración de la Corona recayó en manos de otro vástago, Vicente, quien con la ayuda de su tío, el canónigo José Antonio Añiz Marañón (que le donó la cantidad de quince mil reales), había cursado la carrera de estudios de filosofía y leyes en las universidades de Oñate, Salamanca y Valladolid durante ocho años. Este mismo individuo también mantuvo una estancia de tres años en Madrid con el fin de adquirir una «buena educación y política»¹⁸⁹. El monto total del coste de su educación, estimada por su padre, ascendió a 46.879 rs. Este mismo vástago será el heredero del mayorazgo de la casa y familia de los Añiz Marañón.

Evidentemente, no podía faltar la participación de algún hijo en la administración eclesiástica. Este camino quedó en manos de Feliciano

celebrar el Santo Sacrificio de la Misa se ha vestido y calzado de su cuenta con los estipendios de los que ha celebrado, Y luego que entro a servir personalmente su sacristia de San Vicente me ha contruibuido con lo correspondiente a sus alimentos, Y por que en sus viajes a ordenes, en algunos Libros y otras cosas precisas y necesarias ha ocasionado algunos gastos es mi voluntad el perdonarselo y no quiero que por ellos se le haga cargo alguno en atencion al amor que le he profesado siempre y al que el me ha tenido». AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 4.913. 7/Septiembre/1799. Fol. 764r.

¹⁸⁸ AHPA. Andrés de Lezana. Protocolo n.º 1.310. 3/Febrero/1768. Fols. 72r.-72v.

¹⁸⁹ AHPA. Juan Ángel de Moraza. Protocolo n.º 8.589. 2/Julio/1822. Fol. 118r.

Añiz Marañón, quien realizó sus estudios en las universidades de Oñate y Valladolid. Se doctoró en leyes y se ordenó como presbítero, siempre con la ayuda de su tío José Antonio, quien le legó todos sus libros. El gasto de esta formación ascendía a 23.027 reales. También obtuvo la mejora de su padre, eso sí, con la obligación de compensarla con la exigencia de ayudar a sus tías, María Brígida de la Esperanza (Priora del convento de Santa Cruz de Vitoria) y Josefa Rosa de la Encarnación (convento de Santa Clara de Vitoria). A toda esta política de colocación de los hijos, se añade la salida más natural para su única hija, el matrimonio con su primo Ramón de Allende (Teniente de Navío de la Real Armada). Isabel Añiz Marañón contó con la ayuda de su abuela materna, María Jacinta de Abarrategui y Mezeta, que le mandó por legado testamentario la cantidad de dieciocho mil ducados.

En cierta medida, la explicación de los gastos que se generaban por la formación de los hijos que quedaban al frente de las empresas mercantiles son casi nulas. A pesar de eso, sí que contamos con escuetas referencias como las dejadas por el comerciante Eugenio de Aguirre. Tras promover diversos viajes y estancias en algunas casas de comercio instaladas en Bayona y en la villa de San Sebastián, para dar por terminadas todas las ayudas a los vástagos hasta su establecimiento, también se preocupó por dejarles la importante cantidad de cien mil reales de vellón con el fin de que se habilitasen en el comercio¹⁹⁰. Los dispendios dirigidos al pago de los viajes y de todos los gastos provenientes de las largas estancias en otros lugares también se recogían en el concepto de adelantos que, por norma general, se perdonaban a la hora de realizar las particiones definitivas de la herencia. En general, el costo del período formativo, con las evidentes diferencias ya señaladas, y de la posterior entrada en varios ámbitos profesionales (milicia, mundo eclesiástico, administración borbónica o ámbito de los negocios mercantiles) mostraba unos valores bastantes elevados. Ahora bien, además de dar respuesta al imperioso menester de instalar a los hijos de la casa familiar (desde el primogénito que se solía quedar con la dirección del negocio hasta los segundones, mujeres y hombres), también conseguían la formación de un amplio campo de seguridad y protección alrededor de sus hijos, fundamental en un mundo significado por la inseguridad e inestabilidad. Este contexto familiar, siempre bajo la última autoridad del «paterfamilias», se convertía en el contorno organizador de las expectativas de los vástagos de estas familias del comercio.

Las respuestas de estas casas mercantiles muestran variaciones conforme nos aproximamos a las diversas realidades que afrontaban estas organizaciones. No era lo mismo analizar las posibilidades de unas ca-

¹⁹⁰ AHPA. Gabriel de Aragón. Protocolo n.º 8.706. 4/Junio/1810. Fol. 241r.

sas enriquecidas y que, aunque a un ritmo muy pausado, se acercaban a los modelos similares a los usados por la oligarquía nobiliar vitoriana, que los de, a modo de ejemplo, las casas recientemente adscritas al agregado del comercio al por mayor. También entendemos que nunca debemos dejar que caiga en el olvido la influencia que el agregado de individuos de origen mercantil podía desplegar en el ámbito social del Antiguo Régimen. La evolución social de estas casas analizadas respondía, en cierto modo, a la actuación y mediación de estas personas adscritas a los diversos ámbitos formativos y profesionales vistos. El peso de los lazos y vínculos familiares, clientelares, de paisanaje y otros, adquirirían una consideración especial al conseguir estas acomodaciones y la definitiva obtención de un empleo. Y, eso sí, al unísono, los mismos mecanismos volvían a verterse desde los puestos o empleos obtenidos en favor de la casa mercantil y del grupo familiar de donde habían emanado.

III

La cultura material y la mentalidad de la comunidad mercantil vitoriana

«Hay en esta ciudad gente muy elegante; porque además del gran número de comerciantes que residen en ella por motivos de comercio, la situación agradable y la belleza del lugar atrae a mucha nobleza»

(SANTOYO, J. C., *Viajeros por Álava*, Vitoria, 1972, p. 133.)

Muchos estudios sobre grupos sociales caracterizados por su condición profesional centraban su observación en los modos de participación en su ocupación laboral. En cierto modo, ajenos a esta consideración sabemos de la existencia de otros campos de observación que, como el de la cultura material, por factores de diversa índole ha sufrido una estimable falta de interés. No pretendemos hacer una apología de esta temática que, por otro lado, cuenta con defensores mejor cualificados, pero sí creemos que es necesario aproximarnos a ella. Nos parece que lo relevante de este aspecto estriba en que la casa se expresa como un ámbito de relación y formación para los integrantes de la comunidad mercantil vitoriana. Se trataba de un espacio impregnado de ciertos rasgos que pueden ayudarnos a entender de una forma más precisa cuáles eran los modos de vivir de la gente del comercio y, al unísono, las variaciones y cambios en su consideración dentro del campo social. Sabemos de la existencia de un «arte de vivir» en cada momento histórico y de unos atributos asociados a cada grupo social, y lo que pretendemos consiste en efectuar una aproximación al arte de vivir de la gente del comercio de esta plaza mercantil.

El abogar por la inclusión, en el estudio de un colectivo, de lo concerniente a la vida material no se basa en conceder a este punto un interés privativo o trascendental, sino en que la reflexión y tozudez de las fuentes se han aliado en mostrarnos su riqueza. ¿Cómo podemos analizar a un colectivo sin considerar el valor del espacio físico donde come, vive, descansa, trabaja, etcétera? Aunque no existe una relación causa/efecto

entre la vivienda y los componentes del grupo mercantil, sí sabemos que parte de su vida transcurría en sus casas donde se plasmaba una considerable porción de sus formas de vivir y pensar. Esta observación de los ámbitos espaciales, donde efectuaban sus labores privadas y profesionales, se convierte en un interesante objeto de interés histórico. Además, resulta bien conocido el papel de la vivienda como un elemento difusor de ideas e imágenes en la sociedad del Antiguo Régimen. A este respecto no hay más que recordar las actitudes de los «indianos» o «amerikanuak» en el caso vasco, quienes, al volver a su tierra, invertían grandes cantidades de dinero en la construcción de casas que mostrasen su nueva consideración social.

De modo semejante, los comerciantes también reflejaban su progreso social en los paredes de sus edificios así como en la adquisición de actitudes y costumbres que les equiparaban a las familias de la nobleza¹. La riqueza extraída del comercio se expresaba tanto en la construcción de nuevos edificios como en las apariencias externas². El carácter propagandístico adquirido por las edificaciones se ve, al mismo tiempo, complementado por su naturaleza privada, ya que en su seno se producía la llegada al mundo de los nuevos miembros de la familia, donde daban sus primeros pasos y recibían las primeras experiencias de su entorno vital, las primeras lecciones de una educación jerarquizada y basada en la infalibilidad de los mayores o los primeros contactos con aspectos tan importantes como la sexualidad. En definitiva, la casa era una ventana o mirador protegido desde donde los nuevos miembros de la familia adquirirían conciencia de su propia realidad y del entorno donde vivirían. Por ello, hemos intentado ofrecer una averiguación sobre ciertos aspectos de la vida cotidiana de los comerciantes vitorianos. La finalidad es doble: por un lado, mostrar las líneas sobre la estructura, organización y decoración del lugar de habitación y, por otro, ofrecer

¹ MARURI VILLANUEVA, R., *La burguesía mercantil santanderina 1700-1850*, Santander, 1990, pp. 133-140; FERNÁNDEZ, R., «La burguesía barcelonesa en el siglo XVIII: la familia Gloria», en Pedro TEDDE (Ed.), *La Economía Española al final del Antiguo Régimen. II. Manufacturas*, Madrid, 1982, pp. 11-113. GUIMERA RAVIERA, A., *Burguesía extranjera y comercio atlántico: la empresa comercial Irlandesa en Canarias (1703-1771)*, Tenerife, 1985, pp. 72-77.

² En 1777, Vitoria gozó de varias visitas de Tomás de Anda y Salazar (oficial de la Secretaría de Estado de Indias) y del Marqués de Grimaldi. Su recepción se encargó a dos diputados, Manuel Antonio de Echeverría y José Roberto Garrido. En concreto, la estancia de Grimaldi se produjo en la casa de José Roberto Garrido, una morada que correspondería a lo que se esperaba para la categoría de este importante personaje. Los comerciantes que habían ascendido en el escalafón social y alcanzado un paulatino enriquecimiento, se vieron avocados e interesados en indicar su nueva situación puertas afuera y adentro. (A)rchivo (M)unicipal de (V)itoria. Libro n.º 83. 11/Abril/1777. Durante su estancia en Vitoria, Grimaldi, trató con el embajador norteamericano en España, Arthur Lee, y con Gardoqui. SANTOYO, J.C., *op. cit.*, pp. 155-157.

algunos aspectos como los relativos a las formas de vivir, comer o pasar sus momentos de ocio. Y, después, haremos un escueto repaso sobre dos aspectos singulares: la formación cultural por medio de las bibliotecas y la mentalidad religiosa del grupo mercantil.

A) LOS LUGARES DE LA ACTIVIDAD MERCANTIL: EL ESCRITORIO Y LA LONJA

El lugar de habitación era un espacio común a los miembros de la mayoría de las categorías sociales vitorianas, ya sean de su propiedad o alquiladas, cuartos o edificios enteros, la mayor parte de los vitorianos contaba con un cobijo. En el paradigma de la casa mercantil se mezclaban acentos bien diversos, como el carácter público y privado, debido a sus mismas ocupaciones y, en cierta medida, nos confiere una primera visión de lo singular de estas edificaciones: la de asumir la presencia de una suma de funciones en un mismo espacio. Ahora bien, como era lógico, las diferencias entre las casas vitorianas resultaban muy evidentes fundamentándose en el aspecto funcional ya que, la influencia de sus habitantes, condicionaría la misma personalidad y sentido de la edificación. Entre los pocos estudios existentes sobre la casa mercantil destacamos el de Ramón Maruri Villanueva, quien dedica un apartado al espacio de habitación de la burguesía mercantil santanderina, y afirma que durante el siglo XVIII se produjo el dominio de la llamada «casatienda». Una vivienda que derivaba de la unión de dos espacios diversos: el de habitación y el del negocio³. Las descripciones que recupera este autor mediante las informaciones de los inventarios coinciden en un claro punto: en la primera planta se fijaba la superficie destinada al negocio, la tienda, como un espacio de venta que contaba con un anexo que realizaba las veces de almacén o lonja, la «bodega» y, en la segunda, los cuartos destinados a vivienda.

Estas áreas, la destinada al ámbito profesional y la que tiene un matizado sentido de vivienda, serán nuestro próximos campos de análisis. En este espacio se distingue la presencia de un proceso de separación entre ambos ámbitos que, a pesar de que pueda pensarse lo contrario, no estaba entroncado con el cambio evolutivo generado por el paso de una actividad más genérica a otra más selectiva. El avance producido en la organización del marco económico desde finales del siglo XVII

³ MARURI VILLANUEVA, R., *op. cit.*, p. 107. BERTRAND, M.J., *Casa, barrio, ciudad. Arquitectura del hábitat urbano*, Barcelona, 1984, p. 17. La separación entre estos espacios, el de trabajo y el de vivienda, se irá apreciando conforme nos acerquemos al siglo XIX. CATY, R. et RICHARD, E., «Contribution à l'étude du monde du négoce marseillais de 1815 à 1870: l'apport des successions», en *Revue Historique*, n.º 536, 1980, p. 361.

hasta inicios del XIX, no fue el causante de la separación de estos espacios. En el caso que nos ocupa, las transformaciones fundamentales se produjeron por el alejamiento de los integrantes del comercio de su mundo profesional y por su claro acercamiento a otros sectores sociales como el nobiliar.

En Vitoria hemos apreciado la existencia de una dualidad en estas construcciones. Por un lado, y sobre todo durante la primera mitad del siglo XVIII, existe un predominio de la casa-tienda, porque muchos comerciantes provenían del comercio al por menor y mantenían su tienda o el mismo espacio de venta se transformó en almacén o lonja, junto al lugar de habitación. Una unidad que perduró a lo largo del setecientos y en el XIX entre quienes se dedicaban a la venta al menudeo. Y, por otro lado, nos encontramos con quienes ya desde la primera mitad del siglo XVIII han situado en espacios diferentes ambas áreas, la profesional y la vivienda. Una modificación significada en gran medida por la presencia de lonjas separadas de la vivienda y sitas en las vecindades exteriores o en el arrabal. Pero, la separación de estos espacios no resultó tan drástica como cabía esperar ante el predominio del comercio al por mayor. Así, muchos negocios se siguieron realizando en la casa, a pesar de la existencia de espacios específicos para estas labores. En los almacenes, que actuaban como depósitos de las mercancías, se realizaban los trabajos de pesaje, medida, abasto de tiendas, preparación de fardos o almacenaje de productos, mientras que los que eran concebidos como propiamente negocios, como la redacción de contratos, la escrituración y guarda de las letras de cambio, la formación de ajustes con otros comerciantes, la expedición de órdenes de compra, pago, venta o de representación, se seguían efectuando en la casa⁴.

En el excelente estudio de Charles Carrière sobre el mundo de los negociantes marseleses del setecientos dedica un capítulo completo a la definición y estudio del ámbito primordial de la acción del comerciante, del «comptoir» o escritorio⁵. Un espacio presentado como el corazón de la empresa mercantil y donde se realizaban las operaciones propias del comercio al por mayor que nos remite a una imagen más próxima a nuestra actual concepción de la actividad mercantil. A finales del siglo XVIII, dos jóvenes franceses provenientes de la región francesa de Laval, Ambroise de Morin y François Benoiste, iban a Vitoria con unas cartas de recomendación dirigidas a Pedro Ramón de Echeverría para ser instruidos en el comercio «asistiendo a el Escritorio de don Juan

⁴ ANGULO MORALES, A., «El mercado y el comerciante. Formas de organización mercantil y vida cotidiana en Vitoria (siglos XVII y XVIII)», en José María IMIZCOZ (Dir.), *La vida cotidiana en Vitoria en la Edad Moderna y Contemporánea*, Bilbao, 1995, pp. 291-327.

⁵ CARRIERE, Ch., *Négociants Marseillais au XVIII siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Vol. II, Marseille, 1973, pp. 720-794.

Bautista Dufau vecino y negociante de ella»⁶. La calidad de las casas mercantiles de Vitoria era menor que las vistas por Charles Carrière para Marsella o Ricardo Franch Benavent para Valencia, pero, el sistema del escritorio, ámbito cardinal de la labor del comerciante, funcionaba de manera semejante. En este espacio de trabajo se realizaban las facturas, trabajaban y guardaban sus libros contables, giraban su correspondencia o hacían cuentas y valoraciones. Era el «alma» de la empresa mercantil⁷.

En la defensa que Juan José de Salazar pretende efectuar de su pertenencia al comercio de gruesa de Vitoria, su testigo, Pedro de Llano, relata puntualmente las bases de su negocio. Se preocupa especialmente por indicar su desvinculación respecto a la venta en la tienda. Este comerciante contaba con un conjunto de criados encargados de trabajar en la lonja y, «en esta especie de ventas nunca sea mezclado ni mezcla el dictado Dn. Juan Joseph de Salazar, por que este unicamente se emplea en su escritorio, siguiendo la correspondencia que tiene para dicho su comercio por maior». El testigo certifica que así se entienden en los puertos y pueblos de comercio crecido, a los «comerciantes de grueso y escritorio»⁸. El escritorio no se reducía a ser un ámbito físico destinado a la ejecución de las labores mercantiles, sino que, también se empleaba para distinguir a un equipo de personas que trabajaba para o con el comerciante titular.

Las referencias al escritorio en Vitoria nos lo muestran como un espacio y/u organización destinado no sólo a una mera labor contable y administrativa sino que asume otras funciones. Al morir José Gabriel de Rezával y Zárate, entre las diferentes propiedades relatadas en su inventario podemos recoger un breve panorama sobre cuáles eran los papeles que quedaron. Encontramos los siguientes: pliegos sobre justificaciones de empleos como el de contador de la ciudad de Vitoria, de los ejercidos por el licenciado Juan Bautista Larios en el partido de la Serena o el pliego de servicios de Tomás Casimiro de Rozas (Caballero de Alcántara); borrador que empieza Amsterdam (31/Julio/1749) y con la expresión Londres y otros pueblos; papel en cuartilla que se encabeza como «Quenta y razón con la viuda de Antonio Dominguez» de un censo de 66 reales; razones de las cepas, olivas, estacas y demás poseídos por Eugenio Domínguez en Cabra; un papel en francés (12/Ju-

⁶ (A)rchivo (H)istórico (P)rovincial de (Á)lava. Benito Martínez del Burgo. Protocolo n.º 1.645. 16/Febrero/1793. Fol. 66r.

⁷ Con un cierto desfase temporal, para el primer tercio del siglo XIX, Ramón Maruri Villanueva nos habla de la existencia de un escritorio en casa del negociante santanderino Joaquín Gutiérrez Vidal donde se concentraban los útiles imprescindibles para realizar sus negocios: mesas para contar dinero, armarios o escaparates para la correspondencia y mesas de escribir con sus adheridos (tinteros, candiles, papel, etcétera). MARURI VILLANUEVA, R., *op. cit.*, p. 145.

⁸ (A)rchivo (M)unicipal de (V)itoria. Legajo n.º 24-12. Fol. 169v.

lio/1749) firmado por Louis; un borrador de cartas terminado en Londres (10/Agosto/1749); una carta cuenta de lanas de José Ramiro (14/Agosto/1748); una esquila de letra de Agustín Tirado; los borradores de cartas de Amsterdam, Nantes, Orleans y la Puebla de los Ángeles; la memoria de bienes vinculados del difunto; otras memorias de dinero del difunto para comprar lanas a Melchor Rodríguez Carabantes, vecino de San Pedro Manrique, etcétera⁹.

Hemos incluido este listado descriptivo de documentos con el fin de que el lector advierta la complejidad de la realidad que afrontamos en este período. En el agregado de documentos que poseía José Gabriel de Rezával destaca, a nuestro entender, uno de los rasgos más significativos de los escritorios, así como de las empresas de estos negociantes mayoristas vitorianos, como era el que se encuentran y manifiestan entremezcladamente los papeles referidos al negocio en cuestión y destinados a las funciones de control y contabilidad de la empresa con los tocantes a aspectos más genéricos como la existencia de censos, propiedades en otros lugares, préstamos, empleos y honores de los miembros de la casa así como de parientes más o menos lejanos. La agrupación de los documentos nos muestra dos realidades bien diversas: los papeles del negocio mercantil y los de la familia que aparecen mezclados y sin separación. Los escritorios vitorianos, al menos durante el setecientos, se presentaban como el depósito de los papeles de la empresa mercantil y asumían el papel de cámara dedicada a la gestión de los negocios de la casa y de la familia¹⁰. Este combinado de papeles nos relata la percepción de cuáles eran los instrumentos más valiosos de la empresa y de la casa mercantil.

El buen funcionamiento de una casa mercantil requería, como vemos, la buena administración contable de los diferentes libros de la empresa y el control exhaustivo de los logros (ejecutorias, oficios, provisiones, autos) y evolución (los matrimoniales, los testamentos, las renunciaciones de legítimas, etcétera) del patrimonio general de la casa. La implantación del escritorio como oficina organizada donde varios dependientes actúan

⁹ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 847. 8/Octubre/1749. Fols. 637r.-638r.

¹⁰ Otro tanto se aprecia en el escritorio de José de Urdaneta quien dejó una rica relación de papeles entre los que encontramos ejecutorias; copias de autos de provisión de la casa de Aranguiz; el libro del cumplimiento de misas de la calle o vecindad de Santo Domingo; testamentos de familiares; matrimoniales; renunciaciones de legítimas; libros de cuentas; de caja o mayor de José de Urdaneta (1766-1785); de cuentas y hierros de Vizcaya; los borradores de Urdaneta y de Juan Francisco de Azpiazu; los libros por menor de letras y géneros (1774); y la escritura de venta de una sepultura en San Pedro. AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 1.943. 13/Agosto/1785. Fols. 523r.-599v. MOLAS RIBALTA, P., «Religiosidad y Cultura en Mataró. Nobles y comerciantes en el siglo XVIII», *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. La Documentación Notarial y la Historia*, Vol. II, Santiago, 1984, p. 107.

en todo lo relativo al desarrollo de los negocios de la empresa era una realidad más visible desde la segunda mitad del siglo XVIII. Hasta entonces, aunque existieron, lo hicieron con un cierto carácter diferente al comentado ya que, básicamente, se encontraban bajo la exclusiva participación de los miembros de la familia. Ambas realidades se daban al unísono en el seno de un colectivo que participaba de una actividad profesional que contaba con un evidente signo cambiante. El espacio profesional del comerciante vitoriano sufrió profundas modificaciones. A principios de siglo, la lonja y el escritorio se encontraban en el mismo espacio como lo muestra el ejemplo de Íñigo López de Urbina, mercader de paños. En su lonja, junto a los géneros también tenía bufetes y escaparates donde guardaba las escrituras de su negocio¹¹. Eso sí, tampoco se da la desaparición total de la unión de estos dos espacios de trabajo, escritorio y lonja, ya que a inicios del XIX sigue funcionando en algunas empresas del comercio¹².

En el paso de siglo, en 1800, la descripción del inventario de Roque Sáenz de Buruaga y María Santos Ortiz de Zárate viene a mostrarnos una situación pareja a la referida por Ramón Maruri Villanueva para el área santanderina. Una dificultad encontrada en el siglo XVIII al analizar la estructura general de la casa y del escritorio provino de la falta de descripciones en los inventarios por habitaciones. El inventario se hacía por grupos de objetos y no por estancias. Entre las escasas excepciones se puede destacar la del inventario de Roque Sáenz de Buruaga donde aparecen separados los dos espacios profesionales ya citados: la lonja y el escritorio¹³. En la primera parcela, encontramos la presencia de mesas de nogal con tiradores, taburetes de roble, estantes de madera y escaparates con celosías para guardar los géneros. Sin embargo, el segundo espacio, el escritorio, se componía de dos cómodas de nogal, una mesa de juego de nogal, un escritorio con mesa, mesas de nogal, baúles, cofres, sillas de nogal, taburetes y un tintero de piedra jaspe de Mañaria.

El mobiliario de estos escritorios, aunque cuenta con algún mueble propio de esa labor, suele caracterizarse por presentar una gran variedad de útiles ajenos al comercio. Pero, si hacemos un recorrido por el

¹¹ AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 4.000. 12/Febrero/1703. Fols. 220r.-307r.

¹² En el inventario de Domingo de Urdangarín se recogen unidos ambos espacios de almacén y escritorio. Al referir el mobiliario presente en este ámbito relata la presencia de un entablado para apilar el herraje; una papelería con una librería; una mesa para escribir con dos atriles y un tablero al costado; un estante superior para papeles; varias sillas; cuadros de carácter religioso; taburetes; mesas con tiradores; bastidores en las puertas; un escaparate enrejado y varios baúles. AHPA. Evaristo González de Zárate. Protocolo n.º 9.992. 14/Noviembre/1826. Fols. 327r.-327v.

¹³ AHPA. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 1.970. 15/Febrero/1800. Fols. 95r.

capítulo de «maderamen» de los diversos inventarios del siglo XVIII, veremos la abundante presencia de escritorios y, en menor medida, bufetes en las casas de los comerciantes, así como baúles y cofres. Éstas son las únicas referencias explícitas a un mobiliario propio de la actividad mercantil del período. Incluso al acercarnos a las condiciones escrituradas en las compañías de comercio formadas en Vitoria vemos cómo, salvo raras excepciones, su espacio de gestión queda descrito en unos términos excesivamente generales.

Muchas veces, las referencias a los espacios donde guardaban los documentos y, no lo olvidemos, el dinero, nos conducen hacia otros ámbitos más privados. Estos bienes se guardaban en algún cofre, arca o arcón sitos en el dormitorio del difunto y otras veces en lugares insospechados. Domingo de Íñigo López de la Peciña guardaba su dinero en varios talegos, jarras de plata y escritorios¹⁴; Simón de Altuna, había escondido una considerable cantidad de dinero (quince mil reales, una pequeña fortuna para la época) en el compartimento secreto de un escaparate de su casa¹⁵. Así mismo, al reconocer y abrir la lonja de María Francisca de Padura, viuda de Melchor de Abajo, un testamentario, acompañado de un escribano y dos tenientes de Alguacil Mayor, subieron «a la dicha Cassa a fin de reconocer los demas parajes en donde pudiese haver dinero, y por haver manifestado Antonia de Aguirre criada de la dicha Doña Maria Francisca de Padura que su Ama solia tener dinero en una Arquita pequeña que esta en el quarto primero de dicha Casa que cae hacia la parte de la Calle, y en un escritorio de Concha que esta en la Sala Principal, del segundo Quarto que cae a la parte del Campo»¹⁶.

La privacidad vista en las referencias a los reconocimientos de papeles y dinero choca con el carácter de otra área destinada a las labores básicas de la actividad mercantil: almacenaje, pesaje y manipulación de mercancías. Muchos comerciantes contaban con una lonja, una tienda y un escritorio entroncados en la casa que empleaban como lugar de habitación. La dinámica de unificar varias funciones en un mismo ámbito, en el caso de las familias que se enriquecieron, sufrió una clara modificación. Al casarse una hija de Domingo González de Echávarri con Pedro Ortiz de Zárate, para cumplir con las cláusulas de la legítima paterna, les cedió una lonja «para entrar y guardar lanas sita en la quartta vezindad de la Calle de la Herreria (...) que llaman de Aldave azia la parte del Campo y cae por la espalda sobre la muralla que da azia el rio zapardiel»¹⁷. Estas lonas resultaban ser unos depósitos donde los útiles

¹⁴ AHPA. José de Aguirre. Protocolo n.º 300. 1/Enero/1712. Fol. 147r.

¹⁵ AHPA. Pablo Antonio de Mendívil. Protocolo n.º 1.704. 13/Febrero/1748. Fol. 195r.

¹⁶ AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 1.101. 10/Junio/1725. Fol. 162r.

¹⁷ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 847. 24/Agosto/1751. Fol. 1.096r.
Una lonja comprada al Marqués de Gauna.

de trabajo más habituales eran los pesos quintaleros con su cruz, tablas y cadena; diversas pesas de hierro y piedra; varios balanzones y balanzas de cobre y/o hierro; algunas romanas pequeñas; tablas donde se colocaban, a modo de estantes, los géneros; nasas y/o cestas con productos; estanterías o escaparates de madera.

La mayoría de estos establecimientos de depósito pasaba de mano en mano entre los sucesivos cabezas de familia de la casa mercantil. También aparecen noticias sobre las modificaciones, reformas y ampliaciones de algunas lonjas y sobre la creación de nuevo cuño de otras. Estos espacios de guarda y custodia de los géneros de comercio se concretaban en los arrabales de la ciudad, o en sus proximidades. En el inventario de Manuel Añiz Marañón se cita la existencia de una lonja situada en la calle de Santo Domingo de Dentro, y, después, su hijo Pedro Felipe certifica la existencia de otras lonjas situadas en la calle central de Villa Suso, justo en el centro de la ciudad. En general, conforme iban incrementando su negocio, se decidieron por crear nuevas lonjas que, por la misma carestía del suelo de la ciudad y las propias dificultades existentes para construir en su interior, erigían en los espacios más próximos al arrabal. Un claro emplazamiento estratégico que nos recuerda lo acaecido con las lonjas de los comerciantes bilbaínos. Por medio de los inventarios, nos hemos aproximado al carácter general de los productos guardados en las lonjas donde, salvo raras excepciones, la norma era encontrar una gran variedad de productos. Para poder aproximarnos al contenido de estas lonjas hemos tomado, a modo de ejemplo, la relación de tres de ellas que pertenecían a períodos diferentes.

En la lonja de Juan de Abajo, abierta para ser inventariada en 1696, la mayoría de los géneros descritos podrían agruparse en el sector de paños y telas. Concisamente recogemos algunas de estas referencias: piezas de sempiternas, de pelo de camello, varas de peñasco, tela para colchones, piezas de Cambrais, varas de lienzo ramís, lienzo de crea, varas de Holanda, cotonias, mitanes, tafetanes, bayetas, paños de Carcassonne, de Ezcaray, de la Sierra, estameñas, filipichines, calcetas de Galicia, mazos de hilo de diversos colores, cintas¹⁸. Eso sí, también aparecían otros productos como el azúcar, cacao, pimienta, cera, canela, arroz, jabón, pieles de Holanda, tabaco de olor de Bilbao, tabaco de Sevilla, tabaco en hoja, tabaquerías, cajas de tabaco, pañuelos de seda para tabaco, botones, rosarios, salterios, abalorios, cruces de Caravaca, peines, naipes, navajas, anillos, sortijas, medallas, cordones, hojalata, pólvora de Flech, etcétera. Junto a los productos destinados al abasto de las tiendas de la ciudad o de un comercio más lejano, también encontramos géneros que nos hablan de un comercio más llamativo como varias do-

¹⁸ AHPA. José de Aguirre. Protocolo n.º 9.242. 12/Febrero/1696. Fols. 306r.- 452v.

cenos de libros para rezar el Rosario, de la pasión, de la Doctrina, estampas de Carston y resmas de papel (de Nantes y de Burdeos). Parece más bien que estamos ante una tienda donde, además de paños, hay todo lo necesario para el día a día de muchos vitorianos.

El segundo reconocimiento lo realizamos en un almacén significado por la abundante y exclusiva presencia de hierro y herrajes¹⁹. Los géneros de lonja de Pedro Díaz del Carpio son tasados por Domingo de Abaitua, quien recoge un escueto listado compuesto por clavo hechizo, hechizo, herradillo, clavo asnal, asnal de Oñate, clavo mular, chilla, travaderas, barras de hierro enteras, calderas, pistolas, sartenes, varias arrobos de acero, hierro carretil, de llanta, cellar y navajas para afeitarse. Además de estos géneros, también se incluían algunos de los útiles de pesaje y medición de la casa: balanzones, pesas de varias medidas y carga, cruces de los balanzones, balanzas, romanas y, sobre todo, pesos quintaleros. La mayoría del hierro respondía a una doble demanda: el clavo de diversas calidades para los animales de carga y carros, y productos manufacturados como sartenes, calderas, pistolas, etcétera. Pocas veces se relata la presencia de hierro sin trabajar mostrando cómo los comerciantes de Vitoria se dedicaron en el caso del hierro, al mercado interior, abasto de las tiendas y fraguas de herreros de las localidades castellanas del interior.

Acercándonos a la segunda mitad del setecientos, realizamos la última visita al almacén de un negociante en hierro, especias, coloniales y paños, Juan Fernández de la Cuesta²⁰. La tasación de géneros la realizaron dos comerciantes, Pedro Antonio de Zubía y José de Urdaneta, quienes constataron la presencia de dos grandes bloques de productos. La evaluación de Pedro Antonio de Zubía se centraba en los paños: bayetas de Alconcher, Miliquín, sempiternas, Manfor, eternas, tapices, calámacos, diamantines, chalcones, velillos, camelotes, anecotes, escarlatines, ratina, cotonias, creas, Bretañas angostas, trues, baquetas de Francia, de Moscovia, lienzos, paños de Inglaterra, mitanes, morleses y serafines. Un agregado de paños de procedencia extranjera y manufacturados. La segunda parte del contenido incluía hierro, especias y coloniales con paños de producción local y/o regional. José de Urdaneta nos ofrecía la siguiente valoración: libras de seda, seda de Murcia, cintas de Murcia, gorros de algodón, estopilla, estameñas de Valladolid, de Toledo, paño de Segovia, algodón, pimentón, estaño, plomo, perdigón, tabaco en polvo, botones, hebillas, pañuelos, resmas de papel, naipes, alfiler, azúcar, cacao de Caracas, de Guayaquil, de Cayena, de Caraquillas, palo campeche, pimienta, correjeles, clavo tiradillo, clavazón, hierro

¹⁹ AHPA. Andrés de Lezana. Protocolo n.º 1.713. 10/Julio/1754. Fols. 532r.-918r.

²⁰ AHPA. Tomás Antonio de Espejo. Protocolo n.º 1.547. 7/Enero/1769. S.F. La estimación global de esta lonja era elevada, de 852.751 reales de vellón.

llanta, cuadrado, cellar, balaustres, chapas, sartenes, herraje mular, asnal y cortadillo. Un negocio, según los datos extractados del depósito, caracterizado por la diversidad de productos y dominio de géneros semielaborados.

La cualidad más repetida en estos tres ejemplos consistía en una evidente diversificación de los productos con que traficaban los comerciantes. Al mismo tiempo, siguiendo el listado de géneros estantes en estas lonjas, es posible hacerse una idea tanto de las vías usadas para lograr el abasto del almacén como sobre cuál era el tipo de giro realizado. En el caso de Juan de Abajo, su vinculación al comercio por menor, resultaba muy evidente, mientras que, en los dos sucesivos ejemplos, esta realidad decayó paulatinamente. Unos productos, sobre todo cuando nos referimos a los paños y telas, de origen extranjero aunque también se encuentren castellanos. Los coloniales (azúcar, cacao, chocolate) provenían de la labor de la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas, como ocurría en el caso del tabaco, mientras que el hierro provenía de las ferrerías de las provincias costeras, especialmente de Guipúzcoa. Por último, también hay referencias a productos menores para el abasto de la población: libros, estampas, relicarios, rosarios, cadenas, cintas, etc.

Volviendo al asunto del emplazamiento de las lonjas, vemos que resultaba muy difícil ofrecer una explicación fidedigna sobre cuál era la localización de estos espacios en Vitoria. Pero, en las testificaciones encontradas en la habilitación de Antonio Gonzalo del Río, se afirmaba cómo estas lonjas de los mayoristas estaban en lo «oculto de sus Casas, sin mostrador ni vestigio por donde se pueda venir en conocimiento que en tal Casa, o Casas ay Comercio»²¹. La mayor parte de las veces estas lonjas estaban muy próximas a la casa, cuando no se localizaban justamente en la parte inferior. Por ejemplo, ante los problemas de humedad que tenía Juan Ortiz de Zárate en su lonja se decidió a ponerlas en el almacén de su cuñado, Roque Sáenz de Buruaga. Revisando atentamente las explicaciones dadas por los testigos de las habilitaciones, la mayoría de los mayoristas vitorianos contaban con una lonja al menos y casi siempre localizada en las cercanías o en la vivienda²². Una dualidad de emplazamientos, junto o en la misma vivienda y alejadas del lugar de habitación que, en muchas ocasiones, sólo era reflejo de la acomodación ofrecida por las posibilidades de la casa.

²¹ AMV. Legajo n.º 24-12. Fol. 93v.

²² En la averiguación sobre la participación de Pedro Felipe Añiz Marañón en el comercio al por mayor, José Francisco de Asteguieta, afirmaba cómo le había sido preciso «continuar en el mismo Comercio de mayor teniendo como tiene su lonja dicho Genero en la misma Casa de su avitazion sin que en ella aia bestijio ni señal de comercio por menor». *Ibidem*, fol. 204r.

Las calles con mayor concentración de lonjas eran la de Santo Domingo de Dentro, Calle Nueva y Aldave, todas ellas próximas al arrabal. De cualquier modo, la presencia de varios espacios en un mismo lugar (tienda, botica, lonja y vivienda) provocaba que los almacenes se situasen en zonas más o menos céntricas de la ciudad. Incluso, en ocasiones, un mismo espacio sirve para varios fines. A modo de ejemplo, la viuda de Íñigo López de Urbina pide a los albaceas de su esposo que «pongan de manifiesto las llaves de la tienda y Lonja donde estan Las mercaderías»²³. La lonja localizada en la vivienda se encontraba en la planta baja o en un anexo de la casa, por ejemplo, un solar adosado donde se levantaba el citado almacén o cuando derribaban las casas adosadas para fabricar una lonja.

En definitiva, hasta inicios del siglo XIX certificamos la existencia de una dualidad de espacios destinados al adelanto de las actividades mercantiles: la lonja y el escritorio. Cada uno poseía unas finalidades y unos rasgos bien diferentes aunque complementarios, pero que acabaron por entrar en conflicto provocando el predominio del aspecto administrativo o de gestión de la casa sobre el lugar de depósito. A la par, y aunque el proceso resultó muy pausado, conforme la gestión contable y de teneduría de papeles adquiría mayor peso, se hacía evidente la necesidad de dedicar un espacio «ex profeso» para ello. Un progreso evidente que ofrece una respuesta al cambio de valor y consideración del negocio mercantil que exige la concreción de un espacio unitario designado a esta función. Un escritorio que no se proyecta como un mero espacio de trabajo sino, más bien, como una oficina donde varios dependientes trabajaban ayudando al cabeza del negocio y, a la vez, adquirían conocimientos sobre la forma de trabajar de estas casas mercantiles.

B) LA ESTRUCTURA DE LA CASA MERCANTIL

El paisaje urbano vitoriano sufrió una gran metamorfosis en la segunda mitad del setecientos. Hasta entonces se significaba por el predominio de las viviendas construidas o renovadas en sus calles centrales y, el cambio, se concretó en la construcción realizada en el arrabal. Al pensar en una localización para sus viviendas, los comerciantes no la concebían en la periferia urbana, sino que su preferencia se reducía al centro de la ciudad. Hacia los años ochenta del setecientos esta situación varió cuando, con la inversión financiera de varios comerciantes vitorianos (Fernández de la Cuesta, Díaz de Olarte, Santa María, Zubía y Echeverría), y bajo la dirección de un arquitecto formado en la Acade-

²³ AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 99. 12/Febrero/1703. Fols. 224r.-224v.

mia de San Fernando, Rafael Antonio de Olaguibel, se produjo la construcción de un nuevo espacio de habitación. Un emplazamiento arrebatado al arrabal e integrado en el seno urbano con el sobrenombre de la «Plaza Nueva». Antes de esta variación, la casa predominante en Vitoria resultaba ser una mera unión de paredes con un muro medianero o «pares communis». Ésta resultaba ser la típica casa-tienda o casa mercantil-artesanal, donde la fachada que daba a la calle adquiría una gran significación. La estructura general consistía en un agregado de conjuntos seriales que contaban con divisiones ocasionales: las casas²⁴.

La transformación se concretó con la «Plaza Nueva», cuya primitiva finalidad era la de servir a los intereses de quienes financiaron el proyecto, los integrantes del mundo mercantil²⁵. A pesar de este criterio rentable, la petición sufrió algún problema por la inicial oposición a que convirtiesen su parte central en un nuevo mercado. Los vendedores de estos pisos se quejaron amargamente de que, si sufrían esta traba, las dificultades que iban a encontrar para vender las viviendas serían enormes. El problema radicaba en la consideración de este nuevo emplazamiento, esto es, si debía entenderse como parte del arrabal o como parte integrante de la ciudad antigua. Así, en septiembre de 1781, los financiadores del proyecto enviaron un memorial a la ciudad pidiendo que recapitase sobre su decisión de permitir que se efectuasen actividades mercantiles en la Plaza Nueva: Al final, se permitió que estas casas se destinasen a unas actividades tan «honestas» y «decentes» como lo era el comercio y, por otro lado, muestran cómo esperan o creen que el principal comprador sería la gente del comercio.

Esta presión no provenía sólo del grupo de inversionistas, sino que también se agregaban los potenciales inquilinos de estas nuevas casas o pisos. Al final, parece que la venta de estas residencias obtuvo un marcado éxito. Los compradores provenían, en general, del mundo de los negocios mercantiles y adquirieron estas viviendas en propiedad, aunque también se compraron con la intención de alquilarlas. Hasta aquí, al hablar de la vivienda de los comerciantes vitorianos, hemos aceptado como punto de partida que eran de su propiedad. Aunque es cierto que muy pocos comerciantes vivieron en alquiler durante los siglos XVII y XVIII, esta realidad varió desde la construcción de la Plaza Nueva. Las referencias al inquilinato son bastante escasas aunque eso no quiera decir que no existiesen²⁶. También es cierto que, entre los inventarios de

²⁴ LINAZAROSO, J.I., *Permanencias y arquitectura urbana. Las ciudades vascas de la época romana a la Ilustración*, Barcelona, 1978, pp. 100-113.

²⁵ *Ibidem*, pp. 194-195.

²⁶ En 1769, varios zapateros vitorianos presentaron una queja al concejo donde podemos leer: «pobres que por sus cortos medios havittan en aposentos altos de las casas desviadas de el Comercio». AMV. Libro n.º 75. 19/Abril/1769.

diversos comerciantes, encontramos la presencia de varios inmuebles urbanos y que éstos los tienen en alquiler.

En el caso de la gente del comercio la norma que regía era la de la propiedad de la casa o vivienda. Son muy pocos los que viven de alquiler y lo solían hacer en el primer momento de su instalación en la ciudad. Al inicio vivían como inquilinos en las casas arrendadas a los principales propietarios urbanos para, al poco tiempo, siempre y cuando la buena marcha de sus negocios se lo permitiese, pasar a ser propietarios de alguna vivienda. Por ejemplo, Pedro González de Junguitu, al poco de instalarse en Vitoria adquirió una casa en la primera vecindad de la Correría, en 1686, por tres mil ducados. Posteriormente hizo reparaciones, añadió partes nuevas y la amplió con balcones, vidrieras y un entablado nuevo²⁷. De otro comerciante, José Roberto Garrido, nos ha quedado el contrato de una de estas reparaciones. En realidad, la propiedad de esta casa no era del comerciante sino que estaba vinculada al mayorazgo de los Álava. La reparación se centró en la construcción de un medianil, la modificación de la colocación de la escalera, la creación de una linterna encima del tejado con tres ventanas y vidrieras para dar luz a las escaleras y poner a pie raso todo el suelo de la lonja y el pasaje que comunicaba la tienda con el almacén²⁸.

En general, al poco de instalarse en Vitoria, la mayor parte de estos comerciantes accedieron a la compra de un inmueble que se fue manteniendo de padres a hijos en manos del mismo apellido. Pero, además de comprar los edificios que les servían como lugar de habitación, también invirtieron una parte de los beneficios de la actividades mercantiles en la compra de bienes inmuebles urbanos. Estas casas las arrendaban a particulares, a veces por habitaciones, con lo que obtenían una nueva vía de ingresos más o menos seguros. Roque Sáenz de Buruaga, a finales del XVIII, administraba un conjunto de siete casas, en la parte antigua de Vitoria, que rentaban 2.708 rs. y 21 mrs.²⁹. Unas propiedades sitas en las diversas vecindades de las calles Cuchillería, Herrería y Zapatería y las rentas que cobraban rondaban entre los cuarenta y cinco y los setenta ducados anuales, según la calidad y amplitud de la casa.

En cuanto a la estructura de la vivienda, las referencias han sido muy escuetas y poco frecuentes hasta finales del siglo XVIII. A pesar de ello intentaremos ofrecer algunas ideas sobre la estructura general de estas casas. En lo general, y a pesar de las modificaciones que efectuaban en estas casas, lo habitual era su semejanza con el resto de vivien-

²⁷ AHPA. Carlos de Baigorri. Protocolo n.º 9.186. 29/Mayo/1722. Fols. 379r.-432r. El valor de esta casa en 1722 era de 44.650.

²⁸ AHPA. Francisco Miguel Díaz del Carpio. Protocolo n.º 1.161. 4/Diciembre/1756. Fols. 609r.-616r.

²⁹ AHPA. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 1.970. 15/Febrero/1800. Fols. 95r.

das de la ciudad porque, como hemos visto, no solían ser edificios de nueva planta sino comprados y adaptados a las necesidades de sus habitantes. Las modificaciones efectuadas se centraban en dos líneas principales: por un lado, el embellecimiento externo de la mansión, y, en segundo término, la adaptación a las exigencias derivadas de las actividades de la gente del comercio. Por lo tanto, tendremos unos cambios en el entablado, añadidura de balcones enrejados, rehabilitación de partes de la vivienda, innovación con gran cantidad de vidrieras, ampliación de la lonja, etcétera.

La estructura de estas casas era la siguiente: contaban con dos o tres alturas o suelos, además de la planta baja destinada a la función de almacén. La tercera altura se empleaba como desván. La fachada de estas viviendas contaba con varios vanos por cada altura, enrejados y abalconados, así como las ventanas de los almacenes. En la segunda mitad del XVIII era común la presencia de vidrieras en las casas de los comerciantes, con magnitudes que les obligaban a describirlas por separado. En la casa de Alejandro González de Lopidana existían vidrieras en la lonja, cocina, recocina, entresuelo, pasada de la sala principal, cuarto de la sala y obrador³⁰. Frente a la uniformidad apreciada en el exterior de estas casas, lo referido a su disposición interna muestra mayor controversia. Es en este aspecto, en la estructura interna, donde se advertían los rasgos más singulares de estas viviendas.

Los domicilios de estos comerciantes se encuadran dentro de una tipología definida como casas alforja, muy elevadas y, a la par, estrechas. Los materiales de construcción empleados eran la madera y ladrillo, frente a la piedra de las edificaciones de las casas o palacetes nobiliarias. Estos materiales ofrecían algunas ventajas a la gente del comercio que encuentra menos dificultades al efectuar las modificaciones y ampliaciones de sus casas. La casa-tienda, unidad de habitación más duradera en lo tocante al colectivo mercantil, se significaba por su simplicidad en cuanto a la distribución del espacio interior, al igual que ocurría en Santander³¹. Las estancias de estos edificios casas resultaban ser puramente funcionales: cocinas, recocinas, dormitorios, salas, desvanes y alcobas. Aunque hemos usado términos como el de dormitorio, debemos hacer referencia a que, frecuentemente, unas mismas habitaciones se empleaban para varias funciones. Por ejemplo, encontraremos varios tipos de camas (cujas, catres o tijeras de camas) presentes en la mayoría de las habitaciones (cocina, desván, sala). Ello nos habla de los lugares en que, probablemente, dormían los dependientes y criados/as de la casa. El atributo más llamativo de estas casas era la inexistencia de especialidad en el uso de las estancias. Así, con un número de habita-

³⁰ AHPA. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 10.251. 25/Septiembre/1802. Fols. 478r. y ss.

³¹ MARURI VILLANUEVA, R., *op. cit.*, pp. 107-121.

ciones escaso y, además, sin función exclusiva, la sala principal, que solía estar en el primer piso, se usaba tanto para comer como para dormir, realizar sus negocios o pasar los ratos de ocio³². Sólo existían aquellas dependencias imprescindibles para la vida en común de la familia. Cuando pasemos al análisis del mobiliario y del ajuar de la casa veremos con más precisión estas significaciones.

Los habitáculos con una cierta especialización eran la cocina, recocina y la lonja. Ya hemos hablado de esta última, por lo que me remitiré a hacer una rápida consideración sobre la cocina. Un espacio destinado, como era de suponer, a las labores de la preparación del puchero diario y que, con muy escasas variaciones, se localizaba en el primer piso de la vivienda. A su lado, las alacenas, recocinas o despensas, lugares destinados a la conservación de los alimentos, guarda y, en ciertos casos, a su preparación³³. El resto de los cuartos referidos en los inventarios no mostraban ninguna peculiaridad, sino que eran utilizados al unísono como comedores, dormitorios y salas de ocio. Sólo la aparición, hacia mediados del setecientos, de las alcobas muestra la existencia de un ámbito específico, similar a un dormitorio, destinado a una función concreta.

El predominio de las casas-tienda chocaba frontalmente con el prototipo empleado en las viviendas de los comerciantes enriquecidos que, por un lado, tenían un mayor número de dependencias y, por otro, las estancias contaban con unas funciones más propias. El abigarramiento advertido en unas estancias destinadas a múltiples funciones quedaba roto por unas casas más enfocadas a distinguir entre los valores y sentido de cada dependencia. La casa principal de la familia Añiz Marañón, localizada en la primera vecindad de la Herrería, lindaba con el cantón de San Roque y con la casa de la obra pía de Cecilia de Sarmiento. En este edificio vivieron sucesivamente los cabeza de familia de esta estirpe (Domingo, Manuel, Pedro Felipe y Juan José Añiz Marañón), cuatro generaciones³⁴. El renombrado éxito de esta familia provocó la aparición de espacios especiales como un oratorio que resulta ejemplo específico de la copia del modelo generalizado entre la nobleza vitoriana. Otra familia que cuenta con un oratorio era la de Ubaldo José de Orueta y Concepción de Gardoqui³⁵. Las diferencias presentes

³² *Ibidem*, p. 109.

³³ En estas recocinas o alacenas encontramos, entre otros, los siguientes útiles: artesas para salar carne, barreños, tinajas de aceite, arcas para guardar y conservar el tocino, artesas para amasar, caponeras, escaparates, mesas con tiradores, cestas para guardar habas, trigo, harina y/o cebada. Véase, al respecto, la cocina de la casa de María Santos Ortiz de Zárate. AHPA. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 1.970. 15/Febrero/1800. Fol. 95r. y ss.

³⁴ AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 6.097. 6/Enero/1743. s. f.

³⁵ AHPA. Antonio de Sarralde. Protocolo n.º 8.967. 17/Noviembre/1810. Fols. 730r. y ss.

entre la estructura y disposición interna de las casas de los comerciantes del siglo XVIII y las de aquellos individuos de origen mercantil que habían ascendido en el escalafón y consideración social eran enormes. Las casas de éstos últimos podían, más bien, ser tildadas de verdaderas mansiones donde reproducían esquemas provenientes del modelo nobiliario. En una referencia posterior, Pedro Felipe Añiz Marañón nos habla de la existencia de varias estancias en una casa que cuenta con tres pisos: tres alcobas que daban a la calle, varios cuartos, la lonja en la parte inferior, dos cocinas y sendas despensas³⁶. Un edificio amplio y con muchas estancias que lo convertían en una mansión, eso sí, conservando la lonja o almacén propio de un pasado mercantil.

En general, la casa alforja era el prototipo de vivienda que utilizaron los comerciantes vitorianos, una residencia estrecha y de cierta altura (consta de dos o tres pisos y, ocasionalmente, desván). La mayor parte de sus casas no eran de nueva planta sino que, al instalarse en la ciudad, se limitaron a comprar edificios ya construidos efectuando ciertas modificaciones y ampliaciones según sus necesidades. Al lado de la vivienda principal estos comerciantes solían contar con varias casas bajo arriendo y lonjas de lanas. La estructura de estas casas sufrió profundas variaciones por dos razones: en primer lugar, por el proceso de enriquecimiento económico y de ascenso social de estas familias que les llevó a aprovechar los modelos de otros colectivos, en este caso, el nobiliario y, en un segundo término, por la creación de un nuevo espacio como es el de la Plaza Nueva con un aire de progreso muy evidente.

C) EL MOBILIARIO Y LA ORNAMENTACIÓN DE LA CASA

La visión que hayamos podido hacernos de la estructura y disposición de la casa de estos comerciantes se enriquece con el repaso sobre la composición de su interior. Por lo tanto, en este punto nos centraremos en realizar un breve recorrido por el conjunto de útiles y bienes que componían el ajuar de la casa. En los inventarios analizados, estos útiles se disponían bajo diversos conceptos (maderamen, ropa negra, blanca, seda, cobre, estaño, frusleda). Sin más preámbulos, efectuaremos un breve repaso sobre este apartado decorativo y de los muebles de las viviendas de la comunidad mercantil. Antes que nada hemos de recordar un rasgo básico de estas viviendas: el progresivo auge de aquellos signos y elementos de confort que se encontraban en estos domicilios.

Esta mejora de las condiciones de vida de los comerciantes respondía, por un lado, a su enriquecimiento general y, por el otro, quizás a la

³⁶ AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 8.663. 22/Marzo/1751. s. f.

influencia del propio modelo nobiliar. En cierta medida, el avance en aras de una mayor comodidad, responde a un estado o a un modelo presente en las familias nobiliarias. Así, conforme avanzaba el setecientos se apreciaba un aumento del número de elementos que conformaban el ajuar de la casa y, de modo general, una mayor riqueza. Las variaciones del tipo de objetos eran escasas, pero sí las referidas al número y calidad. En el ajuar, el agregado de mayor valor se centraba en la ropa. Un compuesto donde se unían, confusamente, tanto lo referente a la ropa de vestido de los miembros de la familia como el ropaje, cortinaje y sábanas de la casa. El elemento más llamativo era la cama por el múltiple y caro ropaje que se necesitaba para poder conformarla³⁷. Así debemos entender que, lo más valioso de los lechos, no resultaba ser su armazón sino el conjunto de telas, sábanas, lienzos y colchones necesarios para completarlas. De este conjunto, sobresalía la colgadura, caracterizada por su complejidad y finalidad, crear una especie de muro que ofertase intimidad a quien usaba la cama mientras le protegía del frío. Entre otras, cabe destacar la presencia de las colgaduras de Damasco de diversos colores compuestas de un variado número de cortinas, doseles, sobrecamas y cielos.

Normalmente, los catres y cunas no llevaban un aparataje tan costoso ni complicado, sino que contaban con su colchón, sábanas, mantas, almohadas y, raras veces, algún pequeño cortinaje. Estos muebles aparecían en la mayor parte de las dependencias de la casa de estos comerciantes. No existían dormitorios como tales, esto es, una estancia destinada a esta función con exclusividad sino que, la norma era que en las diversas estancias, incluso en el desván o en la cocina, hubiese catres, cujas o camas. Lo más frecuente era que la cama principal se encontrase situada en una de las alcobas superiores o en la sala principal de la casa. En la vivienda de Jacinto de Castillo, en 1728, el lecho principal se encontraba en la sala, que consistía en una cama torneada de color castaño con agujas, barandillas y barras de hierro para la colgadura de cortinas con la efigie de San José³⁸. Los niños usaban medias cujas y cunas. La decoración de las camas se centraba en dos puntos fundamentales: en el cortinaje que rodeaba el lecho y en la cama con la presencia de imágenes de santos y de motivos religiosos. Un atributo llamativo era la abundante presencia de ropa de lino descrita de manera independiente a la ropa de seda y lana. Gracias a la relación de prendas de lino encontradas en la casa de Domingo Ortiz de Jócana veremos cuáles eran los trapos más frecuentemente usados en estas casas. En las relaciones de la ropa se habla de la existencia de lienzo llano y de la tierra,

³⁷ En Santander, véase: MARURI VILLANUEVA, R., *op. cit.*, pp. 141-142.

³⁸ AHPA. José Antonio Ruiz de Luzuriaga. Protocolo n.º 790. 1/Enero/1728. Fols. 1r.-45v. Véase el apartado del maderamen.

y frecuentemente aparecen mencionados los paños de manos así como las servilletas, los manteles de mesas, sobrecamas y cortinas. Las referencias a prendas de lino, estopa y estopilla resultaban tanto o más habituales que la lana y la seda. También podemos saber el uso dado a esta ropa mediante algunas de las referencias que acompañan a su descripción: «mui usada», «entradas en agua», «mui maltratada», «usada», «mui biejo», «nuevo» o «sin entrar en agua».

Otro elemento del ajuar de alta estima era el mobiliario o «maderamen». Además de las camas, el número de muebles presentes en estas viviendas era muy elevado, tanto que nos impide fijar un recuento pormenorizado. Las casas del período estudiado se caracterizaban, en cuanto al mobiliario, por estar completamente ocupadas por unos muebles que dejaban poco espacio para vivir en las mismas. Así, parece existir una especie de «terror vacui» que se solventaba con esa abundancia de trastos. Ahora bien, esta copiosidad también nos habla de la buena situación de la gente del comercio para poder comprar estos muebles. Los más típicos eran: las mesas de nogal, de roble, de castaño, de cerezo, de pino y mesas redondas holandesas con tiradores o sin ellos; las arcas y arcones, de roble, nogal y castaño; los cofres y baúles forrados de diversas pieles y telas; escaparates, que eran unos antecesores de los actuales armarios; escritorios y bufetes; sillería de junco y taburetes de diversas maderas, y un largo etcétera. Al primer vistazo, nos atrae la riqueza de las maderas nobles usadas para unos muebles destinados, más o menos, a unas funciones ordinarias. Unas maderas que muestran una tendencia al lujo y la ostentación³⁹.

En las mismas pasadas de una a otra habitación era fácil encontrar algún arca, arcón, baúl o escaparate. La mayoría de estos muebles tenían una clara funcionalidad: la de servir de depósito de la ropa, comida y demás pertenencias de la casa. José Gabriel de Rezával murió en Talavera de la Reina y al registrar los baúles que hallaron en la habitación de una casa que tenía en esta ciudad descubrieron numerosos papeles, ropas de vestido y de la casa, armas, relojes y otros bienes⁴⁰. A principios de siglo, cuando los hermanos bayoneses Pedro y Antonio Pommiers se instalaron en Vitoria se les hizo una investigación por parte del Ayuntamiento para valorar sus pertenencias. La declaración de estos hermanos fue bien explícita, todos sus bienes estaban en un baúl y arquilla⁴¹.

³⁹ MARURI VILLANUEVA, R., *op. cit.*, p. 143. BARREIRO MALLÓN, B., «La Nobleza Asturiana ante la muerte y la vida», *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. La Documentación Notarial y la Historia*, Vol. II, Santiago, 1984, pp. 27-60. RÓDENAS VILLAR, R., *Vida cotidiana y negocio en la Segovia del Siglo de Oro. El mercader Juan de Cuéllar*, Salamanca, 1990, pp. 165-170.

⁴⁰ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 847. 5/Marzo/1749. Fols. 516r.-698r.

⁴¹ AHPA. Domingo Ibáñez de Ermua. Protocolo n.º 361. 15/Enero/1717. Fols. 15r.-26r.

Debido a que sería una labor interminable el ofrecer una visión depurada de cada uno de estos muebles, nos hemos centrado en la descripción por habitaciones de los encontrados en dos residencias. La primera de ellas era la de Esteban de Arrázola y Oñate, realizada en 1776⁴². Tras mostrarnos cómo los géneros de lonja los tenía repartidos entre varias estancias —en una lonja adosada a la vivienda, en la tienda y en el entresuelo de su casa— pasa a describir el maderamen de cada estancia. En el entresuelo se encontraban seis mesas de tarima así como dos cajoncitos y tablas para los géneros. En los diferentes cuartos de la vivienda se recogían otros muebles: escaparates crecidos con cajones y llaves, mesas redondas de Holanda y de roble, mesas cuadradas, taburetes forrados de baqueta, sillas torneadas de hierro y camas con sus colgaduras. El llamado cuarto nuevo tenía dos camas, una de tijera con seis colchas y otra pintada con su cordel, y, pegantes a las paredes varias arcas y arcones. Antes de casarse, este comerciante, se compró una cama imperial de ébano con sus barras y cujas por 2.200 rs. El corredor o pasada de la casa era un habitáculo destinado a apilar los instrumentos de depósito (cestas o nasas de paja, varias sillas, una artesa para salar carne, cubos crecidos y un banquito). En la cocina encontramos los típicos muebles destinados a la labor culinaria (artesas, bastidores, escaparates, estantes con escudillas, platos, sillas y una cuja de cama).

La segunda casa descrita por estancias era la de Roque Sáenz de Buruaga, realizada por el maestro carpintero Joaquín Jaime⁴³. Una relación efectuada a inicios del siglo XIX, aunque recoge el mobiliario propio del último cuarto del setecientos. En el cuarto alto del campo se citaba la presencia de seis sillas de pita, un arca de castaño con sus bisagras y cerrojos, una mesita pintada de color colorado con sus pies salomónicos, nueve cornucopias con sus arandelas, un cuadro de San Vicente Ferrer y una conclusión con el escudo de Santo Domingo. Adosado aparece otro cuarto que es quizás más expresivo en cuanto al abigarramiento mobiliario y decorativo. En esta estancia se relacionaba la presencia de tres urnas con sus correspondientes santos, un biombo de seis hojas pintadas por ambos lados, otro de siete hojas, un cuadro de San Anastasio, otro de San José, otro de San Sebastián, cinco medias cañas, un dosel pintado en lienzo, una cuja con cordel, una cama de nogal, un catre suelto, cofre de pino forrado y con llave, una silla de nogal, arca de nogal con sus bisagras, un friso de ocho varas de largo pintado de azul con países y figuras recortadas, veintidós varas de friso de Holanda y un cuadro de Nuestra Señora de la Blanca. Las relaciones de mue-

⁴² AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 9.377. 12/Diciembre/1776. Fol. 1.237r.

⁴³ AHPA. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 1.970. 15/Febrero/1800. Fols. 134v.-143r.

bles de otras estancias eran similares, a excepción de un desván donde se acumulaban maderas y útiles de la casa.

Tras contemplar el agregado de muebles de estas estancias podemos indicar la evidencia de la acumulación de objetos, de la existencia de una profusa decoración en paredes y suelos y su evidente disfuncionalidad. El ejemplo más prototípico de estos rasgos era la habitación central de estas viviendas, la sala principal o cuarto de la chimenea. La sala principal de la casa de los Sáenz de Buruaga estaba repleta de muebles, entre los que destacaban las doce sillas de Azcarrio con asientos de junco, una mesa de Holanda con tiradores, veinticuatro sillas de nogal con pies de cabra y asiento de damasco, otros veinticuatro banquillos de nogal, cuatro mesas de juego de nogal, cinco cornucopias de dos luces con sus marcos dorados, una cama de color naranja, una caja común, diez cenefas, doce sillas poltronas de nogal, un catre pintado de verde, un escaparate de nogal, una románica con sus bolsas, dos espejos de medio cuerpo, un baúl, un catre color café, una mesa ovalada, diez sillas de junco y otras tantas de mujer. Una multiplicidad de objetos que dejaría muy poco espacio libre, un abigarramiento al que deberíamos añadir otros objetos presentes en la estancia y destinados a otras labores (caso de braseros o calentadores de camas, etcétera). No parece que se pueda localizar ninguna superficie que no estuviese rellena. Así, nos encontramos ante una estancia que podía servir como salón de juegos, dormitorio o posible comedor.

Junto a los muebles funcionales como las camas, arcas o escaparates, vemos la existencia de otros bienes empleados para decorar y hacer más cómoda la existencia. Nos referimos a la presencia de elementos como las cornucopias, pequeños espejos que aparecen decorados con dibujos, y los espejos que, desde la segunda mitad del siglo XVIII, comienzan a hacerse cada vez más habituales en estas viviendas. Las paredes, como veremos en otro momento, estaban repletas de cuadros, láminas, tapices o doseles, además de estar protegidas por los biombos y sillas que siempre aparecen adosadas. Referencias indirectas nos han mostrado que varias casas tenían papel pintado en sus paredes⁴⁴. El suelo de estas habitaciones estaba protegido por estereras y alfombras con una multiforme decoración.

Cabe añadir la presencia de otros utensilios relacionados de manera general en el capítulo del maderamen. Nos referimos a los conocidos escritorios y a unos elementos que, desde la segunda mitad del siglo XVIII, van haciéndose más habituales a los ojos de estos comerciantes: las cómodas. Los escritorios más habituales eran los de Salamanca, Vallado-

⁴⁴ En la casa de Roque Sáenz de Buruaga y María Santos Ortiz de Zárate, se describe la presencia de papel pintado que adorna las paredes del estrado de la casa principal y de otro cuarto. *Ibidem*, fol. 163v.

lid y los holandeses, trabajados con maderas nobles. Desde finales del siglo XVII, como lo refleja el inventario de Martín Ortiz de Jugo, sabemos de la existencia de estos escritorios o bufetes como mueble destinado a la guarda del dinero y la custodia de papeles⁴⁵. El mismo escritorio se presentaba como un mueble complejo, compuesto de varias partes diferenciadas: navetas, alguna mesa adyacente, conchas, tinteros, papelera, estantes para guarda de los papeles y sus tiradores⁴⁶. Unos muebles decorados y guarnecidos con imágenes de claro matiz religioso como ocurría con las camas. Por ejemplo, en la descripción de los bienes de Martín Ortiz de Jugo se hablaba de la presencia de un escritorio de granadillo con un niño Jesús dispuesto en el frontis, seis columnas en cada puerta de concha, cuatro figuras de bronce, ocho navetas y dos espejos de Flandes. Un mueble altamente complicado e integral.

A finales del setecientos, aunque abundaban los bufetes y escritorios, junto a mesas, camas y escaparates, percibimos al unísono la aparición de muebles novedosos como las cómodas, canapés y tocadores⁴⁷. Eso sí, los primeros siguen manteniéndose y predominando en la decoración de las estancias de estas casas. Los escaparates eran unos armarios destinados a la guarda de los útiles de cocina, la ropa, diversos enseres menores de la casa e, incluso, aparece haciendo las funciones de librería. Unos muebles que ofertaban una imagen de plenitud a la estancia al aparecer perfectamente decorada y sin dejar espacio alguno al azar o sin utilidad. La sensación de relleno, de esa especie de miedo al vacío, se hacía eco en el techo de las aposentos donde aparecían arañas de madera y de cristal para la iluminación de la casa, completada por una gran abundancia de velas, candiles y farolas o el mismo fuego de la chimenea. Esta iluminación era privilegio de los espacios privados y, hasta 1755, no tenemos noticia alguna de la aparición de faroles en las calles para «que la iluminasen de noche especialmente, en tiempo de Ybierno para facilitar el transito de las gentes, y evitar los insultos a que están expuestas por la oscuridad y tinieblas por lo angosto de sus calles»⁴⁸.

Quizás el espacio más característico de estas viviendas era la cocina. La relación de útiles ligados al acto culinario, así como a la preparación y conservación de los alimentos tiende a ser bastante amplia. Unos utensilios de cocina fabricados de materiales de diversa calidad y origen: cobre, peltre, frusleda, estaño, latón y/o hierro. El calderero efectuaba esta tasación, mostrando entre los elementos más citados calderas, chorroles, platillos, palanganas, calderones, cazos, asadores, sar-

⁴⁵ AHPA. José de Aguirre. Protocolo n.º 5.984. 31/Diciembre/1682. Fols. 1.087r.-1.456r.

⁴⁶ MARURI VILLANUEVA, R., *op. cit.*, p. 142.

⁴⁷ AHPA. Antonio de Sarralde. Protocolo n.º 8.967. 17/Noviembre/1810. Fols. 730r.-779r.

⁴⁸ AHPA. Francisco Miguel Díaz del Carpio. Protocolo n.º 1.161. 19/Mayo/1756. Fol. 263v.

tenes, parrillas, calentadores, braseros, gatos para asar, los elementos de la chimenea (guardacenzas, atizadores, morillos, sesos, etc.), trébedes, almireces, tamboril para asar castañas, faroles, linternas, barras de cortinas, chocolateras, chufetas, etc.⁴⁹. Unos elementos destinados a la preparación de los alimentos (parrillas, chocolateras, gatos para asar, tamboriles para asar castañas, asadores, etc.), al calor de la casa (los útiles de la chimenea, braseros, calentadores de cama) y, los más, con las faenas de la cocina (sartenes, calderas, calderones, platillos, tarteras, cazos, ollas, etc.). Era llamativa la abundancia en estas casas de chocolateras que nos hablan de lo habitual de la costumbre de consumir este producto. Pero, desde mediados del siglo XVIII, vemos la normalización del uso de dos utensilios que ofrecen un cambio cualitativo: los molinos de café y, a la par, las cafeteras. En 1822, existían tres cafés en Vitoria⁵⁰.

Las referencias a alimentos son extrañas y se entremezclan con otros utensilios sin más. En general, lo que encontramos en sus alacenas tiene un origen eminentemente local, no aparecían relacionados los alimentos perecederos adquiridos en el mercado sino los duraderos. Aparece citada la presencia de fanegas de sal, celemines de trigo, canastos con harina, libras de aceite contenidas en júcaras o vasijas, tarros de dulce de albaricoque o melocotones, garbanzos, libras de ballena, celemines de habas, libras de tocino y pernil, manteca y chorizos⁵¹. A veces también se habla de animales domésticos destinados al abastecimiento de la casa (gallinas, pollos y capones). El aprovisionamiento de estas casas no está muy bien detallado aunque hemos descubierto datos sobre la leña y carbón usados para procurarse el calor y preparar los alimentos. Al morir Roque Sáenz de Buruaga dejó un apartado en su inventario relacionando los víveres junto a la leña y carbón de la casa⁵². Este inventario se hizo a mediados de febrero de 1800 por lo que podemos suponer que sería la carga o abasto necesarios para soportar las inclemencias del invierno.

El servicio de mesa también aparecía relacionado en las descripciones de bienes y se advierte un paso muy significativo de una cubertería de barro —escudillas, platos, vasos, etc.— o de cobre, estaño y frusleda, a las provenientes de las fábricas y manufacturas de loza y cristal. Un paso generalizado a partir de la segunda mitad del siglo que aparece bien representado en la relación de la vasija y cubertería de María Mar-

⁴⁹ AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 55. 2/Enero/1723. Fols. 3r.-66v. Es el inventario de bienes de Bentura de Rezával.

⁵⁰ AMV. Legajo n.º 4-15-7.

⁵¹ AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 1.943. 23/Abril/1785. Fols. 247r.-346r.

⁵² AHPA. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 1.970. 15/Febrero/1800. Fol. 95r. El combustible de la casa lo componían treinta cargas de carbón, dos carros de cisco, tres carros de leña y otros diez de roble.

ta de Gabanes. Esta mujer cita la existencia de platos de talavera de Vitoria, de China, fuentes de alcora, escudillitas de china, tacitas, garrafas, botellas de vidrios negros y/o verdes, frascos de vidrio, pimenteras, saleros, ollas vidriadas, etcétera⁵³. Estos servicios de mesa de China o de cristal son, en opinión de Ramón Maruri Villanueva, claros símbolos de un refinamiento y que, en general, solían ser escasos incluso en las casas mercantiles de Santander⁵⁴. La frecuencia de estos utensilios en Vitoria provocó que, en algunos casos como el de María Santos Ortiz de Zárate, se especificase un apartado bajo el título de loza china y vasos.

Entre las informaciones extraídas de la composición interior de las casas mercantiles vitorianas, un aspecto significativo era el tocante a la decoración de sus aposentos con un exorbitante volumen de pinturas, láminas, espejos, esculturas, cornucopias, etcétera. Del apartado pictórico nos interesaba principalmente la búsqueda de informaciones anómalas y no tanto de evaluar el tipo de pintura utilizada o las alegorías representadas. Merced a las indicaciones de otros estudios sabíamos del predominio de la iconografía religiosa que también aparece en las casas de la gente del comercio de Vitoria. Aunque en menor medida, también aparecían otras alegorías como la de los retratos de monarcas que se recogían en las casas de los financieros franceses del siglo xvii⁵⁵. En el caso vitoriano, la proximidad de la Guerra de Sucesión, nos permitía intentar ver si algo similar acaeció en el seno del colectivo de la gente del comercio ya que, por la vía de la entrada en la administración aduanera, había existido desde un primer momento una vinculación estricta con los intereses de la Corona en territorio vasco.

En realidad, las referencias a retratos de miembros de la realeza encontrados eran mínimas por no decir que irrisorias. Cuando se producía solía darse en individuos y/o familias que habían tomado parte en la administración de alguna renta de la Corona o habían ocupado algún puesto administrativo. Entre los retratos de los monarcas, como los citados en el inventario de Jacinto de Castillo y Teodora Francisca de Aldama, destacaba la representación denominada de «Felipe V y la Saboyana»⁵⁶. Otras representaciones eran las de Papas, Benedicto IV; de miembros de la familia, Pedro de Rezával (Colegial de San Ildefonso y Deán de la Puebla de los Ángeles, Nueva España), o de los Urbina. Más

⁵³ AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 1.943. 23/Abril/1785. Fols. 247r.-346r.

⁵⁴ MARURI VILLANUEVA, R., *op. cit.*, p. 150. En Vitoria sabemos de la existencia de estos útiles, al menos, desde 1758, como se recoge en el inventario de Antonia Josefa López de Berrosteguieta. AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 1.190. 26/Septiembre/1758. Fol. 753r.

⁵⁵ BAYARD, Fr., *Le Monde des Financiers au xvii Siècle*, Mayenne, 1988, p. 306. MOLAS RIBALTA, P., *op. cit.*, p. 106. GUIMERA RAVINA, A., *op. cit.*, pp. 72-77.

⁵⁶ AHPA. Juan Bautista Díaz del Carpio. Protocolo n.º 735. 23/Enero/1737. Fols. 30r.-76r.

habituales eran las representaciones del escudo de armas de la familia, como entre los Larriategui, Abajo, Imaz e Ipiña, entre otros. Incluso encontramos en casa de Atanasio José de Lorea la presencia de una «carta de Hermandad de nuestro Padre San Francisco en favor de Don Atanasio de Lorea y su familia con su cristal y un arco dorado»⁵⁷.

Otras imágenes no religiosas, además de los retratos, eran las de los países de Flandes, las bucólicas, geográficas (mapas del mundo) o, como ocurre en casa de José Gabriel de Rezával, la presencia de marcos de papel con la historia del Quijote. Estos hallazgos eran minoritarios ya que el agregado religioso copaba el mayor porcentaje de las representaciones artísticas aunque se presentaba de formas bien diversas. Era abundante la presencia de cuadros pero, sin lugar a dudas, el sistema más frecuentemente usado consistía en las láminas y estampas sobre todo de Valencia, unos amplios conjuntos de láminas de santos o con composiciones de varios santos actuando en alguna escena extractada de las sagradas escrituras. Entre el compendio de imágenes religiosas, dominadas por los retratos de santos y santas, resultaba muy llamativa la presencia de advocaciones próximas a los lugares de origen o de advocación de la familia. Entre otras, aparecían Nuestra Señora de la Antigua (Orduña), de la Blanca de Vitoria, de Aránzazu o de Begoña. Entre los santos, a lo largo del siglo, resulta llamativo el progresivo aumento de las representaciones de San Francisco Javier y de San Ignacio, aunque las más habituales eran las relativas a San Francisco, junto al «Ecce Homo» y al «Agnus Dei».

A modo de ejemplo visitaremos una vivienda de mediados del siglo xviii para ver de manera descriptiva cuál era el peso de estas pinturas así como su iconografía. En la casa y oratorio de los Añiz Marañón se relacionaban, por estancias, los cuadros e imágenes existentes. En la sala principal del campo encontramos quince pinturas (nueve cuadros de la Historia de Nuestra Señora, otro de Nuestra Señora de Aránzazu, una de Santa Bárbara y dos cuadritos de San Marcos) junto a varias esculturas (San Gerónimo de marfil, una Santa Ana de Piedra en su urna, cuatro urnitas con sus niños dormidos) y láminas (Nuestra Señora de Belén y otras dos sin definir). En la sala principal de la calle el número de imágenes sufre un vuelco completo y aumenta de manera evidente, alcanzando la cifra de treinta y siete cuadros («Ecce Homo», San Carlos Borromeo, San Juan, Magdalena, la Concepción, la Asunción, Santo Domingo, Jesús, María y José, San Fausto, Nuestra Señora de Belén, la del Rosario, la de la Soledad y la del Socorro, Ángel de la Guarda, Santa Lucía, San Francisco Javier, San Pedro, San Juan, San Antonio, San Nicolás, Santa Rita, San Francisco de Paula y Nuestra Señora del Car-

⁵⁷ AHPA. Benito Martínez del Burgo. Protocolo n.º 4.466. 21/Junio/1799. Fol. 302r.

fica muy detalladamente cuáles eran las piezas que componían el vestido. Por ejemplo, refiere la existencia de un vestido entero de hombre de paño fino de Béjar, color olivo claro, con botones de hilo de plata y medias de seda negra (240 rs.); otro vestido de chaquelote de hombre color perla encendido y forrado en siguiuri junto a medias de seda (100 rs.), y otro de paño fino color perla forrada la casaca con tafetán encarnado y la chupa con dos pares de calzones y medias de seda (370 rs.). En realidad, el conjunto que compone el vestido era ciertamente amplio y se solía aderezar con una casaca, una chupa, calzones y medias. Además de estos vestidos, también aparecían capas de diferente calidad, batas de raso y de noble o roclones de paño fino.

Las informaciones respecto a los vestidos de las mujeres resultan menos precisas que las de los hombres. Eso sí, se puede reseñar cómo algunas prendas eran usadas indistintamente por hombres y mujeres, como ocurría con las camisas o los pañuelos. Ahora bien, las referencias a prendas femeninas se centran en las basquiñas (una saya exterior o falda), enaguas, tocas, sayas de diversa calidad y largura, delantales, medias, etcétera. El detalle con que describen los vestidos masculinos contrasta con lo global de las definiciones de la concerniente a las mujeres. Pero, para evitar esta dificultad, lo más propio consistiría en buscar el inventario de una difunta como ocurría con el caso de Marta de Gavañes, mujer de Miguel de Cendegui, quien dejó entre sus posesiones varias prendas de uso cotidiano como las camisas de mujer, unas enaguas, calcetas, medias, batas, sayas, varios «deshabillés», delantales, pañuelos, parlamentaria de muselina, mantillas, basquiñas y cofias⁶⁴.

Una forma de vestir que nos llama la atención por varias razones. En primer lugar, por la complejidad de una vestimenta compuesta de varias partes —además de las referencias a otros accesorios como la peluca, zapatos, sombrero, espadas, paños de manos, etc.—; en segundo lugar, por la general sobriedad de los colores que utilizaban en estas prendas —perla, negro, oliva o acanelado—, y, en menor medida, porque parte de la indumentaria utilizada dentro de la casa presentaba motivos más alegres, como ocurre con las batas de flores, y, en tercer lugar, la llamativa tendencia hacia una mayor riqueza de la ropa y un acercamiento a las formas de vestir propias de otros colectivos como la nobleza o los golillas. En el vestuario de Jacinto del Castillo encontramos «dos Pares a Calzones el uno a tafettan y el otro de Baietta Negra de Alconcher mui usados para andar de Golilla»⁶⁵. Nos encontramos con una indumentaria de color sombrío o serio estructurada en torno al vestido compuesto de varias accesorios. Los cambios de la indumentaria masculina

⁶⁴ Véase el apartado titulado «Costurera». AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 1.943. 23/Abril/1785. s. f.

⁶⁵ AHPA. José Antonio Ruiz de Luzuriaga. Protocolo n.º 790. 1/Enero/1728. Fol. 21r.-21v.

y femenina se cifraron, a fines de la segunda mitad del XVIII, en la aparición de los «fracs» y «deshabillés». En lo tocante al hombre era frecuente la presencia de capas, capotes, calzones, chupas y casacas, al mismo tiempo que aparecían las levitas, fracs y los chalecos con o sin mangas⁶⁶. Al mismo tiempo, hacia los años ochenta comenzamos a ver las primeras referencias a un tipo nuevo de prenda: las «deshabillés». Unas batas de colores vivos y con decoración, tendente a la búsqueda de comodidad.

La vestimenta se enriquecía con dos elementos de continua referencia en los inventarios. En primer lugar, el conjunto de alhajas y joyas de la casa. Podemos suponer que no se trataba de objetos de uso cotidiano pero es interesante ver este capítulo de bienes simplemente por significar otro elemento decorativo y clasificador del ascenso social que vivió la gente del comercio vitoriano. Entre las joyas de la casa de Manuel Añiz Marañón se descubren perlas, arrecadas, cadenas de oro, esmeraldas, sortijas y collares⁶⁷. Unos elementos que nos hablan del encumbramiento que «sufrieron» los integrantes del colectivo mercantil. En un segundo lugar, encontramos la presencia de armas. Aunque sabemos que llevar armas estaba prohibido por Real Pragmática, nos llama la atención la presencia de estos elementos en las casas de los comerciantes. Suponemos que, salvo algunos espadines y pistolas destinados a decorar alguna estancia de la casa o persona, la mayor parte se usaban en la caza y la protección necesaria en los viajes realizados para sus negocios. Como un elemento de protección, recordando a José Gabriel de Rezával, se disponía entre sus apeos de viaje la presencia de un espadín, una escopeta afusilada y dos pistolas, junto a un reloj de faldriquera —era un reloj de plata donde se podía leer la firma de Londres, Jacob Masoi—.

E) LAS BIBLIOTECAS Y LA CULTURA

Un elemento trascendental para entender la funcionalidad de la cultura y su evolución en este período se remitía al uso de las bibliotecas contenidas en los domicilios de esta comunidad del comercio. Sin pretender ni mucho menos realizar un profundo estudio sobre la singularidad de este aspecto en la formación de una mentalidad propia de la gente del comercio vitoriana, sí creemos necesario recuperar algunos datos sobre este apartado. El fin último de este proceso era el, por un

⁶⁶ Véase, al respecto, la sección referida a ropa del difunto del comerciante Feliciano Bernabé de Mendiguren. AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 8.879. 20/Enero/1801. s. f.

⁶⁷ AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 6.097. 6/Enero/1763. s. f.

lado, buscar entre los tomos de estas bibliotecas las obras concernientes a las cuestiones mercantiles y, sobre todo, revisar el carácter de los fondos bibliográficos en el marco del mundo de las familias del comercio vitoriano.

Ante todo, debemos recordar al lector que, una diferencia fundamental respecto a otros colectivos sociales, consistía en que, en la gente del comercio, se presentaba una dualidad de funciones en lo tocante a los libros. Así, algunos de estos comerciantes, además de poseer una biblioteca propia de la casa y familia, también tomaban parte en el comercio del libro. Un negocio escaso en Vitoria pero donde encontramos casos puntuales como el de Juan de Abajo. Al abrir su lonja en 1696, junto a una intercambiable relación de géneros mercantiles, se refiere la presencia de varias docenas de libros destinados a la venta a una doble clientela: a los niños en formación y los compradores de libros religiosos⁶⁸. Ahora bien, hemos centrado nuestro interés en el análisis de las bibliotecas y, para ello, hemos seguido una premisa formulada por León Carlos Álvarez Santalo, quien opina que «el contenido de una biblioteca resulte *causa* sino más bien *efecto* de las escalas de valores personales, profesionales o estamentales», por lo que podríamos mostrarnos las tendencias básicas de la educación de una época y de un grupo social⁶⁹. Estas bibliotecas o relaciones de libros no podíamos definir las como las librerías de una u otra persona concreta sino que, en su conjunto, se mostraban como la completa expresión de la evolución de los diferentes y numerosos miembros de una familia así como la máxima expresión de culmen de un proceso cultural. Por todo ello, resulta evidente que los cambios generados en el número y en calidad de los libros de estas bibliotecas debían ser enormes y más que ofrecernos una visión fija de un individuo nos resultaría mucho más provechoso el entenderlas como la expresión del desarrollo de un amplio grupo de lectores⁷⁰.

Para la confección de este apartado hemos contado con un conjunto de dieciséis bibliotecas de comerciantes, que aparecen relacionadas en el listado n.º 2 del Apéndice. Las diferencias entre ellas, en lo relativo al número y calidad de volúmenes, resultan enormes y confirman la ruptura general producida en la segunda mitad del setecientos. La diversidad

⁶⁸ Entre otros: libros para rezar el Rosario, de la Pasión, de la Doctrina, estampas de Carston y numerosas resmas de papel (de Nantes y de Burdeos). AHPA. José de Aguirre. Protocolo n.º 9.242. 12/Febrero/1696. Fols. 306r.-452v.

⁶⁹ ÁLVAREZ SANTALO, L.C., «Librerías y bibliotecas en la Sevilla del siglo XVIII», *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. La Documentación Notarial y la Historia*, Vol. II., Santiago, 1984, p. 166.

⁷⁰ Es muy frecuente encontrar donaciones o legados testamentarios centradas en el traspaso de bibliotecas. Por ejemplo, Feliciano Añiz Marañón, doctor en cánones y presbítero, recibió de su tío todos los libros de su biblioteca. AHPA. Juan Ángel de Moraza. Protocolo n.º 8.589. 2/Julio/1822. Fol. 113r.-124v.

temática de estas librerías respondía a razones de diverso cuño. En cuanto a las posibles explicaciones a esta diversidad, podemos hacer hincapié sobre el papel jugado por el preponderante carácter religioso que preside esta sociedad y, a la par, por el proceso de formación de estas bibliotecas.

La constitución de estas bibliotecas demuestra cómo estos depósitos de cultura no se conformaban al hilo de los deseos de sus últimos poseedores. Aunque sean las bibliotecas del último propietario, los datos recogidos en ellas reflejan cómo éstas no se formaron, salvo rarísimas excepciones como la de Pedro Ramón de Echeverría, bajo la dirección de su dueño sino que estas colecciones recogían el conjunto de libros, tratados y obras considerados necesarios para varios miembros de la familia y en diversas generaciones. Por este medio se puede comprender la multiplicidad y variedad de obras de tipo jurídico, religioso, mercantil, devocional, etcétera, que respondían a las necesidades y prioridades que, en diversos momentos, habían tenido sus componentes. Si un hijo o un hermano precisaba de la compra de algunos libros específicos para su formación, éstos, debido a la influencia del tiempo y avatares, terminaban formando parte de la librería que hemos localizado. Eso sí, estas bibliotecas podían indicarnos los modelos de lectura de una época, individuo o de un ámbito cultural donde se formaban los descendientes, como afirma Álvarez Santalo, lo que querían, pretendían o creían que debían leer⁷¹. Todas estas realidades se daban presencia en estas bibliotecas y, al mismo tiempo, nos mostraban informaciones sobre las cualidades de sus poseedores, por ejemplo, en el caso de la biblioteca de Pedro Ramón de Echeverría⁷².

Frente a los escasos datos recogidos en la mayoría de las bibliotecas en muchos casos, otras veces nos refieren las obras sólo con el nombre del autor o con un resumen general del título de la obra. Una pobreza que contrastaba con la riqueza advertida en el caso de Pedro Ramón de Echeverría, en el modo de citar los libros y las exquisitas referencias. En gran medida, esta realidad se produjo por la calidad y conocimientos de su tasador. La librería de este comerciante se muestra, por la peculiaridad de sus obras, como el modelo de la biblioteca de un comerciante ilustrado. A este respecto, hemos de tener en cuenta que era socio de la Real Sociedad Bascongada de Amigos del País y, al hilo, se aprecia el predominio de obras no religiosas y el interés específico por la temática científica, mercantil e histórica, además de una ingente presencia de obras de origen francés e inglés, traducidas o no. Dentro de la variedad temática de las bibliotecas nos hemos interesado principal-

⁷¹ *Op. cit.*, p. 169.

⁷² AHPA. Jorge Antonio Ruiz de Azúa. Protocolo n.º 8.888. 25/Octubre/1786. Fols. 306v.-318r.

Temática de las librerías de los comerciantes⁷³

Temática	Títulos	%
Religión	358	47,25
Catecismos	46	13,00
Devocionarios	168	47,00
Filosofía/Moral	36	10,00
Mística	27	8,00
Vidas Santos	81	23,00
Administración	172	22,70
Arte Militar	3	1,80
Cortesano	21	12,20
Derecho	17	9,90
Geografía	14	8,14
Historia	117	68,00
Letras y obras	120	15,90
Clásicos Castellanos	69	57,50
Clásicos Latinos	20	16,70
Diccionarios	14	11,70
Gramática	14	11,70
Periódicos	3	2,50
Economía	34	3,96
Aritmética	5	14,70
Comercio	18	53,00
Economía	11	32,00
Varios	74	9,76
Arte de Cocinar	3	
Medicina	6	8,00
Varios	65	87,80
Total	758	100,00

mente por lo tocante al comercio y economía. Unas obras de comercio que ofrecerían una explicación respecto al interés de los comerciantes en lo concerniente a su formación y a la mejora de los conocimientos en un campo en pleno proceso de modificación (representaban un cuatro por ciento). Comparando este agregado con el religioso, el administrativo o el literario vemos cómo su volumen resultaba muy reducido. Pero, saliendo en su defensa, también debemos tener en cuenta que las obras de un sesgo económico que podía adquirir un comerciante, comparándolo con las de otros conceptos, resultaban, más bien, reducidas.

⁷³ Las dieciocho bibliotecas analizadas se encuentran centradas entre los años de 1718 y 1810 (véase, Apéndice).

Entre los volúmenes relativos al comercio y economía, en la mayoría de las casas del comercio vitoriano podemos advertir la presencia de varios tipos de obras: de aritmética, las tocantes a algún instrumento de trabajo o al negocio en general y las Ordenanzas del Consulado y Casa de Contratación de Bilbao⁷⁴. Las obras de aritmética tenían un diverso origen y, en general, se fijaban las destinadas a la formación de los contables. Las obras más conocidas del mundo contable eran la *Aritmética* de Moya, *El Dorado Contador* o el *Libro Aritmética Práctica y Especulativa* propiedad del Doctor José de Jugo, la *Aritmética de Santa Cruz* de Tomás José de Cavia o la *Aritmética de Contadores* que posee Francisco de Larriategui. La presencia de estas obras se produce sin solución de ruptura durante todo el setecientos manteniéndose en el ochocientos⁷⁵. A finales del siglo se añaden obras como la *Aritmética Metódica y demostrada con un tratado completo de los cambios de J.C.L.* (París, 1771) o la *Aritmética de escritorios de comercio* (Cádiz, 1780), presente en la biblioteca de Pedro Ramón de Echeverría.

Otro agregado era el de los libros vinculados a aspectos técnicos mercantiles o, en general, al mundo de los negocios. El manual que aparece con mayor frecuencia era el de José Manuel Domínguez Vicente, *Discursos Jurídicos sobre las aceptaciones, pagadas, intereses y demás requisitos y cualidades de las Letras de Cambio* (bibliotecas de Baltasar de Abajo, Pedro Ramón de Echeverría y José Gabriel de Rezával), dirigido a la explicación de los tratos y negocios facturables con letras de cambio. Pero, en la segunda mitad del setecientos, también vemos la presencia de obras de economistas vascos como Ustáriz (*Ustáriz de Comercio y de Marina*, Tomás José de Cavia) o Nicolás de Arriquíbar (*Recreación Política. Reflexiones sobre el Amigo de los Hombres en Tratado de Población*, Vitoria, 1779, Echeverría). Unas obras de economía general complementadas con la escasa presencia de trabajos de origen extranjero como *El negociante inglés* (Dresde, 1753) o el *Manual de Comerciantes* en la casa de Ubaldo de Orueta⁷⁶. También descubrimos obras que reflejan el interés privativo de su poseedor. La biblioteca de Bartolomé José Ortiz de Urbina recogía varias obras sobre economía así como algunos documentos referidos a la formación, establecimiento y regulación de la Real Compañía Guipuzcoana de Ca-

⁷⁴ Los libros de economía más habituales en las bibliotecas de los comerciantes de Sevilla en el siglo XVIII. Véase: ÁLVAREZ SÁNTALO, C., *op. cit.*, pp. 180-181. En Mataró, véase: MOLAS RIBALTA, P., *op. cit.*, pp. 108-109.

⁷⁵ MARURI VILLANUEVA, R., *op. cit.*, p. 241.

⁷⁶ En casa del comerciante de lanas ayalés Francisco Antonio de Olibarri, en Madrid había referencias similares a las de Vitoria. BARRIO MOYA, J.L., «Don Francisco Antonio de Olibarri: el testamento de un comerciante vasco de la Ilustración (1762)», en *BRSSAP.*, Tomos 1-2, XLVIII, 1992, pp. 101-113.

racas, Cédula de Fundación de la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas, Cópia Real Cédula para fundarse en La Habana una Compañía o una Real Compañía de Comercio para las Islas de Santo Domingo. En el ochocientos, la presencia de obras económicas de origen extranjero era cada vez más abundante, como la *Economía General* que poseía Francisco Antonio de Salazar. Los tratados referidos en Santander para el ochocientos muestran una mayor modernidad y un cambio que no se aprecia en Vitoria que mantiene una literatura económica mucho más tradicional⁷⁷.

El último punto, aunque no menos importante, se centraba en las referencias al marco legal donde se estructuraba el negocio vitoriano. Esto es, la constatación de la abundante presencia de copias de las Ordenanzas de la Casa de Contratación y Consulado de Bilbao, una obra que la encontramos desde la primera mitad del siglo XVIII hasta el primer tercio del ochocientos. Al igual que ocurría con Santander, que también mantenía un fuerte vínculo con la villa bilbaína, la gente del comercio vitoriana identificaba su marco legal al del Consulado de Bilbao como se refleja en las bibliotecas de Juan José de Salazar, Pedro Ramón de Echeverría y Bartolomé José Ortiz de Urbina. En general, alrededor de estos tres capítulos se cernía el total de la literatura económica que podían leer y guardar estos comerciantes vitorianos. Parece que existía una perfecta adecuación entre los manuales encontrados en estas casas mercantiles y el marco de acción y de negocios de los comerciantes. Los cambios cualitativos se produjeron en el ámbito de las personas ligadas al mundo de la ilustración por medio de la Bascongada, mostrando un gran contacto con el mundo cultural francés.

Junto al conjunto de obras económicas también contamos con la presencia de otros trabajos referidos al fomento del arte de la agricultura, sobre todo en la segunda mitad del setecientos. Entre otros tratados se citan las *Conversaciones Instructivas para Fomentar la agricultura por medio del Riego* de Francisco Vidal (Madrid, 1778), cómo no, en casa de Echeverría o el *Libro de los Secretos de Agricultura*, propiedad de Francisco Antonio de Salazar. La preocupación por cuestiones científicas como las matemáticas era más bien escasa, con breves referencias como en casa de Echeverría *Lecciones de matemáticas o Elementos Generales de Aritmética y Algebra del padre Tomás Cerda* (Barcelona, 1758) y el *Compendio de Geometría Práctica*. Una carencia de obras de temática científica que contrastaba con la profusión de tratados de medicina: *Tratado de las Enfermedades más frecuentes de las Gentes del campo de Monsieur Tiesot*, Madrid, 1774; el *Tratado de las Enfermedades por Monsieur Presavin*; *Diccionario Portátil de Salud por M.*

⁷⁷ MARURI VILLANUEVA, R., *op. cit.*, p. 251.

antiguo médico de los ejércitos del Rey y por M. de B. médico de los Hospitales, París, 1764; *Enfermedades de la Boca* de Peláez y la *Cura de Flatos* de Asnet.

En estas bibliotecas algunos tratados se hacían eco de la participación de algunas familias vitorianas en la administración de la Corona. Entre ellos destacaba la *Práctica y Administración de Cobranza de Rentas* de Juan de la Ripia o la *Práctica de la Chancillería* de Ayala, poseído por Manuel de Jugo. De manera similar, la participación en los ejércitos de la Corona se veía en la presencia de un limitado pero significativo cúmulo de obras destinadas a la formación técnica de los pretendientes a esta carrera militar. Encontramos desde un *Viejo Arte Militar* y un tratado titulado *Arquitectura Militar de Medrano* con láminas, propiedad de Tomás José de Cavia, pasando por la *Introducción a la Fortificación* localizada en casa de Cristóbal Ortiz de Urbina, hasta las obras poseídas por su hijo Bartolomé José, la *Instrucción de Marineros* de Antonio González Marroquín y las *Proporciones de las medidas más esenciales para navíos de Guerra*. Recordemos que, dos hijos de Bartolomé, Francisco Luis y Ramón, siguieron la carrera de las armas.

También era normal encontrar tratados cortesanos, de buenas maneras, sobre el estilo para escribir cartas y recomendaciones o las artes de la buena vida. Desde las obras dirigidas al ámbito de actividades más o menos lúdicas como la *Destreza de la Espada* que poseía Francisco de Larriategui, al *Arte de Montar a Caballo del Príncipe Guillermo*, de Francisco Antonio de Salazar. Tocantes al mundo cortesano, destaca sobremanera la presencia de la *Curia Filípica* de Bolaños, citada en casa de Tomás José de Cavia, Juan José de Salazar y Bartolomé José de Urbina (o *Los Fantasmas de Madrid y Estafermos de la Corte* de Ignacio de la Erbadá, la *Ciencia de Corte* o el *Nuevo Tratado de Cortesía*, París, 1750). En menor medida también se recupera el interés sobre el modo de realizar las cartas y billetes utilizados en este período como se refleja en el *Estilo de Cartas* de Cavia y el *Nuevo Estilo de Cartas* de Juan José de Salazar. En cuanto a la buena mesa y al arte culinario, véanse las referencias a: *Los Dones de Comer o el Arte de Cocina* (París, 1750) y el *Arte de hacer el Vino* de Rosser y el de Maupen.

La relación entre la literatura militar y los tratados que se adscriben a la Historia es, en ciertos casos, muy estrecha. La mayor parte de la literatura histórica recurre a una evidente preocupación por la situación europea, los orígenes de potencias europeas y de las coronas que las gobernaban. Una obra muy citada era la conservada por José de Urdeneta, *Historia del Emperador Leopoldo Primero adornado con sitios, estampas, batallas, plazas, campamentos y personas* (Amberes, 1716), y también en manos de Juan Francisco de Azpiazu, Bartolomé José Ortiz de Urbina y Baltasar de Abajo. Unas obras de carácter histórico que lograban alcanzar un porcentaje del sesenta y ocho por ciento. Un valor que obtenía sus cotas más altas en las bibliotecas de Cristóbal Ortiz de

Urbina, Pedro Ramón de Echeverría y Francisco Antonio de Salazar. Un auge de las obras históricas concretado desde la segunda mitad del siglo XVIII, aunque en 1734, Baltasar de Abajo, tenía entre sus posesiones una *Historia de la China*, un tomo de las *Guerras de Flandes* y otro de las *Guerras Civiles de Francia*. Un interés que alcanzaba a las historias generales de países y monarcas alejados, reflejado, por ejemplo, en la *Historia de Carlos XII Rey de Suecia*; la *Historia de la Sueda y Noruega* y la de *Escandes*, o el *Gobierno de los Turcos*. Ahora bien, estos tratados también se veían complementados y enriquecidos por la presencia de obras de geografía, atlas y mapas.

Algunas obras estaban escritas en francés y en este mismo idioma las debían leer los comerciantes vitorianos que, en cierto grado, podían haber aprendido esta lengua durante sus estancias formativas en empresas mercantiles asentadas en Francia. También se rescata una envidiable inquietud por contar con diccionarios para poder traducir y ayudarles en sus labores profesionales y culturales. Las referencias a la existencia de diccionarios no surgen hasta la segunda mitad del setecientos y su ejemplo más llamativo era el de la biblioteca del reiterado Echeverría que contaba con un *Diccionario Lengua Castellana de la Real Academia Española* (Madrid, 1780), otro *Diccionario Español-Francés-Latino* de Monsieur de Sejournaud (París, 1775) y el *Diccionario Lengua Española y Francesa* de Francisco Sobrino (Bruselas, 1734)⁷⁸. Básicamente encontramos diccionarios de lengua francesa, latina e italiana. Unos instrumentos básicos para poder leer aquellas obras extranjeras no traducidas sobre cuestiones científicas y de política.

Éstas últimas alcanzaron un alto nivel en la segunda mitad del siglo XVIII e inicios del ochocientos. Claro ejemplo de una cada vez más creciente preocupación e interés cultural sobre lo que ocurría fuera de sus fronteras. Al parecer, la política internacional europea se convierte en una tema atractivo y del que, en cierto modo, podían depender en sus negocios, por lo que no es extraña la existencia de compendios sobre este tema como el *Diccionario Geográfico o Descripción de Todos los Reinos* (traducido del inglés por Juan de La Serna, Madrid, 1763), el *Diccionario Histórico Portátil o Historia Abreviada de todos los Hombres* (escrita en francés, Amsterdam, 1771), el *Diccionario Historia Abreviada* de Monsieur Ladvoctt (traducido del francés por Agustín de Ibarra, Madrid, 1703) o el *Diccionario Portátil* (Aviñón, 1768)⁷⁹. El

⁷⁸ Entre otros más: José Gabriel de Rezával poseía el *Diccionario de Español y Francés* de Sobrino; Ubaldo de Orueta habla de cinco diccionarios franceses, un *Diccionario Latino y Francés* y otro *Diccionario Italiano y Francés*, y Francisco Antonio de Salazar contaba con el *Diccionario Francés* de Richelot.

⁷⁹ Todos ellos propiedad de Pedro Ramón de Echeverría, así como el *Compendio Historia Geográfico y Genealógico de los Soberanos de la Europa* de Manuel Trincado (Ma-

dríd, 1772), la *Historia de las Revoluciones de Inglaterra* por el Padre Dorleans (en francés, Amsterdam, 1772), el *Nuevo Compendio Cronológico de la Historia de Francia* (en francés, París, 1775) o la *Historia de Sucesos Memorables del Mundo* de M. de Royau-
 mismo Francisco de Larriategui guardaba con especial cuidado obras como el *Estado Político de la Europa* y el *Compendio Anual de los Sucesos de Europa*; Juan José de Salazar poseía una *Introducción al Estado Político de la Europa*; así como los tratados *Intereses de Inglaterra* del Padre Juan de Urtassum y la *Historia de los Principios y Establecimientos de Inglaterra* del padre Bernardo de Montebrial, en casa de Bartolomé José Ortiz de Urbina, y, en la de Ubaldo de Orueta, el *Aparato Político de la Europa*.

Una ampliación de esta inquietud sobre el mundo político alcanzó a la Corona castellana, al Estado y a la justificación Borbónica. Esta última se advierte en la existencia de una obra de eminente carácter propagandístico, la *Representación al Rey* de Miguel de Zavala y Auñón, o el *Tratado de los Derechos de Francia sobre la España*. No faltaban obras como la *Historia de España* del Padre Mariana, el *Compendio de la Historia de España* (traducido por José Fr. de Isla, Pamplona, 1761), la *Monarquía Hebrea* o *Relación Universal del Mundo* de Juan Botero de Venes. También se mantenían trabajos de carácter más práctico y moderno como la *Población General de España* de Rodrigo Méndez y Silva o el *Atlante Español o Descripción General de España* por Bernardo Espinalt y García (Madrid, 1778). Esta preocupación muestra un interés sobre el mundo social y político en transformación que les rodeaba, aunque obras como la *Historia de la Conquista de Méjico* de Antonio Solís eran habituales en estas librerías. El interés por ámbitos y experiencias alejadas se aprecia en la presencia de algunas obras de viajes como el titulado *Epítome de los Viajes de Cubero*, el *Viaje de España en que se da noticia de las cosas más apreciables y dignas de saberse que hay en ella* de Antonio Ponz (Madrid, 1774), los *Viajes de Enrique Vanton a las Tierras Incógnitas Australes y al País de los Monos* (Alcalá, 1769), la *Noticia del Viaje de España* o la *Recopilación de Viajes al Norte*. Respecto a sus coetáneos, advertimos la manifestación de abundantes referencias a los padres Feijóo e Isla así como referencias a la participación de Pedro Ramón de Echeverría en el mundo ilustrado de la Bascongada (*Emaio de la Real Sociedad Bascongada Amigos del País*, Vitoria, 1768).

Un conocimiento que, al acercarnos al mundo legal, se basa en la presencia de obras generales sobre el marco jurídico que regía en la Corona de Castilla y, especialmente, en el marco de las provincias vascas ya que ambos son los que podían afectar a este grupo. Igualmente sabemos que estas obras respondían a las necesidades de algunos hijos de

dríd, 1772), la *Historia de las Revoluciones de Inglaterra* por el Padre Dorleans (en francés, Amsterdam, 1772), el *Nuevo Compendio Cronológico de la Historia de Francia* (en francés, París, 1775) o la *Historia de Sucesos Memorables del Mundo* de M. de Royau-
 monid, 1772), la *Historia de las Revoluciones de Inglaterra* por el Padre Dorleans (en francés, Amsterdam, 1772), el *Nuevo Compendio Cronológico de la Historia de Francia* (en francés, París, 1775) o la *Historia de Sucesos Memorables del Mundo* de M. de Royau-
 monid (traducida por Leonardo de Uría, Madrid, 1781).

estos comerciantes vitorianos que accedieron a empleos de la administración de la Corona y de las provincias que exigían algún conocimiento. Entre las obras más referidas encontramos las *Ordenanzas Reales de Castilla* que guardaba Cristóbal Ortiz de Urbina y la *Recopilación de Leyes del Reino* que poseía Bartolomé José Ortiz de Urbina. A su lado, era fácil encontrar el *Cuaderno de Leyes de la Provincia de Álava* y las *Ordenanzas de la Ciudad de Vitoria* (Roque Sáenz de Buruaga, Francisco Antonio de Salazar y el Doctor José de Jugo), los *Fueros de Vizcaya* (Bartolomé José Ortiz de Urbina, Juan José de Salazar y Juan Carlos de Nanclares) o los de Guipúzcoa (Francisco de Larriategui). En la segunda mitad del siglo XVIII, también encontramos la *Historia de Cantabria de Enao* en casa de Juan José de Salazar y, en el ochocientos, una *Historia de Vitoria* sin autor y el *Discurso sobre la Cantabria* de Larramendi en casa de Francisco Antonio de Salazar.

Un mundo de preocupación por lo político, lo económico y lo social acompañado de una enmarañada representación de obras de la literatura clásica castellana encarnadas en las figuras de Quevedo, Góngora, Fray Luis de Granada o Calderón de la Barca. *El Quijote* resultaba la obra más repetida en las librerías que hemos estudiado y era frecuente encontrar varios ejemplares de diversas ediciones. Al unísono había una preocupación por la gramática y la ortografía plasmada en varias obras de Antonio de Nebrija como el *Vocabulario de Nombres* o el *Arte de Gramática*; o en tratados de difícil identificación *Gramática y Ortografía Castellanas*⁸⁰. También aparece, aunque en muy pocas ocasiones, alguna gramática extranjera como *El Maestro Italiano* o la *Gramática Francesa e Italiana* de Veneroni (Lyon, 1780). A estas obras se añade un restringido conjunto de tratados de autores clásicos latinos y griegos como los de Ovidio, Virgilio, Séneca o la filosofía de Aristóteles, sobre todo, en la biblioteca de Manuel López de Vicuña.

Pero, la parte más importante de esta bibliografía era la de temática religiosa (un 47,25%). Un amplio apartado donde las referencias resultaban muy variadas aunque, en lo fundamental, se centraban en los devocionarios y vidas de santos. El conjunto doctrinal y moral no podía compararse con la relevancia del conjunto devocional. En el setecientos, esta temática estaba dominada, en su mayor parte, por la mística de Santa Teresa de Jesús y Fray Luis de Granada o por la aparición de la «devotio moderna» por medio de autores como el teólogo Kempis y los padres jesuitas Nieremberg y Croyset. El valor de esta literatura se unía

⁸⁰ Las obras de literatura localizadas resultaban muy diversas, desde simples trabajos como el presente en el inventario de Melchor de Abajo sobre el *Origen de la Lengua Castellana* hasta una compilación poética en manos de Pedro Ramón de Echeverría titulada *Parnaso Español Colección de poesías escogidas de los más célebres poetas castellanos*, Madrid, 1768.

al peso de las pinturas religiosas, mostrándonos un mundo influenciado por la imagen y la palabra de la Iglesia. Esta literatura era muestra de una «espiritualidad interior» próxima a una religiosidad ilustrada basada en una política de renovación religiosa⁸¹. La contradicción entre las claras representaciones artísticas desplegadas por las paredes de su casa y ese espíritu renovador plasmado en las obras devocionales resulta enormemente chocante. A estos devocionarios se le unían las vidas de Santos, de carácter piadoso y ejemplar, las historias de las advocaciones más típicas del área vasca (*Historia de Nuestra Señora de Begoña o de Nuestra Señora de Aránzazu*) y los libros de meditación. A la vista de estos datos no nos sorprenderá que en este período las obras religiosas referidas serían por su abundancia y carácter de una amplia utilización⁸².

Los libros de devoción popular y las vidas de santos eran más numerosos que los de moral y doctrina que suelen ser de un carácter secundario (salvo excepciones como las obras de la escolástica, la *Summa* de Santo Tomás o la *Ciudad de Dios* de San Agustín). La alta frecuencia de catecismos, breviarios y misales recordaba la fuerte presencia de miembros del colectivo mercantil en el mundo eclesiástico. Entre ellos los breviarios de Antuerpia y de Venecia resultaban las rarezas más llamativas que aparecen en contadas ocasiones como las Biblias, la *Santa Biblia* de M. le Maistre de Sacy (París, 1742) propiedad de Pedro Ramón de Echeverría. Entre los devocionarios las obras más repetidas eran las del padre Arbiol, *Desengaños Místicos*, y las diferentes versiones de la *Historia de David*. En gran medida, muchas de las obras piadosas estaban vinculadas al mundo franciscano (*Estatutos de Terceros o Crónicas de San Francisco*), y a un campo que, desde el setecientos, fue adquiriendo mayor prestancia, obras tocantes a San Ignacio y a San Francisco Javier, a la tradición jesuítica. Todo ello, bajo la protección de los dictámenes de la autoridad diocesana, del obispo Pedro de Lepe y Dorantes, de quien aparecen obras como las *Cartas Pastorales del Señor Lepe* en la biblioteca de Cristóbal Ortiz de Urbina o *Catecismo del Obispo Lepe* en casa de Juan José de Salazar. La vida familiar se plasmaba desde las páginas de una de las obras más referidas en las bibliotecas de la gente del comercio de Vitoria, la conocida *Familia Regulada con Doctrina de la Sagrada Escritura* del Padre Antonio Arbiol.

Escasamente aparecen obras periodísticas, especialmente en la segunda mitad del setecientos, en las casas de Pedro Ramón de Echeverría (*El Censor*, Madrid, 1781) y Francisco Antonio Salazar (*Juegos de Gacetas*). Un reducido aunque interesante apartado era el de las fábulas que de-

⁸¹ MARURI VILLANUEVA, R. *op. cit.*, pp. 240-241.

⁸² Entre las vidas de santos y personajes ejemplares, el libro más usado era el *Flos Sanctorum* de Ribadeneira. La gran valoración de los santos como modelos ejemplares de una vida cristiana, piadosa y devota, se reflejaba en esta habitual presencia.

bieron tener gran éxito, desde las obras más clásicas como las de Esopo hasta las de Tomás de Iriarte o Félix Samaniego. Pedro Ramón de Echeverría poseía los trabajos más señalados de ambos autores: *Fábulas Alterarias* de Tomás de Iriarte (Madrid, 1782) y *Fábulas en verso castellano para el uso del Real Seminario Bascongado* de Félix Samaniego (Madrid, 1784). Las fábulas de Iriarte reaparecen en las bibliotecas de Francisco Antonio Salazar y Vicente de Maíz. El caso de Francisco Antonio Salazar es el más ponderable en este aspecto, ya que a la obras más clásicas de Iriarte se significa el añadido de una copia tanto de las *Fábulas de Lafonten* como de un *Diccionario de la Fábula*, que nos vienen a mostrar el interés específico de este comerciante por todo lo concerniente a las fábulas.

A modo de conclusión querríamos referir cómo, durante el amplio período investigado, los cambios producidos en el seno del mundo cultural muestran una tendencia general a ir limitando el peso de la temática religiosa en favor de una corriente centrada en la histórica y la política. El porcentaje de las obras de historia, crónicas, sobre el estado político o los tratados provenientes del mundo literario o de la gramática, adquirió un peso cada vez mayor frente al religioso. Las vidas de santos y devocionarios decayeron en número aunque, cualitativamente, mantuvieron su fuerte presencia. La preocupación por las obras referidas a la situación europea, a la política, al aprendizaje de lenguas diversas o al mundo de los negocios adquirieron un tono más importante. De cualquier modo, esta actualización de la literatura encontrada en estas librerías chocaba con algunas fronteras difíciles de superar y, por ello, los datos y referencias a las influencias del mundo revolucionario francés o de otras tendencias europeas resultaban más bien escasas y, en todo caso, respondían a las expectativas y necesidades de algunos espíritus más o menos avanzados como ocurría en el caso de Pedro Ramón de Echeverría. En definitiva, encontramos unas bibliotecas que, focalmente, se componían y manifestaban como la expresión de los destinos, necesidades culturales y profesionales de los diversos integrantes del mundo mercantil vitoriano. A través de ellas podemos ver su integración en el mundo religioso, en el campo de la administración de la Corona y su activa participación en los negocios. Con la salvedad del ejemplo de Echeverría, el resto de las bibliotecas mostraban una tendencia clásica donde el predominio del acento religioso se convertía en el factor prioritario aunque, poco a poco, se abriesen a otras temáticas.

F) LA MENTALIDAD RELIGIOSA

Las noticias sobre la activa integración de los hijos del comercio en las instituciones y establecimientos religiosos que hemos sonsacado al hablar de su formación, planificadas desde las líneas de la política fa-

miliar, se verán complementadas por la activa participación de los miembros de la comunidad mercantil en el mundo religioso y en sus asociaciones. Las informaciones de carácter cualitativo sobre la comprensión de los componentes de la gente del comercio eran más bien reducidas y, en cierto modo, sólo hemos podido reflejar algunos rasgos generales que se refieren a cómo participaban y vivían su vida espiritual. El ambiente descrito para algunas estancias de las casas de estos comerciantes nos hablaba de una religiosidad vivida día a día que comenzaba desde las advocaciones a uno u otro santo, con quien al menos se compartía el patronímico. Pero, la abundancia de imágenes religiosas en la casa —en pinturas, camas, tapices, estampas o cualquier objeto de plata— no era algo exclusivo de la gente del comercio sino de la sociedad en la que vivían. Los tres aspectos ya referidos, la integración religiosa de muchos comerciantes, la abundantísima presencia de imágenes de plena índole religiosa y, por último, el dominio de las obras escritas de matiz religioso y/o piadoso, nos ofrecen una visión más bien general sobre la precisa y profunda influencia del mundo religioso en la vida cotidiana, profesional y cultural de la gente del comercio de Vitoria.

Al igual que estos comerciantes buscaban unas pólizas de seguro o sistemas de protección para sus negocios, nunca estaba de más encomendarse a la buenaventura de Dios y de los santos. Como era de esperar, un barco de Domingo González de Echávarri, se titulaba con un patronímico religioso, «Mi navio nombrado el Sto. Domingo y la buenabenttura Capitan christobal del Balle»⁸³. Los datos de los testamentos de esta gente del comercio hacían referencia a una idea obsesiva: la protección. En sus negocios se preocuparon por estructurar unas casas de comercio basadas en la familia y en los contactos fijados con otros comerciantes, en términos de confianza y amistad; al acomodar a sus hijas en los conventos vitorianos les preocupaba su alejamiento de sus núcleos tradicionales de protección —familia, parientes y amigos—; al acceder a los puestos de la administración demandaban el amparo familiar en sus solicitudes o, en la formación de los hijos, la búsqueda de una confianza depositada en el control de los buenos amigos y clientes de negocios, y, en el campo religioso, cuando se hacía más palpable la llegada de la muerte, se demandaba la mediación y amparo de algún santo. En todas estas ocasiones se percibe la búsqueda de defensa de ciertos instrumentos y personas con el fin de consolidar sus aspiraciones y, a la par, de evitar las complicadas dificultades presentes en sus vidas. A la defensa de los santos se unía la proveniente de personas próximas al difunto, como cuando Tomás José de Cavia dejó dispuesta una «Minutta, o

⁸³ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 1.191. 21/Abril/1763. Fol. 491r.

memoria que he de dexar entre mis papeles ô en poder de alguno de mis Amigos Confidentes escrita o firmada de mi puño»⁸⁴.

El último escalafón de esta trayectoria se centraba en la búsqueda del auxilio de un patrón superior como una respuesta efectiva a una vida plena de peligros, enfermedades, problemas y dudas en los negocios. Eso sí, la única seguridad que tendrían que afrontar era la muerte y, en base a su formación religiosa, el cielo. La preparación del último viaje era, al unísono, una exigencia y necesidad que debían por todos los medios cumplir. Muchos testamentos se realizaban al hacerse evidente la necesidad de prevenir un futuro más bien incierto, cuando las enfermedades y achaques de la edad empezaban a pasar su factura como en el caso de Juan Félix de Sandobal⁸⁵. Eso sí, a diferencia de lo advertido por Marion Reder en Málaga donde se recogía la premisa de que el otorgante dejase la redacción del testamento hasta el último momento, en Vitoria, la mayoría se escribía bastante antes de producirse una situación irreparable⁸⁶. Habitualmente se preparaban antes de realizar algunos de los largos viajes y estancias que precisaban para el buen funcionamiento de su casa y negocios.

La preparación ante la previsible muerte se establecía, en el campo temporal y religioso, a través del testamento⁸⁷. Este documento serviría como guía para acercarnos a las actitudes e ideas religiosas del grupo mercantil. Nuestra pretensión radicaba más en lo concerniente a las denominadas cláusulas decisorias y no a las declaratorias, interesándonos por los capítulos ligados a lo temporal y no tanto a las invocaciones a unos u otros santos debido al predominio de formas protocolarias repetitivas. Ante todo nos hemos preocupado por la preparación ante la muerte y, a la vez, su influencia en este colectivo. Como afirma Philippe Ariès, a pesar del predominio de lo individual en el acto de morir, siempre estaremos ante un acto de claro matiz social que concernía y afectaba a los miembros más cercanos del difunto, familiares, servidores, dependientes y a algunos miembros de su grupo social⁸⁸. Todos ellos aparecían referidos en alguna de las cláusulas testamentarias y, en ocasiones, su vida y expectativas estarían pendientes de las decisiones del o de los testadores.

⁸⁴ AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 1.445. 22/Febrero/1770. Fol. 40v.

⁸⁵ AHPA. Domingo Ibáñez de Ermua. Protocolo n.º 444. 13/Marzo/1712. Fol. 196r. GARCÍA CÁRCCEL, R., «La muerte en la Barcelona del Antiguo Régimen (aproximación metodológica)», en *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. La Documentación Notarial y la Historia*, Vol. II., Santiago, 1984, pp. 120-121. DE LA PASCUA SÁNCHEZ, M.ª J., *Actitudes ante la muerte en el Cádiz de la primera mitad del siglo XVIII*, Cádiz, 1984.

⁸⁶ REDER GADOW, M., *Morir en Málaga. Testamentos malagueños del siglo XVIII*, Málaga, 1986, p. 204.

⁸⁷ MARURI VILLANUEVA, R., *op. cit.*, pp. 259-260.

⁸⁸ *El hombre ante la muerte*, Madrid, 1983, p. 13.

Debemos reseñar que entre los comerciantes vitorianos era muy frecuente el que, como medida de previsión, se otorgasen mutuamente entre los cónyuges la escrituración de las mandas de estos testamentos. Ricardo García Cárcel, desde el análisis de los testamentos barceloneses, mostraba la enorme relevancia de la delegación en manos de albaceas u otros parientes de todo lo concerniente a algunas cláusulas. Esta situación reflejaba la amplia confianza del testador en su familia y parientes y sería el reflejo de la existencia de una profunda cohesión familiar⁸⁹. En los poderes para testar se reflejaba la unidireccionalidad de las voluntades y mentalidad de los matrimonios del colectivo del comercio. Otro aspecto llamativo se concretaba en la presencia de testigos, albaceas y testamentarios nombrados por el testador. La profunda imbricación parental de las familias del comercio de Vitoria daba pie a que, la titulación de albaceas, se efectuase dentro del marco familiar. En el poder mutuo otorgado por José Lucas de Iturbe y su esposa, Francisca Antonia de Abajo, vemos cómo se congregaron a modo de testamentarios los siguientes individuos: José Ignacio de Abajo; Baltasar Andrés de Abajo, Juan Fermín López de Berrosteguieta y Andrés Gregorio de Bozo⁹⁰.

Listado n.º 5

Extracto de gastos de funerales

1718	Juan Bautista de Landázuri	6.512 rs.
1718	Francisco de Larriategui	1.336 rs.
1719	Pedro González de la Fuente	8.512 rs.
1733	Esteban Ortiz de Zárate	15.765 rs.
1743	Manuel Añiz Marañón	6.365 rs.
1746	Francisco Luis López de Berrosteguieta	3.964 rs.
1756	Andrés Francisco de Echeverría y Berreaza	2.752 rs.
1763	Domingo González de Echávarri	66.000 rs.
1772	Juan Fermín López de Berrosteguieta	6.229 rs.
1776	Tomás José de Cavia	8.529 rs.
1776	Esteban de Arrázola y Oñate	1.500 rs.
1799	Atanasio José de Lorea	2.600 rs.
1800	Feliciano Bernabé de Mendiguren	1.578 rs.
1806	Domingo de Ullívarri	7.311 rs.
1810	Ubaldo José de Orueta	4.253 rs.

Los personajes referidos mantenían dos rasgos homogeneizadores: por un lado, eran parientes directos o indirectos de alguno de los testa-

⁸⁹ GARCÍA CÁRCCEL, R., *op. cit.*, 121. Otro tanto se advierte en sectores como el de la nobleza: BARRERIO MALLÓN, B., *op. cit.*, p. 57.

⁹⁰ AHPA. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 8.937. 17/Julio/1755. Fols. 536r.-539r.

dores y, por el otro, todos pertenecían familiarmente o prácticamente al seno de la gente del comercio. Habitualmente entre los albaceas encontramos la presencia de religiosos que solían ser parientes del difunto como lo certifica García Cárcel, quizás como ultralegitimizadores del contrato sellado en estos documentos. La abundante presencia de hijos del comercio en la administración eclesiástica también les permitía que los capítulos testamentarios fuesen sancionados y vigilados por religiosos. Estos testigos, provenientes del comercio y de la administración eclesiástica, conformaban el círculo homogeneizador de quienes ayudaban al testador a realizar la última declaración y su preparación para el buen morir. Estos listados de testamentarios y testigos evidenciaban una estrecha relación familiar y también nos aproximaban al agregado de personas de confianza y de amistad del testador. En el testamento de Pedro Agustín Díaz de San Vicente, hecho por su madre Javiera de Olarte mientras vivía en Madrid, se recogía como testigos a un amigo, a su compañero de habitación en Madrid y a un jesuita, Francisco Javier de Roca⁹¹.

La muerte suponía, además de un hecho luctuoso, un evidente movimiento de dinero para el pago de funerales y cumplimiento de las mandas del difunto⁹². En este campo, el libramiento de dinero provocaba el interés de los establecimientos religiosos. El gasto en funerales entre los comerciantes mantenía una media que rondaba entre los cinco y nueve mil reales de vellón. Pero, desde el ennoblecimiento de algún miembro de esta comunidad, el gasto en este punto se disparó desmesuradamente como lo muestra el dispendio realizado por Domingo González de Echávarri en 1763, que desembolsó la ingente cantidad de 66.000 reales. La mayor parte de los gastos derivaba de las disposiciones encaminadas a las misas para el difunto. Una cuantía de misas que muestra unas elevadas variaciones que nos impiden establecer una visión general explicativa de alguna actitud peculiar del grupo analizado. La favorable disposición económica de estos individuos sostenía la determinación de la cuantía de los gastos y, en gran medida, de las misas a celebrar. En general, podemos referir un amplio marco, entre quinientas y mil misas, como la cuantía más repetida⁹³. Al igual que ocurría

⁹¹ Los testigos relatados en la copia realizada por su madre en Vitoria son, al mismo tiempo, familiares y comerciantes: Juan Manuel González de Junguitu, Pedro Felipe Añiz Marañón, Tomás José de Cavia, Juan Fernández de la Cuesta y Francisco de Cendegui. AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 773. 1/Julio/1740. s. f.

⁹² Al respecto, hemos extractado una serie de casos en el Listado n.º 6, sobre la cuantía monetaria gastada por los comerciantes en sus funerales.

⁹³ Marion Reder Gadow ofrece unos datos similares, aunque algo más bajos, para lo que ella denomina como burguesía alta, y, de cien a quinientas misas en el caso de la burguesía baja. *Op. cit.*, p. 152. Sin embargo, la investigación de Ramón Maruri Villanueva ofrecía una visión más aproximada a lo entrevisto en Vitoria, en el sentido de que existía

con los gastos generales de los funerales, los comerciantes enriquecidos o ennoblecidos, contaban con un número de misas mucho más elevado.

Pero, quizás más importante que el número de misas resultaba el modo de repartirlas. El dinero invertido en misas suponía un envidiable ingreso para las comunidades vitorianas. Así, cuando Manuel Añiz Marañón dispuso su testamento, se preocupó por fijar un conjunto de cuatro mil misas ordinarias (a 3 rs.)⁹⁴. La norma consistía en que los testadores beneficiasen a las instituciones religiosas con quienes habían mantenido una relación especial por diversas razones: la posesión de una capilla en una iglesia, por ser parroquiano, por tener algún hijo/a en la comunidad religiosa o que algún pariente fuese oficiante. Ahora bien, en la práctica de esta gente del comercio la tendencia se dirigía a que el valor total de las misas dispuestas se repartiese entre todas las instituciones religiosas vitorianas. Por eso Manuel dejó la siguiente disposición: a los conventos de Santo Domingo y San Francisco (650 misas); a San Antonio (150 misas); a Santa Brígida (250 misas); en Santa Catalina de Badaya (200 misas); en Aránzazu (100 misas); en Ozana (150 misas); en la iglesia de San Vicente (50 misas); en la Colegial de Santa María (100 misas); en San Pedro (450 misas), y en su parroquia, la iglesia de San Miguel (500 misas). Esto es, las comunidades vitorianas e incluso devociones ajenas a la ciudad se veían favorecidas por el difunto pero, sobre todo, las fundaciones e iglesias con las que mantenía una especial vinculación, como su parroquia.

La tendencia a repartir el monto total de dinero destinado a la celebración de misas entre los diversos establecimientos de Vitoria resulta una constante en los testamentos. El mismo Francisco de Oliden, oriundo de Elgóibar, parroquiano de San Pedro y enterrado con el hábito de San Francisco, del conjunto de seiscientos cincuenta misas referidas en su testamento hace el siguiente reparto: San Pedro (200); convento de San Francisco (150); a Santo Domingo (50); a San Antonio (50); Aránzazu (50); al convento de San Francisco de Elgóibar (100), y a la iglesia de San Bartolomé de Olaso, Elgóibar (50)⁹⁵. Otras corporaciones o asociaciones también se veían favorecidas con pequeños regalos y donaciones como los cincuenta reales donados por Oliden a la Congregación de la Tercera Orden y a la cofradía de Nuestra Señora de la Blanca. Son llamativas las donaciones a las iglesias y comunidades de religiosos de sus lugares de origen, como hizo Simón de Altuna, ofreciendo una donación para la celebración de misas en Nuestra Señora de Begoña

una mayor diversidad interna dentro de este colectivo provocando graves modificaciones en las posibilidades de fundar misas. *Op. cit.*, pp. 301-308.

⁹⁴ AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 55. 19/Diciembre/1723. Fol. 740r.

⁹⁵ AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 8.687. 31/Mayo/1708. Fols. 417r.-423v.

(Bilbao)⁹⁶. Algo similar se había apreciado al ver las decisiones sobre dónde enviar a las hijas que querían acomodar en los conventos.

El equilibrio hasta en las disposiciones testamentarias es una característica que debemos reseñar en este colectivo, aunque siempre se exprese un cierto favorecimiento bien entendido para con quienes se mantenían unas relaciones especiales. Era habitual que se dejara un cupo de misas para ser cantadas y cobradas por algún pariente eclesiástico. Así, por ejemplo, Manuel Bartolomé de Uriarte dejó la cantidad de cien misas para ser cantadas por su hermano, Francisco Leandro de Uriarte, que vivía en su casa y compañía⁹⁷. Cuando no se trataba de la celebración de las misas ordinarias, se solían adscribir a personas con quienes tenían una especial confianza, por ejemplo, a confesores. Las misas de San Gregorio que fija Cristóbal Ortiz de Urbina debía celebrarlas el dominico fray Pedro de Landa⁹⁸.

Otros beneficios escriturados en los testamentos se cernían al mundo de las fundaciones de diverso tipo: los aniversarios de misas por el alma del difunto, obras pías para dotación de las doncellas y viudas o las capellanías que normalmente se creaban para algún familiar que pretendiese ser eclesiástico. Al morir Francisco López de Berrosteguieta, además de constituir dos aniversarios de misas para celebrarse los días correspondientes a los santos de su nombre y de su esposa (San Francisco y Santa Teresa), se preocupó por dejar dispuesta una salida al hijo que pretendía seguir la carrera eclesiástica, fundando una capilla perpetua colativa en San Vicente asentada sobre un capital de cuatro mil ducados de vellón, noventa heredades en Mendoza y una casa en la tercera vecindad de la Zapatería⁹⁹. El patrón de la capellanía sería el primogénito de la casa, aunque la posesión recayó en Juan Francisco (presbítero beneficiado). Algo similar ocurría con la capellanía fundada por Josefa López de la Peciña en favor de su hijo en el convento de San Francisco de Vitoria¹⁰⁰. Este agregado de fundaciones repercutía, signi-

⁹⁶ AHPA. Jorge Antonio Ruiz de Azúa. Protocolo n.º 1.052. 7/Diciembre/1751. Fols. 350r.-355r.

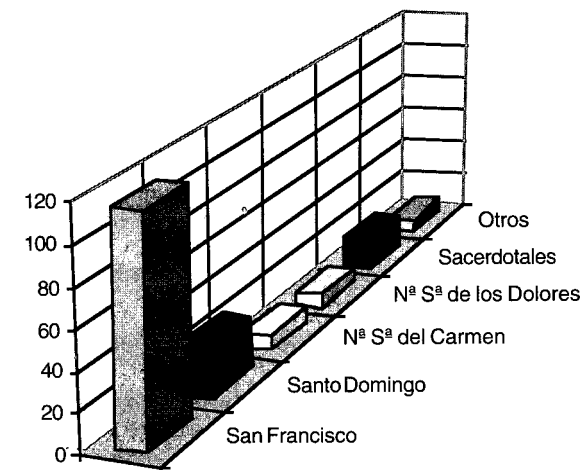
⁹⁷ AHPA. Juan José Cebrián de Mazas. Protocolo n.º 692. 20/Junio/1762. Fols. 343r.-350v.

⁹⁸ AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 8.658. 16/Diciembre/1730. María Josefa del Castillo no duda en encargar la celebración de sus exequias a una persona muy próxima, su hermano político, José Joaquín de Abajo. AHPA. Andrés de Lezana. Protocolo n.º 8941. 26/Agosto/1767. Fols. 1.023r.-1.026r.

⁹⁹ AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 344. 2/Septiembre/1722. Fols. 360r.-400r. Algunas capellanías las compraban a sus poseedores como lo hizo Tomás de Olarte y Catalina de Garibay, comprando la capellanía de la Piedad de San Miguel al Marqués de Villahermosa por cinco mil reales. AHPA. Carlos de Baigorri. Protocolo n.º 295. 9/Mayo/1719. Fols. 1.228r.-1.228v.

¹⁰⁰ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 859. 30/Agosto/1726. Fol. 755r.-762v. Lo mismo ejecutó María Isabel Díaz de San Vicente a favor de su hijo, José Antonio Añiz Marañón. AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 6.097. 6/Enero/1743. s. f.

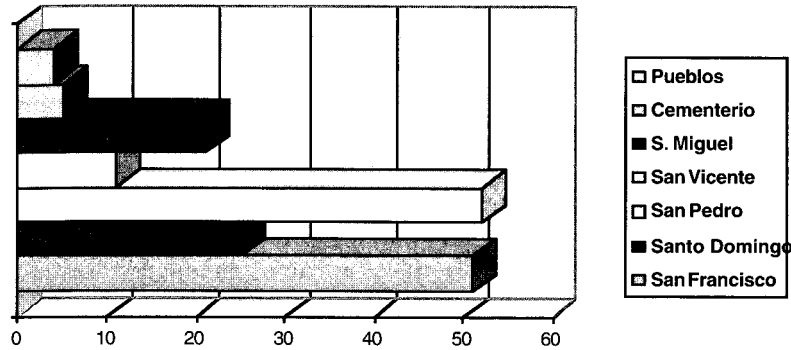
ficativamente, en una dualidad de ámbitos. Por un lado, en lo tocante a todo el cúmulo de beneficios directos e indirectos derivados de estas creaciones en las iglesias y conventos de la ciudad (tanto en un plano económico como espiritual), y, por otro lado, en los rendimientos con que contribuían al favorecer a algún miembro de la familia que, de este modo, podía obtener ciertos rendimientos a través de la implantación de una capellanía. En esencia, salvo en el caso de las capellanías, el resto de fundaciones venía a representar una vía de redención del espíritu de los difuntos a través de la ayuda al prójimo. Los miembros del comercio fueron, siempre ateniéndose a sus posibilidades económicas, partidarios del establecimiento de estos instrumentos asistenciales logrando, de este modo, conformar un prestigio en cuanto a su actitud de buenos cristianos y favorecedores de los desprotegidos¹⁰¹.



Mortajas usadas en los enterramientos

Un punto reseñable consistía en la elección de la mortaja o hábito con que pretendía ser enterrado el difunto. A la vista de los datos recogidos, podemos afirmar de manera rotunda que existía un predominio del hábito franciscano, tanto para los hombres como para las mujeres. Un triunfo del franciscanismo que coincide con lo apreciado por Ra-

¹⁰¹ Al fundar su mayorazgo, Cristóbal Ortiz de Urbina, estableció como condición inexcusable el que el día del santo del benefactor, San Cristóbal, se diese de comer a los pobres del Hospital de Santiago. AHPA. Francisco Antonio de Betoñu. Protocolo n.º 177. 4/Febrero/1726. Fol. 12r.-17v.



Localización de sepulturas por iglesias y conventos

món Maruri Villanueva para los comerciantes de Santander¹⁰². Las referencias recogidas muestran la predominante elección entre el hábito de San Francisco para los hombres y el de Santa Clara para las mujeres. Bien es cierto que, en muchos casos, no tenemos referencia alguna a esta disposición, sobre todo cuando se delegaba la redacción del testamento al cónyuge o a un albacea¹⁰³. El predominio del hábito franciscano resultaba evidente, ocupando un 57,2% del total, acrecentándose siempre que le unamos el porcentaje del hábito de Santa Clara, orden regida por la regla franciscana, con lo que su dominio ascendía a un 67,6% del total. Sin contar con la elección de las vestiduras sacerdotales, la costumbre de usar el hábito dominicano muestra un índice bastante bajo en el seno del colectivo mercantil (un 13,4%). El apartado llamado «otros» se compone de las mortajas usadas por las mujeres, destacando los de: Jesús Nazareno, San Antonio, San Agustín, Santa Teresa de Jesús, Santa Rosa de Lima y Santa Brígida.

Entre los hombres, el predominio del hábito franciscano es incontestable, mientras que en el caso de las mujeres se aprecia la presencia de una mayor variedad. Entre las diversas mortajas que hemos extractado destacan especialmente las de Santa Clara (50%), Nuestra Señora de los Dolores (3,5%) y del Carmen (4%). Los datos muestran el predominio casi absoluto que se producía en la práctica de la mortaja franciscana, sobre todo, frente a la advocación de Santo Domingo. Ahora bien, estas informaciones contrastaban con ciertos aspectos recogidos en los

¹⁰² *Op. cit.*, pp. 274-278. REDER GADOW, M., *op. cit.*, pp. 100-101.

¹⁰³ Los datos han sido extraídos de un universo de doscientos dos testamentos referidos a miembros de este colectivo mercantil, entre los que hemos incluido a los cabezas de familia, sus hijos, esposas y religiosos. Todos estos datos provienen del Archivo Histórico Provincial de Álava.

documentos testamentarios. Esto es, en algunos casos, los testadores no se enterraban con un sólo hábito sino con varios a la vez, uno encima del otro. El ejemplo más extremo era el de Juana Francisca de Iturbe, quien al determinar el hábito que pretendía utilizar pretende ser amortajada con los hábitos de Nuestra Señora de los Dolores, San Francisco y Santo Domingo¹⁰⁴. Otro tanto ocurre en Antonia Josefa López de Berrosteguieta —amortajada con el hábito de Nuestra Señora de los Dolores y Santo Domingo— o Isabel Josefa de Ugarte —vestimentas de Santa Clara y Santo Domingo—.

Este hecho aparece con mayor frecuencia en el caso de las mujeres del grupo mercantil pero, no sólo se trataba de una duplicidad de vestimentas, sino que en estos casos era habitual unificar la influencia de las dos órdenes de mayor prestancia y competencia, San Francisco y Santo Domingo. José de Boneta y Asiain, refería el uso del hábito franciscano y pretendía ser enterrado en la sepultura de su suegra, localizada en el convento de Santo Domingo¹⁰⁵. Por ello, la contraposición entre el uso de los hábitos de una u otra orden que podrían ponernos en el camino de señalar qué orden gozaba de un mayor prestigio para un colectivo u otro, presenta ciertos escollos. Estos datos nos llevan a apoyar la hipótesis presentada por Baudilio Barreiro, quien entendía que la elección del hábito de San Francisco era debido al afán de aparecer ante el Señor con unas vestimentas expresivas de un rasgo de humildad y pobreza aunque se acompañase con los hábitos de órdenes no definidas por esas razones¹⁰⁶.

También hay que reseñar la coincidencia de que conforme se produce el ennoblecimiento de algunas familias mercantiles se aprecia una tendencia a usar el hábito de Santo Domingo, o a ser enterrado en la nave de su convento. El Marqués de la Alameda, Bartolomé José de Urbina, no duda en decidirse a ser amortajado con las vestimentas de Santo Domingo e inhumado en la capilla de su propiedad, del Capítulo del Santísimo Cristo, en el convento de la misma orden¹⁰⁷. Comparando los capítulos de su testamento con los de su padre, Cristóbal Ortiz de Urbina, se advierten unas diferencias muy evidentes. Cristóbal fue enterrado en la colegial de Santa María (iglesia matriz de la ciudad) con el hábito de San Francisco¹⁰⁸. Las diversidades se multiplican cuando

¹⁰⁴ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 1.732. 2/Octubre/1761. Fols. 1.013r.-1.014v.

¹⁰⁵ AHPA. José de Aguirre. Protocolo n.º 9.245. 26/Agosto/1721. Fols. 621r.-623r.

¹⁰⁶ BARREIRO MALLÓN, B., *op. cit.*, pp. 34-35.

¹⁰⁷ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 857. 10/Junio/1747. Fols. 733r.-735v. Aunque, su mujer, Brígida Ortiz de Zárate pedía ser enterrada con el hábito franciscano de Santa Clara.

¹⁰⁸ AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 8.658. 16/Diciembre/1730. s. f.

vemos cómo la esposa de Bartolomé se entierra en la sepultura de sus padres en la iglesia de San Pedro, con el hábito de San Francisco. Las diferencias eran evidentes por tratarse de familias y personas en pleno proceso de ascenso social.

Entre los testamentos de esta comunidad, también hemos incluido los de algunos eclesiásticos vinculados familiarmente al grupo mercantil. Entre ellos existía una uniformidad en la elección de la mortaja, casi siempre preferían las vestiduras sacerdotales¹⁰⁹. En algunas ocasiones debajo de esas vestiduras también se ponían el hábito o el cordón de San Francisco. Al explicar el predominio del vestir franciscano se aludía a dos razones fundamentales: por un lado, el peso sostenido por esta orden en centros urbanos como Vitoria y, por otro, al arraigo popular de la orden, incluso en los sectores acomodados. A esta orden religiosa se le confería un sentimiento de pobreza y desprendimiento que, en el último momento de su vida pretendían respetar, cosa que quizás no habían hecho en vida y que, incluso, podía contrastar con el sentido de sus mandas.

Otra preocupación radicaba en la cuestión del señalamiento del lugar de enterramiento. Tras decidir la indumentaria que cubriría su cuerpo y el sentido de la elección daban paso a la fijación del lugar de enterramiento. Una cuestión que, hasta que en el siglo XIX se crea el primer cementerio público en Vitoria, rige su funcionamiento alrededor de los enlosados de las iglesias de la ciudad. Una geografía mortuoria donde la proximidad a los lugares donde reposaban los santos u oficiaban las celebraciones religiosas guardaba una significativa relevancia. Frente al desinterés acentuado desde mediados del setecientos en Francia por la búsqueda de lugares protegidos en la iglesia en favor de quienes elegían los cementerios, en el área vitoriana, como en otras zonas peninsulares, el predominio del enlosado eclesial era abrumador.

Al respecto, en el siglo XVIII vitoriano tenemos noticia del acometimiento de muchas reconstrucciones en las fábricas de estas iglesias, por lo que hemos recogido breves pero muy interesantes noticias sobre sus enlosados. Tuvimos la fortuna de obtener una traza de la planta de un enlosado, en concreto el de la Colegial de Santa María, donde además de numerarse las piezas sepulcrales, cada losa reflejaba el nombre de la familia que la poseía. Utilizaremos este ejemplo como modelo al ofrecer una escueta visión sobre el papel y relevancia del mantenimiento de los nexos familiares después de la muerte. Nos acercaremos al reparto de los lugares de enterramiento en Vitoria y a la actitud del grupo mercantil. Ante todo, hemos de afirmar que, como el resto de vecinos de la

ciudad, los comerciantes se preocuparon enormemente por fijar su lugar de enterramiento en sus propias parroquias. El lugar preponderante en la elección de la gente del comercio vitoriana se concretaba en una dualidad de espacios: convento de San Francisco y parroquia de San Pedro. A cierta distancia aparecen, en el siguiente orden, la Colegial de Santa María (13,8%), Santo Domingo (12,8%), San Miguel (10,7%), San Vicente (5,6%), el cementerio nuevo (2,6%) y el apartado denominado pueblos (2%). La participación activa de las comunidades regulares y seculares era evidente, pero la elección de San Francisco y San Pedro alcanzaba los valores más altos y, a la par, dominaba completamente en las decisiones de los miembros del comercio (sumando un 52,5%).

El criterio de elegir la parroquia como lugar definitivo para acoger sus restos se convierte en el eje de la explicación de este dominio. A nuestro entender, la parroquia acaba siendo el eje explicativo pero siempre entendiéndose que estos espacios eran reducidos y, en consecuencia, las diversas oleadas llegadas a Vitoria se encontraron con la necesidad de adquirir, más bien comprar, una sepultura allí donde fuese posible. Por ello, una de las principales ofertas también resultó ser el convento de San Francisco. No tenemos noticia alguna sobre el costo representado por este capítulo y las diferencias de precio entre la sepultura de uno u otro lugar. A estas parroquias se les unía un segundo elemento unificador a la hora del enterramiento. Nos referimos concretamente a que la mayoría de los comerciantes vitorianos especificaban en sus testamentos las siguientes posibilidades: ser enterrado en la sepultura de su propiedad; en la de sus padres, abuelos maternos y paternos y, por último, en la del cónyuge o de su familia política.

La preferencia más utilizada era la de ser enterrados en la sepultura familiar¹¹⁰. Los hermanos Ortiz de Jugo, Martín Antonio y Simón —el primero comerciante y el segundo presbítero—, cuando especificaron su lugar de enterramiento no dudaron en afirmar que querían ser inhumados, respectivamente, en las sepulturas de sus padres y de sus abuelos maternos¹¹¹. Aunque menos frecuente, a veces, la mujer o el marido se enterraban juntos en la sepultura de la familia de uno y otro remarcando la unión no sólo de la pareja tras el matrimonio sino también de las familias encarnadas en cada uno. Así vemos cómo la articulación creada y sustentada durante la vida se mantenía tras la muerte. Lo habitual era que cada familia tuviese su sepultura y ambos miembros se enterrasen en la misma, aunque en casos extremos veremos cómo una familia extensa sigue unida tras la muerte. En el testamento de Nicolás

¹⁰⁹ Testamento del beneficiado del Cabildo de Vitoria, Pedro Matías González de la Fuente. AHPA. Jorge Antonio Ruiz de Azúa. Protocolo n.º 1.052. 12/Abril/1771. Fols. 118r.-121r.

¹¹⁰ GARCÍA CÁRCEL, R., *op. cit.*, pp. 121-122.

¹¹¹ AHPA. Andrés de Lezana. Protocolo n.º 8.940. 28/Noviembre/1764. Fols. 1.658r.-1.664v.

Antonio de Espejo se fija ser enterrado en el capilla de San Antón, iglesia parroquial de San Pedro, con sus padres, sus dos mujeres e hijos¹¹².

El predominio de elección a favor de la iglesia de San Pedro provenía del hecho de que muchos comerciantes eran parroquianos. Eso sí, también se producían distorsiones en el predominio del factor parroquial ya que, en ciertas ocasiones, la sepultura se localizaba en alguna iglesia y, sobre todo, convento donde habían podido comprar el sepulcro familiar. Las relaciones familiares se reproducían en el lugar de enterramiento. Así, el canónigo José Joaquín de Abajo fue sepultado en el sepulcro de su sobrino, Juan de Iturbe, que había sido canónigo Magistral de Pulpito de la colegial¹¹³. También tenían una gran preocupación por acercar las sepulturas a los lugares más preeminentes de la parroquia o convento. Como ejemplo, Isabel Josefa de Ugarte y Larios, pretendía acercar su sepultura al lugar de celebración de las homilías, al púlpito¹¹⁴. Cuando las posibilidades económicas y las aspiraciones sociales eran mayores, se veía un interés por aproximarse a los lugares más solicitados de las iglesias e incluso por enterrarse en Santo Domingo. La mejora en la vida temporal se plasmaba con un carácter propagandístico en un mundo donde el predominio de una estructura jerarquizada acababa por fijar una organización subordinada de los espacios públicos. Una realidad advertida en las celebraciones religiosas, procesiones, salidas del concejo, etcétera, y, por extensión, después de la muerte. Cada uno en su lugar, parece ser la atmósfera que se advierte al aproximarnos a esta organización funcionalista de la muerte. Con esto, no pretendemos ofrecer una interpretación funcionalista del espacio de la muerte y de una geografía escatológica, sino hacer hincapié en la sobriedad de los propuestos clasistas al advertir cómo entendían estos actores sociales su mundo y sus circunstancias.

En el mapa del cielo imitado en la estructura jerárquica de estos enlosados se repetía una visión obsesiva del papel de la familia, los lazos de parentesco y las «esferas» sociales que argumentaban la interpretación de esta sociedad por sus hacedores y sufridores. Un codicilo de Domingo González de Echávarri mostraba el lugar privilegiado que correspondía al papel jugado en su vida temporal, escogiendo ser enterrado en una de las sepulturas que poseía en la capilla mayor de San Pedro;

¹¹² AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 8.688. 22/Mayo/1711. Fols. 1.355r.-1.365v.

¹¹³ AHPA. Miguel de Robredo y Salazar. Protocolo n.º 1.295. 17/Febrero/1796. Fols. 84r.-96r.

¹¹⁴ AHPA. Andrés de Lezana. Protocolo n.º 1.310. 3/Febrero/1768. Fols. 67r.-82v. Otro tanto hace José Roberto Garrido, cuya sepultura se encontraba pegante a las gradas del púlpito de la Colegial de Santa María. AHPA. Tomás Fernández de Zurbano. Protocolo n.º 953. 26/Agosto/1745. Fols. 189r.-192r.

José Díaz de San Vicente, en la de Nuestra Señora de la Consolidación en San Pedro; Bartolomé José Ortiz de Urbina, en la del capítulo del Santísimo Cristo de Santo Domingo, y, José de Castillo, en la de Nuestra Señora de la Piedad. El origen de la casa se mantenía en algunas ocasiones promoviendo el enterramiento en el lugar de origen del linaje. Por ejemplo, el marido de Concepción González de Echávarri, Pedro Ortiz de Zárate, eligió ser enterrado en la iglesia de Oreitia, en el sepulcro de sus mayores¹¹⁵.

Las conexiones entre la elección del hábito y la del lugar de enterramiento nos muestran una doble dinámica que determina a los componentes de la gente del comercio vitoriano. Eso sí, siempre manteniendo el principio del dominio estructural de la familia y del grupo parental frente al individuo, los datos que hemos extraído hablan de una llamativa relación entre la elección del hábito de San Francisco y los enterramientos centrados en San Pedro, la parroquia de la gente del comercio. Ahora bien, cuando el referido ennoblecimiento comienza a adquirir una influencia cada vez más poderosa veremos un aumento del interés por referirse e identificarse con signos diferentes. Los sepelios que realizaban estos comerciantes eran similares a los de otros grupos sociales y muy próximos al modelo utilizado por la nobleza. Sin entrar en las múltiples variedades de enterramiento y exequias realizadas intentaremos ver algunas normas que seguían habitualmente. Además de la familia directa, parientes y amigos, a estas exequias acudían, a demanda del testador o de su familia, otros partícipes entre quienes no podían faltar los eclesiásticos de la ciudad, especialmente los de su parroquia. Al testar la hija de Joaquín de Castillo, María Josefa —esposa de Baltasar Andrés de Abajo—, mandó que con motivo de su entierro asistiesen «los curas y beneficiados de el Ylustre cavildo de la Unibersidad de esta referida ciudad con su Musica y con las Cruces de las Parrochias segun estilo y que su limosna acostumbrada se pague de mis bienes»¹¹⁶. Normalmente, en el siglo XVIII, la música elegida resultó ser la de la parroquia de San Pedro.

Las cofradías que acudían a estas exequias eran numerosas y más aún, cuando la consideración del difunto lo hacía posible. El caso más llamativo fue el de Isabel Josefa de Ugarte a cuyo sepelio acudieron las cofradías de Nuestra Señora del Rosario, del Glorioso San José, de Nuestra Señora de las Candelas de San Miguel, de las Ánimas de San Pedro, del Ángel de la Guarda de San Ildefonso, de Santa Apolonia, de San Antonio Abad y la de San Vicente Ferrer¹¹⁷. Las cofradías que acudieron

¹¹⁵ AHPA. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 1.724. 5/Junio/1792. Fols. 307r.-312v.

¹¹⁶ *Ibidem*, protocolo n.º 8.941. 26/Agosto/1767. Fol. 1.024r.

¹¹⁷ *Ibidem*, protocolo n.º 1.310. 3/Febrero/1768. Fols. 67r.-82v.

a este entierro no asistieron sólo por la importancia de la finada, sino porque ella era cofrade de todas ellas. Ésta es una clara característica durante el siglo XVIII, la pertenencia a varias cofradías que les obligaba a acudir a la mayoría de las exequias de los vecinos de la ciudad. Otro aspecto destacable consistía en la preocupación por asignar la persona que se encargase de llevar el añaal a la sepultura del finado/a. Normalmente esta labor se les encargaba a los miembros femeninos de la familia, madres, esposas, hijas, primas, suegras, sobrinas, etcétera, y, a cambio de realizarlo se les asignaba a las citadas un regalo específico. Así, Javiera de Olarte escogió a su hija Manuela Feliciano Díaz de San Vicente para realizar esta labor; Catalina González de Echávarri lo hace en su madre, Juana González de Argandoña; a Francisco López de Berrosteguieta se lo lleva su hija Antonia Josefa, y, del de María Isabel Díaz de San Vicente, se encargó su nuera, María Jacinta de Abarrategui. Así que, después de muertos, la relación familiar se seguía reforzando por el mantenimiento del culto y cuidado de los difuntos.

Frente a la austeridad jansenista que se descubre en otras zonas, en el caso vitoriano, la piedad barroca alcanza o, más bien, mantiene unas pautas dominantes en el período que hemos estudiado. La difunta Isabel Josefa de Ugarte celebró su entierro en la capilla de su propiedad advocada a San Francisco de Paula, con la multitudinaria presencia de los representantes de las cofradías de las antedichas asociaciones piadosas, de su familia, parientes y amigos. El día de su entierro, los albaaceas tuvieron que encargarse de repartir entre los pobres de la ciudad toda la ropa blanca de su casa, cien reales de vellón que se entregarían ese mismo día en las puertas de su casa, otros cien en los tres días siguientes y una limosna de cien ducados al Hospital de Vitoria. Otros, dirigían sus ayudas a asociaciones como la Orden Tercera del convento de San Francisco¹¹⁸. Todos estos actos piadosos en favor de los pobres y necesitados de la ciudad se aprecian, sobre todo, en los casos de los individuos que habían conseguido un cierto éxito económico y social en el mundo de los negocios. La norma era que se hiciesen donaciones muy pequeñas y, sobre todo, centradas en personas próximas a la casa y familia de la difunta.

Las pautas que, en general, siguen los componentes del mundo del comercio no correspondían a los fundamentos de su actividad económica. Justo al contrario, el modelo empleado se encuadraba dentro de las líneas de otros grupos sociales, especialmente de la nobleza. En todas las acciones referidas al mundo de la muerte y de los actos vinculados a ella muestran el mantenimiento de un fuerte barroquismo proveniente de los

ideales contrarreformistas y que, sólo a inicios del XIX, mostraría algún rasgo de un cierto retroceso. Aunque en el primer tercio del siglo XIX todavía se advertía un sentido y función similares a los utilizados y vistos durante el seiscientos y setecientos, las relaciones familiares, de amistad y de grupo social, seguían estando presentes cuando se producía la despedida del difunto del mundo terrenal, convirtiéndose en unos instrumentos esenciales para enfrentarse a una justicia divina en la que creían firmemente.

¹¹⁸ AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 8.662. 22/Febrero/1746. s. f.

IV

Los negocios de los comerciantes de Vitoria

«El cambio de favores y los lazos de amistad son, a nuestro juicio, elementos muy importantes de la conducta en los negocios habitual en aquella época»

(CASEY, J. y VINCENT, B., «Casa y familia en la Granada del Antiguo Régimen», en AAVV., *La Familia en la España Mediterránea (siglos XVI-XIX)*, Barcelona, 1987, p. 209)

No creemos necesario reincidir en cuál era la estructura económica general del País Vasco y, dentro de él, de la plaza de Vitoria durante el siglo XVIII, ya que los provechosos trabajos de varios historiadores ya lo han realizado¹. De un modo general, se mantuvieron unas pautas repetitivas durante todo el Antiguo Régimen que nos ofrecen una imagen poderosa de la actividad mercantil y manufacturera en este territorio. Una riqueza que, al acabar la Guerra de Sucesión, atrajo la mirada de la nueva dinastía a estos territorios. En la organización mercantil Vitoria gozaba de una posición estratégica en la disposición de las rutas dieciochescas en el área cantábrica, así como en el control de los ingresos

¹ FERNÁNDEZ DE PINEDO, E., *Crecimiento económico y transformaciones sociales en el País Vasco, 1100-1850*, Madrid, 1976. ZABALA, A., *La función comercial del país vasco en el siglo XVIII*, 2 Vols., Zarauz, 1983. *Mundo urbano y actividad mercantil. Bilbao (1700-1810)*, Bilbao, 1994. BASURTO LARRAÑAGA, R., *Comercio y burguesía mercantil de Bilbao en la segunda mitad del siglo XVIII*, Bilbao, 1983. FERNÁNDEZ ALBADALEJO, Pablo, *La Crisis del Antiguo Régimen en Guipúzcoa 1766-1833*, Madrid, 1975. BILBAO BILBAO, Luis M.^a y FERNÁNDEZ DE PINEDO, Emiliano, «Análisis y crisis de la siderometalurgia tradicional en el País Vasco (1700-1850)», en Pedro TEDDE (Ed.), *La economía española al final del Antiguo Régimen. II. Manufacturas*, Madrid, 1982, pp. 133-228. BILBAO, Luis M.^a, «Protoindustrialización y cambio social en el País Vasco (1500-1830)», *Letras de Deusto*, n.º 29, 1984, pp. 41-60.

aduaneros y de los negocios ilegales, contrabando y fraude². La operatividad de esta plaza se concretaba en el control, al precio que fuese, de una de las vías más fructíferas de ingresos para la nueva dinastía que, sin lugar a dudas, después del citado conflicto estaba muy necesitada de ingresos.

Desde el traslado aduanero de 1717, el designio de la Corona consistió en intervenir y dominar los ingresos de las aduanas, en palabras de J. M.^a Portillo Valdés, en «establecer y asegurar al Rey una renta muy gruesa, prompta y efectiva»³. La especial atención otorgada por la Corona a Vitoria estaba vinculada al aprovechamiento de los ingresos aduaneros. Los valores de este Distrito de Cantabria mostraban cómo, después de Cádiz y Cataluña, ocupaba el tercer puesto en los ingresos aduaneros, aunque con gran diferencia⁴. De este modo Vitoria ofrecía a los comerciantes establecidos en ella una dualidad de tratos y negocios: por un lado, los vinculados a la exportación lanera hacia el Cantábrico y, por otro, a la importación de algunos productos elaborados extranjeros, coloniales de Compañía Guipuzcoana de Caracas o el hierro vasco⁵. Un giro exportación/importación donde el grupo mercantil vitoriano estableció la articulación económica de sus casas y compañías mercantiles.

En esta dinámica, la evolución general durante el siglo XVIII de los negocios ligados a la exportación lanera se vio afectada por una situación negativa. Frente al auge inicial de principios del setecientos por las medidas favorables a las plazas de Burgos y Santander por parte de la Corona, desde mediados del siglo el nivel de las negociaciones de la lana en el puerto vitoriano fue decayendo y ese papel de comunicador hegemónico con Bilbao y Bayona se perdió gradualmente⁶. La degeneración del marco de posibilidades presente en la plaza vitoriana en el campo estructural y organizativo de un mercado más amplio, afectó enormemente a los comisionistas de la lana aunque, en menor escala, este tráfico lanar (sobre todo el de Guipúzcoa hacia Bayona) mantuvo

² ANGULO MORALES, A., *Las puertas de la vida y la muerte: la administración aduanera en las Provincias Vasvas (1690-1780)*, Bilbao, 1995. Las tres provincias vasvas (Álava, Vizcaya y Guipúzcoa) conformaban el denominado Distrito de Cantabria.

³ *Monarquía y Gobierno Provincial. Poder y constitución en las Provincias Vasvas (1760-1808)*, Madrid, 1991, p. 465. Dos grandes intereses de la administración general castellana consistieron en mantener el orden público y en atender a la «Real Hacienda». VICENS VIVES, J., «Estructura administrativa estatal en los siglos XVI y XVII», en *Coyuntura Económica y Reformismo Burgués*, Barcelona, 1974, p. 119.

⁴ Para una perspectiva más amplia sobre la evolución, estructura y carácter de las Rentas Generales en el puerto de Vitoria, véase: ANGULO MORALES, A., *op. cit.*

⁵ GÁRATE OJANGUREN, M., *La Real Compañía Guipuzcoana de Caracas*, San Sebastián, 1990.

⁶ FERNÁNDEZ DE PINEDO, E., *Crecimiento Económico ...*, *op. cit.*, p. 252.

la suficiente entereza como para permitir a un reducido grupo de comerciantes mantener un cierto nivel de negociación.

La evolución de los ingresos generales y, en su seno, de los relativos a la renta lanera del Distrito de Cantabria, especialmente de Vitoria, muestran la tendencia general del negocio lanero, significado por la constante presencia de unas amplias y continuas oscilaciones anuales⁷. Ahora bien, hasta la aplicación de la administración directa en la renta aduanera en 1740 se veía cómo la tendencia general iba a la baja aunque, dentro del espacio vasco, el puerto vitoriano mantuvo los niveles de negocio más elevados. Por ejemplo, en 1728, Vitoria triplicaba los valores de Balmaseda y sextuplicaba los de Orduña. Con el nuevo sistema de administración notamos unas modificaciones que se expresan en la pervivencia de las oscilaciones anuales junto a un período de claro estancamiento. Aunque se reguló con clara eficacia lo tocante a la recogida y pago del impuesto aduanero, la tendencia de la segunda mitad del setecientos no fue más satisfactoria que la de la primera⁸. Las medidas que afectaron al comercio de Vitoria, fuertemente vinculado al de Bilbao, incluso modificaron la relación de los valores obtenidos por los diversos puestos aduaneros vascos. Poco a poco, las aduanas de Balmaseda y Orduña superaron sus valores laneros respecto a Vitoria, especialmente en el caso de la última.

Entre los valores de la aduana vitoriana, el apartado lanar se llevaba la parte del león. Esta importancia era tal que representaba entre un 30% y un 35% del total de ingresos del puesto aduanero⁹. A su lado, las

⁷ Los datos comentados se encuentran en mi tesina titulada: *Las Puertas ...*. Las etapas analizadas son las siguientes: de 1724 a 1738, de 1734 a 1739 y de 1740 a 1780. Los datos fueron sacados de las cuentas aduaneras remitidas a la Dirección General de Rentas de Madrid.

⁸ El factor más influyente consistió en el traslado del registro y, con él, del tránsito de las lanas, por Real Orden de 19/Marzo/1763, a Burgos. En los siguientes términos: «He resuelto, que todas las lanas, que se quieran extraer del Reyno por las Aduanas de Vitoria, Orduña y Balmaseda o por el Puerto de Santander, se registren precisamente en Burgos, en donde quiero que se ponga Aduana a este fin, y que en ella se adeuden los derechos de extracción, y se cobren la mitad al tiempo que los Comerciantes las saquen de Burgos, y la otra mitad a los dos meses de dada la guía por el Administrador de Burgos para sacarlas». (A)rchivo (G)eneral de (S)imancas. (D)irección (G)eneral de (R)entas. 1.ª Remesa. Legajo 2.548. La conflictividad entre Santander y Bilbao era conocida desde el inicio del siglo. LABORDA MARTÍN, J.J., «El arranque de un largo protagonismo: la recuperación comercial de Vizcaya a comienzos del siglo XVIII», en *Saioak*, n.º 2, 1983, p. 139.

⁹ Los gravámenes que afectaban a la lana eran muy dispares y complican enormemente el poder establecer valoraciones precisas. Entre ellos: el diezmo de las lanas y aninos; el 1 y el 1/2% plata; el primer 1% en vellón y plata; el segundo 2% en vellón y plata; el derecho de extensión; el de los dos reales de plata; y el derecho de la lengua del agua. AGS. DGR. 1.ª Remesa. Legajos 2.518. Al respecto, véanse: ZABALA, A., *Mundo urbano ...*, *op. cit.*, pp. 69-98. LABORDA MARTÍN, J.J., «Materiales para el estudio de la política comercial durante el primer reinado de Felipe V: el valor ilustrativo del caso vizcaíno (1700-1727)», en *Cuadernos de Investigación Histórica*, n.º 5, 1981, p. 75.

mercaderías dezmeras representaban entre un 15% y un 29%, los coloniales (millón antiguo, moderno y el 7% de la habilitación del cacao) entre un 10% y un 20%, y las especias entre un 1% y un 3%. El deterioro del negocio de la lana afectó profundamente a los valores y beneficios que producía al comercio de la plaza vitoriana. Pero, junto a la relevancia de la lana en esta economía de intercambio que se realizaba en el área vasca, tampoco debemos olvidarnos del hierro. La siderurgia vascongada en el Antiguo Régimen se distinguió por el mantenimiento de unos rasgos técnicos tradicionales y por producir con destino a la exportación, por la ventaja del «status» privilegiado vasco¹⁰. Tras el declive del siglo xvii se vislumbraba la salida a esta situación. La modificación de la tendencia comenzó hacia el segundo decenio del setecientos y se significó por un fuerte ascenso productivo basado en la recuperación del mercado interior peninsular así como en el mismo auge de la demanda agrícola y de los proyectos de la Corona. Estos campos económicos crearon una progresiva demanda a las ferrerías vascas, perdurando hasta mediados del siglo¹¹.

Por lo tanto, los dos negocios más fructíferos del grupo mercantil de Vitoria contaron con dos momentos económicos trascendentales. Por un lado, en la primera mitad del xviii se advierte el predominio de la exportación lanera que sufre su inflexión a mediados de la centuria, que condujo a que el papel de Vitoria lo tomasen Burgos y Santander. Y, por otro lado, en lo relativo al hierro, el proceso se concretó en un eminente auge exportador en base a la demanda progresiva de otros sectores económicos interiores e internacionales. En general, para el comercio vitoriano dedicado al transporte del hierro vasco al interior peninsular esta situación fue muy ventajosa a lo largo de todo el siglo. Pero, hacia 1780, la situación de las negociaciones con el hierro comenzó a sufrir otra serie de inconvenientes de diversa índole.

A) LA ESTRUCTURA DEL NEGOCIO MERCANTIL VITORIANO DEL SIGLO XVIII: LA ADAPTACIÓN DE LOS MEDIOS A LAS NECESIDADES

Las actividades realizadas por la «gente del comercio» vitoriano en el ámbito de los negocios puramente mercantiles durante el período analizado, se ordenó en base a dos medios de gran trascendencia. En primer lugar, al aprovechamiento de un instrumento como eran las

¹⁰ BILBAO BILBAO, L.M.^a y FERNÁNDEZ DE PINEDO, E., *op. cit.*

¹¹ Además de otros factores como la decadencia de la siderurgia inglesa en el mercado internacional o el aumento ingente de la demanda colonial. *Ibidem*, pp. 154-157 y 158-163.

«compañías mercantiles» y, en segundo, a un conjunto heterogéneo de unos elementos —que mantenían profundas conexiones con el primero— destinados a los procesos de producción, transporte y venta de géneros mercantiles. Nos hemos preocupado por la significación de los elementos de tinte organizativo así como por la aportación que conferirían a la comprensión del significado y valor que los comerciantes les otorgaban. En ese sentido debemos entender el subtítulo de este apartado —la adaptación de los medios a las necesidades— ya que una constante que veremos a continuación consistirá en la inexistencia de innovaciones técnicas y/o organizativas en estos instrumentos. Más bien se presentaban como una perfecta adecuación de los medios preexistentes a las coyunturas de un mercado cambiante. Sin más preámbulos, analizaremos los rasgos más significativos de los medios aprovechados por la comunidad mercantil vitoriana.

A.1) La compañía mercantil en Vitoria

Entre los medios con que contaban los comerciantes del Antiguo Régimen para el desarrollo y progreso de sus negocios, el más conocido era el de la compañía. Un concepto y realidad estrechamente ligados a la actividad y sentido del comercio así como a sus actores. Por ello. ¿qué mejor campo de estudio que las asociaciones creadas por ellos mismos para el aumento de sus negocios, para ahondar en el análisis del colectivo denominado la «gente del comercio»? Además de reflejar un estricto sentido económico, estas corporaciones mercantiles se presentaban como la vía más propensa para proyectar el análisis del marco de relaciones socioeconómicas emanadas de sus negociaciones. Nuestro interés no radica en realizar una categorización del tipo y número de compañías mercantiles o de las disparejas formas utilizadas para desenvolver sus tratos, sino en la pretensión de compaginar el análisis de estas entidades con la realidad de los negocios y las vidas de sus integrantes¹². Nuestro propósito se dirige a valorar la utilidad de estos instrumentos asociativos en los negocios de una plaza mercantil del Antiguo Régimen y, a la par, a distinguir y entroncar la consideración de este factor como un partícipe activo del proceso homogeneizador del grupo mercantil.

¹² MARTÍNEZ GIJÓN, J., *La Compañía Mercantil en Castilla hasta las Ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1737. Legislación y Doctrina*, Valladolid, 1979; y de PETIT, C., *La Compañía Mercantil bajo el Régimen de las Ordenanzas del Consulado de Bilbao 1737-1829*, Sevilla, 1979. GARCÍA RUIPÉREZ, M., «El pensamiento económico ilustrado y las compañías de comercio», *Revista de Historia Económica*, n.º 3, 1986, pp. 521-549. MELÓN JIMÉNEZ, M.A., *Los orígenes del capitalismo comercial y financiero en Extremadura. Compañías de comercio, comerciantes y banqueros de Cáceres (1773-1836)*, Badajoz, 1992.

Bien conocidas eran las trabas que, desde la Edad Media, debían afrontar los comerciantes al efectuar sus negocios y cómo les condujeron a fomentar el desarrollo de unos métodos asociativos que limitaran aquellos obstáculos, ofreciéndoles mejores oportunidades al participar en el mercado. Este hecho aparecía como la razón primordial del origen de las compañías mercantiles, aunque este enfoque nos conduce a un equívoco en su comprensión ya que se plantea su análisis como el de un mero instrumento económico (condicionado por su celebrada finalidad lucrativa y sus rasgos «modernos» y «racionales»). El contenido social de estas entidades quedaba diluido en el plano económico y sólo se entendían como medios propicios destinados a la mejora de las posibilidades de los negocios mercantiles. Esta realidad, a nuestro entender, resultaba bastante diferente y veremos cómo, a pesar de su evidente valor económico, también se aprovechaba para otros fines.

Dentro del asociacionismo mercantil el instrumento más acreditado era la compañía. Para definirla hemos optado por escoger la exposición justificativa de la literatura notarial dieciochesca indeterminada y explícita. Su definición se fija de manera genérica, como «unión de las voluntades, y caudales de dos, ò mas hombres parientes, ò extraños dirigidos à algun negocio, y fin lucrativo para su reciproca utilidad»¹³. En el transcurso de este dictamen aparecen tres principios repetidos en la formación de estas entidades: el primero, consiste en una unión de voluntades y caudales —y no solamente de uno de ellos como normalmente se supone, de capitales—; el segundo, que los asociados pueden ser o no parientes en diferentes grados, o simplemente extraños, y, el tercero, es que la finalidad de esta unión residía en la búsqueda de una recíproca utilidad. Por supuesto que la exposición aplicada seguía mostrando un síntoma muy relevante como era la indefinición, como tal, de la compañía mercantil.

Acertadamente, José Martínez Gijón exponía el principio de que las sociedades contractuales previas a las Ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1737 se significaban por una vasta inespecificidad en su constitución. Lo significativo de estas compañías mercantiles era su carácter lucrativo: «societas in lucrandum ... velut in negotiatione»¹⁴. En sus orígenes, en las Partidas o en el mismo marco práctico, estas entidades nacían y se entroncaban en otras asociaciones generales que se definían al especificar su fin lucrativo. No existía ninguna formulación privativa de estas entidades, sino que terminaban por diseñarse en el núcleo más universal de las asociaciones generales. Esta misma reali-

¹³ FEBRERO, J., *Librería de Escribanos é Instrucción Jurídica Theorico práctica de Principiantes*, Tomo III, Madrid, 1789, p. 165.

¹⁴ MARTÍNEZ GIJÓN, J., *op. cit.*, p. 35.

dad se aprecia en Vitoria. La duplicidad de acciones mercantiles realizadas por los miembros de la comunidad mercantil vitoriana —comisiones o negocios por su cuenta y riesgo— provocó la necesidad de mantener diversas formas de practicar el asociacionismo. Eso sí, en todas ellas se hace alguna explícita referencia al afán lucrativo. En el inicio de la escritura de compañía firmada por el comerciante Juan de Iturbe y un vecino de la localidad alavesa de Zurbano, Juan Ruiz de Otazu, para comerciar con hierro se especificaba cómo «por quanto deseando tratar y comerciar y *adquirir vienes de fortuna* me ajuste y convine»¹⁵. Un beneficio que, como se cita en la escritura, serviría para conservar y alimentar a su familia y casa¹⁶. Ahora bien, no olvidemos que otras asociaciones similares también perseguían como fin último el lucro, sin ser puras compañías de comercio.

Este modo genérico de definir a las compañías en base a su finalidad chocaba frontalmente con la descripción que sobre el mismo principio encontramos a finales del siglo. En la escrituración de una compañía general en 1800 se explicaban las razones de su existencia de la siguiente manera: «que conociendo las grandes ventajas que resultan de las compañías de comercio *ya porque la reunion de caudales, facilita ciertas operaciones de importancia ynaccessibles al comerciante particular y ya porque dividido el trabajo entre los socios con consideracion a la aptitud y disposicion de cada uno se desempeñan las dependencias con mayor hacierto e inteligencia* hemos convenido en establecer y formar Compañia de comercio»¹⁷. En esta explicación, aunque en el fondo se reincide en el valor lucrativo, se especifican otros aspectos novedosos. Se establece una precisión sobre la calidad de la unión de caudales para alcanzar niveles de negocio mayores, complejos y, sobre todo, más beneficiosos; atestiguan que las dificultades del negocio se solventarían positivamente por este reparto, y que se obtendría una mejor organización del trabajo. Estas nuevas claves no conllevaron modificaciones en la organización de las compañías, pero sí hablan de un cambio en la mentalidad de los agentes mercantiles —o si se prefiere, de un mejor conocimiento de su propio quehacer—. En fin, nos acerca a otro paso dado en la adecuación del sistema de las compañías mercantiles a las peticiones expresas de un mercado en pleno proceso de cambio. No cambia el instrumento, cambian los fines y el modo de empleo.

¹⁵ (A)rchivo (H)istórico (P)rovincial de (Á)lava. José de Aguirre. Protocolo n.º 356. 19/Marzo/1702. Fol. 431r. El subrayado es nuestro.

¹⁶ En varias de estas compañías de comercio, como en la que Francisco Antonio de Ipiña se conviene con Juan Antonio de Maturana, se especificaba cómo el contrato servía para «tratar y comerciar por sí y adquirir vienes de fortuna para Alimentarse». *Ibidem*, protocolo n.º 159. 12/Junio/1711. Fol. 594r.

¹⁷ AHPA. Benito Martínez del Burgo. Protocolo n.º 5.882. 17/Abril/1800. Fol. 121r. El subrayado es nuestro.

Tabla n.º 1

Compañías generales de comercio vitorianas (1718-1800)

Año	Socios	Capital1	Capital2	Capital3	Tiempo	Objeto
1702	Juan de Iturbe y Juan Ruiz de Otazu	Trabajo	12.000		Indefinido	Hierro
1711	Juan Antonio de Maturana y Francisco Vicente de Ipiña	30.000	6.000 y trabajo	—	3 Años	General
1718	Joaquín del Castillo y Antonio Gonzalo del Río	—	—	—	—	Lana y mercaderías
1741	Gabriel de Sandobal y Josefa Antonia de Sandobal	22.700	—	—	1 Año	General
1749	Josefa de Íñigo López de Peciña y Baltasar Andrés de Abajo	200.000	130.000 y trabajo	—	Indefinida	General
1752	Juana Rosa de Imaz y Pedro Antonio Íñiguez de Betolaza	48.846	69.376	—	5 Años	General
1779	Juan Laffite, Francisco Bagneres y Bartolomé Beffan	—	—	—	6 Años	General
1780	Baltasar Andrés e Ignacio Félix de Abajo	28.000 duc.		—	—	—
1784	Viuda de Zubía e Hijos, Esteban de Arrázola Oñate y Manuel de Gámiz	80.000	80.000	80.000	8 Años	General
1800	Juana López de Ipiña, Formerio de Arrázola Oñate y Juan José de Moray	271.849	118.150	78.726	4 Años	Hierro
1800	Juan Passana y Juan Coste	80.000	120.000	—	5 Años	General

En el setecientos se advertía la existencia de un salto cualitativo desde un fin que, aunque lucrativo, adquiriría una significación novedosa. Ese «fin lucrativo» se identificaba con el mantenimiento de la casa y familia —merced al aumento de los caudales— y a fines de siglo desaparece ese objetivo global. La nueva comprensión sustentó otra definición basada, de manera inequívoca, en la búsqueda de una mejor negociación merced a la inversión de capitales y a una óptima organización de la empresa. Estas llamativas transformaciones serían las más cercanas a nuestra actual comprensión de las compañías de comercio. El último sistema concedía mayores posibilidades a estas compañías y, a la par, les ofrecía una mejor adecuación respecto al contexto económico, significado por la ampliación del ámbito mercantil con

unas mayores posibilidades de buenos negocios. En este sentido, el cambio cualitativo respondía a las expectativas ofrecidas por la situación económica y por el mercado, aunque al mismo tiempo también mostraba la nueva comprensión de las compañías como unas entidades independientes de los negocios de la casa mercantil y familiar, unas asociaciones puramente mercantiles donde las reglas de su funcionamiento se diseñaban con criterios de mayor racionalidad y operatividad. Esta modificación resultó ser un proceso de larga duración ya que, todavía a inicios del XIX, seguían formándose algunas corporaciones donde no se advertían los cambios citados.

Frente a la visión unitaria del origen de las compañías advertida en el reordenamiento de las Ordenanzas bilbaínas de 1737, Carlos Petit estableció una clasificación más completa. Las distinciones más significativas eran las siguientes: las llamadas «compañías generales», marcadas por su dedicación al comercio al por mayor; las «comanditarias» caracterizadas por la presencia de un socio que aporta el capital y otro que hace de negociante; las «compañías anónimas», «anómalas» o «momentáneas» constituidas para un objetivo concreto como la consecución de un contrato, arrendamiento o abasto; «por acciones» y las «fórmulas asociativas atípicas» entidades formadas con fines diversos aunque, normalmente, sin relación con el marco mercantil¹⁸. Nosotros no seguiremos al pie de la letra esta clasificación, sino que nos centraremos en el marco de las «compañías generales», las dedicadas al comercio al por mayor.

Desde un primer momento debemos tener en cuenta que la singularidad de la estructura mercantil y de los negocios que se desplegaban en Vitoria, jugaban un papel cardinal para el estudio de estas compañías. Frente a la calidad de los puertos habilitados al comercio ultramarino, Vitoria no era un ámbito especialmente propicio para encontrar un elevado número de contratos de compañía¹⁹. Ahora bien, nuestro objetivo reside en averiguar de qué modo se concretaban estas uniones en el contorno de las localidades del interior que, aunque activos partícipes del ágil comercio internacional, sólo sustentaban una pequeña parte del mismo proceso. Frente a los puertos marítimos dedicados a los complicados y costosos procesos de importación y exportación a mediana o gran escala, las acti-

¹⁸ PETIT, C., *op. cit.*, pp. 43-72. Esta clasificación es seguida por Ricardo Franch Benavent contraponiendo las conclusiones desarrolladas por Carlos Petit. Ambos trabajos, desde el ámbito jurídico o económico-práctico, resultan de enorme utilidad y calidad. Véase, FRANCH BENAVENT, R., *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII*, Valencia, 1986, pp. 239-288.

¹⁹ GARCÍA-BAQUERO, A., *Cádiz y el Atlántico (1717-1778)*, Sevilla, 1976, pp. 399-453. VILAR, P., *Cataluña en la España Moderna. 3. La Formación del capital comercial*, Barcelona, 1988.

vidades efectuadas en Vitoria eran bien diferentes en su calidad y cantidad. La estrecha relación mantenida con el tráfico de lana y hierro condicionó la creación de las compañías mercantiles y de su estructura.

A pesar de esta fuerte vinculación con el proceso de la exportación de la lana, con el traslado del hierro y de otros productos hacia el interior peninsular el carácter de los negocios realizados por estos comerciantes vitorianos era mucho más amplio. Estos individuos debían preocuparse no sólo del giro de mercancías sino también de otros dos procesos: del transporte y la manufactura de algunos géneros con que comerciaban. Por otro lado, gran parte de su contratación se basaba en la aceptación de comisiones con lo que, en ningún momento, se hacían cargo del proceso último y más costoso de exportación, vía transporte marítimo. Por ello, no es difícil entender el porqué de la menor presencia de compañías generales, como se definían en Bilbao o en otras plazas y, sobre todo, la abundancia de los contratos destinados al logro y transporte de productos. La complejidad de los negocios y de las ocupaciones de estos comerciantes estaba plasmada en la disparidad de los instrumentos empleados.

Un aspecto significativo en cuanto a la organización de estas entidades mercantiles era el relativo a quiénes eran sus partícipes. En este sentido, en Vitoria no existían rasgos especiales ya que la mayoría de compañías analizadas estaban financiadas y controladas por los propios comerciantes. A lo sumo, en diferentes momentos podemos encontrar a personas provenientes del mundo artesanal que llegan a acuerdos con comerciantes para poder fabricar sus productos —a través del «*Verlagsystem*»— o a individuos que, originarios del mundo de la venta al detalle, se procuran contratos específicas con los comerciantes para vender sus productos. Pero, en el campo de las compañías generales, los únicos partícipes proceden del mundo mercantil mayorista. Eso sí, también es frecuente ver cómo también existía una profunda endogamia en el componente de individuos que establecía estas compañías, esto es, con frecuencia concurrían los mismos individuos formando diversas compañías, alcanzando de este modo el valor familiar una consideración extraordinaria.

Un aspecto que no sufrió modificaciones significativas y que se convirtió en un valor sobresaliente en la definición de estas sociedades mercantiles, resultaba ser el referente a que los posibles miembros fuesen parientes o extraños. Las compañías más poderosas fundadas en Vitoria solían estar formadas por los diversos miembros de una familia y/o por parientes indirectos. Las relaciones yerno/suegro, hijo/padre o hijo/madre eran los elementos armonizadores de estas uniones comerciales. Entre ellas podemos destacar la compañía formada por Joaquín del Castillo y Antonio Gonzalo del Río (suegro y yerno), para el desenvolvimiento de sus negocios de comisiones de lanas y de mercade-

rías²⁰. No parece que existieran inconvenientes, más bien estas asociaciones eran las más habituales. Sin ir más lejos, cuando la casa mercantil de los Sandobal se «reajusta» para formar una compañía de comercio de droguería y textiles, aparecen como socios Gabriel de Sandobal y su hermana, Josefa Antonia de Sandobal²¹. Ahora bien, las razones de esta frecuencia en la asociación entre los miembros de una familia para establecer estas compañías de comercio ofrecían un campo más sugestivo de análisis que el hecho puntual de certificar su existencia.

En ocasiones coyunturales, en aquellas entidades donde los accionistas eran al unísono familiares y socios, se podía estar produciendo bajo el aparente manto formativo de una compañía mercantil una situación bien diferente. En el caso del convenio relatado de los Sandobal vemos cómo su finalidad última era la de sustentar a medias el comercio que su hermana manejaba previamente. La inversión de dinero de Gabriel de Sandobal ascendía a 19.400 reales de vellón, junto a otros 3.300 que le debía su hermana. También se especifica cómo se esperaba la remesa de unos productos provenientes de Amsterdam y Marsella (por valor de diez a doce mil reales), y cómo, nada más recibirlos y venderlos, Josefa debería dar cuentas a su hermano. En este caso, la formación de la compañía respondía (junto a esa perenne búsqueda de lucro) a una «ayuda» de signo financiero entre hermanos. Eso sí, Gabriel, en vez de promover el auxilio mediante un préstamo, lo aporta en forma de capital, convirtiéndose a la vez en socio de la nueva compañía. En ocasiones precisas, en el origen de algunas de estas entidades mercantiles se encubrían realidades ajenas a las puramente de carácter mercantil, por ejemplo, una mala situación económica o una quiebra evidente de una compañía o comercio existente con anterioridad.

El peso de la presencia de familiares en la formación de las compañías vitorianas refrenda el acento puesto por Ricardo Franch Benavent sobre el carácter «personalista» dominante en este tipo de corporaciones en Valencia o por Ch. Carrière en el área marselesna²². La observa-

²⁰ La condición general que auspiciaba este contrato consistía en un «acuerdo como con efecto, acuerdan y Capitulán Uniformemente, que todas las Comisiones que tubieren los dos, ó qualquiera así de lanas como de mercaderías, Y de otra calidad, dentro y fuera de estos Reinos, dirixidas por Comerciantes, U otras personas desde este día en adelante a correr a cuenta de ambos individuos». AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 362. 28/Mayo/1718. Fol. 330r.

²¹ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 9.161. 20/Enero/1741. Fols. 20r.-22r.

²² La finalidad del peso del componente familiar era que, estas entidades se formaban para asociar a diversos miembros de la familia en el negocio e introducirlos de esa manera en el mundo del comercio. CARRIERE, Ch., *Négociants marseillais au XVIII^e siècle*, Marsella, 1973, pp. 880-885. MATILLA QUIZA, M.ªJ., «Las compañías privilegiadas en la España del Antiguo Régimen», en Miguel ARTOLA (Ed.), *La Economía Española al final del Antiguo Régimen. Instituciones*, Tomo IV, Madrid, 1982, p. 272.

ción de la situación de los compañías del área colonial americana en el setecientos arroja una imagen similar ya que la empresa mercantil colonial «no estaba encabezada por un especialista individual sino que formaba parte del imperio económico diversificado de una extensa familia»²³. La familia llenaba todas las posiciones de dirección y supervisión con personas relacionadas con ellas por lazos de sangre o matrimonio. La constitución de estas corporaciones mercantiles no se efectuaba bajo el amparo de unos criterios basados en la combinación del capital y los esfuerzos, esto es, como medios propicios o al menos más adecuados para la movilización de capitales, sino que, de manera general, se convertían en un agregado más, aunque muy especial, de la política general de las familias dedicadas a las actividades mercantiles.

En este sentido, Ricardo Franch Benavent, recoge con gran precisión el valor del agregado personalista presente en estas entidades²⁴. Frente a la realidad de unas compañías que, sobre todo en la segunda mitad del XVIII, adquirieron un significado más capitalista (por el degradamiento del factor personalista y la apertura íntegra a la transmisión y movilización de las participaciones), en Vitoria, salvo contadas excepciones, el peso del rasgo personalista se mantuvo coartando su evolución. Dos actos trascendentales en el paso de unas entidades de un nítido rasgo personalista a las capitalistas son: el que la acción o participación sumada por los socios se convirtiera en un objeto negociable y que el grado de responsabilidad fuese limitado²⁵. En Vitoria no existía compañía alguna en la que las participaciones de sus integrantes fueran negociables, ni que se diese una limitación del grado de responsabilidad que se mantuvo como universal.

Un dato recurrente en estas escrituraciones, como también en la legislación, consistía en el carácter de igualdad y «hermanidad» que de-

²³ KICKA, J.E., *Empresarios coloniales. Familias y negocios en la ciudad de México durante los Borbones*, México, 1986, p. 47. En el mundo de los financieros del siglo XVII francés se producían situaciones muy parecidas. En el seno de este colectivo cuando «ils ne sont ni parents ni alliés, les participants aux sociétés sont au moins amis et renforcent leurs attaches par des parrainages». BAYARD, F., *Le Monde des Financiers au XVII Siècle*, Mayenne, 1988, p. 361. Estas corporaciones reforzaban su homogeneidad por la vía familiar, amistad o parentela «espiritual». FLANDRIN, J.L., *Familles. Parenté, maison, sexualité dans l'ancienne société*, París, 1976, pp. 25-35.

²⁴ MARTÍNEZ GIJÓN, J., *op. cit.*, pp. 67-68. A modo de ejemplo, en la compañía formada por Baltasar Andrés de Abajo y su madre, se especifica en el capitulado cómo, si alguno de ellos muriese, lo que quedase debía ser repartido entre los herederos para lo que, por lógica, debía haberse disuelto la compañía existente. AHPA. Joaquín González de Echavarrí. Protocolo n.º 767. 16/Enero/1749. S.F.

²⁵ Estos rasgos se oponen a las normas de la gestión colectiva y de la responsabilidad limitada apreciada en las escrituras de las «compañías generales». FRANCH BENAVENT, R., *op. cit.*, pp. 280-287. TORTELLA CASARES, G., «El principio de responsabilidad limitada y el desarrollo industrial de España: 1829-1869», en *Moneda y Crédito*, n.º 104, 1968, pp. 69-84.

bía presidir estas compañías y a sus miembros. José Febrero expresaba esta idea de una manera muy gráfica: «Como la igualdad es el fundamento, y base de la Sociedad; esta es a la manera, y similitud de la hermandad»²⁶. La creación de una corporación mercantil no sólo unía a dos personas interesadas en un proyecto lucrativo —que, por otro lado, siempre fue el fin primordial de la unión— sino que, a la par, también arrastraba vinculaciones personales dentro del mundo del negocio. En las Partidas se anotaba como atributo de estas entidades un rasgo fraterno, apoyado en la existencia de una confianza recíproca y una mutua fidelidad y lealtad²⁷. Esta cercanía o proximidad amistosa presente en el fundamento de estas instituciones daba lugar a que la titulación con que se nominaban sus miembros fuese la de socio o «compañero»²⁸. Por ello, los rasgos personalistas, el peso de la estructura familiar y la creencia en la necesidad de una relación de igualdad y hermandad entre sus socios, se convirtieron en unos elementos clarificadores sobre el límite de estas asociaciones al querer asimilarlas a los fundamentos de un espíritu moderno y capitalista.

Ante las dificultades que podían darse al formar estas compañías, José Febrero recogía cinco cláusulas inexcusables para su configuración²⁹. Un punto fundamental era que, aunque no se especificase un fin, el período de asociación no podía entenderse a modo perpetuo, aunque sí existía una obligación «in perpetuum» de la responsabilidad³⁰. Estos

²⁶ FEBRERO, J., *op. cit.*, Tomo III, p. 172.

²⁷ PETIT, C., *op. cit.*, pp. 32-33. En Vitoria también se recogen estas precisiones como se refleja en la firma de los capítulos de la corporación entre Ignacia de Alegría y Quilchano (viuda de José de Maestro), José M.º de Maestro y Juan Crisóstomo de Jérica. Decía que: «en esta dicha compañía y sociedad hemos de proceder los referidos tres Ynterados a ella, con la buena armonía y union que corresponde, sin dar lugar a cuestiones, ni disputas voluntarias». AHPA. Juan Antonio de Sarralde. Protocolo n.º 1.894. 18/Noviembre/1796. Fol. 379r. El subrayado es nuestro. En un contrato celebrado entre dos primos, Teodoro Ortiz de Urbina y Francisco de Idígoras, se repetía la misma leyenda que se conformaba como un requisito normalizado que debía reflejarse en la escrituración de la compañía. *Ibidem*, Protocolo n.º 1.642. 28/Marzo/1783. Fols. 119r.-199v.

²⁸ AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 1.315. 14/Diciembre/1784. Fol. 586v.

²⁹ La primera era que la compañía se fundamentase sobre un negocio lícito; la segunda, que los socios juntasen su caudal o industria para utilidad común; la tercera que, entre los contrayentes, existiese igualdad y reciprocidad —«no con proporción aritmética, sino geométrica según el mas, o menos caudal, o industria que cada uno ponga»; la cuarta que la suerte de la asociación fuese tanto para pérdidas como para ganancias, esto es, que ambos corriesen con los perjuicios y/o beneficios; y, en último lugar, que los socios guardasen los pactos estipulados. FEBRERO, J., *op. cit.*, Tomo III, p. 166.

³⁰ La indefinición de su duración enlazaba con la cuestión de que, al hacerse «in perpetuum», aunque uno de los socios muriese no podía acabarse el acuerdo y «mas será especie de servidumbre que sociedad». Por ello se disponía que no se permitiese ni el paso ni continuación tras morir su firmante. *Ibidem*, p. 166. Las Ordenanzas del Consulado de Bilbao disponían un capítulo donde fijaban que, tras morir uno de los socios, la entidad debía di-

acuerdos solían tener un tiempo límite prefijado en su escrituración pero, en muchas ocasiones, las compañías se establecían sin limitación temporal. La norma, en cuanto al período de funcionamiento de estas compañías mercantiles, era de un lapso temporal entre tres y nueve años. Ahora bien, independientemente de lo que dictaba la legislación del momento, los suscriptores de estas entidades también se preocuparon por fijar algunas preceptos como que los herederos no pudiesen pedir interés alguno o que se llevase un libro de caja³¹. La falta de citas explícitas a los libros empleados en su contabilidad chocaba con lo que se advertía en Valencia. Ahora bien, en los inventarios de estos comerciantes vitorianos vemos que al menos contaban con unos libros específicos para el control de deudas y de los créditos impagados, un libro de caja mayor y otro menor. El ejemplo más llamativo se aprecia en el inventario de Francisco de Idígoras, quien contaba con una gran disparidad de libros que muestra los complejos mecanismos necesarios para el buen control del negocio³².

Especialmente interesante era lo tocante al reparto de las ganancias y/o pérdidas de estas compañías. El reparto de los resultados coincidía con lo expresado por Ricardo Franch Benavent y otros historiadores ya que, a partir de una muy desigual participación en la inversión de capitales, los beneficios se asignaban bajo el criterio de la igualdad entre los socios, esto es, basado en la falta de proporcionalidad entre lo in-

solverse, como se especifica en el apartado n.º 7 del contrato de compañía formado entre Baltasar Andrés de Abajo y su madre. AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 767. 16/Enero/1749. s. f.

³¹ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 9.161. 20/Enero/1741. Fols. 20r.-22r. Esta descripción se efectúa de manera genérica. Por ejemplo: «al empiezo de cada uno de los Libros de la compañía se ha de poner el rottulo ô inscripcion correspondiente que denotte ser pertteneciente a ella, y formar a consecuencia las quantas asientos y demas partidas que ocurran y sean combenientes con toda claridad y distincion segun estilo y practica del comercio». AHPA. Juan José Cebrián de Mazas. Protocolo n.º 8.885. 28/Enero/1778. Fol. 46v. En los análisis hechos por Ricardo Franch Benavent se habla de un número mucho más elevado de libros de caja que los que hemos podido advertir en el área vitoriana. En las compañías valencianas, al menos, tenían cuatro libros (el borrador o diario, el mayor, el de facturas y el coprador de cartas), y, en la práctica, este número aumentaba enormemente. Esta diferenciación se explica por la diversidad de negocios y mercados a los que accedían y en los que trabajaban los comerciantes de un puerto mediterráneo. Lo más frecuente era que, en los capítulos de la compañía, se pidiese el mantenimiento de un libro de caja y que se llevasen mensual o anualmente las cuentas. FRANCH BENAVENT, R., *op. cit.*, p. 262.

³² AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 4.911. 15/Mayo/1799. Fols. 299r.-316r. Entre los libros reflejados en este documento reseñaremos los siguientes: libros de Caja, libros de Tenderos, libros de Arrieros y de Herradores, libros de Comisiones, libros de Cambios, libros de Vizcaínos, libro de Vales Reales y borradores. La peculiaridad de este casa mercantil que, sobre todo, negociaba con hierro da lugar a la aparición de libros específicos destinados al control de esta actividad concreta, así como la intensa comunicación mercantil con el área vizcaína provocaba la presencia del citado «libro de Vizcaínos».

vertido y los resultados obtenidos³³. Lo definido en el capitulado de estas entidades era lo relativo al reparto de las ganancias. Eso sí, hacia finales del siglo empiezan a advertirse ciertas alteraciones en la distribución igualitaria de las ganancias, proponiendo asignaciones más equitativas con respecto a lo invertido. El capital de Ubaldo de Orueta en la compañía fundada con su madre, Manuela Justina de Uriarte, era de una quinta parte (un millón de reales, Ubaldo participaba con 182.875 rs.). La distribución de resultados, aunque sigue sin ser proporcional, muestra una mayor adecuación ya que el referido Ubaldo obtendría una cuarta parte (siempre que vivan juntos porque si no se llevaría un tercio de las ganancias)³⁴. Las pérdidas se fijaban a medias o partes iguales entre todos los integrantes de estas compañías.

Tras repasar someramente algunos aspectos significativos de las asociaciones mercantiles vitorianas, vamos a analizar algunos ejemplos. Una muestra de estas «compañías generales» ligadas al comercio al por mayor es la escritura de sociedad y compañía establecida entre Josefa de Iñigo López de Pecina y su hijo Baltasar Andrés de Abajo. La razón de esta compañía se cifraba en que «no esten ociosos los Caudales, de mi Casa, y Comerzio, porque no se disminuia en perjuicio de dichos mis hijos, sino que antes bien produzcan alguna Hutilidad, para mi dezente manutencion, Conservandose enteros sus Capitales». Eso sí, no se especifica el objeto de comercio ni sus rasgos, a lo sumo se suelen referir a que traficarán con productos dentro y fuera del reino³⁵. En otras oportunidades sí se especificaban los productos de comercio, como en el acuerdo establecido entre Juan de Iturbe y Juan Ruiz de Otazu para tratar con hierro³⁶. El hierro y la lana fueron los «productos estrellas» bajo los cuales se fundaban estas entidades, aunque también traficaban, siempre en menor medida, con otros productos.

El aporte de capital a estas compañías se concretaba de dos maneras. En la primera de ellas, ambos socios aportan una cuantía normalmente diferente de dinero, encubriendo de este modo convenios entre comerciantes con diferentes posibilidades y posibles ayudas a comerciantes de menor rango que están en una difícil posición o pretenden

³³ Ésta era una de las razones aludidas por Ricardo Franch Benavent para explicar el acceso de nuevos miembros al colectivo mercantil de una plaza determinada. Especialmente, cuando las compañías fundadas se hacían entre un comerciante establecido y alguno de sus factores o dependientes. En estas ocasiones, el que arriesgaba menos dinero obtenía —siempre que el negocio hubiese sido satisfactorio— grandes ventajas. *Op. cit.*, p. 256.

³⁴ AHPA. Juan José Cebrián de Mazas. Protocolo n.º 8.885. 28/Enero/1778. Fol. 46r.

³⁵ AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 767. 16/Enero/1749. s. f. En algunas ocasiones la falta de especificación del producto que se debería a esta sociedad se agregaba a la actividad de la casa de los Abajo y a sus negocios de exportación e importación desarrollados desde finales del siglo xvii.

³⁶ AHPA. José de Aguirre. Protocolo n.º 356. 19/Marzo/1702. Fols. 431r.-431v.

entrar en el mercado. Aunque, jurídicamente, ambos firmantes estuviesen en la misma posición y con idénticos derechos, en la práctica, la enorme diferencia existente entre los suscriptores toleraba que, bajo el manto del aporte de capital, se ocultasen otras realidades. En un segundo lugar, también eran frecuentes las compañías donde uno de los socios aportaba el capital y, el otro, como él mismo declaraba, «e de poner mi industria y trabajo, y por ello a de ser para mi la mitad de todo lo que con dicha cantidad ganare»³⁷. En este caso podríamos pensar que estamos ante el contrato encubierto de un especialista³⁸. Estos últimos consorcios servían también para financiar, evitando el alto riesgo de aportar el capital, algunos negocios. Dos modos de combinar el patrimonio aportado por cada miembro que no se presentaban siempre de manera pura sino que se entremezclaban. La peculiaridad de estas compañías residía en que, un socio cooperaba con una parte del capital, trabajo e industria, mientras que el segundo sólo contribuía con dinero. Ahora bien, quien al dinero unía su trabajo e industria aportaba menos capital³⁹. En estos acuerdos también se advertía la inversión de otro elemento además del dinero o capital: los contactos y conocimientos de la profesión y del mercado. La estima de este factor resultaba muy elevada de ahí que, los comerciantes vitorianos no tuviesen problemas ni dudas a la hora de conjugarlos en sus contratos de compañía.

Estas asociaciones eran, a la vista de los datos, un provechoso medio para conseguir préstamos y financiaciones, de difícil logro por otras vías, sobre todo por la inexistencia de personas dedicadas con exclusividad a este quehacer en el campo mercantil, así como para permitir la integración de nuevos miembros a un ámbito cerrado por un limitado número de familias, como era el mundo del comercio. A través de estas asociaciones, no reducidas al marco económico, se advierte una ampliación de quienes participan de la actividad mercantil.

³⁷ *Ibidem*. En este contrato, Juan de Iturbe declaraba cómo, al cabo de cada año, contribuiría con la mitad de lo ganado con el dinero aportado por su socio. FEBRERO, J., *op. cit.*, tomo III, p. 167.

³⁸ Frente al empleo de este tipo de asociación como la más propensa y adecuada para facilitar la entrada de capitales originarios de personas de calidad que, debido a sus privilegios o a las obligaciones de su «status» social, no podían participar de otra manera en estos negocios, el análisis de Ricardo Franch Benavent, ha mostrado cómo la mayoría de sus socios solían ser comerciantes y que su finalidad consistía en mejorar el obstáculo del alto riesgo. *Op. cit.*, p. 273. En el caso de Vitoria, la mayor parte de los partícipes en estas uniones solían ser comerciantes o gente vinculada al mismo —distribuidores, tenderos, dependientes, factores, etcétera—.

³⁹ Así ocurre en la compañía formada por Juan Antonio de Maturana (30.000 rs) y Francisco Vicente de Ipiña (6.000 rs y su trabajo). AHPA. José de Aguirre. Protocolo n.º 159. 12/Junio/1711. Fols. 594r.-595r. Eso sí, en el contrato se estipulaba cómo, Ipiña, también recibirá anualmente un sueldo estimado en una sexta parte de las ganancias por su trabajo y, el resto, por la mitad.

A la par, estas entidades se presentaban como una vía apta para comerciantes establecidos que querían ampliar su participación en el mercado y que, por diversas razones, no podían hacerlo por sus propios medios. Las compañías donde había profundos contactos familiares manifestaban significativamente ese papel de iniciador e introductor en el mundo mercantil. Así, en el pacto firmado por Baltasar Andrés de Abajo y su madre, ésta pone en manos de su hijo el negocio al concederle la exclusiva labor de llevar adelante los tratos⁴⁰. Con el atento control de la madre como principal capitalista, en los asuntos más delicados —la conservación de la estructura de contactos y delegados de la casa mercantil—, Baltasar Andrés de Abajo asumió el papel de encargado del negocio. En estos contratos se exponían las competencias de cada socio, así como los derechos y las obligaciones de cada miembro, repartiéndose de mutuo acuerdo las labores.

A.2. La familia y la compañía de comercio

Ya hemos advertido en otros momentos la estrecha vinculación presente entre las familias de comerciantes y los medios que utilizaban para desenvolver sus negocios. A nuestro entender no estamos ante una mera coincidencia o un aspecto remarcable, sino, bien al contrario, estas conexiones ponen de manifiesto lo difícil que al grupo mercantil de Vitoria le resultaba elaborar una distinción efectiva entre lo privado y lo público. Esta misma situación se apreciaba con gran claridad en las compañías de comercio de Vitoria donde lo privado (familia y su privacidad) y lo público (negocios y los medios de subsistencia) no se distinguían⁴¹. Este obstáculo, aceptado y aprovechado según la conveniencia de los interesados, fue capaz de generar ciertas alteraciones en la disposición de algunos medios y negocios utilizados por el grupo mercantil. Partiendo de los ejemplos de las compañías mercantiles del Antiguo Régimen recogidos en Vitoria, proyectaremos esta íntima relación entre las esferas de lo privado y público en el marco social del comercio y de la comunidad mercantil.

⁴⁰ Eso sí, en el caso de la existencia de sujetos delegados o comisionados, ambos lo dirigirían de común acuerdo. AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 767. 16/Enero/1749. s. f.

⁴¹ Este rasgo era característico de la sociedad del Antiguo Régimen. ATIENZA HERNÁNDEZ, I., «Pater familias, señor y patrón: oeconómica, clientelismo y patronato en el Antiguo Régimen», en Reyna PASTOR (Comp.), *Relaciones de poder, de producción y parentesco en la Edad Media y Moderna*, Madrid, 1990, p. 413. CASTÁN, N., «Lo público y lo particular», Philippe ARIES y Georges DUBY (Dirs.), *Historia de la vida privada. La comunidad, el Estado y la familia en los siglos XVI-XVIII*, Tomo VI, Madrid, 1991, pp. 15-56.

A la pertinente unión de voluntades entre los socios de estas compañías mercantiles se adhería la eventualidad de que los socios o capitalistas fuesen parientes. Recordemos que la validez del acuerdo no variaba porque sus miembros fuesen o no extraños o parientes, de tal manera que en muchas de las compañías de Vitoria, principalmente en las más vigorosas en cuanto al volumen de capital y posibilidades de crecimiento, se significaba la integración del factor familiar, esto es, que varios miembros de una misma familia ocupasen los lugares de socios. En cuanto a los principios formativos, se trataba de puras compañías de comercio, aunque gozasen de la singularidad de estar compuestas por los miembros de una misma familia. Este rasgo no era ni exclusivo ni privativo del área vitoriana sino que, en diferentes escalas y valores, se podía advertir en otras plazas peninsulares⁴². Al parecer, convivían sin problemas las sociedades compuestas por familiares con las estructuradas por extraños.

Entonces, admitiendo la inexistencia de una diferencia legal por la presencia de estos socios tan peculiares, ¿qué interés tienen estas asociaciones formadas por unos socios que al unísono eran familiares? La falta de una singularidad legal no es óbice para restringir una investigación que delimita su estudio a la cuestión del origen social de los socios. Pero nosotros nos hacemos las siguientes preguntas: ¿el proceso de formación, o si se prefiere de inversión de capital, de estas sociedades era el mismo cuando sus integrantes eran extraños o familiares? ¿Podemos entenderlas como unas meras asociaciones mercantiles con un principal y «exclusivo» fin mercantil? O, ¿bajo el amparo de las compañías sólo se fomentaban negocios de carácter mercantil? Estas preguntas no han recibido ninguna respuesta desde los análisis jurídico y/o económico de estas entidades. Al considerarlas como el culmen de los métodos del asociacionismo mercantil del Antiguo Régimen, como su modelo más explícito y meridiano, sólo nos habíamos preocupado por el análisis de su papel en el ámbito económico y jurídico. Pero realmente ¿ahí acababa la relevancia de estas entidades?

Algunas modificaciones empleadas al investigar el marco institucional del Antiguo Régimen pueden servirnos para dar una respuesta a estas preguntas. Pere Molas Ribalta ponía de manifiesto este cambio al

⁴² Uno de los elementos con que se juzgaba la existencia de una compañía general, como se define en las Ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1737, consistía en la existencia de una «firma» o razón social. A través de estos elementos advertimos el peso de las compañías formadas por diferentes miembros de una misma familia. Para ello emplearemos las firmas de algunas compañías creadas en Bilbao: Aguirre Hermanos (1827), Álvarez e hijo (1783), Arana Hermanos (1829), Ardanaz e hijo y Bengoa (1788 y 1792), Aréchaga e hijo (1756, 1768, 1775), Barbachano e hijo (1756 y 1762), Beckvelt e hijo (1757), Doñat Hermanos (1767, 1773 y 1779), Gardoqui e hijos (1756-1797), y un larguísimo etcétera. PERRI, C., *op. cit.*, pp. 261-273.

entresacar unas palabras de Henry F. Schwarz, diciendo que «en el estudio de las instituciones de gobierno y administración, se ha olvidado con demasiada frecuencia que están integradas por hombres ... El carácter fundamental de una institución aparece determinado por los hombres que la componen ... La estructura social (relaciones familiares, posición social) determinan en gran medida sus acciones y sus características»⁴³. A nuestro entender, estas mismas dudas y vías de análisis pueden ser ampliadas a todas las asociaciones presentes en la sociedad del Antiguo Régimen ya que, como ocurría con el gobierno, también las compañías de comercio estaban compuestas por hombres que determinaban su evolución. Del mismo modo, el acuerdo sustentador de estas compañías mercantiles estaría determinado e influenciado por la singularidad de quienes las componían, tanto en un plano profesional como familiar. En este sentido, existe una serie de aspectos ligados al campo mercantil y al de la estrategia familiar que, como veremos a continuación, adquirirían un sesgo singular dentro de la comunidad mercantil. Uno de ellos era el origen del capital inicial de estas compañías, su procedencia y cuantía. En el caso investigado la mayoría de los capitales originales procedían del mundo del comercio y pocas eran las compañías basadas en inversiones de capital proveniente de otros ámbitos económicos y/o sociales.

Entonces, si la contestación a la cuestión de la naturaleza del capital invertido, del «caudal» o «patrimonio», recibe su respuesta en el seno del colectivo que lo utiliza, la valía del análisis del adjetivo familiar quedaría reducido a nada ya que no producía ninguna modificación significativa. Ahora bien, aunque es incuestionable el origen mercantil del caudal de dinero invertido en estas entidades, también lo es que su origen se centraba en el reducido marco de las familias que las creaban. Esto es, la participación del caudal se confunde, de manera coherente, con el patrimonio de estas familias asociadas en compañías. Un aspecto ya analizado por Ricardo Franch Benavent quien confirma cómo la mayor parte de los contratos de estas compañías no tendían a procurar la concentración de capitales sino que, provenientes de negocios individuales y/o familiares, se significaban por entenderse como aportaciones de un carácter más amplio⁴⁴. Posteriormente, siguiendo las aseveraciones de Carlos Petit, este mismo autor delimita las diversas formas para configurar el capital de las compañías mercantiles en cinco puntos: el dinero en metálico; las mercancías; los créditos —buenos y malos—⁴⁵;

⁴³ MOLAS RIBALTA, P., «La Historia Social de la Administración. Balance y perspectivas», en *Cuadernos de Investigación Histórica*, n.º 6, 1982, p. 151.

⁴⁴ FRANCH BENAVENT, R., *op. cit.*, p. 252.

⁴⁵ *Ibidem*, p. 254.

el trabajo de un socio; o, invirtiendo su buena fama y prestigio. Por norma, el dinero líquido resultaba ser un elemento complementario.

Las vinculaciones familiares en los negocios se extendían sin problema al campo de los préstamos monetarios, entendidos como un apartado básico en el campo del comercio y que, salvo raras excepciones, se comprometían en el seno de la comunidad mercantil. Muchos créditos realizados en la plaza mercantil vitoriana se circunscribían al marco de relaciones personales y familiares presentes en el interior de los integrantes de su comunidad. Aunque los préstamos, al igual que otras muchas actividades, se entendían como un negocio de claro carácter lucrativo no hemos podido localizar a ningún comerciante que se ocupase específicamente en las actividades prestatarias y, por lo tanto, advertimos cómo, los pocos préstamos recogidos, se efectuaban en base a unos criterios tanto económicos como puramente personales. Francisca Javiera de Olarte reconocía cómo había dejado una cantidad de dinero a Vicente Manuel y Joaquín de Mezcorta, sus hermanos comerciantes en Bilbao y que el préstamo se lo había entregado porque siempre había contado con su protección «sin que por su condución ni otro algun motibo haia tenido Yo que pagar cosa alguna por que dichos mis hermanos me han excusado mirando como siempre lo han hecho al alibio de mi Casa hasta de los pequeños gastos»⁴⁶. Así, la cantidad que otorgó a sus hermanos ascendió a 110.000 reales, con un interés del cuatro por ciento. Estamos ante un evidente préstamo, en el que además del factor económico también se valoraba, con gran estima, la relación entre el prestamista y el receptor.

Aunque el número de compañías que hemos podido analizar resulte menor que el aportado por otros autores, en Vitoria hemos comprobado que las compañías generales de comercio constituyeron su patrimonio merced a la unificación de los criterios ya comentados. No parece que existiese un camino dominante sino que, a nuestro entender, la elección de una u otra vía correspondía a las posibilidades que tenían los firmantes, tan válidos eran unos como otros, siempre según cómo fuesen las circunstancias que estuviesen soportando los partícipes de estas compañías. Generalmente se participaba tanto con el dinero como en los créditos, mercancías de lonja y bienes patrimoniales. Ahora bien, además de discernir los medios y la medida en que se invertía el caudal, creemos que ha sido muy poco tratado un aspecto básico en el proceso de capitalización como es el referido a la procedencia del capital. Sabemos que eran los propios comerciantes vitorianos quienes aportaban el que sería el patrimonio de la entidad. Pero ¿de dónde sustraían estos caudales? Los estudios de diversos investigadores hacen hincapié en que el origen de estos dineros debía localizarse en el patrimonio de los comerciantes y, para ello, argumenta-

⁴⁶ AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 4.913. 7/Septiembre/1799. Fol. 762v.

ban con razón cómo el crédito y las mercancías sustentaban la mayor parte del caudal proveniente del seno de la comunidad mercantil.

El caudal de estas compañías emergía de sus integrantes en la mayor parte de las ocasiones. Sin embargo, no creemos que este dinero sólo proviniese de una reinversión de los productos y préstamos existentes en la casa mercantil, como si esta nueva inversión sólo fuese un mero negocio más, aunque perfectamente entroncado en el desarrollo evolutivo de la casa mercantil. Más bien, la constitución de una compañía mostraba el momento más favorable vivido por alguna de estas casas mercantiles, ya que la formación sólo podía entenderse como un proyecto de futuro en los negocios. La inversión que se requería para crear una compañía no permitía que ésta se realizase en cualquier momento. Así, aunque las compañías se entendiesen como un negocio más en la estructura de la casa mercantil, su formación se concretaba en algunos momentos muy especiales —en los más favorables del negocio y/o de la casa mercantil— por la gran dificultad que suponía la concentración del capital. Eso sí, los mecanismos usados en la financiación de las compañías responden a un agregado de posibilidades más amplio que el estrictamente económico.

Resulta muy probable que en el resto de la Península se aprovecharan mecanismos similares a los de Vitoria. Sin más dilación los aclararemos. De modo general, los procedimientos que relataremos estaban bien entroncados en la trascendencia del nexo familiar en estos negocios. Para comprender mejor este proceso debemos definir al «capital social» o caudal de la compañía como «patrimonio», un término más adecuado. Esta afirmación la sustentamos en que muchas de estas compañías no nacían amparadas por una «exclusiva» vocación y/o sentido mercantil, sino que más bien se entiende mejor su origen enlazándolo con la evolución y la estrategia aplicada a la propiedad o hacienda de la casa mercantil. Ésta vinculación se hace más evidente al leer los capítulos normativos de las compañías. Era frecuente que en ellos se especificase cómo los socios debían compartir la misma casa. La «unión» generada al configurarse estas compañías alcanzaba a sus partícipes en ámbitos bien dispares. No sólo se ajustaban para desarrollar un negocio lucrativo sino que, con el fin de mantener esa importante basa que era la amistad que debía presidir estas asociaciones, el acuerdo se extendía hasta la anexión de la vida privada de sus miembros. Esta situación era más efectiva cuando los asociados eran parientes próximos, pero no deja de darse en otras asociaciones donde el vínculo familiar no era tan estrecho o era inexistente⁴⁷. En estas asociaciones se aprecia la íntima

⁴⁷ En la sociedad de comercio formada entre Antonio Javier de Arrázola Oñate y su hijo Mariano Antonio, manifestaron la obligación «de vivir juntos en el expresado tiempo, y el

relación existente entre varios conceptos: negocios, familia, casa mercantil y lugar de habitación⁴⁸.

Entre los medios empleados por los componentes del grupo mercantil vitoriano para lograr el patrimonio básico de sus compañías de comercio, se advierte la relevancia del uso de escrituras realizadas con anterioridad y con fines diferentes. Los casos más llamativos son los relativos a la formación de compañías estipuladas en los acuerdos matrimoniales entre dos familias y aquéllos donde se aporta el patrimonio íntegro de cada socio. Eso sí, no estamos ante un acontecimiento que se aplicase sólo a los procesos de formación de compañías sino que también se empleaba para otros fines⁴⁹. Por esta razón hemos definido al capital de estas compañías, como patrimonio ya que, la estrecha vinculación presente entre el reparto de la herencia o de lo que debía corresponder a los hijos como dote con el transcurso de la constitución de estas entidades, permitía la mezcla entre el capital mercantil y la hacienda o patrimonio de la casa. Al promover la disolución del trato de compañía existente entre Baltasar Andrés de Abajo y su hijo, Ignacio Félix, descubrimos cómo en un documento muy anterior destinado a las «Capitulaciones matrimoniales de los referidos Señores Don Ignacio Felix de Abajo y Doña Bernarda Ángela de Huici, se pacto y formo, entre otras cosas», se había dispuesto la constitución de una «Compañia que para el Jiro de comercio havia de haver entre dichos señores Don Baltasar de Andres y Don Ygnacio Felix de Abajo, Padre e hixo, agregando este, a los fondos de aquel la Capitalidad de los veinte y ocho mil ducados de Vellon»⁵⁰. El caudal o patrimonio de esta

gasto de la Casa ha de salir de la volsa comun de la Compañia». *Ibidem*, protocolo n.º 1.974. 26/Febrero/1796. Fol. 171v.

⁴⁸ En la compañía de Juan Passana y Juan Coste se disponía que ambos debían vivir con sus familias en la casa arrendada como sede de la sociedad. Los costes del mantenimiento de los miembros de ambas familias correrían a cargo de la compañía, así como los salarios de los criados y mancebos o los costes de los viajes para el negocio. AHPA. Benito Martínez del Burgo. Protocolo n.º 5.882. 17/Abril/1800. Fols. 121r.-125r. Llegando hasta extremos que, al menos desde un plano teórico, resultan altamente extraños. Por ejemplo, al formar una compañía destinada al tráfico de armas (escopetas, llaves, baquetas, cañones, etcétera) entre dos cuñados, Joaquín de Axpe y Tomasa de Ugarte (viuda de Martín de Axpe), además de especificar que para su mantenimiento podían utilizar los bienes de la compañía, en su capítulo n.º 5, se disponía que la señora debía hacerle la sopa a su socio. AHPA. Ponciano Ruiz de Azúa. Protocolo n.º 10.316. 12/Abril/1802. Fols. 229r.- 231v.

⁴⁹ La vía de la dote matrimonial aparece igualmente en el mundo de los artesanos. Así, al contraer matrimonio José Benito de Casas con Manuela Tomasa Gómez y Valle, la dote aportada por el marido consistía en mantenerse en el negocio con su padre que era batidor de oro, mientras que ella participaba con una cantidad de 800 ducados de vellón. AHPA. Andrés de Lezana. Protocolo n.º 8.940. 5/Mayo/1764. Fols. 449r.-456v.

⁵⁰ AHPA. Juan Martín Ruiz de Azúa y Mendivil. Protocolo n.º 1.853. 9/Septiembre/1785. Fol. 228r. Las cinco personas que participaron en la creación de esta compañía

compañía mercantil se constituyó por medio de la unión de las respectivas dotes.

Merced a unas capitulaciones matrimoniales vemos cómo se produce el establecimiento de una compañía de comercio. Así, en las capitulaciones formadas para disolver la compañía se entremezclaban otros apartados que no tenían nada que ver con la misma. El hijo certifica el abono de la cantidad de 25.000 reales por el importe de gastos de la boda, vestidos y joyas. Baltasar Andrés de Abajo deja claro cómo los 14.000 ducados ofrecidos como dote a su hijo se habían extraído a cuenta de las legítimas y mejora del tercio. Lo que había sustentado el establecimiento de la compañía, en el caso de Ignacio Félix, era un adelanto de la porción que le debería corresponder, al acordar su matrimonio, de la herencia de sus padres. Retomando el análisis de Ricardo Franch Benavent, un aporte incluido en estas compañías consistía en el prestigio y el buen nombre de la entidad mercantil. En el caso referido de los Abajo, además de cederle el padre por anticipado el caudal necesario para realizar el giro de comercio, también le ayudó asociándose con él y dándole el amparo y auxilio de la firma existente (además de un circuito de corresponsales y clientes). Lo llamativo de todo este proceso consistía en que la creación de la compañía mercantil se encubría bajo un instrumento notarial ajeno, a través de unas capitulaciones matrimoniales.

Algo similar acaecía en el documento de liquidación de los bienes de la compañía formada entre Juana Rosa de Imaz y Pedro Antonio Íñiguez de Betolaza, suegra y yerno. En este caso, en otras capitulaciones matrimoniales «se pacto, y estipulo el Tratto, y Comercio de Compañia, y Sociedad»⁵¹. La concreción de esta compañía mantenía una clara diferencia con respecto a la de los Abajo. Mientras que en el caso anterior se producía la unión de las dotes de los contrayentes, en este caso sólo se especificaba el aporte de uno de los desposados. Se trataba de una contribución concretada en una cantidad de 48.846 rs. (concretamente: 28.226 rs. en créditos, 3.620 rs. en alhajas de plata y los 17.000 restantes del valor de dos casas tasadas en Vitoria), mientras que la dote de la esposa, Íñiguez de Betolaza, se estimaba en 69.376 rs. (concretamente: 59.639 rs. en dinero y el resto en alhajas y vestidos). Estamos ante una asociación formada por medio de la vía matrimonial y

fueron: Baltasar Andrés de Abajo y María Josefa de Castillo (vecinos de Vitoria), José Domingo de Huici (vecino de San Sebastián) y el matrimonio formado por Ignacio Félix de Abajo y Bernarda Ángela de Huici (vecinos de Vitoria). Por medio de las dotes se realizaban otro tipo de inversiones como las financieras. MORICOLA, G., «Sui contratti dotali della borghesia avellinese (1840-1885)», en *Quaderni Storici*, n.º 56, 1984, p. 482.

⁵¹ El referido socio estaba casado con María Luisa Ortiz de Jócana e Imaz. AHPA. Jorge Antonio de Azúa. Protocolo n.º 1.147. 18/Mayo/1752. Fol. 328r.

donde el aporte principal se fijaba en dinero al contado. El capital se podía componer tanto por bienes vinculados al comercio como por bienes muebles (joyas, alhajas, vestidos) o inmuebles (tierras, casas). En los dos ejemplos descritos advertimos cómo el valor de las aportaciones de cada socio resultaba bien diverso, y mientras que lo adscrito por los Abajo era bastante similar, en el caso de los Íñiguez de Betolaza la diferencia entre el valor del aporte de los socios le resultaba negativo al recién llegado. En su capacidad de movilización de dinero efectivo, Pedro Íñiguez de Betolaza, mostraba una gran competencia al evaluarse en un 86% del total del valor de lo aportado. En este caso se producía la anexión de un nuevo socio al negocio existente que, quizás, estaba pasando un mal momento económico o en quiebra técnica (como lo reflejaba expresamente el alto valor de los créditos aportados por Juana Rosa de Imaz para su hija). La finalidad del proceso radicaba en la búsqueda de una inyección financiera vital para solventar el mal estado en que se encontraba la casa y compañía de comercio⁵².

Por otro lado, al realizar el reparto de los beneficios de este negocio aparecen ciertas anomalías respecto a lo que se pretende entender como una asociación de un puro carácter mercantil. Junto a los 13.200 rs. obtenidos como beneficios y que se reparten entre ambos socios, vemos cómo también se especifican otras cuentas sin relación con el mundo mercantil. Algunos desembolsos monetarios extraídos en varios momentos del caudal de la compañía y que después se habían devuelto, eran especialmente significativos. Entre otras, encontramos cantidades empleadas en la fijación de la dote necesaria para otra hija de Juana Rosa de Imaz al entrar en un convento (M.^a Josefa Bonifacia Ortiz de Jócana e Imaz) o para pagar los estudios de un hijo en Oñate y Valladolid (Juan Prudencio). Estos datos muestran la falta de una clara distinción entre lo privado y lo público, y cómo, al mismo tiempo, se produce una unión indiscutible entre el patrimonio de la familia y el de la compañía. En consecuencia, el caudal de estas compañías de comercio no servía exclusivamente para fomentar la actividad mercantil, sino que su utilidad se adecuaba a las necesidades momentáneas de sus integrantes.

Asociando las dotes matrimoniales a los caudales de una compañía se concretan otros procesos de anexión de patrimonios y de inclusión

⁵² La suma de caudales de esta compañía ascendía a: 118.222 rs. Tras cuatro largos años de activo comercio (funcionó desde el 20 de agosto de 1747 hasta el 8 de abril de 1752), al producirse su extinción, el caudal había aumentado en 13.200 rs. Aunque el total del caudal no consistía en dinero en metálico sino que, principalmente, se agrupaba en créditos (43.506 rs.) y mercaderías de lonja. El reparto de las ganancias se hizo de manera desigual en relación al aporte de capital. Él se llevó 5.976 rs. y Juana Rosa de Imaz, 5.446 rs. Así que, la rentabilidad que le sacaron a este negocio, mantenido por espacio de casi cinco años, fue de un 10,04%.

de nuevos partícipes en el mundo mercantil. Un hecho por el que algunos factores, dependientes o personas ajenas, se vinculaban a una casa mercantil preexistente y daban lugar al surgimiento y consolidación de otras casas y/o compañías mercantiles⁵³. Algunos momentos muy significativos de la vida de la «gente del comercio» se convertían, al mismo tiempo, en ocasiones idóneas para favorecer la formación de estas entidades. En el caso de unos hijos que hasta obtener la mayoría de edad no contaban con «oficio ni beneficio», las expectativas de participar en el mundo mercantil eran mínimas por no decir que nulas. Las dificultades para acceder al mundo de los negocios se fijaban en una doble vía: la inexistencia del imprescindible capital para financiar el negocio y la falta de conocimientos sobre el mercado, contactos y un nombre que les avalase en sus primeras negociaciones.

De esta problemática eran tan conscientes los padres como los hijos y, por ello, mientras esperaban la solución de estos problemas no veían muchas más vías para acceder al mercado en unas condiciones mínimamente ventajosas. Por ello, el momento de los casamientos y del reparto de la herencia se fijaban como unos instantes trascendentales en la formación de muchas compañías y casas de comercio vitorianas. En esta línea, un expresivo suceso resultó ser el interpretado por Marcos Ortiz de Zárate y su cuñada María Leonarda de Azcárate al decidirse a formar una compañía general de comercio⁵⁴. Al establecerse el pertinente capitulado, Leonarda de Azcárate agregaba como caudal o capital a la compañía sus legítimas y mejoras paterna y materna, mientras que el resto de contrayentes ponía en el mismo todos sus bienes. También refieren cómo todos los gastos de la casa y de sus miembros —ya fuese por razones de salud, alimentación o crianza de los hijos—, se llevarían en común. Así, parece como si nos encontrásemos ante un «contrato matrimonial» o un acuerdo de buena vecindad, pero no es así, sino que estamos ante un trato de compañía mercantil en toda la regla, conviniéndose que «asi las perdidas, como ganancias, que resultaren, del dicho comercio, y trato de compañía, se han de partir en partes iguales»⁵⁵.

⁵³ FRANCH BENAVENT, R., *op. cit.*, pp. 254-255. Este aspecto lo estudia con gran habilidad y precisión el mismo autor en el caso de varias familias del comercio valenciano del siglo XVIII. Véase al respecto: FRANCH BENAVENT, R., «Dinastías comerciales genovesas en la Valencia del siglo XVIII: los Causa, Batifora y Ferraro», en AAVV., *La documentación notarial y la historia. Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada*, Vol. 2, Santiago de Compostela, 1984, pp. 295-315.

⁵⁴ Leonarda alude a su situación, «maior que confeso ser de los veinte y cinco años, y libre de patria potestad y toda curaduría», como un requisito de obligado cumplimiento. AHPA. Jorge Antonio de Azúa. Protocolo n.º 8.888. 20/Noviembre/1786. Fol. 350v.

⁵⁵ *Ibidem*, fol. 351r.

El último ejemplo citado muestra un rasgo llamativo y singular de estas compañías de comercio vitorianas como es la muy abundante presencia de mujeres en sus escrituraciones. En ciertos casos aparecen como representantes de una de las partes —cuando son viudas y encabezan su casa y/o compañía mercantil—, y, en otras, como acompañantes de sus maridos. Pero, ¿a qué razón se debe esta frecuente presencia de las mujeres en los procesos de formación de las compañías mercantiles? Aunque no existiese traba jurídica alguna que les impidiera tomar parte en estos procesos, sí sabemos que, la consideración de la mujer tanto en el mundo mercantil como en el mundo profesional a lo largo del Antiguo Régimen, era inferior a la del varón. Entonces, ¿cuál es la razón de esta profusa presencia en el momento puntual y cardinal de la constitución de la compañía mercantil?

La respuesta a esta cuestión debe ceñirse a un hecho muy conocido como era el del mismo valor jurídico que ostentaban varones y mujeres al acceder al matrimonio o a la herencia, a pesar de la preeminencia en la elección de varones. El asunto no se planteaba en sí en el grupo mercantil existía o no una preferencia por los miembros femeninos o masculinos cuando se repartía el patrimonio, sino en que, en la asignación de los bienes de la herencia o en la concesión de las dotes precisas para conseguir un matrimonio, estas mujeres contaban con un reducido pero muy sugestivo patrimonio en movimiento. Aunque esa dote se concretaba en diversos bienes (créditos, dinero, alhajas, mercancías, vestidos, ropa, joyas o muebles), también aportaban un patrimonio propio del mundo mercantil como se ve en la cesión de una lonja de lanas de un comerciante vitoriano a su hija como dote⁵⁶. La estima y consideración que las dotes y legítimas tenían en el mundo de los negocios convertía a los miembros femeninos de estas familias en unos muy «provechosos agentes financieros» para constituir estas compañías.

Así mismo, cuando se producía el fallecimiento del cabeza de familia —que solía dejar a sus hijos bajo la tutoría de la madre—, la esposa se hacía cargo de la empresa mercantil hasta asegurarse de que algún hijo podía suplirle. Para procurarse este designio con las menores dificultades era frecuente que se produjese la asociación del vástago que debía continuar con las actividades de la casa mercantil junto a su madre, durante un período en que se encargaba de girar los asuntos de la casa y compañía. El último paso del proceso estribaba en la cesión y/o traspaso de la casa mercantil y compañía a manos del hijo elegido, como ya se ha visto en el caso de Juana Lacoste y su hijo, Juan Po-

⁵⁶ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 847. 24/Agosto/1751. Fol. 1.096r. Una propiedad que se la había comprado Domingo González de Echávarri a los Marqueses de Gauna y que cede a su hija casada con Pedro Ortiz de Zárate y Guevara. Esta propiedad tenía un valor de 4.500 rs. de vellón.

miers, siempre con el obligado mantenimiento de la madre y de todos los miembros menores de la familia por el designado⁵⁷. De esta manera la participación de las mujeres en el trato de las casas y compañías mercantiles parece que se limitaba a una actuación tal como el puente de conexión entre el cabeza de familia fallecido y quien iba a ocupar su lugar.

La vía matrimonial en la formación de estas entidades se mantiene en los albores del siglo XIX como se ve en el ajuste de compañía entre Juana López de Ipiña y los maridos de dos de sus sobrinas, Formerio de Arrázola Oñate y Juan José de Moray. Un acuerdo estipulado por cuatro años disponiéndose que los socios masculinos se encargasen del giro y manutención de la casa. Frente al aporte de un caudal valorado en 271.849 rs. por Juana López de Ipiña, sus socios sólo aportaban lo recibido como dotes de sus esposas (Formerio con 118.500 rs., y, Juan José, 78.726 rs.)⁵⁸. Esta compañía se conocía con la firma global de Viuda de Vicinay y sobrinos, con dedicación exclusiva al comercio del hierro. Entre los puntos de este ajuste llaman la atención los que nos hablan sobre la singular concepción de estas compañías. En este caso, el hecho de que el trabajo recayese en manos de sus nuevos integrantes y que éstos aportasen sólo el dinero de las dotes de sus esposas, hablan claramente de un evidente proceso de integración de dos dependientes o comerciantes de menor peso dentro de una nueva estructura mercantil con más medios.

Como ocurría con Juana Rosa de Imaz, uno de los capítulos de esta última entidad refería la posibilidad de retirar las cantidades de dinero que fuesen necesarias para poder vivir y mantenerse con decencia. Vuelve a repetirse una clara falta de definición de las fronteras entre el patrimonio personal de los socios y el caudal de la nueva corporación. La calidad y el peso del patrimonio se difuminaba tajantemente limitando la fijación de una distinción nítida entre ambos bienes, créditos y capitales. También encontramos momentos donde, de manera específica y sin subterfugios, se produce la cesión y traspaso de la compañía y casa mercantil, como ocurre en el convenio o acuerdo formado por Juana Lacoste y su hijo Juan Pomiers, cuyo objetivo era «continuar el manejo de su Cassa, Jiro direccion y negoziacion de su Comercio»⁵⁹. Mer-

⁵⁷ AHPA. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 1.031. 14/Septiembre/1773. Fols. 1.464r-1.471v.

⁵⁸ AHPA. José Antonio Ruiz de Azúa. Protocolo n.º 10.015. 22/Abril/1800. Fols. 11r.-13v. Además de las condiciones ya relatadas, también ajustan lo siguiente: el reparto de las ganancias se hará a tercios, se llevará permanentemente un libro de caja, todos los socios participan en las decisiones, se permite sacar dinero de la compañía para vivir y mantenerse, y, por último, se estipula un horario fijo de trabajo.

⁵⁹ AHPA. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 1.031. 14/Septiembre/1773. Fol. 1.464r.

ced a este ajuste, la madre traspasa a su hijo todo su negocio, valorado en 100.000 reales (en dinero, créditos y, sobre todo, mercancías). El receptor promete devolver ese principal en varios plazos, en concreto, durante los dos primeros años desde la recepción del dinero (a razón de 20.000 rs./año) y el resto después de la muerte de la madre (a 12.000 rs/año). El fin de la devolución consistía en que ningún heredero se quedase sin sus legítimas. Por otro lado, también estaba obligado a dar a su madre un 4% anual del capital principal para el mantenimiento de su casa (4.000 rs./año)⁶⁰.

Otra característica significativa descubierta en el campo del origen del patrimonio de las compañías vitorianas era el tocante a los contratos basados en la aportación íntegra del patrimonio de los nuevos socios. Esto es, no había inversión específica de capital sino que se aportaba el monto global de los bienes de los asociados. Un claro modelo de esta vía fue la compañía formada entre varios comerciantes franceses como eran Juan de Lafite y Francisco Bagneres, quienes acordaron un convenio para realizar su giro de comercio durante nueve años. Para adelantar esta sentencia, los dos comerciantes aplican «para el efecto por su respectiva suerte y Capital principal los fondos caudales y efectos conque cada uno se allaba y constarían de imventario o razón y nomina así bien respectiva de lo que tenía cada uno»⁶¹. El capital o caudal principal no se especificaba ni en dinero, ni créditos, ni mercancías, al contrario, la contribución se cifraba en el fondo completo de efectos con que contaban, esto es, su patrimonio. En este caso resultaba imposible que ningún componente supiese cuáles eran los bienes propios y los asociados en el convenio. Ahora bien, no creamos que estábamos ante un hecho singular porque ese mismo año no tuvieron ningún inconveniente en ampliar su asociación incluyendo a un nuevo miembro, Bartolomé Bessan. La combinación de los bienes totales se repite en la escritura de disolución de la compañía donde cada uno había puesto como fondo de capital los bienes que poseía, relacionados en sendos inventarios⁶². Nos encontrábamos ante el proceso de separación de un

⁶⁰ Convenios parecidos se realizaban entre otros colectivos del siglo XVIII, íntimamente vinculados a la aplicación de figuras como la del mayorazgo. Se trata de acuerdos por los que un familiar accedía a la totalidad de los bienes de otro pariente con la obligación de mantenerle en su casa y compañía. *Ibidem*, protocolo n.º 1.722. 16/Agosto/1788. Fols. 513r.-514v.

⁶¹ AHPA. Jorge Antonio de Azúa. Protocolo n.º 1.818. 21/Enero/1778. Fols. 26r.-26v. Concretamente, estos comerciantes de origen francés, bayoneses, tradicionalmente habían mantenido una fuerte conexión con Vitoria. Esta inversión de caudales correspondía a la llamada «compañía universal», donde se incluían todos los bienes de los asociados —presentes y futuros—. No se ponía ningún límite ni a los caudales reunidos ni a las negociaciones que podían o debían hacerse. Igualmente se especificaba que los bienes aportados a este tipo de corporaciones no debían provenir sólo de la industria o negociación sino también parte de la herencia, legados, etcétera. FEBRERO, J., *op. cit.*, Tomo III, p. 167.

⁶² AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 1.943. 19/Septiembre/1785. Fols. 647r.-648v.

miembro de la compañía, Bartolomé Bessan, a quien se le entregan 28.000 rs. en géneros como la satisfacción de su participación. Es llamativo este pago que, como algunas de las inversiones comentadas, se formula en base a géneros de lonja en vez de dinero en metálico.

Hemos visto cómo, al menos en Vitoria, lo singular de estas compañías generales de comercio se centraba en la estrecha vinculación existente entre la política familiar (sobre todo, la política matrimonial) y los caudales aportados para su establecimiento. Al vincular parte del patrimonio a estas entidades se produce una fuerte identificación entre su caudal y el patrimonio global de quienes las forman, llegando incluso a constituirse compañías de comercio basadas en un aporte universal de los bienes de los socios, sin especificar nada más. En consecuencia, era fácil entrever situaciones y actuaciones donde el patrimonio de la compañía se utilizaba para acciones particulares que, incluso, se habían dispuesto en su constitución. Este sistema de formación y, sobre todo, de capitalización de las compañías generales de comercio en el ámbito territorial vitoriano, ofrecía una vía de incorporación a otros muchos integrantes del mundo mercantil (dependientes, factores y/o comerciantes menores) en las casas más poderosas de la plaza. Estas casas ofrecían, además del aumento de sus posibilidades de negocio y beneficios, otras ventajas como una amplísima red de contactos y corresponsales o el prestigio y buen nombre del negocio. Eso sí, también podía ser empleado este sistema para mediar y auxiliar en la integración en el mercado de los hijos de los comerciantes ya establecidos.

En lo referente a los mecanismos y/o vías utilizadas para el aporte de los capitales, en Vitoria resultaba frecuente encontrar contribuciones en metálico, acompañadas de otros elementos como los géneros de comercio, créditos, dotes (alhajas, joyas, vestidos), bienes muebles o el trabajo. Esta pluralidad de los medios de aporte del capital reflejaban cómo la participación respondía a las posibilidades con que los comerciantes podían contar en momentos concretos. A nuestro entender, la elección del elemento aportado al caudal de la compañía se entroncaba en la situación coyuntural de la casa mercantil y en el tipo de negocio a realizar. En general, lo introducido en estas entidades era una parte del patrimonio de la casa mercantil, con lo que, al final, las propiedades de la casa y el capital de las compañías acababan por confundirse. La estrecha relación entre la familia y sus estrategias con el negocio de comercio ayudó a la cohesión y homogeneización de la comunidad mercantil⁶³.

⁶³ Incluso cuando no eran ni parientes ni aliados, «les participants aux sociétés sont au moins amis et renforcent leurs attaches par des parrainages». BRAUDEL, F., *La Identidad de Francia. III. Los hombres y las cosas*, Barcelona, 1993, p. 361.

A.3. Las compañías encubiertas

Ya hemos advertido cómo las compañías localizadas en Vitoria fundamentaban su giro en el comercio del hierro y de la lana, destinando sus esfuerzos tanto al comercio directo como a las comisiones. El ámbito del tráfico realizado se centraba, esencialmente, en el mercado de la Península, pero al mismo tiempo varias de estas compañías tomaban parte en el tráfico internacional. El dominio ejercido sobre el área peninsular y en la organización de la comisión en la dirección de sus negocios, nos explica el reducido peso de los capitales de estas asociaciones y cómo su capacidad de negocio era menor que el de las compañías formadas en otras localidades, sobre todo, en las portuarias. Hasta ahora nos hemos centrado en el marco de las compañías mercantiles que se constituían en torno al comercio directo.

La finalidad de estas entidades consistía básicamente en actuar en el giro de mercancías, siempre bajo el cuidado y dirección de los propios socios de la compañía. Hemos dejado de lado a propósito uno de los negocios más singulares de los realizados en Vitoria: las comisiones⁶⁴. Aunque habíamos visto cómo respecto a otras plazas el volumen de escrituras de compañías de Vitoria resultaba notablemente inferior, la razón de esta escasa presencia no indicaba ni mucho menos su inexistencia, sino que como bien manifiesta Ricardo Franch Benavent, la dificultad radicaba en que estas sociedades no se escrituraban ante notario. Por lo tanto las escrituras halladas serán más bien la excepción que la regla ya que podemos suponer que estos ajustes se efectuaron de manera privada⁶⁵. En el caso de Vitoria la situación resulta

⁶⁴ Los «Hombres de Negocios» de Vitoria, en 1749, levantaron una petición a su ayuntamiento donde pedían el apoyo de éste frente a la novedad del pago de los derechos aduaneros derivados de las comisiones laneras. En esta petición aludían, significativamente, a que su comercio era de comisión y como éste era uno de los principales de la villa. Los firmantes de esta demanda resultaban ser la mayor parte de los comerciantes de la ciudad, entre ellos: Domingo González de Echávarri, Pedro Antonio de Llano, Domingo de Cueto, Manuel Ortiz de Zárate, Pedro Pommiers, Antonio Gonzalo del Río, Juan Fermín López de Berrrosteguieta, Pedro Manuel de Ugarte, Juan Fernández de la Cuesta, Manuel Bartolomé de Uriarte, Gregorio Antonio de Lorea, Juan José de Salazar, Eugenio del Burgo, José Roberto Garrido, Pedro Antonio Íñiguez de Betolaza, Andrés Francisco de Echevarría, Tomás José de Cavia, Juan Ángel de Imaz, Bernabé Antonio de Irala, Gabriel Antonio de Sandobal, José de Tellitu y Olavarrieta, Pedro Antonio González de la Fuente y Dionisio Íñiguez de Betolaza. (A)rchivo (M)unicipal de (V)itoria. Libro n.º 60. 17/Septiembre/1749.

⁶⁵ FRANCH BENAVENT, R., *Crecimiento ...*, *op. cit.*, pp. 240-241. En consecuencia, la única posibilidad de poder recuperar, de manera más íntegra, el total de los contratos de compañía de cualquier área mercantil se reduce a la localización de los archivos privados de estas familias, eso sí, siempre esperando que unos documentos que, tras la extinción de la compañía dejaban de tener validez jurídica, hubieran sido conservados. Al respecto, creemos que, aunque pudiésemos consultar los archivos privados de estas familias, estos mismos documentos no se habrían conservado.

todavía más problemática, ya que la magnitud de la labor de los comisionistas complicaba enormemente el panorama. Parece evidente que para efectuar unas comisiones que normalmente exigían unas capitalizaciones poco elevadas, los comerciantes vitorianos tenían claro que no era necesaria la conformación de compañías especializadas, sino justamente lo contrario. Así, para realizar una comisión no dudaron en aprovechar las compañías creadas para el propio fomento del comercio directo e, incluso, por medio de pactos no escriturados. Más aún, teniendo en cuenta el peso de la familia en los negocios, se entiende mejor la inexistencia de mecanismos especiales para llevar a cabo los negocios por comisión.

Pero, a pesar de esta realidad, analizando los listados de documentos notariales destinados al afianzamiento del pago de los derechos de la lana que pasaba por el puerto aduanero de Vitoria, veremos cómo existían otros medios todavía más arcaicos de realizar y conducir estos negocios⁶⁶. A través de estos listados que de manera intermitente y poco segura nos ofrecen una visión general sobre el desarrollo del negocio de la exportación lanera por Vitoria, sí que podemos apreciar las conexiones existentes entre los comerciantes dedicados al beneficioso negocio de la comisión. Los documentos notariales que reflejan este tránsito mercantil eran los conocidos como obligaciones y fianzas, unos simples acuerdos por los que los comerciantes que realizaban la comisión se ajustaban con la aduana vitoriana para pagar los derechos correspondientes al paso de la lana. En estos papeles aparecen citadas, por norma, dos personas: quien realiza el negocio, titulado como el «principal», y quien se encarga de velar por el posterior pago de los derechos, el «fiador»⁶⁷. Hasta aquí no se aprecia ningún dato ni aspecto que presente algo especial en el desarrollo de estas comisiones. Ahora bien, lo singular de estos tratos mercantiles llega al fijarnos en los tres siguientes aspectos:

1. La continua repetición de los elaboradores de las negociaciones. Aunque el monto total de participantes en estos negocios era muy elevado vemos cómo existía una significativa reincidencia de unos binomios, principal-fiador, creados para efectuar el afianzamiento;

⁶⁶ Se trata de la documentación de la «Escribanía de Rentas Generales del Distrito de Cantabria» y se localiza en el Archivo Histórico Provincial de Álava. Esto se debe a la duplicidad de funciones del escribano encargado de la escrituración de los papeles de la administración aduanera ya que, al mismo tiempo, resultó ser un escribano público. Gracias a este hecho hemos podido consultar esta documentación que, con cierta probabilidad, se podrá encontrar en los archivos notariales de otras ciudades con puerto aduanero. ANGULO MORALES, A., *op. cit.*

⁶⁷ En muchos negocios se empleaba el sistema del fiador aunque, a veces, lo que venía a representar era una especie de hombre de paja o testaferto. MALLOL FERRÁNDIZ, J., *Alicante y el comercio de la nieve en la Edad Moderna*, Alicante, 1990, p. 60.

2. Al observar la participación de los comisionistas en las dos posiciones de este negocio (principal y fiador) se advierte la presencia de una efectiva permuta en la situación de los miembros de estos negocios. Es decir, que mientras que en varias comisiones aparece el mismo personaje actuando como principal, al cabo de cierto tiempo el fiador pasaba a convertirse en principal y viceversa. De todas maneras, este aspecto no resultaba el más habitual;
3. Los binomios empleados en el negocio de comisión se establecían en base a un orden jerárquico muy significativo. En su seno vemos cómo quien actúa en el papel de principal solía ser un comerciante más importante que el fiador y, tras realizar varios negocios (con ambos partícipes en la misma posición), quien había actuado como fiador buscaba a un tercer miembro para iniciar otro negocio como principal. Después de realizar varias comisiones como fiador adquiría la necesidad o potencialidad de ejercer como principal en un nuevo trato.

Estos tres aspectos nos ponen en el camino para entender cómo el simple reparto de papeles entre quien encabeza el negocio o comisión y su asegurador tenía un significado más amplio que el desarrollo de un trato. Es, a nuestro entender, un ejemplo de la presencia de mecanismos ajenos a la compañía mercantil en los negocios de la «gente del comercio». Aunque en el fondo la finalidad y criterio de funcionamiento sean similares a los expresados por la compañía, muchos negocios efectuados en diversas plazas mercantiles no necesitaban del refrendo jurídico de una escritura de compañía mercantil. Los datos recogidos en el período comprendido entre 1681 y 1750 muestran la relevancia de este activo giro de las comisiones laneras. Estamos ante un período dominado por la comisión de la lana en el mundo mercantil de la plaza vitoriana. A pesar de la abundancia de documentos sueltos sobre el pago de los derechos de la lengua del agua en la aduana de Vitoria, no es posible adjuntar un listado completo sobre el giro de este negocio ni sobre su volumen⁶⁸. Los datos no son precisos y además no sabemos si las referencias documentales son todas o si reflejan el paso global de lana encomendada por el puerto vitoriano. Pero, a pesar de estas dificultades, sí hemos establecido una recopilación sobre la intervención de los miembros de la «gente del comercio» de Vitoria en el mundo de la comisión y de su estructura organizativa. Al unísono veremos cómo merced a la comisión también se vehiculaban una serie de relaciones entre los miembros del comercio vitoriano, no reflejadas en la formación de compañías de comercio.

⁶⁸ Los datos y referencias que se relatarán y usarán a continuación provienen de las escribanías de Andrés Francisco de Esquíbel, Pedro González de Echávarri y José González de Echávarri.

Listado de comisionistas de lanas de Vitoria (1681-1751)⁶⁹

Abajo, Baltasar de (1715-1750)	Abajo, Baltasar Andrés de (1731-1750)
Albóniga, Francisco de (1681-1723)	Altuna, Simón de (1681-1723)
Añiz Marañón, Domingo (1681-1701)	Añiz Marañón, Manuel (1715-1723)
Arzac, Alejo de (1715-1723)	Bórica, Cosme de (1731-1750)
Bozo, Andrés Gregorio de (1731-1750)	Castillo, Joaquín de (1681-1750)
Castillo, José de (1731-1750)	Cavia, Tomás José de (1731-1750)
Cueto, Domingo de (1731-1750)	Díaz de Durana, Catalina (1731-1750)
Dolavide, Martín de (1731-1750)	Elorza, Francisco de (1681-1723)
González de Argandoña, Lucas (1681-1723)	González de Echávarri, Domingo (1715-1750)
González de la Fuente, Antonio (1681-1723)	González de la Fuente, Pedro (1731-1751)
Gonzalo del Río, Antonio (1731-1750)	Gonzalo del Río, José (1731-1750)
Ibáñez de Echávarri, Andrés (1715-1723)	Ibáñez de Echávarri y Baquedano, Andrés (1731-1750)
Íñiguez de Betolaza, Blas (1715-1723)	Íñiguez de Betolaza, Dionisio (1731-1750)
Irala, Bernabé Antonio de (1731-1750)	Iturbe, Juan de (1715-1750)
Larrea, Baltasar Antonio de (1731-1750)	Larrea, Francisco de (1681-1723)
Larrea, Gregorio Antonio de (1731-1750)	Llano, Pedro Antonio de (1731-1750)
López de la Peciña, Íñigo (1681-1701)	López de Berrostequieta, Juan Fermín (1731-1750)
Martínez de Uriarte, Domingo (1681-1723)	Mercado, Gregorio de (1681-1723)
Morales, Miguel de (1715-1723)	Ortiz de Jócana, Francisco Antonio (1715-1723)
Ortiz de Jócana, Íñigo (1715-1723)	Ortiz de Jugo, Manuel de (1731-1750)
Ortiz de Jugo, Martín Antonio de (1731-1750)	Ortiz de Landázuri, Juan Bautista (1681-1701)
Ortiz de Zárate, Bernardo (1681-1701)	Ortiz de Zárate, Mateo (1681-1701)
Ortiz de Urbina, Cristóbal (1681-1723)	Ortiz de Urbina, Bartolomé José (1731-1751)
Ortúzar, Felipe Bentura de (1731-1750)	Orueta, José Marcelino de (1731-1750)
Peciña, Teresa de (1731-1750)	Pérez de Zalduendo, Antonio (1681-1701)
Pommiers, Pedro (1731-1750)	Rezával, Domingo de (1681-1701)
Rezával, José Gabriel de (1731-1750)	Salazar, Juan José de (1731-1751)
Sarría, Joaquín de (1731-1750)	Tellit y Olavarrieta, José (1731-1750)
Urdapilleta, Manuel de (1731-1750)	Uriarte, Manuel Bartolomé de (1715-1750)

Con los documentos de certificación del pago de la gabela exigida para la lana, hemos creado un breve listado de los comerciantes vitorianos dedicados a este negocio. Una rápida ojeada al listado muestra aspectos singulares y llamativos como la abundante presencia de individuos vinculados por lazos familiares (Abajo, Añiz Marañón, Castillo, González de la Fuente, Gonzalo del Río, Larrea, Ortiz de Jócana, Ortiz de Zárate y Rezával). En muchos casos, se trataba de padres e hijos que iban sucediéndose o actuaban en el mismo período de tiempo en el mercado de las comisiones. Igualmente se advertía la pervivencia de esas líneas familiares que participaban en la comisión, poniendo de manifiesto la capacidad del grupo familiar como el elemento vertebrador de la organización del mercado de la exportación lanera.

⁶⁹ Las fechas que se disponen a continuación de cada uno de estos comisionistas hacen referencia al período aproximado de participación de cada uno de ellos en el mercado de la comisión. No se trata de fechas fijas sino aproximativas.

La participación de la «gente del comercio» vitoriana en el trato y negocio de la comisión de la lana castellana no se realizaba de manera individual, sino que el empleo del binomio formado entre el principal y el fiador —merced a la escritura de obligación— se conformaba en el instrumento dominante. Para la primera mitad del setecientos, hemos establecido una disposición tripartita que recogía los diversos binomios que actuaban en la plaza mercantil vitoriana (tabla n.º 2). Estas asociaciones o, más bien uniones, destinadas a la resolución de negocios muy puntuales se convertían en la vía fundamental empleada por el comercio vitoriano para solventar el afianzo de sus negocios y reducir las dificultades inherentes a la comisión. Habitualmente la unión se establecía entre algunos miembros de una misma familia, mostrándose como un elemento muy favorable a la integración y formación de los hijos.

Tabla n.º 2

Binomios entre comisionistas de la lana (1681-1750)*Período 1681-1701:*

Cristóbal Ortiz de Urbina	+	Francisco de Larrea
Joaquín de Castillo	+	Íñigo López de la Peciña
Domingo Añiz Marañón	+	Manuel Añiz Marañón
Pedro A. González de la Fuente	+	Antonio González de la Fuente
Joaquín de Castillo	+	Francisco de Albóniga

Período 1715-1723:

Cristóbal Ortiz de Urbina	+	Francisco de Larrea
Domingo González de Echávarri	+	Lucas González de Argandoña
Joaquín de Castillo	+	José de Castillo
Joaquín de Castillo	+	Francisco de Albóniga
Francisco A. Ortiz de Jócana	+	Íñigo Ortiz de Jócana
Blas Íñiguez de Betolaza	+	Miguel de Morales
Domingo Martínez de Uriarte	+	Lucas González de Argandoña
Andrés Ibáñez de Echávarri	+	Andrés Ibáñez de Echávarri Menor
Cristóbal Ortiz de Urbina	+	Bartolomé José Ortiz de Urbina

Período 1731-1750:

Baltasar de Abajo	+	José de Tellitu y Olavarrieta
Teresa de Peciña	+	José de Castillo
Bartolomé José Ortiz de Urbina	+	Cristóbal Ortiz de Urbina
Bartolomé José Ortiz de Urbina	+	Manuel de Urdapilleta
Manuel Bartolomé de Uriarte	+	Viuda de Abajo e Hijos
Manuel Bartolomé de Uriarte	+	Manuel de Urdapilleta
Manuel Bartolomé de Uriarte	+	José Marcelino de Orueta
Antonio Gonzalo del Río	+	José Gonzalo del Río
Manuel Ortiz de Jugo	+	Catalina Díaz de Durana
Tomás José de Cavia	+	Joaquín Ignacio de Armentia
Pedro A. González de la Fuente	+	Dionisio Íñiguez de Betolaza
Pedro Antonio de Llano	+	Pedro Pommiers

Estas uniones no sólo se producían en el ámbito de los comisionistas, sino que se estructuraban, de manera mucho más compleja, en el mercado lanar. Los propios encomenderos de la lana mantenían unas fuertes conexiones con los comisionistas. Por ejemplo, el binomio de Joaquín de Castillo y Francisco de Albóniga manejaba sus comisiones de lana con unos individuos concretos: con la casa de los hermanos Gonzalo (Pedro, Manuel y Antonio) de Madrid, con Alonso de Perea (Madrid) y con Francisco de la Peña (Peñaranda). No es una relación fija ni determinada sino que, a veces, los encomenderos buscaban a otros comisionistas, aunque más habitual resultaba el mantenimiento de la relación económica entre los mismos encomenderos y comisionistas⁷⁰.

Tabla n.º 3

Comisiones de lana por binomios en 1747⁷¹

Binomio	Valor (Mrs. Plata)	%
Manuel Bartolomé de Uriarte		
José Marcelino de Orueta	8.193.580	68,23
Joaquín de Sarría		
Pedro Antonio de Llano	689.305	5,05
Antonio Gonzalo del Río		
José Gonzalo del Río	1.040.097	5,75
Martín Dolavide		
Pedro Pommiers	862.335	8,66
Pedro González de la Fuente		
Dionisio Íñiguez de Betolaza	333.203	7,18
Juan F. López de Berrosteguieta		
José González de Echávarri	282.426	2,77
Baltasar Antonio de Abajo		
José Tellitu y Olavarrieta	607.221	2,35
Total	12.008.167	99,99

⁷⁰ Los problemas coyunturales del abasto, pago, acarreo, etcétera, resultaban los elementos más importantes en la modificación de estas comunicaciones entre encomenderos y comisionistas. De todas maneras, en muchas ocasiones, los posibles cambios de relación encontrados no suponían que las conexiones entre un comisionista y su encomendero se hubiesen roto, sino que el hecho de que el encomendero trabajase con otro comisionista de la misma plaza se debía a la iniciativa del comisionista anterior.

⁷¹ AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 744. Los datos son las evaluaciones, en maravedises de plata, que se realizaban de los valores globales de la lana que ambos comisionistas habían pasado por la aduana vitoriana.

Otros encomenderos muy referidos en los documentos eran: en Madrid, Manuel de Chao, Agustín de Erviti, el Marqués de Pesadilla o el Real Convento del Paular; en Bilbao, Antonio de Josué y Juan Antonio de Jaúregui; en Segovia, Juan de Losa y el vasco Diego Ochoa de Ondátegui. La repetición del nexo entre encomenderos y comisionistas se vuelve a apreciar en el caso de la pareja formada por Lucas González de Argandoña y Domingo Martínez de Uriarte con el Real Convento del Paular de Madrid. Estas conexiones articuladas entre los partícipes principales del negocio de la exportación lanera eran las que les conferirían la plena articulación al mercado. No se trata de un hecho fortuito, de una casualidad o de una probabilidad, sino más bien de la manera en que los partícipes en el mercado lo articulaban. Estas conexiones eran tan importantes como la existencia de unas buenas comunicaciones y vías de transporte. Se trata de una «infraestructura» que estaba en manos de los agentes que participaban en el mercado y no en el campo de aplicación de las posibilidades reformistas de la Corona o de otras instancias.

Cabe destacar la importancia de alguno de los binomios de comisionistas presentes en la primera mitad del siglo XVIII vitoriano que, en ciertos momentos, conseguía acaparar o, más bien dominar, el conjunto del negocio de la comisión lanera. La escasez de datos sólo nos ha permitido realizar la evaluación de un año completo (1747). Como se puede ver en la tabla n.º 3, la parte del león se la llevaba el binomio formado por los comerciantes Uriarte y Orueta, quienes realizaban casi las tres terceras partes de todo el negocio de la comisión de la lana que pasaba por Vitoria. El resto de los binomios no alcanzaba ni una décima parte del monto global de este negocio lanero.

La articulación del sistema de colaboración entre los intervinientes en este tráfico a comisión, tenía como objetivo primordial el permitir la permuta de la participación en el mismo. Entre dos comisionistas que habían realizado unos negocios siendo el primero principal y el segundo fiador, se produce un cambio en sus posiciones por el que el antiguo fiador pasaba a ser principal en el siguiente negocio. Esto es, escalonadamente iban intercambiándose la posición que ocupaban en las comisiones. Este hecho se advierte con gran nitidez en el caso de Manuel de Jugo y de Catalina Díaz de Durana —entre ellos, además, existen unos estrechos lazos familiares—. Las tres últimas comisiones que realizan entre el tres agosto y el siete de diciembre de 1739, se efectuaron con intercambios de su posición en la articulación del trato de comisión. En el primer negocio, el principal fue Catalina Díaz de Durana; en el segundo, Manuel de Jugo y, en el último, volvió a serlo Catalina⁷².

⁷² *Ibidem*, protocolo n.º 8.656.

Otra constante apreciada al observar estos afianzamientos de comisiones consiste en cómo la determinación de quién sería el principal o el fiador se establecía de modo jerárquico. Con frecuencia, el principal era el comerciante más importante del binomio y, el segundo, sólo afrontaba la responsabilidad de la necesidad de asegurar el pago de los derechos aduaneros. Pero algunos de estos comerciantes «secundarios», cuando habían estado ayudando en numerosas ocasiones a su principal, no tenían problema alguno en buscar un comerciante de menor peso y valor en el colectivo mercantil vitoriano para que asegurase su próximo negocio de comisión. De esta manera se establecía una cierta jerarquía interna dentro del mundo de los negocios a comisión localizados en la plaza vitoriana, que permitía que en las diferentes posiciones que toleraba y exigía el comercio por comisión fueran integrándose la mayor parte de quienes se dedicaban a las actividades mercantiles en Vitoria.

El empleo de estos binomios como forma organizativa de los negocios de comisión resultó un instrumento eficaz para asegurar la buena marcha del negocio (para los comisionistas, encomenderos y, en último lugar, para la Corona a través de la administración aduanera). El funcionamiento de este activo mercado de comisiones laneras muestra cómo las vinculaciones presentes entre sus integrantes, terminaban por convertirse en un elemento que otorgaba una articulación y estructura propia al mercado. Los lazos personales y relaciones económicas que presidían este negocio de la comisión se establecían por medio de la estrecha ligazón existente entre los encomenderos y un grupo reducido de comisionistas. Pero, a la par, la presencia de un sistema de acceso abierto a la posición de fiador dio lugar a que muchos miembros del grupo mercantil pudiesen participar y, de hecho participasen, en estos negocios. Eso sí, ésta resultó ser una ocupación lucrativa y segura durante la primera mitad del setecientos, cosa que no ocurrió en su segunda parte.

B. CONTRATAS, CONVENIOS, OBLIGACIONES

El dominio del tráfico tradicional del hierro y la lana contrajo la aparición de variados mecanismos y sistemas para su adelanto. Los medios de que se valían los comerciantes vitorianos resultaban tan dispares como efectivos. En este apartado nos centraremos en el campo de aquellos mecanismos empleados en el tráfico del hierro y la lana ajenos a las compañías mercantiles. En la clasificación de Carlos Petit estos acuerdos se definían con el sobrenombre de «fórmulas asociativas atípicas»⁷³.

⁷³ PETIT, C., *op. cit.*, pp. 66-72. Ricardo Franch Benavent las recoge bajo el título de «sociedades de carácter monográfico» o destinadas a la consecución de un objetivo específico. *Crecimiento ...*, *op. cit.*, pp. 275-280.

Las define como aquellas entidades constituidas para realizar un acto o un negocio concreto, normalmente identificándolas con las destinadas a diferentes arriendos. El diseño de estos ajustes o fórmulas asociativas era tan preciso que su duración tendía a fijarse estrechamente al logro del objetivo perseguido. Por otro lado, carecían de firma social y no se solía detallar su capital.

La peculiaridad de las actividades mercantiles efectuadas en la plaza vitoriana nos obliga a incluir en este apartado un gran volumen de escrituraciones que, con diferentes nombres, se empleaban en el desarrollo de la negociación del hierro, la lana y otras mercancías. Entre los sistemas utilizados cabe destacar los siguientes: las contratas o contrato de trabajo, acuerdos, convenios y ajustes. Todos ellos se centraban en los diferentes pasos de la acción mercantil y se utilizaban para la producción, venta y transporte de los géneros. Ahora bien, antes de analizar estos instrumentos creemos necesario hacer hincapié en un aspecto repetido en la mayoría de estos tratos y negocios: el empleo del sistema de adelanto o «verlagsystem» que fue objeto de un aprovechamiento específico en el proceso productivo⁷⁴. En un mundo donde los obstáculos para buscar financiación eran elevados, el papel de los comerciantes como inversores del capital preciso para la fabricación de los géneros con los que luego iban a comerciar se convierte en crucial. La anticipación del dinero en metálico con el que se compraba el producto que luego se ponía en el mercado era muy empleada. Veremos estos acuerdos siguiendo el clásico esquema económico usado por los comerciantes de Vitoria: producción, transporte y venta.

B.1. La producción

Aunque la labor principal de estos comerciantes se reducía al proceso del transporte y venta de las mercancías, también vemos su participación en el mundo de la producción. El mantenimiento de un constante suministro de sus lonjas era una preocupación inmediata, de ahí que gran parte de su trabajo se concretase en la localización, acuerdo y transporte de los productos. A pesar de la relevancia de su papel de comisionistas también tomaron parte en el comercio directo para mantener abastecidas esas lonjas. En el caso del hierro, el área vasca (Vizcaya y Guipúzcoa) era su granero y la cercanía de estas fuentes productivas condujo al comercio de Vitoria a abastecerse de las ferre-

⁷⁴ Conocido bajo diferentes denominaciones: «Verlagsystem» (Alemania), «putting-out-system» o «domestic system» (Inglaterra) y «marchand-fabricant» (Francia). MÓLAS, P., *La burguesía mercantil en la España del Antiguo Régimen*, Madrid, 1985, pp. 33-35. BILBAO BILBAO, L.M.^a, «Protoindustrialización ...», *op. cit.*, pp. 43-45.

rías situadas en estas provincias por medio del sistema de adelantos o «verlagsystem». Un abasto organizado por medio de dos vías diseñadas en base a las capacidades de los comerciantes vitorianos, es decir, al tipo de actividad que realizaban, al mercado que abastecían y a su capacidad de financiar del proceso productivo.

Por un lado, encontramos a quienes se abastecían sobre todo de la producción de las ferrerías (especialmente de las vizcaínas y guipuzcoanas aunque también contrataban con las de Álava), y, por otro, quienes lo hacían con las fraguas de las diversas localidades del territorio vasco. En estas fraguas se fabricaban productos semielaborados (clavos, herraduras, etc.) que se suministraban en cantidades muy bajas, por docenas, a las lonjas de los comerciantes para después venderlos en ámbitos próximos. Muchos contratos muestran el compromiso de una producción reducida y puntual, una cantidad de productos delimitados y sin participación del comerciante ni en la búsqueda de la materia prima ni de las fuentes de alimentación de la fragua. Generalmente, los comerciantes vitorianos trabajaban al unísono con varias fraguas aumentando de este modo el abasto y evitando, al unísono, los mayores gastos producidos por contratar una ferrería⁷⁵. En la mayoría de las ocasiones, estos contratos de fraguas los hacían los comerciantes con las menores posibilidades económicas de financiación y/o movilización de caudales y que tampoco se dedicaban al comercio a gran escala del hierro que se dirigía hacia el interior peninsular⁷⁶.

Frente al empleo de las fraguas para lograr el abasto de la lonja, el segundo de los sistemas utilizados era el de la contratación de una ferrería para la labra de unas cantidades específicas de hierro. Este negocio se estipula desde diversas perspectivas⁷⁷. Así, en ocasiones se efectúa la contratación de la ferrería a su propietario, encargándose el comerciante de todo lo relativo a la contrata de oficiales y de los medios imprescindibles para elaborar el hierro. En otras, el acuerdo es solamente con el maestro ferrón o el administrador de una ferrería para

⁷⁵ En este tipo de contratos la norma era que se hiciesen de manera anual. Pero, en ocasiones concretas, vemos cómo incluso se realizaban contratos más amplios en el tiempo como lo efectuó Blas Íñiguez de Betolaza con Ramón de Eztenaga, un acuerdo de cuatro años para producir los herrajes y herraduras necesarias para su lonja de Vitoria. AHPA. Jorge Antonio de Azúa. Protocolo n.º 1.052. 4/Agosto/1771. Fols. 255r.-256v.

⁷⁶ Gabriel Antonio de Sandobal se ajustó con un maestro clavetero de Ochandiano para el abasto de su lonja en Vitoria. AHPA. José Antonio Ruiz de Luzuriaga. Protocolo n.º 355. 19/Noviembre/1724. Fol. 1.094r.

⁷⁷ Por ejemplo: la viuda de Roque Sáenz de Buruaga (María Santos Ortiz de Zárate) arrendó la ferrería de La Encontrada a la condesa de Villafuerte (AHPA. Andrés de Lezana. Protocolo n.º 1.972. 21/Julio/1782. Fols. 1.017r.-1.025r.), o la casa de los Zubía arrendó la ferrería de Ypinariaga a los Vildosola (AHPA. Benito Martínez del Burgo. Protocolo n.º 1.973. 4/Abril/1790. Fols. 428r.-431v.).

que se efectúe el pertinente trabajo⁷⁸. En ambos casos el fin último era conseguir una producción determinada de hierro (bajo el previo adelanto de dinero para el pago de soldadas y materias primas —carbón, leña y vena—), aunque sus condiciones fuesen bien diferentes. Los comerciantes que usaban estos sistemas solían ser los más importantes de Vitoria, los que contaban con un mayor capital y precisaban de unas mayores cantidades de productos. Esta producción se destinaba a un doble fin: en primer lugar, a la exportación colonial a través de la ruta sevillana y/o gaditana y, en segundo lugar, al abasto de las tiendas y lonjas de diversas localidades peninsulares (Madrid, Salamanca, Segovia, Murcia o Zamora)⁷⁹. Frente al limitado campo de acción mercantil de los individuos que se abastecían de las pequeñas fraguas, éstos últimos tenían que hacer frente a una demanda más amplia y, sobre todo, mucho más beneficiosa.

Vamos a ver brevemente algunos arrendamientos de estas ferrerías y sus características. Al parecer existía un claro aprovechamiento de las escasas ferrerías localizadas en Álava, y su elección no se debía a razones cualitativas ni económicas sino que creemos que venía dada por el fácil contacto con sus propietarios que, a la sazón, eran nobles alaveses. A pesar de ello, lo más normal era realizar los tratos con las ferrerías vizcaínas y guipuzcoanas. Entre estos casos, veamos cómo el ferrón y administrador de la ferrería de Viteri, Antonio de Ugalde, llegó a un convenio para «la prevenzion y surtimiento de carvones y manutenzion de oficiales para la labra de fierro de dicha Ferreria por Don Gabriel Antonio de Sandoval vezino y Comerciante en esta Ciudad de Vitoria»⁸⁰. Para el abasto de los medios y materias primas imprescindibles para la labra del hierro, Sandobal le entregó en efectivo a Ugalde la

⁷⁸ Acuerdo entre Pedro de Veá Murguía y Francisco Antonio de la Fuente, vecino de Abornicano. AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 1.012. 2/Febrero/1786. Fols. 66r.-69v.

⁷⁹ Juan Fermín López de Berrosteguieta decía que «havia Jírado el Comercio de Fierro para el surtimiento de la tienda Lonja que tiene en la Calle de Toledo frente al Portería del Combenito de relijiosas franciscanas de la Purisima Conzepcion Doña Juana Ricarda Escribano Bezina de la Villa de Madrid De muchos años a esta partte». AHPA. Juan José Cebrián de Mazas. Protocolo n.º 1.604. 22/Junio/1760. Fol. 453r. Por otro lado, un simple vistazo, a las deudas y/o créditos reflejados en los inventarios de estos comerciantes vitorianos nos muestra el profundo contacto como abastecedores del hierro de las tiendas castellanas durante todo el siglo XVIII. Unas relaciones mercantiles que se alargaban durante muchos años. Así, en una escritura de obligación encontramos cómo Simón Santa de Soriano, vecino de Yecla (Murcia) se convenía a pagar a varios comerciantes vitorianos la cantidad de 103.093 rs. que les debía del abasto de hierro que había tenido con ellos. Concretamente a Pedro de Santa María (22.592 rs.), a José Roberto Garrido (17.704 rs.), a Juan Pommiers (10.300 rs.), a Wenceslao de Cuesta (18.954 rs.), a José de Cuesta (11.784 rs.) y a los Señores Viuda de Zubía e hijos (21.856 rs.). AHPA. Juan Antonio de Sarralde. Protocolo n.º 8.863. 2/Abril/1777. Fols. 199r.-203v.

⁸⁰ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 1.409. 4/Marzo/1753. Fol. 176r.

cantidad de 17.000 reales de vellón. Evidentemente, estamos ante un módico contrato basado en el sistema por adelantos. En este mismo documento se dice que ese dinero, pagado al contado, se había «anticipado con la Calidad y condición de que le haia de entregar quinientos quintales de fierro de los Jeneros y calidades que por sus ordenes me fueren pedidos»⁸¹. Merced a este acuerdo, con el adelanto de una cantidad de dinero, el ferrón pondrá en la casa y lonja del comerciante una cantidad prefijada de hierro bajo las calidades y órdenes dispuestas por el financiador.

Entre los contratos con fraguas, veamos el realizado por Andrés Ibáñez de Echávarri y José de Hériz, vecino del valle de Aramayona. Bajo un pago adelantado —esta vez por valor de 1.500 reales—, Hériz se compromete a entregarle al comerciante todo el herraje de herradura que le pidiese fabricar junto a sus oficiales en una fragua. Certifica cómo la capacidad de producción de su fragua se concretaba en unas ochenta o noventa docenas de herraduras que, de diez en diez días, le iría enviando⁸². En ocasiones, los comerciantes que gozaban de una mejor situación no dudaban en utilizar ambos sistemas al unísono o adelantar su dinero a varias ferrerías, siempre que la demanda de productos se lo exigiese. El propio Sandobal, además de realizar convenios con ciertas fraguas, también llegó a un acuerdo con Tomás de Peñarredonda para la compra del hierro labrado en dos años por la ferrería de Abornicano. El adelanto alcanzó hasta unos 9.132 rs., para el pago de los gastos de montes, carbones y venas necesarias para labrar el hierro. Por su parte, Peñarredonda, debía tener preparada su ferrería, siendo de su cuenta todo lo relativo a las mechuras mayores y menores, así como su total responsabilidad en lo referente a posibles incendios⁸³. Los capí-

⁸¹ *Ibidem*. El subrayado es nuestro. La entrega del hierro se fija en dos fechas: la cantidad de 100 quintales para fines de mayo y los 400 restantes para mayo del siguiente año. Así, este ferrón tenía ocupada parte de su actividad al menos por un período de dos años bajo los designios del citado comerciante. Todos los costes referidos al transporte de los productos, desde la ferrería hasta la lonja, caían sobre las espaldas del comerciante.

⁸² *Ibidem*, protocolo n.º 848. 11/Junio/1726. Fols. 9r.-10v. Se establece un conjunto de capítulos para el buen funcionamiento del convenio, entre ellos que: el contrato tendría una duración de dos años; Echávarri estaría obligado a aceptar las herraduras y a pagar los costes del transporte; si hubiese variación en los precios se ajustarían a los de otros comerciantes de Vitoria, concretamente, Antonio de Sagarna y Francisco Luis de Berrosteguieta, y, la pena por incumplir el contrato ascendía a 50 pesos-escudos de plata, la mitad de ellos destinados a la luminaria del Santísimo Sacramento de la iglesia de San Pedro de Vitoria.

⁸³ Se especifica cómo deben pagarse cinco reales de vellón a cada oficial por quintal fabricado. Los salarios de los oficiales se establecían en base a la realización de los productos. El hierro que se labraba en esta ferrería era tanto cuadrado como de llanta y otros géneros. El mantenimiento de los barquines corría de cargo de Peñarredonda y se estipulaba que, semanalmente, se labrasen de 34 a 36 quintales de hierro. Eso sí, si el hierro labrado salía defectuoso era necesario reajustar los precios al más bajo que corriese en el momento. La calidad y el precio que estipularon fueron los que seguían los ferrones de Durango y los comerciantes de Vitoria. *Ibidem*, protocolo n.º 1.031. 6/Junio/1755. Fols. 445r.-448v.

tulos firmados por estos personajes se fijaron bajo la siguiente expresión: «observar, guardar, y cumplir la referida Compañía»⁸⁴.

Estos contratos, a veces estipulados bajo el sobrenombre de compañías, adquieren connotaciones diferentes según el peso y la importancia del tráfico de cada casa mercantil⁸⁵. Entre otros, encontramos acuerdos destinados al abasto de la lonja y tienda; los relativos a una asociación más duradera con una ferrería, para la compra de las materias primas —vena, carbón, montes—; con los ferrones de un lugar o, incluso, acuerdos destinados al arrendamiento de la ferrería acompañados de un posterior ajuste con los ferrones que debían trabajar en esas mismas manufacturas. Para abastecerse de las materias primas necesarias — aunque se incluían en los acuerdos de la labra del hierro como un capítulo más —, también se realizaban acuerdos específicos como el firmado por Gabriel de Sandobal con Tomás de Peñarredonda, a quien le prestó 45.000 rs. para el adelanto de la compra del carbón y leña necesarios⁸⁶. De la misma manera, la compra de la vena mineral se convierte en uno de los negocios que tienen que escriturarse⁸⁷.

Paralelamente, para adquirir la lana precisa que se gira hacia los puertos del Cantábrico, los comerciantes vitorianos utilizaron también el citado sistema por adelantos⁸⁸. Es fácil advertir la presencia de contratos con ganaderos castellanos a quienes les adelantaban algunas cantidades de dinero a cargo de la lana que esperaban contar para unas fe-

⁸⁴ *Ibidem*, fol. 447v.

⁸⁵ Quienes tenían un menor volumen de comercio se contentaban con llegar a pequeños acuerdos con alguna de las fraguas que se encontraban repartidas por la región. Éste era el caso de Roque Sáenz de Buruaga quien, a través del sistema de obligaciones, iba haciendo pequeñas contratas para fabricar clavos con Juan Díaz de Mendivil (Villarreal de Álava), Luis de Izaguirre (Azcoitia, Guipúzcoa) o con Silvestre de Iriarte, en un espacio de dos años. *Ibidem*, protocolos n.º 1.732 y 741. (1761-1762).

⁸⁶ *Ibidem*, protocolo n.º 1.409. 7/Agosto/1752. Fol. 762r. Por su parte, este mismo convenio conllevaba la aparición de un largo número de subcontratas con particulares y con pueblos para poder obtener la leña y el carbón necesarios para la ferrería. Normalmente, se compraban montes donde se aprovechaba para elaborar el carbón vegetal. Un ejemplo paradigmático es el acuerdo alcanzado entre la compañía de las ferrerías de Olaeta y Pedro Pablo Fernández de Luco (Vitoria), Agustín de Ermua de Aramaiona (Álava) y Juan Antonio Martínez de Zorrilla (Briones). *Ibidem*, protocolo n.º 741. 25/Agosto/1762. Fols. 640r.-645v.

⁸⁷ Esta labor la ejercían, según las ocasiones, el propietario de la ferrería, el encargado de los ferrones contratados o el propio comerciante. Tomás Ángel de Velasco contrató el transporte de 200 quintales de vena de Somorrostro para la ferrería de su propiedad localizada en el valle de Zuya, llamada La Encontrada. Para ello se ajustó con un vecino del valle de Ayala, Domingo de Orúe. AHPA. Cristóbal Domingo de Zaldós. Protocolo n.º 10.407. 25/Julio/1732. Fol. 506r.

⁸⁸ Así, en 1705, encontramos uno de estos acuerdos de la compra anticipada de la lana de los rebaños de un vecino de Mansilla de la Sierra y un comerciante vitoriano, Andrés Ibáñez de Echávarri. AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 260. 4/Enero/1705. Fol. 51r.

chas precisas. Evidentemente, estamos ante un ajuste de adelanto por el que el comerciante financiaba los gastos derivados del alimento, mantenimiento y esquila del ganado ovino de diversos ganaderos castellanos⁸⁹. Las referencias documentales sobre el empleo del sistema por adelantos en la adquisición de la lana resultaban menos abundantes que las del hierro.

B.2. El transporte

La principal intervención de los comerciantes de Vitoria en la labor de comisionistas les dio pie a mediar frecuentemente en el mercado del transporte. A este condicionamiento económico se le añadía otro aspecto de gran relevancia como era la concordia establecida a inicios del seiscientos, en 1609, que les permitía ejercer un control sobre el paso del transporte y transportistas por su ciudad. Conforme avanzaba el setecientos, una de las preocupaciones de Vitoria y de su comercio fue la de regular y fomentar algunas novedades en el mundo del transporte. Una de las dificultades más significativas en este campo consistía en la referida al peso de la oposición de algunos sectores urbanos.

Un problema acuciante fue el referido al uso de un nuevo y problemático sistema de transporte, el carretil. Frente al dominio de la labor de los arrieros en el período analizado, a finales del setecientos se advierten las quejas de algunos de los comerciantes vitorianos a las oposiciones derivadas de las mismas ordenanzas renovadas en 1747⁹⁰. La queja desenvuelta en los memoriales de estos comerciantes se dirigía a solventar el problema que afectaba al transporte del hierro en carros por la actitud de los mesoneros de la ciudad. Por ello aludían a que era «bien facil el conozer que lo que motivo la queja de los Mesoneros no fue el zelo del buen orden, sino solamente el ynteres meramente personal, pues si los carrmateros posasen en los Mesones, es evidente que no hubiera havido tal queja»⁹¹. El mundo de la arriería era uno de los sostenes de las tabernas de Vitoria y, viendo las referencias de los comerciantes, la queja de este colectivo provenía no de un interés global por la economía de la ciudad sino por unos claros intereses personales. También debe reconocerse que el provecho particular no sólo estaba del lado de los taberneros ya que uno de los memorialistas, Fernando Vi-

⁸⁹ AHPA. José Antonio Ruiz de Luzuriaga. Protocolo n.º 790. 14/Octubre/1728. Fol. 1.719r. Compra efectuada por Joaquín de Castillo.

⁹⁰ Así se disponía en el capítulo n.º 41 de las ordenanzas de Vitoria. Los memoriales fueron presentados por José Fernández de la Cuesta, Melquíades de Goya y Fernando Vicente de Urrechú. AMV. Libro n.º 98. 19/Septiembre/1792.

⁹¹ *Ibidem*.

cente Díaz de Urrechu, contaba con ciertos carros con los que se dedicaba al transporte de géneros.

La sentencia, como era de esperar, fue favorable para los comerciantes de la ciudad que, por un lado, consiguieron que le fueran devueltos los carros incautados a Urrechu y, a la par, por el otro, que los capítulos n.ºs 35 y 41 contenidos en las ordenanzas de la ciudad se remitiesen ante el Consejo de Castilla para su derogación. El informe definitivo lo redactó el segundo regidor de la ciudad, Julián Sáenz de Buruaga, que se apoyó en la escasez de arrieros existente durante julio y agosto de ese año, atendiendo a que «El tiempo señor, es la cosa mas preciosa para los Comerciantes que no pueden sufrir detenciones, sin que no se les cause grave perjuicio en sus yntereses»⁹². En este conflicto emanado del control de uno de los considerados como elementos fundamentales para el perfecto funcionamiento de las actividades del comercio, la actitud de los miembros de la comunidad mercantil vitoriana se dirigió a la consecución de una dependencia absoluta de todos los medios y personas que participaban en él. Las modificaciones logradas en las ordenanzas de 1747 se adecuaban a las demandas y, de un modo general, al contexto de su aprobación, pero la situación de la ciudad y de su comercio varió hacia el último cuarto del siglo y entonces se les hizo imprescindible demandar una nueva corrección para que se adecuase a sus necesidades. Estas acciones se circunscribían a un proyecto general en el que la finalidad primordial consistía en convertir el marco urbano de Vitoria en la base de un desarrollo económico sustentado en el comercio, siempre dentro de los más estrictos postulados del mercantilismo.

En su oficio de comisionistas, sobre todo de la lana, los comerciantes vitorianos siempre se vieron precisados de todos los medios que les permitieran elaborar su tráfico del modo más ventajoso posible. El acarreo tanto del hierro como de la lana se encontraban muy relacionados ya que en los acuerdos de transporte encontrados se especificaba cómo un mismo conductor debía llevar el hierro hacia el interior y traer en su viaje de vuelta la lana. Un acarreamiento que demandaba una buena planificación para lograr su buen desenvolvimiento y que se formuló mediante contratos específicos dirigidos a esta labor. Hablamos de compromisos con carreteros —de la Cabaña Real, de valles alaveses o con arrieros particulares—⁹³, donde se fijaban las cláusulas por las cua-

⁹² *Ibidem*. En la siguiente junta del Ayuntamiento de Vitoria, Tomás Fernández de Landa, pidió permiso al Regimiento para que le permitiese, debido a esa escasez de arrieros, conducir en carros todo el azúcar necesario para su fábrica de dulces. AMV. Libro n.º 98. 3/Octubre/1792.

⁹³ La más importante de las asociaciones dedicadas al transporte de la lana fue la de los carreteros de Soria-Burgos. Respecto a estos consorcios de transporte del siglo XVIII, véase: RINGROSE, D., *Los transportes y el estancamiento económico de España (1750-1850)*, Ma-

les se debía regir este transporte lanar. Las enormes dificultades producidas por el movimiento de mercancías por las vías del interior se vieron contrarrestadas por la búsqueda de un mejor aprovechamiento de los medios existentes, esto es, el mismo transporte se usaba para llevar y traer diversos productos⁹⁴. No se trataba de un sistema novedoso ni mucho menos, sino de la aplicación de una lógica de rendimientos en los negocios.

Según las circunstancias, para consumir el transporte de la lana estos comisionistas organizaban un complejo entramado de contratos con diferentes arrieros encargados de llevar las lanas de un punto a otro. Esto es, no siempre se trasladaba toda la lana desde el lugar de carga hasta el puerto donde se embarcaba, sino que se establecían acuerdos con arrieros y transportistas de diferentes localidades para llevarlo a cabo. En el ajuste para la conducción de lanas establecido entre Miguel de Gotti y Antonio de Sobera con Gerónimo de Landa y Manuel de Polanco (vecinos del valle de Ayala), el trato se reducía al transporte de la lana entre Vitoria y Bilbao⁹⁵. Hemos de suponer que, con anterioridad, otros arrieros debían haberse encargado del porteo desde el lugar de carga hasta Vitoria. El papel de Vitoria como un centro neurálgico en las comunicaciones entre la costa y el interior peninsular y el activo trato existente en esta ciudad, daba lugar a que para estos arrieros fuese muy asequible volver con las alforjas cargadas. En este ajuste los conductores pertenecían a los arrieros de los valles de Ayala, Zuya y Urbabustai⁹⁶. El capitulado nos muestra cómo en el traslado de la lana, la labor e influencia de los comerciantes no desaparecía tras cargarla, sino que seguía manteniéndose en varias funciones. Por ejemplo, su presencia en el lugar de destino o, en su defecto, de un representante o receptor del producto, era una condición imprescindible para el pago del porteo y de los derechos. Otra obligación de los comisionistas consistía en proveer a los carreteros de las imprescindibles cartas de porte o certifi-

drid, 1972, pp. 121-126. Frente a la escasa presencia de contratos privados a los que hace referencia David Ringrose, hemos encontrado referencias directas e indirectas que nos muestran el valor y mayor uso de este tipo de acuerdos privados en el área vitoriana. *Ibidem*, p. 82.

⁹⁴ Así se especifica en el contrato formado entre los comerciantes vitorianos, Juan Lorenzo de Maiz y Pedro Antonio González de la Fuente, y el arriero aragonés, Valero Cristóbal. El acuerdo de acarreo se estipula merced a una escritura de obligación por la que, el arriero, se obligaba a llevar de Vitoria a Madrid 16 carros de hierro y, a la vuelta, traer de Segovia a Vitoria de 16 a 20 carros de lana (de 8 arrobas/carro) contratadas con Antonio Sacristán. Este mismo proceso lo efectúan en varias ocasiones. AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 1.409. 20/Septiembre/1753. s. f.

⁹⁵ *Ibidem*, protocolo n.º 1.192. 15/Julio/1752. Fols. 550r.-553v.

⁹⁶ Incluso en el segundo apartado del capitulado ajustado se especifica cómo era necesaria una fluida información entre los carreteros de los diferentes valles a fin de que, si no hubiese o no pudiesen acudir los carreteros de Zuya al encargo, diesen aviso a los de Ayala.

caciones para evitar problemas en el camino, sobre todo con los guardas de las Rentas Reales, esto es, de las aduanas vascas⁹⁷.

A pesar de estas trabas, en los contratos realizados con los transportistas se decía que todo asiento o parón durante el trayecto corría a cargo de los contratantes del transporte. Así, entre los verdaderos transportistas y los comerciantes aparecían unos individuos encargados de hacer el acuerdo y de ciertas responsabilidades en el proceso del acarreo de los productos. El acarreo y cuidado de las lanas estaba en sus manos, mientras que, la financiación, el pago del porteo y de derechos corrían por cuenta de los comerciantes. Además de las condiciones económicas y/o mercantiles, también se apreciaba una cierta preocupación por cuestiones referentes al quehacer y a la conducta de los transportistas, siempre en cuanto a que, de algún modo, pudiesen perjudicar al negocio del porteo de la lana. Entre los capítulos acordados en varios ajustes, de manera tajante, se les impedía a los arrieros hacer convites de vino y que, a lo largo del camino, se mezclasen con otros conductores. Nos ofrece una información puntual sobre las costumbres de los conductores y sobre los perjuicios que contraía para su buen desarrollo. En un acuerdo concreto, «excepto el Combite de Carreteros que esto lo hara el que quisiese de su faldriquera ô se hara con consentimiento de ambos», se especificaba el reparto de todos los gastos⁹⁸.

A la luz de estos contratos se advierte con claridad la vinculación existente entre numerosos miembros de la comunidad mercantil y el mundo del transporte. Unos contactos empleados en muchos otros estudios para poner de manifiesto algunos de los orígenes de ciertas familias del comercio⁹⁹. En el caso de Vitoria, las relaciones de negocios y

⁹⁷ Es el sistema de las «guías» y «tornaguías», usado por la Dirección de Rentas Generales, para asegurarse el pago de los derechos pertinentes. En estas «guías de adeudo» —que funcionaban a modo de salvoconductos—, se tenía la obligación de especificar la clase de géneros, calidad, cantidad, número, peso o medida, los derechos pagados, el nombre del conductor, del emisor y del receptor, y el lugar de destino del transporte. GALLARDO FERNÁNDEZ, F., *Origen, progresos y estado de las Rentas de la Corona de España, su gobierno y administración*, Tomo II, Madrid, 1805-1808, p. 209. Véase, igualmente: RODRÍGUEZ LABANDEIRA, J., «La política económica de los Borbones», en *La Economía Española al final del Antiguo Régimen. Instituciones*, Tomo IV, Madrid, 1982, p. 156. Sobre las dificultades que debían afrontar estos conductores, véase el caso que se refleja en una carta remitida desde Bayona por el comerciante vitoriano Manuel de Vicuña diciendo que «no quieren exponerse los Arrieros ni otra gente de clase que no estan libres de registro de Guardas y de soldados que aun estos se ocupan a este bil oficio». (A)rchivo (P)rovincial de (Á)lava. (F)ondo (S)amaniego. Caja n.º 95. N.º 1. 18/Agosto/1788. Bayona. Carta dirigida a Mariano Antonio Manso de Velasco.

⁹⁸ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 1.192. 15/Julio/1752. Fol. 552r.

⁹⁹ ANES ÁLVAREZ, G. y OTAZU, A. DE, *El Banco Herrero 75 años de Historia, 1912-1987*, Madrid, 1987, pp. 19-23. Véase el prólogo realizado por Ernest LLUCH para el trabajo de Josep M. TORRAS I RIBE, *La Comarca de l'Anoia a finals del segle XVIII*, Barcelona, 1993,

personales con miembros de estos sectores o localidades predominantemente dedicadas al transporte parecían muy efectivas. Incluso, algunas veces, se puede ver cómo el origen de algún cónyuge de las familias de comercio provenía de algunas localidades significadas por la clara presencia de gente vinculada al transporte.

B.3. La contrata o contrato de trabajo

Aunque estemos ante un método poco explotado por los comerciantes vitorianos, sin embargo debemos reconocer que resultaba muy llamativo. Un procedimiento utilizado para contactar a los mayoristas con los detallistas dentro del mercado provincial y/o regional y con la finalidad de superar las eventualidades que complicaban la venta de los géneros de comercio. En primer lugar, haremos una referencia a los acuerdos de contrato a un individuo que se encargaba de vender los productos a las tiendas urbanas o de ámbitos mucho más amplios¹⁰⁰ y, en segundo lugar, a unos acuerdos donde se concretaba el abasto directo de las tiendas por los comerciantes vitorianos y su participación en ventas a terceros.

El primer caso aparece bajo dos escrituras, el convenio y la obligación, sin contar con un documento específico para su escrituración. En 1769, un «hombre de negocios», Manuel de Llano, y un «comerciante», Miguel Antonio de Ibarra, resuelven que debido a ciertos problemas el último se encontraba «Pribado e imposibilitado para el embargo de poder ganar su vida y mantener su Casa y familia»¹⁰¹. Para solucionar esta situación, el primero le hace entrega de 20.000 reales de vellón en géneros y productos. El fin de esta cesión era que Ibarra se encargase de su venta y que mensualmente le diese cuenta de lo vendido a Llano quien le reemplazaría los productos que necesitase de su lonja y a cambio de esta labor, el vendedor recibiría una cantidad previamente ajustada, aunque desgraciadamente, en este caso no se especifica ese valor. El quehacer de Ibarra consistiría en vender los productos de la casa mercantil de Manuel Antonio de Llano, aunque no se especifique cómo debía efectuar la venta ni otras condiciones.

p. 13. SALES, Nuria, «Ramblers, traginers, mules (s. XVIII-XIX)», en *Recerques*, n.º 13, 1983, pp. 65-81. GARCÍA SANZ MARCOTEGUI, A., «La "burguesía comercial" de la Burunda (Navarra), en los siglos XVIII y XIX», en *Cuadernos de Sección/Eusko Ikaskuntza*, n.º 4, 1984, pp. 101-103.

¹⁰⁰ El territorio alavés, durante el siglo XVIII, contaba con un amplio agregado de tiendas en la mayor parte de localidades. APA. DH. Legajo n.º 643-31. En el área asturiana, véase el amplio número de tiendas durante el mismo período. ANES, G., *Economía y Sociedad en la Asturias del Antiguo Régimen*, Barcelona, 1988, pp. 147-150.

¹⁰¹ AHPA. Juan José Cebrián de Mazas. Protocolo n.º 1.340. 24/Mayo/1769. Fol. 232r.

Respecto al segundo de los casos, algunos comerciantes de Vitoria también participaban del proceso de venta de productos en el área local, provincial y/o regional. Esta situación se aprecia en el acuerdo de Cosme de Bórica con la Corona, por el que lograba la administración de los asuntos de ventas y de recobro de los géneros y productos de las Reales Fábricas para las tres provincias vascas. En este convenio se comprometía a pagar los productos y mercancías que le fuesen remitidos para su venta desde las Reales Fábricas así como de los almacenes de la Corona. Para establecer este contrato se le obligó a fijar una fianza de 6.000 reales que cumplió con la ayuda de Andrés Francisco de Cerain (Tesorero General de Álava) y de Andrés Francisco de Echevarría y Berriaza (Mayordomo Bolsero de Vitoria)¹⁰². De este modo, se convirtió en un vendedor de los productos que fabricaban las manufacturas de la Corona para un área concreta, un monopolio del mercado de esos productos. Pero, en el fondo, el papel de este comerciante se equiparaba con el visto anteriormente para Ibarra ya que su quehacer se reducía a la venta de los productos nada más, aunque el suministrador fuese bien diferente.

El proceso y tratamiento de la venta de los productos es el menos referido en la documentación. Pero, a pesar de ello queda claro que los propios comerciantes vitorianos crearon una serie de mecanismos, más o menos elaborados, merced a los cuales pretendían desarrollar el proceso de la venta de sus productos en un mercado que tenían bien dominado. El control ejercido sobre el mercado de tiendas que se abre en un área bastante extensa, se aprecia en las referencias aparecidas en los relatos de créditos impagados de estos comerciantes de Vitoria. Además de participar en los antedichos procesos de financiación y organización de la producción, transporte y venta de ciertos productos, como el hierro y la lana, también se verá su intervención, con el paso del tiempo, en algunas de las iniciativas manufactureras que se proyectaron en el ámbito vitoriano y alavés.

B.4. Las manufacturas y fábricas

Una peculiaridad de la segunda mitad del siglo XVIII coincidió con la participación activa de algunos comerciantes vitorianos en el mundo de las manufacturas. En realidad el campo de las posibilidades manufactureras existente en la ciudad de Vitoria parecía muy limitado y se centraba en el marco tradicional de sus gremios. Pero, a partir de mediados del setecientos, ante la limitación del sector gremial, apareció

¹⁰² AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 847. 5/Abril/1751. Fols. 699r.-701r.

un especial interés de los comerciantes por tomar parte en el mundo manufacturero. Los informes y referencias sobre la producción fabril en Vitoria se hicieron cada vez más abundantes a partir de la década de los setenta. Así, al justificar el establecimiento de un Consulado en Vitoria, hacia 1780, se nos ofrece una imagen de la situación general del mundo productivo vitoriano donde lo más llamativo resultaba ser la activa participación de algunos miembros de la comunidad mercantil de la ciudad. De manera inequívoca se preocuparon por exponer las premisas de esa intervención en el mundo productivo:

«El comercio suplicante ha deseado hacerse útil al publico procurando por todos los medios imaginables que sus Yndividuos logren el mayor veneficio, así en los negocios, y generos del trafico, como en fomentar las fabricas de thaneria para correjeles, y la de cordeleria para jarcias, y cables de Nabios; La de fraguas para todo genero de Balaustrieria, erraxe, erraduras, Bisagras, y otras Maquinas, para la construccion de todo xenero, clabazon para Nabios, edificios; La de ollas, cacerolas, Platos de fierro, y demas de esta materia que se trabajan, y fabrican en la Ciudad, con una continua demanda, no solo para el uso, y servicios del exercito, sino también para la America, y otras partes, por lo ventajoso del genero, y equidad con que se trabaja, por tener en sus mediaciones, y en lo interior de la Provincia abundantes ferrerias maiores que producen los correspondientes materiales»¹⁰³.

En esta descripción, de manera global, se recogen algunos de los campos en los que desde mediados del siglo XVIII se habían producido ciertas inversiones financieras, así como la intervención directa de algunos miembros del comercio de la plaza de Vitoria. El claro predominio de los productos que se vinculan al hierro y su transformación respondía, de manera bastante notable, a los mercados más activos de este período: los ejércitos de la Corona y el interior peninsular, conjugado con el mercado americano. Si a esta exposición le incluimos la información proveniente del informe pedido a Rafael Gonzalo del Río sobre las fábricas estantes en Álava, donde también se hacía referencia a varias fábricas de lienzos del país (50 telares), manteles y cotonias (1 telar), los tejedores de la ciudad y los de la Casa de Misericordia, tendremos una clara aproximación al potencial manufacturero de esta plaza¹⁰⁴.

Aunque nos hemos centrado en la participación de la gente del comercio en la financiación y construcción de manufacturas tampoco debemos olvidarnos de otras fábricas que, al amparo de instituciones y

¹⁰³ (A)rchivo (H)istórico (N)acional. Sección Consejos Suprimidos. Legajo n.º 1.268. Expediente n.º 20. Fol. 1v.-2r.

¹⁰⁴ AGS. DGR. 2.ª Remesa. Legajo n.º 497. 16/Marzo/1779. Un total de 54 telares que, en diferentes manos, producían para el abasto local.

asociaciones de muy diverso calado, actuaron en este mismo medio. Además de la citada Casa de Misericordia, erigida con el apoyo de la autoridad local y un incondicional apoyo de la Bascongada, sabemos de actuaciones emanadas del mismo Regimiento vitoriano, sobre todo cuando estaba ocupado por miembros de la comunidad mercantil. En 1779, a la par que se producía la llegada de continuas peticiones de licencias para construir diversas manufacturas del cuero, se advierte la acción del Procurador Síndico de la ciudad, Juan José Añiz Marañón, quien, con un poder de la Diputación de Pobres, se preocupó por demandar la creación de una fábrica destinada al blanqueamiento de lienzos en el Campo de la Magdalena¹⁰⁵. De modo menos evidente y merced a contratos privados también se puede apreciar la intervención fomentadora de la Bascongada en el área urbana de Vitoria en proyectos como el de la fábrica de chapería de Antonio de Ibargüen¹⁰⁶.

Otro establecimiento reconocido era la fábrica de sillas de Francisco de Elorza¹⁰⁷. Las informaciones globales se ven enriquecidas por los datos extraídos de la respuesta dada por el Regimiento vitoriano a la petición del Consulado. En un amplio informe se aprecia la presencia del siguiente conjunto de manufacturas: tanerías (dedicadas a fabricar correjeles, suelas baquetas, cordobanes o badanas), de cordelería (jarcias y cables de navíos), de sillería y ebanistería (la fábrica de Elorza), de almíbares y dulces (localizadas fuera de Vitoria), de ferretería (baterías de cocina, cacerolas, marmitas y, en gran medida, productos destinados al abasto de los ejércitos de la Corona), fraguas (balastrería, herraje, herraduras, cerrajería, bisagras y clavazón), de sombreros y los telares de la Casa de Misericordia¹⁰⁸. Un nuevo intento llamativo fue el protagonizado por José Eugenio López de Berrosteguieta que, hacia 1760, promovió la creación de una fábrica de hilar en Vitoria, aunque al parecer obtuvo muy poco éxito y es difícil saber si llegó a ser algo más que un amplio taller con varios maestros trabajando a las órdenes de un comerciante¹⁰⁹.

A pesar de estas referencias, hasta inicios del siglo XIX el conjunto de establecimientos manufactureros de Vitoria representa un valor limitado pero que, respecto a períodos anteriores, sí que había adquirido unas connotaciones muy elevadas. Un sector con gran aceptación y

¹⁰⁵ AMV. Libro n.º 85. 27/Marzo/1779. La licencia para conseguir este establecimiento le fue concedida. En 1778 ya se habían demandado los terrenos del antiguo Colegio Seminario de San Prudencio para instalar una fábrica de tejidos. AMV. Libro n.º 84. 20/Enero/1778.

¹⁰⁶ AHPA. Andrés de Lezana. Protocolo n.º 1.302. 20/Junio/1775. Fol. 604r.

¹⁰⁷ *Ibidem*, protocolo n.º 1.001. 6/Agosto/1772. Fols. 1.011r.-1.012v.

¹⁰⁸ AMV. Libro n.º 98. 10/Diciembre/1780. Fols. 199r.-203r.

¹⁰⁹ AHPA. Jorge Antonio Ruiz de Azúa. Protocolo n.º 1.274. 15/Mayo/1760. Fol. 326r.

buena acogida dentro del seno del grupo del comercio resultó ser el de las tanerías, unos establecimientos dedicados al trabajo y repujado del cuero, una actividad que tradicionalmente había estado en manos de la cofradía de Santa Águeda y San Lorenzo que fue disuelta en mayo de 1772¹¹⁰. De todas las manufacturas de este período, las más brillantes eran las de los Santa María, conocida como la Fábrica de Jabones de Corella, y la titulada «Manufactura de Curtidos de las Tenerías del Prado de la Magdalena», que era propiedad de la familia y compañía de la Viuda de Zubía e hijos¹¹¹.

Los datos sobre esta manufactura localizada en Corella son más bien escasos y poco conocemos sobre las bases de su establecimiento. Pero, merced a un expediente de quiebra de los negocios de los Santa María sí hemos podido establecer unas líneas generales sobre esta empresa. En el momento de la quiebra de la compañía de comercio titulada Santa María e hijos, sus acreedores se propusieron mantener a toda costa el funcionamiento de esta manufactura. Los papeles recayeron en manos de Leonardo Díaz de Olarte, comerciante vitoriano, que para evitar su decaimiento por la escasez de dinero hizo la proposición de mantenerla en funcionamiento. En consecuencia, aludían al siguiente punto: «de no tomarse algun temperamento racional y prudente, y se diese lugar a que se extinguiesen las fabricas, se ocasionarian los gravisimos inconvenientes muy perjudiciales, no solo a los Acrehedores, sino tambien a la causa publica por las muchas utilidades y provechos que redundan a favor de tantos empleados en ellas y de todo el Reino, y que en atencion a este beneficio comun ha interesado el Real Animo de Su Magestad, para su permanencia y fomento»¹¹². Los acreedores hacen referencia a que para el mantenimiento de esta manufactura la familia de los Santa María habían desembolsado la cantidad de 800.000 rs. de vellón. Eso sí, en el desempeño de este proyecto empresarial la familia Santa María se había unido a otra familia mercantil francesa, los Duclos¹¹³.

La segunda manufactura se financió y estableció con la mediación de un comerciante bilbaíno, Pedro de Ardanaz y compañía. Sabemos cómo esta casa mercantil de Bilbao había realizado un adelanto de 100.000 rs. de vellón a Esteban de Arrázola y Oñate para construir esta tanería en Vitoria¹¹⁴. En 1780, Ardanaz cedió esta manufactura a Arrá-

¹¹⁰ AMV. Actas Municipales. Libro n.º 78. 20/mayo/1772. Fols. 103r.-104r.

¹¹¹ AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 131. 14/Diciembre/1784. Fols. 586r.-591r.

¹¹² AHPA. Antonio de Sarralde. Protocolo n.º 1.421. 27/Octubre/1788. Fol. 519r.

¹¹³ Una familia que también estaba instalada, en otra rama, en la ciudad y reino de Valencia. FRANCH BENAVENT, R., *El capital comercial valenciano en el siglo XVIII*, Valencia, 1989, pp. 172-177.

¹¹⁴ AMV. Libro n.º 88. 6/Febrero/1782.

zola quien, cinco años más tarde, la vendió a la casa de los Zubía¹¹⁵. Una fábrica compuesta de cuatro casas cerradas con sus huertas. Eso sí, al poco, en esta empresa aparecen asociados dos comerciantes vitorianos, Esteban de Arrázola Oñate y Manuel de Gámiz. Esta participación tripartita se estableció tras unas «maduras conferencias que havian tenido entre si, de amistad y union estaban resueltos en formar, como de uniformidad formaban compañía entre los tres para la manufactura de curtidos»¹¹⁶. Esta compañía que sustentaba la manufactura de curtidos estableció un capitulado para su buen funcionamiento al modo que se realizaba en las compañías de comercio. El tiempo contratado fue de ocho años, con un capital invertido a partes iguales (80.000 rs.), y las ganancias fijadas por tercios. A diferencia de lo apreciado en las compañías de comercio, en este caso sí existía una clara proporción entre lo invertido y las ganancias. Sin embargo, el capital seguía sin ser expresado en dinero contante y sonante, sino que alguno de estos comerciantes incluyó su parte en mercancías: cueros. Junto al capital, cada miembro pagó a la casa de los Zubía seis mil reales al año por la renta anual del uso y servidumbre de la fábrica de curtidos¹¹⁷. La finalidad de esta fábrica y de la compañía establecida para su explotación era «trabajar, y curtir cueros para Correxelos, y Baqueta, como también Cordovanes, u otros curtidos que ofrezcan utilidad»¹¹⁸. Esta compañía más que suponer una mera inversión de capital sirvió como intermediaria para asociar el capital de unos y la experiencia de otros en el negocio.

Por ello, Esteban de Arrázola y Oñate, como práctico e inteligente en el negocio, se encargó del cuidado y dirección de la fábrica, específicamente, del control de la mano de obra y del abasto de la materia prima. Manuel de Gámiz se dedicó a la venta de los cueros. Ambos individuos estaban obligados a llevar los libros contables de la empresa para dar cuentas a los cajeros principales, Viuda de Zubía e hijos. El control que ejercían éstos últimos se derivaba de que habían llevado la mayor parte del peso de la financiación (aunque todos los socios aportaron el mismo capital también se especificaba que los aumentos del fondo de caudales lo harían los Zubía) y que la manufactura era de su propiedad. La resolución de aquellos problemas derivados del funcionamiento de esta manufactura se concedía a un árbitro, el Prior del

¹¹⁵ A finales de 1785 se recoge la venta de esta fábrica de Esteban de Arrázola y Oñate a la casa de los Zubía por un valor global de 206.535 rs. vellón (el pago de alcabalas que se efectuaba por esta manufactura era de 9.835 rs.). AMV. Libro n.º 91. 31/Diciembre/1785.

¹¹⁶ AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 131. 14/Diciembre/1784. Fol. 586r.

¹¹⁷ La caja principal del negocio debía quedar en manos de la familia de los Zubía así como el manejo de los libros de la fábrica y compañía formada para su explotación. *Ibidem*, fol. 587r.

¹¹⁸ *Ibidem*, fol. 587v.

Consulado de Bilbao. A los pocos días de firmar la compañía sus integrantes llegaron a un acuerdo con Martín de Echavarría (maestro curtidor morador en Vitoria) para que trabajase los curtidos durante tres años¹¹⁹. En general, respecto a esta manufactura de curtidos se puede advertir cómo su explotación se estableció por medio del sistema de la compañía y cómo perduraban ciertos rasgos que se vinculaban al mundo mercantil —como esa mediación del Prior de Bilbao—. Ahora bien, la estructura tripartita en que se basaba el funcionamiento de esta asociación mostraba una organización mucho más racional que la vista, por ejemplo, en las compañías mercantiles, con una clara pretensión de mejorar el provecho de las ventajas y conocimientos de cada componente.

Otros proyectos realizados o financiados por los miembros de la comunidad mercantil vitoriana eran los siguientes: una ferrería en Valdegovía (Álava) en 1767; al año siguiente Juan Fermín López de Berrostequieta demandó un terreno para alzar una tenería en el Prado de la Magdalena pero no fue aceptada; en 1779, Manuela Tomasa de Abajo y Juan Francisco de Corcuera pidieron al Regimiento de Vitoria permiso para instalar sendas tenerías a espaldas de la huerta del Santo Cristo y en la salida del Puente del Prado, y, en 1781, Atanasio José de Lorea fundó otra tenería en el Prado de la Magdalena. Todas estos proyectos, incluso los que no se llevaron a cabo, resultaron planeados y permitidos desde el momento en que el comercio de la ciudad ocupaba los empleos del gobierno de Vitoria. La mayor parte de estas nuevas construcciones se centran en el ámbito de la manipulación del cuero y, a pesar del claro apoyo del sector mercantil, sufrió bastantes inconveniencias al instalarse cerca del ámbito urbano por cuestiones ligadas a la higiene y salud pública. Al poco de fijar estas manufacturas, algunos promotores vitorianos comenzaron a pedir el amparo de algunos instrumentos que les permitiesen obtener exenciones para pagar los derechos de propios y arbitrios que afectaban a la fabricación del cuero y piel. Algunas peticiones aparecen en 1786, demandadas por Esteban de Arrázola y Manuela Tomasa de Abajo y que, posteriormente, fue retomada por Abajo con el apoyo de los Zubía¹²⁰. En este último caso, hacían referencia directa a dos capítulos de una Real Cédula de ocho de mayo de 1781, relativos a la exención de derechos para las fábricas de curtidos del Santo Cristo de la Buena Dicha y del Prado de la Magdalena, respectivamente.

La instalación de las manufacturas dedicadas al trabajo del cuero se concretó bajo los excelentes auspicios vinculados al beneficio público.

¹¹⁹ *Ibidem*, 19/Diciembre/1784. Fols. 598r.-600r. Su sueldo sería de 300 ducados anuales, a razón de seis reales diarios.

¹²⁰ AMV. Libro n.º 92. 31/Mayo/1786.

La demanda de López de Berrosteguieta se sustentaba en «las Utilidades que han de resultar al Público de este nuevo esttablezimiento por el qual se proporcionara mexor el consumo de la cozambre de los abastos de carnes que ttanttas dificulttades cuestta logrando los oficiales y ttodo el comun ttener este surttido a mas moderados precios pues la esperienzia enseña que la habundanzia en ttodos generos haze menguar el precio, evittando la precision de ocurrir a Comprarlos a Países forastteros y aun a Reynos esttraños como astta aqui ha susedido con gravissimo y general perxuicio»¹²¹. Aludiendo al abasto de la ciudad, esta instalación se mostraba como un principio favorecedor de la vida económica de Vitoria contrayendo envidiables mejoras como un mayor número de arrieros —proporcional al crecimiento de la producción—, la abundancia de productos comestibles y, unida a las dos anteriores, el claro beneficio que contraería para las tabernas de la ciudad.

En unos términos globales, la mayoría de las manufacturas construidas en Vitoria se concretaban dentro de una concepción mercantilista de la economía. Toda justificación se sustentaba en un principio básico: el fomento del nivel productivo del territorio que, como consecuencias principales, contraería una bajada de los precios favorable a los súbditos de la Corona y, al unísono, se evitaría una balanza negativa proveniente de la ingente compra de productos manufacturados del extranjero. En estas declaraciones la presentación de las manufacturas del cuero se establece como ejemplo de lo que debiera ser un motor económico fundamental para el desarrollo de la ciudad, de sus vecinos y de los mismos promotores de algunos de los proyectos descritos, la gente del comercio de Vitoria.

Aunque no debemos creer que la identificación del motor económico mercantilista se circunscribe exclusivamente al trabajo del cuero, ya que en otros proyectos de algunas familias de esta comunidad mercantil se repetían argumentos semejantes, como en el caso de la construcción de las casas de la Plaza Nueva. En un informe de Higinio Manuel de Bórica sobre este proyecto se refrendaba su provecho por «ser útiles a todos en comun, y en partticular, pues los Mercaderes logran su lucro en beneficiar los materiales, los Arrieros en conducirlos; los Oficiales en hacer las obras, los Artesanos en la construccion, y venta de sus manufacturas, respecttibas a dichas obras; los Labradores en sus acarretos, y en fin, todo el gastto circula, y queda en beneficio del País»¹²². Obsesivamente, las argumentaciones de estas construcciones hacían una referencia explícita a su papel de beneficiador de la economía general de la ciudad, del territorio y, en último término, de la Coro-

¹²¹ AMV. Libro n.º 74. 18/Marzo/1769.

¹²² AMV. Libro n.º 89. 10/Marzo/1783.

na. Seguidamente, Bórica recogía que este «modo de raciocinar, se ha radicado aun en las personas partticulares de estta Ilustrissima Ciudad, que celosas de su gloria, van construyendo a sus expensas, Unas Casas del maior lucimiento». En definitiva, con el patrocinio de estos particulares o familias del comercio se buscaba una mejora de las condiciones económicas, que también terminarían por reflejarse en el evidente lucimiento de la ciudad.

Todas las acciones y argumentaciones descritas en estas declaraciones se destinaban al siguiente fin. Siempre bajo el patrocinio, control, vigilancia y desinterés de particulares preocupados por la ciudad y el bien común, algunas familias del comercio de Vitoria se interesaron por promover la unión, armonización y articulación de varios sectores económicos de la ciudad en un mismo proyecto común: oficiales, artesanos, arrieros, labradores, taberneros, etcétera. Algunas familias de la comunidad mercantil subsumieron sus intereses en unos planteamientos de carácter genérico destinados a la evolución económica, dentro de unas consideraciones mercantilistas de la ciudad. Esta situación provocó numerosos conflictos entre los antedichos particulares y los componentes de otras comunidades socioprofesionales. La gente del comercio vitoriana tendió a intentar agrupar a todas las comunidades de la ciudad dentro de un proyecto que beneficiaría directamente al comercio¹²³.

En este sentido se advertía la disputa mantenida en 1792 con los taberneros de la ciudad por los impedimentos que imponían al tráfico del hierro en carros¹²⁴. Aunque, quizás el conflicto más evidente dentro del marco productivo fue la denuncia realizada contra Esteban de Arrázola Oñate debido al intento de asentar en su casa a tres zapateros. Los maestros de este oficio se quejaron de esta irregularidad basándose en un principio de matiz proteccionista dirigido a evitar que esta excepción provocase su reproducción. Pretendían que nadie tomase «pretesto de este caso para házer otro tanto y a nuestro oficio un perjuicio que pudiera declinar en que ttodos fuésemos oficiales jornaleros de comerciantes dedicados a la granjeria de zapatos»¹²⁵. Las alusiones no podían ser más transparentes. Los representantes de esta comunidad profesional se amparaban en la costumbre y en su normativa con el fin de lanzar

¹²³ En este mismo proyecto no hemos referido las múltiples peticiones para la creación de tejerías, hornos de alfarería, molinos, etcétera, al no estar financiados por gente del comercio. Entre otros planes se puede recoger el de la creación de un almacén de harina financiado por Juan Valentín de Ibarrola. AMV. Libro n.º 92. 23/Agosto/1786.

¹²⁴ Gracias a las informaciones de este pleito sabemos de la existencia de algunas fábricas financiadas por vitorianos como Tomás Fernández de Landa y localizadas en poblaciones más o menos cercanas a Vitoria. Este personaje poseía una fábrica de dulces en la Puebla de Arganzón. AMV. Libro n.º 98. 3/Octubre/1792.

¹²⁵ AMV. Libro n.º 86. 10/Marzo/1781.

una profunda defensa contra las aspiraciones de algunos comerciantes de la ciudad que lo que pretendían era acumular bajo su influencia y control a parte del sector productivo. A este respecto la respuesta de Arrázola fue tan clarificadora como la de sus oponentes. Su contestación se organizó a través de varios principios como el del bien público, la libertad de producción y comercialización y la limitación de la influencia y poder de los gremios profesionales.

Veamos la réplica de Arrázola y Oñate: «No se alcanza con que fundamento solido pueda sostenerse semejante pretension que directamente mira a que estancandose los artefactos en los Maestros Zapatteros sean estos arbitrios para venderlos al precio que les dicte su justo e interes particular de lo que no seria extraño resultasen reprobados *monipodios* haviendose como hai muchas que por no tener los materiales Correspondientes se ven en la dura nezesidad de ir a trabajar a la Casa de los Maestros acaudalados con el cortto jornal que les quieran dar y comunmente suele ser tan limitado que no alcanza para la subsistencia de sus personas y familias»¹²⁶. Algo similar se había producido en 1761 con el maestro de obra prima Antonio Fernández de Palencia. Arrázola afirma que el dictamen surgido de ese pleito anterior había sido provisional y sustenta su defensa en el refrendo del pleito ganado por los comerciantes del Principado de Cataluña contra los maestros de obra prima de Madrid. Realiza una reprobación pública acerca del monopolio con el que sustentaban algunos maestros ricos o acaudalados a la mayor parte de la mano de obra de Vitoria y, sobre todo, los perjuicios que este hecho conllevaba respecto al beneficio de la ciudad.

Tras ver este último caso parece evidente que desde inicios de la segunda mitad del siglo XVIII la tendencia de la gente del comercio de Vitoria se dirigió a participar en el mundo productivo. Esta participación, desde muy diversas vías, pretendía la completa subordinación de los diversos sectores productivos existentes en Vitoria dentro de una tendencia muy clara: la promoción de la base económica y de la consideración de esta ciudad. Ahora bien, unos planteamientos emanados desde la gente del comercio que conllevaban unas ventajas, debidas a la no distinción entre lo público y lo privado, específicas para algunos miembros de esta comunidad mercantil. Al unísono, no debemos olvidar que además del patrocinio y apoyo de esta gente del comercio, la mayoría de los proyectos contaron con el apoyo explícito o no del Regimiento. Eso sí, en un momento en que sus empleos mayores ya estaban en manos del comercio de Vitoria.

¹²⁶ *Ibidem*. El subrayado es nuestro.

C. LOS NEGOCIOS Y LAS RELACIONES CLIENTELARES

Tras significar la capacidad de los medios asociativos del Antiguo Régimen para organizar y formar la estructura de los negocios de las casa mercantiles vitorianas, vamos a intentar aproximarnos a las relaciones sociales que, en el desenvolvimiento de estos tratos, se concretaban con otros colectivos sociales así como con agentes mercantiles de otras plazas. En este sentido, las conexiones ya advertidas en los acuerdos de las compañías comerciales adquirirían, en la práctica diaria del negocio mercantil, una valoración mucho más estimable. En este momento es inexcusable traer a colación una idea de E. P. Thompson, quien entiende que «el pasado humano no es una agregación de historias discretas, sino un conjunto unitario de comportamientos humanos, en los que cada aspecto se relaciona de determinadas maneras con los otros, análogamente a como los actores individuales entran entre sí en determinadas relaciones (*mediante el mercado*, mediante relaciones de poder y subordinación, etc.)»¹²⁷. Las vías de relación entre los miembros de una sociedad en la que no participan como entes independientes o discretos, son tan dispares como vinculantes. Entre ellas, como bien refleja Thompson, hay que considerar la relevancia del mercado. Aparte de la consideración que podamos dar al mismo mercado como un ámbito de relaciones económicas, este espacio se convierte en un lugar de conexión y contacto para quienes acuden a él con diversos fines.

El mercado, como un ámbito de carácter económico y de una trascendencia enorme para el mundo del intercambio y sus agentes, también adquiriría otra consideración tanto o más relevante desde un prisma social para la «gente del comercio» vitoriana ya que se presentaba como uno de los focos en los que se fomentaban las relaciones con otros agentes. Este aspecto se aprecia singularmente en la cerrada participación de los comerciantes vitorianos en la formación de sus compañías, donde el peso de las relaciones familiares se podía estimar como básico. Pero, los vínculos generados por el mercado no se limitaban a otorgar una mayor fuerza al proceso de homogeneización de este colectivo, sino que, al mismo tiempo, provocaban la aparición sistemática de redes de relaciones con otros grupos. Un mercado no entendido como un espacio físico o geográfico —aunque pueda coincidir con una plaza mercantil concreta o con un espacio mucho más amplio—, sino como un ámbito mental capaz de aunar las fuerzas y capacidades de personas, de instituciones y asociaciones de muy diferente carácter y que, normalmente, no tienen por qué guardar ninguna relación específica entre sí. Los dispares tratos económicos dados en este mercado impulsan la

¹²⁷ *Miseria de la Teoría*, Barcelona, 1974, p. 70. El subrayado es nuestro.

formación, aparición y reforzamiento de lazos o de vinculaciones que, partiendo de una significación económica, alcanzan un carácter mucho más amplio, un matiz plenamente social.

Uno de los grandes problemas que cualquier historiador suele encontrar al analizar un colectivo determinado proviene de la acostumbrada carencia o inexistencia de documentación emanada de sus miembros. Esta situación, salvo en el caso de las casas nobiliarias que, por su singularidad, conservaron un elevado porcentaje de documentación, se puede generalizar a la mayoría de los integrantes de la sociedad del Antiguo Régimen y, como era de esperar, al propio mundo mercantil. Pero esta dificultad puede tener una factible solución ya que, aunque no encontramos la documentación referida a sus negocios, sí que hemos descubierto otra documentación vinculada a las acciones de los comerciantes. Nos referimos a documentos personales, a la correspondencia epistolar empleada para desenvolver sus negocios. Principalmente entre las epístolas de la familia de los Manso de Velasco y Samaniego, hemos localizado varias misivas que algunos comerciantes vitorianos remitían a esta familia para poder negociar con las lanas provenientes de sus ganados y del lavadero de Superunda.

En estas misivas, escuetamente, se aprecia cuáles eran los medios utilizados por los agentes mercantiles así como los contactos mantenidos al desenvolver sus negocios. Utilizando esta documentación trataremos de efectuar un breve repaso al mundo de las relaciones de mercado presentes entre el grupo de la «gente del comercio» vitoriano y algunos abastecedores de sus productos. A la par, también veremos cómo las relaciones derivadas del trato mercantil adquirirían, en la sociedad del Antiguo Régimen, unas connotaciones más enriquecedoras de lo que en un primer momento podríamos pensar. Unas conexiones que nos muestran la comunicación de los miembros de la «gente del comercio» con respecto a otros colectivos sociales de su misma área geográfica. En este caso concreto, la familia que actúa como abastecedora de productos pertenecía a la nobleza. El compuesto epistolar localizado se componía de unas treinta y ocho cartas remitidas por diversos comerciantes de Vitoria. Entre ellos, los agregados más ricos eran los de la familia de los Gonzalo del Río —quienes envían diferentes misivas desde sus casas abiertas en Vitoria y en Burgos—, y los González de Echávarri. En menor medida también encontramos epístolas de los Abajo, Urdapilleta, Arrázola y Oñate, Jugo, Maíz o Zubía.

Como hemos advertido en diferentes momentos, una de las peculiaridades de la «gente del comercio» vitoriano era la de su papel de intermediarios y/o comisionistas ejercido en el tradicional mercadeo de productos lanares y del hierro. En el seno de la tradicional estructura del sistema de exportación e importación de productos dominante en el territorio vasco, uno de los más fructíferos —sobre todo, hasta mediados

del siglo XVIII— fue el de la lana. Intentaremos proyectar los medios empleados para desarrollar este tráfico y, sobre todo, definir las relaciones originadas por esta negociación. De este modo, además de analizar las conexiones mercantiles, también podremos acceder a delimitar el campo de unos menos conocidos enlaces personales, ya que estas comisiones en muchas ocasiones se difuminaban entre el campo mercantil y otras acciones de una índole bien diferente.

En el papel de intermediarios o comisionistas ejercido por los comerciantes vitorianos éstos se veían obligados a ofrecer una serie de informaciones, tanto a los financiadores del negocio como a los suministradores de los productos con los que se traficaba. Ésta es una de las funciones primarias de estos comisionistas y, de esta manera, aparece expresado en las misivas analizadas. En la realización de las comisiones el control de la información vinculada a todos los medios que eran considerados como necesarios para la buena resolución de las mismas, se convertía en un elemento primordial que ofrecía el comisionista. Entre otras, una de sus obligaciones era la de mantenerse bien informado no sólo sobre las variaciones del precio del producto con el que estaba comerciando, en este caso la lana, sino también de avisar sobre la disponibilidad de medios de transporte y sobre la situación del «stock» de este producto en el mercado. Así, el comisionista vitoriano Domingo González de Echávarri, aceptó como una tarea bajo su responsabilidad el comunicar al suministrador del producto, Diego Antonio Manso de Velasco, cómo se desarrollaban los pasos del acarreo de la lana de su lavadero. En el verano de 1757, le envía la siguiente misiva: «Mui Señor mio y mi Dueño en conformidad de lo que Vm me prebiene en su favorecida del 18 del corriente de aber dado, prinzipio, al Labaxe de su Pila el dia 16 y considerando el tiempo asegurado despues de tanto nublado que hemos tenido he resuelto el que el dador Martin de Lazcano vecino de esta ciudad baya con sus recuas a dar prinzipio a conducir dicha Pila y que trate con Vmd de su porte en yntellixencia de que por este primer biaxe no a querido a menos de los quarenta reales la carga segun le pague el año pasado por la Pila de Balbanera cuio porte se aze algo caro, y asi, sera bien que ai se le haga baxar si a de continuar por los demas»¹²⁸. De un modo general, partiendo de estas explicaciones advertiremos algunas peculiaridades relativas al sistema y a los medios utilizados por estos intermediarios.

Un aspecto llamativo era la permanencia de las relaciones entre el comisionista y su suministrador que se mantenían desde varios años atrás. Pero, todavía más significativo era el papel del comisionista al convertirse no en el contratador de los encargados del porteo o acarreo

¹²⁸ AHPA. FS. Caja n.º 91. N.º 2. Vitoria. 23/Julio/1757.

de la lana, sino en un mero intermediario que actúa poniendo en contacto al porteador con el propietario del producto, ofreciéndoles un servicio a ambos. Los comisionistas vitorianos no se encargaban del ajuste con los arrieros respecto a los precios o portes sino que, sólo se informaban y se lo comunicaban a quien, en última instancia, ajustaba el acarreo. Eso sí, incluso aconsejaban a los suministradores sobre la manera en que debían negociar a la baja con el arriero en cuestión. Así que, en el caso de la lana, veremos cómo estos comisionistas aprovechaban su amplio conocimiento del mercado y de la situación de los productos preparados para acarrear, con el fin de contar con un conjunto de arrieros con los que trabajar¹²⁹. Para los transportistas resultaba necesario mantener unas buenas relaciones con los comisionistas, ya que en sus manos estaba el que encontrasen trabajo o no en un momento concreto¹³⁰. Los comisionistas ofrecen a ambos actores, a los propietarios y acarreadores, unos servicios que, de manera automática, les confieren un absoluto control sobre el transporte de la lana. El nexo cardinal que une a los diferentes eslabones del proceso de transporte de los productos se focalizaba en torno a la figura del comisionista.

Al mismo tiempo, esta ventajosa situación les permite a los intermediarios presentarse como imprescindibles para esta labor y lucrarse de su posición estratégica dentro de esta estructura mercantil. Ese evidente dominio que recae en manos de los mediadores vitorianos les permitió establecer un eficaz monopolio del proceso mercantil. La consideración derivada del control de una información privilegiada —proveniente tanto de las misivas de los propietarios de las lanas como del contacto con los arrieros disponibles—, dentro de un contexto mercantil donde las distancias seguían jugando un papel vital, les convirtió en los verdaderos y únicos hacendados de los tratos. Empleando a su favor

¹²⁹ Así, en una misiva remitida al año siguiente, en 1758, le comunica que, «suponiendo que Vm. tendra ya su Pila de lana en estado de poderla remitir y los Arrieros de esta ciudad con deseos de ir a por ella y el dador igualmente que pasa a cargar donde encontrase contemplo que así podra Vm ajustar el portte con alguna hequidad y con esta noticia los dirigire con Ynteligencia de darla el destino en la conformidad del año pasado». *Ibidem*, Vitoria. 26/Julio/1758. En este caso, la misiva va dirigida a Félix José Manso de Velasco. El subrayado es nuestro. Como se aprecia en la línea subrayada, el comisionista puede formar —siempre según sus necesidades— un grupo con los arrieros que trabajan en el área de Vitoria y la provincia ya que, sin él, no tenían ninguna posibilidad de competir en este mercado.

¹³⁰ Tras comunicarle, José Antonio Gonzalo del Río a Félix José Manso de Velasco, sobre la imposibilidad de que un arriero concreto llevara su lana por estar ocupado en otro negocio —en el abasto de las tabernas de San Sebastián—, le dice que «si a la hora de esta no ha tratado Vm. alguna cosa con algun otro arriero o con el mismo del año pasado puede Vm si tubiese por conveniente ablar del assumpto con los dadores que acaso se pondran en lo que es justo en el porte para su transporte». APA. FS. Caja n.º 93. N.º 1. Burgos. 2/Junio/1768.

esa ventaja informativa se convirtieron en imprescindibles para unos y otros y ahí era donde radicaba la fuerza de estos comisionistas. Una situación similar se producía en el área italiana de Liguria, donde «the transit of goods thus signified a structure of interpersonal relations with a complex territorial dimension»¹³¹. De manera similar y merced a estas relaciones interpersonales fundadas alrededor del grupo del comercio vitoriano se estructuraba el proceso del transporte de productos.

No debemos olvidar que no sólo participaban en el proceso de poner en contacto al propietario de las lanas con los arrieros o muleros, sino que también mantenían una continua oferta de avisos e informes sobre la situación del mercado de la lana así como de otros aspectos. Sin más preámbulos, José Antonio Gonzalo del Río le comunica a Manso de Velasco que el capitán de uno de los barcos en los que habían remitido la lana por Santander hacía Rouen había llegado a su destino sin problemas. Esta noticia se la remite merced a la ayuda de un pariente del comisionista que habita en Bilbao, Nicolás de Vial y Jarabeitia¹³². De esta manera informan al propietario sobre la situación del mercado —si hay o no escasez de lana así como sobre cuáles son los mejores puertos para exportar—, del precio de la lana, de la existencia o no de barcos, y un larguísimo etcétera¹³³. En otras ocasiones se presentaban como meros comunicadores de las informaciones que iban recibiendo de otros comisionistas y comerciantes asentados en los puertos exportadores. Ahora bien, también era cierto que esta íntima relación entre intermediarios y propietarios acababa por fomentar la participación directa del primero en el negocio. En un período muy posterior al que hemos tratado, veremos cómo un comerciante vitoriano se aprovecha de las buenas conexiones que se habían forjado entre la familia de los Manso de Velasco y los intermediarios vitorianos para lograr el arriendo de su pila de lana en 1790¹³⁴.

¹³¹ RAGGIO, O., «Social relations and control of resources in an area of transit: eastern Liguria, sixteenth to seventeenth centuries», in Stuart WOOLF (Ed.), *Domestic Strategies: Work and Family in France and Italy 1600-1800*, Cambridge, 1990, p. 24.

¹³² APA. FS. Caja n.º 93. N.º 1. Burgos. 6/Febrero/1768.

¹³³ Nicolás de Vial y Jarabeitia le remite una misiva donde le informa de cómo su «hermano Don Joseph Antonio Gonzalo del Ryo me encarga remita a Vm una nota de los portes y gastos que tendrian 30 & de lana desde esse lavadero hasta el puerto de Barcelona a fin que Vm, pueda cotejar si le tiene mas cuenta el remitirlo por esta via del encaminarlas por tierra». *Ibidem*, Santander. 3/Agosto/1767. Dirigida a Félix José Manso de Velasco.

¹³⁴ En la carta en cuestión se refleja una proposición emanada de una anterior relación entre ambos agentes, los Manso de Velasco y Mariano Antonio de Arrázola y Oñate. Le remite una misiva con siete puntos en los que detalla las características del acuerdo: el precio de las sacas de lana y de aninos; cómo el pago de la lana debe efectuarse en varios plazos; el modo de efectuar el esquila y el recibo de la lana; el pago por cada día de lavado; las condiciones del esquila; cómo ha de ponerse un sujeto de su confianza para que vaya pesando la lana y viendo su calidad, y, ajustando de quién corre la cuenta de productos como las marregas y la calzadera. APA. FS. Caja n.º 91. N.º 1. Vitoria 2/Mayo/1790.

Las ventajas de esta relación con la casa y lavadero de Superunda, beneficiaban incuestionablemente a los miembros del colectivo del comercio vitoriano, ya sea en el papel de intermediarios como de comerciantes directos.

Además, estos comisionistas no sólo actuaban como tales ofreciendo informaciones y servicios, sino que también se encargaban del abasto de la casa de los Manso de Velasco. En diferentes misivas hemos ido encontrando cómo el abasto de algunos bienes necesarios para la casa nobiliar se encargaba a estos mismos comerciantes¹³⁵. Así que el negocio adquiriría una connotación más «privada», ya que además de realizar negocios aprovisionaban y agasajaban al propietario de la lana y de tantos y tan beneficiosos negocios. Se trataba de una mezcla de favor y de negocio que, en último termino, resultaba beneficiosa para ambas partes. En este sentido, el estricto y permanente contacto mantenido con los propietarios de las pilas de lana les convirtió en unos elementos imprescindibles para llevar a buen puerto cualquier negocio. Pero al mismo tiempo, el control ejercido sobre los puestos aduaneros se colocaba en el tapete como un factor que les convertía a estos comerciantes en protagonistas de toda la actividad mercantil de la lana y el hierro.

C.1. La actividad mercantil y el control aduanero

En una misiva, un dependiente del comerciante Domingo González de Echávarri, Felipe Roque de Erenchun, confirmaba a Félix José Manso de Velasco cómo «serbira esta para partizipar a Vm. en nombre de su merced *como se despachavan en esta Aduana* las 28 C mca (signo) que conduziã Balthasar Fernandez vecino de Berricano, y 19, Ygnacio de Azofra y compañía vecinos de Uruñuela a poder de Don Manuel de Salcedo»¹³⁶. En este breve texto se muestra cómo los comerciantes vitorianos además de ofrecer los servicios de información del complicado mercado de la lana y sobre su transporte, también actuaban brindando sus conocimientos acerca del pago de los impuestos de estos productos en la aduana vitoriana. Al alimón, el control, conocimiento y los con-

¹³⁵ Bartolomé José de Urbina le comunica a Félix José Manso de Velasco cómo, otro vecino de Vitoria llamado Gerónimo de Ezcurra —probablemente, un artesano—, le remitía por medio de él, «en cinco cajones las dos piedras de Messa y sus pies de talla doradas, y un reloj de sobre messa todo ussado y con despacho de no dever derechos». APA. FS. Caja n.º 92. N.º 1. Vitoria, 15/Mayo/1758. Lo mismo acaece con Mario de Ibarzábal o con Manuel de Urdapilleta. Éste último le manda una remesa amplia en la que encontramos azúcar, botellas de vino de Málaga, Frontiñán y Canarias, vinajeras, cristales, quesos de Holanda y despabiladeros de hierro.

¹³⁶ APA. FS. Caja n.º 91. N.º 2. Vitoria. 17/Septiembre/1757. El subrayado es nuestro.

tactos mantenidos con la aduana y su personal eran instrumentos de gran valor, al proponerse como intermediarios de numerosos negocios¹³⁷. Para el proveedor y exportador suponía un claro elemento de seguridad respecto a que sus productos no encontrasen dificultades en los puestos aduaneros vascos¹³⁸. En el caso de ciertos intermediarios (Antonio Gonzalo del Río, Domingo y Pedro Felipe Añiz Marañón, Bartolomé Ortiz de Urbina y Zurbano, José de Castillo), esta realidad resultó mucho más tangible en la primera mitad del XVIII, sobre todo bajo el amparo del arrendamiento particular de estas Renta Generales, mientras ocuparon los empleos de administradores del puerto aduanero.

En condiciones concretas podían ayudar a que el cobro o la imposición de los derechos resultase menor o, al menos, se realizase con mayor brevedad. Para estos intermediarios, el dominio de la aduana formaba parte de un sistema de mejora de su situación estratégica dentro del entramado del mundo organizativo de los negocios del siglo XVIII en el ámbito cantábrico, sobre todo en el tráfico tradicional de la lana hacia la costa. En ocasiones, estos intermediarios fueron objeto de investigación de la justicia aduanera por cuestiones como el impago de derechos. Esta situación se produjo, como lo muestran los casos localizados, en los primeros momentos de la reimplantación de la estructura aduanera, 1740, y bien entrada la segunda mitad del setecien-

¹³⁷ Este control del mecanismo aduanero no es una condición o circunstancia propia del territorio vasco sino que, tanto en el ámbito castellano como en otras áreas europeas, actitudes de un cuño parejo se repetían a lo largo del Antiguo Régimen. Por ejemplo, el director de las aduanas turinesas a finales del siglo XVII era un comerciante apellidado Chiarmet. CERUTTI, S., «Group strategies and thade strategies: the Turin tailor's guilds in the late seventeenth and early eighteenth centuries», en Stuart WOOLF (Ed.), *Domestic Straegies: work and family in France and Italy 1600-1800*, Cambridge, 1990, p. 127. Esa misma vinculación con el comercio se aprecia en los cargos de la administración aduanera en Indias: «they were overwhelmingly the sons of mercaders (retail merchants) or lowell comerciantes (wholesale merchants) who entered the Aduana after serving several years as meritorios». SOLOW, S.M., *The Bureaucrats of Buenos Aires, 1769-1810: Amor al Real Servicio*, London, 1987, p. 134. CLINQUANT, J., *Les douanes et les douaniers*, París, 1990.

¹³⁸ Dentro de los casos que hemos denominado como «fraude de ley» e «ilegalidades encubiertas», localizadas en los puestos aduaneros vascos, destacaba sobremanera el ejemplo del gestor del puesto de Balmaseda, Francisco Ignacio de la Quintana. Este administrador recibió varias acusaciones en la sumaria formada contra él. Entre ellas, decían los acusadores que despachaba con un comerciante bilbaíno, Juan Gonzalo del Río «rebajando los derechos de Rentas Generales minorando mucha porzion de arrobas de las que ivan», además de enmendar las guías con que venían las lanas desde los lavaderos poniendo «en lugar de siete arrobas sin validacion, siete arrobas con validacion, en que hai el perjuicio de media arroba en cada saca, cuyos derechos importan 8 reales y 21 maravedís». A pesar de varias acusaciones de esta índole, al final acabó siendo absuelto ya que, como decían sus testigos, había sido «tan integro en no practicar gracias, que se nego a hazerlas aun havien-do tenido orden para ello de los Directores del ultimo arrendamiento de las Rentas Generales». AGS. SSH. Legajo n.º 1.192.

tos¹³⁹. Aunque fuesen unos casos limitados en el número, sí nos muestran la activa participación de estos comerciantes en las acciones fraudulentas que eran habituales en esta área.

Pero, la misma nobleza —como la casa de los Samaniego— no sólo buscaba la mediación y apoyo de estos comisionistas, sino que también establecía otro tipo de conexiones. Uno de los dependientes de la casa, Juan García Domínguez, le remite la siguiente epístola a Francisco Ignacio Sánchez Samaniego, diciéndole cómo, ante las dificultades de llevar adelante un memorial estaba «resuelto a ver a su Amigo de Vmd. que me han dicho es Gobernador de Vitoria y que corre bien con el Ministro para que con su empeño le venza a que pague a Vm. lo que le deve»¹⁴⁰. Merced a esta misiva podemos apreciar que la aduana de Vitoria y sobre todo el personal adscrito a la misma, se conformó como una adecuada fuente de informaciones, ayudas, apoyos y contactos de diversa escala y consideración. Así, incluso en los informes que recibía la Secretaría y Superintendencia de Hacienda se recogía cómo, los comerciantes de fuera de las localidades donde se asientan los puestos aduaneros, usaban a los comisionistas para que asistiesen al despacho de la lana, de manera personal, al reconocimiento de los productos y a la resolución de los problemas surgidos en su transcurso¹⁴¹.

La ayuda de estos comisionistas a los suministradores y exportadores no se reducía a practicar por diferentes medios acciones de signo fraudulento, sino que la colaboración se fundamentaba en otra ocupación de gran valor como era la de ayudar al pago de los derechos de la lana que pasaba por las aduanas, del denominado derecho de la lengua del agua. De este modo, los propietarios y exportadores no se veían obligados a desembolsar o adelantar las cantidades de dinero precisas para satisfacer a la administración de Rentas Generales¹⁴². Ahora bien, este servicio se vio profundamente perjudicado al promulgarse una Real Orden comunicada al Marqués de Legarda en 1775 por la que se le impelía a contener el franqueo de productos sin el pago de los dere-

¹³⁹ Aunque en la mayoría de las ocasiones, el cuerpo del delito que había sido capturado era evidentemente reducido, como ocurría en el caso de Josefa Íñigo López de Peciña e Hijos (Viuda de Baltasar de Abajo), acusada de fraude en una pieza de paño de Inglaterra. *Ibidem*, legajo n.º 1.366. 1744.

¹⁴⁰ APA. FS. Caja n.º 74B. N.º 5. Madrid. 27/Septiembre/1751. El gobernador en ese momento era José Manuel de Esquibel y Verástegui. ANGULO MORALES, A., *op. cit.*

¹⁴¹ AGS. SSH. Legajo n.º 1.370 (1774). Incluso, en ocasiones derivadas de problemas de fraude, aparecían referidos estos comisionistas junto a sus principales. Así lo hace, Ignacio Félix de Abajo con Bartolomé Goyrán (Cádiz) y con José Andrés García (Santiago de Compostela). *Ibidem*, legajo n.º 1.372 (1780).

¹⁴² Sobre los impuestos o gravámenes que pagaban estos comerciantes en las aduanas, véanse: LABORDA MARTÍN, J.J., *op. cit.*, p. 75; y, MUÑOZ PÉREZ, J., «Mapa aduanero del XVIII Español», en *Estudios Geográficos*, n.º 61, 1955, pp. 747-764.

chos debidos. Esto mismo se había intentado en 1756 y en 1760, sin éxito por la clara oposición del comercio bilbaíno y apoyo del Consulado de Bilbao. Esta institución supo argumentar que esta medida sería la ruina de su comercio y la misma respuesta fue ofrecida por los comisionistas del comercio de Vitoria, Juan Francisco de Azpiazu y Juan José de Echevarría. La solución dada al problema consistió en que el comercio no estuviese obligado a pagar al contado o con letras a la vista, sino que pudiese esperar hasta finales del mes para ejecutar el pago¹⁴³. El riesgo de los negocios donde se daba la obligación de efectuar estos depósito de dinero, provocaba problemas como le ocurrió al comisionista vitoriano Juan Lorenzo Maíz y Susarrena quien, en 1741, acabó debiendo en concepto de derechos a las aduanas la cantidad de 15.000 reales de vellón¹⁴⁴.

La labor o servicio ofrecido por los intermediarios era muy importante para el buen y rápido traslado de las lanas hasta los puertos del Cantábrico. En una carta enviada por Pedro Labourdeta y Almarza, comerciante afincado en Madrid, decía cómo había sabido que un comerciante bayonés, Francisco Barrau, le «tenía avisado su asunto a los derechos por sus lanas de Vm. causasen tanto en la Aduana de Vitoria como de lengua de Agua del día que se embarcasen en Bilbao pagadero a quenta Vm. a dado orden Don Domingo Gonzalez de Echevarry de Vitoria»¹⁴⁵. Como se advierte en este ejemplo, la naturaleza del trabajo de los comisionistas vitorianos no sólo se reducía al aporte de informaciones satisfactorias y/o ventajosas, sino que también se ampliaba por medio del adelanto del dinero imprescindible para el buen correr del negocio. El valor de esta labor residía en la imperiosa necesidad de contar con un individuo encargado de la vigilancia de la buena llegada del producto a su destino.

En este papel intermedio de afianzadores o aseguradores, la experiencia y el mundo de contactos derivado de su control sobre la administración aduanera les permitió consolidar, sin grandes contrariedades, su papel hegemónico como comisionistas de la lana y otros productos con que se traficaba en el área del Cantábrico. Pero, los contactos de

¹⁴³ AGS. SSH. Legajo n.º 1.198 (1775).

¹⁴⁴ Como consecuencia de esta situación, el infraescrito acabó, por impago, en la cárcel y se hizo una almoneda pública de sus bienes. La primera almoneda la ejecutó el oficial mayor de la aduana de Vitoria, Pedro de Llano, y toman parte en ella varios comerciantes vitorianos —Martín Dolavide, José Roberto Garrido y Domingo de Abaitua—. Posteriormente, se tienen que hacer otras dos almonedas. *Ibidem*, legajo n.º 1.366 (1741).

¹⁴⁵ APA. FS. Caja n.º 91. N.º 2. Madrid, 21/Agosto/1757. Dirigida a Félix José Manso de Velasco. En una posterior misiva de Domingo González de Echávarri a Félix José Manso de Velasco, fechada en septiembre del mismo año, le recuerda cómo el total de los gastos de porte y derechos ascendía a unos 29.082 reales y 25 maravedís de vellón. *Ibidem*. Vitoria. 6/Septiembre/1757.

diferente índole que aplicaban no se reducían al mundo de la aduana, sino que se extendían mucho más allá. Así, a través de una misiva ejemplar señalaremos y percibiremos varios aspectos ya relatados en el siguiente orden: la estructura mercantil que domina, al menos, el sistema de exportación de la lana; la importancia de los comisionistas en este proceso; las ventajas que ofrecen estos intermediarios al resto de los partícipes del negocio, y, las vinculaciones familiares y mercantiles existentes entre los partícipes del sistema. La epístola decía lo siguiente:

«se a de servir de remittirlas en su nombre y como de su quenta a su amigo Don Domingo Gonzalez de Echavarry de Victoria encargandole lo que corresponde tocante los derechos o bien a Don Felix Mioño *su intimo amigo* en casso que vayan en derechura, y en Bilbao, también conviene las Remitta de su quenta a Don Manuel de Salzedo *ya que es sujeto de toda su confianza* pues aunque tengo amigo en dicho Bilbao es conveniente que se embarquen en nombre de Vmd. sin que Yo parezca por rason de los Yngleses y luego que sepa que Vmd. aya empezado a enviar parte le avissare el nombre *de mi amigo de Ruan*, a quien se avran de dirigir»¹⁴⁶.

La más somera de las lecturas que podamos hacer sobre el texto en cuestión nos remite, de manera axiomática, al peso que las relaciones personales adquieren —en este caso, estas conexiones se focalizan en torno al ámbito de la amistad— convirtiéndose en parte estructurante del sistema general de la exportación lanera¹⁴⁷. El ser «sujeto de toda confianza» o ser «amigo» se presentaba como un elemento sustancial del proceso. No se trataba de una alteración del sistema, de una perturbación del mismo, sino de su propia esencia, de tal manera que el buen funcionamiento de esta red mercantil, en gran medida, se basaba en la estructuración de una tupida y homogénea red de personas vinculadas por lazos y conexiones que, en ocasiones, iban más allá del puro carácter mercantil. En este proceso también intervenían factores de carácter personal y, como ocurre hoy en día, características como la confianza, la amistad o la familiaridad, también formaban parte de los negocios, aunque, nunca como unos elementos perturbadores o fraudulentos, sino como expresión práctica de las vinculaciones efectivas que otorgaban homogeneidad al colectivo del comercio¹⁴⁸.

¹⁴⁶ *Ibidem*, Bayona. 27/Junio/1757. Carta de Francisco Barrau a Félix José Manso de Velasco. El subrayado es nuestro.

¹⁴⁷ LOBATO FRANCO, I., «Societats mercantils a la Barcelona del segle XVII. La Companya Dalmasas Ferrer», en *Estudis d'Història Econòmica*, n.º 1, 1988, pp. 36-37.

¹⁴⁸ ANES ÁLVAREZ, R. y OTAZU, A. DE, *op. cit.*, p. 31. DESSERT, D. et JOURNET, J.L., «Le lobby Colbert: un royaume ou une affaire de famille», en *Annales*, n.º 6, 1975, p. 1.326. GUIMERA RAVINA, A., *Burguesía Extranjera y Comercio Atlántico: la empresa comercial Irlandesa en Canarias (1703-1771)*, Tenerife, 1985, p. 120.

Al mismo tiempo, no parece que exista problema alguno en hacer partícipe de este negocio a Félix de Mioño quien, a la sazón, era en aquellos momentos el administrador de las Rentas Generales del puerto de Orduña¹⁴⁹. Así que uno de los que se iba a ocupar del pago de los derechos de la lana iba a ser, ni más ni menos, que el administrador del puerto principal de Orduña. Eso sí, «íntimo amigo» del citado Domingo González de Echábarri, como éste lo era de Francisco Barrau y todos, al unísono, de Manuel de Salcedo. Junto a la especificación del cómo debe efectuarse todo el transcurso del negocio, vemos que el comerciante bayonés se preocupa de advertirle acerca de la situación internacional y de cómo debe remitir sus lanas bajo cualquier pabellón, salvo el de Francia. ¡Ah!, y, por último, esté tranquilo, porque ya me encargaré de confirmarle el nombre del comerciante de Rouen, amigo mío, por supuesto, a quien le remitiremos la lana.

C.2. Las relaciones personales

Hasta este momento las relaciones citadas se limitaban al ámbito del tráfico mercantil. Esto es, siempre que hemos hecho referencia a estas conexiones de por medio existía un negocio o trato mercantil. Esta situación puede enturbiar la valía y el sentido de la terminología expresada en las misivas. Para depurar de manera precisa esta situación, intentaremos advertir cuáles eran los vínculos concretados a partir de estas relaciones de carácter económico. En el desenvolvimiento de los negocios de José Antonio Gonzalo del Río se cruza una atractiva correspondencia con la familia de los Manso de Velasco. En este caso concreto, la conexión se estableció con el «paterfamilias», Félix José Manso de Velasco. A continuación reproducimos de manera íntegra una de estas misivas:

«Mui Sr. mio: Penetrado del mas sensible dolor por el fallecimiento de mi Padre y Sr. Dn. Joseph Antonio Gonzalo del Río, me ofrezco a

¹⁴⁹ Esta familia, la de los Mioño, fue la que dominó, durante la mayor parte del siglo XVIII el puesto aduanero de Orduña. Así, desde inicios del siglo hasta 1722 por Domingo de Mioño, para pasar a manos de Miguel de Arizcain y recuperarlo en 1744 Félix de Mioño, que mantuvo su posesión hasta 1769. A partir de 1770 será Francisco Antonio de San Cristóbal, su yerno, quien lo tenga en posesión hasta 1780. ANGULO MORALES, A., *op. cit.* Para conseguir la permanencia de este empleo en manos de la familia de los Mioño, remiten una petición a Miguel de Múzquiz —Secretario y Superintendente de Hacienda—, suplicándole la concesión de «la citada Administrazion al mismo San Cristóbal, que como creado por su suegro, ha seguido en todo sus pasos, y de este modo conseguira la pobre viuda (que esta decrepita) y la dilatada familia que ha quedado algun consuelo». AGS. SSH. Legajo n.º 1.369. 26/Marzo/1770.

Vmd. el mas rendido suplicandole el favor de acompañarme en tanta pena encomendandole a nuestro Señor cuia gracia confio de lo mucho que le venia y al mismo tiempo mediante la disposicion de su Testamento de que hace relacion la carta adjunta de los Sres. que con tanto acierto eligio para su cumplimiento me constituie principal para seguir la correspondencia y los negocios ruego a la fineza de Vmd. que *aceptandole mi resignacion a sus ordenes y las seguridades de la Casa me conceda el honor de continuarla, y a mi su proteccion, y corresponda sin diferencia de la anterior suponiendo que aunque es imponderable la falta de mi Padre no abra alguna otra en observancia de quanto me mande, assi en lo respectivo a negocios y comisiones como en todo lo demas en que yo consiga la fortuna de emplear mi fiel afecto a sus ordenes*¹⁵⁰.

Desde el mismo momento en que comienza a entreverse la posibilidad de la defunción del cabeza de familia y de la casa mercantil, las misivas destinadas a asentar el contacto con el nuevo «paterfamilias» —el primogénito de José Antonio Gonzalo del Río—, se suceden hasta lograr su confirmación. En primer lugar, y tras retomar la primera referencia plasmada en este apartado, vemos cómo, los partícipes de estas actividades no se definen profesionalmente, esto es, como comerciantes, sino que se presentan como los miembros de una casa familiar y de negocios, conceptos que a lo largo del Antiguo Régimen se usaban indistintamente. La intrínseca conexión existente entre ambos conceptos nos conduce a una nueva interpretación, ya que, así como llegan a confundirse ambas entidades también lo hacen los objetivos y los logros alcanzados por las mismas. El mundo de los negocios y el de las relaciones sociales se amalgaman en un mismo espacio y tiempo.

Esta característica no debe tampoco inferirse como un elemento arbitrario o de limitado peso, debido a que merced a su versatilidad permitía adecuar unos mismos esfuerzos a la consecución y logro de diferentes designios. Así, elementos que sirven para desenvolver un buen negocio también muestran su utilidad cuando se pretendía una mejora de la situación social o la generación de buenas influencias. Todo ello

¹⁵⁰ APA. FS. Caja n.º 93. N.º 1. Esta epístola es remitida por Rafael Gonzalo del Río desde la ciudad de Burgos, el 12 de noviembre de 1768. El subrayado es nuestro. Con anterioridad, el 5 del mismo mes, uno de los dependientes de la casa de los Gonzalo del Río, Juan José de Isla, remitió otra misiva en términos muy parecidos: «Mui Señor mio y mi dueño, correspondo a la estimada de Vmd. de 31 del pasado diciendole me deja sumamente agradecido las expresiones con que Vm. me promete continuar en lo subcesivo con esta su casa que seguira a nombre de sus hijos si llega a faltar mi Patron el Señor Don Joseph Antonio Gonzalo que aun prosigue sin novedad aunque siempre de cuidado que no dejare de habilitar por quantos medios son imaginables el puntual desempeño de las confianzas de Vm. para darle pruebas de la eficacia con que apetezco emplearme en su obsequio». *Ibidem*, 5/Noviembre/1768.

se articula en el seno de la casa familiar y de negocios y, al menos en el caso de los comisionistas vitorianos, alcanza una evidente operatividad como se aprecia en las misivas citadas. Los negocios efectuados no se quedaban en un mero conjunto de transacciones mercantiles o de operaciones financieras, sino que su gestión y mantenimiento eran los fundamentos que sustentaban unas vinculaciones personales mucho más profusas y enriquecedoras. Los términos de estas misivas, como en la mayor parte de la correspondencia existente entre distintos comerciantes vitorianos y la casa de los Manso de Velasco, son muy explícitos al mostrar la profunda conexión presente entre ambos actores. La comunicación entre estos comerciantes y uno de sus proveedores de lanas se convierte en un receptáculo de numerosas informaciones que, con cierta frecuencia, son ajenas al puro hecho mercantil. No estamos ante unas misivas surgidas de una relación contractual comercial, sino que las epístolas asumen un papel trascendental en la labor de mantener vivas y estables unas relaciones mucho más fecundas.

En la carta de Rafael Gonzalo del Río no sólo se demanda la pervivencia de unas relaciones económicas que, al parecer, habían sido beneficiosas para ambas partes, sino que a la vez se solicita una protección y ayuda para el mantenimiento de la «casa». El lenguaje empleado, unido al sentido de la carta y la razón de su existencia, nos muestran de manera inequívoca la presencia de una relación de dependencia entre un superior y un inferior. Como una esperada contraprestación al apoyo recibido, Rafael Gonzalo del Río, no tiene inconveniente en ponerse a la entera disposición del superior tanto para el desarrollo de negocios y comisiones puramente mercantiles, como «en todo lo demas en que yo consiga la fortuna de emplear mi fiel afecto a sus ordenes». Nosotros nos preguntamos si existe otra forma más irrefutable de mostrar una relación de dependencia que, analizada en un contexto más amplio, nos conduciría a advertir —leyendo entre líneas— la presencia de una relación de signo clientelar¹⁵¹.

Quizás, en un primer momento, el especial favorecimiento derivado de una beneficiosa relación mercantil explicaría de manera efectiva este tipo de misivas. Ahora bien, esta misma circunstancia se repite entre la mayoría de los comerciantes vitorianos y la casa de los Manso de Velasco. Lo mismo ocurre con comerciantes de otras plazas, como se advierte en el caso de la compañía de los Hermanos Gonzalo de Burgos, aunque ésta se encuentra en unos términos más próximos al puro

¹⁵¹ En el lenguaje de las relaciones mercantiles entre los componentes de los grupos urbanos dirigentes y los mercaderes del área de Liguria en el paso del siglo XVI al XVII, se veía la presencia de términos muy afectivos que recuerdan relaciones de carácter clientelar y personal. RAGGIO, O., *op. cit.*, p. 36.

ámbito mercantil¹⁵². En este sentido, las epístolas remitidas por los comisionistas vitorianos pueden ser interpretadas como una especie de «cartas en blanco» a través de las que se ponen (ellos, sus haciendas, sus contactos y familiares) a las órdenes y entera disposición de la casa de los Manso de Velasco. Por ello, José de Echévarri, comerciante vitoriano, no tiene reparo alguno en enviar una misiva de la siguiente condición: «Mui Señor mio y mi Dueño en satisfazion de la que escribe Vm. con fecha de 30 del pasado a mi Padre y Señor que L. B. S. M. y rezibo con el aprezio debido por aberse retirado de negocios, dejandolos a mi cargo, dire que con este motibo, me ofrezco el mas gustoso, a la disposizion de Vm. para quanto fuere serbido emplear mi ynutilidad en su obsequio a la satisfazion que mi obediencia, acreditará las beras con que apetezco servir a Vm. sean en assumpto de remesa de lanas o en otros con que quiera ocuparme pues en todos me allara Vm. dispuesto a complazerle»¹⁵³. El primer objetivo de esta carta se concreta en el intento de asegurar su negocio lanero, pero lo llamativo reside en cómo se pone a su completa disposición para cualquier negocio en el que pudiese complacerle. Este ofrecimiento no se limitaba al campo de una relación mercantil, sino que abría una amplia gama y abanico de posibilidades a diversos contactos, favores y relaciones.

Los mismos términos empleados en estos mensajes recuerdan el lenguaje clientelar entre patrón y cliente, aunque quizás en este caso estuviéramos más cerca de la figura del «broker» analizada por Sharon Kettering para el mundo de la política y clientela francesa del siglo xvii¹⁵⁴. Poniendo en contacto los encabezamientos y formulas salutorias de estas cartas con el contenido del texto, advertiremos que presentan una relación dialéctica de intercambio de favores entre un su-

¹⁵² Dicen cómo «quedamos summamente agradecidos a la fineza con que nos promete Vm. continuar su correspondencia en esta su cassa, en lo que ocurra, con igual satisfacion que hasta aqui y puede Vm. asegurarse nos dedicaremos con gusto a lograr su mayor complacencia en todo». APA. FS. Caja n.º 93. N.º 1. Burgos. 19/Noviembre/1768. Carta dirigida a Félix José Manso de Velasco. En esta relación entre la compañía de los Hermanos Gonzalo y los Manso de Velasco, participa como intermediario el difunto José Antonio Gonzalo del Río. Vemos cómo seguía repitiéndose el uso del término «casa» para referirse a un negocio que, asimismo, se entiende como una compañía mercantil.

¹⁵³ APA. FS. Caja n.º 92. N.º 1. Vitoria. 5/Agosto/1758. El subrayado es nuestro.

¹⁵⁴ Esta autora entiende la figura del «broker» como algo más que un simple intermediario porque goza de sus propios recursos que, al mismo tiempo, puede intercambiarlos y hace algo más que una mera transmisión de favores y/o negocios al participar e influir en su desarrollo. KETTERING, Sh., *Patrons, Brokers, and Clients in Seventeenth-Century France*, New York, 1986, pp. 50 y ss. Véase, respecto al mundo de las clientelas, los trabajos de: EISENSTADT, S.N. & RONIGER, L., *Patron, clients and friends. Interpersonal Relations and the Structure of Trust in Society*, Cambridge, 1984; DURAND, Y., *Fidélités, solidarités et clientèles*, Nantes, 1986; *Les solidarités dans les sociétés humaines*, París, 1987; o, GELLNER, E. y otros, *Patronos y Clientes en las sociedades mediterráneas*, Madrid, 1986.

perior y su cliente¹⁵⁵. El fin del inferior o cliente en esta relación se dispondría en torno a su papel como un intermediario que ayudaba a su patrón en la búsqueda de nuevos contactos, en la consecución de mejores informaciones, etcétera. Por ello, estamos ante unos favores expresados en el mundo mercantil y no en el ámbito desarrollado por Sharon Kettering para la construcción del Estado Moderno en Francia.

En términos similares, algunos comerciantes vitorianos remiten sus solicitudes a la casa de los Manso de Velasco. Entre otros, encontramos a Manuel de Urdapilleta quien se presenta bajo los siguientes términos, «Puede Vm. con toda confianza en esta y las demas ocasiones que se le proporcionen valerse de mi ynutilidad, porque me sera de maior aprecio y honor emplearme en cuanto sea del maior agrado y satisfacion de Vm.»¹⁵⁶; o a Mariano Antonio de Arrázola Oñate, quien le confirma cómo «paso a cumplir con la obligacion dando a Vmd. las mas atentas gracias por los muchos favores que he recibido durante mi manssion en esse su lavadero. Estoy sumamente reconocido a dichos favores y al gusto que me ha manifestado tiene en que haya uso de su posesion para cuando se me ofrezca»¹⁵⁷. En definitiva, esta terminología y mensajes nos refrendan la realidad de la existencia de una profunda relación entre estos comerciantes y la casa de los Manso de Velasco. Un vínculo que, frecuentemente, enmarcaba una conexión clientelar —estas cartas recogen el flujo, en ambas direcciones, de los favores, ayudas y apoyos recibidos y dados por patrón y cliente— y, sobre todo, se utilizaban como bases que fijaban la adscripción del cliente para con el patrón, y viceversa.

¹⁵⁵ La inexistencia de una tipología específica de fórmulas clientelares complica enormemente su localización y significación. Pero, en este caso, formas como la de «Mui Señor mio y mi Dueño», más que presentarse como un estilo de cortesía adquieren un pleno sentido como formas de deferencia clientelar. ANGULO MORALES, A., «“Nire Jaun eta Jabea”». La expresión de las formas protocolarias en la correspondencia epistolar del setecientos», *A Historia a Debate*, Santiago de Compostela, 1993. Véanse, al respecto: PEREYRA, F.J., *Formulario de Cartas y Villetes con sus respuestas a continuación de ellas*, Madrid, 1728; ILARDI, V., «Crossets and Carets: Renaissance: Renaissance patronage and Coded Letters of Recommendation», en *The American Historical Review*, n.º 5, 1987, pp. 1.127-1.150, y, ATIENZA HERNÁNDEZ, I., «Pater familias, señor y patrón: económica, clientelismo y patronato en el Antiguo Régimen», en Reyna PASTOR (Comp.), *Relaciones de Poder, Producción y Parentesco en la Edad Media y Moderna*, Madrid, 1990, pp. 411-459.

¹⁵⁶ APA. FS. Caja n.º 93. N.º 1. Vitoria. 26/Abril/1768. Dirigida a Félix José Manso de Velasco. Un ejemplo de estos agentes intermediarios, similares a los antedichos «brokers» los podemos encontrar en el siglo xviii, dentro del área de los negocios. ZYLBERBERG, M., «Huguet y Dupré, una societat comercial de Barcelona (1796-1808)», en *Recerques*, n.º 12, 1982, p. 110.

¹⁵⁷ APA. FS. Caja n.º 95. N.º 2. Vitoria. 14/Agosto/1790. Carta enviada a Mariano Antonio Manso de Velasco. De un modo similar, cuando Guillermo de Humboldt realizó una visita a Vitoria, con la ayuda de Lorenzo Prestamero, reconocía haber sido recomendado por un tal Lagravère al comerciante vitoriano José Pagazaurtundua. SANTOYO, J.C., *Viajes por Álava*, Vitoria, 1972, p. 213.

Pero, la adscripción realizada, como ya hemos comentado, no se efectuaba a título personal sino de la «casa» a la que representaba y/o encabezaba el emisor de la misiva. Así, toda su familia se adscribía junto a su cabeza, mostrándonos la estima y consideración de la familia en las misivas remitidas entre estos agentes sociales. Las conexiones y los favores que se sobrentienden en las comunicaciones antecedentes adquieren pleno sentido en la lectura de una carta de Francisco Antonio de Salazar. Éste le anunciaba su satisfacción por «el ajustado casamiento para mi hija Maria Victoria servidora con Don Luis Antonio Gainza, caballero distinguido de Pamplona, hijo de los Señores Don Joseph Gainza y Doña Eulalia Fernandez de Medrano, ya difuntos, y sugeto de apreciables circunstancias, y en atencion a lo que Vm. y mi Señora su madre nos favorecen considero de mi obligacion ponerlo en su noticia como lo executo a fin de que si mereciere su aprobacion sea mas completo mi gusto, el que no menos tendremos todos los de esta suya siempre que se sirvan proporcionarnos motivos en que poder manifestar nuestro verdadero afecto»¹⁵⁸.

En esta misiva se entrecruzan dos tipos de informaciones. Por un lado, de manera encubierta, Francisco A. de Salazar pide a Mariano A. Manso una información sobre la validez del «pretendiente». Y, por otro lado, quizás más relevante, se ve cómo el remitente ponía en manos de su «patrón» el casamiento de su hija con las conexiones contraídas en Pamplona. Se sobrentiende que si en algún momento fuese necesaria una ayuda en Pamplona —es decir, para cualquier negocio—, tendría a su disposición los contactos y la persona de su yerno, Luis Antonio Gainza. Al mismo tiempo, aunque de manera indirecta, incluye a un nuevo miembro de su familia en el seno de unas relaciones muy favorecedoras. En último lugar, vemos que la marcha de la «casa» familiar es también objeto de referencia en estas cartas, mostrando su operatividad y el papel de las estrategias matrimoniales. Otro tanto se señala en una de las misivas de José Antonio Gonzalo del Río, quien, poco antes de su muerte, envió una carta a Félix José Manso de Velasco, para felicitar a su patrón por haber contraído matrimonio con «mi Señora Doña Bernarda Theresa de Salinas y Baquedano»¹⁵⁹. El valor de la familia y de las nupcias se convirtió en un referente básico en estas misivas, tanto para ofrecer nuevos servicios como para referirlo como motivo de satisfacción, congratulación y de refrendo de una dependencia.

Los favores realizados por el propietario de la lana se concentran, al menos por lo visto en estas misivas, en el mundo de las actividades

¹⁵⁸ APA. FS. Caja n.º 95A. N.º 1. Vitoria. 27/Septiembre/1788. A Mariano Antonio Manso. El subrayado es nuestro.

¹⁵⁹ APA. FS. Caja n.º 91. N.º 1. Burgos. 6/Agosto/1768.

mercantiles. Pero sus clientes —en el aspecto económico y clientelar— no sólo ofrecen favores y servicios de carácter mercantil, sino que también ayudan en otros aspectos más privados.

En diversas circunstancias se encargan de efectuar ciertos pequeños préstamos, compra de productos o aplicación de servicios en favor de algún pariente de los Samaniego que reside en Vitoria, como ocurrió en el caso concreto de María Francisca de la Natividad Samaniego, que era abadesa del convento de Santa Clara de Vitoria. Estos pequeños favores y encargos sirven para mostrar la adscripción y vinculación a la casa del patrón. También en el momento de la muerte estas epístolas servían para mantener activos y funcionales los nexos y vínculos establecidos. Una pequeña muestra de este suceso se observa en una carta de Manuel de Jugo a Mateo José Sánchez Samaniego. Muestra su sometimiento merced al sistema de dar el pésame al difunto, diciéndole que «con el especial sentimiento que corresponde al afecto que profese al Señor Don Joseph el Señor su Hermano de Vm. (que de Dios goza) recivo la noticia de que su muerte me participa en su cartta». La muerte de uno de los deudos y/o parientes de la familia del patrón sirve como medio de refrendo de una adscripción indudable. Por ello, en la misma misiva le comunica cómo la «persona con quien puede usted corresponderse para todo lo que necesitase es mi hermana Ana Maria de Jugo a quien no le he hablado *para su introduccion* respecto que para ello era preciso exigirle su cartta de Vm. por reserbar lo que me dice de lo sucedido con Balthasar de Abajo teniendo combeniente le escriba Vm. a dicha mi hermana sin darse por enttendido de que me a escripto a mi antecedente».

En esta última maniobra se aprecia ese papel de «broker» acentuado anteriormente en la actuación de estos comisionistas y comerciantes vitorianos. Actúa como un mediador a favor de su hermana y, a la par, busca nuevos clientes y contactos para su patrón. Esta tarea la realiza aludiendo al valor de la «costumbre», un factor de gran consideración en el mundo de las relaciones personales, ya que, de seguido, comenta cómo «solo ai que haciendo memoria de la correspondencia que tubo siempre con la casa de mis Padres desea continuarla y la carta que le escribiere puede venir dentro de una de su Pariente de Vm. el Señor Don Juan Joseph Sanchez pues me costa professa intimidad con mi Hermana a quien le asegurare van de puntualidad en la paga y al Señor su pariente no tiene que darle Vm. a enttender el echo estas prevenciones = alegrariame que como es mi negociacion de fierro y herrajes fuese de los Jeneros que necesitta Vm. para dejarle servido»¹⁶⁰. Esto es, el

¹⁶⁰ APA. FS. Caja n.º 67. N.º 3. Vitoria. 12/Noviembre/1714. Carta a Mateo José Sánchez Samaniego. El subrayado es nuestro.

haber mantenido unas buenas relaciones con la «casa» del padre, fundamenta una validez que muestra lo beneficioso de este nuevo «fichaje».

En este apartado hemos visto cómo el desarrollo práctico de los negocios mercantiles que efectuaban los intermediarios o comisionistas vitorianos, favorecían y, en igual medida, se veían necesitados del desenvolvimiento de una homogénea trama de relaciones personales. Estas vinculaciones eran utilizadas después para cumplimentar una multiplicidad de favores y servicios que, en ningún momento, aparecerían significados en los contratos mercantiles. Al mismo tiempo, gran parte de la estructura mercantil, tanto en el campo regional como en el ámbito de la exportación de la lana, se estructuraba a partir de estas conexiones personales que, sin ninguna solución de continuidad, aparecen entremezcladas con las de un puro signo mercantil. De ahí que la propia homogeneidad del colectivo de la «gente del comercio» vitoriano también se veía influida por unas relaciones y contactos de la misma sustancia.

En el trasfondo de estos negocios seguía vigente, sin lugar a dudas, la presencia casi omnipotente de los rasgos de carácter familiar, de amistad o clientela que también ayudan al fomento de los nexos entre la comunidad del comercio. De ahí que la trascendencia de unos mecanismos como eran esas compañías de comercio (aunque sólo fuesen capaces de unir a un reducido número de comerciantes) o el auxilio expresado en los negocios de los comisionistas (por medio del binomio formado entre el principal y su fiador), fueron muy brillantes como fundamentos y bases de la sustentación de un «espíritu de cuerpo profesional». La participación de estos comerciantes en el mercado no se hacía a través de la representación personal, sino de la de la casa y compañía mercantil. El título o la firma de la casa se empleaba como una tarjeta de presentación de estos «profesionales del comercio». A la par, toda la información derivada de la firma o del apellido gozaba de una consideración mayor que como un simple elemento definidor, alcanzando un grado mayor circunscrito a la indicación y declaración de la situación del representado como miembro de una entidad más amplia —asumían en su persona toda la trama estructurada de sus negocios, los contactos con que contaban en diversas plazas y la fiabilidad que se arrogaban a sus espaldas—. Las compañías mercantiles mantenían, como lo han puesto de manifiesto Ricardo Franch Benavent, Ch. Carrière o J.E. Kicka, un matiz plenamente personalista.

La vía de las compañías como nexo coordinador entre la «gente del comercio» se veía protegida y acompañada por la influencia y la trascendencia de la estrategia matrimonial de estas familias. A veces es imposible distinguir la familia de la casa mercantil y de la compañía. El profundísimo enlace presente entre el patrimonio familiar y el caudal o

capital principal trasladado a estas entidades mercantiles, hacía que la vinculación entre la evolución de la casa mercantil y la de estas corporaciones fuese muy estrecha. En ciertos casos, las compañías generales descubiertas en Vitoria se presentaban como meros adalides de las casas mercantiles, es decir, como la punta de un iceberg. Se mostraban como el prototipo más paradigmático de la labor profesional de los comerciantes y como el reflejo de unas profundas vinculaciones familiares y personales que eran vitales para el buen funcionamiento y marcha del negocio. Así, parte de los enlaces familiares —casi siempre estipulados mediante la vía matrimonial— que se habían ido realizando a lo largo del siglo se entienden mejor a la luz que proporciona el mundo de los negocios. El conjunto de aspectos referidos en este apartado se convirtió en algunos momentos en un sustituto de los efectos y ventajas que podían promover otras entidades o instituciones más propias para el mundo mercantil. La práctica y la costumbre se disponen como el eje que permite aproximarnos a la sociabilidad latente en el desarrollo de los negocios en el mundo mercantil. Las bien denominadas «relaciones de mercado» (cuando se acentúan dentro de un colectivo, tiempo y espacio determinados) producían un claro favorecimiento del fomento de unas relaciones de sociabilidad en su seno, y del acercamiento e identificación entre quienes lo componían.

V

El éxito y fracaso de las empresas mercantiles

«El negociante es el que resiste en los malos tiempos»

(BRAUDEL, F., *La Identidad de Francia. III. Los hombres y las cosas*, Barcelona, 1993, p. 337)

Para una investigación sobre la clasificación de los componentes de cualquier sector social, un criterio generalmente admitido resulta ser el del nivel de fortuna. Un factor que es considerado todavía más enriquecedor cuando lo incluimos en el análisis de unos individuos definidos según la profesión en la que participan y el éxito alcanzado en su seno. Debido a la escasez de fuentes estadísticas que nos ofreciesen una imagen sobre la estructura profesional o la riqueza de un espacio determinado y de sus habitantes, consideramos como fuente más adecuada a los inventarios «post-mortem», un documento que recoge las estimaciones puntuales sobre los niveles de riqueza de una familia o casa y ciertas precisas noticias sobre la organización de su patrimonio. Las críticas dirigidas contra su uso, especialmente diseñadas desde un plano teórico, han remitido y, en general, este documento ha sido aceptado como una vía básica para la observación de los niveles de fortuna¹. Bien es cierto que estamos de acuerdo con que cuando las estimaciones de los inventarios son empleadas como sustitutos de otras fuentes documentales se condiciona completamente el análisis de ámbitos como el mercantil, caracterizados por un signo dinámico, por la preeminencia del matiz estático en esta fuente.

En este estudio nos hemos topado con una falta general de documentos privados que nos permitieran una aproximación a la marcha de

¹ Véase la breve pero interesante presentación de esta problemática en: FRANCH BENAVENT, R., *El capital comercial valenciano en el siglo xviii*, Valencia, 1989, p. 25.

los negocios, cuantificación, calidad y vicisitudes. Desde un principio nuestro interés no radicaba en el estudio de estos aspectos, sino que más bien pretendíamos elaborar un estudio sobre un colectivo concreto —la gente del comercio— así como sobre el proceso y medios formativos que empleó para su concreción. En esa pretensión tenía un papel relevante el conocer la evolución de los negocios en que se involucraron y las alternativas que afrontaron, aunque el planteamiento que nos fuimos haciendo a lo largo y ancho de esta investigación nos condujo a entender que un paso fundamental recaería en captar el sentido del proceso general de los componentes de esta comunidad mercantil. La preocupación principal se concretaba en el seguimiento de los niveles de fortuna de estas casas mercantiles por generaciones, y no en elaborar estimaciones más o menos precisas sobre la evolución del capital comercial ostentado por sus componentes. En definitiva, perseguíamos la comprensión de la «política» desarrollada por estas casas mercantiles y la línea tomada o las decisiones adoptadas en su progreso, de manera que la fuente notarial se mostraba como muy propensa a estas cuestiones.

En Vitoria, en una misma escritura, el inventario, se unificaban tres diversos procesos como eran la formación del inventario, la tutela y curaduría de los hijos menores y, por último, la partición de bienes. Todos estos pasos estaban controlados por la fiscalización de la autoridad judicial competente, el Alcalde de Vitoria. Una intervención vinculada a dos actos cardinales como eran la aceptación de los tutores de los hijos menores y la validación y autorización de los tasadores. Tras solventar esta doble problemática, la labor de la justicia desaparecía del proceso². En esencia, la validez de los inventarios en este trabajo residía en su valoración como un medio aproximativo a la evolución del nivel de fortuna de las dinastías mercantiles vitorianas y, en consecuencia, en su estima como unos elementos que nos permiten acceder a las características de la disposición organizativa de los bienes de estas casas.

² Frente a otras realidades como la de Valencia, donde muchos inventarios se hacían privadamente, en Vitoria siempre los hemos encontrado iniciados a instancia de parte y con la intervención judicial. *Ibidem*, pp. 25-26. En opinión de M. Garden, la participación de la esfera judicial contraía la aparición de una ocultación de datos. No podemos saber si este suceso se daba en el caso vitoriano y, sobre todo, no hemos encontrado ninguna referencia que nos induzca a pensar en ello. La validez de las valoraciones de nuestros inventarios la sancionaban la autoridad judicial y la profesionalidad de los tasadores. Pero, si somos conscientes que, en el período investigado, se producía una coincidencia elevada en los tasadores elegidos. Por ejemplo, quienes se encargaban de la valoración de las mercancías de la lonja o tienda eran siempre comerciantes de la misma ciudad. Ello nos podría inducir a pensar en la presencia de posibles intereses fraudulentos. Sin embargo, la falta de posteriores procesos que testimonien estos hechos delictivos nos impide concederles una alta estima.

A. LAS FORTUNAS VITORIANAS DEL COMERCIO

Nuestra investigación nos ha conducido a contar con un amplio volumen de inventarios relativos a los integrantes de esta comunidad mercantil vitoriana y extraídos del análisis íntegro de las siete escribanías del número existentes en Vitoria en la etapa 1680-1840. En este período hemos podido recuperar un ingente conglomerado de inventarios cifrado en ciento once. Ahora bien, la cuantía total de inventarios analizados ha sido mucho más elevada, pero las dificultades inherentes a los documentos (ya que aparecían incompletos, sin valorar los bienes o sin especificar sus partidas) produjo un evidente descenso del guarismo inicial que se aproximaba al valor de ciento cincuenta instrumentos de archivo. El listado general de los inventarios analizados no recoge la duplicidad presente en algunas casas mercantiles en las que, debido a los sucesivos matrimonios y decesos de algún miembro, hemos podido rastrear la presencia de varios instrumentos descriptivos.

Al realizar la recepción y acomodación de los datos que se extraían de estos documentos privilegiados, a instancias de trabajos anteriores y para mantener con el mayor rigor posible la misma estructura usada por los tasadores profesionales, nos decidimos por extractar los valores e informaciones contenidos en estos instrumentos con la siguiente estructura: el dinero y los bienes tesaurizados (oro, plata, joyas); el ajuar de estas casas (ropas, muebles, pinturas, libros, etc.); los géneros de la lonja y/o tienda del comerciante; los bienes raíces (tanto las propiedades urbanas como las rurales, las edificaciones y las tierras); el dinero invertido en diversos conceptos (censos, acciones de compañías, de bancos, letras, etc.); el agregado de créditos, préstamos y deudas existentes a favor de la casa y empresa, y, por último, las deudas existentes en contra de la casa mercantil inventariada. En general, si hemos de significar alguna cualidad de los inventarios, el aspecto más llamativo sería su pormenorizada descripción que llegaba a alcanzar cuotas insospechadas.

La representación de la muestra localizada es bastante satisfactoria al recoger, con gran precisión, la existencia de algún inventario en la mayor parte de los años del período analizado aunque en algunos de éstos y por diversas razones contamos con una mayor abundancia de documentos como se aprecia en 1746, con cuatro inventarios. La relación completa de las estimaciones globales (en cuanto a la tasación de los valores del capital activo, pasivo o deudas y del líquido extraído de su diferencia) la hemos reflejado en la listado n.º 1. Todos los inventarios relatados pertenecían a los miembros de la comunidad mercantil vitoriana aunque con dos salvedades como eran las de Francisco Fernández de Luco y Pedro Ortiz de Zárate. La inclusión de estos individuos en este listado se debía a que, por vía matrimonial, habían emparentado

con familias del comercio de la ciudad, concretamente, Fernández de Luco estaba casado con Teresa de Larrea y Ortiz de Zárate con Concepción González de Echávarri. También se han incluido algunas casas que, siendo originarias del mundo mercantil, en su inventario no se recogen noticias referentes a actividades que, por su ascenso social, habían dejado de lado como ocurría con los González de Echávarri, Ortiz de Urbina o Añiz Marañón. También es cierto que, por las limitaciones derivadas de la documentación, no hemos conseguido referencias de todas las dinastías mercantiles de Vitoria³.

Listado n.º 1

Datos de los inventarios localizados entre 1682 y 1837 por orden cronológico (reales de vellón)

Años	Casas Mercantiles	Activo	Pasivo	Líquido
1682	Martín Ortiz de Jugo	518.252	29.745	488.507
1688	Mateo de Sandobal	131.681	3.810	127.871
1690	Francisco García de Araoz	512.828	21.804	491.024
1691	Melchor González de Echávarri	365.710	—	365.710
1692	Domingo de Castillo	18.489	1.895	16.594
1694	Juan Francisco García de Araoz	107.940	1.182	106.758
1696	Juan de Abajo	256.645	—	256.645
1698	Fausto López de la Molina	303.984	71.759	232.225
1702	Pedro de Irujo	312.592	—	312.592
1703	Íñigo López de Urbina	85.226	25.315	59.911
1704	Bernardo Ortiz de Zárate	525.203	38.970	486.233
1706	Baltasar de Abajo	338.657	174.283	164.374
1707	Juan García de Perea	14.616	—	14.616
1709	Nicolás Antonio de Espejo	41.864	23.324	18.540
1709	Domingo de Rezával y Arrarte	331.066	49.304	281.762
1711	Juan García de Perea	65.020	—	65.020
1712	Francisco de Oliden	362.672	111.999	250.673
1712	Domingo de Íñigo López de Peciña	309.373	36.060	273.313
1716	Domingo de Guillerna	16.949	11.681	5.268
1717	Pedro y Antonio Pommiers	1.789	—	1.789
1718	Juan Bautista de Landázuri	762.296	—	762.296
1718	Francisco de Larriategui	37.662	9.137	28.525

³ Es factible la suposición de que algunos inventarios, por esta intervención de la autoridad judicial, se encontrasen entre los legajos de la documentación judicial de primera instancia. El problema ha sido la imposibilidad de consultar los documentos sin catalogar guardados en el Archivo Histórico Provincial de Álava. Ahora bien, con los datos reflejados en la listado n.º 1 nos centraremos en una primera aproximación a la consideración de la calidad de los niveles de fortuna comprendidos entre las diversas casas mercantiles de Vitoria.

Listado n.º 1 (Continuación)

Años	Casas Mercantiles	Activo	Pasivo	Líquido
1718	Francisco de Ipiña	220.314	85.906	134.408
1719	Pedro González de la Fuente	694.393	4.221	690.172
1719	Antonio de Sandobal	185.993	80.300	105.693
1722	Pedro González de Junguitu	248.324	7.738	240.586
1722	Blas de Berosueta	10.965	—	10.965
1723	Bentura de Rezával y Arrarte	157.134	45.402	111.732
1725	Melchor de Abajo	275.716	30.458	248.258
1728	Francisco López de Berrosteguieta	1.649.727	841.111	808.616
1729	Juan José de Salazar	164.452	—	164.452
1730	Domingo de Rezával	524.691	38.396	486.295
1730	Francisco de Elorza	219.014	—	219.014
1731	Domingo Ortiz de Jócana	243.179	—	243.179
1731	José Boneta y Asiain	193.645	—	193.645
1732	Miguel Antonio de Retegui	6.076	—	6.076
1732	Francisco Luis López Berrosteguieta	1.093.768	34.540	1.059.228
1733	Alejo de Arzac	40.116	—	40.116
1733	Luis de Casas	193.843	146.639	47.204
1733	Juan de Imaz	346.404	—	346.404
1733	Esteban Ortiz de Zárate	1.978.967	—	1.978.967
1734	Baltasar de Abajo	1.202.791	101.224	1.101.567
1736	Jacinto de Castillo	349.557	—	349.557
1736	José de Castillo	381.730	—	381.730
1738	Francisco L. Martínez de Uriarte	138.134	—	138.134
1739	Domingo Sáenz de Maturana	55.025	—	55.025
1739	Domingo Martínez de Uriarte	32.903	11.781	21.122
1740	Pedro de Santa María	163.629	117.186	46.443
1741	Andrés Ibáñez de Echávarri	158.523	—	158.523
1743	Manuel Añiz Marañón	1.232.486	61.892	1.170.594
1744	Domingo de Bárbara	10.095	—	10.095
1745	Francisco de Larrea	368.427	108.615	259.812
1746	Pedro López de Vicuña	1.165.62	—	1.165.621
1746	Josefa de Larena	300.035	—	300.035
1746	Francisco de Gañzarza	66.498	35.415	31.083
1747	Cristóbal Ortiz de Urbina	1.580.152	—	1.580.152
1748	Simón de Altuna	344.769	15.902	328.867
1749	Gabriel de Rezával	754.790	50.778	704.012
1751	Pedro Felipe Añiz Marañón	655.140	—	655.140
1752	Mateo García de Cerain	675.069	—	675.069
1753	Pedro Díaz del Carpio	277.413	—	277.413
1756	Andrés Francisco de Echeverría	211.011	30.069	180.942
1758	Bernabé Antonio de Irala	179.223	109.541	69.682
1763	Domingo González de Echávarri	3.308.479	59.896	3.248.583
1764	Martín Quinci	31.545	20.865	14.680
1764	Francisco Fernández de Luco	1.643.470	—	1.643.470
1769	Juan Fernández de la Cuesta	1.833.085	725.073	1.108.012

Listado n.º 1 (Continuación)

Años	Casas Mercantiles	Activo	Pasivo	Líquido
1770	Pedro Antonio de Zubía	880.471	103.175	777.296
1772	Juan Fermín López de Berrostequieta	1.177.961	—	1.177.961
1773	Pedro Manuel de Ugarte	417.565	—	417.565
1775	Jacinto de Galatas	30.024	4.950	25.074
1776	Tomás José de Cavia	316.081	21.625	294.456
1776	Bartolomé José de Urbina	2.446.338	—	2.446.338
1776	Esteban de Arrázola y Oñate	280.819	161.576	119.243
1779	Leonardo Díaz de Olarte	435.693	18.929	416.764
1780.	Wenceslao Miguel Fez. de la Cuesta	787.181	123.882	663.299
1782	Juan José de Salazar	174.961	—	174.961
1785	José de Urdaneta	389.249	—	389.249
1785	Miguel de Cendegui	204.659	142.692	61.967
1785	Baltasar Díaz de Espada	271.164	2.237	268.927
1785	Lorenzo Ramón de Maíz	576.856	2.500	574.356
1792	Pedro de la Presa	58.076	3.872	54.204
1792	Pedro Ortiz de Zárate	400.687	285.675	115.012
1796	José Martínez	285.264	10.900	274.364
1798	José Ambrosio González de Echávarri	542.374	76.141	466.233
1799	Manuel Vicente González de la Fuente	357.217	2.189	355.028
1799	Atanasio José de Lorea	549.542	383.365	166.177
1800	Roque Sáenz de Buruaga	1.725.017	—	1.725.017
1800	Feliciano Bernabé de Mendiguren	288.533	1.372	287.161
1802	Domingo de Amitesarobe	156.133	—	156.133
1802	Alejandro González de Lopidana	489.503	—	489.503
1803	Pedro Ignacio de Irastorza	779.399	31.953	747.446
1803	José Anselmo de Vicinay	815.061	—	815.061
1804	Manuel de Larrea	10.606	—	10.606
1804	Juan Carlos de Nanclares	361.583	—	361.583
1806	Domingo de Ullívarri	1.203.755	368.582	835.173
1806	Fernando Vicente de Urrechu	1.961.610	368.813	1.592.797
1808	Francisco Antonio de Eguíluz	492.990	—	492.990
1810	Ubaldo José de Orueta	550.684	—	550.684
1810	Eugenio de Aguirre	2.229.167	199.173	2.029.994
1813	Juan Pommiers	651.790	188.362	463.428
1813	José Fernández de la Cuesta	11.372.304	355.365	11.016.939
1819	Francisco de Idígoras	1.857.563	313.545	1.544.018
1822	Juan José Añiz Marañón	870.742	—	870.742
1823	Luis de Atauri	509.281	36.813	472.468
1826	Francisco de Zavala	808.663	—	808.663
1826	Domingo de Urdangarín	864.904	15.080	849.824
1835	Manuel María de Urrechu	248.377	38.005	210.372
1835	Julián de Orue	452.997	—	452.997
1837	Juan Bautista Ponti	742.797	31.248	711.549
1837	Antonio de Mendizábal	278.745	40.089	238.656

Como sistema para un acercamiento inicial hemos realizado una estimación de la cuantía monetaria del capital líquido de estas casas mercantiles. A partir de una tabla oscilatoria con diversos niveles, hemos intentado proyectar una imagen sobre la estructura global de las características generales de todos los inventarios recogidos en este período (véase, tabla n.º 1). Los datos de esta tabla muestran una clasificación significada por unos niveles de gran oscilación que, de modo preciso, nos ofrecen una estructura tripartita de estas fortunas. Dentro de la fluctuación de estos valores, la agregación de inventarios comprendidos entre unas estimaciones de medio millón y de un millón de reales representa un 70,27% (70 inventarios) del total, erigiéndose como la predominante. Las otras dos distinciones, las que se comprendían entre medio millón y uno y desde el millón en adelante, cuentan con unos valores porcentuales semejantes entre sí, un 15,31% (17) y 14,41 % (16), respectivamente, pero a gran distancia de la base de esta distinción.

Tabla n.º 1

Niveles del capital líquido de las casas mercantiles de Vitoria (1682-1837)

Oscilación del capital	°	Inventarios	Porcentaje
3.000.001-En adelante		2	1,80
2.000.001-3.000.000 rs.		2	1,80
1.000.001-2.000.000 rs.		12	10,81
850.000-1.000.000 rs.		3	2,70
700.001- 850.000 rs.		8	7,20
600.001- 700.000 rs.		4	3,60
500.001- 600.000 rs.		2	1,80
400.001- 500.000 rs.		12	10,81
300.001- 400.000 rs.		10	9,00
200.001- 300.000 rs.		17	15,31
100.001- 200.000 rs.		16	14,41
Menos de 100.000 rs.		23	20,72
Total		111	99,96

Con estos datos podemos referirnos a la existencia de un predominio de las fortunas menos pudientes, las contenidas en el primer nivel, hasta el medio millón de reales de vellón. Ahora bien, siempre debemos estimar la consideración de un factor desestabilizador en la formulación de estos documentos, como era que la estimación real de la casa mercantil no tenía por qué estar bien representada, ya que algunas escrituras se pudieron hacer en momentos desfavorables para la empresa

o al revés ofreciéndonos unos datos poco precisos. Por ello, merced a las informaciones recogidas podemos afirmar la existencia de un cimiento o base estable dentro de la comunidad mercantil que se identificaría con el conjunto de fortunas inferiores al medio millón de reales. Un rasgo que nos muestra la relevancia de las casas de comercio dedicadas a las actividades más próximas al comercio al por menor, al menos, en algún momento de su evolución. El predominio de una base caracterizada por contar con unos niveles de fortuna bajos se asemeja a la situación explicada por Ricardo Franch Benavent para Valencia, aunque los niveles inferiores de esta plaza del Levante fuesen mucho mayores que los de Vitoria. Por otro lado, debemos reconocer cómo, dentro del agregado de las casas encuadradas en valores inferiores al medio millón de reales de vellón, la parte del león recaía en el apartado más débil, en los inventarios adscritos a una cuantía inferior a los cien mil reales.

Frente a la preponderancia de esta robusta base, sobre todo significada por los valores más débiles, los otros dos apartados ofrecen un peso muy inferior fijado en, más o menos, una sexta parte del primero. Los dos capítulos referidos, los comprendidos entre medio millón y un millón y a partir de un millón en adelante, se concretan como los medios definidores de una distinción fundamental en el mundo mercantil vitoriano. En el medio millón de reales parece que se concreta el límite que muestra la presencia de los comerciantes definidos como pertenecientes al comercio al por mayor. La igualdad reflejada entre la capa media y el sector más elitista de Vitoria choca con la estructura piramidal advertida en Valencia, donde se recogía una poderosa capa media y una muy reducida élite en el mundo mercantil⁴. En Vitoria debemos tener en cuenta que entre los poseedores de los niveles de fortuna superiores al millón de reales se contaban algunas casas mercantiles que, debido a su éxito, se habían alejado del comercio. Entre los miembros de este último agregado podemos aludir a familias enriquecidas y ennoblecidas como las de Domingo González de Echávarri, Baltasar Antonio de Larrea, Cristóbal y Bartolomé José Ortiz de Urbina (Marqués de la Alameda), Pedro López de Vicuña, y nobles emparentados por la vía matrimonial con hijas provenientes de familias mercantiles, como en el caso de Francisco Fernández de Luco.

Teniendo en cuenta esta peculiaridad de la presencia de familias que al alcanzar cierto éxito en los negocios se iban alejando progresivamente del mundo mercantil, parece necesario realizar un ajuste más preciso sobre sus miembros. Revisando los niveles de las fortunas presentes en la referida élite de este comercio, podemos efectuar algunos

descartes que permitan reducir su número al de quienes, hasta el final, permanecieron encuadrados en el mundo profesional mercantil. Tras realizar esta distinción, nos encontramos ante una élite formada por un núcleo de trece casas mercantiles pero, a la par, también debemos estimar otro factor de gran relevancia como era que, en varios casos, los agrupados en esta afortunada selección elitista resultaban ser miembros de las mismas casas o familias mercantiles que se sucedían cronológicamente. Por ejemplo, en el listado se refiere la presencia en tres ocasiones de los sucesores de la casa de los López de Berrostequieta, a saber, Francisco, Francisco Luis y Juan Fermín. Por ello, la reducción establecida debería ser más fina, limitándose a un conjunto de casas representadas por los cabezas de familia (en concreto, López de Berrostequieta, Ortiz de Zárate, Añiz Marañón, Abajo, Fernández de la Cuesta, Ullívarri, Aguirre, Sáenz de Buruaga, Urrechu e Idígoras), que nos ofrecería un conjunto de ocho familias que representaría un porcentaje del 8,10% de la comunidad mercantil. En el sector más favorecido de esta comunidad surgen claras semejanzas con lo reflejado en Valencia donde dominaba una estructura piramidal y jerárquica.

Aunque la diferencia entre los valores representados por la capa intermedia y la élite de las fortunas mercantiles de Vitoria, en un primer momento nos parecía más reducida que la presente en otras plazas mercantiles, tras tomar las citadas precauciones vemos la certificación del mantenimiento de una desigualdad manifiesta. En Vitoria el sector más favorecido aparecía con unos porcentajes muy diferentes y limitados respecto a la base de la comunidad mercantil. Frente a la estructura piramidal apreciada en Valencia, en este caso estamos ante un conjunto organizativo de casas mercantiles que se caracteriza por la gran relevancia a las familias adscritas al comercio al por menor. Unas empresas que llegaron a completar casi las tres cuartas partes (70,27%) de toda la estructura mercantil vitoriana. A gran distancia, aparecían las dinastías mercantiles adscritas al sector intermedio y que podríamos definir como la élite de este sector profesional en Vitoria. En ambos casos no encontramos frente a los componentes del comercio al por mayor de esta ciudad, eso sí, integrando y distinguiendo entre las familias más exitosas y las que se mantenían, en muy diversos grados, dentro del comercio de exportación e importación.

Ahora bien, esta distinción organizativa extractada de los datos generales del largo período comprendido entre 1682 y 1837 muestra claras variaciones. Las alteraciones establecidas entre los tres sectores de terminados por el capital líquido de los inventarios de los miembros de la comunidad mercantil de Vitoria, adquieren una significación especial al utilizar una periodización. La etapa analizada, de ciento cincuenta y cinco años, complicaba la visión precisa del carácter significativo de los niveles de fortuna estimados en estos inventarios. Esto no quier

⁴ *Ibidem*, pp. 38-39.

decir que esa clasificación tripartita dominada por una base de débiles comerciantes no tuviese ningún valor sino que, al contrario, esa preponderancia advertida se mantenía con la nueva periodización, aunque bien es cierto que el factor tiempo nos ofrece una significación bastante llamativa (véase la tabla n.º 2). La superioridad de los valores más bajos de la tabla de oscilaciones del capital líquido se mantenía de forma activa en las dos primeras etapas expuestas (1682-1715 y 1716-1751). Sin duda, desde los dos últimos decenios del siglo xvii hasta el final de la primera mitad del setecientos, la valía de las fortunas inferiores al medio millón de reales (y de modo especial las menores de cien mil) acogía a la mayoría de los miembros de esta comunidad mercantil. En la primera etapa analizada, de 1682 a 1715, el cien por cien de las fortunas se encuadraba en valores menores al medio millón de reales y con un claro predominio del nivel inferior a los cien mil reales y del comprendido entre doscientos y trescientos mil reales.

Tabla n.º 2

Nivel por períodos del capital líquido de las Casas mercantiles de Vitoria (1682-1837)

Oscilación del capital	1682-1715	%	1716-1750	%	1751-1799	%	1800-1837	%
3.000.001- En adelante	0	—	0	—	1	3,5	1	4
2.000.001-3.000.000 rs.	0	—	0	—	1	3,5	2	8,3
1.000.001-2.000.000 rs.	0	—	6	15	3	10,3	2	8,3
850.000-1.000.000 rs.	0	—	0	—	0	0	2	8,3
700.001- 850.000 rs.	0	—	3	7,5	1	3,5	5	20,8
600.001- 700.000 rs.	0	—	1	2,5	3	10,3	0	0
500.001- 600.000 rs.	0	—	0	—	1	3,5	1	4
400.001- 500.000 rs.	3	16	1	2,5	3	10,3	5	20,8
300.001- 400.000 rs.	2	12	5	12,5	2	6,9	1	4
200.001- 300.000 rs.	5	28	5	12,5	4	13,8	3	12,5
100.001- 200.000 rs.	3	15	7	17,5	5	17,2	1	4
Menos de 100.000 rs.	5	28	12	30	5	17,2	1	4
Total	18	100	40	100	29	100	24	99

Una vez que entramos plenamente en la primera mitad del siglo xviii comenzamos a apreciar ciertas variaciones, sobre todo las relativas a la aparición de estimaciones próximas a los valores más elevados encontrados en esta plaza mercantil. En el período comprendido entre 1716 y 1751, las fortunas que se estimaban entre uno y dos millones de reales adquieren un porcentaje de un quince por ciento. Eso sí, en gran medida se mantenían algunas pautas establecidas en el primer período que

hemos analizado como, a modo de ejemplo, el porcentaje del 75% que sostenían las familias definidas en los valores inferiores al medio millón de reales. Así, las estimaciones globales que se habían definido en un principio se ven confirmadas por los datos reflejados entre finales del seiscientos y la primera mitad del siglo xviii. En esta etapa, las casas de comercio se adscribían significativamente al por menor o, en su defecto, a los primeros momentos de actividad de algunas empresas que, de manera parcial o total, trabajaban con valores y promedios de calidad y cuantía bajas, aunque, en la primera mitad del xviii, comienza a advertirse un incremento de los valores adscritos al sector intermedio del comercio de esta plaza.

A partir de mediados del setecientos, la trayectoria que se había comenzado a advertir en la etapa anterior va tomando cuerpo de manera evidente. El porcentaje de las fortunas superiores al medio millón de reales sufrió un claro incremento mientras que la base sustentadora predominante hasta mediados del setecientos comenzó a sentir un progresivo descenso. Así, entre 1751 y 1799, las fortunas adscritas a las estimaciones inferiores al medio millón tenían un valor porcentual del 65,5%. Un descenso progresivo medido desde una valoración inicial de un 100%, pasando por un 75% y llegando a este penúltimo nivel. Entre los sectores que se vieron favorecidos por la referida recesión que conllevó la pérdida de peso de las fortunas más reducidas, comenzó a apreciarse un incremento equivalente a las pérdidas de la base. Estamos ante un aumento concretado en unos valores porcentuales cercanos a un 17,3%, recogidos en los inventarios incluidos en el sector intermedio y en el grupo más elitista.

Todo este proceso progresivo en favor de un ascenso positivo del nivel de fortuna reflejado en los inventarios de las casas de comercio vitorianas, adquirió su momento más álgido en la primera mitad del siglo xix. El descenso que se había advertido en la preponderancia de los valores inferiores en los inventarios del seiscientos y setecientos adquirió una connotación todavía más evidente, situándose por debajo del 50% del total (reflejando un 45,3%). El citado sector intermedio perseguía la tendencia al auge significada en los períodos anteriores y que le condujo a completar hasta un 33,1% del total. Y, por último, el grupo más elitista adquirió un valor bien superior al de los períodos anteriores, alrededor de un 20,6%. En general, el ascenso de los sectores más acomodados de la comunidad mercantil vitoriana hubo de esperar hasta este siglo xix y, a pesar de ello, manteniendo una base que todavía sostenía a un elevado porcentaje de las fortunas mercantiles de la plaza.

El descenso de la base sustentadora de esta comunidad de profesionales del comercio resultó, durante el amplio período analizado, de una consideración muy estimable. Una pérdida de algo más de un cincuenta por ciento que, ante los datos, se nos hace todavía más efectiva y lla-

mativa, ya que dentro de los niveles comprendidos hasta el medio millón de reales la consideración de los niveles inferiores (hasta los doscientos cincuenta mil reales) paulatinamente descendió de una manera evidente. En general, en toda la etapa analizada, siguiendo la periodización establecida, se advierte la presencia de una variación positiva de los niveles de fortuna de las casas del comercio vitorianas. Comparándolo con los datos de Ricardo Franch Benavent para el área valenciana, tenemos la sensación de que la situación que este historiador advertía en el siglo XVIII en cuanto a la relación entre los diversos sectores que se podían distinguir en la comunidad mercantil de esta ciudad, en Vitoria aparece posteriormente, en la primera mitad del siglo XIX. La diferencia más evidente entre estas dos plazas se fijaba en el retraso presente en la evolución de las casas de comercio vitorianas.

Una vez integrado el factor temporal en el análisis de las fortunas de estas dinastías mercantiles, hemos podido apreciar un incuestionable aumento de las estimaciones que se terminaba por dibujar en una estructura piramidal semejante a la advertida en otras muchas plazas peninsulares. Ahora bien, al estimar la consideración de los niveles de Vitoria, creemos imprescindible establecer una comparación con los provenientes de otras plazas mercantiles peninsulares (Bilbao, Sevilla, Cádiz y Valencia). Antes de realizar este cotejo es imprescindible establecer una clara precisión, ya que las ciudades con las que vamos a establecer la comparación se caracterizaban por ser puertos marítimos y, a nuestro entender, hubiese sido más positivo realizarlo respecto a ciudades del interior, con los bien conocidos condicionamientos que arrastraba una u otra localización. Si hiciésemos una escala de valores con los datos generales de las fortunas analizadas en las diversas plazas citadas, los extractados en Vitoria estarían en su parte inferior.

Las referencias a los valores de puertos exportadores como los de Cádiz o Sevilla, significados como puertas únicas del monopolio mercantil con América, y extractados por Antonio García-Baquero y Carlos Álvarez Santaló, vienen a remarcar los condicionamientos de la plaza vitoriana y de los comerciantes establecidos en ella⁵. Las estimaciones localizadas en algunos inventarios de Cádiz rondaban entre unos 250.000 pesos y el millón que, con la conversión en reales de vellón, vendría a significar unos valores comprendidos entre 3.570.000 y unos 14.280.000 reales de vellón⁶. Sin lugar a dudas, unos valores a los que sólo el brillante patrimonio de los Fernández de la Cuesta en el si-

⁵ GARCÍA BAQUERO, A., *Cádiz y el Atlántico (1717-1778)*, Sevilla, 1976, pp. 510-511.

⁶ La relación de cambio la hemos establecido en base a lo dispuesto por Ricardo Franch Benavent. Este autor estima que unas 70.000 libras valencianas correspondían a un millón de reales (una ratio de 1 a 14,28) y que la libra y el peso usado en Cádiz eran equivalentes. FRANCH BENAVENT, R., *op. cit.*, pp. 40-41.

glo XIX fue capaz de hacer frente (recordemos que ascendía a once millones de reales). Así, si Ricardo Franch Benavent decía que los niveles encontrados en Valencia serían equiparables a los inferiores ofrecidos por García-Baquero en Cádiz, en nuestro caso, las estimaciones vitorianas serían, sobre todo a lo largo del setecientos, similares a las más modestas de la plaza levantina. Estamos ante una significativa escala de valores, en la que el peso de las plazas mercantiles y de sus colectivos profesionales estaba estrechamente vinculado a sus propios condicionamientos y ventajas.

La misma relación estante entre Vitoria y los niveles sacados de los inventarios gaditanos y valencianos se repite al aproximarnos a los contenidos en los documentos sevillanos recogiendo valores superiores a un millón de reales en un porcentaje bastante elevado de los inventarios un treinta por ciento. En la estimación de Vitoria, los niveles de fortuna superiores al millón de reales tomaban una significación reducida en comparación con los sevillanos, alrededor de un quince por ciento. Analizando este valor por períodos, solamente en la primera mitad del siglo XIX vamos a encontrar un valor próximo a los recogidos en Sevilla, cercano a un 20,6%, lo cual viene a refrendar la evidente situación de retraso de la plaza vitoriana al compararla con alguna de las plazas mercantiles más relevantes del concierto peninsular.

Frente a unas comparaciones tan perjudiciales para la comunidad mercantil vitoriana, la relación mantenida con las plazas mercantiles más próximas se muestra más apropiada para significar el peso de su colectivo mercantil. El único grupo mercantil estudiado, aunque de modo excesivamente parcial, era el de Bilbao⁷. En el trabajo de Roberto Basurto Larrañaga se recogen ciertos datos —aunque de manera sesgada— que pueden servirnos para establecer una comparación más ajustada respecto a los de Vitoria. Al menos, tras releer algunas referencias parciales sobre las familias más pudientes de la burguesía mercantil de Bilbao (Jussue, Trotiaga, Azuela, Mezcorta o Echevarría), podemos hacernos una idea de unas fortunas significadas por unos niveles superiores, en general, a las de Vitoria pero que, de modo significativo, contaban con diferencias mucho menores que las remarcadas en relación a los puertos marítimos del sur de la Península o del Levante. Hemos de suponer que algo similar ocurriría si pudiésemos contrastar los datos de Vitoria con los extraídos en otras plazas bien significativas como las de Madrid o el puerto barcelonés.

Creemos conveniente recordar cómo algunas familias del comercio de Vitoria mantuvieron unos contactos intensos con sus homónimas de

⁷ BASURTO LARRAÑAGA, R., *Comercio y burguesía mercantil de Bilbao en la segunda mitad del siglo XVIII*, Bilbao, 1983, pp. 241-255.

la plaza de Bilbao, con las que algunas veces llegaron a emparentar, como sucedió en el caso de los Mezcorta con la casa vitoriana de los González de la Fuente (matrimonio de Manuel Vicente Glez. de la Fuente y Francisca J. de Mezcorta) y con los Garrido (Manuel Mezcorta y María Eugenia Garrido), de los Altuna y los Tellitu y Olavarrieta con el apellido de los Azuela (Simón de Altuna y Catalina de la Azuela, y Pedro Salvador de la Azuela y Micaela Tellitu) o de varias hermanas de la casa de Orueta establecida en Vitoria con los hijos de Diego de Gardoqui⁸. También sabemos de los establecimientos, estancias y contratos de compañía entre comerciantes de ambas plazas, Bilbao y Vitoria, como lo muestra la fundación de la casa de los Gonzalo del Río en Bilbao, la compañía entre los Pommiers y Mezcorta o los negocios realizados por la compañía de Casas asentada en Amsterdam y original de Vitoria. De esta manera, no sería nada difícil suponer que las semejanzas entre ambas localidades resultasen bastante evidentes, aunque se mantuviesen unas diferencias de orden y rango entre una plaza mercantil portuaria y un emplazamiento del interior.

En general, a pesar de la salvedad derivada de estos contactos establecidos con la plaza bilbaína, los niveles que se advierten en Vitoria nos remiten a una situación o posición de segundo o tercer orden dentro de un hipotético escalafón de las plazas mercantiles de la Península. Aunque también creemos que si pudiésemos establecer una comparación con otras plazas del interior peninsular o con puertos marítimos no de tan buen emplazamiento y conexiones, las diferencias serían bastante más reducidas, mostrando a Vitoria y su comercio como un fuerte centro de transporte, paso y negociaciones. De todas maneras, los datos extraídos de los ciento once inventarios analizados nos hablan de una etapa de una clara y progresiva mejora de las condiciones de los niveles de las fortunas de algunas de estas dinastías mercantiles. Unas fortunas patrimoniales de carácter global que nos indican la ventajosa situación que se encontraron, o que supieron generar, varias familias de esta comunidad y que les condujeron a encontrar, en la primera mitad del siglo XIX, una situación más estable respecto a las etapas anteriores.

B. LA ESTRUCTURA DE LAS FORTUNAS VITORIANAS

La selección reflejada en el listado general de las fortunas del comercio de Vitoria, con la salvedad de esas dos presencias de gente enriquecida por otras vías y que lograron emparentar con la del comer-

⁸ *Ibidem*, pp. 248-252. RUEDA, N., *La Compañía de Comercio «Gardoqui e Hijos». Sus relaciones políticas y económicas con Norteamérica (1770-1780)*, Vitoria, 1992, p. 26.

cio, nos ofrecía una visión muy general sobre el patrimonio de algunas casas mercantiles. Pero la realidad contenida detrás de unos guarismos tan llamativos chocaba con un aspecto muy relevante como era la estructura organizativa de estas empresas mercantiles. Consideramos que este elemento puede ayudarnos a comprender mejor las direcciones y medios empleados y seguidos por estas familias, sus inversiones preferenciales, su preocupación por realizar inversiones productivas o improductivas, etcétera. Un conjunto de preguntas que sólo pueden obtener ciertas contestaciones al hilo de las informaciones contenidas en la estructura de estas casas de comercio.

Aunque sin ánimo de profundizar exhaustivamente en la estructura de las fortunas pretendemos aproximarnos a algunos de sus puntos más significativos. Los categorías empleadas al recoger los valores de los inventarios nos ayudaron a analizar la actitud de estas familias del comercio respecto a diversos aspectos: al mundo de los negocios, cómo expresaban el proceso de enriquecimiento, cuál era su propensión hacia el mundo de las inversiones y en qué grados, etcétera. Ante todo, hemos optado por concretar la organización de este apartado en base a los siguientes puntos: en primer lugar, una aproximación a los capítulos de los inventarios directamente vinculados a la actividad mercantil (dinero en metálico, «stocks» de géneros que guardaban y sus valores o el conjunto de los créditos de la casa); en segundo lugar, nos dirigiremos a hacer hincapié en el aspecto exterior de las fortunas de estas casas, esto es, de manera somera a todo lo relativo al nivel de su vida cotidiana, y, por último, iremos hacia lo concerniente a las inversiones realizadas en una doble vertiente, inmobiliaria y financiera. Una vez establecida esta clasificación en cuatro partes de la estructura de las diversas fortunas de las casas mercantiles vitorianas, pasaremos sin más a analizarlas.

B.1. Los conceptos ligados directamente al comercio

En este apartado nos centraremos en lo concerniente a algunos de los puntos recogidos en estos inventarios que indicaban una relación expresa y directa con la actividad profesional que identificaba al comercio vitoriano. Al hilo de algunas de las precisiones recogidas por Ricardo Franch Benavent para el área valenciana, en Vitoria, advertimos que la partida inventariada de mayor relevancia era la conocida como «créditos a favor de la casa»⁹. Un concepto que recogía de manera precisa todo el conjunto de deudas que quedaban a favor de la casa o de la persona a quien se le efectuaba el inventario. Ahora bien, entre

⁹ FRANCH BENAVENT, R., *op. cit.*, pp. 250-251.

estas deudas favorables cabe distinguir la presencia de débitos de muy diverso origen. Sabemos que, de manera bastante aleatoria, podemos encontrar la presencia de participaciones en sociedades y compañías, deudas que correspondían a algunos pequeños préstamos realizados a personas próximas al difunto, ayudas a curas de pequeñas poblaciones, las deudas por algunos arrendamientos de diferentes bienes, el impago de entregas de productos en uno u otro lugar, etcétera. Aunque, generalmente, aparecían valoradas en moneda, muchos débitos correspondían también a deudas no monetarias.

Por medio de este instrumento podemos reconocer el grupo de acreedores de una casa mercantil y mirando con gran atención este apartado, parece bastante probable que podamos ir poco a poco extrayendo una delimitación de los lugares dónde negociaba el comerciante y con quiénes lo hacía. En algunas ocasiones, incluso especificaban de qué libro de caja o borrador extractaban las referencias a estas deudas. En el caso vitoriano la consideración de esta partida adquiriría una calidad fundamental, al analizar el mundo de las relaciones mercantiles que habían mantenido estas empresas de negocios y, al mismo tiempo, el saber cuál era el sistema de financiación de las deudas, préstamos y financiaciones de algunos negocios. Todo lo referido nos lleva a conferir a esta partida contable una consideración trascendental en el buen funcionamiento de estas empresas. Como veremos posteriormente, de entre las quiebras producidas en Vitoria, muchas provenían de algunas de las dificultades producidas por el mantenimiento de unos porcentajes de impagados tan elevados. A la vista de los datos recogidos, algunas de estas deudas se mantenían, siempre bajo el amparo de la confianza y de la buena amistad presente entre estos negociantes, durante largos espacios de tiempo sin exigir que fuesen liquidadas¹⁰.

En la tabla n.º 3 hemos recogido, en un listado de tramos porcentuales decimales, los valores íntegros de los inventarios que contenían el concepto de créditos a favor de la casa, unos ochenta y cuatro, representando el 75%. Un porcentaje muy elevado y que, de manera pormenorizada, se ha recogido en el listado n.º 2 (con el valor íntegro y la relación porcentual respecto al total). Con los datos de este listado hemos establecido una relación porcentual que nos muestra una imagen donde

¹⁰ La importancia de la confianza entre los socios de un negocio en una época de malas comunicaciones, de escasez de dinero y ausencia de banca se erigía en un elemento básico. CASEY, J. y VINCENT, B., «Casa y familia en la Granada del Antiguo Régimen», en AAVV., *La Familia en la España Mediterránea (siglos XVI-XIX)*, Barcelona, 1987, p. 209. Así, en algunos momentos, parece que estuviésemos en una época en la que «los lazos afectivos eran mucho más seguros que los vínculos jurídicos». GUIMERA RAVINA, A., *Burguesía Extranjera y Comercio Atlántico: la empresa comercial Irlandesa en Canarias (1703-1771)*, Tenerife, 1985, p. 120.

el mayor número de inventarios se localizaba en el tramo correspondiente a los porcentajes que oscilaban entre el veinte y treinta por ciento. Pero, el predominio de este tramo no resulta concluyente, ya que los inventarios comprendidos entre el 20% y el 70% representaban más o menos los dos tercios de los instrumentos localizados.

Tabla n.º 3

Porcentaje de los valores de la partida «Créditos» en las Casas Mercantiles de Vitoria (1682-1837)

Tramos Porcentuales	N.º Inventarios	Porcentaje
0- 10	8	9,5
10- 20	6	7,1
20- 30	18	21,0
30- 40	10	11,9
40- 50	10	11,9
50- 60	12	14,2
60- 70	10	11,9
70- 80	5	5,5
80- 90	4	4,5
90-100	1	1,2
Total	84	100,0

Como bien sabemos, el carácter puntual de los inventarios condicionaba enormemente la apreciación sobre si la situación reflejada por estos instrumentos era una constante o si, al contrario, estamos ante momentos muy puntuales que muestran unos valores coyunturales. Ahora bien, la tendencia general de todo el período analizado se dirigía, sin especulación alguna, a mostrarnos unos valores uniformes siempre superiores a un veinticinco por ciento más o menos y, a la vez, inferiores al setenta por ciento. Es difícil establecer un baremo porcentual único sobre la consideración de esta partida, aunque a la luz de estos datos es conveniente reconocer que su peso era mucho más que estimable. Al realizar el inventario del comerciante Francisco García de Araoz se recordaba específicamente cómo, de los bienes de su casa de comercio, «lo principal de la hacienda consiste en efectos y créditos contra distintos mercaderes y hombres de negocios de fuera de esta Ciudad»¹¹. En los casos más extremos, como el reflejado por la casa de

¹¹ (A)rchivo (H)istórico (P)rovincial de (Á)lava. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 6.038. 25/Febrero/1690. Fol. 155r.

Pedro Ignacio de Irastorza (con un 91,78%) o el de Manuel Vicente González de la Fuente (con un 86,78%), el valor de los créditos de la casa aparecía como la partida de mayor peso y cuantía. De todas maneras, la tendencia general sobre el peso de esta partida se concretaba en un porcentaje que se movía entre el 30% y el 70% del valor de su activo. Esta situación no sufrió ninguna variación de consideración con el paso del tiempo y, de manera global, se puede entrever cómo su calidad se mantuvo durante toda la etapa analizada con unos valores globales realmente elevados. Ahora bien, los porcentajes más reducidos coincidían habitualmente con los inventarios que representaban un activo reducido, aunque la norma era que conforme fuese más o menos alto el activo de la casa mercantil igual sería el peso de su partida crediticia.

Listado n.º 2

Valor del concepto de «créditos» de las casas de comercio de Vitoria (1682-1837)

Año	Casa Mercantil	Valor Créditos	Porcentaje
1682	Martín Ortiz de Jugo	156.978	30,28
1688	Mateo de Sandobal	20.455	15,53
1690	Francisco García de Araoz	446.417	87,05
1691	Melchor González de Echávarri	236.672	64,71
1692	Domingo de Castillo	6.014	32,52
1694	Juan Francisco García de Araoz	72.825	67,50
1696	Juan de Abajo	56.270	21,92
1698	Fausto López de la Molina	90.690	29,83
1702	Pedro de Irujo	125.194	40,05
1703	Íñigo López de Urbina	6.857	8,04
1709	Domingo de Rezával y Arrarte	221.616	66,94
1712	Francisco de Oliden	195.129	53,80
1712	Domingo de Íñigo López de la Peciña	85.547	27,65
1716	Domingo de Guillerna	1.225	7,22
1718	Juan Bautista de Landázuri	175.484	23,02
1719	Pedro González de la Fuente	222.066	31,97
1719	Antonio de Sandobal	39.282	21,12
1722	Pedro González de Junguitu	23.152	9,32
1722	Blas de Berosueta	1.041	9,49
1723	Bentura de Rezával y Arrarte	53.481	34,03
1725	Melchor de Abajo	16.740	6,07
1728	Francisco López de Berrosteguieta	90.001	5,45
1729	Juan José de Salazar	47.142	28,66
1730	Domingo de Rezával	276.196	52,63
1731	Domingo Ortiz de Jócana	126.170	51,88
1733	Alejo de Arzac	9.314	23,21
1733	Luis de Casas	111.624	57,58

Listado n.º 2 (continuación)

Año	Casa Mercantil	Valor Créditos	Porcentaje
1733	Juan de Imaz	136.237	39,32
1733	Esteban Ortiz de Zárate	1.224.517	61,87
1734	Baltasar de Abajo	614.917	51,12
1736	Jacinto de Castillo	90.532	25,90
1736	José de Castillo	200.544	52,53
1738	Francisco Leandro de Martínez de Uriarte	85.069	61,58
1739	Domingo Sáenz de Maturana	9.845	17,90
1739	Domingo Martínez de Uriarte	9.702	29,50
1740	Pedro de Santa María	56.146	34,31
1743	Manuel Añiz Marañón	346.920	28,15
1745	Francisco de Larrea	257.843	69,98
1746	Francisco Luis López de Berrosteguieta	632.431	56,85
1746	Josefa de Larena	152.401	50,80
1746	Francisco de Gallarza	10.283	15,46
1748	Simón de Altuna	160.284	46,50
1749	Gabriel de Rezával	317.927	42,12
1751	Pedro Felipe Añiz Marañón	428.177	65,35
1752	Mateo García de Cerain	391.894	58,05
1753	Pedro Díaz del Carpio	218.693	78,83
1756	Andrés Francisco de Echeverría	61.511	29,15
1758	Bernabé Antonio de Irala	50.797	28,35
1763	Domingo González de Echávarri	667.526	20,17
1769	Juan Fernández de la Cuesta	926.838	50,56
1770	Pedro Antonio de Zubía	38.117	,32
1772	Juan Fermín López de Berrosteguieta	832.970	70,71
1773	Pedro Manuel de Ugarte	176.613	42,30
1775	Jacinto de Galatas	11.997	39,95
1776	Tomás José de Cavia	78.210	24,74
1776	Bartolomé José de Urbina y Zurbano	135.212	5,52
1776	Esteban de Arrázola y Oñate	133.974	47,70
1779	Leonardo Díaz de Olarte	186.583	42,82
1780	Wenceslao Miguel Fernández de la Cuesta	517.587	65,75
1782	Juan José de Salazar	125.125	71,51
1785	José de Urdaneta	315.434	81,03
1785	Miguel de Cendegui	36.597	17,90
1785	Baltasar Díaz de Espada	190.748	70,34
1792	Pedro de la Presa	2.181	3,75
1796	José Martínez	116.430	40,81
1799	Manuel Vicente González de la Fuente	310.000	86,78
1799	Atanasio José de Lorea	125.594	22,85
1800	Roque Sáenz de Buruaga	252.550	17,22
1800	Feliciano Bernabé de Mendiguren	85.248	29,54
1802	Domingo de Amitesarobe	75.144	48,12
1802	Alejandro González de Lopidana	108.473	22,15
1803	Pedro Ignacio de Irastorza	715.405	91,78

Listado n.º 2 (continuación)

Año	Casa Mercantil	Valor Créditos	Porcentaje
1806	Domingo de Ullívarri	425.976	35,38
1808	Francisco Antonio de Eguíluz	36.230	7,34
1810	Eugenio de Aguirre	772.444	34,65
1813	José Fernández de la Cuesta	762.982	6,70
1819	Francisco de Idígoras	384.969	20,72
1822	Juan José Añiz Marañón	85.736	9,84
1823	Luis de Atauri	335.434	65,86
1826	Francisco de Zavala	255.310	31,57
1826	Domingo de Urdangarín	603.304	69,75
1835	Manuel María de Urrechú	36.652	14,75
1837	Juan Bautista Ponti	418.768	56,37
1837	Antonio de Mendizábal	144.300	51,76

Hasta este momento, al referirnos a estos créditos lo hemos hecho como si se tratase de unas deudas favorables a la casa que, por el momento, no habían podido ser cobradas por su acreedor. Sin embargo, no debemos creer que el monto dispuesto en los inventarios del listado n.º 2 se correspondiese con un hipotético dinero con que podrían contar en un futuro. En algunos de estos instrumentos documentales, al acumular en un capítulo las deudas favorables, todas ellas eran tratadas como un potencial dinero cobrable en un futuro más o menos próximo. Frente a esta tendencia globalizadora, en otros documentos la especificación del crédito se establecía bajo un muy depurado condicionamiento según la cualidad de cada débito. Entre los créditos presentes en Vitoria resultaba habitual encontrar las siguientes categorías: los créditos buenos, medianos, dudosos y fallidos. Los definidos como créditos buenos y medianos serían aquéllos que muestran, tanto en lo tocante al tiempo de su vida como en cuanto a la confianza respecto al deudor, una situación positiva para que fuesen cobrados por el acreedor. Aunque unos tenían más posibilidades de cobrarse que los otros, ambos eran positivos para su poseedor que, con el paso del tiempo, esperaba conseguir su libramiento. Justo todo lo contrario ocurre con los denominados como dudosos y, sobre todo, en el caso de los fallidos. Los primeros, como su propio nombre indica, serían de muy difícil cobro, aunque no estaba perdida la esperanza de que en algún momento pudiesen lograr el libramiento del total o parcial. Sin embargo, los fallidos se caracterizaban por todo lo contrario, pues se trataba de unas deudas sobre las que se tenía la plena conciencia de que sería imposible que el deudor las reintegrase¹².

¹² También resulta cierto que el crédito, dentro de grupos más bien homogéneos, y los plazos de su devolución solían ser bastante elásticos o, en palabras de Eiras Roel, holgados

Estas distinciones son, a nuestro entender, importantes a la hora de reconocer la situación coyuntural de estas casas de comercio. La presencia de ese elevado peso de los créditos fallidos dentro de un porcentaje amplio de créditos en una casa, condicionaría enormemente la posibilidad de afrontar algunos gastos imperativos, reduciendo de manera efectiva la liquidez y la capacidad de responder a las demandas de otros acreedores. Para apreciar con mayor precisión la influencia de estos créditos negativos hemos reflejado la distribución de las diversas categorías de estos débitos con sus porcentajes respectivos en el listado n.º 3. En la mayoría de los ejemplos se puede apreciar cómo, a pesar de la nítida presencia de algunas partidas de créditos dudosos y fallidos o malos, el valor de los buenos y medianos era muy superior. Pero, en otros casos, como el de José Fernández de la Cuesta y el de Juan José Añiz Marañón, esta tendencia se rompía de un modo preocupante para la marcha exitosa del negocio. El primero de éstos contaba con un ochenta y cinco por ciento de créditos fallidos, esto es, de una casi impensable recuperación mientras el segundo mostraba un porcentaje bastante más reducido aunque muy relevante, un 56,5%. Ahora bien, el caso de los Fernández de la Cuesta resultaba más complicado ya que la cantidad reflejada en la categoría de débitos malos o fallidos ascendía a algo más de medio millón de reales, una verdadera fortuna que, según se nos muestra, era de difícil recuperación.

Listado n.º 3

Partidas de créditos desglosadas por su calidad (1638-1837)

Años	Casa Mercantil	Valores	Porcentaje	Total
1698	Fausto López de la Molina			90.690
	Buenos	67.588	74,52	
	Fallidos	23.102	25,47	
1746	Francisco Luis López de Berrostequieta			632.431
	Buenos	438.401	69,31	
	Medianos	59.690	9,43	
	Fallidos	83.162	13,14	
	Débitos Concursos Acreedores	51.178	8,09	
1749	Gabriel de Rezával			317.927
	Libro de Castilla	307.844	96,82	
	Libro de Vizcaya	10.083	3,17	

y comprensivos. EIRAS ROEL, A., «Las élites urbanas de una ciudad tradicional: Santiago de Compostela a mediados del siglo XVIII», *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. La Documentación Notarial y la Historia*, Vol. I, Santiago, 1984, p. 134.

Listado n.º 3 (continuación)

Años	Casa Mercantil	Valores	Porcentaje	Total
1769	Juan Fernández de la Cuesta			926.838
	Dudosos	116.328	12,55	
	Buenos	810.510	87,45	
1770	Pedro Antonio de Zubía			38.116
	Mediana calidad	23.782	62,39	
	Fallidos	14.334	37,60	
1772	Juan Fermín López de Berrosteguieta			832.970
	Buenos	408.621	49,05	
	Medianos	199.842	24,00	
	Malos	224.507	26,85	
1773	Pedro Manuel de Ugarte			176.613
	Buenos	98.727	55,90	
	Fallidos	77.886	44,09	
1785	Baltasar Díaz de Espada			190.748
	Buenos	179.920	94,32	
	Medianos	3.466	1,81	
	Fallidos	7.362	3,85	
1796	José Martínez			116.430
	Buenos	87.190	74,88	
	Dudosos	7.000	6,00	
	Fallidos	22.240	19,10	
1799	Atanasio José de Lorea			125.594
	Buenos	30.556	24,32	
	Dudosos	30.772	24,50	
	Fallidos	64.266	51,16	
1800	Roque Sáenz de Buruaga			252.550
	Buenos	173.651	68,75	
	Medianos	239	0,09	
	Dudosos	19.192	7,59	
	Fallidos	59.468	23,54	
1802	Domingo de Amitesarobe			75.144
	Buenos	63.059	83,91	
	Dudosos	12.085	16,08	
1802	Alejandro González de Lopidana			108.473
	Buenos	67.406	62,14	
	Medianos	13.855	12,77	
	Fallidos	27.212	25,08	
806	Domingo de Ullívarri			425.976
	Buenos	325.593	76,43	
	Medianos	36.546	8,57	
	Fallidos	63.837	14,98	
808	Francisco Antonio de Egufluz			36.229
	Buenos	29.287	80,83	
	Fallidos	6.942	19,16	

Listado n.º 3 (continuación)

Años	Casa Mercantil	Valores	Porcentaje	Total
1813	José Fernández de la Cuesta			762.982
	Dudosos	114.437	15,00	
	Fallidos	648.545	85,00	
1819	Francisco de Idígoras			384.969
	Buenos	255.517	66,37	
	Dudosos	79.100	20,54	
	Fallidos	50.352	13,07	

Varios de los ejemplos reflejados en el listado n.º 3 siguen, aunque a cierta distancia, las precisiones comentadas en los casos antedichos. Por ejemplo, rondando unos valores muy próximos al cincuenta por ciento del dinero englobado en créditos encontramos las deudas fallidas de Pedro Manuel de Ugarte o de Atanasio José de Lorea. En algunas ocasiones, incluso se especifica el origen de estas deudas incobrables como en el de Francisco Luis de Berrosteguieta, a quien se le debía un monto de cincuenta mil reales de vellón de algunos concursos de acreedores, esto es, de otros comerciantes que tuvieron que declararse en quiebra. Así, resulta muy fácil advertir cómo la mala situación de varias casas, o un conjunto de quiebras más o menos cercanas, condicionarían el futuro de estos negocios.

Listado n.º 4

Dinero y joyas en los inventarios de los comerciantes de Vitoria (1682-1837)

Años	Casas mercantiles	Dinero	%	Oro/Plata	%	Total	%
1682	Martín Ortiz de Jugo	19.916	3,84	8.587	1,65	28.503	5,49
1688	Mateo de Sandobal	5.318	4,03	7.604	5,77	12.922	9,80
1690	Francisco García de Araoz	11.360	2,21	8.409	1,63	19.769	3,84
1691	Melchor González de Echávarri	—	—	7.145	1,95	7.145	1,95
1692	Domingo de Castillo	—	—	1.110	6,00	1.110	6,0
1694	Juan Francisco García de Araoz	—	—	1.608	1,48	1.608	1,48
1696	Juan de Abajo	—	—	9.133	3,55	9.133	3,55
1698	Fausto López de la Molina	—	—	12.922	4,25	12.922	4,25
1702	Pedro de Irujo	—	—	8.968	2,86	8.968	2,86
1703	Íñigo López de Urbina	—	—	4.947	5,80	4.947	5,80
1704	Bernardo Ortiz de Zárate	352.727	67,16	500	0,09	353.227	67,25
1709	Domingo de Rezával	6.918	2,08	5.160	1,55	12.078	3,63
1712	Francisco de Oliden	3.000	0,82	52.957	14,60	55.957	15,42
1712	Domingo de Íñigo López de Pecina	—	—	1.501	0,48	1.501	0,48

Listado n.º 4 (continuación)

Años	Casas mercantiles	Dinero	%	Oro/Plata	%	Total	%
1718	Juan Bautista de Landázuri	340.781	44,70	26.330	3,45	367.111	48,15
1718	Francisco de Larriategui	—	—	8.499	22,56	8.499	22,56
1718	Francisco de Ipiña	—	—	16.809	7,62	16.809	7,62
1719	Pedro González de la Fuente	31.704	4,56	35.000	5,04	66.704	9,60
1719	Antonio de Sandobal	1.500	0,80	4.552	2,44	5.952	3,24
1722	Pedro González de Junguitu	100.200	40,35	19.507	7,85	119.707	48,20
1722	Blas de Berosueta	552	5,03	990	9,00	1.542	14,03
1723	Bentura de Rezával	11.949	7,60	13.095	8,33	25.044	15,93
1725	Melchor de Abajo	80.070	29,04	16.408	5,95	96.478	34,99
1728	Francisco López de Berrosteguieta	77.062	4,67	22.110	1,34	99.172	6,01
1729	Juan José de Salazar	2.530	1,53	—	—	2.530	1,53
1730	Domingo de Rezával	61.802	11,77	38.096	7,26	99.898	19,03
1731	Domingo Ortiz de Jócana	7.585	3,11	21.066	8,66	28.651	11,77
1732	Miguel Antonio de Retegui	1.867	30,72	775	12,75	2.642	43,47
1733	Alejo de Arzac	—	—	3.846	9,58	3.846	9,58
1733	Juan de Imaz	44.392	12,80	34.395	9,92	78.787	22,72
1733	Esteban Ortiz de Zárate	90.870	4,60	28.780	1,45	119.650	6,05
1734	Baltasar de Abajo	149.973	12,46	77.391	6,43	227.364	18,89
1736	Jacinto de Castillo	71.111	20,34	49.232	14,00	120.343	34,34
1736	José de Castillo	40.000	10,47	82.540	21,62	122.540	32,09
1738	Francisco L. Martínez de Uriarte	6.287	4,55	4.174	3,00	10.461	7,55
1739	Domingo Sáenz de Maturana	6.871	12,50	1.536	2,72	8.407	15,22
1739	Domingo Martínez de Uriarte	633	1,92	—	—	633	1,92
1740	Pedro de Santa María	10.640	6,50	—	—	10.640	6,50
1741	Andrés Ibáñez de Echávarri	6.000	3,80	21.620	13,63	27.620	17,43
1743	Manuel Añiz Marañón	—	—	78.494	6,36	78.494	6,36
1745	Francisco de Larrea	—	—	9.651	2,61	9.651	2,61
1746	Fco. Luis López de Berrosteguieta	140.880	12,70	35.726	3,21	176.606	15,91
1746	Josefa de Larena	—	—	8.352	2,78	8.352	2,78
1747	Cristóbal Ortiz de Urbina	2.169	0,13	55.944	3,54	58.113	3,67
1748	Simón de Altuna	50.664	14,70	18.696	5,42	69.340	20,11
1749	Gabriel de Rezával	25.233	3,40	75.141	9,95	100.374	13,35
1751	Pedro Felipe Añiz Marañón	—	—	100.099	15,27	100.099	15,27
1752	Mateo García de Cerain	—	—	86.677	12,83	86.677	12,83
1753	Pedro Díaz del Carpio	4.389	1,60	2.506	0,90	6.895	2,50
1756	Andrés Francisco de Echeverría	—	—	19.430	9,20	19.430	9,20
1758	Bernabé Antonio de Irala	—	—	8.592	4,79	8.592	4,79
1763	Domingo González de Echávarri	—	—	66.552	2,00	66.552	2,00
1769	Juan Fernández de la Cuesta	—	—	18.225	0,99	18.225	0,99
1770	Pedro Antonio de Zubía	91.000	10,33	15.095	1,71	106.095	12,04
1772	Juan F. López de Berrosteguieta	—	—	61.445	5,21	61.445	5,21
1773	Pedro Manuel de Ugarte	—	—	13.284	3,18	13.284	3,18
1776	Tomás José de Cavia	16.580	5,24	19.287	6,10	35.867	11,34
1776	Bartolomé José de Urbina	22.625	0,90	120.379	4,92	143.004	5,82
1776	Esteban de Arrázola y Oñate	—	—	2.625	0,93	2.625	0,93
1779	Leonardo Díaz de Olarte	116.567	26,75	7.732	1,77	124.299	28,52
1780	Wenceslao M. Fez. de la Cuesta	20.100	2,55	14.096	1,79	34.196	4,34

Listado n.º 4 (continuación)

Años	Casas mercantiles	Dinero	%	Oro/Plata	%	Total	%
1782	Juan José de Salazar	8.189	4,70	19.771	11,30	27.960	16,00
1785	José de Urdaneta	20.789	5,35	22.834	5,86	43.623	11,21
1785	Miguel de Cendegui	60.072	29,40	5.620	2,74	65.692	32,14
1785	Baltasar Díaz de Espada	—	—	6.833	2,21	6.833	2,51
1785	Lorenzo Ramón de Maíz	—	—	14.245	2,46	14.245	2,46
1792	Pedro Ortiz de Zárate	8.340	2,08	37.938	9,46	46.278	11,54
1798	José Ambrosio de Echávarri	102.000	19,45	36.793	6,78	138.793	26,23
1799	Manuel Vicente Glz. de la Fuente	6.600	1,84	16.197	4,53	22.797	6,37
1799	Atanasio José de Lorea	12.650	2,30	28.127	5,11	40.777	7,41
1800	Roque Sáenz de Buruaga	195.614	13,35	52.870	3,60	248.484	16,95
1800	Feliciano Bernabé de Mendiguren	12.781	4,42	2.985	1,03	15.766	5,45
1802	Domingo de Amitesarobe	19.740	12,65	1.629	1,04	21.369	13,69
1802	Alejandro González de Lopidana	152.088	31,05	10.104	2,00	162.192	33,05
1803	Pedro Ignacio de Irastorza	6.912	0,90	15.848	2,00	22.760	2,90
1804	Manuel de Larrea	4.640	43,74	1.172	11,05	5.812	54,79
1804	Juan Carlos de Nanclares	—	—	2.999	0,82	2.999	0,82
1806	Domingo de Ullívarri	174.963	14,53	5.270	0,43	180.233	14,96
1808	Francisco Antonio de Eguíluz	231.221	46,90	—	—	231.221	46,90
1810	Ubaldo José de Orueta	200.312	36,40	32.060	5,82	232.372	42,44
1810	Eugenio de Aguirre	316.704	14,20	25.488	1,14	342.192	15,34
1813	Juan Pommiers	1.341	0,20	2.320	0,35	3.661	0,55
1813	José Fernández de la Cuesta	18.000	0,15	7.000	0,06	25.000	0,21
1819	Francisco de Idígoras	—	—	8.435	0,45	8.435	0,45
1822	Juan José Añiz Marañón	104.000	11,95	55.009	6,31	159.009	18,26
1826	Francisco de Zavala	103.000	12,73	13.764	1,70	116.764	14,43
1826	Domingo de Urdangarín	3.100	0,35	8.054	0,93	11.154	1,28
1835	Manuel María de Urrechu	12.500	5,03	—	—	12.500	5,03
1837	Antonio de Mendizábal	—	—	6.814	2,44	6.814	2,44

La tendencia general del período analizado en las casas de los comerciantes vitorianos abunda en mostrarnos la enorme trascendencia y cuantía de las cantidades de dinero invertido en deudas impagadas. Un reflejo de un mundo mercantil donde la palabra, la confianza así como el adelanto de los productos o de cantidades de dinero condicionaba enormemente la viabilidad de algunas casas mercantiles. En el momento del reparto entre los herederos de la casa, los albaceas testamentarios tenían un gran cuidado en que se distribuyesen de manera equitativa las deudas, sobre todo las dudosas y las fallidas, y la norma consistía en que quien continuaba en la cabeza del negocio se encargase de recibir la mayor parte de los débitos de difícil cobranza¹³. Muchas de las quie-

¹³ Según el peso de estos créditos, algunas herencias se convertían en unos pesos insoportables. LAMAISSON, P., «Les stratégies matrimoniales dans un système complexe de parenté: Ribennes en Gévaudan 816-1830», en *Annales*, n.º 4, 1979, p. 723.

bras contenidas en este período se concretaban en la imposibilidad de las casas mercantiles de soportar los costes y perjuicios de contar con una cantidad de dinero, invertido de manera obligada bajo el concepto de los «créditos a favor de la casa».

Otros elementos propios del mundo mercantil eran la capacidad de estas casas de contar con la necesaria cantidad de dinero como para afrontar cualquier imprevisto y, a la par, lo concerniente a los géneros y/o «mercaderías» guardados en sus lonjas y tiendas. Respecto al apartado del dinero presente en las casas mercantiles de Vitoria hemos de reconocer que, de modo similar a lo que ocurría en Valencia y a diferencia de lo de Cádiz, la presencia del capital líquido resultaba muy escasa¹⁴. Merced a los valores recogidos en la tabla n.º 4 podemos hacernos una idea bastante aproximada de la cuantía del dinero en metálico o líquido que se encontraba en casa de estos comerciantes vitorianos al realizar el inventario. Una característica lógica se concretaba en que estas cantidades de dinero se guardasen en diversas especies de moneda (reales de plata de a ocho, ducados de plata, ducados de vellón, libras tornesas). Al mismo tiempo, parecía normal que este dinero se encontrase en las arcas del despacho del comerciante o en alguna estancia privada de las casas, e incluso escondido en jarras o en departamentos secretos de un mueble.

El porcentaje de inventarios donde encontramos alguna cantidad de dinero se eleva a un valor de un 68,5%. A nuestro entender se trata de una porción bastante elevada del conjunto de comerciantes de esta ciudad. Ahora bien, las cantidades que se han podido recuperar son relativamente reducidas comparándolas con la frecuencia de su presencia. Alrededor de un ochenta por ciento de las referencias a la presencia de dinero en metálico se acogen en unos porcentajes llamativamente escasos para lo trascendente que debía ser el contar con dinero líquido en uno u otro momento. El dinero reflejado no solía superar el veinte por ciento del total del activo de la casa mercantil. Sólo en algunas ocasiones especiales podemos encontrarnos ante unos índices algo superiores. Quizás el caso más llamativo sea el representado por Bernardo Ortiz de Zárate quien, en 1704, ya contaba con un 67,16% de toda su fortuna en la partida del dinero líquido. Al igual que ocurre con este comerciante, se puede hacer referencia a elevadas cantidades presentadas en los inventarios de Pedro González de Junyitu (40,35%), Manuel de Larrea (43,74%) o Francisco Antonio de Eguíluz (46,90%).

¹⁴ FRANCH BENAVENT, R., *op. cit.*, pp. 246-247.

Tabla n.º 4

Valor porcentual del dinero en los inventarios del Comercio de Vitoria (1682-1837)

Tramos Porcentuales	N.º Inventarios
0-20	49
20-40	7
40-60	4
60-80	1

Tabla n.º 5

Valor porcentual de las joyas y plata en los inventarios del Comercio de Vitoria (1682-1837)

Tramos Porcentuales	N.º Inventarios
0- 5	49
5-10	25
10-15	7
15-20	1
20-25	2

Tabla n.º 6

Valor porcentual del dinero y joyas en los inventarios del Comercio de Vitoria (1682-1837)

Tramos Porcentuales	N.º Inventarios
0-15	59
15-30	18
30-45	7
45-60	4
60-75	1

En los inventarios vitorianos, el propio orden seguido en la presentación de sus diversas partidas se iniciaba por medio del capítulo del dinero, inmediatamente seguido por todo lo concerniente a la plata, oro y joyas preciosas de estas casas mercantiles. Por diversas razones optamos por incluir este agregado, que en opinión de otros autores debería analizarse dentro del ajuar, junto al dinero. Por un lado, debido a su preeminencia en el citado orden contable empleado por los tasadores y, por otro, por la propia valía de las alhajas como unos elementos básicos al exteriorizar el éxito económico y social de la casa como en cuanto a

su facilidad para que se convirtiesen en dinero líquido ante una situación comprometida o para entregarlas en depósito al hacer frente a deudas o a impagos puntuales. Así, nos encontramos ante una tesaurización utilizada en muchos puntos de interés para las dinastías mercantiles. Un carácter de atesoramiento ya citado de manera sutil por Ricardo Franch Benavent y que, al hilo de la embarazosa situación generada por el trascendental peso de los créditos en estas fortunas mercantiles, creemos que gozaba de una consideración muy superior a la simple exteriorización de su riqueza¹⁵. Los datos reflejados en la tabla n.º 6 vienen a mostrarnos un escaso valor, salvo en contadas excepciones, estimado entre un cinco y un diez por ciento (que agrupaba al 95% de los inventarios). Unos valores reducidos pero que, de modo llamativo, muestran semejanzas con los valores contenidos en el capítulo del dinero en metálico.

Al apreciar la coincidencia existente en muy diversas plazas mercantiles en cuanto a la escasa presencia de dinero en metálico en los inventarios de los profesionales del mundo del comercio, creíamos preciso acrecentar algunas de las ventajas inherentes a la existencia de ese numerario con la ayuda del factor de atesoramiento realizado mediante la compra de plata, oro y joyas preciosas. Además en casos muy precisos apreciamos, revisando los datos del listado n.º 4, cómo los valores del capital invertido en este capítulo de los objetos de plata y oro era superior al del numerario con que contaba la casa e, incluso en casos muy concretos, representaba unos porcentajes muy elevados en la estructura de estas fortunas mercantiles vitorianas. Todavía más, frente al porcentaje de un 33,34% de inventarios donde no existía ninguna cantidad de numerario, nos encontramos con que la falta de la partida de los objetos de oro y plata solamente se producía en un seis por ciento. Esto es, resultaba mucho muy frecuente la aparición de datos sobre la presencia de objetos preciosos que sobre dinero líquido.

En base a la antedicha precisión, nos decidimos a unificar ambas partidas con la intención de ofrecer una visión más precisa de la capacidad de estas empresas al afrontar liquidaciones o pagos más o menos comprometidos, depósitos de bienes y su afianzamiento, etcétera. Eso sí, no pretendemos convertir a esta partida en un sustituto del numerario que faltaba en las casas de comercio analizadas. En el listado n.º 4 se recoge, con precisión, la suma de ambas partidas y el valor porcentual de esta agregación. La estimación de ambas cantidades nos ofrece, como esperábamos, unas características similares a las recogidas en los

¹⁵ *Ibidem*, op. cit., p. 244. GRASSBY, R., «English merchant Capitalism in the Late Seventeenth Century. The composition of Business fortunes», en *Past & Present*, n.º 46, 1970, p. 90.

apartados particulares del dinero y de los objetos de oro y plata. Los datos con un peso no superior al treinta por ciento adquieren unos valores algo mayores del noventa por ciento de los casos que hemos podido analizar. Ahora bien, el porcentaje más alto se localiza en las estimaciones inferiores al quince por ciento del valor de las fortunas de las casas mercantiles (en torno a un setenta por ciento).

Todos estos datos nos muestran cómo, al igual que en muchas otras plazas mercantiles peninsulares, la liquidez de las empresas mercantiles establecidas en ellas congregaba unos porcentajes muy limitados y escasos respecto a la estima total de sus fortunas¹⁶. Este factor, unido a la enorme relevancia que representaba la partida de los créditos de diverso signo, nos expone un rasgo inherente a la mayor parte de las empresas de comercio analizadas: el elevadísimo índice de riesgo tomado en el desarrollo de sus negocios y la debilidad de estas casas para afrontar situaciones coyunturales comprometidas. Estos rasgos significativos, sólo ayudados por un muy limitado proceso de atesoramiento por medio de objetos de lujo, venían a dar una respuesta efectiva a algunas de las características predominantes en la disposición y organización del mercado y de los actores mercantiles. Nos referimos a la consideración otorgada a factores como la confianza entre los partícipes en el mercado, el auxilio a los compañeros de profesión en los momentos de dificultad y la inestabilidad de unos mercados que se encontraban todavía en una fase formativa mucho más arcaica de la imagen que nos ofrecían las fuentes literarias y las exposiciones de los personajes más ilustres de este período.

Dentro de las partidas vinculadas de manera estricta al negocio mercantil y que aparecían determinadas en las descripciones de las fortunas de las casas mercantiles, es el momento de hacer unas breves reflexiones sobre un apartado bien significativo como era la presencia de mercaderías o de géneros de comercio en las lonjas vitorianas. En los estudios de otras plazas peninsulares, lo referente a la existencia de los productos presentes en sus almacenes, como ocurría en el caso de Cádiz según Antonio García-Baquero, tendía a mostrar una consideración limitada¹⁷. En la apreciación realizada por Franch Benavent, recogiendo las similitudes entre Cádiz y lo acaecido en Sevilla, esta restricción en la presencia de los productos o géneros mercantiles cambiaba de signo y, según sus

¹⁶ Una falta de dinero apreciada en lugares muy dispares y cuya solución se concretaba en el uso de productos intercambiables. GELMAN, J.D., «El gran comerciante y el sentido de la circulación monetaria en el Río de la Plata colonial tardío», en *Revista de Historia Económica*, n.º 3, 1987, pp. 485-509.

¹⁷ *Op. cit.*, pp. 514-515. Las referencias a las mercancías de los comerciantes del puerto marítimo gaditano son enormemente escasas y cuando aparecen, los valores representados, exponían unos porcentajes comprendidos entre un 0,8% y un 17,8%.

apreciaciones, aunque con unos índices menudos, esta presencia se entendía como reflejo y expresión de una mayor intervención de los comerciantes valencianos en la negociación directa con las mercancías.

Tabla n.º 7

Valor de los géneros de lonja en los inventarios de los comerciantes de Vitoria (1682-1837)

Tramos Porcentuales	N.º Inventarios	Porcentajes
0-10	21	30,89
10-20	15	22,05
20-30	10	14,70
30-40	5	7,35
40-50	7	10,30
50-60	3	4,41
60-70	5	7,35
70-80	1	1,47
80-90	1	1,47
Total	68	99,99

Dentro de esta dualidad de imágenes, el caso que nos ocupa se aproxima más a la situación recogida en el puerto levantino que a la diseñada en los inventarios andaluces. En el apéndice documental (listado n.º 3) hemos recogido de manera precisa el monto de estas mercancías, su valor porcentual respecto al activo de la fortuna de cada casa siempre que ha sido posible y, en un último lugar, la calidad de los productos con que se traficaba en la plaza vitoriana. Esos datos extractados manifiestan una tendencia y calidad semejante a la referida en Valencia ya que, salvo honradas excepciones, en la mayoría de las casas de Vitoria la consideración del valor de los géneros de lonja se remitía a unas estimaciones más bien reducidas.

Los porcentajes referidos en la tabla n.º 7 respondían, con bastante precisión, a la cuestión de la trascendencia de un punto fundamental en la vida diaria de unos negocios que se caracterizaban por su activa participación en el contexto del tráfico mercantil. Estrictamente los valores más elevados se encontraban en el primer tramo de la antedicha tabla, con un muy provechoso porcentaje cercano al treinta y uno por ciento del total del activo de la fortuna de estas casas de comercio. Aunque el predominio del valor del capítulo de los géneros se concretase en unos porcentajes menores al treinta por ciento, la cuantía de sus valores podía alargarse hasta la inclusión de los inventarios donde esta partida absorbía alrededor de un cincuenta por ciento del activo total.

Ahora bien, si contrastamos los porcentajes fijados en estos inventarios sin relación alguna con el total del activo recogido en cada inventario, las distorsiones podrían llegar a ser muy conflictivas. De entre todos los ejemplos del listado del apéndice nos gustaría referirnos de manera harto especial a las casas de Juan Fernández de la Cuesta y de Pedro Antonio de Zubía. En ambos modelos, la cantidad de géneros valorados y contenidos en sus respectivos inventarios eran, por no aplicar ningún otro adjetivo, sencillamente espectaculares. La casa de Fernández de la Cuesta contaba con una amplia porción de paños y otras mercancías valoradas en 853.056 rs. (un 46,53% de todo su activo) y la de los Zubía incluía, en paños o manufacturas extranjeras, mercancías por un valor concretado en 621.502 rs. (un 70,50%). En cierto modo, la percepción recogida por Franch Benavent basada en la consideración de la alta presencia de mercancías en las casas valencianas puede aplicarse sin duda a las de Vitoria, mostrando su activa participación en el tráfico directo de los géneros. Esta situación se plasma en el período analizado sin mostrar distinciones significativas de una etapa a otra. Desde fines del siglo xvii era habitual encontrar elevadas cantidades de géneros en los almacenes de estos negocios (Martín Ortiz de Jugo, Juan de Abajo, Fausto López de la Molina, Pedro de Irujo o Íñigo López de Urbina). Esta misma situación se repite a lo largo de todo el siglo xviii. Ahora bien, hacia finales del setecientos esta circunstancia comienza a sentir ciertas variaciones y, salvo en casos como el relatado de Feliciano Bernabé de Mendiguren, la tendencia porcentual era mucho menor que la advertida tanto a mediados como en su segunda mitad.

En general, la presencia de estas tres partidas en la mayor parte de los inventarios localizados y analizados se ve como una premisa fundamental para entender la participación de las casas mercantiles en un mercado. La consideración de estos tres capítulos (créditos, dinero líquido y géneros) dentro del activo reflejado en los inventarios de los comerciantes de la plaza vitoriana adquiere, de modo singular, una significación muy llamativa y explicativa. La activa presencia de una partida ingente de créditos, unida a la escasa existencia de numerario y el alto porcentaje de productos de comercio, nos confiere una imagen expresiva de estas empresas. Unas casas mercantiles dirigidas a la comercialización de géneros de una manera directa y de comisión, por la abundancia de créditos, donde la trascendencia de la presencia de numerario resultaba menor que la conferida a los créditos de diverso carácter que componían la mayor parte del activo¹⁸. Ante estos datos quedaba bien reflejado que el proceso de endeudamiento de las empresas

¹⁸ Una situación similar se apreciaba en los inventarios de la colonia de comerciantes irlandeses en Canarias durante el siglo xviii. GUIMERA RAVINA, A., *op. cit.*, pp. 207-212.

mercantiles se convirtió en una razón fundamental en la comprensión de la evolución de las fortunas del comercio vitoriano.

B.2. Los aspectos representativos de la exteriorización de la riqueza y vida cotidiana del comercio

En este segundo punto nos internaremos de manera breve, ya que la descripción de muchos aspectos referidos en él ya se había concretado en el tercer capítulo. Por ello, en esta sección nos centraremos en unas escuetas referencias a la cuantía de los diversos conceptos incluidos en una de las partidas que, desde un punto de vista cuantitativo, llegaba a completar una gran parte de los folios escriturados por los tasadores.

En el listado contenido en el apéndice (listado n.º 4) sobre el valor de los diversos bienes englobados en la partida del ajuar doméstico de los inventarios vitorianos, puede apreciarse la relación precisa que existía entre ellos. Ahora bien, en el referido listado se han congregado los inventarios en los que la parte tocante al ajuar podía ser estimada en sus diversos fragmentos. Las más llamativas distinciones incluidas en esta partida eran las que se conocían como el mobiliario, el ropaje (en este punto se agrega la ropa de vestir de las personas y de la casa, sábanas, colgaduras de cama, colchones, etc.), los útiles de la casa (definidos en base al tipo de metal con que estaban confeccionados: cobre, peltre o hierro), los libros de las bibliotecas, algunos comestibles, instrumentos musicales, tapices, alfombras, arañas, armas o relojes de mesa. De este modo, vemos cómo los bienes congregados en este apartado eran muy amplios y, de manera general, se referían a todos los instrumentos destinados a ser usados en la vida diaria de muchas de estas casas mercantiles y de sus actores.

Uno de los problemas fundamentales de este conjunto del ajuar doméstico se concreta en la dificultad de localizar unos apartados homogéneos que se repitiesen en los documentos que se habían consultado. Así, en la mayoría de los inventarios se reflejaba alguno de los apartados que nosotros hemos referido y usado al componer este punto, pero no los considerados como suficientes como para ser incluidos en el listado dispuesto en el apéndice. De este modo, era imprescindible que los puntos referidos al mobiliario y al ropaje estuviesen presentes, así como los tocantes a los útiles de la casa. De los porcentajes de la tabla n.º 8 podemos extractar la siguiente conclusión: el peso de la partida conocida como ajuar doméstico no adquiriría unos niveles superiores al quince por ciento del contenido en el activo de las casas de comercio vitorianas. Incluso en los casos en que los porcentajes eran muy elevados nos encontramos con que los

inventarios sobre los que se habían establecido eran pobres en su cuantía global.

Tabla n.º 8
Valor del concepto «ajuar» de las Casas Mercantiles de Vitoria (1682-1837)

Tramos Porcentuales	N.º Inventarios	Porcentaje
0-5	14	43,75
5-10	11	34,37
10-15	5	15,62
15-20	0	00,00
20-25	0	00,00
25-30	0	00,00
30-35	1	3,12
35-40	0	00,00
40-45	1	3,12
Total	32	100,00

Quizás lo más llamativo en este momento sea considerar la existencia de un orden relevante entre los componentes de este capítulo que hemos denominado como ajuar doméstico. De un modo general, la tendencia se dirigía a que el concepto de ropaje contuviese el porcentaje más alto de un capítulo tan singular. Una situación que estaba condicionada por la inclusión dentro de este apartado del ropaje de la mayor parte de los textiles usados tanto para vestirse como para decorar la casa y cubrir las camas, paredes y otras estancias. A cierta distancia nos encontramos con el conjunto de instrumentos contenidos dentro del apartado denominado como mobiliario, o «maderamen» en los inventarios que, de manera similar, también se componía de un ingente volumen de unidades. Se refiere a todos los muebles de la casa, normalmente contruidos con maderas nobles (roble, nogal, caoba). Otro apartado significativo de los integrantes de la partida que estamos analizando era el de los útiles de la lonja. Normalmente, bajo esta acepción se recogían todos los instrumentos contenidos en la lonja y/o en el despacho del comerciante. El valor de estos útiles tendía a rondar en torno a los 800 reales y la parte considerada como más importante resultaba ser la formada por los útiles de pesaje de los géneros de lonja así como los escritorios, bufetes y maderas utilizadas como estanterías.

De igual manera, algunos de los conceptos más llamativos recogidos en los inventarios (como eran las armas, los libros o los instrumentos de música) contaban con unos valores de muy escasa consideración

en relación al total del activo así como a la estimación de la partida del ajuar. Algunos de los bienes contenidos en este apartado se correspondían a la necesidad e interés que se podía advertir en las actitudes y pensamiento de la gente del comercio que había alcanzado unos mayores niveles de enriquecimiento. Una tendencia al confort en las viviendas de estas casas mercantiles que, al igual que se apreciaba en Valencia, no llegaba a unos niveles cercanos a un lujo exagerado¹⁹. Esta idea confirma de manera fehaciente la presencia de una estimación intermedia en la que algunas de las características adscritas a la vida típica burguesa de otras áreas europeas también se hizo efectiva en el caso que nos ocupa, aunque desde luego sin llegar a los niveles de un lujo extremo como podía advertirse en las casas de algunas de las familias nobiliarias vitorianas.

B.3. Las inversiones inmobiliarias de las casas de comercio vitorianas

Un apartado significativo dentro de la estructura de las casas mercantiles de cualquier plaza con una activa y diligente comunidad mercantil se correspondía con la trascendencia de las inversiones realizadas en los diversos ámbitos presentes en la sociedad del Antiguo Régimen. Una de las características más prototípicas que se adscriben a los integrantes de una comunidad mercantil consistía en el débil y, en muchos casos, inexistente interés específico por la inversión en la compra de propiedades inmobiliarias que se retrasaba hasta el inicio de los procesos desamortizadores. Ahora bien, parece que diversos estudios nos han mostrado cómo, en diferentes etapas y ámbitos territoriales, algunas dinastías mercantiles no esperaron a la llegada de la opción desamortizadora para ir integrando diversas propiedades en sus patrimonios²⁰. No obstante, la intervención del comercio en el mercado inmobiliario parece ser un proceso constatable con mayor expresividad cuando la fortuna comenzaba a ser elevada. La meta de esta integración en el mercado inmobiliario se encaminaba al logro de un patrimonio controlado y protegido que les confiriese una calidad similar a la entrevista en el caso de la nobleza.

Ahora bien, analizando esta actitud en la situación del comercio de Vitoria, esta participación dirigida al mercado inmobiliario se presenta como un acto incluso anterior a la entrada de estos individuos en el mundo del comercio. Así, si recordamos las habilitaciones demandadas

¹⁹ FRANCH BENAVENT, R., *op. cit.*, p. 245.

²⁰ *Ibidem*, p. 253.

en esta plaza para acceder a sus empleos mayores, podemos traer nuevamente a colación las informaciones contenidas en las declaraciones sobre los orígenes de algunas de estas familias, donde se especificaba la existencia de un patrimonio inmobiliario incluso ajeno a la plaza mercantil. A la par, una actitud corriente en esta comunidad mercantil consistía en el rápido asentamiento en la nueva plaza para lo que, con celeridad, en cuanto pudieron se preocuparon por adquirir una casa donde fundar y asentar su negocio y familia²¹. Una vez realizada la citada precisión, vemos cómo la actitud de las dinastías del comercio vitoriano en cuanto a la compra de bienes inmuebles no respondía exclusivamente a la percepción del carácter especial de esta inversión. A nuestro entender, estos individuos no optaron por la adquisición de bienes inmuebles cuando el éxito económico obtenido por una muy beneficiosa gestión de sus empresas mercantiles se lo permitía, sino que participaron activamente en la compra de tierras y casas desde un primer momento. Esta tendencia no debe ser entendida como una modificación de la percepción burguesa de la propiedad inmobiliaria sino que, como otros grupos sociales, el comercio preveía la necesaria conquista de un patrimonio inmueble para alcanzar una mayor estima en la sociedad del Antiguo Régimen.

El interés por la compra de propiedades inmuebles no tenía un significado especial al ser realizada por la gente del comercio, sino que respondía a una tendencia genérica que se podía advertir en los miembros de otros grupos sociales y profesionales de su mismo entorno. Con esta apreciación no pretendemos negar, ni mucho menos, la existencia de una muy estrecha relación entre los altos niveles de las fortunas que poseían los comerciantes vitorianos y el incremento de esta inversión. Incluso, como veremos posteriormente, en algunos casos específicos algunos comerciantes llegaron a adquirir la concesión de un título de mayorazgo y/o la vinculación de las propiedades compradas, imitando así el modelo aristocrático. Esta tendencia a la compra de tierras, como hemos dicho, se puede significar desde fines del siglo XVII hasta la llegada de las desamortizaciones decimonónicas.

²¹ En el inventario de Pedro González de Junguitu se reconoce cómo, al poco de producirse su llegada a la plaza de Vitoria, este comerciante se preocupó por comprar un edificio destinado a ser su lugar de vivienda y la base organizativa de su actividad profesional. Como era de suponer y siguiendo la tradición del comercio vitoriano se instaló en la zona oeste de la ciudad, donde se localizaba la mayoría de las casas de los comerciantes, comprando una vivienda situada en la primera vecindad de la Correría. Una adquisición realizada en 1686 y que, nada más efectuarla, debido a las malas condiciones del edificio se vio obligado a realizar un acondicionamiento del nuevo espacio de vivienda (incluyendo balcones de hierro, vidrieras y un nuevo entablado). Años después de su compra, al realizarse la tasación de la casa su valor se estimaba en 44.650 rs. de vellón. AHPA. Carlos de Baigorri. Protocolo n.º 9.186. 29/Mayo/1722. Fols. 379r.-432r.

Tabla n.º 9

Valores en Propiedades Inmobiliarias en el período estudiado (1682-1837)

Oscilación del capital	1682-1715 %	1716-1750 %	1751-1799 %	1800-1837 %
800.001-en adelante	0	0	0	1
600.001-800.000 rs.	0	0	1	0
400.001-600.000 rs.	0	1	5	0
200.001-400.000 rs.	0	1	0	3
100.001-200.000 rs.	0	3	16	3
50.001-100.000 rs.	5	4	21	4
0-50.000 rs.	5	10	53	1
Total	10	100	19	100

Tabla n.º 10

Valores de las Propiedades Inmobiliarias de las comerciantes de Vitoria (1682-1837)

Valores Reales Vellón	N.º Inventarios	Porcentajes
Más de 850	1	2,04
700-850	1	2,04
550-700	1	2,04
400-550	1	2,04
250-400	4	8,16
100-250	9	18,36
0-100	32	65,30
Total	49	99,98

Tabla n.º 11

Relación de la propiedad inmobiliaria de los comerciantes de Vitoria y sus activos (1682-1837)

Tramos Porcentuales	N.º Inventarios	Porcentajes
0-10	9	18
10-20	17	34
20-30	10	20
30-40	6	12
40-50	5	10
50-60	0	0
60-70	1	2
70-80	1	2
80-90	0	0
Total	49	100

Al respecto, nos hemos preocupado por reconstruir el conjunto de propiedades inmobiliarias que algunos comerciantes vitorianos lograron adquirir en el período temporal estudiado. Por ello se ha recogido en el apéndice documental (listado n.º 5) todo este agregado con sus correspondientes valores y la relación mantenida respecto al activo global de las casas de comercio vitorianas. Desde los primeros apuntes recogidos a finales del seiscientos, como se advierte en los inventarios de Martín Ortiz de Jugo (95.862 rs. que representaban un 18,50% del activo total), Melchor González de Echávarri (92.036 rs./ 25,16%) o Juan de Abajo (29.675 rs./11,56%), apreciamos la presencia de una tendencia expresa de los comerciantes hacia invertir en bienes inmuebles. Ahora bien, esta situación ya plasmada desde inicios del período analizado por esta investigación, comenzó a adquirir unas connotaciones más significativas conforme avanzaba el siglo XVIII e incluso en el siglo XIX (véase tabla n.º 9).

En la tabla n.º 9 se ha incluido la trayectoria del número de inventarios y el peso de las inversiones inmobiliarias a lo largo del período estudiado. La significación singular de lo refrendado en esta tabla se correspondía con la presencia de unas variaciones más que evidentes en el transcurrir de esta etapa. En el primer período, el comprendido entre 1682 y 1715, las partidas de bienes inmuebles citadas en los inventarios alcanzaban unos valores inferiores a los cien mil reales de vellón. Esta circunstancia fue desapareciendo conforme se iba avanzando en el setecientos, manteniendo un nivel semejante del número de inventarios presentes en cada etapa. Aunque sin modificaciones absolutas, sí es cierto que la partida inmobiliaria mostraba, conforme avanzaba el siglo XVIII, una mayor relevancia.

El aumento de la cantidad de dinero invertido en propiedades inmuebles realizado por los miembros de la comunidad mercantil vitoriana no se debía de una manera exclusiva a la necesidad de plasmar el claro enriquecimiento logrado durante varias generaciones por estas dinastías. Para comprender mejor esta afirmación, debemos traer a colación la participación activa de varias familias mercantiles en todos los pasos del proceso de financiación y construcción de las casas de la Plaza Nueva, terminadas en 1799, y de proyectos de carácter privado como el llevado a cabo por la familia de los López de Berrosteguieta en el barrio de la Magdalena, sobre los que trataremos en el último capítulo. Al releer los detalles comprendidos en el listado n.º 5 del apéndice se puede advertir cómo, desde inicios del siglo XIX, aparecían algunas referencias tocantes a la existencia de propiedades urbanas, casas o pisos en la llamada Plaza Nueva, en los inventarios de José Fernández de la Cuesta, Francisco de Idígoras, Francisco de Zavala y Domingo de Ullívarri. Una intervención directa de los miembros de la comunidad mercantil en la construcción y financiación de nuevas edificaciones que

nos evidencia el valor económico que auspiciaba esta acción. De manera taxativa, podemos afirmar que entendían estos proyectos como unas inversiones económicas efectivas, cuyo principal fin consistía en la obtención de unos beneficios satisfactorios.

A pesar de ello, sí que es cierto que conforme avanzaba el siglo XVIII la propensión de los comerciantes vitorianos hacia la compra de bienes inmuebles era cada vez más efectiva, mientras que, a la par, se advertía un interés por tomar parte activa en un beneficioso mercado como era el de la construcción. En todo momento, los intereses de signo económico y social aparecían como unos acompañantes que se escoltaban mutuamente y cuya desunión no era efectiva para la gente del comercio ni en un plano mental, de pensamiento, ni en el material, referido a sus faldriqueras. Ahora bien, en lo tocante a la notoriedad de esta partida en el conjunto del activo de las fortunas de los comerciantes vitorianos, sí podemos significar cómo, durante el amplio período estudiado, los valores de inversión de este capítulo rondaban unas estimaciones inferiores al treinta por ciento del valor del activo. El tramo más frecuente era el ocupado por aquellos valores comprendidos entre un diez y un veinte por ciento que, en definitiva, comprendía al treinta y cuatro por ciento de los inventarios analizados.

Si comparamos los porcentajes contenidos en el ejemplo vitoriano con los referidos a otras áreas peninsulares como en el caso de Valencia, podemos significar cómo la tendencia reflejada en Vitoria se acercaba a unas estimaciones ligeramente más elevadas. Por el condicionamiento de los exiguos datos incluidos en los niveles superiores de la tabla n.º 10, sólo hemos tomado en consideración la parte referida al capítulo de inversión inmobiliaria en los tramos con unos valores totales inferiores a los doscientos cincuenta mil reales. En la capital levantina el límite extremo sobre la frecuencia de estas inversiones se estimaba en un veinte por ciento y, a partir de este guarismo, los valores descendían progresivamente²². Sin embargo, en Vitoria las estimaciones realizadas nos muestran cómo entre las fortunas valoradas en menos de cien mil reales de vellón (un 65,30% del total de los inventarios analizados) se advertía el predominio de unas partidas inmobiliarias inferiores al treinta por ciento. En el resto de valores totales reflejados en la tabla antedicha, debido a la escasez de los datos, no se ha podido estimar la consideración porcentual de sus componentes.

En cuanto a los valores totales representados por estas partidas invertidas en bienes inmuebles debemos reconocer que la parte más relevante se concretaba en las estimaciones más limitadas. Así, como aparece reflejado en la tabla n.º 10, algo más de un sesenta y cinco por

²² FRANCH BENAVENT, R., *op. cit.*, pp. 254-255.

ciento de las referencias a los bienes inmuebles poseídos por estas casas de comercio rondaba una consideración numérica inferior a los cien mil reales. A partir de la descripción de este primer nivel dominador de la tendencia de las inversiones monetarias en esta partida, sólo a una enorme distancia podemos recoger los reducidos valores estimados sobre un conjunto de referencias (cinco inventarios que representaban un 10,20% del total) nunca superiores a los cuatrocientos mil reales. Al comparar estas estimaciones totales sobre los bienes inmuebles adquiridos por las casas de comercio vitorianas con las de otras plazas, como Valencia, la diferencia se muestra enorme.

Uno de los aspectos interesantes sobre esta inversión de doble carácter, económico y social, se concretaba en saber su dirección. Esto es, definir cuál fue la actitud predominante en la inversión realizada: hacia las fincas urbanas o a las rurales. Los datos de otras investigaciones nos hablaban de diversas opciones en unas u otras localidades. Por ejemplo, en Valencia se estimaba el predominio de la inversión destinada a la compra de fincas rurales (quizás estimulada por la riqueza y proximidad de la huerta valenciana), mientras que en Sevilla o Cádiz esta tendencia se desarrolló principalmente hacia las fincas y edificaciones urbanas²³. Nuestro caso muestra un alto grado de similitud con el descrito para las centros urbanos de Andalucía. En la mayor parte de los ejemplos, las referencias vitorianas nos mostraban una situación en donde el predominio de las inversiones en el concepto de edificios urbanos era muy evidente. La opción más repetida en las inversiones de muchos de estos comerciantes vitorianos consistía en la adquisición de viviendas en el casco antiguo de la ciudad. Unas compras efectuadas principalmente en dos emplazamientos: en su zona oeste, área más tradicional de asentamiento de las casas del comercio, y en el nuevo espacio urbanístico levantado en la segunda mitad del setecientos bajo la batuta del arquitecto Rafael Antonio de Olaguibel, la Plaza Nueva. Unas viviendas creadas con una doble finalidad: como lugar de habitación y establecimiento de sus negocios y, al unísono, como lonjas y almacenes de géneros. Poco a poco, se advierte la tendencia a comprar inmuebles en las calles más alejadas del centro y, por último, en el referido espacio de nuevo cuño, la Plaza Nueva. Ahora bien, junto a las casas de Vitoria también encontramos muchas viviendas compradas en las tierras de la jurisdicción y en algunos pueblos de Álava.

En ocasiones esta compra de una casa y un conjunto de tierras de labranza en alguna de las poblaciones rurales de la provincia de Álava o de territorios limítrofes se convertía en una inversión destinada a afincarse en el lugar de origen de la familia mercantil. Un ejemplo sin-

²³ *Ibidem*, p. 257.

tomático de esta tendencia era el expresado por el patrimonio inmobiliario formado por Domingo Martínez de Uriarte en la villa de Apérregui (Álava), constituido por una casa y varias heredades valoradas en unos doce mil reales (véase el listado n.º 5 del apéndice). Otro ejemplo evidente era el representado por Francisco de Oliden, comerciante de origen guipuzcoano que atesoraba un ingente agregado de casas y caserías situadas en la villa de Elgóibar (Guipúzcoa), además de un molino titulado de Errotacho (todo ello valorado en 54.245 rs.). Entre los diversos tipos de casas poseídos por estos comerciantes destacamos la presencia de: viviendas, lonjas, molinos, mesones, pajares, caserías con tierras de labranza y huertas, solares, adoberías, etcétera.

Otro conjunto de cierta relevancia lo determinaban las casas y caserías poseídas en diversas poblaciones alavesas. Algunas de ellas se situaban en los límites jurisdiccionales de la ciudad aunque era tanto o más frecuente y probable su compra en alguna pequeña población alavesa o limítrofe. En los casos de las familias más enriquecidas resultaba habitual encontrar referencias explícitas a la existencia, a la par, de casas en Vitoria y de casas «principales» en alguna localidad rural con su agregado de tierras de labranza. Este ejemplo se aprecia en las casas principales sitas en el pueblo de Arcaute propiedad de Manuel Añiz Marañón. Ahora bien, es muy difícil saber cuándo estamos ante unas heredades y casas que habían sido compradas por su propietario o si, al contrario, habían sido agregadas por otras vías como la herencia o donación de algún otro miembro de su familia. Sin embargo, y aunque con una frecuencia y consideración menor, no era rara la compra de casas en poblaciones urbanas alejadas de su lugar de origen o asentamiento. Respecto al comercio de Vitoria, los lugares más alejados donde poseían propiedades eran San Sebastián, Bilbao, Madrid y un muy amplio número de pequeñas localidades castellanas.

Estas adquisiciones ajenas al lugar de asentamiento y de origen, criterios básicos al dirigir los esfuerzos de sus inversiones, se derivaban en gran medida de la organización de sus negocios y de la existencia de contactos familiares en las citadas áreas. Por ejemplo, no sería raro encontrarnos con que algunas de estas posesiones proviniesen de incautaciones que se habían producido por la incapacidad de afrontar el pago de unas deudas de las personas que abastecían, y, al unísono, por la existencia de vinculaciones familiares con algunas personas oriundas de estas localidades. Entre las referencias halladas, los casos más llamativos parecían ser los que se comprendían en el conjunto de poseedores de viviendas en la villa y corte de Madrid. Las personas que contaban con alguna propiedad en esta ciudad eran: Francisco de Larrea, Francisco López de Berrosteguieta, José Ambrosio González de Echávarri y José Fernández de la Cuesta (véase al respecto el listado n.º 5 del apéndice).

Respecto a la propiedad rural, aunque las referencias eran mucho menores, sí que podemos constatar un cierto interés por la posesión de tierras, definidas como heredades y sin que se concretase su extensión ni cualidades. La mayor parte de estas tierras compradas o adquiridas por otras vías tendía a concentrarse en la zona norte de Álava y en las provincias limítrofes vascas. Esta situación era semejante a la acaecida con las viviendas compradas en el ámbito rural y en pequeñas localidades vascas y podría explicarse por el propio origen norteño de muchas familias del comercio de Vitoria. En esta línea, sólo Josefa de Larena poseía algunas propiedades en una zona que agrícola y ganaderamente iba a ser más fructífera que la del norte, el área riojana, donde tenía varias viñas y cuevas para guardar sus vinos. Junto a estas posesiones de un marcado carácter productivo también podemos apreciar la existencia de un reducido grupo de individuos quienes, al hilo de un proceso de ascenso social basado en el éxito económico y sustentado en un acceso al grupo restringido de la aristocracia, tendió a la compra de grandes propiedades latifundistas en territorios que eran ajenos a Álava.

El caso más expresivo de esta situación era el mostrado por el llamado Marqués de la Alameda, Bartolomé José Ortiz de Urbina y Zurbarano, quien en su inventario de 1776, certificaba que poseía propiedades latifundistas en el área extremeña y del Levante. Sobre un capítulo de bienes inmuebles conformado por trece casas sitas en Vitoria y algunas heredades en todo Álava, pasa a mostrarnos la parte más importante del cuerpo de sus posesiones que se define en un conjunto de dehesas sitas en Extremadura (valoradas en 268.142 rs.) y una, denominada aunque no definida hacienda en Valencia (132.366 rs.). Éste es uno de los pocos casos donde se aprecia una tendencia a la posesión de grandes extensiones de tierras productivas y, a la par, una casa de campo o mansión. La norma, como ya habíamos referido, era que contasen con un limitado conjunto de tierras con su casa principal situada en alguna localidad de Álava.

Pero, sin lugar a dudas, el caso más espectacular era el representado por la persona de José Fernández de la Cuesta, quien contaba con un patrimonio inmobiliario valorado en la asombrosa cantidad de unos ocho millones y medio de reales. En comparación con el resto de familias del comercio de Vitoria, la inversión de este personaje, que ascendía a tres cuartas partes del activo de su fortuna, se presentaba como un ejemplo de carácter modélico. Aunque no realizaremos ningún análisis detallado sobre la composición de su patrimonio inmobiliario, sí nos referiremos a la predominante presencia de viviendas distribuidas de un modo aleatorio entre ciudades y localidades bien diversas: diez casas en Vitoria (cuatro de ellas eran pisos de la Plaza Nueva), varias casas en diversas localidades de Álava, en San Sebastián, en Vizcaya y, de modo especial, en Madrid (estas últimas valoradas en casi unos tres mi-

llones de reales). El predominio de las viviendas de signo urbano nos hablaría de la funcionalidad dada a la compra de estos inmuebles, especialmente las casas, con un objetivo rentista. Debemos tener en cuenta que los ascendientes de este comerciante patrocinaron y financiaron la construcción de los pisos de la Plaza Nueva.

Esta tendencia a la adquisición de numerosas propiedades inmuebles, de modo especial de viviendas dentro del casco de la ciudad de Vitoria, se vio aumentada durante el reconocido proceso de las desamortizaciones acaecidas en el territorio alavés. Un proceso especialmente rescatado en el interesante trabajo de José María Ortiz de Orruño donde se demuestra cómo la actitud del comercio vitoriano no se dirigió a fomentar el desarrollo de este proceso de compraventa de propiedades, sino que simplemente supo aprovechar las oportunidades ofrecidas para la consecución de un campo abonado a los beneficios que habían acaparado durante largo tiempo²⁴. Con las estimaciones de este autor podemos apreciar cómo alrededor del setenta y tres por ciento de los compradores de tierras pertenecían a la corporación del comercio de Vitoria y que, en este proyecto, se adueñaron de algo más del ochenta por ciento de las tierras puestas en circulación en estas primeras desamortizaciones. En definitiva, estamos ante un proceso de muy larga duración y cuyo momento más álgido se concretó en la ingente intervención en la compra de tierras desamortizadas.

Ahora bien, para comprender este proceso siempre debemos tener en cuenta esa doble función conferida a la propiedad inmueble durante el Antiguo Régimen. Por un lado, se erigía como un elemento de un incontestable sentido social, como un espejo brillante y adecuado a la exteriorización del éxito que se había obtenido en el campo de los negocios, y por el otro, algunas de las inversiones referidas en el caso vitoriano se encuadraban dentro de las necesidades de fomentar inversiones de carácter más seguro y, sobre todo, que en un futuro les ofreciesen beneficios rentistas. Aunque ya desde finales del seiscientos habíamos advertido la intervención de esta gente del comercio vitoriana en el mercado de tierras y casas, con el tiempo las cantidades de dinero, así como los esfuerzos que se dirigían a este capítulo, cada día se hacían más evidentes. Eso sí, salvo rarísimas excepciones, en el período que hemos estudiado se advertía cómo el nivel de esta partida respecto al activo no era superior a un valor del treinta por ciento.

²⁴ ORTIZ DE ORRUÑO, J.M., *Álava durante la invasión napoleónica. Reconversión fiscal y desamortización (1807-1813)*, Vitoria, 1983.

B.4. La inversión financiera

Frente al peso de las inversiones inmobiliarias que se caracterizaban por ese rasgo aristocratizante y expresivo del logro de una estabilidad y éxito económico así como social, también contamos con otro campo hacia donde dirigían sus inversiones los hombres de la comunidad mercantil de Vitoria. Un espacio de muy difícil significación y determinación pero que, en definitiva, podría delimitarse como el definido por las inversiones destinadas al mundo financiero del Antiguo Régimen. Dentro de este amplio apartado, hemos hecho especial hincapié en la descripción de los lugares más habituales hacia donde dirigía el comercio vitoriano sus inversiones financieras. Los datos generales extractados de los inventarios se recogen en la tabla n.º 13.

Frente a otras partidas que más o menos nos habían ofrecido una cierta homogeneidad, en este caso el atributo más significativo era la variedad de tipos de sistemas o lugares de inversión, y las conflictivas diferencias presentes en las cantidades empleadas. El escaso número de inventarios donde hemos podido recoger la presencia de estas inversiones, en veintisiete, refleja a nuestro entender la escasa propensión de estos comerciantes a su inclusión en el mundo financiero. Ahora bien, paralelamente a los datos recogidos por la vía de los inventarios sí sabemos que la participación de algunos comerciantes, como era el caso de la familia de los Bórica y Pommiers, en el mundo de las negociaciones de las letras de cambio se producía de manera continua y efectiva desde la primera mitad del siglo XVIII. Algunas de estas acciones no se reflejaban en las informaciones contenidas en los inventarios sino que, merced a otros documentos notariales (cartas de pago, obligaciones y protestos de letras), sabemos de su uso y de la activa intervención de algunos comerciantes vitorianos en el mundo financiero. Un rasgo específico se notaba en el auge de la tendencia a las inversiones en valores financieros desde mediados del setecientos. Desde fines del XVII y en la primera mitad del setecientos, los datos recogidos expresan una escasa intervención y con valores de escasa cuantía en el ámbito financiero. La mayoría de las inversiones de este período se comprendía en el conjunto de censos de muy diverso tipo y carácter, algunos encubriendo acciones de préstamo.

A partir de mediados del siglo XVIII la situación sufrió una variación cuantitativa y, sobre todo, cualitativa ampliando el espectro de las inversiones y el volumen de dinero movilizado. En la tabla n.º 12 se recoge esta clara modificación acaecida desde mediados del setecientos mostrando el ingente aumento en la participación de los comerciantes en el mundo financiero y la existencia de unas cuantías establecidas en relación al activo mucho más uniformes y de valores más altos. De manera semejante a como ocurrió con la inversión inmobiliaria, al avanzar

el siglo y aumentar las fortunas nos encontramos con unos valores cada vez más elevados en la participación de los comerciantes en el mundo financiero.

Tabla n.º 12
Valores porcentuales entre las inversiones financieras y el activo de las casas mercantiles (1682-1837)

Tramos Porcentuales	1682/1749	%	1750-1837	%
80-en adelante	0	0	2	10,52
70-80	0	0	1	5,26
60-70	0	0	0	0
50-60	1	12,50	0	0
40-50	0	0	3	15,80
30-40	1	12,50	1	5,26
20-30	1	12,50	3	15,80
10-20	0	0	4	21,07
0-10	5	62,50	5	26,31
Total	8	100,00	19	100,00

Hecha esta precisión podemos pasar a recoger, de modo somero, el compuesto de ámbitos de acción donde certificamos la presencia de los comerciantes vitorianos y, sobre todo, de su dinero, del siguiente modo:

B.4.1. Las inversiones en deuda pública emitida por la Corona

En el conglomerado de ámbitos de inversión con los que contaban los integrantes de la comunidad mercantil de Vitoria, sobre todo a partir de mediados del siglo XVIII, se advierte una preponderancia de la participación de fuertes cantidades de dinero en las diversas emisiones de la deuda pública que generaba la propia Corona. Una difusión nacida en la etapa comprendida entre 1780 y 1808 bajo la reconocida figura de los denominados «Vales Reales»²⁵. Una especie de papel moneda que se creó a propuesta del bayonés Francisco Cabarrús con el fin de obtener unos ingresos complementarios, destinados a afrontar los ingentes gastos ocasionados por la guerra declarada contra Inglaterra bajo el rei-

²⁵ CANGA ARGÜELLES, J., *Diccionario de Hacienda con aplicación a España*, Tomo II, Madrid, 1968, pp. 622-629.

nado de Carlos III. La preocupante falta de ingresos provenientes de la renta aduanera y de América se convirtieron en los pilares auspiciados de esta intervención y emisión de papeles de deuda pública. Un dinero fiduciario avalado por el crédito de la Corona que, en los veinte años de existencia, sufrió numerosas depreciaciones conforme se fueron extrayendo nuevas emisiones, hasta siete²⁶.

Estas sucesivas emisiones correspondían al incremento de las necesidades de liquidez de la Corona y que, de una manera activa, fueron defendidas por algunos autores de época como en el caso de José Alonso Ortiz²⁷. Las primeras referencias las encontramos entre las inversiones efectuadas por Lorenzo Ramón de Maíz, quien contaba con una inversión de unos ciento cincuenta mil reales en «Vales Reales». Al poco tiempo de tirarse la primera edición ya tenemos noticias de que eran adquiridos estos instrumentos de deuda pública por el comercio de Vitoria. Posteriormente, esta realidad se fue haciendo cada vez más evidente y las referencias más y más numerosas. Entre otras casas, podemos certificar la compra o inversión en estos títulos de deuda por parte de Atanasio José de Lorea (cerca de otros ciento cincuenta mil reales), de Roque Sáenz de Buruaga (que contaba con unos doscientos mil reales, si incluimos los réditos producidos), de Domingo de Amitesarobe, de Juan Carlos de Nanclares, de Ubaldo José de Orueta, de Eugenio de Aguirre, de Francisco de Idígoñas, de José Fernández de la Cuesta y de Juan José Añiz Marañón. Vemos cómo, sobre todo desde finales del siglo XVIII, la presencia de estos títulos de deuda de la Corona se convierte en una constante en las inversiones de los comerciantes vitorianos. La mayor cantidad invertida en este papel moneda recaía en manos de José Fernández de la Cuesta quien, entre los guardados en su casa y los negociados en Madrid, contaba con el equivalente a cerca de dos millones de reales de vellón invertidos en esta partida. El interés que cobraban los poseedores de estos títulos era, más o menos, de un cuatro por ciento.

Ahora bien, junto a estos «Vales Reales» también se hace presente y efectiva otra vía, muy semejante, destinada a otra emisión de deuda pública dirigida por la Corona y con un mismo objetivo: conseguir dinero destinado a la financiación de los conflictos armados. Este nuevo sistema de deuda pública se proclama con una novedosa denominación,

²⁶ HERR, R., «El experimento de los Vales Reales (1780-1808)», en Alfonso OTAZU (Ed.), *Dinero y Crédito (siglos XVII al XIX)*, Madrid, 1978, pp. 115-124. CANGA ARGÜELLES, J., *op. cit.*, Tomo I, p. 15.

²⁷ FERNÁNDEZ MARUGÁN, Fr. y SCHWARTZ, P., «El ensayo de José Alonso Ortiz. Monetismo smithiano en la España de los Vales Reales», en Alfonso OTAZU (Ed.), *Dinero y Crédito (siglos XVI al XIX)*, Madrid, 1978, pp. 393-435. AGUILERA-BARCHET, Br., *Historia de la Letra de Cambio en España*, Madrid, 1988, pp. 148-149.

los «Reales Empréstitos»²⁸. Al igual que lo dicho para los «Vales Reales», estos empréstitos demandados por la Corona sufrieron varias ediciones conforme las necesidades de la «Hacienda Real» se iban haciendo cada vez más acuciantes. Así, las primeras referencias sobre esta inversión las constatamos a inicios del siglo XIX y sólo aparecen referidas en los inventarios de tres comerciantes: Roque Sáenz de Buruaga, Eugenio de Aguirre y Juan Carlos de Nanclares.

Listado n.º 5
Inversiones financieras de la gente del comercio de Vitoria
(1682-1837)²⁹

Año	Casa Mercantil	Valores	Porcentaje
1690	Francisco García de Araoz	1.633	1,51
	Oficio Alguacil Mayor Santa Cruzada	1.633	100,00
1712	Domingo de Iñigo López de la Peciña	16.820	5,43
	Censos	1.980	11,78
	Contrato de hierro	14.840	88,22
1728	Francisco López de Berrosteguieta	1.650	0,10
	Censos en Labastida	1.650	100,00
1730	Domingo de Rezával	1.636	0,31
	Oficio Alguacil Mayor Santa Cruzada	1.636	100,00
1733	Esteban Ortiz de Zárate	485.725	24,54
	Censos	485.725	100,00
1746	Francisco Luis López de Berrosteguieta	89.735	8,06
	Cajeros Madrid (Pedro Llano y José Cea)	75.518	84,15
	Cajero en Vitoria	14.681	16,36
1747	Cristóbal Ortiz de Urbina	926.826	58,65
	Censos y réditos	926.826	100,00
1749	Gabriel de Rezával	270.391	35,82
	Letras	254.137	93,98
	Censos	16.254	6,02
1753	Pedro Díaz del Carpio	6.600	2,37
	Letras	6.600	100,00
1763	Domingo González de Echávarri	885.834	26,77
	Cajero en Vitoria (Roque de Erenchun)	885.834	100,00

²⁸ Sucesivos empréstitos se demandaron en 1795, 1797, 1798 y 1805. CANGA ARGÜELLES, J., *op. cit.*, Tomo II, pp. 428-430.

²⁹ Los porcentajes referidos son bien diferentes. El primer porcentaje del capital encuadrado en el concepto de inversiones de una casa mercantil se ha obtenido en relación al total de los bienes de cada casa. Los siguientes porcentajes se referían a la relación porcentual de cada tipo de inversión (censos, letras, Vales Reales, acciones de compañías, etcétera) respecto al monto total del capítulo de inversiones de cada casa mercantil. Todos los valores han sido estimados en reales de vellón.

Listado n.º 5 (continuación)

Año	Casa Mercantil	Valores	Porcentaje
1776	Bartolomé José de Urbina y Zurbano	456.813	18,67
	Acciones Compañía de Caracas	120.000	26,26
	Acciones Compañía San Fernando	22.500	4,92
	Censos	314.313	68,80
1779	Leonardo Díaz de Olarte	30.600	7,02
	Letras	30.600	100,00
1780	Wenceslao M. Fernández de la Cuesta	23.167	2,94
	Letras	23.167	100,00
1785	Lorenzo Ramón de Maíz	544.076	94,31
	Vales Reales	148.500	27,29
	Compañía Lonjistas Madrid	372.000	68,37
	Letras	23.576	4,34
1799	Atanasio José de Lorea	254.486	46,30
	Vales Reales	148.418	58,32
	Imposición Gremio Mayor Madrid	44.495	17,48
	Imposición Renta Tabaco	61.572	24,19
1800	Roque Sáenz de Buruaga ³⁰	1.042.538	71,11
	Vales Reales	187.482	17,98
	Réditos	10.315	0,98
	Acciones Real Empréstito	370.000	35,50
	Réditos	10.644	1,02
	Acciones Nuevo Empréstito	342.500	32,85
	Réditos	4.369	0,41
1802	Domingo de Amitesarobe	4.698	3,00
	Vales Reales	4.698	100,00
1802	Alejandro González de Lopidana	93.700	19,14
	Letras	54.340	58,00
	Imposiciones Renta Tabaco	39.362	42,00
1804	Juan Carlos de Nanclares	296.271	81,93
	Vales Reales	123.796	41,78
	Banco de San Carlos	20.000	6,75
	Imposiciones Renta del tabaco, Real Fondo, Propios de Vitoria y Real Empréstito	152.475	51,46
1806	Domingo de Ullívarri	277.513	23,05
	Censos	13.737	4,95
	Fondo Vitalicio	263.776	95,05
1810	Ubaldo José de Orueta	254.668	46,24
	Vales Reales	254.668	100,00

³⁰ El total lo hemos recogido tal como se reflejaba en el inventario de este individuo y algunas de las especificaciones de esta suma global. Esto era debido a la imposibilidad de recoger todos los elementos que componían el sumatorio.

Listado n.º 5 (continuación)

Año	Casa Mercantil	Valores	Porcentaje
1810	Eugenio de Aguirre	705.432	31,64
	Vales Reales	437.671	62,04
	Empréstito Real	267.761	37,96
1813	José Fernández de la Cuesta	2.141.949	18,33
	Vales Reales en Casa	307.197	14,34
	Vales Reales en Madrid	1.435.252	67,00
	Acciones Compañía Filipinas	157.500	7,35
	Acciones Banco de San Carlos	4.000	0,18
	Acciones Cédulas Hipotecarias	215.000	10,00
	Letras	23.000	1,07
	Francisco de Idígoras	826.700	44,50
1819	Vales Reales	350.290	42,37
	Letras	476.410	57,62
	Juan José Añiz Marañón	248.662	28,55
1822	Vales Reales	13.500	5,42
	Papel Moneda Acciones Filipinas	25.312	10,17
	Acciones y Deuda Consolidada Banco Nacional San Carlos	150.000	60,32
	Imposición Guipúzcoa de 1804	25.500	10,25
	Censos	34.350	13,81
1826	Francisco de Zavala	18.000	2,22
1835	Manuel María de Urrechú	32.000	12,88
	Censos	16.000	50,00
	Deuda Consolidada	16.000	50,00

A las dos figuras financieras representantes de la deuda pública emitida por la Corona en este período, añadiremos la presencia de algunos títulos de deuda consolidada emitidos por el Banco Nacional de San Carlos. Dentro del conjunto de inversiones referidas en los inventarios de la gente del comercio el valor comprendido en el apartado de la deuda pública alcanzaba los índices más elevados y repetidos de todos los activos financieros que se citan en diversos momentos. La seguridad ostentada por estos títulos de deuda pública pudo ser una de las razones de esta activa inversión o, quizás aliado a este aval, también se unía la intención de ayudar a la Corona en la financiación de unos conflictos que, dentro de la mentalidad de la época, se podían entender como un préstamo condicionante para logros o peticiones posteriores. En ningún momento debemos olvidar lo rudimentario del mercado financiero configurado en la etapa referida y las pocas opciones existentes, salvo los títulos de deuda pública emitidos por la Corona u otras entidades.

B.4.2. Las inversiones en deuda pública emitida por otras entidades

Sin alejarnos de la intervención de los miembros de la comunidad mercantil vitoriana en el campo de los títulos de deuda pública, hemos concretado un escuetísimo apartado dirigido a la concreción de las inversiones de este tipo no circunscritas a las necesidades de la Corona sino también a las de otras entidades. Nos encontramos ante unos elementos muy tradicionales y que, a diferencia de lo ocurrido con los «Vales Reales» y «Reales Empréstitos», eran conocidos desde mucho tiempo atrás. En concreto nos referimos a algunas imposiciones emitidas por algunos Regimientos sobre impuestos que controlaban directamente (imposiciones sobre el impuesto de la sisa y los millones, etcétera), creados por entidades como los «Cinco Gremios de Madrid», por rentas dependientes de la Corona (la Renta de Aduanas, del Tabaco) o por algunas entidades como las provincias.

El valor general de las inversiones dirigidas a este capítulo, comparándolo con el obtenido de la participación en la deuda pública emitida por la Corona a partir de 1780, está caracterizado por su escasa cantidad. Entre los comerciantes citados en el listado n.º 5 podemos recuperar las referencias a inversiones de este tipo en los inventarios de Atanasio José de Lorea que contaba con imposiciones contra el Gremio Mayor de Madrid (por valor de 44.495 rs.) y la renta del Tabaco (de 61.572 rs.); de Alejandro González de Lopidana sobre la misma renta del Tabaco (39.362 rs.); de Juan Carlos de Nanclares en la renta del Tabaco, Real Fondo y en los propios de Vitoria, y, por último, de Juan José Añiz Marañón, circunscrita toda su participación a una imposición contra Guipúzcoa efectuada en 1804 (25.500 rs.). Estamos ante unos elementos tradicionales que, a diferencia de lo ocurrido en otras circunscripciones y territorios, no parece que hubiesen atraído la atención de los miembros de la comunidad mercantil vitoriana³¹. Los datos que se cifran en las descripciones de estos inventarios nos ofrecen una imagen según la cual, solamente a partir de la segunda mitad del setecientos, se advierte un especial interés por las inversiones en efectos financieros.

Al analizar las aduanas situadas en el País Vasco en el setecientos, ya habíamos investigado en profundidad lo tocante al peso y reparto de los juros adscritos a esta administración y, sin lugar a dudas, podemos confirmar la inexistencia de la intervención de los comerciantes vitorianos en la posesión o compra de estos títulos de deuda pública. La ma-

³¹ En la distribución de los juros, los titulares más frecuentes resultaron ser los hombres del comercio y banqueros, que alcanzaron algo así como un setenta y cinco por ciento de su emisión. TOBOSO SÁNCHEZ, P., *La Deuda Pública Castellana durante el Antiguo Régimen (Juros)*, Madrid, 1978, p. 191.

por parte de los poseedores se incluía dentro del mundo nobiliario y de un amplio componente de entidades religiosas (conventos, cabildos, parroquias, etcétera). Ahora bien, la participación de los comerciantes vitorianos no podía pasar desapercibida, y se centraba en la labor de gestión y administración de todas las negociaciones tocantes al cobro de los intereses de estos títulos de deuda pública. Entre otros comerciantes vitorianos que realizaban estas gestiones podemos indicar la presencia de José de Boneta, Melchor de Abajo, Tomás Ortiz de Zárate o Lucas González de Argandoña³². Esta situación fue todavía más efectiva en la primera mitad del setecientos, momento en que la labor de los comerciantes vitorianos se reducía a actuar como intermediarios de algunos negocios de los propietarios nobiliarios.

B.4.3. *Las acciones poseídas en algunas entidades financieras y mercantiles*

Dentro de esta visión tripartita constituida en base a la dirección seguida por las inversiones efectuadas por la gente del comercio de Vitoria, una de las participaciones más efectivas y espectaculares resultaba la contenida en el seno de las inversiones dirigidas a la compra de participaciones o de acciones de diversas entidades financieras y mercantiles. De estas dos posibilidades de inversión, la más empleada o la que tuvo un mayor éxito era la correspondiente a la colocación de grandes cantidades de dinero en la adquisición de acciones del Banco de San Carlos. Antes de analizar la intervención de comerciantes vitorianos en esta entidad financiera, también haremos algunas referencias específicas a las inversiones realizadas en las casas de signo mercantil. El capítulo de las entidades mercantiles se centraba, como era de esperar, en el mundo de las limitadas compañías de comercio privilegiadas formuladas bajo el auspicio y promoción de la Corona³³. Entre estas compañías citadas en el capítulo de inversiones monetarias de los inventarios vitorianos hemos recogido las siguientes referencias: la conocida Compañía de San Fernando (Bartolomé José de Urbina —22.500 rs.—), la de Filipinas (José Fernández de la Cuesta —157.500 rs.— y en la casa de Juan José Añiz Marañón —25.312 rs.—) y, como no podía ser

³² ANGULO MORALES, A., *Las puertas de la vida y la muerte: la administración aduanera en las Provincias Vascas (1690-1780)*, Bilbao, 1995.

³³ MATILLA QUIZA, M.ª J., «Las compañías privilegiadas en la España del Antiguo Régimen», en Miguel ARTOLA (Ed.), *La Economía Española al final del Antiguo Régimen. Instituciones*, Tomo IV, Madrid, 1982, pp. 269-403. GARCÍA RUIPÉREZ, M., «El pensamiento económico ilustrado y las compañías de comercio», *Revista de Historia Económica*, n.º 3, 1986, pp. 521-549.

menos, de la Compañía Guipuzcoana de Caracas (Bartolomé José de Urbina —120.000 rs.—). En realidad, este agregado de inversiones en compañías mercantiles presenta unos valores bastante débiles y que, a la par, no pueden permitirnos nada más que referir a su presencia sin indicarnos la existencia de ninguna predilección ni interés específico por invertir en estas entidades. La única salvedad referida a esta situación se concreta en la presencia de un mayor número de inversores en la compañía de Caracas. La existencia de una tradicional ligazón con el tráfico del cacao y de los géneros importados por esta compañía intervino decisivamente en la participación de los comerciantes vitorianos.

Por medio de otros documentos notariales se aprecia cómo aumentaba ingentemente la participación de los comerciantes en la compra de acciones de esta compañía de Caracas. Ahora bien, sería enormemente difícil concretar, con noticias tan poco homogéneas, quiénes poseyeron alguna acción de esta compañía en diversos momentos. Además de esta participación en las compañías privilegiadas también contamos con alguna referencia suelta a otras instituciones como la compañía de lonjistas de Madrid, donde Lorenzo Ramón de Maíz tenía invertida una alta cantidad de dinero (372.000 rs.). De cualquier modo, siguiendo las especificaciones de los inventarios vitorianos analizados, podemos significar el predominio de la tendencia a buscar activos financieros, especialmente los dirigidos a las acciones del Banco de San Carlos, frente a las inversiones de dinero en las compañías mercantiles.

La explicación de esta selección prioritaria en favor de esta entidad bancaria respondería desde un primer momento a la seguridad que les ofrecía esta entidad frente a inversiones que podían ser consideradas como más arriesgadas³⁴. Pero, en el caso de Vitoria y en especial el de algunas familias de su comercio, esta participación en la adquisición de acciones del Banco de San Carlos se presenta con unos valores elevadísimos, sobre todo si lo comparamos con otras plazas más enriquecidas o que cuentan con unas comunidades mercantiles más influyentes y poderosas. Resulta verdaderamente difícil ofrecer una nítida respuesta a esta situación pero, a nuestro entender, existe un elemento que normalmente no ha sido tomado en cuenta, de modo especial al analizar a colectivos mercantiles. Entendemos que la existencia perdurable de unos vínculos efectivos, tanto de un carácter económico-mercantil como pu-

³⁴ Véase esta participación en otras áres como en Inglaterra. PRICE, J., «The Bank of England's Discount Activity and the Merchants of London, 1694-1733», en Ian BLANCHARD et alii (Eds.), *Industry and Finance in Early Modern History*, Stuttgart, 1992, pp. 92-115.

ramente familiar, entre muchas de las casas de comercio de Vitoria y sus homónimas en Bayona puede verse como una vía que nos ayude a entender con mayor precisión esta situación.

Listado n.º 6

Poseedores vitorianos de acciones del Banco de San Carlos³⁵

Titulares	N.º de Acciones
ABAJO, Francisca Antonia de	11
ABAJO, José Joaquín de (Canónigo Colegial Vitoria)	45
ÁLAVA, Provincia de	100
ALCÍBAR, Tomasa de	4
AÑIZ MARAÑÓN Y ABARRATEGUI, Juan José	50
ARRÁZOLA OÑATE, Esteban	8
BALMASEDA, Juan de	16
BÓRICA, Bernarda de	17
CABILDO de la Iglesia Colegial de Santa M.ª (Vitoria)	20
CARNEROS, Antonio y Pedro Antonio, hermanos	18
DÍAZ DE ARCAUTE, Gregorio	7
DÍAZ DE OLARTE, Rafael (Presbítero)	7
DOMINICAS, Convento de Santa Cruz de Vitoria	19
DOMINICOS, Convento de Vitoria	8
ECHEVERRÍA, José Antonio de (Presbítero)	6
ECHEVERRÍA, Juan José	37
FERNÁNDEZ DE LA CUESTA, Josefa	73
FORONDA, Luis Antonio de	165
FRÍAS, Francisca Javiera de	11
GÁMIZ, Francisco Asencio (Presbítero)	5
GÁMIZ, Manuel	10
GARRIDO, José Roberto	50
GONZÁLEZ DE ECHÉVARRI, Ignacia Antonia	10
GUEVARA, Pedro (Canónigo Colegial Vitoria)	15
IBÁÑEZ DE ECHÁVARRI, Vicente	41

³⁵ Los datos recogidos en este apartado han sido extraídos, casi íntegramente, de la obra de Teresa TORTELLA CASARES, *Índice de los Primitivos Accionistas del Banco Nacional de San Carlos*, Madrid, 1986. Acompañados o confirmados con la revisión de algunos de los expedientes depositados en el Archivo Histórico del Banco de España y de informaciones provenientes de los poderes notariales destinados a efectuar alguna operación — normalmente de cobro o de representación en la Junta Anual de Accionistas del Banco de San Carlos— relacionada con estas acciones. Solamente aparecen referidos quienes justifican su naturaleza o su residencia en Vitoria.

Listado n.º 6 (continuación)

Titulares	N.º de Acciones
JÁUREGUI, M.ª Francisca de	5
JERICA, Andrés Francisco de	11
LÓPEZ DE BERROSTEGUIETA, José Eugenio	10
MARTÍNEZ BAROJA, Juan José (Presbítero)	5
NANCLARES, Juan Carlos de	10
PAGAZAURTUNDÚA, José	10
PÉREZ CABALLERO, Marcial	15
POMMIERS, Juan	2
SANDOVAL, Marcos Antonio (Canónigo Colegial Vitoria)	6
URBINA, Luis. Teniente General Reales Ejércitos	450
URBINA, Ramón María de. Marqués de la Alameda	450
VÍNCULO del Barrio Angulo	16
VITORIA, Ciudad	50
ZUBÍA, Bernabé Tadeo de (Canónigo Colegiata Vitoria)	10
ZUBÍA, Viuda de e Hijos	65
Total	1.868

La explicación de esta selección prioritaria en favor de esta entidad bancaria respondería desde un primer momento a la seguridad que les ofrecía esta casa frente a inversiones que podían ser consideradas como más arriesgadas³⁶. Pero, en el caso de Vitoria y en especial el de algunas familias de su comercio, esta participación en la adquisición de acciones del Banco de San Carlos se presenta con unos valores elevadísimos, sobre todo si lo comparamos con otras plazas más enriquecidas o que cuentan con unas comunidades mercantiles más influyentes y poderosas. Resulta verdaderamente difícil ofrecer una nítida respuesta a esta situación pero, a nuestro entender, existe un elemento que normalmente no ha sido tomado en cuenta, de modo especial al analizar a colectivos mercantiles. Entendemos que la existencia perdurable de unos vínculos efectivos, tanto de un carácter económico-mercantil como puramente familiar, entre muchas de las casas de comercio de Vitoria y sus homónimas en Bayona puede ver-

³⁶ Véase esta participación en otras áres como en Inglaterra. PRICE, J., «The Bank of England's Discount Activity and the Merchants of London, 1694-1733», en Ian BLANCHARD et alii (Eds.), *Industry and Finance in Early Modern History*, Stuttgart, 1992, pp. 92-115.

se como una vía que nos ayude a entender con mayor precisión esta situación.

El mismo origen del auspiciador del proyecto del Banco de San Carlos, Francisco Cabarrús, y los permanentes contactos de diverso carácter entre los Cabarrús y algunos comerciantes de Vitoria, pueden darnos algunas pistas sobre esta frecuencia en la participación y compra de acciones de este Banco. A modo de ejemplo, antes de producirse la creación de esta fundación bancaria sabemos de la existencia de tratos mercantiles y de diversas deudas entre Wenceslao Miguel Fernández de la Cuesta y el propio Francisco Cabarrús³⁷. Unas relaciones mantenidas por otros actores de la familia Cabarrús y algunos integrantes de la comunidad mercantil vitoriana como lo reflejaba el pacto o acuerdo mercantil para el negocio lanero entre José Roberto Garrido y Domingo Cabarrús (vecino de Madrid) o el mismo poder otorgado por Valentín Tadeo de Foronda a este personaje para que le defendiese ante el Consejo de Castilla por la venta de unas casas³⁸. Estos mismos contactos y la presencia de varias casas mercantiles en Vitoria de un sintomático origen bayonés, pudieron actuar como unos elementos trascendentales a la hora de promover esa plasmada tendencia a la adquisición de títulos de esta entidad bancaria.

Una vez advertida esta singularidad de Vitoria y de sus casas mercantiles podemos entender la abundante presencia de miembros de algunas familias del comercio con acciones en esta entidad (los Abajo, Garrido, Bórica, Añiz Marañón, Sandoval, López de Berrostequieta, González de Echávarri, Balmaseda, Pagazaurtundúa, Pommiers, Fernández de la Cuesta, Rafael Díaz de Olarte o Zubía). Pero, junto a esta activa participación en la compra de acciones del Banco de San Carlos, también hemos comprobado la mediación de algunos comerciantes en los pasos necesarios para la gestión de estos activos financieros. Así, revisando algunos de los expedientes antiguos del Banco de España, hemos podido apreciar la intervención de personas como Bernarda de Bórica, para el Real Seminario Patriótico Bascongado de Bergara o de Rafael Crispín de Zubía como apoderado de Rafael Díaz de Olarte y José Martínez³⁹. Los intereses de los partícipes de estas inversiones les obligaron a preocuparse por la buena gestión de estas inversiones de una alta rentabilidad y seguridad.

³⁷ El débito se concretaba en una cantidad de 8.800 libras tornesas. AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 1.181. 7/Junio/1777. Fols. 310r.-311v.

³⁸ Respectivamente: *Ibidem*, protocolo n.º 1.692. 18/noviembre/1778. Fols. 512r.-513r., e, *ibidem*, Protocolo n.º 1.693. 22/Agosto/1780. Fols. 375r.-176r.

³⁹ (A)rchivo (H)istórico del (B)anco de (E)spaña. Secretaría. Expedientes Antiguos. Caja n.º 809 (1882-1830).

A modo de recapitulación, al hilo de los porcentajes expresados por cada partida respecto a sus activos podemos apreciar algunas de las líneas generales del conjunto de inventarios de los comerciantes de Vitoria que, hasta aquí, se han venido analizando. El aspecto más destacable y que, de un modo genérico, prosiguió su camino independientemente de las posteriores modificaciones de la economía y sociedad, resultó ser el del gran peso correspondiente al capítulo de las deudas existentes a favor de estas casas mercantiles. Sin ruptura, apreciamos cómo desde finales del seiscientos hasta la primera mitad del siglo XIX esta partida mantuvo el índice porcentual sobre el activo de las fortunas más elevado. Ahora bien, en ocasiones nos encontramos con algunos inventarios que rompían esta tendencia general pero que, a nuestro entender, sólo respondían a situaciones coyunturales, dependiendo de la situación económica específica que se produjo al realizarse el inventario y que no tenía por qué responder a los rasgos más singulares de la fortuna recogida en el mismo. Es posible que debido a una situación crítica en algunas de estas casas se hubiese convertido en dinero parte de las partidas de algunos inventarios, modificando los datos recogidos posteriormente.

Listado n.º 7

Porcentajes de las diversas partidas sobre sus activos en orden cronológico⁴⁰

Casas Mercantiles	Dinero/ Ajuar	Lonja	Inmuebles	Inversión	Plata	Dinero/ Créditos
Martín Ortiz de Jugo	5,49	4,66	41,05	18,50	—	30,28
Mateo de Sandobal	9,80	11,56	14,71	48,37	—	15,53
Francisco García de Araoz	3,84	2,43	1,15	5,19	1,51	87,05
Melchor González de Echávarri	1,95	8,16	—	25,16	—	64,71
Domingo de Castillo	6,00	61,46	—	—	—	32,52
Juan Francisco García de Araoz	1,48	5,95	3,34	21,75	—	67,50
Juan de Abajo	3,55	4,14	62,03	11,56	—	21,92
Fausto López de la Molina	4,25	3,39	62,52	—	—	29,83
Pedro de Irujo	2,86	4,71	40,05	12,31	—	40,05
Íñigo López de Urbina	5,80	14,02	36,33	35,78	—	8,06

⁴⁰ En este listado no están reflejados todos los inventarios estudiados ya que, en numerosas ocasiones, los datos relativos a las partidas no aparecían descritos en valores o lo hacían de una manera parcial. De esta manera y con el fin de que la información pudiese ser comparada de un modo más unitario nos decidimos por incluir aquellos inventarios en los que la mayor parte de las partidas aparecían descritas con seguridad.

Listado n.º 7 (continuación)

Casas Mercantiles	Dinero/ Ajuar	Lonja	Inmuebles	Inversión	Plata	Dinero/ Créditos
Bernardo Ortiz de Zárate	67,25	—	—	2,44	—	—
Domingo de Rezával y Arrarte	3,63	6,10	6,67	16,62	—	66,94
Francisco de Oliden	15,42	3,00	13,34	14,40	—	53,80
Domingo de Íñigo López de Peciña	0,48	3,39	16,62	—	—	27,65
Domingo de Guillerna	—	20,12	54,02	—	—	7,22
Juan Bautista de Landázuri	48,15	5,59	—	—	—	23,02
Francisco de Larriategui	22,56	36,16	23,00	—	—	—
Francisco de Ipiña	7,62	28,00	39,48	20,19	—	—
Pedro González de la Fuente	9,60	6,91	35,13	16,36	—	31,97
Antonio de Sandobal	3,24	8,95	45,52	21,14	—	21,12
Pedro González de Junguitu	48,20	8,17	16,31	17,98	—	9,32
Blas de Berosueta	14,03	14,19	62,25	—	—	9,49
Bentura de Rezával y Arrarte	15,93	9,93	9,14	30,94	—	34,03
Melchor de Abajo	34,99	9,76	31,42	17,74	—	6,07
Domingo de Rezával	19,03	5,50	11,25	11,24	0,31	52,63
Domingo Ortiz de Jócana	11,77	11,10	5,49	19,73	—	51,88
Miguel Antonio de Retegui	43,47	29,31	20,53	—	—	—
Alejo de Arzac	9,58	17,95	49,24	—	—	23,21
Luis de Casas	—	1,77	40,64	—	—	57,58
Juan de Imaz	22,72	8,86	9,84	19,19	—	39,32
Esteban Ortiz de Zárate	6,05	1,37	—	6,15	24,54	61,87
Baltasar de Abajo	18,89	3,73	0,23	2,79	—	51,12
Jacinto de Castillo	34,34	13,42	4,75	21,49	—	25,89
José de Castillo	32,09	15,36	—	—	—	52,53
Francisco L. Martínez de Uriarte	7,55	11,31	19,67	—	—	61,58
Domingo Sáenz de Maturana	15,22	—	62,82	—	—	17,89
Domingo Martínez de Uriarte	1,92	14,56	20,26	33,76	—	29,48
Pedro de Santa María	6,50	—	59,18	—	—	34,31
Andrés Ibáñez de Echávarri	17,43	19,25	22,95	40,37	—	—
Manuel Añiz Marañón	6,36	6,26	6,98	17,26	—	28,14
Francisco de Larrea	2,61	4,99	—	22,39	—	66,98
Francisco Luis López de Berrostequieta	15,91	2,61	10,03	6,56	8,06	56,85
Josefa de Larena	2,78	5,60	17,03	23,44	—	50,79
Francisco de Gallarza	—	17,61	—	66,91	—	15,46
Cristóbal Ortiz de Urbina	3,67	2,22	—	35,44	58,65	—
Simón de Altuna	20,11	10,77	12,03	—	—	46,49
Gabriel de Rezával	13,35	6,12	—	4,33	35,82	42,12
Pedro Felipe Añiz Marañón	15,27	6,73	12,63	—	—	65,35
Mateo García de Cerain	12,83	5,29	7,63	16,17	—	58,05
Pedro Díaz del Carpio	2,50	4,32	9,66	2,31	2,37	78,83
Andrés Francisco de Echeverría	9,20	8,86	31,42	—	—	29,15
Bernabé Antonio de Irala	4,79	11,00	7,32	41,61	—	28,34

Listado n.º 7 (continuación)

Casas Mercantiles	Dinero/ Ajuar	Lonja	Inmuebles	Inversión	Plata	Dinero/ Créditos
Domingo Gez. de Echávarri	2,00	1,74	—	14,76	26,77	20,17
Juan Fernández de la Cuesta	0,99	1,90	46,53	—	—	50,56
Pedro Antonio de Zubía	12,04	4,55	70,58	8,47	—	4,32
Juan Fermín López de Berrostequieta	5,21	4,78	3,61	15,66	—	70,71
Pedro Manuel de Ugarte	3,18	6,10	10,10	2,14	—	42,29
Jacinto de Galatas	—	34,78	25,25	—	—	39,95
Tomás José de Cavia	11,34	9,60	—	23,84	—	24,74
Bartolomé José de Urbina	5,82	3,26	—	29,97	18,67	5,52
Esteban de Arrázola y Oñate	0,93	3,67	44,79	—	—	47,70
Leonardo Díaz de Olarte	28,52	2,77	18,85	—	7,02	42,82
Wenceslao Fez. de la Cuesta	4,34	2,77	24,18	—	—	65,75
Juan José de Salazar	16,00	12,50	2,29	—	—	71,51
José de Urdaneta	11,21	—	7,63	—	0,12	81,03
Miguel de Cendegui	32,14	6,46	23,82	18,07	—	17,88
Baltasar Díaz de Espada	2,51	5,22	21,90	—	—	70,34
Lorenzo Ramón de Maíz	2,46	3,21	—	—	94,31	—
Pedro de la Presa	—	14,8	80,44	—	3,75	—
José Martínez	—	1,96	57,22	—	—	40,81
José Ambr. Gz. de Echávarri	26,23	9,57	—	20,40	—	—
Manuel V. Gz. de la Fuente	6,37	6,83	—	—	—	86,78
Atanasio José de Lorea	7,41	5,20	3,42	14,79	46,30	22,85
Roque Sáenz de Buruaga	14,40	2,29	8,22	—	60,43	14,64
Feliciano B. de Mendiguren	5,45	4,60	40,42	2,15	14,63	29,54
Domingo de Amitesarobe	13,69	6,41	28,76	—	3,00	48,12
Alejandro Gez. de Lopidana	33,05	4,56	8,74	12,25	19,14	22,15
Pedro Ignacio de Irastorza	2,90	3,26	1,18	0,83	—	91,78
Juan Carlos de Nanclares	0,82	2,89	—	13,36	81,93	0,96
Domingo de Ullívarri	14,96	2,15	14,43	8,25	23,05	35,38
Francisco Antonio de Eguíluz	46,90	—	32,55	5,17	—	7,34
Ubaldo José de Orueta	42,44	11,55	—	—	46,24	—
Eugenio de Aguirre	15,34	1,52	3,25	13,57	—	34,65
Juan Pommiers	0,55	12,12	—	—	97,51	—
José Fernández de la Cuesta	0,21	0,17	—	74,06	18,33	6,70
Francisco de Idígoras	0,45	1,28	16,33	16,69	44,50	20,72
Juan José Añiz Marañón	18,26	2,41	—	40,91	28,55	9,84
Luis de Aauri	—	2,43	1,34	30,36	—	65,86
Francisco de Zavala	14,43	3,02	—	48,73	2,22	31,57
Domingo de Urdangarín	1,28	2,67	12,14	—	—	69,75
Manuel María de Urrechú	5,03	6,12	—	61,19	12,88	14,75
Juan Bautista Ponti	—	2,24	13,08	—	—	56,37
Antonio de Mendizábal	2,44	6,85	—	38,93	—	51,76

Esta tendencia al endeudamiento coincide con la escasa presencia de inversiones dirigidas a buscar rentabilidad en el mundo financiero y mercantil. Por el contrario, la inclinación a la inversión en bienes inmuebles, principalmente en el seno de la ciudad, había mantenido una constante ya iniciada antes de la entrada de algunas familias en el mundo mercantil. Ahora bien, a diferencia de lo ocurrido con el capítulo de créditos favorables de la casa, estas partidas referidas a aquellos ámbitos elegidos para efectuar inversiones muestran una clara influencia de la periodización. A partir de la segunda mitad del siglo XVIII es cuando ambos procesos, la inversión en el mundo inmobiliario urbano y en las finanzas, comienzan a tomar un matiz más intenso y de mayor peso en los inventarios de estas casas de comercio. Frente al éxito de estos apartados se puede incluir el limitado valor del dinero líquido, unido a las joyas preciosas, dentro de la mayor parte de los casos analizados. Algo semejante ocurría con los otros dos apartados, el dinero encuadrado en productos de la lonja y en el ajuar de la casa. Bien es cierto que, al menos hasta la primera mitad del siglo XVIII, era más frecuente encontrar un nivel más elevado en estas partidas del dinero líquido y de los productos de lonja.

Al comparar los índices porcentuales representados por las partidas de inversiones en oposición a las relativas a los medios del comercio, dinero y géneros, se aprecia el compuesto de casas de comercio vitorianas que, durante este extensísimo período de tiempo analizado, obtuvieron un éxito destacable y que, en ciertos casos, les permitió dar el salto hacia otro de los colectivos sociales existentes, el de la aristocracia. De una manera general, la pervivencia de las casas mercantiles que mantuvieron un nivel de fortuna y de inversión de recursos limitado por su propia actividad chocaba frontalmente con la imagen derivada de algunas de estas victoriosas casas que se aproximaron a unos criterios ajenos hasta cierto punto a los específicos por el mundo mercantil y se dirigieron hacia modelos propios de colectivos concebidos como más acomodados y de una mayor relevancia social en la época. Algunas de estas exitosas dinastías mercantiles fueron las de los Añiz Marañón, Larrea, Fernández de la Cuesta, Ortiz de Urbina o los González de Echávarri.

C. LOS RENDIMIENTOS Y EL ÉXITO MERCANTIL

Aunque, como ya hemos explicado, nuestra intención no recaía en analizar lo concerniente al capítulo del capital mercantil, sí que pretendemos mostrar alguno de los rasgos más peculiares de la evolución de algunas de las casas de comercio vitorianas hasta ahora analizadas. Las referencias a los rendimientos de esta actividad, por no decir que nulos,

sí que se significaban por su escasez y la enorme dificultad de su localización. Ricardo Franch Benavent alude a una técnica muy interesante consistente en poner en relación los datos del dinero con que iniciaban los negocios, estimados a través de los valores de las dotes de los cónyuges, con los extraídos de las estimaciones finales descritas en sus inventarios con el fin de evaluar la tendencia de estas casas de comercio. Al primer vistazo, este sistema nos pareció interesante pero, al hilo de los conocimientos adquiridos sobre los comerciantes de Vitoria, creemos que algunos escollos y engaños como la gran influencia de los legados y donaciones no se tenía en cuenta. Unos elementos que condicionaban todas las interpretaciones posteriores.

Ahora bien, aprovechándonos de los datos extraídos en las particiones de bienes sí que podíamos liberarnos del peso de estos elementos negativos. Pero, al mismo tiempo, en el caso que nos ocupa debíamos afrontar otro evidente impedimento, como era el relativo a que algunos de los cabezas de familia de estas casas de comercio tuvieron varios matrimonios que conllevaban la aparición de otras estimaciones conducentes a una perfecta asignación de los bienes a los herederos. En este momento los obstáculos se convirtieron en infranqueables por la falta de los documentos que recogían los antedichos pasos de descuentos y repartos de los bienes gananciales de cada cónyuge y la especificación de las respectivas herencias asumidas por cada vástago de estas casas de comercio. A pesar de estos impedimentos sí que, cuando nos ha sido posible, hemos recuperado estos procesos de reparto de los bienes y las noticias referentes a los rendimientos de los negocios mercantiles de Vitoria. A pesar de estas precauciones nos hemos decidido por establecer una tabla general sobre los incrementos absolutos y relativos de los capitales de unas 17 casas mercantiles (véase la tabla n.º 13).

A partir de la comparación del capital inicial, estimado solamente con lo aportado al matrimonio por los dos cónyuges, y el final, a partir de los activos finales de los inventarios que hemos trabajado, podremos obtener algunas informaciones en torno a la evolución del capital de estas casas mercantiles. Ante todo, hemos de reconocer que, el número de referencias empleadas para establecer esta comparación resultaba escaso, unas 17, que representaban el 15,31% del total de los inventarios usados. A pesar de una tan clara limitación, los valores incluidos en esta tabla ofrecen unas estimaciones muy significativas. La media del incremento relativo del capital de estas casas mercantiles ascendía a una cuantía porcentual del 2.430,45%. Comparando este guarismo con los obtenidos en el área andaluza y levantina veremos cómo, de igual manera a como lo advertíamos en los análisis realizados en los inventarios, se mantenía un menor peso de las estimaciones extraídas en Vitoria. Las medias localizadas en Valencia y Cádiz rondaban entre

Tabla n.º 13

La acumulación del capital y los rendimientos globales
(en reales de vellón)⁴¹

Casa mercantil	Fecha	Cantidad Inicial	Fecha Final	Activo Absoluto	Incremento Relativo	Incremento Interanual	Media
Francisco de Oliden	1682	11.100	1712	362.672	351.572	3.167,31	105,57
Manuel Añiz Marañón	1699	77.000	1743	1.232.486	1.155.486	1.500,63	34,10
Alejo de Arzac	1703	4.950	1733	40.116	35.166	710,42	23,68
Domingo de Rezával	1705	11.000	1709	331.066	320.066	2.909,69	727,42
Andrés Ibáñez de Echávarri	1705	73.000	1740	158.523	85.523	117,15	3,34
Simón de Altuna	1705	11.000	1748	344.769	333.769	3.034,26	70,56
Francisco L. Lpez. de Ber.	1706	66.000	1732	1.093.768	1.027.687	1.557,10	59,88
Domingo Glez. de Echávarri	1714	29.000	1763	3.308.479	3.279.479	11.308,54	230,78
José de Castillo	1722	137.000	1736	381.730	244.730	178,63	12,75
Domingo Ortíz de Jócana	1723	201.310	1731	243.179	41.869	20,79	2,59
Pedro Felipe Añiz Marañón	1727	201.091	1751	655.140	454.049	225,79	9,40
Tomás José de Cavia	1730	58.300	1776	316.081	257.781	442,16	9,61
José González de Echávarri	1738	132.000	1798	542.374	410.374	310,88	5,18
Juan F. Lz. de Berrosteguieta	1748	868.032	1772	1.177.961	309.929	35,70	1,47
Atanasio José de Lorea	1757	49.356	1799	549.542	500.186	1.013,42	24,12
Juan José Añiz Marañón	1768	403.156	1822	870.742	467.586	115,98	2,14
José Fez. de la Cuesta	1771	77.000	1813	11.372.304	11.295.304	14.669,22	349,98

el 4.700% y 4.300% respectivamente⁴². En Vitoria nos encontramos con unos valores mucho más reducidos que, incluso si los comparamos directamente con los obtenidos en Valencia, sólo representarían más o menos la mitad. Es una realidad explicada y condicionada por la singularidad de Vitoria y de sus propios comerciantes de tal modo que, a pesar de estar refiriéndonos a una media elevadísima, no llegaba a representar ni la mitad de lo obtenido en otras plazas.

Ahora bien, por las propias limitaciones del número y calidad de referencias utilizadas hemos de relativizar el dato global obtenido aunque, a nuestro entender, la relación creada con otras plazas mercantiles sigue manteniendo las pautas que se habían entrevisto en otros momentos. Igualmente, dentro del referido estudio cabe destacar la aparición de las empresas o casas de comercio que lograron un éxito envidiable, destacando los ejemplos de Domingo González de Echávarri (11.308,54%) y de José Fernández de la Cuesta (14.699,22%). A una cierta distancia,

⁴¹ Esta tabla se ha establecido con la valoración del capital inicial, tomado del aporte de las dotes conyugales, y del activo cifrado en los inventarios del listado n.º 1. A partir de estos datos hemos extractado el incremento absoluto, relativo y una media interanual.

⁴² FRANCH BENAVENT, R., *op. cit.*, pp. 44-45.

destacan los porcentajes comprendidos entre un 1.000 y 3.000%, donde se integran Francisco de Oliden, Simón de Altuna, Manuel Añiz Marañón, Francisco Luis López de Berrosteguieta, Domingo de Rezával y Atanasio José de Lorea. Sin embargo, algo más del cincuenta por ciento de las casas de comercio reflejadas en la citada tabla n.º 13 contaba con unos valores muy inferiores al de un 100%.

Tras advertir la tendencia del incremento obtenido por estas casas mercantiles, nos referiremos a lo relativo al valor general del capital acumulado. Una vez realizada la adición de los capitales iniciales, vemos cómo desde un monto valorado en 2.410.295 reales nos aproximamos hasta los 20.570.556 reales. El incremento absoluto ascendía a 18.160.261 reales, estimado en un incremento relativo de un 743,44% contenido en un amplio período. Al parecer, y siguiendo los datos reflejados en esta tabla n.º 13, la tendencia general de las casas de comercio del período analizado en Vitoria puede definirse como de bastante satisfactoria. Ahora bien, aunque no alcanzaban los valores de otras localidades portuarias peninsulares (Valencia, Cádiz o Sevilla), el grupo de casas mercantiles analizadas ofrece una visión positiva de su evolución. Bien es cierto que, entre los componentes de este análisis, las desavenencias representadas en los incrementos absolutos y relativos eran elevadísimas y, con claridad, nos ofrecen una confirmación de la tendencia que se había advertido en momentos anteriores. En el interior de la comunidad mercantil vitoriana parecía existir una dualidad marcada entre un reducido grupo elitista que adquirió un nivel de enriquecimiento parangonable al de otras plazas, mientras que a su lado pervivían otras casas de comercio con índices mucho más raquíticos.

Al mismo tiempo y por fortuna sí contamos con algunas breves indicaciones cualitativas sobre la evolución de alguna de estas fortunas mercantiles vitorianas. A modo de una visión general, sí que podemos apreciar un rasgo singular de este período. Nos referimos a que una buena gestión acompañada de una favorable coyuntura económica podía generar el logro de unos rendimientos extraordinarios en un restringido espacio temporal. El máximo exponente de esta circunstancia se expresa en el comerciante Eugenio de Aguirre quien reconocía con claridad cómo «desde el fallecimiento de la Señora Manuela hasta que volvió a Casar Don Eugenio corrieron seis años en cuyo tiempo aumento sus caudales *prodigiosamente* por que cotejado el un ynventario con el otro resultó un incremento de 949.491 rs. y 7 mrs. en líquido con exclusion de sus deudas»⁴³. Realmente, a la vista de este guarismo nos parece que el término prodigioso se sigue quedando corto para designar a tan in-

⁴³ AHPA. Gabriel de Aragón. Protocolo n.º 8.706. 4/Junio/1810. Fol. 237v. El subrayado es nuestro.

gente incremento de un patrimonio líquido. En un cortísimo período de seis años aumentó su patrimonio en un millón de reales de vellón más o menos (con un promedio de unos 160.000 rs. anuales). Eso sí, este comerciante no especifica en ningún momento la calidad de las inversiones o negocios en los que participó durante los años de 1793 y 1799, aunque por estas fechas bien pudo aprovecharse de las buenas circunstancias bélicas para acrecentar su fortuna.

Hacia 1810 el líquido final de la casa de este comerciante ascendía a 2.029.994 reales. En base a esta cifra, Aguirre, se embolsó en un escueto lapso temporal de seis años cerca del cincuenta por ciento de las ganancias conseguidas a lo largo de su vida. Por lo tanto, como el mismo interesado reconocía, estamos ante un caso espectacular que se sustentaba o en el acierto del titular de la empresa o en la sorprendente bonanza del momento para alcanzar un incremento de tal consideración. Ahora bien, este caso no era único en la plaza de Vitoria sino que, por la intervención de la justicia, hemos podido recuperar algunos indicios referidos a los rendimientos de otras empresas. Siguiendo estos ejemplos espectaculares nos acercaremos a la situación acaecida en la persona de un comerciante bayonés asentado en Vitoria en la primera mitad del siglo XVIII. Los hermanos bayoneses Pedro y Antonio Pommiers, nada más llegar a Vitoria hubieron de hacer frente a una investigación de la justicia vitoriana que evaluó todas sus posesiones en 1.789 reales de vellón.

Desde esta estimación efectuada en 1717, al poco de su llegada a Vitoria, debemos esperar hasta 1768 para encontrar otra tasación que nos indique la evolución de su fortuna. Se trata de un emigrante bayonés casado con Juana Lacosta, también de origen bayonés, pero de quien no tenemos noticias sobre la cantidad ingresada en conceptos como el dotal. El inventario realizado en 1768 nos condiciona enormemente por la imposibilidad de tener en cuenta algunos conceptos fundamentales en el negocio de la familia de los Pommiers, como los créditos favorables y las deudas de la casa. Salvo lo contenido en estos conceptos, el resto de los bienes se valoró en 126.647 reales de vellón. A pesar de la limitación de estas estimaciones parciales, en el período de medio siglo (51 años) el incremento absoluto es muy elevado, de 124.858 reales, y el relativo se acerca a un valor del 6.979% (que podría ser más elevado siempre que recordemos que no hemos podido contabilizar los agregados más importantes del inventario). Un incremento relativo que, a la vista de los datos ya reflejados, superaba con creces la media de incremento obtenido en Vitoria.

De todas maneras, a pesar de estos indicios que ofrecen una favorable visión sobre la evolución de estas empresas de comercio, esa dualidad reflejada anteriormente entre aquellas casas que lograron una progresión brillantísima y las que se quedaron en unos niveles reducidos,

no rompe la expresión de una generalidad marcada por unas estimaciones inferiores al 100% de incremento. En este momento vamos a proyectar una imagen sobre la evolución de algunas casas, poniendo en comparación los valores globales obtenidos por varias de las generaciones que ostentaron su titularidad. Las referencias relativas a esta equiparación las hemos congregado en el apéndice documental, listado n.º 6. Las familias sobre las que hemos basado estas comparaciones eran los Abajo, Añiz Marañón, Fernández de la Cuesta, González de Echávarri, Ortiz de Urbina y Rezával. La elección de estas casas estaba condicionada por la abundancia de informaciones sobre sus niveles de fortuna.

Tabla n.º 14

Valores Generales por generaciones

Casa mercantil	Fase 1	Fase 2	Fase 3
Abajo	256.645	248.258	1.101.567
Añiz Marañón	1.170.594	655.140	870.742
Fernández de la Cuesta	1.108.012	663.299	11.016.939
González de Echávarri	365.710	3.248.583	466.233
Ortiz de Urbina	1.580.152	2.446.338	—
Rezával	—	486.295	704.012

En este conjunto de seis casas de comercio vitorianas la tendencia recurrente es la referente al éxito en la evolución de la fortuna poseída por sus sucesivas generaciones. También es cierto que, a lo largo de su progreso, en algunas de estas casas de comercio se aprecia la presencia de modificaciones o variaciones en la tendencia general evolutiva. Por ejemplo, el modelo encabezado por los González de Echávarri aparece como el más representativo. De una limitada fortuna inicial poseída por Melchor González de Echávarri (en 1691), esta familia se aupó a los niveles más altos merced a la dirección realizada por Domingo González de Echávarri (1763) pero, la referencia que sigue, expresada por la fortuna de José Ambrosio González de Echávarri (1798), vuelve a mostrar unos niveles semejantes a los contenidos en un inicio. En este caso, el problema de la clara disminución no provenía de una mala gestión de la casa enriquecida y ennoblecida, sino que la cuestión derivaba de la necesidad de repartir la herencia dejada por Domingo entre todos sus hijos e hijas. Por ello, la parte que correspondía a José Ambrosio nos muestra un nivel inferior a lo esperado.

Algo similar se aprecia en la tendencia de todas las casas de comercio que habían accedido directamente, merced a su enriquecimiento, a

un álgido ascenso social. En la casa de los Añiz Marañón o en la de los Ortiz de Urbina la tendencia a la pérdida de los valores generales de las fortunas formadas por los padres se vuelve muy efectiva⁴⁴. En ambos casos, aunque con unas estimaciones absolutas y relativas bien diversas, se aprecia la ruptura evolutiva de la actividad mercantil y del enriquecimiento de estas casas con la llegada o, más bien, el paso al seno del colectivo nobiliario. El ejemplo contrario era el representado por los Fernández de la Cuesta, Abajo y los Rezával, unas casas de comercio que o nunca accedieron a otra escala social superior o lo realizaron, como en el caso de los Cuesta, en sus momentos finales. La tendencia, contando con esa pérdida mostrada en la generación intermedia, se dirigía al alza y comparando los valores iniciales con los reflejados en la llamada tercera fase, el incremento producido alcanzaba unos niveles ingentes y muy llamativos.

Un incremento que, en el caso de las familias que se mantienen durante más tiempo ligadas a la actividad mercantil, se hacía más efectivo en las partidas destinadas a inversiones inmobiliarias y financieras. Aunque al fin la meta de todas estas casas consistía en la obtención del beneplácito para poder ingresar en una escala superior en el entramado social del Antiguo Régimen, aquéllas que pudieron o se vieron obligadas a mantener activa su participación en los negocios durante la segunda mitad del setecientos fueron las que obtuvieron unos rendimientos absolutos más elevados. Al respecto, destacamos cómo la tendencia positiva derivada de la acción mercantil resultó más satisfactoria durante la segunda mitad del setecientos e inicios del siglo XIX. El caso más expresivo de esta situación lo representa la evolución de la casa de los Fernández de la Cuesta.

D. LA QUIEBRA EN LOS NEGOCIOS

La imposibilidad de contar con los libros de caja o con algún borrador de las casas mercantiles vitorianas nos había conducido inexorablemente al empleo de los inventarios y, como veremos a continuación, de otros instrumentos como eran los procesos de quiebra. Desde un primer momento supusimos que la información proveniente de esta fuente auxiliar sería de gran utilidad para analizar diversos aspectos. La validez concedida a los expedientes de quiebra se dirigía al análisis de un tema

⁴⁴ En el caso concreto de los Añiz Marañón creemos que los valores de su fortuna estaban infravalorados por la falta de indicaciones sobre los bienes inmuebles. Era bien posible que éstos se encontrasen abonados a un mayorazgo que no se refiere en la descripción del inventario de Pedro Felipe Añiz Marañón.

concreto, la composición y evolución del capital comercial, aunque en nuestro caso la meta perseguida con su empleo iba a concretarse en un principio jerárquico bien diferente. La intención fundamental, teniendo en cuenta la inexistencia en Vitoria de un Consulado o algún tribunal particular donde se hubiesen guardado estos expedientes de quiebra, residía en su servicio como una fuente propicia para analizar el proceso de homogeneización del colectivo mercantil vitoriano, además de aproximarnos a la plasmación de los momentos dificultosos de estas casas de comercio⁴⁵.

A diferencia de lo ocurrido en otras plazas, todas las referencias extraídas sobre las quiebras producidas en Vitoria se localizaron en la documentación notarial merced a una figura muy precisa como era el ajuste y/o convenio efectuado entre el deudor y sus acreedores. Estos ajustes se presentan como los dictámenes finales de procesos desarrollados de modo ajeno al aparato judicial —en este caso, de la justicia ordinaria al no existir competencias ni entidades de carácter mercantil—, y donde los acreedores del comerciante en quiebra elaboraban un acuerdo con el deudor comprometiendo unos plazos y condiciones de pago. Por ello, los balances de la casa en quiebra y la revisión de los libros aportados por los deudores no han aparecido, limitando nuestro acceso al desenlace de estas situaciones conflictivas. Las informaciones derivadas de una relación amplia o sucinta de las cuentas o de unas valoraciones generales sobre las mismas son inexistentes y nos impiden una comprensión más profunda de ciertos aspectos como los relativos a la coyuntura económica y a la composición del capital comercial del quebrado.

D.1. Las razones de la quiebra y el proceso de toda su formulación técnica

Es interesante recuperar las opiniones o informes emitidos por los interesados en estas quiebras sobre las razones justificativas de la causa de este proceso en una empresa mercantil. La lectura de varios de estos acuerdos nos ofrece una visión en la que, salvo pequeñas excepciones, existía una fórmula arquetípica que se utilizaba automáticamente para responder al porqué de unas circunstancias tan negativas y, a la par, las razones de la avenencia lograda entre acreedores y deudor. Hemos tomado como ejemplo una escritura de ajuste de mediados del siglo XVIII donde se recoge una fórmula genérica bajo los siguientes términos: «Dixeron que por quantto la referida D.^a Maria Josepha de Abaxo, aviendo experimentado en su tratto y comercio varios atrasos dimana-

⁴⁵ HOPBIT, J., *Risk and failure in English Bussiness 1700-1800*, Cambridge, 1987.

dos de las confianzas de generos y mercaderias vendidas a las partes de Castilla y otras, en que havia tenido notorias perdidas de sus caudales, como por la dilacion de guerras de que se a orijinado no poder dar el devido cumplimiento a las letras giradas y sus Acrehedores»⁴⁶. Como consecuencia de esta penosa situación, la casa de Abajo comenzó a recibir protestos contra algunas de las letras giradas, no quedándole más remedio que declarar privadamente a sus acreedores la situación de quiebra. Una acción en la que el deudor se acogía a la «buena voluntad» de los partícipes de la quiebra para solventar esta cuestión con el mínimo perjuicio para todos los implicados.

En esta muestra ilustrativa se sugieren las tres razones fundamentales a que se acogían quienes veían quebrar sus casas mercantiles. Nos referimos a:

1. Los «atrasos» en sus pagos originados por el retraso de terceros en su giro, trato y comercio. Con frecuencia, los clientes castellanos de estas casas mercantiles vitorianas, a quienes abastecían principalmente de hierro y especias, no se habían podido hacer cargo con una celeridad prudencial de la satisfacción del importe del abasto de sus almacenes y, como consecuencia, la delicada posición ostentada por el comercio de Vitoria, como intermediario de una cadena mercantil, les obligaba a tener girada a cuenta gran cantidad de mercancías. El aumento de los créditos resultó muy elevado y la falta de liquidez aumentaba de manera paralela. Eso sí, habitualmente no citan ni la cantidad ni el peso del impago que les conduce a esta situación.
2. La «guerra» se presenta como otro elemento dificultoso que les conducía a la quiebra. En la mayoría de las ocasiones no hacían referencia explícita a qué conflicto concreto provocaba la situación⁴⁷.
3. En tercer lugar encontramos una casuística de muy difícil clasificación como era la combinación del infortunio y de las vicisitudes de los tiempos. A juicio de quien quebraba y de sus acreedores, existían factores ajenos a la voluntad humana que se presentaban como los causantes y responsables únicos de estas situaciones⁴⁸.

⁴⁶ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 1.748. 8/Febrero/1748. Fol. 59r.

⁴⁷ Entre las excepciones cabe destacar la de Gabriel Antonio de Sandoval que muestra cómo la guerra a la que se refería era la mantenida con el «Rey Británico y otras». *Ibidem*, protocolo n.º 853. 9/Mayo/1750. Fol. 382v. Otro tanto ocurre a finales del siglo con la declaración de Antonio Javier de Arrázola y Oñate, quien aludía a la «entrada de los Enemigos en esta Provincia y en la de Guipuzcoa y Señorío de Vizcaya», aludiendo directamente a la intervención francesa. AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 1.974A. 14/Enero/1796. Fol. 47r.

⁴⁸ Véase: AHPA. Juan Antonio de Sarralde. Protocolo n.º 1.421. 27/Octubre/1788. Fol. 519r.

Todos estos obstáculos provocaban la aparición de dos situaciones comprometidas: las suspensiones de pagos y las quiebras técnicas. La suspensión de pagos se concretaba al existir una evidente falta de liquidez inmediata para hacer frente al proceso de abasto de la casa. En Vitoria, a tenor de lo descrito en los ajustes, este suceso era poco frecuente. El segundo caso, la quiebra técnica, se entendía como el momento en que una casa mercantil se encontraba con un desfase negativo entre su activo y pasivo, entre lo que tenía y lo que debía. En esta situación, el comerciante no podía hacer frente al pago de las deudas porque su pasivo era superior al activo y, para solventar este problema, proponía la formulación de un acuerdo entre deudor y acreedores con la intención de crear un marco de condiciones que le permitiese salir del atolladero. En la cadena mercantil en la que actuaba el comerciante vitoriano, cuando un extremo pasaba apuros al realizar los pagos de las mercancías compradas, su abastecedor se iba entrapando por la obligación de mantener un voluminoso porcentaje de créditos impagados y, en cierto momento, la situación condicionaba el abasto de la lonja y giro de letras del abastecedor porque no podía hacer frente a las exigencias de terceros. El caso más arquetípico era el de Gabriel Antonio de Sandobal, quien mostraba cómo los atrasos y dificultades provenían de las quiebras sufridas por sus corresponsales. Esta situación le condujo a cosechar altísimas pérdidas en sus negocios que las valoraba en 143.974 rs. de vellón entre 1746 y 1749⁴⁹.

En las quiebras más generales ocurridas en Vitoria se advierte cómo el peso del dinero estancado en créditos tendía a estimarse en unos valores y calidad preocupantes. En 1732, los defensores de Juan Pommiers, Domingo González de Echávarri y Juan José de Salazar, previnieron a sus acreedores de cómo una gran parte de los bienes de Pommiers se encuadraban en el apartado de créditos fallidos, «muchos de ellos son fallidos y que en la cobranza de los otros se havian de padecer muchos menos cavos en dilijenzias judiciales»⁵⁰. En la mayoría de las quiebras técnicas el problema provenía de ese excesivo peso de los créditos dentro de la estructura de la fortuna y del negocio de los comerciantes vitorianos. El acrecentamiento de los créditos impagados avanzaba, poco a poco, comiéndose toda la capacidad operativa de estas empresas y, hasta cierto punto, provocándoles problemas básicos en sus procesos de aprovisionamiento. Ese incremento incesante, gota a gota, crédito a crédito, de la partida crediticia, se convirtió en una insostenible losa de carácter estructural. En el momento en que comenzaban a sentirse las dificultades en alguna parte del sistema —quiebras de

⁴⁹ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 853. 9/Mayo/1750. Fols. 381r.-397v.

⁵⁰ *Ibidem*, protocolo n.º 9.160. 1/Abril/1732. Fol. 692r.

algunos corresponsales, atrasos en los pagos, etc.— la deficitaria estructura de unas casas de comercio empeñadas en exceso, provocaba una efectiva y veloz transmisión de las dificultades al resto de los componentes del mercado.

Tabla n.º 15

**Relación de quiebras de casas mercantiles vitorianas
(1670-1820)**

Año	Casas mercantiles	Deuda (rs.)	Rebaja (%)	Plazo (años)
1732	Juan Pommiers	633.073	57,50	4
1748	José Eugenio López de Berrosteguieta	91.146	57,00	1
1748	María Josefa de Abajo	197.718	33,33	4
1750	Gabriel Antonio de Sandobal	253.416	60,00	3
1753	José de Tellitu Olavarrieta	12.751	16,50	2
1761	Alejo Masipt	7.968	25,00	?
1764	Martín Quinci	10.072	50,00	1
1769	José Eugenio López de Berrosteguieta	44.548	30,00	3
1774	Juan Bautista Noguez	324.976	15,00	2
1780	Esteban de Arrázola Oñate	219.266	—	4
1788	Pedro de Santa María	—	50,00	4
1803	Juan Passana	—	60,00	1 y 1/2
1806	Pedro Ruiz de Erenchun	346.372	40,00	3
1806	Santiago Monsaber	38.484	35,00	2

A pesar del carácter negativo del peso del crédito en la estructura de estas casas mercantiles, en los acuerdos que se formulaban para solucionar las quiebras técnicas vitorianas parecía existir un enemigo de mayor enjundia, al menos según el parecer de los interesados. Nos referimos a la justicia ordinaria, presentada como un escollo del que debían escapar de cualquier modo para evitar los crecidos gastos generados por su intervención en el proceso de pago y liquidación de los débitos⁵¹. La falta de una instancia judicial propia provocaba que la resolución de los pleitos se efectuase con la mediación de la justicia de primera instancia, el Alcalde y Juez de la ciudad, o en apelación, en la Real Chancillería de Valladolid. Una situación embarazosa para el comercio, sobre todo por los elevados gastos que contraía y las dilaciones, y que animó al comercio vitoriano a buscar unas soluciones privadas y/o amigables por medio de ajustes entre acreedores y deudores con

⁵¹ *Ibidem*, protocolo n.º 854. 30/Julio/1748. Fol. 550v.

el fin de evitar esta jurisdicción que se escapaba de su control e influencia. Por todo ello, no era extraño entender que los negociantes vitorianos tuviesen un especial interés por conseguir un tribunal mercantil amparado en un Consulado.

Estas quiebras se fundamentaban en la debilidad que ofrecía la composición del capital de las casas de comercio al afrontar ciertas previsible dificultades. La sensación obtenida era que, estas casas de comercio contaban con muy escasas posibilidades de resistir ante ciertas situaciones negativas desde un punto de vista económico. A partir de los datos extractados en la tabla n.º 15 sobre las quiebras de varias casas de comercio vitorianas, se pueden extraer algunas conclusiones. A pesar de la limitación de la cuantía de los procesos de quiebra usados, extraeremos de estos datos informaciones muy interesantes sobre el mundo de los negocios mercantiles en la plaza vitoriana. A los expedientes ya citados añadiremos otros dos procesos no incluidos porque sólo teníamos cierta constancia de su existencia pero no de sus rasgos formativos ni resolutivos. Nos referimos a los procesos de quiebra que se formularon en 1753 contra Manuel Ortiz de Zárate y en 1796 contra Antonio Javier de Arrázola y Oñate⁵². Con este número de casos, parece que existieron dos momentos en los que se ve un aumento del número de quiebras, concretados a mediados del siglo XVIII (1748-1753) y a inicios del XIX (1803-1806)⁵³. Eso sí, también existió una continuidad acentuada en la segunda mitad del siglo XVIII caracterizada por la continua aparición de quiebras cada pocos años uniendo los momentos culminantes ya citados. Se trata de una persistencia de quiebras que contrasta con su inexistencia durante la primera mitad del siglo XVIII. En los años extremos del primer período, entre 1748 y 1753, vemos la aparición de más de una quiebra anual. Posteriormente, con una cadencia quinquenal, se produjeron otras quiebras que muestran una regularidad no advertida hasta entonces.

El pleito de Pommiers se inició a instancias de un negociante bayonés, Juan Bautista Doñat, quien dio la voz de alarma de la situación de este negocio vitoriano mediante el protesto efectivo de una letra de cambio. Al poco de aparecer esta información en el mercado, el comerciante vitoriano se vio obligado a declararse en quiebra, efectuada el 20

⁵² Respectivamente: *Ibidem*, protocolo n.º 1.409. 14/Abril/1753. Fols. 320r.-324v., y, Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 1.974A. 14/Enero/1796. Fols. 46r.-52r.

⁵³ El análisis realizado por Roberto Basurto Larrañaga en Bilbao mostraba que la mayoría de las quiebras de esta plaza se circunscribían a los años comprendidos entre 1764 y 1774, relacionadas con el hecho trascendental de la rebaja de los derechos que se pagaban en Santander para exportar la lana. *Op. cit.*, p. 188. Esta situación no se recoge en Vitoria sino que la mayoría de sus quiebras se vinculaban a dificultades provenientes del mismo proceso de organización de la actividad mercantil, de la composición de su capital y de su «incapacidad» o negligencia.

de Junio de 1731, para procederse al embargo de sus bienes que quedaron en manos de Francisco Luis López de Berrosteguieta. Las deudas contra Pommiers ascendían a un monto de 633.073 reales y para afrontar su pago contaba con un activo de 523.598 reales (del total, 314.626 reales estaban bajo los conceptos de vales y créditos, un 60,09 % de sus bienes), quedando a deber la cantidad de 109.475 reales. Al revisar los papeles y libros de Pommiers se declaró que los créditos eran, en su gran mayoría, fallidos y de muy dudosa cobranza. Una quiebra técnica clásica sustentada en la dificultad de liberar las deudas de terceros para hacer frente a las dificultades acaecidas contra la casa de Juan Pommiers. El propio interesado reconocía cómo debido a la «*attenzione a sus Crezidos Creditos* dimanados de las confianzas de xeneros Y mercaderías vendidas a las parttes de Castilla Y otras» se produjo esta circunstancia⁵⁴.

La organización de la actividad profesional empleada por los comerciantes vitorianos, sustentada en la confianza existente entre los partícipes en los negocios, conducía al incremento desmesurado de los créditos impagados. Con ello, las dificultades presentes en los acuerdos de resolución de quiebras reflejan, más que problemas coyunturales económicos, las dificultades afrontadas por las casas de comercio debido a la propia estructuración de su sistema organizativo. En esta línea, creemos que según lo que estos acuerdos muestran las quiebras no se entienden como los reflejos de una coyuntura económica negativa, acercándonos a algunas de las opiniones de Jean-Clément Martin, para quien las quiebras eran escasas en relación al número de las casas de comercio existentes en un mercado concreto y que no respondían unívocamente a factores coyunturales económicos⁵⁵.

La resolución de estas quiebras se efectuaba por medio de ajustes o convenios con el propósito de evitar la acción de la justicia y resolver estas difíciles situaciones en términos ventajosos para ambos actores. El fin último de los acreedores era el de cobrar o, más bien, «recuperar» la mayor parte de la deuda debida y, a la par, el interés de los deudores recaía en procurar que el pago al que iban a verse avocados fuese lo más liviano posible y que les permitiese mantener su negocio. Esta avenencia de intereses se lograba mediante el sistema de la reducción o

⁵⁴ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 9.160. 1/Abril/1732. Fol. 591v. El subrayado es nuestro.

⁵⁵ MARTÍN, J.-C., «Le commerçant, la faillite et l'historien», *Annales*, n.º 6, 1980, pp. 1.251-1.268. La misma escasez de quiebras se aprecia en Bilbao como se advierte en los trabajos de Teófilo Guiard, Roberto Basurto Larrañaga y Carlos Petit. GUIARD, T., *Historia del Consulado y Casa de Contratación de Bilbao y del comercio de la villa de Bilbao*, Bilbao, 1914. PETIT, C., *La Compañía Mercantil bajo el régimen de las Ordenanzas del Consulado de Bilbao. 1737-1829*, Sevilla, 1979.

descuento del valor total de la deuda por parte de los acreedores para que el deudor pudiera hacer frente a sus obligaciones. La misma devolución de las cantidades adeudadas se relajaba con la fijación de unos plazos para ir efectuando el pago de la cantidad debida. La moratoria más habitual era la estipulada entre tres o cuatro años. Se podría pensar que existía una relación estricta entre el valor de estas rebajas y el monto de la deuda, de manera que contra más alto fuese el débito otro tanto ocurriría con el aminoramiento. Ahora bien, la realidad presente en los ajustes vitorianos nos muestra que esta norma no se seguía al pie de la letra, aunque resulta cierto que cuando la deuda resultaba muy alta el descuento también lo era. El débito más elevado aparece en el ejemplo de Pommiers quien recibió la ayuda de una rebaja del 57,5 % pero, al poco, José Eugenio López de Berrosteguieta también logró una reducción similar (57%) cuando su deuda alcanzaba ni una sexta parte de la anterior. Entre las diversas reducciones constatadas, la más repetida resultó ser la cifrada en torno al cincuenta por ciento.

Las rebajas acordadas en estas juntas de acreedores eran muy altas y favorables a los deudores vitorianos. Estas devoluciones no siempre se producían por medio del pago de las cantidades, reducidas o no, adeudadas en dinero en metálico, sino que también se resolvían con el reintegro de los «generos de los remitidos por algunos de los insinuados acreedores»⁵⁶. En pocos casos, también se efectuaron hipotecas sobre los bienes del deudor para que pudiese afrontar el pago de sus débitos. En el caso de Pedro Lesmes Ruiz de Erenchun, en 1806, este comerciante vitoriano tuvo que sacar a la venta varias covachas de su propiedad que estaban situadas al lado de la cárcel de la ciudad, una caseta y huerta en el barrio de San Antonio y unas casas y heredades sitas en Araya⁵⁷. Estas fórmulas retributivas eran poco habituales, aunque tampoco deben ser consideradas como extrañas sino como la respuesta más adecuada que puede ofrecer una casa mercantil al resolver una comprometida situación.

D.2. La solidaridad en los negocios mercantiles: la actuación de los poderistas

En este apartado nos meteremos de lleno en la constitución de estas juntas de acreedores y su funcionamiento con el fin último de aproxi-

⁵⁶ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 1.409. 14/Abril/1753. Fol. 320v. En la quiebra de Manuel Ortiz de Zárate, a un acreedor le entregó cuatro quintales y medio de azúcar mascarada, ciento cuarenta libras de cacao de Caracas y ciento cincuenta libras de pimienta.

⁵⁷ AHPA. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo 10.287. 21/Abril/1806. Fols. 222r.-228r. De esta manera se convierten en acreedores hipotecarios de Erenchun.

marnos a los rasgos indicativos de los niveles de homogeneidad presentes en la comunidad mercantil vitoriana. Pero, antes de esto, creemos oportuno dar alguna explicación sobre la elaboración de estos ajustes. El inicio de los procesos de quiebra se disponía en dos pasos: la libre declaración de quiebra por parte del interesado o la denuncia de algún afectado por incumplimiento del pago de una letra u otros asuntos. A modo de ejemplo, Gabriel Antonio de Sandobal, declaró la penosa situación de su casa en diciembre de 1749, cesando en sus negocios y comunicándoselo a todos sus acreedores⁵⁸. Lo normal era que el proceso se iniciase por las denuncias o protestos de letras de otros negociantes. Eso sí, también existían causas extraordinarias como las originadas por la muerte inesperada del cabeza de familia y director de la casa mercantil en un momento especialmente conflictivo para la buena marcha del negocio⁵⁹.

En esta dinámica de la denuncia de los acreedores era donde se movía la mayoría de los procesos de quiebra que se han localizado en Vitoria. Tras notificar el negativo estado al que se enfrentaba la casa cabían dos opciones: en primer lugar, dejar que esta situación fuese resuelta en el ámbito judicial pertinente, la justicia del Alcalde de la ciudad; o, en segundo lugar, eludir esta mediación creando un tratamiento privativo para resolver el pleito. La segunda opción era la que mantenía un predominio abrumador, la resolución privada y amigable del negocio. A pesar de ello la justicia siempre intervenía, aunque como simple garante de la seguridad de los bienes del deudor y a petición de parte⁶⁰. Por ello era norma común el que hasta armonizarse la convocatoria de la junta de acreedores los bienes del deudor estuviesen embargados en la casa de otro comerciante. La aceptación de la vía pactada se acompañaba de unos discursos donde se reflejaba un patológico temor hacia la intervención de la administración de Justicia. Los impedimentos provocados por la justicia ordinaria se concretaban en: las tardanzas en la resolución del pleito, el aumento de las costas, y, en gran medida, la pérdida del control del proceso judicial en una jurisdicción general⁶¹.

⁵⁸ El mismo Esteban de Arrázola y Oñate suspendió su negocio en octubre de 1779 para preparar las cuentas que debían revisar sus acreedores. AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 1.693. 3/Febrero/1780. Fols. 46r.-59r.

⁵⁹ Éste fue el caso de Martín Quinzi muerto el diecinueve de agosto de 1764. AHPA. Andrés de Lezana. Protocolo n.º 8.940. 15/Diciembre/1764. Fols. 1.754r.-1.763v. Y el de José de Tellitu y Olavarrieta. *Ibidem*. Protocolo n.º 8.936. 1/Agosto/1753. Fols. 513r.-528r.

⁶⁰ Antonio Javier de Arrázola y Oñate afirma cómo acudió ante la justicia ordinaria de Vitoria con dos memoriales en los que estaban recogidos el estado de su caudal y el número y detalle de sus acreedores «poniéndose bajo el amparo de la Justicia y pidiendo se celebrase una Junta General». AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 1.974A. 14/Enero/1796. Fol. 47v.

⁶¹ En el proceso de Juan Pommiers, debido al alto porcentaje de créditos fallidos en que se organizaba su capital, se entendía que «se habían de padecer muchos menos Cavos en

Cuando la quiebra era pública se gestionaba y comunicaba la convocatoria de una «Junta General de Acreedores» a todos los interesados con el despacho de cartas misivas. Era muy normal que los receptores de las misivas, por serles imposible el acudir personalmente a la junta, remitiesen como respuesta algunas cartas de poder a personas de su confianza dándoles su representatividad en la resolución del negocio. Cuando entre los acreedores encontramos comerciantes extranjeros, esta realidad resultaba mucho más sangrante por la dificultad de acudir hasta una plaza tan lejana o enviar a un representante por la distancia y los costes de viaje y estancia. Bajo unos criterios de practicidad terminaban por conceder sus poderes a unas personas que, en su mayoría, se extraían del seno de la comunidad mercantil vitoriana. La asistencia del acreedor se producía en pocos casos y, normalmente, ocurría cuando los acreedores habitaban y/o negociaban cerca del lugar donde se desarrollaba la junta resolutive. Eso sí, la no asistencia era castigada, ya que las decisiones tomadas por la mayor parte de los presentes se consideraban vinculantes para los ausentes.

A veces, al acuerdo redactado por el escribano público se añadían los poderes remitidos por los acreedores, traducidos o en su lengua original⁶². Unos traslados y traducciones de los poderes originales aceptados por los miembros de la junta como un certificado de asistencia. Por ejemplo, el negociante bayonés Isaac Núñez Tavárez, residente en el Santo Espíritu, declaraba en 1747 haber constituido a Gabriel Antonio de Sandobal y, en su ausencia, a Pedro Pommiers —«negociantes y Vecinos de la ciudad de Vitoria en España»—, sus procuradores generales para que, en su nombre, firmasen el convenio que se debiese hacer con José Eugenio López de Berrostequieta. En el mismo litigio, los señores Pierre Antonie Cottin de Riquerval y Etienne François Fromaget, con establecimiento de comercio bajo el sobrenombre de Cottin y Fromaget, concedieron su poder a la Viuda de Abajo e hijos «auquel ils ont donné et donnent pour se presenter pouvoir de pour eux et en leurs

dilijenzias judiciales nombramiento de Administrador y derechos de el y los demas Ministros Abogados y Procuradores que nezesariamente avian de Yntervenir en el manejo de la dependenzia». AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 9.160. 1/Abril/1732. Fol. 692r. Lo mismo declaraba Manuela Josefa de Abajo, viuda de Santiago González de la Fuente, considerando que se habían de ocasionar, para ella y sus acreedores, gastos crecidos «de liquidarse y prozeder Judizialmente al pago de las cantidades que respectivamente a cada uno se estaba deviendo». *Ibidem*, Protocolo n.º 854. 8/Febrero/1748. Fol. 59r.

⁶² De la traducción de estos poderes solía encargarse alguno de los partícipes de la junta, comerciantes que dominaban lenguas como la francesa o inglesa. También contaban con la ayuda de algunos traductores existentes en la ciudad de Vitoria y que trabajaban para las Rentas Generales. Los poderes dados por acreedores extranjeros son traducidos al unísono por el comerciante Rafael Crispín de Zubía y su dependiente José Lamoliare. AHPA. Antonio de Sarralde. 27/Octubre/1788. Fols. 516r.-521r.

noms Contraindre ou faire Contraindre pour toutes voyes dües et Pardevant tel Juge», a Berrosteguieta para que pagase la deuda de cuatro mil setecientas ochenta libras⁶³. La potestad que se les confería en estos poderes era extremadamente amplia, por lo que la inexistencia de control sobre las acciones de los poderistas aparecía como absoluta. A lo sumo, en el documento se disponía una visión general sobre las atribuciones dadas y obligaciones exigidas: que actuase tal como lo haría el acreedor si se hallase presente en la junta.

Estos poderes son una prueba tangible de la consideración en que se tenía, en el mundo mercantil, a un factor como era el de la «confianza» ya que toda la labor de estos poderistas quedaba sin control. No se pide que remitan informes sobre las cuentas y los pasos seguidos en las negociaciones ni, en el caso vitoriano, hemos localizado informaciones referentes a que se enviasen las mismas ni nada parecido. De cualquier manera, la evidente libertad de los poderistas respecto a los otorgantes de su representatividad se ve condicionada por un acontecimiento recíproco. Con esto nos referimos a que cuando los comerciantes vitorianos se encontraban en una situación parecida, recurrían a la ayuda de los poderistas que se la demandaban en este momento. Este suceso resulta una muestra palpable de la existencia y peso de unos estrechos lazos económicos y personales entre quienes se conceden mutuamente estos medios de representación, poniendo toda su confianza en un comerciante con quien ya habían trabado relaciones mercantiles profundas y beneficiosas o sobre quien, en su plaza de origen, habían hecho indagaciones con buen resultado.

Tampoco debemos olvidar cómo el honor de recibir la confianza de un comerciante extranjero, más todavía cuando se trataba de una plaza de relativa importancia europea, para que le representase en un negocio, tenía una consideración evidente en el mundo mercantil. Una acción que convalidaba un aspecto de gran trascendencia para el buen funcionamiento de las casas de comercio como que, la concesión de un «poder abierto y general» se entendía como una especie de carta de presentación ante la comunidad comercial. Una escrituración tácita de toda la confianza contenida en un comerciante reconocido que, entre los beneficios que procuraba, podemos destacar la posibilidad de que si el apoderado efectuaba bien su asignación y negocio se encontrase con un cheque en blanco respecto al depositario de la confianza en él. El crédito que recibiría en la plaza de origen del poderista, para realizar cualquier negocio, sería un beneficio económico de difícil valoración pero de alta estima. En esta línea, las relaciones personales de mercado y el valor de la buena fama y honor de las casas mercantiles entraban en

⁶³ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 854. 30/Julio/1748. Fol. 539r.

juego en estos procesos de resolución de quiebras y adquirirían connotaciones y valores de gran relevancia. Incluso, en el caso de los recién llegados a las actividades mercantiles de una plaza, la recepción de una labor tan valiosa podía ser considerada como una excelente «carta de recomendación».

Los elegidos para representar a los acreedores ausentes realizaban las valoraciones de los libros de cuentas de la casa en quiebra para formular el acuerdo definitivo. Por ello, no sólo asumían el papel de sustitutos del acreedor sino que tomaban parte activa en la imprescindible investigación que conduciría a la toma de decisiones sobre cuáles serían las medidas oportunas para resolver el asunto. Al final, en un día prefijado y a una hora concreta, en casa de un comerciante de Vitoria, se producía la citada Junta General de acreedores. Si pudiésemos imaginarnos este evento nos encontraríamos a varios comerciantes vitorianos reunidos en una misma estancia para dilucidar el futuro de una casa mercantil. No se trataba de una reunión de desconocidos y, sin lugar a dudas, las presentaciones resultarían innecesarias desde el inicio ya que los asistentes se conocían personalmente desde hacía largos años y, en muchos casos, solían ser parientes más o menos lejanos. La determinación definitiva se realizaba en el marco de un reducido compuesto de personas con un elevado grado de homogeneidad: todos eran comerciantes, afincados o naturales de esta ciudad, con algún grado parental entre ellos, expertos en la materia dilucidada y con unos intereses personales, coincidentes o no con los del deudor y los de los acreedores.

En un análisis realizado sobre las circunstancias y sentido de los expedientes de quiebra franceses del siglo XIX, el historiador Jean-Clément Martin efectuó unas precisiones similares, confiriendo a estos procesos una significación mayor que la pretendida a primera vista⁶⁴. Anunciaba la escasez del número de quiebras respecto al volumen de casas mercantiles presentes en numerosas ciudades y las consideraba como unas cifras marginales y modestas para acceder a una interpretación del marco económico. Por ello, aludía a la existencia de factores aleatorios al mundo económico como la «intervention de la communauté des commerçants» que condicionaban el sentido de estos procesos. Así, aunque aceptando el valor de las crisis coyunturales como elementos explicativos de algunas quiebras, también debemos conferirle una trascendencia tanto o más valorable a un factor como era el de la estructura organizativa de la sociedad mercantil que tomaba parte en «le déclenchement des faillites, pour choisir les faillis»⁶⁵. La participación

⁶⁴ MARTÍN, J.-C., *op. cit.*, pp. 1.251-1.268.

⁶⁵ *Ibidem*, p. 1.261. Entre las diversas razones aducidas al justificar una quiebra, para este autor, las relativas a las circunstancias económicas no eran las determinantes sino que

de los mediadores en el proceso de quiebra se erigía como un elemento imprescindible. En cierto modo, algunas de las afirmaciones de este autor eran similares a los acontecimientos encontrados en Vitoria donde el número de quiebras fue reducido y, en gran medida, aunque no siempre, los perjudicados por las quiebras fueron dos tipos de casas de comercio: las recién llegadas o de relativo asentamiento y las que afrontaban una situación tan gravosa que les impedía completamente mantener su actividad⁶⁶.

La competencia entre los negocios estaba regulada en el colectivo mercantil con unas normas no escritas pero que, por medio de acciones concretas, podrían ser sacadas a la luz. Y entre estas normas podemos encontrar el asentamiento del peso de las acciones contra los recién llegados o advenedizos por el resto de miembros de la comunidad mercantil. No se trata de un elemento pernicioso o, si se prefiere, fraudulento sino la expresión más pura y dura de un mecanismo de defensa de una parcela de poder, de una cuota de mercado y de un prestigio. La norma del valor de los descuentos en las quiebras ocurridas en Vitoria resultaba elevada, algo más de la mitad de la deuda afirmada. Los procesos en los que la reducción efectuada era inferior a la mitad de la deuda general muestran una coincidencia significativa como era que, salvo en el caso de María Josefa de Abajo, la mayor parte de los afectados no pertenecía a la élite de los negocios vitorianos. Así ocurrió con José de Tellitu, Alejo Masipt, Juan Bautista Noguez, Santiago Monsaber, Pedro Lesmes Ruiz de Erenchun y Esteban de Arrázola y Oñate⁶⁷. Sin embargo, en las demás referencias, a pesar de los evidentes diferen-

la razón última y primordial se encontraba en la organización de la sociedad mercantil. Eran, principalmente, los recién llegados quienes tenían menos defensas y estaban más afectados por la evidente posibilidad de sufrir una quiebra. Como ejemplo, aducía cómo algunas casas de comercio investigadas funcionaron durante varios decenios sin hacer fortuna y, significativamente, sin sufrir en sus cuerpos los avatares de ninguna quiebra, mantuvieron un elevado grupo de acreedores que no se inquietaron en ningún momento.

⁶⁶ Al estudiar el contexto de los negocios realizados por la familia de los Colbert en la Francia del siglo XVII se significaba cómo «dans le petit monde de l'argent, l'arrivée fracassante de un nouveau venu a suscité bien des remous». DESSERT, D. et JOURNET, J.L., «Le lobby Colbert: un royaume ou une affaire de famille», en *Annales*, n.º 6, 1975, p. 1.307. La protección de la familia en los negocios, sobre todo, cuando éstos son más arriesgados, como en el comercio al por mayor, resultaba fundamental. BRAUDEL, F., *op. cit.*, p. 333.

⁶⁷ Se trata de familias que llevan poco tiempo participando en el comercio vitoriano o que, como ocurre con los Arrázola y Oñate, estaban vinculadas al trabajo de los cueros y al arrendamiento de rentas municipales. (A)rchivo (M)unicipal de (V)itoria. Libro n.º 77. 7/Diciembre/1771. En este año, Esteban de Arrázola, pretendía arrendar alguno de los abastos de Vitoria, concretamente, el de las carnicerías. En el caso de Noguez, la representación de los acreedores recayó en manos de Juan Dufau y Antonio Javier de Arrázola Oñate (comerciantes de Vitoria), pero la novedad de su presencia en la plaza de Vitoria condujo a que la ayuda por parte del colectivo mercantil fuese mínima. AHPA. Miguel de Robredo y Salazar. 22/Mayo/1774. Fols. 558r.-562r.

cias entre los montos globales de las deudas, el porcentaje de reducción se concretaba en unas tasas muy altas.

Un elemento básico en estas negociaciones era el relativo a la buena fama de la casa mercantil que afrontaba el proceso de quiebra. Por ejemplo, José Eugenio López de Berrosteguieta, perteneciente a una familia conocida y bien asentada en la plaza vitoriana, en la quiebra de 1769 sólo obtuvo una reducción de un treinta por ciento, inferior a la media citada. La razón de esta baja reducción creemos que se debió a la falta de fiabilidad que encontraba esta casa en el seno del colectivo mercantil vitoriano, ya que dos decenios antes, en 1748, había sufrido otra circunstancia similar. En la primera ocasión obtuvo una rebaja de un 57% consiguiendo de este modo mantener el negocio y parte de su prestigio, pero esta segunda quiebra —caso único en Vitoria— se convirtió al parecer en un obstáculo insalvable. Por la mala situación que atravesaba este comerciante, el mismo año en que acaeció su segunda quiebra, se topó con la negativa del Ayuntamiento al pretender el arrendamiento de la alcabala del viento, siempre a instancias de las noticias ofertadas por el diputado Manuel de Urdapilleta⁶⁸. El logro de acuerdos satisfactorios para las casas de comercio declaradas en quiebra estaba, como podemos ver, en manos del propio colectivo mercantil vitoriano. Eso sí, debemos suponer que al menos en teoría las rebajas obtenidas por los comerciantes en quiebra serían poco gravosas para los acreedores.

El papel de mediadores en estos pleitos convertía a los apoderados vitorianos en los únicos hacedores y responsables del logro de un acuerdo amigable satisfactorio para deudores y acreedores. Ilustraremos lo comentado hasta aquí por medio de dos ejemplos: los ajustes obtenidos por Juan Pommiers y María Josefa de Abajo. En el primero, la reducción obtenida alcanzó a un cincuenta y siete por ciento, con un espacio y cómodo plazo de abono del débito definitivo en cuatro años. Entre los poderistas que formaron el beneficioso ajuste encontramos a:

Relación de poderistas y acreedores en la quiebra de Juan Pommiers⁶⁹

PODERISTA	REPRESENTADOS
Bartolomé José Ortiz de Urbina (Comerciante Vitoria y Tesorero General de la Santa Cruzada)	Viuda de Rozoe Lantino Portier y Pedro Rozoe (Nantes),

⁶⁸ AMV. Libro n.º 75. 22/Junio/1769.

⁶⁹ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 9.160. 12/Marzo/1732. Fols. 393r.-396v. Un ajuste tan beneficioso que, en cifras globales, consigue que desde los iniciales 633.073 rs. y 17 mrs. que debía, pasase a pagar la cantidad ajustada de 238.720 rs.

**Relación de poderistas y acreedores en la quiebra
de Juan Pommiers (continuación)**

PODERISTA	REPRESENTADOS
Joaquín de Castillo (Comerciante Vitoria y Tesorero General de la Marina de las Costas de Cantabria)	Luis Michel (Amsterdam)
Baltasar Andrés de Abajo (Comerciante Vitoria)	Juan Francisco Ronquier y hermanos, negociantes de Lille (Francia); Juan Rigail, compañía Ferrieres y Rigail (Amsterdam); Rigail mayor y Compañía, banqueros de Bayona y Juan Rigail, comerciante en Leyden, Holanda.
José González de Echávarri (Comerciante Vitoria)	Andrés Díaz Julián (Segovia) y Alfonso Pérez (Segovia)
Juan José de Salazar (Comerciante Vitoria)	Francisco Domínguez (Yepes)
José Lorenzo de Imaz (Comerciante Vitoria)	María Josefa Gómez de Segura (Vitoria)
Nicolás Antonio de Espejo (Comerciante Vitoria)	Bernabé Martínez Abad (Salvatierra)
Luis de Casas (Comerciante Vitoria)	Francisco Berxe, comerciante de Tiers (Francia)
Pedro Pommiers (Comerciante Vitoria)	Pedro Lacoste, mercader de Bayona; Pedro Coubiratt e Hijo, mercader de Londres; Felipe Barrou, comerciante de Londres; Pablo Mariette, comerciante de Orleans (Francia); María Daguirre y Larralde, comerciante de San Sebastián
Pedro Antonio González de la Fuente (Comerciante Vitoria)	Diego Pinkeber, hombre de negocios de Bayona
Guillermo Parmitter (Comerciante de Bilbao) por sí y en nombre de Lorenzo Barrou.	

La mayoría de los poderistas reflejados en este proceso de quiebra eran miembros activos y conocidos del grupo mercantil vitoriano en estas fechas. Además, algunos ostentaban otros empleos y títulos que agrandaban su prestigio y valor como mediadores (casos de Bartolomé José Ortiz de Urbina y Joaquín de Castillo)⁷⁰. Si no tuviésemos en cuenta lo

⁷⁰ En el caso con un mayor descuento, el ocurrido en 1803 con Juan Passana, de un 60%, la negociación entre el deudor y los acreedores recayó en manos exclusivas de Fran-

relatado hasta este momento sería muy controvertida y de difícil explicación la presencia en esta junta de acreedores de Pedro Pommiers, hermano del deudor, como representante de un nutrido grupo de comerciantes. Pero, al revisar el listado de acreedores y de las deudas presentadas, veremos cómo una parte del débito general recaía en las casas de los Hermanos Pommiers de Bayona (47.133 rs.) y Vitoria (6.544 rs.), representando un 9,56% del total. En definitiva, el logro de un acuerdo que permitiese a Pommiers seguir con su negocio se desarrolla ante un conjunto de personas formado por algunos parientes y los representantes de la élite vitoriana del comercio de la época. Además, hemos de subrayar cómo la mayoría de los acreedores representados en este ajuste eran extranjeros, con lo que la facilidad de acción de los apoderados debió ser muy elevada.

En el segundo ejemplo elegido nos encontraremos ante una situación completamente diferente. Al formarse el convenio de María Josefa de Abajo, representada por Domingo Antonio de Sobera, con sus acreedores se aprecia que la mayoría provenía de Vitoria. Entre otros: José Gabriel de Rezával, José González de Echávarri, Juan Fermín López de Berrosteguieta, José Lucas de Iturbe, José del Río y Andrés Francisco de Echeverría⁷¹. También actuaban como poderistas Baltasar Andrés de Abajo en favor de Pedro Agustín de Viar y Velasco (Bilbao); Pedro Pommiers en nombre de Antonio Arnaud (Bayona) y Manuel de Recacoechea (Bilbao), y Cosme Antonio de Bórica por Pedro Lagravera hermanos (Bayona) y Andrés Díaz Julián (Segovia). En cierto modo, algunos aspectos reseñados en el caso Pommiers se vuelven a repetir como la presencia de un pariente actuando en función de poderista, su hermano Baltasar Andrés de Abajo, o la vía familiar, bien escondida pero muy resolutiva, que se concreta en la mediación de dos cuñados, José Lucas de Iturbe y Juan Fermín López de Berrosteguieta, casados con Francisca Antonia y Manuela Tomasa de Abajo⁷².

cisco Bagneres, del comercio de Vitoria. Este comerciante representó él sólo a José Antonio de Lorea, Juan Bautista de Larraon, Salvador de Albizua, Clemente Longuet y Benito de Ciga (vecinos y del comercio de Bilbao); a Nazard Clavel e hijo (Lyon, Francia); a Francisco Huguet Bontelion (Nîmes, Francia); a David Dunderdale (Costelford, Inglaterra), y a Aniceto de Nanclares (Vitoria). AHPA. Benito Martínez del Burgo. Protocolo n.º 9.894. 4/Noviembre/1803. Fols. 406r.-423v.

⁷¹ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 854. 8/Febrero/1748. Fols. 58r.-68v. La reducción lograda por esta viuda ascendió a un 33,33% (de los iniciales 197.718 rs. a los definitivos 131.811 rs.).

⁷² Traemos a colación en este momento un escueto ajuste por la disolución de la compañía mercantil de la viuda de Baltasar de Abajo, Josefa de Íñigo López de la Peciña. A la disolución se presentaron los siguientes individuos: Pedro Agustín de Viar y Jarabeitia casado con Teresa Gregoria de Abajo; José Lucas de Iturbe casado con Francisca Antonia de Abajo y Juan Fermín López de Berrosteguieta casado con Tomasa Manuela de Abajo. Las vinculaciones parentales entre varias de estas familias también se hacen patentes al resol-

Entonces, si contaba con todos estos apoyos, ¿por qué el descuento conseguido fue inferior al resuelto en otros casos? A este respecto, la única respuesta que podemos ofrecer es la derivada de la estructura de la deuda que afrontaba María Josefa de Abajo. Esto es, del total de la deuda sin ajustar, la mayor parte se debía a los comerciantes y familiares de su propia ciudad, en concreto, lo que debía a todos sus próximos ascendía a 104.349 rs. (52,78 %). Pero, a pesar de que esta realidad hacía más factible el favorecer a la deudora, debemos tener en cuenta que, en este caso, los principales afectados son los mismos comerciantes vitorianos y que son quienes menos interés tienen en perder de su derecho. Por ello, creemos que en este caso, para mantener y proteger tanto a la deudora como a las casas mercantiles de Vitoria, se acuerda un ajuste mucho más fino que el elaborado cuando la mayor parte de la deuda estaba en manos de gente ajena al colectivo vitoriano. Por otro lado, también debemos tener en cuenta que la posibilidad de una quiebra, por diversas razones, pendía como una espada de Damocles sobre las cabezas de los comerciantes. En consecuencia, podemos pensar que, así como algunos comerciantes vitorianos tomaban parte en un proceso de quiebra, al cabo del tiempo el que había sido deudor podría encontrarse en el mismo estado, es decir, como apoderado de alguno de los acreedores de otra casa.

Estos procesos no eran unitarios, es decir, no existía una única forma de resolverlos sino que su solución dependía de la estructura de la deuda, de los acreedores, del prestigio de la casa en dificultades y de su lugar en la estructura de la sociedad mercantil vitoriana. Eso sí, conforme nos vamos acercando a finales del siglo XVIII y, sobre todo, a inicios del siglo XIX, el peso de los factores anteriormente citados va a ir perdiendo, poco a poco, su consideración anterior y se resuelven más de acuerdo a la situación económica de la casa y según sus expectativas. Otro proceso peculiar, pero que también respondía a un aspecto fundamental como era el de la estructura y tipo de deuda que provocaba la quiebra de la casa de comercio, fue el sufrido por Pedro de Santa María bajo la firma de Viuda de Zubía e Hijos⁷³. La reducción conseguida por esta familia vitoriana rondó el cincuenta por ciento y su razón primordial provenía de la misma singularidad de la casa.

ver los asuntos de negocios. AHPA. Juan José Cebrián de Mazas. Protocolo n.º 1.339. 1/Agosto/1753. Fols. 403r.-410r.

⁷³ AHPA. Antonio de Sarralde. Protocolo n.º 1.421. 27/Octubre/1788. Fols. 516r.-521r. El compuesto de acreedores y poderistas era muy complejo. Entre otros estaban Leonardo Díaz de Olarte, Juan José de Echeverría, Eugenio de Aguirre, Wenceslao Fernández de la Cuesta, Pedro Antonio de Urdapilleta, José Lucas Martínez, José Antonio de Amilaga, Francisco de Palacios y Mauricio de Arrázola y Oñate (comerciantes de Vitoria).

Esta familia, junto a un comerciante de origen francés asentado en Navarra, José Duclos, tenía formada una fábrica de Regaliz y Jabón en la localidad navarra de Corella. Una vez producida la quiebra se llegó a un acuerdo favorable por el que se reducía la deuda a la mitad. En esta decisión jugó un papel vital el mantenimiento de la fábrica de Corella, para que no decayese el fomento de esta industria manteniéndose el suministro de «Materiales e instrumentos competentes, tomando Dineros apremio a estilo de Comercio a cuenta de dichos Acreedores, por que de lo contrario se hubiera experimentado su total Ruina, con detrimento de la Masa Comun de dichos interesados»⁷⁴. El análisis de la situación económica de esta casa de comercio condujo a sus acreedores a tener en cuenta un punto de exclusivo carácter económico como era el permitir la continuación de la fábrica para no verse afectados por un impago general. Parece que están cubriéndose las espaldas y dándoles a los deudores una oportunidad para devolver todas las cantidades prefijadas. Pero, en este caso, no solamente entraban en juego los intereses de la «Masa Común de los interesados», sino que los perjuicios de una mala acción afectarían a la «causa publica por las muchas utilidades y provechos, que redundan a favor de tantos empleados en ellas y que en atención a este beneficio común, *ha interesado el Real Animo de su Magestad*, para su permanencia y fomento y se ha dignado conceder a dicha casa varios privilegios, esempciones y franquezas»⁷⁵. Los acreedores de esta casa se dieron cuenta del valor real de esta fábrica y, sobre todo, de la existencia de una invaluable presencia como era la del Rey. Este último factor se convirtió en una razón crucial que permite a los Santa María lograr unos plazos y condiciones satisfactorios. También se nos muestra cómo, a finales del siglo XVIII, la mentalidad económica de los miembros del colectivo mercantil había sufrido modificaciones exponiendo una actitud más cercana al desarrollo de la economía y, sobre todo, de las empresas industriales.

En este mismo documento se recoge un aspecto que nos parece interesante tenerlo en cuenta: a estas juntas generales no acudían por norma los citados aunque a todos los acreedores se les notificase su celebración. En el caso de los Santa María la junta se acordó para el día veinte y seis de octubre de 1788, y el lugar de celebración se hizo en la casa de otro comerciante de Vitoria, Leonardo Díaz de Olarte, a una hora determinada. En esta reunión los concurrentes, «que aunque menores en numero, en aquel tiempo eran maiores en cantidad», acordaron las medidas conducentes al mantenimiento de la fábrica de Corella⁷⁶.

⁷⁴ *Ibidem*, 27/Octubre/1788. Fols. 518r.-518v.

⁷⁵ *Ibidem*, fol. 519r. El subrayado es nuestro.

⁷⁶ *Ibidem*, fol. 518r.

Una ventaja de los ajustes o acuerdos citados consistía en que, a diferencia de la acción de la justicia que paralizaba la marcha de la casa en el lapso temporal de la resolución de la quiebra, en el acuerdo la norma determinaba que los acreedores dejasen al deudor seguir en su negocio. La razón de esta actitud residía en la esperanza de los acreedores en que el deudor hiciese frente a sus débitos.

Por todo ello creemos que, además de mostrarnos la validez y operatividad de la organización mercantil a la hora de aplicarse en una de las circunstancias más comprometidas para la vida de estas casas y firmas de comercio, esta fuente nos ha ayudado y ofrecido una valiosa información sobre otras vías satisfactorias para fomentar la homogeneidad presente entre los miembros de una comunidad mercantil. Frente a otras plazas como las portuarias, donde existían mecanismos más desarrollados como las compañías de seguros marítimos, los Consulados, etcétera, en Vitoria la organización mercantil y las vinculaciones familiares fueron las armonizadoras de un sistema práctico que permitió afianzar o asegurar la vida de estas empresas. Ahora bien, nos negamos en redondo a querer entender estos hechos como una perversión del sistema, sino que los comprendemos como una pura expresión de lo contrario, del conjunto de normas y actitudes que marcaban las pautas del funcionamiento de una comunidad profesional.

E. LA MARCA DEL TRIUNFO: EL MAYORAZGO

Durante el Antiguo Régimen una de las banderas más enarbolada por algunos de sus integrantes se constreñía a la obtención de un título nobiliario⁷⁷. Sin embargo, al unísono, uno de los mayores éxitos y el refrendo de una buena fortuna o de la buena marcha de un negocio, también se equiparaba con la conquista de un vínculo o de un mayorazgo. A pesar de la acción reformista de Melchor Gaspar de Jovellanos contraria a la pervivencia de estas instituciones protectoras, su fomento y mantenimiento resultaron bien admitidos y defendidos por muy diversos agentes sociales. En un reciente estudio sobre la actuación de Jovellanos en esta temática, Fernando Baras Escola, ha puesto de manifiesto cómo éste aspiraba a que el mayorazgo se convirtiese en una institución sujeta al derecho civil y se sometiese al conjunto competencial político de la Corona⁷⁸. A la par, Jovellanos abogaba por la prohibición de que las mejoras del tercio o del quinto pudiesen vincularse bajo la figura del mayorazgo.

⁷⁷ CARRIERE, Ch., *op. cit.*, p. 217.

⁷⁸ BARAS ESCOLA, F., *El Reformismo Político de Jovellanos (Nobleza y poder en la España del siglo XVIII)*, Zaragoza, 1993, pp. 55-59.

Nos encontramos ante una institución muy bien conocida gracias al clásico trabajo de Bartolomé Clavero⁷⁹. Nosotros no pretendemos realizar ninguna disquisición sobre este punto, sino reflejar cómo los miembros más afortunados y con mayor éxito de la comunidad mercantil de Vitoria, no se cuestionaron lo inadecuado de promover la constitución de mayorazgos o de vínculos. Así, opuestamente a las creencias de los reformistas ilustrados como Jovellanos, la gente del comercio vitoriana admitía la bondad de esta institución y lo oportuno de su concreción como un elemento protector de los éxitos logrados por sus casas. En un memorial preparado por Ignacio de Abajo, utilizado en otra parte de este trabajo, se ahondaba en los problemas derivados de los gastos que contraía la entrada de las hijas en los conventos vitorianos. Pedía unas variaciones que incluso afectaban a las familias ricas que, así, «no tendrán el dolor de veer, que se les arranca injustamente una porción de su caudal, adquirido a costa de inmenso trabajo, y que debería servir para la mas decente colocacion de los demas hijos»⁸⁰. Una preocupación fundamental del colectivo mercantil consistía en la búsqueda de una protección para sus caudales y esta inquietud se advertía en diversos momentos, tanto cuando sus negocios estaban en activo como cuando se veían obligados a efectuar desembolsos para colocar a sus hijos, a la óptima defensa de los bienes que heredarían sus descendientes o al buen funcionamiento de la casa mercantil.

A la protección descubierta en el mundo mercantil, en la colocación de los hijos, en la defensa del buen honor y fama de las casas, se alía el discurso del amparo de los caudales y del patrimonio de estas familias. La misma admisión expuesta por la comunidad mercantil hacia la vinculación de sus bienes muebles e inmuebles se vislumbraba en las capitulaciones matrimoniales efectuadas entre miembros del comercio y de las familias de la oligarquía nobiliar. Sucesivamente, desde 1725 hasta finales del setecientos (1799), se produjo la inclusión de las posesiones adscritas a un vínculo o mayorazgo como una parte dotal en los desposorios con las familias nobles. Nos referimos a los casos de Juan José de Musarrieta (casado con María Luisa Ortiz de Urbina, en 1725), de José Joaquín de Barroeta y Aldamar (con Engracia Josefa de Urbina y Zárate, en 1738), de Pedro Ortiz de Zárate y Guebara (con María Concepción González de Echávarri, en 1744), de Valentín María González de Echávarri (con Julita Modesta Fernández de la Cuesta, en 1798) y de José María Chavier y Unanue (con Ulpiana López de Berrostequieta y Abajo, en 1799).

⁷⁹ CLAVERO, B., *Mayorazgo: propiedad feudal en Castilla, 1369-1835*, México, 1974. SEMPERE Y GUARINOS, J., *Historia de los Vínculos y Mayorazgos*, Alicante, 1990.

⁸⁰ AMV. Libro n.º 89. 11/Junio/1783.

Los maridos provenientes de la nobleza abordaban la obligación de llevar su parte dotal por medio de la figura del mayorazgo. Mientras las hijas de los comerciantes participaban con crecidas sumas de dinero (en especie, ropas, alhajas y bienes inmuebles), éstos se conformaban con la inclusión de sus bienes vinculados. La actitud de los comerciantes siempre fue altamente satisfactoria respecto a la aportación de estos bienes vinculados y, nunca y bajo ningún concepto, se aprecia una disposición negativa o, al menos, opuesta a este sistema de vinculación del patrimonio. Esta misma determinación se estima en la tendencia de muchos comerciantes a promover la formación de mayorazgos o de vinculaciones de bienes. De todos modos, tampoco pensemos que a estos comerciantes, hasta enriquecerse, el sentido y carácter de los mayorazgos les resultase ajeno. Todo lo contrario, en ocasiones y durante largos períodos, sabemos que algunos comerciantes actuaron como administradores de las propiedades de algunos mayorazgos, vínculos o familias nobiliarias. Uno de estos administradores de mayorazgos fue el comerciante Esteban de Arrázola y Oñate, gestor de las rentas del Marqués de Gauna, y de las propiedades de Francisco y Bernardino Díaz de Argandoña⁸¹. Así que, la realidad de esta vinculación de propiedades y todo lo tocante a su gestión era sobradamente conocido en el seno de la comunidad mercantil. Durante mucho tiempo, habían sido buscados y elegidos como unos expertos administradores de los bienes y fortunas de las familias que poseían algún vínculo y/o mayorazgo.

Administradores de las casas y familias nobiliarias

ADMINISTRADOR	FAMILIA NOBILIAR
Bozo, Andrés	Conde de Lenzen (1705)
Martínez de Uriarte, Domingo	Mayorazgo de Solchaga, poseído por Isabel Francisca de Peralta y Mauleón (1715).
Ortiz de Jugo, Martín Antonio de	Mayorazgo de José Palacios y Elorza (1739); Juan Agustín Hurtado de Mendoza, vecino de Madrid (1751).
Larrea, Baltasar Antonio de	Conde de Oñate, José Guzman Ladrón de Guebara (1739), del mayorazgo de los Álava (1750), del Conde de Lenzen y Trepana, Marqués de Olías y Mortana y Conde de Ciudad Real (1751).

⁸¹ AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 9377. 12/Diciembre/1776. Fols. 1.237r.-1.294v. PERET, J., «L'exemplaire histoire d'une famille bourgeoise poitevine, les Monnet (1660-1880)», en *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, Tomo XXVI, 1979, pp. 107-109.

Administradores de las casas y familias nobiliarias (continuación)

ADMINISTRADOR	FAMILIA NOBILIAR
Cavia, Tomás José	Lucas Manuel de Arze (1753).
Amilaga, José Antonio	Conde de Lenzen (1753).
Errazu, Eugenio Ángel de	Antonio de Aranda y Guillames, Gentilhombre de la villa de Robledillo, vecino de Madrid (1750); del Conde de Echauz, Vizconde y Señor de Riocavado, vecino de Tolosa (1752).
Sandobal, Nicolás	Contador Mayor de la Casa y Estados del Conde de Osuna, Madrid (1756).
Martínez del Burgo, Eugenio y José	Juan Antonio de Otálora Guebara y Castejón, Caballero de Santiago, Presidente Chancillería Granada y del Consejo Supremo de Castilla (1765).
Íñiguez de Betolaza, Blas	Conde de Lenzen (1770).
Sorrón, Lorenzo de	Conde de Ablitas y Crezente (1750-1753).

Comerciantes fundadores o usufructuarios de Mayorazgos⁸²

COMERCIANTE	FECHA LOCALIZADA
Francisco de Abajo	1703
Tomás de Elorza	1712
Francisco Martínez de Larriategui	1718
Cristóbal Ortiz de Urbina	1726
Esteban Ortiz de Zárate	1733
Pedro Antonio González de la Fuente	1742
Manuel Añiz Marañón	1743
Domingo González de Echávarri	1754
Manuel Bartolomé de Uriarte	1762
Francisco Fernández de Luco	1764
Martín Antonio de Jugo	1774
Pedro Ramón de Echeverría	1788
José Ambrosio de Echávarri	1798
Eugenio de Aguirre	1810
Wenceslao Miguel Fernández de la Cuesta	1818
María Santos Ortiz de Zárate	1824
Faustino de Ugarte	1833

⁸² Hemos de advertir que, la data crónica adjuntada a cada mayorazgo, no es la correspondiente a su creación, salvo en el caso de Domingo González de Echávarri, sino a alguna de las referencias que hemos encontrado sobre su existencia.

unos elementos de especial consideración al entender el porqué de esta participación en el mundo de las propiedades vinculadas. En general, los miembros de la comunidad mercantil que decidieron fundar algún mayorazgo, siguieron el modelo establecido por las familias nobiliarias con las que emparentaron o para las que habían trabajado⁹⁴.

VI

Los ámbitos de socialibilidad del comercio

«La corporation, la paroisse, le quartier, fournirent les éléments nécessaires pour l'élection de leurs membres»

(BABEAU, A., *La ville sous l'Ancien Régime*, París, 1880, p. 44)

En los anteriores capítulos hemos profundizado en el análisis de algunos ámbitos de acción y relación en los que, de manera más privada, participaban y vivían los miembros de la comunidad mercantil vitoriana. Esta investigación ya nos ha aportado algunos datos sobre ciertas relaciones y vínculos que se habían convertido en la base del armazón de esta comunidad mercantil. Pero, en cierto modo, creíamos necesario proyectar nuestro análisis a otros ámbitos de un carácter más abierto, más público, y donde se solventasen algunos conflictos que nos informasen sobre la homogeneidad de esta comunidad. Siguiendo este planteamiento, dirigimos nuestras indagaciones hacia el mundo de cuerpos y comunidades que formaba parte activa de la ciudad: de Vitoria. En este capítulo hemos trabajado en una línea homogeneizadora como la presente en las vecindades y cofradías y, en el siguiente, nos aproximaremos a otras líneas desintegradoras como son las emanadas de los conflictos en que participó la gente del comercio de Vitoria. En esta dinámica también nos detendremos en los proyectos generados en este período o promovidos por la activa mediación y participación de los miembros del comercio.

A. LA CIUDAD Y SUS COMUNIDADES

La ciudad, entendida como un concepto pleno de sentido, ha sido un sujeto histórico al que, desde diversos prismas, los historiadores he-

⁹⁴ GARCÍA BAQUERO, A., *Comercio y burguesía mercantil en el Cádiz de la Carrera de Indias*, Cádiz, 1991, p. 173.

mos pretendido aproximarnos. Es cierto que por la misma amplitud de los temas concernientes al mundo urbano e, igualmente, por el claro auge de la microhistoria e historia local, se ha producido un traslado de los problemas históricos propios de unas investigaciones más globales hacia el campo del análisis urbano. Así se han generado estudios dirigidos a resolver cuestiones de gran calado, replanteadas en un marco inigualable —el de la ciudad— para obtener respuestas más concisas. Estos trabajos se desenvolvían en torno a un principio intelectual de gran envergadura concretado en la idea de que la ciudad se presentaba como un espacio absoluto donde confluían, a menor escala, las necesidades, aspiraciones y formulaciones creadas para investigar entidades y espacios de mayor relevancia. Un laboratorio adecuado a las necesidades de los historiadores.

A este respecto, Alberto Marcos Martín abundaba en el interés de los aportes y experiencias generadas por otros especialistas, siempre insistiendo en el anacronismo que se proyectaba en el análisis del mundo urbano al no tener en cuenta la formación social concreta y los procesos sociales que originaron y fundamentaron la ciudad¹. Esta formulación del mundo urbano partía de una evidente falta de reflexión respecto a su interpretación, ya que este espacio ha sido y sigue siendo aceptado, sin más, como un ámbito privilegiado, como un partícipe preferencial en algunos procesos de gran trascendencia o como un mero foco difusor e incardinador de transformaciones sociales. En el laboratorio del historiador, la ciudad se mostraba como una adecuada plaza para desplegar sus medios, útiles, teorías y dudas. A nuestro entender, el problema de este planteamiento radicaba en el mantenimiento acrítico de una proyección idealizada sobre las bases organizativas y el sentido de lo urbano, como si no existiese o pudiese existir una respuesta organizativa emanada desde este sujeto histórico. El esplendor alcanzado por la historia local y la microhistoria convirtieron al ámbito urbano en una atalaya propensa al planteamiento de antiguos y de renovados problemas históricos.

Ahora bien, siguiendo la anterior interrogación volvemos a hacernos una pregunta fundamental. ¿Qué era una ciudad en la época moderna? ¿Cómo entendían sus propios urbanitas este sujeto histórico? La mayoría de los estudios sobre la ciudad se centran en el análisis de su código legislativo y gubernativo, un conjunto normativo que nos ofrece una rápida y estricta visión de los medios y formas destinados a gestionar la gobernabilidad y convivencia de sus habitantes. Un principio que, di-

¹ «¿Qué es una ciudad en la época moderna? Reflexión histórica sobre el fenómeno de lo urbano», en Alberto MARCOS MARTÍN, *De Esclavos a Señores. Estudios de Historia Moderna*, Valladolid, 1992, p. 138.

rectamente, nos ha conducido a identificar el espíritu urbano en el plano institucional y normativo, es decir, en el regimiento y sus ordenanzas. Fuera de estos marcos interpretativos sólo quedaba el desorden y la barbarie, esto es, la nada. Estamos, pues, ante una idea similar a la empleada por las oligarquías nobiliarias urbanas castellanas al argumentar la justificación de su estancia en los puestos directivos del órgano político local por excelencia: el Regimiento.

Ahora bien, también es cierto que la literatura de la época nos acercaba hacia una percepción de la ciudad tamizada por el predominio de una interpretación funcionalista y organicista. En cuanto a estos factores, Augustin Redondo, haciéndose eco de esta circunstancia, propone cómo el cuerpo humano se convirtió en la base comprensiva de las realidades presentes en el Antiguo Régimen, entre otras, la organización política y social de la ciudad². Una teoría conservadora que se sustentaba en la recuperación del «Tacitismo» y que fomentaba la identificación de la estructura urbana con un orden inmutable construido desde unas disposiciones divinas, por lo que cada parte asumía una función inmanente de la que no podía escapar y a la que no podía enfrentarse. Un rasgo que nos permitiría discernir a la ciudad no como una unidad absoluta sino como un agregado de partes constitutivas, unos segmentos de signo y origen divergentes y contradictorios que permitían incluir el factor conflicto en el proceso formativo, constitutivo y evolutivo de la ciudad.

En las urbes del Antiguo Régimen convergía una multiplicidad de ámbitos y fuentes de poder, como eran la propiedad de los arrendatarios o de la comunidad mercantil, las costumbres y privilegios de la nobleza o de otros agentes sociales, el corporativismo de los artesanos o el carisma espiritual de la clerecía³. La manifestación de estas fuentes de poder se exponía por medio de varias caracterizaciones como eran las clases sociales, grupos de interés o entidades de un carácter corporativo profesional. En consecuencia, aunque de hecho sabemos que poco a poco la fuente principal del poder político urbano se centralizó y entroncó en el Regimiento, parece claro que la concepción urbana presente en el Antiguo Régimen mostraba un mayor dinamismo que la emanada de la reorganización administrativa y política del Estado Liberal.

A nuestro entender, las limitaciones presentes en estas dos concepciones o definiciones tan diversas de la ciudad del Antiguo Régimen, podrían salvarse merced a la determinación de una descripción de la urbe como un ámbito de relación social y como el marco más ejemplar

² Introducción a la obra colectiva dirigida por A. REDONDO titulada *Le Corps comme métaphore dans l'Espagne des XVI et XVII siècles*, Tours, 1992, pp. 6-7.

³ ELLIOTT, B. & MACCRONE, D., *The City. Patterns of Domination and Conflict*, Sheperton, 1984, p. 41.

en la definición y fundamentación de las diversas estructuraciones sociales. Pablo Fernández Albadalejo reconocía la necesidad de reinterpretar la sociedad vasca del setecientos en base a la eliminación del presentismo generado por la proyección de «la dinámica de la sociedad civil contemporánea al análisis de sociedades anteriores al capitalismo»⁴. El peso y trascendencia alcanzados por los ayuntamientos decimonónicos limitaban el análisis histórico de cualquier centro urbano anterior en el tiempo. La estructura homogénea ofrecida por un centro urbano dominado y dirigido por su Regimiento, no se correspondía ni a lo referido por los tratadistas de época ni a lo transmitido por la documentación histórica.

En el caso que nos ocupa, el progreso del Regimiento sabemos que se obtuvo a costa de la definitiva desaparición de la asamblea de vecinos. La soterrada contienda entre el Regimiento y esta asamblea resultó ser una constante en la vida de muchas ciudades de la Península y de Europa. En Vitoria, las luchas comenzaron muy temprano, en la Edad Media, alcanzando su culmen con el control absoluto del Regimiento en manos de una oligarquía nobiliar que supo mantenerse en él desde el capitulado de 1476 hasta la reforma de 1747⁵. Pero, la victoria del Regimiento y la pertinente desaparición de la asamblea representativa del pueblo, no fueron suficientemente eficaces como para originar la completa desaparición de la representación popular. Tras la implantación del dominio del gobierno restringido, todas las convocatorias y acciones del «común» vitoriano dejaron de producirse por medio de asambleas populares, aunque de manera bastante soterrada e indirecta algunos vecinos se mantenían en unas reducidas parcelas de poder que se restringían al ámbito de algunas comunidades que se arrogaron una cierta titularidad, oficialidad y carácter sobre la representatividad de sus integrantes (cofradías, vecindades, gremios, comunidades eclesíásticas, etcétera). Ahora bien, no entendamos que la suma de estas comunidades representase o supliese la labor y el sentido de las antiguas asambleas de vecinos, sino que en la medida de su capacidad de influir y de fomentar la homogeneización de conjuntos sociales, las citadas entidades se arrogaban en momentos puntuales y ante asuntos muy concretos la representatividad parcial o total de algunos de sus vecinos.

El despotismo emanado de las disposiciones y vigilancia que generaba el órgano regimental tropezó en ocasiones con los intereses y planteamientos de algunas de estas comunidades que conformaban o participaban directamente en la vida urbana. A pesar de la ingente presión y de la vigilancia del Regimiento vitoriano, éste siempre tuvo enfrente la escueta capacidad de intervención de algunas de las referidas fuentes de poder. Eso sí, estas entidades no eran permanentes. Algunas veces, estas mismas instancias podían estar ocupadas por uno o varios integrantes de diverso origen que participaban en su formación y que, según las circunstancias, tomaban decisiones diversas. En las descripciones de los coetáneos sobre Vitoria se observa la influencia y sentido orgánico de la definición de algunas de estas fuentes de poder. Pedro Mantuano, mostraba la ciudad en 1615, diciendo que «la Ciudad de Vitoria la nueva ... està dividida en veynte y tres partes»⁶. En el quinientos, Diego de Salvatierra, ya reflejó en un manuscrito titulado *República y Gobierno de Vitoria*, una situación semejante: «Tiene también Vitoria repartida toda su ciudad por vecindades a manera de Tribus y familias como las gentes usaron antiguamente»⁷. En este último relato se confunden conceptos bien contradictorios como la familia, la tribu y la vecindad, pero manteniéndose un evidente espíritu que presenta a una ciudad caracterizada por el predominio de rasgos de índole corporativo.

Posteriormente, con motivo de la preparación de las elecciones del Diputado Personero del Común de Vitoria de 1766, se realizó una instrucción donde se reflejaba cómo la «eleccion se debe executtar por todo el pueblo dividido en Parroquias, o Barrios con votto acttibo todos los vezinos seculares y contribuyentes»⁸. De manera similar, uno de los más activos partícipes de la vida política vitoriana, el caballero Francisco Luis de Sarría Heredia y Liques, proyectaba con claridad su percepción sobre la organización urbana en los siguientes términos: «haviendo las 21// vecindades de que se compone esta Ciudad solizitado y obtenido la alteracion y mudanza de Elecciones de

⁶ SANTOYO, J.C., *Viajeros por Álava. Siglos xv a xviii*, Vitoria, 1972, p. 74. El motivo de la estancia en Vitoria de Mantuano, bibliotecario y secretario del Condestable de Castilla, era acompañar a la princesa Ana de Austria, hija de Felipe III, a Burdeos donde se celebraría su desposorio con Luis XIII de Francia. Sus experiencias se recogieron en una obra titulada: *Casamientos de España y Francia, y Viage del Duque de Lerma, llevando la Reina Cristianissima Doña Ana de Austria al passo de Beobia y trayendo la Princesa de Asturias, Nuestra Señora*, Madrid, 1618.

⁷ ECHEGARAY, Bonifacio, *La Vecindad. Relaciones que engendra en el País Vasco* (Separata de la Revista Internacional de Estudios Vascos, San Sebastián, 1933, p. 67). La citada obra de Diego de Salvatierra está datada en 1585. Este personaje, entre otras acciones, había sido Diputado General de Álava (1546) y Alcalde Mayor de Vitoria (1578).

⁸ (A)rchivo (M)unicipal de (V)itoria. Libro n.º 73. 19/Julio/1766.

⁴ FERNÁNDEZ ALBADALEJO, P., «El País Vasco: algunas consideraciones sobre su más reciente historiografía», en Roberto FERNÁNDEZ (Ed.), *La España del Siglo xviii: Homenaje a Pierre Vilar*, Barcelona, 1987, p. 558. FORTEA PÉREZ, J.J., «Poder Real y poder municipal en Castilla en el siglo xvi», en Reina PASTOR y otros, *Estructuras y formas de poder en la Historia*, Salamanca, 1990, pp. 117-142.

⁵ PORRES MARIJUÁN, M.ªR., «Sociedad urbana y gobierno municipal en el País Vasco (siglos xv-xviii): el ejemplo de Vitoria», en Christian DESPLAT (Dir.), *Elites du Sud (xix-xviii siècles)*, Université de Pau et du Béarn, pp. 140-147.

ofizios y Gobierno»⁹. La comprensión de esta ciudad por parte de uno de los solícitos partícipes del grupo nobiliar se concretaba en que la ciudad, además de su Regimiento, contaba con una definición conformada merced a la participación de otras entidades de diverso carácter: las asociaciones vecinales. La imagen fraccionada ofrecida por los anteriores autores, Mantuano y Salvatierra, coincidía con las realidades existentes en otras ciudades¹⁰. Cuando Vitoria se enfrentaba en el Antiguo Régimen a los procesos judiciales, políticos, sociales o económicos, el Regimiento restringido asumía la representación de la ciudad. Pero esta tendencia unificadora en ciertos acontecimientos, como el recibimiento de la Princesa de Beaujolais en Vitoria en 1723, se sustituía por la representación participativa de las calles y vecindades de la ciudad¹¹.

Estas calles se organizaban en asociaciones denominadas «vecindades», unas entidades de carácter civil y asociativo que, en el marco urbano, se encargaban de suplir, cumplimentar o ayudar al Regimiento. Las vecindades eran conocidas desde la Edad Media, aunque el momento culminante de su formulación se concretó en el ordenamiento general de 1483. En este acto se reflejaba cómo «por cuanto esta dicha Ciudad estaba puesta e partida por Vecindades de antiguamente a esta parte, e cada una de las tales Vecindades tenga ordenadas y heho Capítulos y Ordenanzas... la dicha Ciudad mandó reducir y traer al Concejo de ella las dichas Ordenanzas»¹². Un documento que se presentó como la base formativa de la estructura normativa de estas asociaciones civiles, apreciando que la «ciudad» estaba compuesta por varias vecindades. En este último punto se recoge específicamente la presencia de dos realidades bien diversas en la mente de los vecinos de la Vitoria del Antiguo Régimen: la ciudad y el concejo. Ahora bien, esta separación entre ambos aspectos perdió rigidez hasta hacerse imperceptible la distinción.

⁹ (B)iblioteca (S)ancho el (S)abio. Caja n.º 3. Documento n.º 7. Fol. 2r.

¹⁰ Un elemento similar a lo acaecido en Vitoria era la situación existente en Pamplona donde el papel de las vecindades vitorianas era suplido por el de los barrios. Los primeros datos sobre estos barrios pamplonicos se concretaron en 1458 con la fijación de las ordenanzas de la Rúa detrás del Castillo, rehabilitadas en 1741, en un arreglo general de las ordenanzas de los barrios de Pamplona. ECHEGARAY, B., *op. cit.*, pp. 63-66.

¹¹ Con motivo de la referida visita, como acompañamiento de honor, tomaron parte activa las siete calles de la ciudad (Villa Suso, Correría, Zapatería, Herrería, Calle Nueva, Cuchillería y Pintorería) organizadas en compañías y asumiendo una parte representativa de la ciudad. CENDOYA, I., «Fiesta Pública y Arte Barroco en Vitoria. El recibimiento de la Princesa de Beaujolais en 1723», en *Kultura*, n.º 3, 1991, pp. 13-19. Algo similar ocurría en las procesiones, fiestas públicas o exequias Reales.

¹² JIMÉNEZ, J., «Agrupaciones vecinales alavesas. Esquemas de su administración y gobierno», en *Boletín de la Institución Sancho el Sabio*, Tomo XIII, 1969, pp. 167-206.

Las funciones de las entidades vecinales eran numerosas y de diverso carácter¹³. Tomando con cuidado la definición dada por Ladislao Velasco Fernández de la Fuente, autor vitoriano del siglo XIX, estas entidades actuaban en unos «tiempos pasados en que ni el Estado ni el Municipio se cuidaban cual hoy de la seguridad de las personas y de las cosas, de la asistencia a pobres y enfermos, ni siquiera de la policía o limpieza de las calles, los vecinos de estas para su mutua protección y buen orden y se constituyeron en pequeñas agrupaciones o hermandades, que en Vitoria se denominan con mucha propiedad, Vecindades»¹⁴. El peso de estas asociaciones en el territorio vasco gozó de una gran trascendencia ya que la sociedad tradicional vasca les concedía una importancia vital vinculada al mantenimiento de la casa y del patrimonio doméstico¹⁵. Una situación dominante en el mundo rural y, en menor medida, también en los centros urbanos vascos, como en Vitoria. En los instrumentos estadísticos de la ciudad o de algunas cofradías, el recuento de la población se fijaba no de manera genérica sino por vecindades. La ciudad se estructuraba en un compuesto de calles que, a la par, se ampliaba alrededor de un elevado número de vecindades, veintiuna. Estas entidades resultaban una subdivisión en tramos de las calles urbanas y, bajo el auspicio y protección de algún santo, mantenían una ingente labor de control y de promoción de la sociabilidad de sus componentes¹⁶. La instrumentalización de este control a través de los mecanismos de asociación vecinal se expresó en el ámbito de la capital madrileña a instancias del interés de la Corona. En 1768 se creó en Madrid la repartición por los barrios y la aparición de los «Alcaldes de Barrio» con ese fin de concretar un control vecinal, aunque, eso sí, por diversas razones, los resultados fueron enormemente mediocres¹⁷.

¹³ Al respecto, véanse los trabajos de: GARRIOCH, D., *Neighbourhood and Community in Paris, 1740-1790*, Cambridge, 1986, y BOULTON, J., *Neighbourhood and Society: A London Suburb in the Seventeenth Century*, Cambridge, 1987. SCHERZER, K.A., *The unbounded community: neighbourhood life and social structure in New York City, 1830-1875*, London, 1992. GARRIOCH, D. & SONENSCHER, M., «Compagnonnages, Confraternities, and Associations of Journeyman in Eighteenth-Century Paris», en *European History Quarterly*, n.º 16, 1986, pp. 25-45.

¹⁴ *Memorias del Vitoria de Antaño*, Vitoria, 1889, p. 121.

¹⁵ MARTÍNEZ MONTOYA, J., «Las relaciones de vecindad en el País Vasco. Raíces y principios de comprensión», en *Kultura*, n.º 3, 1991, p. 118. AIZPURU MURÚA, M.X., «Estudio de las ordenanzas locales de Zaldueño de 1760. Una reflexión sobre el concepto de comunidad desde la Antropología y la Historia», en *Kultura*, n.º 4, 1992, pp. 79-91. CARO BAROJA, J., *Vecindad, Familia y Técnica*, San Sebastián, 1974. SORIA SESE, L., *Derecho Municipal Guipuzcoano (Categorías normativas y comportamientos sociales)*, Oñate, 1992, pp. 361 y ss.

¹⁶ ANGULO MORALES, A., «La formación de la comunidad urbana. Las "Licencias de Vecindad" en la Vitoria del Antiguo Régimen», en Jokin APALATEGUI y Xabier PALACIOS (Eds.), *Identidad vasca y Nacionalidad. Pluralismo cultural y transnacionalización (II)*, Vitoria, 1995, pp. 31-55.

¹⁷ ÁLVAREZ SANTALO, L.C., «La sujeción de los poderes», en Antonio DOMÍNGUEZ ORTIZ (Dir.), *Historia de España. El Reformismo Borbónico (1700-1789)*, Vol. VII, Barcelona, 1989, p. 56. LANGLE, LE M. DE, *Voyage en Espagne*, Tomo II, 1785, p. 127.

Un rasgo significativo de estas entidades consistía en su capacidad de intervenir en la admisión o no de nuevos vecinos en Vitoria. Una acción diseñada por medio de un instrumento conocido como la «licencia de vecindad», a través del que, las vecindades como otras corporaciones gremiales, gozaban de la potestad de realizar, ayudando al Regimiento, la investigación de las condiciones y rasgos vitales del pretendiente¹⁸. En el Antiguo Régimen, en las ciudades europeas encontramos varios tipos de habitantes (vecinos, residentes, moradores y naturales) y, entre ellos, el más completo era el de vecino ya que, junto a las obligaciones que asumía, también gozaba de una serie de privilegios o derechos. Los informes elaborados por estas asociaciones se remitían al Regimiento, quien tenía la última palabra para que se admitiese o no al nuevo vecino. La aceptación del nuevo vecino obligaba a que «el Suso dicho cunpla y lebantte como los demas Vecinos de el las cargas y obligaciones concejiles y ttenga su asiento boz y botto con ttodos los honores y prerrogatibas que le conpetten como attal contri buiendosele como se le ha de contribuir con ttodos los Emolumentos y utilidades de el mismo modo y en la misma forma conque se contri buie y de que goza cada Vecino de estte lugar sin diferencia alguna»¹⁹.

La investigación, el dictamen positivo de la vecindad y la confirmación de la ciudad, convalidaban la última admisión del pretendiente como vecino de Vitoria. De manera expresiva, nos encontramos ante el proceso básico en la integración de un individuo en el seno de la comunidad²⁰. Entre los comerciantes que se avecindaron en Vitoria, en 1787, conocemos la arribada y concesión oficial de la vecindad al negociante italiano Juan Bautista Ponti (natural de Isanco, diócesis de Milán)²¹. En el citado marco de relaciones de vecindad se disponía el conjunto de la estructura de los diversos cuerpos y comunidades que, en definitiva, componían la comunidad urbana, la ciudad. Al hilo de las actividades

¹⁸ Es necesario traer a colación que, desde la concesión de un Privilegio Real a la provincia de Álava (de 13/Noviembre/1710), se concedía a sus instituciones —y, entre ellas, a las de Vitoria— la posibilidad de exigir filiaciones de naturaleza, legitimidad y limpieza de sangre a todos los extraños que quisiesen establecerse en la provincia y ciudad. PORRES MARIJUÁN, M.ºR., «Sociedad urbana ...», *op. cit.*, p. 151. En otras áreas, como en Marsella, existían otros instrumentos similares como los certificados de «citadinage». CARRIERE, Ch., *Négociants Marseillais au XVIII siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Vol. I, Marseille, 1973, pp. 270-271.

¹⁹ (A)rchivo (H)istórico (P)rovincial de (Á)lava. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 1.724. 14/Marzo/1792. Fól. 182r. SORIA SESE, L., *op. cit.*

²⁰ En el capítulo n.º 9 de las ordenanzas vecinales de Vitoria de 1483, se disponía que «cuando alguno viniere a vivir e tomar vecindad nuevamente en cualquier calle y vecindad de esta dicha Ciudad que el primero o segundo Domingo que viniere vayan todos los vecinos a la casa donde viviere a le dar e den la bienvenida a costa de ellos». JIMÉNEZ, J., *op. cit.*, p. 198.

²¹ AMV. Libro n.º 93. 2/Mayo/1787.

realizadas por estas entidades, un punto de gran consideración consistía en la facilidad que poseían estas comunidades para permitir y fomentar amplios procesos de sociabilización de sus integrantes. A la par, estas entidades resultaron apoyadas y defendidas por las propias instituciones de carácter oficial que veían en ellas un medio eficaz para fijar un claro dominio sobre los súbditos que podían modificar su residencia. El mismo Regimiento vitoriano estaba agradecido por la ayuda generada por la «infrajusticia» realizada por estas entidades hacia el control social y moral de los vecinos de la ciudad.

A.1. Las asociaciones vecinales del comercio de Vitoria: la Herrería y la Plaza Nueva

Habitualmente se ha recalcado la relevancia de la localización geográfica de los diferentes grupos sociales y profesionales en el ámbito urbano para el análisis de sus peculiaridades, homogeneidad así como el nivel de sociabilidad contenido. Una realidad que todavía se hacía más efectiva en las metrópolis con altos niveles de población y con diversos grupos de clara definición socioprofesional. Una circunstancia bien conocida desde la Edad Media y que, sin ruptura, se reprodujo en la mayor parte de los centros urbanos de Europa occidental²². Sabemos que los traslados de algunas comunidades se formaban bajo la iniciativa de entidades superiores preocupadas por fomentar los asentamientos de población. Ahora bien, en el caso que nos ocupa, no existía ninguna mano invisible o superior que se hubiese dedicado a promover algún traslado de población. En todo caso, la única mano que podríamos tomar en consideración sería la descrita por Adam Smith en el mismo siglo XVIII, la mano invisible del mercado. Sin ir más lejos, los continuos asentamientos de comerciantes en Vitoria tenían unas claras conexiones con la situación de la economía y la atracción emanada desde esta ciudad. La preocupación fundamental que nos ha dirigido a la cuestión de la instalación y/o asentamiento de la comunidad mercantil en Vitoria, reside en la trascendencia de estas relaciones de carácter vecinal, como un elemento relevante al entender el proceso formativo de cualquier grupo social en el Antiguo Régimen.

²² HEER, J., *El clan familiar en la Edad Media*, Barcelona, 1978. KLAPISCH, C., «Parenti, amici e vicini: il territorio urbano d'une famiglia mercantile nel XV secolo», en *Quaderni Storici*, n.º 33, 1976, pp. 972-973. GREGORY, D. and URRY, J. (Eds.), *Social relations and spatial structures*, London, 1985. JONES, P.M., «Parish, seigneurie and the community of inhabitants in Southern Central France during the Eighteenth and Nineteenth Centuries», en *Past & Present*, n.º 91, 1981, pp. 74-108.

En un memorial alzado por las vecindades de Vitoria se refería cómo había sido formulado por la «maior parte de los vezinos de la primera y segunda Vecindad de la Calle de la Herrería y primera de la Correría de esta dicha Ciudad (*enque reside lamaior parte del comercio de ella*)»²³. Al parecer, aunque los comerciantes de Vitoria aparecen asentados en la mayoría de las calles y vecindades de la ciudad, existía una predisposición del comercio hacia el área que comprendía a las vecindades de la Herrería y Correría. El vecindario de 1747 nos permite realizar un repaso de la localización de la gente del comercio en Vitoria y nos confirma la presencia de un conjunto de calles y vecindades caracterizadas por la nula presencia de mercaderes y/o comerciantes (Villa Suso, las vecindades de la Cuchillería, Aldave, Pintorería, Calle Nueva, Santo Domingo de Dentro y Arrabal) y, al mismo tiempo, muestra otro agregado de vecindades caracterizadas por la elevada presencia de estos profesionales (sobre todo, los diversos tramos de la Herrería y de la Correría y, en menor medida, la Zapatería).

En el plano urbano de Vitoria durante el setecientos se advierte la ingente prestancia del comercio en el área occidental²⁴. Esta concentración del comercio vitoriano en el área occidental, también conocida como ciudad «nueva», no resulta ser un rasgo peculiar de esta ciudad. Al contrario, en lugares como Santander, se aprecia la misma articulación con una clara concentración de su comercio en la denominada «Puebla Nueva» y, dentro de esta área, en unas pocas calles²⁵. En este área se agrupaban los miembros del comercio al por mayor y al por menor, acompañados de otros grupos socioprofesionales como boticarios, escribanos, abogados, militares, funcionarios, etcétera. En la ciudad de Granada, James Casey y Bernard Vincent, significaron cómo cada parroquia contaba con su propia configuración social y, en especial, la de Nuestra Señora de las Angustias actuaba como el centro residencial de

²³ AHPA. Cristóbal Domingo de Zaldós. Protocolo n.º 659-A. 19/Junio/1738. s. f. El subrayado es nuestro.

²⁴ La visión de dos viajeros holandeses sobre el París de 1656 parece semejante: «junto a los osarios de San inocente (por supuesto, de los Santos Inocentes) es notable que se encuentren casi todos los comerciantes de hierro, de latón, de cobre y de acero, donde tienen sus negocios». BRAUDEL, F., *La Identidad de Francia. III. Los hombres y las cosas*, Barcelona, 1993, p. 328. Algo similar ocurría en la denominada «Calle Nueva» de Cádiz, verdadero centro de informaciones mercantiles de esta ciudad. POUSSOT, P., «Au contact des deux mondes: une chronique gaditane. Les "Mémoires" de Raimundo de Lantery, "mercader" de Cadix, 1673-1700», en *Mélanges en L'Honneur du Fernand Braudel. Histoire Economique du monde méditerranéen 1450-1650*, Toulouse, 1973, p. 472.

²⁵ MARURI VILLANUEVA, R., *La Burguesía Mercantil Santanderina 1700-1850*, Santander, 1990, pp. 78-81. Las calles con mayor presencia de comerciantes en Santander eran las de Don Gutiérrez, el Puente y San Francisco.

los miembros de la comunidad mercantil²⁶. Así, al parecer, en muchas urbes del Antiguo Régimen, aunque el patrimonio inmobiliario de la gente del comercio estuviese fragmentado en el espacio urbano, sí existía una clara tendencia a concretar sus lugares de habitación y relación con gran proximidad²⁷.

Ahora bien, una vez confirmada la universalidad de esta proximidad, deberíamos preguntarnos lo siguiente: ¿cuál era la trascendencia de esta cercanía o, más bien, de la enorme concentración de viviendas y empresas que se apreciaba en las ciudades del Antiguo Régimen, sobre todo, en lo referido al grupo del comercio? A pesar del empleo de diversos términos usados en el vecindario de 1747 al referirse a los miembros del comercio vitoriano, al acercarnos a esta concentración, sí que podemos significar cómo los integrantes de estas calles y vecindades, de manera general, pertenecían a la llamada «gente del comercio». Ya habíamos hecho referencia a las profundas conexiones entre el mundo del comercio al por mayor, el del menudeo y los partícipes en las actividades del transporte, y, en este momento, advertimos cómo a las vinculaciones derivadas del desenvolvimiento de la actividad profesional, se le unían otros factores cohesivos de diverso rango como resultaba ser el de la vecindad.

Estas vecindades de Vitoria pueden entenderse como unas entidades en las que su base sustentadora se concretaba en la presencia de unas estrechas relaciones vecinales. Ahora bien, pervivía un problema básico tocante a la definición de lo que era o es una comunidad. En opinión de David Garrioch, el manido concepto de comunidad sigue sin contar con una clara conceptualización ni distinción a pesar de usarse en innumerables trabajos. Este autor acuñó dos factores básicos al discernir su presencia. El primero es el referido a la existencia de un elemento de un significativo carácter subjetivo, de un «people's sense of belonging and of collective identity»²⁸, una percepción de los miembros sobre su propia realidad como algo más que un mero instrumento en un espacio y tiempo precisos. Y, el segundo, la existencia de un agregado constitutivo de normas, que no deben estar escritas, con las

²⁶ CASEY, J. y VINCENT, B., «Casa y familia en la Granada del Antiguo Régimen», AAVV., *La Familia en la España Mediterránea (siglos XVI-XIX)*, Barcelona, 1987, p. 173.

²⁷ En el área gallega, Antonio Eiras Roel, muestra cómo existían unas calles de mejor consideración, a donde acudían a vivir los miembros de las élites del Antiguo Régimen. «Las élites urbanas de una ciudad tradicional: Santiago de Compostela a mediados del siglo XVIII», *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. La Documentación Notarial y la Historia*, Vol. I, Santiago, 1984, p. 125. CARRIERE, Ch., *op. cit.*, Vol. I, pp. 291-292. En el Bilbao del siglo XVIII también se apreciaba esta tendencia del comercio a concentrarse en las calles de Ribera, Bidebarrieta, Barrencalle, Arenal y Correo. ZABALA, A., *Mundo urbano y actividad mercantil. Bilbao (1700-1810)*, Bilbao, 1994, pp. 32-34.

²⁸ GARRIOCH, D., *op. cit.*, p. 4.

que se gobernaban estas asociaciones. Los dos puntos referidos se presentaban como elementos imprescindibles al definir cualquier comunidad. En el caso de las vecindades vitorianas, sin ninguna duda, podemos ver con claridad cómo se producía la existencia de una normativa escriturada. Mucho más difícil resulta advertir esa sensación de pertenencia citada por Garrioch, aunque a nuestro entender la intermediación de estas entidades en el proceso político de 1738 se convierte en el elemento fundamental para apreciar este referido factor.

En el análisis de la Liguria italiana del quinientos y seiscientos, Osvaldo Raggio hacia hincapié en la existencia de una pluralidad de estructuras de diversa índole, bajo el manto protector de la comunidad nacional y estatal. Algunas de estas estructuras, por su dinámica formativa y evolutiva, se mostraron capaces de «elaborare e costruire forme di potere: l'universitas-parrochia, le ville, le parentele, le fazioni»²⁹. En el caso vitoriano, como veremos después, estas vecindades no se limitaban a concretarse como meros medios del control del regimiento o de otras instancias superiores sino que, en ciertos momentos, se convirtieron en los instrumentos más adecuados para ofrecer o vehicular respuestas a pleitos de diversa índole, como el problema político surgido durante la primera mitad del siglo XVIII. Ahora bien, en este momento preciso nos interesa especialmente recuperar el valor de la relación vecinal en la promoción de un fomento de los vínculos presentes entre los componentes de la gente del comercio.

Las vecindades vitorianas, presentadas como unos campos de especial significación para ejercer un arduo control social y moral de los componentes de un espacio determinado, surgían como elementos de gran consideración al fomentar los lazos de interrelación entre unos individuos que, además de pertenecer al mismo grupo profesional, también se relacionaban de manera cotidiana. La idea fundamental de esta proximidad se concretaba en la búsqueda de un factor que, de diversos modos, se reflejaba en otras asociaciones: la protección. No nos referimos a la protección física frente a un enemigo externo, ni a la espiritual, que ya contaba con la respuesta armonizada por la parroquia y la cofradía, sino a la necesidad de identificarse con un grupo determinado como una vía fundamental en la definición de los particulares y de las colectividades en el Antiguo Régimen.

En este sentido, las vecindades vitorianas, en las que se adscribían una serie de funciones participativas, se erigían en unos medios propensos al desenvolvimiento del sentimiento de pertenencia. En estas entidades asociativas se contaba con una serie de posibilidades partici-

²⁹ RAGGIO, O., «La politica nella parentela. Conflitti locali e commissari in Liguria Orientale (secoli XVI-XVII)», en *Quaderni Storici*, n.º 63, 1986, p. 723.

pativas dentro del marco de la ciudad del Antiguo Régimen. En este punto, debemos recordar la consideración contenida en el hecho de que la participación de los integrantes de las comunidades urbanas y rurales que se conocían en el Antiguo Régimen, no se hacía a modo particular o individual, sino que la norma era que por medio de unas o de otras entidades el vecino de la ciudad pudiese tomar parte en diversas actividades sociabilizadoras. A modo de ejemplo, en las procesiones, actos públicos, celebraciones, llegadas o agasajos de personalidades, etcétera, conmemoradas en Vitoria, las instancias organizadoras de estos eventos demandaban la participación de todos los vecinos por medio de las vecindades y no a título particular. Así que, la expresión de muchas de las quejas, deseos, necesidades, alegrías, etcétera, de los vecinos de Vitoria se organizaban por medio de las vecindades. Al unísono, este factor jugó un evidente papel en la promoción de una conciencia común entre los diversos miembros del mundo mercantil, sobre todo al faltar entidades más propias, como un Consulado.

Pero, si al menos hasta inicios de la segunda mitad del setecientos los comerciantes vitorianos se centraban en unas calles y vecindades concretas, cabe preguntarnos si esta misma situación se mantuvo indefinidamente. Al parecer, los cambios apreciados en la consideración de los miembros de este grupo socioprofesional influyeron en el abandono del antedicho lugar tradicional, fomentando la creación de un nuevo espacio que se adecuase más apropiadamente a los cambios experimentados por sus miembros. Hasta cierto punto, el área occidental vitoriana quedó reducida al uso de los comerciantes menos pudientes de la ciudad, mientras que las casas y familias que tuvieron una carrera más exitosa optaron por proyectar esta mejora en un nuevo espacio que respondiera al evidente ascenso conseguido.

El viajero alemán Friedrich Gotthelf Baumgärtner, en unas cartas enviadas a un amigo de Leipzig en 1787, nos ofrece una descripción general de la nueva área. Nada más entrar en la ciudad se vio sorprendido por la presencia de un edificio, «mayor aún que la famosa Casa Roja de Frankfurt del Main. Los comerciantes de esta ciudad lo han construido con la idea de hacer negocios en él. Tiene una excelente fachada, dos alas laterales y tres pisos; debajo y alrededor de este edificio hay arcadas en las que han instalado comercios —esto es, en definitiva estamos ante—, ... en pequeño, una imitación del palacio del Duque de Orleans en París». En concreto, estaba refiriéndose a la plaza neoclásica realizada bajo la dirección del arquitecto Olaguíbel³⁰. Bajo un prisma urbanístico estamos ante un ensanche urbano que, con unos supuestos funcionales o mercantiles, se definía como una brújula determinante

³⁰ SANTOYO, J.C., *op. cit.*, p. 175.

de la dirección del crecimiento urbano³¹. Un proyecto arquitectónico encardinado en la misma dirección y sentido de los realizados por Peña Padura en Ocaña, Moreno Badía en Soria, Silvestre Pérez en San Sebastián o Villanueva en Madrid. De este modo, este plan arquitectónico no consistía en configurar una nueva población sino que esta pieza de matiz urbanístico se erigiría en el primer mojón del progreso y embellecimiento de Vitoria.

Este planteamiento resulta admisible desde una postulación global de lo acaecido en el mundo urbanístico castellano y vasco de la segunda mitad del siglo XVIII, pero chocaba frontalmente con el valor de las informaciones derivadas de algunos documentos. Por ello, hemos de afirmar tajantemente la certeza del papel jugado por el ensanche como directriz de la política urbanística de la ciudad aunque, sin descartar, la finalidad del proyecto en cuanto a la configuración de una población de nuevo cuño. La evidencia más palpable de este hecho radicaba en la aparición de una organización vecinal, con su normativa propia, destinada a satisfacer la necesidad de gobernabilidad de esta nueva población. Una vecindad de nuevo cuño que se encontraba protegida por Nuestra Señora del Pilar de Zaragoza y cuyas ordenanzas las confirmó el Regimiento vitoriano hacia finales del setecientos, en 1790.

Pero ante todo es necesario precisar algunos aspectos relativos al origen y financiación de esta considerable obra. En primer lugar, era bien conocido el patrocinio de algunos de los más celebrados hombres del comercio vitorianos en todos los pasos de este proyecto, desde los discursos justificativos hasta la participación monetaria en su financiación. Todo este trabajo arquitectónico y poblacional se configuró a finales de los años setenta del setecientos y, desde su inicio, contó con los parabienes del Regimiento. Los financiadores de esta idea fueron Wenceslao y José Fernández de la Cuesta, Pedro de Santa María, Tomás Fernández de Landa, Juan Manuel Ortiz de Cortázar, Leonardo de Olarte y la Viuda de Zubía e hijos³². Esta activa participación de la gente del comercio en la proyección y financiación de las casas de la Plaza Nueva de Vitoria tenía un matiz funcionalista y de carácter económico: construir un edificio estructurado en pisos y destinado a ser vendido en busca de un beneficio.

Este proyecto, a pesar de su benignidad, también contó con algún inconveniente. En 1781, se planteó el grave problema de las cualidades de este espacio para ser vendido ya que uno de los principales clientes

³¹ SAMBRICIO, C., *Territorio y Ciudad en la España de la Ilustración*, Madrid, 1991, pp. 351-355.

³² LINAZASORO, J.I., *Permanencias y arquitectura urbana. Las ciudades vascas desde la época romana a la Ilustración*, Barcelona, 1978, pp. 194-195.

de este proyecto serían los mismos hombres del comercio de la ciudad, como luego nos lo muestran los diversos listados de vecinos de esta nueva población. Ese mismo año se levantaron diferentes consultas y peticiones de los financiadores del proyecto destinadas a que el Regimiento no pusiese obstáculo alguno a la habilitación de este espacio para el comercio de cualquier tipo. En una de estas múltiples peticiones demandada el primero de septiembre de 1781, varios comerciantes de la ciudad levantaron un memorial dirigido a la habilitación de este espacio en base a dos puntos principales como eran: el embellecimiento de la ciudad y el aumento de sus pobladores. El trabajo de estos promotores se dirigía a que en las «referidas Casas ha de *haber Comercio por maior, o menor, ó destinarlas para otro qualquier ejercicio onesto y decente segun la volunttad de cada uno de los dueños sin que en ello se pueda poner el menor embarazo, ni impedimntto por la ciudad ni auttoridad para poder poner vajo de los soporttales de dichas Casas tiendas y otro embarazo ni impedimntto el menor con tittulo alguno sino es tan solamente en las casos precisos de tempestad, llubia, ú, otros semejantes y en este caso solo por aquel tiempo preciso y nezesa-rio y no mas*»³³.

La base de esta problemática consistía en que, según cuál fuese el emplazamiento del nuevo espacio, sería lícito o no el que en él se pudiesen desarrollar o no actividades mercantiles. La dinámica de la actitud del Regimiento vitoriano provenía de que a todos los espacios que no perteneciesen a la ciudad antigua se les tenía terminantemente prohibido el celebrar ningún tipo de actividad mercantil. Por ello, anualmente los representantes del gobierno local estaban obligados a recoger las llaves de las tiendas estantes en el arrabal, aunque en la práctica luego les eran devueltas pudiendo continuar sus actividades con el beneplácito de la autoridad municipal. Toda esta situación problemática se congregó en la pretensión de mostrar que el espacio donde se iba a erigir la Plaza Nueva, no podía ser considerado como arrabal de la ciudad y, si era así, tendría todos los derechos para permitirse el desenvolvimiento de las actividades mercantiles en este espacio.

La idea básica consistía en que, la Plaza Nueva, como le ocurría a cualquier otro espacio debería gozar de una completa libertad para ser utilizada por sus ocupantes de la manera que considerasen más apropiada. Un nuevo espacio que, a diferencia del completo dominio ejercido por el Regimiento sobre todo el área tradicional urbana de Vitoria, demandaba un claro aire de libertad con el fin de vender con mayor facilidad los pisos de este nuevo emplazamiento. Pero, como se planteaba en la mayoría de las peticiones de terrenos para las fábricas que pretendían

³³ AMV. Libro n.º 86. 1/Septiembre/1781. El subrayado es nuestro.

erigirse en Vitoria, se puede advertir cómo el discurso de este nuevo emplazamiento adquiriría un sesgo que superaba los intereses particulares y, de lleno, alcanzaba al bien público de la ciudad y vecinos. En una declaración de Higinio Manuel de Bórica se recogía cómo el proyecto de la Plaza Nueva comprendería nuevos beneficios para Vitoria. Esta edificación sería útil «a todos en comun, y en particular, pues los Mercaderes logran su lucro en beneficiar los materiales, los Arrieros en conducirlos; los Oficiales en hacer las obras, los Artesanos en la construcción, y venta de sus manufacturas respectivas a dichas obras; los Labradores en sus acarretos, y en fin, todo el gasto circula, y queda en beneficio del País». Eso sí, siempre bajo el patrocinio que se definía en el «modo de raciocinar, se ha radicado aun en las personas particulares de esta Ille. Ciudad, que celosas de su gloria, van construyendo a sus expensas, Unas Casas del maior lucimiento»³⁴. Todo el planteamiento se encubría dentro de un discurso donde, el progreso de la ciudad y de los promotores de estos proyectos, coincidían en una misma dirección y, sobre todo, cuando de manera particular algunos actores sociales se convertían en los sustitutos naturales de lo no efectuado por la oligarquía nobiliar durante su amplia etapa de gobierno.

También es cierto que este proyecto de edificación de un nuevo espacio no fue el único existente durante el período que hemos estudiado. Con mucha antelación, en 1756, un hombre del comercio vitoriano se decidió a fomentar la creación de uno de los primeros conjuntos urbanísticos que encontramos en esta ciudad. En el barrio de la Magdalena, Juan Fermín López de Berrosteguieta promovió la edificación de tres casas, a semejanza de las realizadas por el Cabildo de la Universidad de Vitoria, y un pozo para su abastecimiento de aguas³⁵. Pero, a diferencia de la pretensión de la Plaza Nueva presentada como un proceso de mayor envergadura social y económica, estas casas sólo se construyeron con el objetivo de obtener unos beneficios y no produjeron la aparición de ningún nuevo núcleo poblacional como el de la vecindad de la Plaza Nueva. Eso sí, en el fondo, estos dos proyectos pueden entenderse como unas inversiones de los comerciantes vitorianos dirigidas a la obtención de beneficios.

Todo un proceso acompañado por otras acciones dirigidas a la modernización reformista de la ciudad desde unos diferentes planos (social, urbanístico, económico, de la belleza, etc.). En los años ochenta del siglo XVIII se promovieron cambios de un espacio urbano tradicional que se había conservado desde la Edad Media. Unas modificaciones

³⁴ AMV. Libro n.º 89. 10/Marzo/1783.

³⁵ AHPA. Juan José Cebrián de Mazas. Protocolo n.º 1.739. 20/Septiembre/1756. Fols. 609r.-610v.

como eran la implantación de un alumbrado de faroles, la decoración de la Plaza Nueva con un arbolado, la protección del Campo de la Magdalena para el esparcimiento de los vecinos, etcétera, y, de este proceso tan grandilocuente de embellecer y modernizar la ciudad, también tomaba parte la construcción de edificios de nuevo cuño que se arrogaban la imagen de esa modernidad reformista ilustrada que se advirtió en la segunda mitad del siglo XVIII. Los intentos de la gente del comercio consiguieron dar su fruto en la edificación de este nuevo espacio urbano y poblacional y, al mismo tiempo, de su habilitación para realizar cualquier trato mercantil en la Plaza Nueva.

En el verano de 1790, una vez construidas las casas de la Plaza Nueva, se promovió la elaboración de todo un ordenamiento legal emanado de sus propios pobladores. De modo que estamos ante la instauración de una nueva vecindad que, sin duda, se mantendría dentro de la tradicional organización de Vitoria en base a estas entidades. Con la autorización de los vecinos de la Plaza Nueva, Prudencio González y Tadeo Manuel Delgado, se realizó un borrador de un ordenamiento que, sin salvedad, fue admitido por el Regimiento³⁶. Al releer algunas declaraciones de los comisionados para evaluar esta normativa, vemos cómo su reglamento se encontraba «sin vicio, ni cosa perjudicial al bien común ni particular, y por sí conformes a un establecimiento sociable, según las demás vecindades y que por lo mismo no encontramos reparo»³⁷. La aprobación de estas ordenanzas se conjuga, sin prejuicios, dentro del conglomerado de asociaciones vecinales de la ciudad. En consecuencia, este establecimiento físico y normativo se concibe como un espacio poblacional integrado en el seno de la ciudad, con todos los beneficios y obligaciones con que desde antiguo contaban las demás vecindades vitorianas.

Razón de los vecinos de la Plaza Nueva en 1797-1798³⁸

Manuel de Pajares	Leonardo Díaz de Olarte	Alejandro Mendiola
Juan José Arriarán	Narciso Díaz de Olarte	Juan de Amézaga
Pedro de Atauri	Rafael Crispín de Zubía	Casimiro Madariaga
Domingo Ullibarri	Ramón Sandalio de Zubía	Domingo Pérez
Wenceslao Fez. de la Cuesta	José Fernández de la Cuesta	Ildefonso Sarasúa
Juan Crisóstomo de Jérica	Juan Passana	Martín Álvarez
Francisco María Salazar	Paula González de Zárate	José Díaz Junguitu
Tadeo Zubía	Pedro Frigere	Catalina de Irigoien

³⁶ Los comisionados por el Ayuntamiento para su estudio y aprobación fueron los comerciantes Francisco Javier López de Berrosteguieta y Eusebio de Ciórraga. AHPA. Tomás Antonio de Espejo. Protocolo n.º 9.234. 4/Julio/1790. s. f.

³⁷ *Ibidem*. El subrayado es nuestro.

³⁸ (A)rchivo (P)rovincial de (Á)lava. (D)ocumentación (H)istórica. Legajo n.º 7-2.

Razón de los vecinos de la Plaza Nueva en 1797-1798 (continuación)

Juan Francisco González Zárate	La Viuda de Jérica	Viuda de Lezeta
Juan Bautista Ponti	Benito Zubía	José de Lecea
Juan Bautista de Gostegui	Mateo Garibay	Ignacio Rebasea
Manuel Apellániz	Wenceslao Heltzel	Diego Acebedo
Joaquín Fernández de la Cuesta	Francisco Betoño	Manuel Acebedo
Miguel de Guadilla	Esteban de Arrázola Oñate	Mario Ibarzábal
Marcos de Zárate	Juan Antonio Bárcena	Francisco Idígoras
El Marqués de Narros	Luis Guinza	José Tastet
Rafael de Olarte	Pedro de Olarte	Francisco de Eguino
Viuda de Calleja	Viuda de Aguirre	

Esta nueva vecindad se dirigía, como el resto de cuerpos de la ciudad, a «ejercicios de caridad, entre nos y nuestros proximos asi espirituales como temporales»³⁹. La comprensión del valor de la sociabilidad presente en estas entidades vecinales se hace efectivo en su propia definición. Eso sí, la caridad referida se recogía en algunos capítulos como en la participación activa de los miembros de la vecindad en algunos de los actos más relevantes de su vida y, sobre todo, en la muerte de sus próximos. Pero, al mismo tiempo, las referidas ordenanzas servían para el gobierno de los habitantes de esta entidad asociativa. Un rasgo común en las vecindades vitorianas consistía en la búsqueda de un activo protector no temporal. Por ello esta nueva vecindad se advocó a Nuestra Señora del Pilar de Zaragoza. El antedicho conjunto normativo se entendía como el elemento básico que se convertiría en el instrumento más útil para la paz, buen gobierno y adelantos del vecindario. Así que, podemos afirmar que al analizar el capitulado de esta vecindad nos encontramos ante la base normativa del funcionamiento de esta nueva entidad y ante un reglamento disciplinario y unificador de las actitudes de sus miembros. La fiesta y/o función general de esta vecindad, como era de esperar, se concretó los días once y doce de octubre de cada año, festividad de su protectora. Esta normativa estaba compuesta por dieciocho artículos, junto a otro agregado que se refería a la precisión de las obligaciones de los representantes delegados de esta entidad y de sus vecinos. La mayoría de sus títulos se dirigían a describir con precisión los aspectos relativos al modo de elección de los delegados de la entidad y a los aspectos concernientes a las ceremonias comunes en las que estaba obligada a participar la gente que se integraba en la vecindad de la Plaza Nueva.

El método de elección consistía en un procedimiento determinado como un sistema de integración de los miembros de la asociación vecinal. La única elección existente —por suerte de las boletas como se es-

pecificaba en el tercer apartado— era la primera en la que participaban todos los vecinos. Tras elegir a los dos primeros mayoresales (empleos que adquirirían la completa representatividad del cuerpo social), año tras año, los mayordomos salientes se encargaban del nombramiento de los entrantes «con tal que las Maioresalias no recaigan en vecinos que por achaques avituales, ó la avanzada edad de sesenta años se miren ymposibilitados a cumplimentar los cargos»⁴⁰. Eso sí, cuando un vecino había obtenido una mayordomía y siempre que no hubiese falta de sujetos, no volvía a ser nombrado. Estas condiciones de elección permitían a los vecinos el participar en su vida representativa, política y honorífica.

Otro gran apartado era el referente a la celebración de los funerales de los integrantes de esta vecindad de la Plaza Nueva⁴¹. En caso de fallecimiento de cualquier vecino de esta entidad asociativa, independientemente de su calidad (clérigo, familiar, viuda o extranjero), el resto de los vecinos estaba obligado a asistir a la celebración del funeral rogando por el alma del difunto y volver «asociados acompañando el cuerpo de onrra y en la puerta deel finado, se le aplicaran algunas oraciones por parte del vecindario»⁴². Si era necesario que a un vecino se le diesen los Santísimos Sacramentos, el resto de vecinos debía concurrir a la iglesia de donde salía el Divino acompañándolo hasta la casa del enfermo y a la vuelta. Todo un conjunto de acciones en las que, el apartado asociativo unido a la buena vecindad, se ponía en evidencia en los momentos más duros y difíciles para los humanos. Esta participación en unos actos tan significativos acudía a acrecentar el papel de medio integrador que se arrogaba a las entidades vecinales dentro de un espacio urbano.

Ahora bien, aunque los factores de carácter integrador y sociabilizador son continuamente referidos en el ordenamiento de estas comunidades, también encontramos otra función de gran significación. Nos referimos a la acción de control adscrita a su funcionamiento. La décima ordenanza recogía con precisión la necesidad de «mantener, por todos medios una tranquila paz en este vecindario poner a cargo de los *Maioresales*, el celo y cuidado de evitar en el, todo desorden que pueda ocurrir por los medios que les dicte su prudente entender, y correcciones fraternas, y quando estas no sean suficientes a contener los excesos de-

⁴⁰ *Ibidem*.

⁴¹ Unas celebraciones que, a expensas de la participación de esta comunidad en diversas conmemoraciones, se ampliaban a los funerales de los miembros de la familia Real, incendios u otras festividades. Para ello debían mantener un farol, cuatro hachas de cera blanca, cuatro ropones de paño y horquillas, pala, pico, azadón, y dos herradas, como se recogía en el capítulo número cinco de estas ordenanzas.

⁴² *Ibidem*.

³⁹ AHPA. Tomás Antonio de Espejo. Protocolo n.º 9.234. 4/Julio/1790. s. f.

veran pasar aviso a la justicia para que tome las serias providencias contra los delinquentes»⁴³. A la luz de estas precisiones podemos abundar en el papel representado por estas vecindades como una especie de «infrajusticia» aplicada de un modo fraternal y cuyo fin primordial consistía en evitar la aparición de desórdenes. Esta actitud se dirigía a dos grandes fines: la vigilancia y control de los actos contrarios a la ley y la moral, y al fomento de un código de comportamiento vinculado a la defensa de la idea de la buena vecindad.

Hasta aquí hemos visto cómo la vecindad de la Plaza Nueva reproducía los mecanismos ya percibidos en las vecindades más antiguas de la ciudad. Respecto a la entrada de nuevos vecinos en esta entidad no se disponía ninguna condición restrictiva a ningún individuo ni grupo social: cualquiera podía entrar en esta vecindad sin problemas. Eso sí, también se disponía que los mayordomos se encargasen de realizar investigaciones sobre la conducta del pretendiente en el anterior vecindario o lugar de residencia y, seis meses después de elaborar el positivo informe, se le admitiría como vecino con todos los derechos y obligaciones. Ahora bien, cuando se produjese la salida de uno de los vecinos a otra vecindad o residencia, aunque tenga una casa o varias en la Plaza Nueva, perdería o sería excluido de la condición de vecino de Nuestra Señora del Pilar. También es cierto que se le abría la puerta para, posteriormente ser readmitido, sin tener que librar el pago realizado en primera instancia (20 rs.)⁴⁴.

Los integrantes de esta asociación se veían controlados por la acción de los mayores quienes, entre otros deberes, se encargaban de llamar a los vecinos a todas las reuniones, juntas y celebraciones religiosas organizadas por la entidad vecinal. Al mismo tiempo, se les concedía la posibilidad de imponer multas a los vecinos que no acudiesen a las antedichas reuniones y actos colectivos. Ahora bien, cuando analizamos el agregado social integrado en la vecindad de la Plaza Nueva nos encontramos que, en base a las disposiciones recogidas en todo su capitulado normativo, no existía ninguna razón específica para que, en su interior, se agrupase el conjunto de miembros de la gente del comercio de Vitoria. Ninguna indicación hacía referencia a la particularidad de esta asociación vecinal ni a que existiese algún vínculo preferencial

⁴³ *Ibidem*. El subrayado es nuestro.

⁴⁴ Para llevar un estricto control de los miembros de la vecindad se disponía que existieran dos libros destinados a la escrituración de los acuerdos fijados en las juntas de vecindad y a sus cuentas. En el primero, el de acuerdos, se recogería un libro «Padrón» donde constarían los vecinos con sus nombres y apellidos. Así aparece dispuesto en la ordenanza número catorce. En el siguiente capítulo, el quince, se hacía referencia a la posibilidad de que la vecindad adquiriese bienes raíces, títulos, muebles o rentas que serían administrados por los mayordomos y contadores de la entidad.

entre la entidad y el grupo del comercio. Pero, un simple vistazo a los apologistas de este proyecto, a sus financiadores o a sus habitantes, nos indica específicamente el peso evidente de los componentes de la comunidad mercantil vitoriana en esta vecindad.

La prueba más palpable de la estrecha vinculación entre el nuevo espacio y el mundo de los negocios se tradujo en la concreción del área interior como una superficie destinada a la creación de un nuevo mercado público en Vitoria. En 1799, Guillermo de Humboldt nos muestra el papel adquirido por este nuevo espacio urbano, dentro de una ciudad con el aspecto de una capital floreciente por el comercio y la industria donde, «se ven muchos edificios grandes recién contruidos, entre los cuales destaca mucho la plaza del mercado terminada en 1791 ... Por la parte exterior rodean a la plaza cuatro anchas calles, de modo que cada casa tiene una segunda entrada, que no será obstruida por *el tumulto del mercado*»⁴⁵. Dentro de la llamada Plaza Nueva se celebraba un tumultuoso mercado que, a la luz del interés del Regimiento por evitar los desórdenes y mala imagen de la ciudad, condicionó la fijación de segundas entradas para las casas y pisos de esta plaza. Unida a otras modificaciones, esta llamativa edificación atrajo la atención de numerosos viajeros como Antonio Ponz —muy asombrado por las ventajas que la ciudad podría obtener por su utilidad y por su belleza— o el referido Humboldt.

Pero, además de promover, dentro de unos postulados de matiz reformista, el desarrollo y progreso de este centro urbano, este tipo de edificaciones también generaban riqueza y trabajo para los promotores y vecinos de la ciudad. Al unísono, se creó un espacio privilegiado y mucho más acorde a las necesidades y a las aspiraciones de una comunidad mercantil que se movía como pez en el agua dentro de unos planteamientos determinados y marcados por la política económica reformista de la Corona y de los hombres de la Ilustración. Esta Plaza Nueva, con su propia vecindad que les unía a los rasgos más tradicionales de la estructura política y organizativa de Vitoria, se convirtió en el ámbito de sociabilización y homogeneización de la mayor parte de los miembros de la comunidad mercantil, sobre todo de los vinculados a las actividades mercantiles más prósperas, el comercio al por mayor. Al congregarse en 1820 la Junta General de Comercio de Vitoria, se recogió una relación de los asistentes por calles en la cual aparecía una mayor proporción de comerciantes en algunas de las siguientes calles: Correía, Herrería y Plaza Nueva. Sobre un total de ciento sesenta y cuatro comerciantes citados, estos tres emplazamientos mostraban los niveles de concentración más elevados de la ciudad. En la Plaza Nueva se con

⁴⁵ SANTOYO, J.C., *op. cit.*, p. 206. El subrayado es nuestro.

centraba más o menos un 19% del total de los comerciantes vitorianos, en la Correría (22%) y Herrería (23%)⁴⁶.

A.2. La cofradía de las Ánimas Benditas del Purgatorio de San Pedro

Uno de los ámbitos de sociabilidad más referido en muchos trabajos históricos, en un amplio ámbito temporal y geográfico, residía en las entidades de carácter devocional y asistencial: las denominadas cofradías. Éstas jugaron un papel fundamental en el proceso de homogeneización de los miembros de muchos grupos sociales. La estrecha vinculación de estas entidades con el mundo artesanal se plasmó como una factible vía de estudio acerca de la formación y mantenimiento de unas relaciones que podían convertirse, en momentos puntuales, en directrices de procesos de gran valía. Nos encontramos ante unas asociaciones que fomentaban procesos de socialización ajenos a la casa y la familia, y que se establecían en ámbitos privilegiados como el de las llamadas microsociedades. El contexto de las cofradías ha sido objeto de numerosos estudios que se centraban en su valor jurídico, dejando siempre en un segundo plano su significado como entidades ensambladoras de agentes sociales.

En la actualidad, unido al aumento de los trabajos sobre sociología religiosa y asistencia social, los estudios sobre estas entidades han aumentado de manera sobresaliente⁴⁷. De este modo, también se ha retomado el interés por el estudio de la religiosidad popular y del contraste advertido en el análisis de las cofradías como parte activa de la Iglesia o del llamado «modelo alternativo de iglesia»⁴⁸. La problemática se re-

⁴⁶ AHPA. Gabriel de Aragón. Protocolo n.º 8.714. 27/Diciembre/1780. Fols. 595r.-500r.

⁴⁷ LE BRAS, G., «Institutions Ecclésiastiques de la Chrétienté Médiévale», en J.B. DUROSELLE et Eugène SARRY (Dirs.), *Histoire de l'Eglise depuis les origines jusqu'à nos jours*, Tomo XII, Tournai, 1953. CARASA SOTO, P., *Historia de la Beneficencia en Castilla y León. Poder y pobreza en la sociedad castellana*, Valladolid, 1991.

⁴⁸ MANTECÓN MOVELLÁN, T.A., *Contrarreforma y Religiosidad Popular en Cantabria. Las Cofradías Religiosas*, Santander, 1990, p. 27. En este trabajo se expone de manera muy evidente la oposición existente entre las tesis de autores como J. Bossy, dominadas por el valor autónomo de estas entidades, y las integradoras de algunos historiadores españoles como Pedro Carasa, Antonio Rumeu Armas o Marcelo Núñez de Cepeda. En una línea similar a la de Bossy se expresa George le BRAS, para quien las cofradías agrupaban a «la masse des laïcs (et non seulement l'élite dévote) se répartit en cohortes spontanément formées, que la hiérarchie autorise, mais qui débordent les cadres pour elles organisés ...». *Ibidem*, p. 208. CARASA SOTO, P., «La asistencia social y las cofradías en Burgos desde la crisis del Antiguo Régimen», en *Investigaciones Históricas*, n.º 3, 1982, p. 181. VIN-

fieri a la subsistencia o no de una espontaneidad en la formación de estas entidades.

A pesar del evidente control de la Iglesia, el factor de la espontaneidad formativa jugó un papel prioritario en el proceso formativo y evolutivo de estas cofradías⁴⁹. Estamos ante una clara lucha entre dos conceptos sobre el modo de organizarse la comunidad eclesiástica: el primero, resumido en el valor de la cofradía como parte activa de una intangible «*communitas ecclesiae*» y, el segundo, que las aprecia como unos solícitos cuerpos fijados en la base organizativa eclesial e instrumentalizados en un orden jerárquico. En ambos casos, el debate se centraba en el papel de estas asociaciones en la disposición eclesiástica. A nuestro entender, el valor de la religión en estas entidades no era exclusivo ni dominante, sino que convivía con aspectos profesionales, asistenciales, económicos o de sociabilidad. Unas entidades donde se unifican imágenes de diverso origen y sentido: el cofrade, el cristiano virtuoso y el ciudadano honrado. Una terna de conceptos que se englobaba en estas entidades religiosas bajo el inevitable cumplimiento de una serie de preceptos morales y religiosos⁵⁰.

Ahora bien, también entendemos que es innegable la existencia de un control a larga distancia, desde las figuras del obispo o del provisor y vicario general de la diócesis hasta la del párroco de una iglesia, en la formación de la mayoría de las cofradías fundadas desde la segunda mitad del siglo XVI hasta finales del siglo XVIII⁵¹. Evidentemente, la fi-

CENT, C., «La Confrérie comme structure d'intégration: L'exemple de la Normandie», en *Le Mouvement Confraternel au Moyen Age. France, Italie, Suisse*, Lausanne, 1987, p. 126.

⁴⁹ En el amplísimo período transcurrido desde el siglo XVI al XVIII se reafirma en el territorio vasco la autoridad de los obispos y obispados (el de Pamplona y, sobre todo, el de Calahorra y la Calzada), con la extensión del espíritu emanado de Trento y fijándose la residencia del prelado a su diócesis. TELLECHEA IDÍGORAS, J.I., «La Iglesia en el País Vasco en los siglos XVI-XVIII», en *II Congreso Mundial vasco. Economía, Sociedad y Cultura durante el Antiguo Régimen*, Tomo III, Estella, 1988, pp. 385-394. Las constituciones sinodales del obispado de Calahorra y la Calzada de inicios del siglo XVIII disponían en su Libro I—Título II («De Constitutionibus») —, en su séptima constitución, que se guardasen las decisiones del Concilio de Trento. LEPE, P. DE, *Constituciones Synodales Antiguas y Modernas del Obispado de Calahorra y la Calzada*, Madrid, 1700, pp. 142-143.

⁵⁰ En Vitoria, la cofradía de Nuestra Señora de la Blanca o de los cereros, en su segunda ordenanza sobre la elección de sus miembros directivos, decía que «es política christiana tener en sus repúblicas una cabeza que gobierne, y esta que tenga sus Ministros de quien fiarse; a su imitación, nosotros ordenamos que haia en nuestra Cofradía un Abad y dos Mayordomos que rixan y gobiernen, según las Ordenanzas». IZARRA, J. DE, *La Patrona de Vitoria y su primera cofradía. Resumen de Actas*, Vitoria, 1920, p. 14. El subrayado es nuestro.

⁵¹ En la constitución número XIV del obispado de Calahorra y la Calzada se afirmaba que no se podía hacer ninguna cofradía sin la licencia del ordinario, además de la obligación de tener sus reglas conformadas. LEPE, P. DE, *op. cit.*, p. 149. Sobre la organización de la Iglesia en el Antiguo Régimen, véase: CALLAHAM, W.J., *Iglesia, poder y sociedad en Es-*

gura más relevante de la intervención era el párroco de la iglesia en donde se asentaba la cofradía. En conjunto, curas, canónigos, subdiáconos, rectores y, sobre todo, beneficiados, aparecen integrados en las cofradías de Vitoria presentándose como mediadores de la influencia de la jerarquía eclesiástica en estas entidades. Admitiendo esta injerencia de la autoridad eclesiástica y civil en las cofradías, una definición precisa resultaba la formulada por Mantecón Movellán, para quien estas entidades se integraban «dentro de la concepción jerárquica de la Iglesia tridentina, situándose en una posición intermedia entre Iglesia y sociedad, dirigidas por uno de los clérigos seculares de la parroquia, supervisadas periódicamente por el obispo o autoridad eclesiástica equivalente y organizadas internamente también de forma jerárquica»⁵².

A pesar del control que ejercían las autoridades extrañas en la formación de estas comunidades fraternales, también es cierto que el papel de sus miembros era muy importante. De ahí que, en las numerosas clasificaciones elaboradas sobre ellas, también se tenga en cuenta su papel. Además del elemento inicial definidor de estas entidades —el trabajo, la devoción, o la asistencia—, parece evidente que la presencia de unos elementos sociales constitutivos les confiere un sentido muy específico. Estas cofradías presentan una constitución común horizontal que permite conferir una clara uniformidad en los objetivos pergeñados en su fundación, esto es, la existencia de una comunidad de intereses⁵³. Evitando lo concerniente a las cofradías gremiales o profesionales, que no concuerdan con las expectativas e intereses del comercio de la ciudad de Vitoria, intentaremos mostrar cómo las entidades asistenciales y devocionales crearon un marco efectivo para la socialización y homogeneización de los miembros del colectivo mercantil.

La personalidad, no sólo jurídica sino también social, de las cofradías del Antiguo Régimen, resulta un campo abonado para desarrollar estudios sobre su naturaleza y el papel jugado en la constitución de grupos y colectivos determinados. En el ejemplo de Vitoria, las cofradías realizaban una activa tarea en la vida social, política, religiosa y económica de la ciudad, mostrándose como unos cuerpos participantes de la constitución de la comunidad urbana. Entonces, ¿cuáles son los elementos que nos ayudarán a definir a la cofradía como una comunidad?

aña, 1750-1874, Madrid, 1989, pp. 11-45. Respecto a la diócesis de Calahorra y la Calzada, véanse: VAYRAC, L'Abbé DE, *Etat Présent de L'Espagne*, Tomo I, París, 1718, pp. 567-68, y LLORENTE, J.A., *Discursos Histórico-canónicos sobre los Beneficios Patrimoniales de las Iglesias Parroquiales del Obispado de Calahorra y la Calzada*, Pamplona, 1789.

⁵² *Op. cit.*, p. 80.

⁵³ JAMMARD, J.L., «Confrères religieuses et dichotomie sociale», en *Mélanges de la Casa de Velázquez*, n.º 8, 1972, pp. 474-488.

¿En qué base sustentamos la existencia de estas asociaciones como unas comunidades precisas en un espacio y momento concretos? En gran medida, los mismos elementos que David Garrioch había relatado para concretar la existencia de una comunidad a nivel vecinal: el sentimiento de pertenencia a una entidad y, al mismo tiempo, la presencia de un reglamento o de un conjunto de normas que determinen parte de la vida de los miembros de la comunidad.

En las cofradías vitorianas resulta fácil descubrir un amplio conjunto de relaciones de signo familiar, parentelar, socio-profesional, religioso, etcétera. El abanico de vínculos que descubrimos en el seno de estas entidades se presenta en muchas ocasiones como una amalgama difícil de definir y que confiere, en gran medida, el sentido a la comunidad. En estas entidades se advierte el predominio de alguno de estos tipos de relaciones, aunque nunca los encontramos de modo aislado sino que siempre aparecen conjugándose y confirmando a estas asociaciones una mayor capacidad de acción y de defensa de sus fines y miembros. Las conexiones provenientes de la presencia de relaciones familiares y de parentesco juegan, sin duda, un significativo papel en la formación de estas comunidades. No debemos olvidar que los asociados en estas cofradías no lo hacían a título personal, sino que lo hacían como «cabezas de familia», adscribiendo junto a su persona a toda la familia (mujer, hijos, padres, e incluso familiares más lejanos, suegros, cuñados, etcétera). La familia, aunque no siempre interviniese de manera activa en los actos más relevantes de la cofradía, sí era un partícipe más de las mismas.

Es llamativa la intervención de estos vínculos de tan desigual signo en el proceso de concepción de la comprensión mental de la comunidad, esto es, en la fabricación de una identidad colectiva. A pesar del peso del factor social en cada cofradía, tampoco debemos olvidar su singularidad en lo relativo a su capacidad estructural como unos cuerpos con una entidad jurídica. En este caso, las cofradías adquirirían un peso inestimable ya que como entidades a las que se les ha conferido una personalidad jurídica tenían mayor capacidad para resolver ciertos asuntos o, simplemente, para desarrollar algunos pleitos con mayores posibilidades de éxito que los particulares. Frecuentemente, resulta difícil discernir cuándo las cofradías actuaban como entidades jurídicas asociativas y cuándo eran manipuladas como mera cortina que encubría los intereses de sus componentes o de un reducido número de miembros. La compleja y protectora definición jurídica que amparaba a las cofradías las convirtió en unos elementos muy buscados por diferentes grupos y agentes sociales que, al abrigo de la seguridad que ofrecían, podían desarrollar con mayor facilidad sus propios intereses de grupo o personales. Hasta 1778, momento en que se produjo la petición destinada a la creación de un consulado para convertirlo en el marco definidor

y aglutinador de esta comunidad mercantil, esta tarea recayó en manos de una asociación de índole y origen bien diverso: la cofradía de las Benditas Ánimas del Purgatorio de San Pedro. Hemos de reconocer que encontramos un grave problema al distinguir la cofradía que aunaba a los miembros del comercio, ya que no existía ninguna cofradía ni asociación devocional que, tras la lectura de los capítulos de su normativa y/o acta fundacional, especificase de modo directo o indirecto su vinculación con los miembros de la gente del comercio. Dos de los rasgos característicos de las cofradías vitorianas eran: su genérica indefinición y, la escasa presencia de asociaciones gremiales. Por estas razones, las probabilidades de encontrar una entidad ligada al comercio resultaban mínimas por no decir que nulas, obligándonos a proyectar la investigación hacia las cofradías de un carácter general, asistencial y devocional⁵⁴.

Al aproximarnos al conjunto de entidades religiosas, las cinco parroquias y dos conventos de Vitoria, podemos apreciar cómo el índice más elevado de cofradías se centraba en una de las parroquias más sintomáticas: la de San Pedro. Gracias a la mediación de esta parroquia, las profundas coincidencias entre algunas entidades citadas —vecindades y cofradías— adquirirían un sentido cada vez más clarificador. La proximidad entre ellas nos condujo a profundizar en esta parroquia de San Pedro. En este espacio localizamos un grupo de seis cofradías (San Sebastián, Bartolomé, San Antonio Abad, Ánimas del Purgatorio y las correspondientes a la ermita aneja de San Martín, San Martín y San Hipólito y San Ramón Nonato), de diverso carácter, aunque definidas por su valor piadoso y asistencial. En las cofradías vitorianas resultaba normal encontrar referencias a la presencia de comerciantes, nobles, campesinos, artesanos y religiosos, entremezclados y sin que existiese ninguna problemática por esta mezcla. Ahora bien, las cofradías que contaban con unos mayores porcentajes de comerciantes eran las localizadas en San Pedro⁵⁵. Además, dentro de este ámbito parroquial, locali-

⁵⁴ Gracias a un informe realizado a finales del setecientos pudimos contar con un documento que nos ofrecía una visión general sobre las cofradías presentes en Vitoria. El total ascendía a cuarenta y seis cofradías y/o hermandades. Las parroquias o conventos con los porcentajes más elevados eran las de San Vicente (28,26%), el convento de Santo Domingo (17,40%) y San Pedro (13%). (A)rchivo (H)istórico (N)acional. Consejos Suprimidos. Legajo n.º 1.721.

⁵⁵ Por ejemplo, en un listado de 1783 sobre los hermanos de la cofradía de San Antonio Abad de San Pedro aparecen referidos los siguientes comerciantes: José Lucas de Iturbe, Santiago García de Perea, Ramón de Galatas, Manuel de Nanclares, Atanasio de Orueta, Manuel de Atauri, Miguel de Casas y Esteban de Arrázola y Oñate. (A)rchivo (D)iocesano (V)itoria. San Pedro. n.º 96. También eran miembros de esta misma entidad nobles como el Marqués de Legarda, Diego Félix de Esquíbel, Diego de Madaria o Juan Bautista Sáenz de Navarrete.

zamos una cofradía que, en un grado mayor que el resto de asociaciones, acogía en su seno a la mayor parte de las familias integradas en la comunidad mercantil de Vitoria: la cofradía de las Ánimas del Purgatorio de San Pedro.

Merced a un listado general dispuesto por calles que actuaba como preludeo a la relación de cuentas de la cofradía, hemos recuperado una visión general de los miembros de esta asociación durante un amplísimo período de tiempo. Debido a esa amplitud, nos decidimos por ubicar el listado general de los componentes de esta cofradía en el apéndice final (listado n.º 7). Un rápido vistazo al listado de los actores sociales nominados en este serie nos ofrece, con gran claridad, la desmesurada presencia de miembros de la comunidad mercantil vitoriana. Entre otros: Bozo, González de Echávarri, Bórica, Losa, Cueto, Ortiz de Urbina, Larrea, López de Berrostequieta, Jugo, Altuna, Salazar, Uriarte, Mezquía, García de Perea, Ugarte, Iturbe, Sandobal, Gonzalo del Río, Sáenz de Buruaga, Orueta, Zubía, Urdapilleta, Añiz Marañón, Mendiguren, Oliden, Arrázola y Oñate, Azpiazu, Llano, Vicinay, Díaz de Olarte, Antoniano, Lorea, Garrido, Díaz del Carpio, Urdaneta, Fernández de la Cuesta, Maíz, Íñiguez de Betolaza, etc.⁵⁶. Un listado que actuaba como sumatorio de los integrantes de esta entidad aunando a quienes, en muy diversos momentos, fueron sus miembros. De este modo se recoge de manera expresiva a varias generaciones de estas familias del comercio que, de forma sucesiva, se integraron en esa cofradía.

Hasta la petición de la constitución de un consulado no hemos encontrado ningún ámbito de sociabilidad o integración capaz de generar una asimilación semejante. A pesar de este rasgo coordinador, en las Ánimas de San Pedro no existía ningún criterio selectivo o exclusivista que permitiese definir «a priori» la existencia de una cofradía de comerciantes⁵⁷. Por todo ello, sólo conforme hemos avanzado en el tiempo, el recuento y análisis de los miembros de estas asociaciones nos brindaba una más precisa percepción sobre su cualidad. El valor del criterio profesional como definidor de la integración de ciertos colectivos en una u otra cofradía, al acercarnos al recuento de los hermanos de las Ánimas del Purgatorio de San Pedro, dejó su puesto a otro factor unificador, el de la familia. En ésta las referencias no se hacían de modo particular o individual, sino que se citaba la presencia de varios miembros de la

⁵⁶ A los miembros de esta cofradía hemos ido añadiendo algunas referencias de otras familias del comercio extraídas de los listados de ingresos de los sucesivos años comprendidos en las cuentas de esta cofradía de las Ánimas del Purgatorio de San Pedro.

⁵⁷ CHAUCHADIS, Cl., «Les modalités de la fermeture dans les confrères espagnols (XVI-XVIII siècles)», AAVV., *Les Sociétés Fermées dans le Monde Ibérique (XVI-XVIII siècles)*, París, 1986, pp. 93-96.

misma familia o de las casas mercantiles de la ciudad de Vitoria. Los ejemplos más claros eran los señalados por los Gonzalo del Río, Altuna, Iturbe, Díaz del Carpio, Jugo o González de Echávarri. Las personas adscritas a esta entidad creaban en su seno, desde su inicio, un amplio conjunto de relaciones y de vínculos de carácter diverso (familiar, amistad, profesional, etcétera), que terminaban por ensamblarse dentro del marco homogeneizador y sociabilizador de estas asociaciones.

Ahora bien, a la entidad de las Ánimas del Purgatorio de San Pedro también le resultaba fácil advertir la presencia de individuos de muy diverso origen y condición socioprofesional. A modo de ejemplo, véanse los siguientes casos: individuos adscritos al mundo nobiliar como Gaspar de Álava y Joaquina Navarrete (ingresaron en 1748) o Pedro Jacinto de Álava y María Manuela de Esquíbel (1767); el librero e impresor Tomás de Robles y Navarro y su esposa Manuela de Riesgo (1763); el licenciado Juan José de Iturbe (1768); algunos propietarios de tierras como Isidro Jiménez de Aberásturi (1745); guardas de las Rentas Generales como Manuel de Maurran (1745); artesanos como el cajero Ildefonso de Ayala (1751); administradores de la aduana de Vitoria como Manuel de Gómez y María Luisa de Sesma (1755), su hijo, Bernardo (1766) y Andrés de Vedia; familias provenientes del mundo profesional de la platería como los Arroyuelo; oficiales de la aduana como José Lucas de Iturbe; los amarradores de la lana y del hierro de la ciudad; algunos escribanos como Eugenio Ángel de Errazu; etcétera. Una disparidad de procedencias y de «status» no opuestos a cierta unidad en base al mundo mercantil, cercado por profesiones más o menos próximas (artesanos, escribanías, carga y descarga de productos o aduaneros)⁵⁸.

Los estudios monográficos sobre muchas cofradías hacían especial hincapié en su tendencia a recrudescer su exclusividad por medio del criterio familiar. Esta situación no debería sorprendernos ya que la sociabilidad promulgada en el seno familiar no sufría ruptura alguna al acceder a otros mundos como el confraternal. Por el contrario, estas cofradías aparecen, a la luz de los datos recogidos, como una extensión y ampliación de las sociabilidades generadas en ámbitos muy disímiles. La consideración de la parroquia y la cofradía se advierte en una misiva de la familia de los Manso de Velasco. El párroco de la colegial de Logroño, Manuel Íñiguez de Mendoza, al saber de la intención de los Manso de Velasco de trasladarse a Logroño se decidió a enviar la si-

⁵⁸ Un ámbito donde se unía la proximidad de las viviendas y una continua comunicación en las celebraciones y reuniones de las vecindades y cofradías en el seno de una parroquia. Dentro de este ambiente se podía incrementar el desarrollo de algunos matrimonios donde dominaba el paisanaje. CASEY, J. y VINCENT, B., *op. cit.*, p. 208. Algunos acentos que habíamos ido advirtiendo en otras partes se vuelven a reproducir en un ámbito restringido y adecuado al fomento de la sociabilidad mercantil.

guiente misiva: «me da motivo a celebrar la resolución que ha tomado como tan interesado en tener un feligres tan distinguido y con esta ocasión a ofrecerme a la disposición de Vm. con todo afecto para cuanto gustase mandarme ... favor que espero merecerle *no dudando que se haga cargo ser razon que los familiares y criados segun la Parroquia del Amo*»⁵⁹. Salvando todas las distancias, en cierta medida ésta última referencia a cómo los familiares y criados del «paterfamilias» debían agregarse a la parroquia donde se incluía el último, se corresponde con lo que los datos sesgados de los listados de la cofradía de las Ánimas del Purgatorio de San Pedro nos indicaban.

La funcionalidad de estas cofradías devocionales como unos espacios propicios al desarrollo de una sociabilidad homogeneizadora, logró una connotación singular al advertir en su interior el peso significativo del vínculo familiar. Su integración se realizó de modo singular, no como un proceso agregativo de un conjunto de principios comprendidos como los elementos favorecedores del proceso de homogeneización de los miembros de un grupo social, sino que, en la mediación de este factor, se desarrolla parte de la especificación del asentamiento de las bases formativas de una sociabilidad de los miembros del comercio. Esta entidad se presentaba, a los ojos de sus coetáneos, como un espacio privilegiado para aproximar a los miembros del grupo familiar a la sociedad. La mediación de la cofradía se convertía en una fase extensiva de un complicado proceso de socialización tan trascendental como el ocurrido en algunas fases anteriores o posteriores. El espacio confraternal y el vínculo familiar se imbricaban en el proceso de homogeneización de los integrantes de la comunidad mercantil.

A la activa intervención de las relaciones generadas por la familia directa añadiremos la proveniente del marco de la política matrimonial generada en la comunidad mercantil. Así, entre los hermanos de la cofradía de las Ánimas del Purgatorio de San Pedro, además de advertirse el amplio predominio de la aparición del paterfamilias, también se certifica la presencia de otros miembros de la familia, sobre todo, de la esposa. Es muy significativo cómo, tras ingresar el cabeza de familia, al poco tiempo advertimos la entrada del resto de los miembros del grupo familiar. En el listado n.º 7 del apéndice se han ido recogiendo las sucesivas entradas en esta cofradía de varios miembros de varias familias del comercio. Entre ellos podemos recalcar los acaecidos en 1745, año en que, consecutivamente, ingresaron cinco miembros de los Íñiguez de

⁵⁹ ANGULO MORALES, A., «“Nire Jaun eta Jabea”. La expresión de las formas protocolarias en la correspondencia epistolar del setecientos», en Carlos BARROS (Ed.), *Historia a Debate. Tomo II. Retorno del sujeto*, Santiago de Compostela, Historia a Debate, 1995, pp. 159-174. El subrayado es nuestro.

Betolaza al mismo tiempo, o, en 1777, al ingresar tres miembros de los Fernández de la Cuesta (el año anterior, había entrado como cofrade José Fernández de la Cuesta y su esposa)⁶⁰. A nuestro entender, la cofradía también resultaba ser un ámbito de especial validez para el desarrollo de las políticas matrimoniales.

Las referencias a los miembros femeninos adscritos a esta cofradía se detallaban con una identificación personal, aunque ésta era la excepción ya que la norma era que ingresasen del brazo del esposo y «paterfamilias», habitualmente, sin citar su nombre. Debemos recordar cómo un habitual factor de exclusión social en estas cofradías del Antiguo Régimen era el tocante a la discriminación sexual⁶¹. No nos referimos a que pudiésemos ver la presencia de limitaciones en el ingreso de la mujer en las cofradías, sino a la desigual consideración de las obligaciones, posibilidades y derechos con que podían contar. Como cualquier otro cofrade podían inscribirse, pagar sus cuotas o beneficiarse de las ventajas asistenciales o devocionales de la cofradía de las Ánimas; sin embargo, cuando se trataba de ocupar los puestos honoríficos de la cofradía no aparecen nunca referidos. En definitiva, en la cofradía de las Ánimas del Purgatorio las mujeres eran unos miembros de pleno derecho en cuanto a sus obligaciones, pero sin ningún peso en las cuestiones más gratificantes y beneficiosas, como ocurría con sus empleos electivos. A pesar de esta realidad, el número de mujeres adscritas a esta entidad era bastante elevado.

El mantenimiento de la adscripción de los integrantes del grupo mercantil a esta cofradía no se reducía a los familiares sino que se ampliaba con el agregado de los miembros del grupo doméstico. No resultaba extraño encontrar la presencia de los servidores de la casa mercantil. Unas referencias escasas pero significativas y centradas en el campo de las criadas de estas casas. Entre otras, aparecen citadas como criadas M.^a Antonia de Zabaleta (casa de Francisco Antonio de Oliden), Francisca de Guinea (criada de Manuel de Ugarte), Teresa de Isasi (criada de Bentura de Rotaeta) Joaquina de Lecuona (casa de Iturbe), Antonia Fernández de Pariza (criada de Arrieta) y Ángela García de Letona (en casa de Sobera). De esta modo, los miembros de la casa mercantil, consanguíneos y domésticos, se hacen presentes en el seno de una entidad que, significada por un valor extensivo y no agregativo, se presentaba como una vía bien desarrollada y compleja para el fomento de unos lazos o relaciones preexistentes.

⁶⁰ También es significativa la entrada de los parientes que se lograba por medio de la política matrimonial. Este hecho se advierte en el ingreso de José Joaquín de Barroeta después de contraer matrimonio con Engracia Ortiz de Urbina (en 1758) o la mujer de Juan José Añiz Marañón, Juana Joaquina Hurtado de Amézaga y Vildosola (en 1779).

⁶¹ CHAUCHADIS, Cl., *op. cit.*, p. 100.

Al fin y al cabo estos antecedentes nos conducen a una interpretación básica, según la cual los diversos tipos de relaciones generados en el entorno de la casa mercantil (de signo familiar, entre criados o servidores y patronos, de la política matrimonial seguida por las familias del comercio o de carácter profesional) se reproducen de un modo evidente en el marco de la cofradía de las Ánimas del Purgatorio de San Pedro. Los condicionamientos derivados del período estudiado nos han dirigido a preocuparnos con una mayor firmeza por la definición y estimación de los factores aglutinadores en vez de hacerlo en favor de los elementos selectivos o exclusivos presentes en estas entidades. La muy abundante presencia de miembros de la comunidad mercantil en esta cofradía de las Ánimas del Purgatorio de San Pedro no se convierte en el único criterio asociativo referido sino que, al revisar con mayor precisión los datos extraídos de las cuentas de esta entidad, encontramos una serie de elementos significativos de cara a precisar su papel como base ensambladora de los integrantes de la comunidad mercantil vitoriana.

Entre los ingresos de diverso origen incluidos en las cuentas de esta cofradía podemos subrayar los datos relativos a las aportaciones que de manera voluntaria, al menos sobre el papel, entregaban ciertos grupos profesionales, próximos a los integrantes del comercio. Unos sectores que ofrecían limosnas a esta asociación como los amarradores de lanas, los de hierro de Castilla la Nueva y Andalucía, los ministros o guardas de las Rentas Generales de la ciudad y las medidoras de grano de los diversos mercados de Vitoria. La calidad significativa de esta acción coincidía en gran medida con la valoración profesional de los componentes de la cofradía de las Ánimas (comerciantes, gentes vinculadas a la administración de las Rentas Generales en Vitoria y los principales mediadores en la exportación e importación de lana e hierro). Los amarradores afirmaban que estas aportaciones ofrecidas las entregaban con motivo de haber sido admitidos en esta cofradía. Era difícil establecer una valoración adecuada sobre el papel y sentido de las limosnas ofrecidas por estos grupos a la cofradía de las Ánimas, sobre todo por la falta de documentación pero, de cualquier modo, es evidente que su mantenimiento respondía a unos intereses específicos.

A la vista de los datos, creemos que estas limosnas eran una especie de mecanismos de reconocimiento y de adscripción a los miembros de la cofradía y no tanto a la entidad jurídica. La pretendida vinculación con el mundo mercantil alcanza visos de gran expresividad al producirse el traslado aduanero del registro de la lana en 1763. Al efectuarse la visita de las cuentas se apreciaba el descenso de la cantidad ofertada como limosna por los amarradores de lanas afirmando cómo no habían «podido completar los sesenta que en los anteriores pagaban, por la decadencia notoria de su comercio, con aberse trasferido el peso y

adeudo a la ciudad de Burgos»⁶². Un golpe de tal índole tenía, por fuerza, que afectar profundamente a una asociación determinada como un espacio coordinador de las fuerzas mercantiles de la ciudad. Al revisar las entradas anuales se advierten los cambios producidos entre los integrantes del grupo mercantil. Además en estas incorporaciones se aprecia la inscripción tanto de los comerciantes de gruesa como la de quienes, lentamente, se iban adscribiendo desde el comercio del menudeo. La cuota de entrada en esta entidad confraternal se mantuvo fija durante el período analizado (1741-1806), consistiendo en el pago de veinte reales por cada nuevo hermano, fuese varón o mujer. En ninguna ocasión se produjeron modificaciones en la prima de las cuotas de entrada.

Relación de los valores quinquenales de los ingresos por entradas de cofrades

Años	Valores (reales vellón)
1745	1.720
1750	1.860
1755	1.960
1760	1.360
1765	860
1770	1.260
1775	2.608
1780	1.220
1785	1.420

La entrada de nuevos hermanos en esta cofradía muestra unos valores positivos durante toda la segunda mitad del siglo XVIII. En este proceso de ingreso de nuevos miembros aparecen dos grandes cuñas positivas centralizadas en los decenios de 1755 y de 1775. El desembolso de las cuotas de llegada de los nuevos socios, entendido como una vía de ingresos, era una fuente muy variable. De cualquier modo, la revisión de las cuentas de la cofradía de las Ánimas nos la muestra como una vía saneada y que producía grandes beneficios en el conjunto de las asociaciones devocionales y profesionales de Vitoria. Eso sí, la tendencia general del ingreso era negativa, aunque mostrando unas variaciones muy fuertes.

⁶² ADV. San Pedro. N.º 97. Cuentas del Año de 1764.

Valores quinquenales de los ingresos anuales de la Cofradía de las Ánimas del Purgatorio de San Pedro

Años	Valores (reales vellón)
1745	18.823 rs.
1750	21.772 rs.
1755	23.258 rs.
1760	21.997 rs.
1765	20.515 rs.
1770	18.653 rs.
1775	19.063 rs.
1780	19.475 rs.
1785	20.072 rs.

Las cuentas generales de esta cofradía eran expresivas, mostrando, dentro de unas evidentes variaciones, unos valores muy semejantes durante el período analizado. El momento más fructífero de esta institución se centralizó en el quinquenio de 1755. En general, el ingreso global anual se concretaba entre los 3.500 y los 4.500 reales de vellón. La alteración de este ingreso estaba condicionada por las dificultades encontradas en las vías principales de la obtención de limosnas y cobro de rentas. Un descenso evidente se produjo durante el período del traslado del control de la renta de la lana en Vitoria. La composición del patrimonio de esta asociación se estableció en una relación de sus efectos en noviembre de 1744. Como ocurre en otras entidades semejantes, el patrimonio de la cofradía de las Ánimas de San Pedro se estructuraba en dos grandes grupos: las limosnas percibidas de diversas instituciones o personas y el compuesto de las rentas provenientes del arrendamiento de algunos propiedades inmobiliarias urbanas, heredades rurales y valores financieros o crediticios⁶³.

Los ingresos por la vía de limosnas muestran sus valores más elevados en torno al dinero recogido en los cepos fijados en San Pedro y en las casas de los cofrades. En un momento de fuertes ingresos (1754-1760), este concepto alcanzaba valores próximos a los 2.400 reales de vellón que representaban, más o menos, la mitad del monetario que obtenía esta entidad. En el extracto relatado en 1744, se fijaba en una utilidad cercana a los dos mil reales de vellón recogidos en los cepos que

⁶³ Sobre el papel, el segundo agregado, el de las rentas derivadas de la gestión y arrendamiento de las propiedades inmobiliarias y valores crediticios, era el valor más seguro del patrimonio de esta entidad. Estaba compuesto por un pequeño agregado de casas localizadas en el barrio de Santa Clara y en la segunda vecindad de la Cuchillería así como por varias heredades de labrantío situadas en el pueblo cercano de Arriaga y censos de diversos valores y rentas.

había en las casas de los cofrades. Al parecer, mediante el cepillo que existía en casa de cada hermano se iba financiando uno de los capítulos más importantes de los ingresos de esta entidad. Así que, en pura lógica, podemos suponer que, al éxito de los negocios de estos cofrades estaría relacionado con el positivo estado económico de la cofradía.

Acompañando a esta vía de ingresos, también encontramos las limosnas provenientes de grupos profesionales como eran las medidoras del trigo del mercado vitoriano, los guardas de Rentas Generales, los amarradores de la lana y del hierro de Castilla y Andalucía. Ambos colectivos de amarradores daban una limosna determinada de unos sesenta reales de vellón. Sin embargo, los otros grupos referidos abonaban unas cantidades demasiado variables como para establecer una media anual e incluso en ocasiones dejaban de pagar uno u otro año por las dificultades generales sufridas. Por ejemplo, desde 1764 los valores aportados por los amarradores de la lana muestran un gran descenso que contrastaba con el mantenimiento del pago de 60 reales de vellón que efectuaron los del hierro. Pero, a pesar de esta variedad, los ingresos ascendían a una cuantía relativamente valiosa para el buen funcionamiento de esta entidad devocional.

Entre las ofrendas y presentes que percibía la cofradía de las Ánimas del Purgatorio descubrimos otras vías de ingresos de menor valor. Entre ellas cabe destacar la que se denominaba como limosna de la «función general». Este día los hermanos de la cofradía salían a las calles de la ciudad en procesión a pedir limosna con el acompañamiento del grupo de capitulares del coro de San Pedro. Los ingresos derivados de esta función eran, como era de suponer, muy variables, aunque los podemos concretar alrededor de unos 600 a 700 reales de vellón. Otra vía era la proveniente de las limosnas recogidas en la denominada «misa de doce» que, después, era llamada como la «Tabaca» o «Atabaca». Esta actividad se concretaba en las misas de doce celebradas en San Pedro, además de los días de Jueves y Viernes Santo, y su denominación podía provenir de la activa participación de los guardas de las Rentas Generales (de aduanas y tabaco) en la recogida de las limosnas. Así, en 1782, se refiere la ayuda de los guardas del tabaco en la función general recogiendo una cantidad de 92 reales en la puerta de la iglesia. Los ingresos provenientes de la limosna de la «Atabaca» ascendía a una cuantía de 400 reales.

Todos estos caudales eran utilizados para financiar los gastos de esta entidad devocional. De un modo aproximado, el dispendio que afrontaba esta cofradía se conformaba en las obligaciones reseñadas para responder a la celebración de numerosas misas, entre las que podemos destacar las cantadas con procesiones celebradas los doce primeros miércoles de cada mes (a 11 rs.), las cinco cantadas de los días de Jubileo (Navidad, Jueves Santo, 29 de Junio, 8 de Septiembre y Fun-

ción General, a ocho reales), las cuatro cantadas en favor de las ánimas de Bernardo de Murguía y otras tantas por Bartolomé de Murúa, además de las celebradas en honor de Juan García de Perea, Juan de Zubiegui, María de la Vega, Juan Ochoa de Miñano y Manuel de Corres. También se incluían cuatrocientas misas rezadas con un valor de tres reales de vellón y otras dos misas celebradas después de la Memoria General. Junto a este amplísimo agregado de misas no podemos olvidar el gasto de la celebración de su función general (tenían que pagar al predicador, muñidor, carpintero, campanero y por la asistencia de la música de San Pedro) ni de los entierros de los miembros de la cofradía, sobre todo, en lo derivado de las hachas de cera que debía aportar esta entidad.

Al igual que ocurría en el funcionamiento contable de la administración, quienes efectuaban las cuentas de la cofradía de las Ánimas de San Pedro se preocupaban especialmente no por una buena o mala gestión, sino que su obsesión se centraba en intentar cuadrar los conceptos de cargos (ingresos) y data (gastos) que articulaban esta contabilidad. Salvo en años concretos, la tendencia fue la de conseguir equilibrar estos dos conceptos y, cuando no se producía, la diferencia a favor o en contra era ínfima. A pesar de este equilibrio, es cierto que las coyunturas negativas o el haberse empeñado en algunos gastos o negocios difíciles de absorber por la tesorería de estas entidades, provocaban graves dificultades⁶⁴. A veces, el dinero manejado por la cofradía lo aprovechaban algunos de sus propios miembros. Así, en 1753, el numerario contenido en el arca de tres llaves de esta cofradía (12.990 rs.) se redondeó en trece mil reales de vellón prestados a censo a José Joaquín de Barroeta y a su suegro, Bartolomé José de Ortiz de Urbina, con un interés del dos por ciento. Otras acciones semejantes se ven en arrendamientos favorecedores de tierras y de censos propiedad de esta entidad que recaían en manos de los cofrades o de personas próximas a ellos.

El conjunto de cargos electivos y honoríficos de esta cofradía se componía básicamente de una limitada serie de empleos, entre los que destacan los gubernativos (Abad y Mayordomos) y los contables (contadores de la cofradía). A los citados oficios se unía la presencia del párroco de la iglesia donde se entroncaba esta asociación devocional. Éste último no era un empleo propio de la cofradía y tampoco era elegido ni estaba controlado por la masa social de esta entidad, sino que su labor consistía en representar a la autoridad eclesiástica y vigilar por el cumplimiento adecuado de la función religiosa y devocional de la asociación. Por el contrario, los empleos honoríficos de la cofradía se cir-

⁶⁴ Por ejemplo, en 1749, por diversos empeños de la cofradía se advertía la necesidad de que varios hermanos diesen una limosna especial para afrontar este escollo.

cunscribían a los intereses y posibilidades de algunos de sus miembros, porque estos oficios eran designados por los integrantes de la asociación (aunque en cierto modo después fuesen sancionados por la autoridad del párroco) y porque sólo algunos componentes eran aptos para ser nombrados para estos empleos, más concretamente, los hermanos varones y cabezas de familia.

Los nombramientos de los empleos gubernativos durante el período analizado se cernían a las posibilidades entroncadas en los triunviratos salientes. Esto es, no todos los miembros de la cofradía participaban en la selección y designación de los oficios gubernativos, sino que, los integrantes de la tripleta de cargos cesantes, se encargaban de seleccionar a los nuevos miembros. Aunque, en realidad sólo se nombraba a un mayordomo, al nuevo, ya que el antiguo merced a la aplicación del sistema rotativo ascendía por derecho al empleo de abad. Se generó un sistema de rotación en los ocupantes de estos oficios que, en base a un mecanismo jerárquico, permitía la continua elección del entrante por el saliente. En consecuencia, anualmente sólo se producía una única modificación en la reducida terna de los cargos de gobierno de la cofradía. Eso sí, era habitual que el nuevo integrante fuese elegido entre los recién admitidos en la cofradía, un sistema dedicado a ratificar con celeridad el ingreso en la nueva comunidad y, sobre todo, permitir una diligente identificación del nuevo componente con la entidad que le acogía.

En cuanto a los ocupantes de los cargos de esta cofradía, merced al sistema de acceso restringido a estos empleos, podemos advertir cómo, en el período analizado, los miembros del comercio ocuparon respectivamente las ocupaciones honoríficas. Los apellidos del comercio recogidos en otros apartados se citaban, progresivamente, en los cargos electivos de esta entidad. Un dominio y control de gran envergadura pero que no alcanzó unas altas cuotas de oligarquización. Algo similar ocurría en los llamados empleos de contadores compuestos por dos personas encargadas de las labores contables de las rentas y patrimonio de la cofradía. No existía elección de contadores sino que se advertía un continuo nombramiento entre un restringido número de personas que se iban sucediendo, como José Lucas de Iturbe, Pedro Manuel de Ugarte o Santiago García de Perea. Lo llamativo recaía en que los designados para estas ocupaciones se dedicaban profesionalmente a la labor contable como Iturbe en la administración duanera.

En 1773, el Conde de Aranda abogó por lo perjudicial de estos empleos honoríficos para las economías de muchas familias que anualmente ocupaban las mayordomías. Pero, a pesar de esta dificultad, la obtención de estos oficios se consideraba como un privilegio, un acto de prestigio que redundaba en favor de su ocupante y de su familia.

Ambas realidades se hacían presentes en la toma de posesión de estos empleos, aunque, a la luz de los datos recogidos, parece que la segunda acepción tuvo un mayor éxito y, por ello, no hemos encontrado ningún indicio relativo a la no aceptación de este oficio por algún miembro de la cofradía. Recordemos aquí, con brevedad, cómo en las habilitaciones presentadas por la gente del comercio de Vitoria algunas familias hacían hincapié en que algunos de sus ascendientes habían ocupado oficios de gran responsabilidad en diversas cofradías. Una participación en cargos honorables que se presentaba como un mérito y que enriquecía la consideración del sistema rotativo que permitía a todos los miembros de esta cofradía acceder a ese grado y, en gran medida, en el caso de los recién llegados⁶⁵.

A modo de conclusión, además de volver a hacer hincapié en el papel aglutinador y sociabilizador de esta asociación, no debemos olvidar que el control de los empleos honoríficos recaía en manos de la gente del comercio. La representatividad la ostentaba el cabeza de familia quien, al mismo tiempo, era el único capacitado para acceder a los cargos honoríficos que se concretaban en estas entidades. Parte de la homogeneización de la comunidad mercantil vitoriana se desarrolló en el interior de una asociación con fines y orígenes bien diversos.

B. LA PETICIÓN DEL ESTABLECIMIENTO DE UN CONSULADO DE COMERCIO

Un gran anhelo de muchos colectivos socioprofesionales del Antiguo Régimen consistía en la constitución de un ámbito o espacio que se convirtiese en el núcleo protector y, de un modo indirecto, definidor de su propia personalidad social. A este respecto, el comercio de Vitoria poseía unas ambiciones muy semejantes que, imitando a las fundaciones ya erigidas en los límites de su mercado y territorio, se dirigieron hacia la instauración de un Consulado de comercio. En ciertos momentos parece como si el logro de este mecanismo identificador y proteccionista se hubiese convertido en una pesadilla, o en la respuesta correspondiente a la madurez adquirida durante un largo período de acción dentro de un mercado concreto. Durante mucho tiempo se sometieron a la mediación discreta del Consulado de Bilbao, aunque bien es

⁶⁵ Así ocurre con la llegada de nuevos comerciantes al mundo mercantil vitoriano. Desde 1770, vemos la presencia de algunos comerciantes nuevos que, posteriormente, serán los principales de la ciudad: casos de Alejandro González de Lopidana, Feliciano de Mendiguren, Francisco Antonio de Antoniano, Pedro Antonio de Urdapilleta, Rafael y Benito de Zubía, José Fernández de la Cuesta o José de Vicinay.

cierto que nunca pudieron ocupar ningún cargo gubernativo de esta fundación.

La petición de la instauración de un Consulado en Vitoria se convirtió en la bandera enarbolada por el comercio para su «independización» respecto a la determinante influencia de Bilbao, todavía más cuando su dependencia del tráfico lanar y el decaimiento de su labor de comisionistas de lanas era cada vez más efectiva. Un interés del comercio de Vitoria se fijaba en la imperiosa necesidad de fomentar la creación de un centro focalizador de todos sus esfuerzos económicos y sociales (que, quizás, en un primer momento, lo identificaron con el Concejo de Vitoria) y, al mismo tiempo, en la búsqueda de una evidente emancipación respecto a otras instancias, sobre todo del campo de la justicia ordinaria⁶⁶. Esta demanda coincidió con la época de trabas y dificultades que, hacia 1780, comenzaron a vivirse en el territorio vasco.

La respuesta a esta situación aunó al conjunto de los «Negociantes de la Ciudad de Vitoria», que suponía estar ante el momento más apropiado para tener éxito en el proceso de instalación de la citada institución. Otro aspecto muy llamativo era la coordinación operativa de esta pretensión con los deseos de la Corona borbónica, concretamente con los de Fernando VI, por lo que la propuesta de construcción de un Consulado en Vitoria, se dirigió dentro del marco de fomentar las artes y el comercio en esta plaza.

Siguiendo las palabras de los «negociantes vitorianos»: «El comercio suplicante ha deseado hacerse útil al público procurando por todos los medios imaginables que sus Yndibiduos logren el mayor veneficio, así en los negocios, y generos del trafico, como en fomentar las fabricas de thaneria para correjeles, y las de cordeleria para jarcias, y cables de Nabios: La de fraguas, para todo genero de Balaustreria, erraxe, erraduras, Bisagras, y otras Maquinas, para la construccion de todo xenero clabazon para Nabios, edificios, La de ollas, cacerolas, Platos de fierro, y demás de esta materia que se trabajan y fabrican en la Ciudad, con una continua demanda, no solo para el uso, y servicios del exercito, sino tambien para la America, y otras partes, por lo ventajoso del genero, y equidad con que se trabaja por tener en sus mediaciones, y en lo interior de la Provincia abundantes ferrerías maiores que producen los correspondientes materiales»⁶⁷.

⁶⁶ Véase esta tendencia a la creación de centros unificadores del comercio. HIRSCH, J.P., «Les milieux de commerce, l'esprit du système et le pouvoir à la veille de la Révolution», en *Annales*, n.º 6, 1975, pp. 1.337-1.371. HOOK, J., «Réunions des métiers et marché régional. Les marchands réunis de la ville de Rouen au début du XVIII^e siècle», en *Annales*, n.º 2, 1988, pp. 301-323.

⁶⁷ AHN. Consejos Suprimidos. Legajo n.º 1.268. Expediente n.º 20. Fols. 1v.-2r.

Razón de los comerciantes al por mayor y menor de Vitoria según sus clases (1780)

CLASE DE COMERCIO	COMERCIANTES
Comisiones y letras	Pedro Antonio de Urdapilleta, Manuel Vicente González de la Fuente, José de Ugarte, Gabriel de Guesalaga, Felipe de Ugarte, María Jacinta de Abarrategui, Manuel de Llano, Baltasar Andrés de Abajo, Baltasar Antonio de Larrea, Francisco de Cendegui, Pablo de Rotaeta y Domingo de Ullíbarri.
Lana y giro de letras	Sres. Viuda Uriarte y Orueta, Viuda de Zubía e hijos, José González de Echávarri, Pedro Ortiz de Zárate y Juan José de Echevarría.
Hierro, mercaderías, comisiones y letras	Dionisio de Betolaza, José de Vicinay, Viuda de Zubimendi, Francisco Antonio de Antoniano, María Santos Ortiz de Zárate, Manuela Tomasa de Abajo, Pedro de Santa María, José Roberto de Garrido, Pedro Ramón de Echeverría, Fernando Vicente de Urrechú, Esteban Ortiz de Zárate, Atanasio José de Lorea, José de Urdaneta, Simón de Altuna, Manuel López de Berrosteguieta, María Teresa del Castillo, Viuda de Altuna, Francisco de Guevara, Viuda de la Cuesta, Blas de Betolaza, Eusebio de Ciórraga, Casimiro de Urrechú, Juan José de Salazar, Antonio Tadeo de Jérica, Pedro Ambrosio del Carpio, Manuel Antonio de Echabarría y Felipe de Erenchun.
Comisiones, giro de letras, cacao y azúcar	Wenceslao Fernández de la Cuesta, José de Santa María, Rafael Crispín de Zubía, José Fernández de Cuesta, Benito Antonio de Zubía, Leonardo Díaz de Olarte, Bentura de Rotaeta, Ambrosio de Zavala y Viuda de Gamarra.
Mercaderías y letras	Manuel de Urdapilleta, Juan Pommiers, Viuda de Audicana, Eugenio de Aguirre, Esteban de Arrázola y Oñate, Miguel de Cendegui, José Lucas Martínez, Juan Francisco Dufau y Domingo de Losa.
Mercaderías, cera, sedas, cacao y azúcar	Pedro de Arrázola Oñate, Manuel de Huerta, Tomás de Landa, José Fernández de Landa, Andrés de Jérica, Alejandro de Lopidana, Juan Carlos de Garay y Juan Antonio de Lopidana.
Droguería	Vicente Ibáñez de Echávarri
Comerciantes al por menor	Juan José de Arriarán, Viuda de Calleja, Manuel de Ugarte, Manuel de Madorra, Gregorio de Arcaute, Joaquín de Barbará, Juan Cruz Díaz de Junguitu, Feliciano de Mendiguren, Fornerio de Landazábal, Domingo de Amitesarote, Ignacio de Oñate, José Maestro, Gregorio de Ullíbarri, Francisco de Arcaute, Marcial Pérez, José Martínez, Juan de Nanclares, Tomás de Basualdo, Andrés de Salbidea, Pedro de Salbidea, Blas de Azcárate, José Alegría, Ambrosio de Apodaca, Matías de Liger, José de Guadilla, Andrés de Ciriano, Francisco Pérez, Ignacio de Irazábal, Martín de Garay, Cristóbal de Aguirre, José de Berrosteguieta, Joaquín de Arteaga, Gregorio de Carneros, Matías de Marañón, Francisco de Ulacia, Juan Miguel de Guereñu, Luis de Lizarralde, Simón de América, Marcos de Zárate, Ramón de Galatas, Bentura de Azpeitia y Bentura de Legorburu.

Los puntos referidos en este pasaje de la petición justificaban la validez de la nueva consolidación de un cuerpo de comunidad como se especificaba en la segunda Ley del Libro Tercero (título n.º 13) de la Recopilación. En el corazón de la petición de los negociantes vitorianos se seguía, al pie de la letra, lo dictado por el referido ordenamiento y, partiendo de un expreso cumplimiento de la condición de contar con un grupo de más de cuarenta comerciantes, demandaron el establecimiento de una institución «con la facultad de nombrar consules que los Administre Justicia»⁶⁸. En la mente de los comerciantes de Vitoria se apreciaba cómo entendían que, merced a la cohesión producida por esta institución, se evitarían dos tipos de problemas de gran envergadura: en primer lugar, la consecución de un ámbito judicial privativo les evitaría tener que acudir a una justicia ordinaria que, por diversas razones, había sido por costumbre esquivada y sustituida por otros sistemas como el de la composición amigable de las quiebras y, en segundo lugar, acudiendo y adhiriéndose a los fines y necesidades de la Corona, mediante una alusión directa a lo negativo de la acción y presencia de los comerciantes extranjeros. Así conseguían presentarse como el medio más apropiado para la protección de su mercado interior.

Los comerciantes foráneos eran acusados genéricamente de cometer dos granjerías contra la Corona y contra los vasallos del Rey, ya que se convertían en los únicos compradores de los productos castellanos y, sin problema, modificaban su precio al revenderlos. En realidad, esta afirmación mercantilista dirigida a proteger más que a los productos, al mercado y, en gran medida, a quienes actúan en él, se nos muestra como una evidente acción a favor de la monopolización de una parte del mercado de productos manufacturados vascos. Las referencias no sólo al tránsito de productos sino también a su producción nos muestran cómo, en los dos últimos decenios, se había producido una profunda integración de la gente del comercio vitoriano en el mundo manufacturero. La defensa de estos negociantes, de un modo global, alcanzaba a dos sectores principales, el conocido como del intercambio y producción, y asimilaba a los comerciantes con los productores.

Una gran parte del discurso de los negociantes vitorianos se establecía en la premisa del peligro derivado de la acción y estancia de estos comerciantes foráneos⁶⁹. Eso sí, aunque esta presencia no puede ser negada, lo cierto es que el número de comerciantes extranjeros asenta-

⁶⁸ *Ibidem*, fol. 4r.

⁶⁹ GULARD, T., *Historia del Consulado y Casa de Contratación de Bilbao y del comercio de la villa*, Vol. I, Bilbao, 1914, pp. 295-323. Esta misma actitud, desde inicios del siglo XVIII, aparece referida en Bilbao y otras áreas. GIMÉNEZ LÓPEZ, E., *Alicante en el siglo XVIII. Economía de una ciudad portuaria en el Antiguo Régimen*, Valencia, 1981, pp. 237-247.

dos en Vitoria era más que reducido. Según los datos del informe del Consejo de Gobierno, instancia consultada para la instalación del Consulado, los comerciantes extranjeros asentados en Vitoria ascendían a dos, junto a tres domiciliados. De este modo la presencia de esos comerciantes extraños tan perjudiciales para la economía de la ciudad y el desarrollo de sus manufacturas, se nos muestra como una especie de excusa inexacta empleada para convencer a la Corona⁷⁰. Aunque sí era cierto que estos negociantes de la ciudad de Vitoria habían actuado durante el setecientos como comisionistas de los negociantes extranjeros, en mucha mayor medida que como comerciantes directos en la compra y venta de los géneros del tráfico mercantil. No obstante, en las ordenanzas de 1747, ya habían significado la imperiosa necesidad de impedir a cualquier comerciante foráneo la intervención en el mercado de Vitoria.

Las demandas realizadas por la gente del comercio de Vitoria se intentaron aproximar, por muy diversas vías, a algunos de los postulados avalados por la Corona y por sus defensores. Así, partían de un principio universal según el cual los beneficios del tráfico mercantil se identificaban con los intereses sostenidos por la Corona, ya que todo provecho respondería a la demanda del ejército y del mercado colonial e interior. En cierto modo, vuelve a plantearse la adecuación de las ofertas producidas por las manufacturas del territorio vasco a las necesidades de la Corona y del Reino aunque el cambio cualitativo se producía al presentar la vertebración del proceso en manos del comercio de Vitoria. Del mismo modo, aludían a una Real Orden del Ministro de Estado Ricardo Wall, de 14 de julio de 1758, que justificaba la formación de «un cuerpo, y comunidad, y que uniéndolos en uno sean útiles al estado, haciendo comercio no con dependencia o calidad de factores de extranjeros, sino activo, como lo han procurado hacer siempre fomentando las manufacturas de los oficiales que se dedican a los oficios de tanería, cordelería para jarcias y cables de Navios, la de fraguas para todo genero de balaustriería, errajes, visagras, clavazon para Navios, y edificios, la de ollas, cazerolas, Platos de fierro, y mas de esta materia que se fabrican en la Ciudad para el servicio de la tropa, y para America»⁷¹. En este texto vuelve a mostrarse la coincidencia entre el progreso económico de una ciudad y área que contraería beneficios incalculables

⁷⁰ La experiencia vivida en Vitoria por el viajero alemán Friedrich Gotthelf Baumgärtner, en 1787, le llevó a afirmar que «los comerciantes extranjeros que se han establecido en estas ciudades de provincias comercian con cristal de Bohemia, y con toda clase de artículos, y controlan su venta al por menor; son aquí, aunque con más ventajas, lo mismo que los comerciantes de Nuremberg en Alemania». SANTOYO, J.C., *op. cit.*, p. 177. El subrayado es nuestro. Al parecer, la gente del comercio de Vitoria estaba ante un enemigo de gran capacidad operativa, prestigio y, como no, riqueza.

⁷¹ AHN. Consejos Suprimidos. Legajo n.º 1.268. Expediente n.º 20. Fols. 5r.-5v.

a las manufacturas del territorio. Ellos mismos, los negociantes de Vitoria, absorbieron íntegramente el papel de motor de las expectativas económicas de la ciudad y de la Corona⁷².

El comercio de Vitoria hacía hincapié en que la falta de Consulado había sido la causa única y principal de la pérdida de un favorable aprovechamiento de la beneficiosa situación vivida en los últimos años y, al unísono, mostraba cómo las ventajas perdidas por Vitoria habían beneficiado a otras ciudades cercanas (Santander, Burgos y Bilbao) que, de este modo, se habían enfocado y articulado para obtener unos excelentes resultados. Pero, todas las ventajas expuestas por los negociantes vitorianos y su perfecta adecuación a las expectativas de la Corona no fueron suficientes para obtener una positiva respuesta de la instancia competente. Entre otras muchas razones, las peculiaridades del territorio alavés condicionaron enormemente las expectativas del cuerpo de comercio vitoriano. Unas singularidades que, en otra época, habían actuado como elementos positivos para lograr o mantener algunos proyectos e intereses propios de los miembros de la comunidad del comercio de Vitoria. Entonces, ¿cuáles eran esas singularidades que perjudicaron el establecimiento del añorado Consulado?

Entre otras, quizás una de las razones más convincentes era la relativa a la bien conocida situación estratégica de Vitoria, la cual provocaba que, como hemos visto, en ella se asentara la cabeza administrativa de las Rentas Generales del Distrito de Cantabria. Aunque este centro aduanero había estado controlado por los miembros de la comunidad mercantil, también se vio obligado a dar un informe preciso sobre la adecuación de este proyecto. Concretamente, fue la Dirección General de Rentas la encargada de enviar un informe final al Consejo de Gobierno (a través de sus cabezas: Tiburcio Sáenz de Parayuelo y Juan Matías de Arozarena). Desde el inicio del plan del Consulado existió una exacerbada preocupación porque estos negociantes no pudiesen conseguir ningún tipo de rebaja de los derechos de las aduanas para financiar los gastos del nuevo consulado y, al mismo tiempo, por evidenciar que este nuevo establecimiento no produjese perjuicio alguno a las rentas de la Corona. En definitiva, parece que los informes emitidos por la Dirección General de Rentas fueron positivos para las apetencias de la Corona y de los negociantes.

Los fiscales del Gobierno, aunque estaban de acuerdo con el dictamen de la Dirección General de Rentas, veían que el verdadero problema radicaba en otro punto como era el tocante a las competencias entre los consulados que se localizaban en los límites territoriales alaveses⁷³.

⁷² El comercio y los comerciantes se presentaban como el centro coordinador y activador del resto de las actividades económicas. HIRSCH, J.P., *op. cit.*, pp. 1.348-1.349.

⁷³ AHN. Consejos Suprimidos. Legajo n.º 1.268. Expediente n.º 20. Fols. 68v.-69r.

Por ello, el Consejo de Gobierno demandó que el Consulado de Burgos diese su opinión sobre los posibles perjuicios del establecimiento vitoriano. A instancias de esta petición se recibe un informe del Alcalde de Burgos (22/Diciembre/1778) que viene a refrendar el valor y consideración de la ciudad de Vitoria en lo tocante al tráfico con el Norte. No se duda en confirmar que este comercio tenía proporción para el fomento de las fábricas de manufacturas que habían sido citadas y que, por extensión, también fomentarían la agricultura y ganadería⁷⁴. En definitiva, la declaración del Alcalde Mayor de Burgos era en líneas generales positiva. Ahora bien, también fue suficientemente hábil como para dejar entrever el posible interés de estos comerciantes vitorianos respecto a la creación de un estanco de materias primas destinado a fomentar las manufacturas del territorio.

Otro paso se fijó en el informe de otra institución como era la Chancillería de Valladolid. La instauración del citado Consulado de comercio en Vitoria, en lo tocante al ámbito del aparato de la justicia, afectaba directamente a la aplicación que se había efectuado hasta entonces de la justicia ordinaria en los pleitos mercantiles existentes en Vitoria. Uno de los objetivos contenidos en el proyecto de la instauración del Consulado consistía en conseguir un ámbito jurisdiccional privativo, libre de las intervenciones de otras instituciones como la Chancillería. El presidente de la Real Chancillería de Valladolid, Gregorio Portero de Huerta, tenía enormes recelos en cuanto a que este establecimiento sirviera a la comunidad mercantil vitoriana para eximirse de las intervenciones de la jurisdicción ordinaria y que podría «sufrir algunos inconvenientes políticos por los privilegios de que goza la Provincia de Álava en perjuicio del comercio de los comarcasos de Castilla»⁷⁵.

Éstos eran los puntos más conflictivos en lo relativo a conseguir el visto bueno a la petición de los negociantes de Vitoria. Este proceso comenzó a finales de 1778, cuando los comerciantes Manuel de Llano, Rafael de Zubía, Blas Íñiguez de Betolaza y Eusebio de Ciórraga se presentaron como poderistas del resto del comercio de Vitoria, incluyendo mayoristas y minoristas⁷⁶. Con el beneplácito del Ayuntamiento vitoriano se congregaron en su sala consistorial con el fin de articular la maduración de un proyecto que les permitiese unir el copioso número de comerciantes formando «un Cuerpo, o consulado, con las

⁷⁴ *Ibidem*, fols. 101r.-103v.

⁷⁵ *Ibidem*, fol. 122r.

⁷⁶ Entre otras las siguientes casas: Echeverría, Llano, Larrea, Abajo, Garrido, Urrechú, Ciórraga, Arrázola y Oñate, Rotaeta, Cendegui, Díaz de Olarte, Ugarte, Dufau, Martínez, Zubía, Santa María, González de la Fuente, Fernández de la Cuesta, López de Berrostequieta, Huerta, Jérica, Garay, González de Lopidana, Zabala, Aguirre, Pommiers e Ibáñez de Echávarri. *Ibidem*, fols. 7r.-7v.

facultades, y Jurisdizion correspondiente, segun y en la forma que se hallan establecidos en otros barrios Pueblos de Comercio de estos Reynos»⁷⁷. Al mismo tiempo, aluden al factor principal de esta demanda: la instauración de un conjunto de reglas destinadas a la protección, conservación y fomento del comercio, a evitar los pleitos y discordias existentes entre los comerciantes y a prever las dilaciones, perjuicios y daños originados por los litigios.

Los citados poderistas tenían como objetivo la formación de las ordenanzas del futuro Consulado de comercio. En su opinión, el fin último se reducía a proteger y, al mismo tiempo, fomentar «el bien de el estado, y conserbazion y defensa de sus Yndividuos»⁷⁸. Aunque desde un principio, los postulantes tenían bien establecidos sus fines, lo arduo y dificultoso de estas negociaciones produjo que se alargasen, más o menos, dos años hasta que la petición de los negociantes vitorianos encontró una respuesta en una Real Provisión librada por el Consejo de Castilla a su favor. Esta orden estaba refrendada por el Secretario del Rey, Pedro Escolano de Arrieta, y fue remitida al Ayuntamiento de la ciudad. En ésta se ordenaba que, teniendo en cuenta lo muy beneficioso que sería el establecimiento de este Consulado se demandaba un primer informe al Regimiento de Vitoria sobre lo contenido en la petición de los comerciantes.

La comisión recayó en el Alcalde de la ciudad, el Conde de Villaverde y Marqués de Mirabal —Joaquín María Hurtado de Mendoza—, en un Regidor, el Marqués de Gauna —Antonio Manuel de Villena— y en los Diputados Ignacio María Sánchez de Vicuña y Tomás García de Acilu. La respuesta a la Real Provisión de 11 de noviembre de 1780 se coordinó con la presencia de Antonio Martínez Salazar, Secretario Contador de Resultas y Escribano de Cámara más antiguo del Consejo de Castilla. El informe de estos comisionistas era, en líneas generales, bastante preciso y adecuado a la demanda de los comerciantes y a los deseos de la Corona. Tengamos en cuenta que, a pesar de que entre los comisionados no había gente del comercio, entre los miembros del Regimiento se encontraban varios comerciantes o descendientes de familias del comercio, por ejemplo: Juan Ramón González de Echávarri, Ricardo Sáenz de Buruaga, Trifón de Echeverría, Higinio Manuel de Bórica, Rafael Crispín de Zubía, Blas Antonio Íñiguez de Betolaza, José de Urdabeta, Eusebio de Ciórraga, Felipe Roque de Erenchun y Pedro de Arrázola y Oñate.

En un principio se reincide en que los peticionarios de esta súplica eran los comerciantes mayoristas y minoristas de la ciudad de Vitoria.

⁷⁷ *Ibidem*, fol. 7v.

⁷⁸ *Ibidem*, fol. 8r.

Al mismo tiempo, confirman su número y el valor de los caudales que proporcionalmente poseían, además de hacer hincapié en que había sido «notoria su eficacia y propension a promover empresas importantes a sus intereses y trascendentales al beneficio de la nación»⁷⁹. Desde el inicio, la evaluación de las autoridades municipales transcurrió en términos de un claro apoyo incondicional a los postulados de sus negociantes. Sin más preámbulos, se determinaba la certeza del peso y trascendencia de las copiosas fábricas localizadas en Vitoria —tenerías y curtidos, de cordelería, sillería y ebanistería, de almíbares y dulces, de ferretería, fraguas de todo género y de sombrerería—, confirmando su gran validez al responder a las expectativas del mercado interior de la Península y de los dominios de América. Además, la calidad y buenos precios de estos productos se demostraban en el hecho de que géneros como zapatos y lencería hubiesen sido exportados a las Provincias Unidas de Boston o de Nueva Inglaterra.

A estas fábricas se añadía la ayuda del Hospicio o Casa de Misericordia, concentrando varios ramos de industria sobre todo de telares. De esta institución, se destacaba su papel como foco formativo para muchachos y muchachas que podrían fomentar la instalación de talleres textiles rurales en el resto de la provincia. El papel de este establecimiento era el de favorecer y proteger el desarrollo formativo de los jóvenes, la constitución de nuevos centros productivos (bajo el «verlagsystem») y, a la par, ayudar a los agricultores. Este último punto sería uno de los logros más espectaculares de este proyecto como se muestra en el siguiente pasaje. Los «Labradores en la larga estacion del Ymbierno, y en los días llubiosos, en que no pueden salir a trabajar en el campo, tendran una lucrosa y honesta diversion, en que podran emplearse y ocupar a sus hixos, è hixas, que aunque sean de Tierna edad, pueden contribuir con la labor de sus manos a la manutencion de la Casa, y lejos de ser gravosos a sus Padres, les produzcan conocido alivio»⁸⁰. El auge de la manufactura de hilados se convertía, en opinión de los cargos municipales que efectuaron este informe, en un elemento de gran relevancia en el seno de la ciudad.

La conexión entre estos exitosos establecimientos y su referencia en el informe se puede explicar en cuanto a que «los rapidos progresos que han causado las establecidas en esta Ciudad, se deben en mucha parte a la actividad de los Comerciantes de ella que con emulazion, y a competencia procuran facilitar la salida, y venta de las manufacturas, extraiendolas aun a las Provinzias, y Pueblos mas remotos»⁸¹. En con-

⁷⁹ *Ibidem*, fol. 84v.

⁸⁰ *Ibidem*, fol. 86v.

⁸¹ *Ibidem*, fol. 87r. El subrayado es nuestro.

secuencia, la instalación y aprovechamiento de estas manufacturas se vio favorecida por la activa participación interesada de algunos miembros del comercio vitoriano. Ésta es la clave de la justificación con que se elaboró y remitió la citada petición para establecer un Consulado ya que, una vez que consiguieron ligar sus actividades preferentes con algunos de los postulados de la ciudad y de la Corona, podían demandar a estas instancias superiores una contraprestación a este servicio, explicando que «por lo mismo es muy justo que por todos medios se favorezca al Comercio, removiendo las dificultades, y embarazos que impidan su giro, y curso, ya que se tiene la fortuna de que a impulsos del infatigable celo de V. A. ha adquirido el estado, una buena idea del Sistema, que sobre este asunto debe adoptarse»⁸². En esencia, estaban pidiendo una recompensa a la Corona por los exitosos servicios que habían prestado al auge de la economía que, por extensión, coincidía con los preceptos postulados por la Corona y por sus emuladores.

En opinión de los informadores, el Consejo de Castilla debía ser consciente de lo útil y urgente de la aplicación de este principio de la constitución de un consulado o juzgado de comercio en Vitoria. En base a las condiciones dispuestas en la Real Pragmática de 9/Febrero/1632 promulgada por Felipe IV, se vuelve a hacer referencia a la necesidad de contar con un tribunal propio o jurisdicción privativa que pusiese punto y final a los problemas derivados de la resolución de algunos conflictos y situaciones muy problemáticas como las quiebras. También aludía a que cuando estos pleitos se desarrollaban en el ámbito de la justicia ordinaria se corría el riesgo de unos considerables gastos y dilaciones, además de la lenta y mala resolución de algunos de estos pleitos engendrando obstáculos «para que el Comercio no este expedito, y corriente como, corresponde, por ser el poderoso nervio del estado»⁸³. De un modo genérico, demandaban la elaboración de una instancia o jurisdicción privativa que les evitase los males citados y, a la par, les pusiese a la cabeza de una instancia protectora frente a la acción de otras fuentes de poder. Las quejas de la Chancillería de Valladolid respondían al enfrentamiento a una nueva instancia independiente que se escapaba de sus manos, además de perder las jugosas ganancias provenientes de las costas de estos procesos judiciales.

Pero, entonces se preguntaban los representantes de estas instituciones, ¿por qué el comercio de Vitoria no había pedido con anterioridad conseguir la erección de un Consulado? A este problema se ofrecía una respuesta difícil de creer, la ignorancia, el no conocimiento de una Real Pragmática que estaba integrada en la Recopilación. Aludiendo a la bri-

⁸² *Ibidem*.

⁸³ *Ibidem*, fol. 87r.

llantez de los deseos y de las actuaciones de la Corona se justifican por la «obscuridad en que han vivido como otros muchos fieles vasallos de S. M. hasta que por las acertadas providencias del sabio gobierno de la nación, la ignorancia, y preocupación se han disipado desde la feliz exaltación de nuestro Augusto Monarca Reinante a su Real Trono, que como sol del emisferio español ha difundido sus luces, y soberana munificencia hasta las Provincias mas distantes de sus vastos Dominios»⁸⁴. Eso es, su ignorancia, o más bien la etapa de oscuridad, desapareció con la llegada al trono de un nuevo Augusto, un Rey Sol que logró ilustrar e iluminar a unos comerciantes perdidos en los avatares diarios que les preocupaban. La aparición de este esclarecido monarca les puso en el camino de la nueva verdad: sus intereses y las actividades que habían realizado coincidían con los planes de la Corona sin ruptura alguna. Esta interpretación apologética de la coincidencia de intereses entre la Corona y la comunidad del comercio de Vitoria, esa iluminación, fue la que les puso la solución en sus manos.

Eso sí, el personal de la justicia ordinaria adscrito al Ayuntamiento de Vitoria también tendría algo que decir, ya que la generación de este nuevo ámbito jurisdiccional privativo le provocaría graves pérdidas económicas, de salarios y de influencia. Por ello, al terminar la redacción del informe se aludía a que los recursos producidos por vía de apelación se incluyesen «ante la Justicia Real ordinaria asociada a los Colegas, y recolegas conforme a la práctica observada en las demás plazas de Comercio»⁸⁵. Los intereses de los negociantes vitorianos afectaban a muy diversas instancias de poder y, en la reestructuración del Estado borbónico, la aparición de nuevas instancias, sobre todo de ámbitos con jurisdicción propia y exclusiva, crearon numerosos apuros por el evidente peligro que representaban para las antiguas jurisdicciones. En lo tocante al Regimiento vitoriano, la instalación del Consulado sólo podía traerle ciertas ventajas, en cuanto a que el Ayuntamiento se beneficiaría del aumento de las actividades de intercambio con la recaudación de impuestos indirectos.

La investigación de los criterios y dictámenes expuestos en el informe redactado por los comisionados vitorianos estuvo dos años en pleno letargo, esperando las informaciones de otras instituciones y estancias que se veían afectadas por el citado proyecto de establecimiento del Consulado. A comienzos de la primavera de 1782, un veintiséis de marzo, se elaboró el plan y dictamen final de este negocio con la respuesta de uno de los principales afectados por esta petición. El presidente de la Chancillería de Valladolid responde a los memoriales e informes ya

⁸⁴ *Ibidem*, fols. 87v.-88r.

⁸⁵ *Ibidem*, fol. 88r.

desarrollados sobre esta constitución diciendo que la demanda se sustentaba en un punto principal, que se hiciese efectiva la concesión de la gracia de poder juntarse y acordar unas pertinentes ordenanzas con el fin de establecer un cuerpo y comunidad en base a un consulado y/o juzgado mercantil. La finalidad de la asociación era la de acabar con la dependencia de los comerciantes extranjeros en calidad de factores, y, a la par, fomentar el comercio activo que produciría el aumento de las manufacturas ya citadas. De lo referido, el presidente de la Chancillería entendía que el objetivo del comercio de Vitoria era establecer un consulado de comercio y, bajo este pretexto, concretar un «un estanco, ó bien de las primeras materias, ó bien de las especias que en ellas se trabajan en las fabricas de correeles, cordeleria, valaustreria, y otras, formando un comercio exclusivo de ellas»⁸⁶. La razón básica de la negativa de Gregorio Portero de Huerta se sustentaba en el subrepticio proyecto de formar una especie de estanco con las materias primas necesarias para las manufacturas establecidas en el área alavesa.

Por ello, este personaje no dudó en exponer en términos claros y precisos la reflexión de que: «Si los comerciantes por maior y menor de la Ciudad de Vitoria fuesen los mismos fabricantes de estas materias, y solicitasen el maior aumento de las fabricas, facilitando su extracion, y consumo en un veneficio y utilidad del comercio en general, y de los dueños poseedores de las primeras materias, seria mui util su pensamiento, digno de promoverse y auxiliarse por el Gobierno, pero no puede ser esta la idea de estos comerciantes, que se proponen por objeto un privilegio exclusivo de compras de las materias, que se trabajan por aquellos naturales, que precisamente habrian de sufrir el perjuicio que produce la falta de compradores, y la necesidad de vender à uno solo que al fin dà, y fija el precio»⁸⁷. La visión del presidente de la Chancillería resultaba muy brillante aunque, en cierto modo, algunos comerciantes citados en el pleito sí que se habían preocupado por el desarrollo de algunas manufacturas. En realidad, la pretensión de estos negociantes consistía en expresar el poder obtenido desde principios del setecientos. De un modo más claro, perseguían el monopolio del mercado de las materias primas, sancionado por una institución consular⁸⁸.

De esta manera y en poco tiempo, en opinión de Portero, algunos de estos comerciantes se enriquecerían a costa del sudor y del trabajo

⁸⁶ *Ibidem*, fol. 116v.

⁸⁷ *Ibidem*, fols. 116v.-117r.

⁸⁸ Situaciones similares se han apreciado en los intereses de comunidades mercantiles en diversos espacios y momentos. ORMROD, David, «English re-exports and the Dutch staple market in the Eighteenth Century», en D.C. COLEMAN & Peter MATHIAS (Eds.), *Enterprise and History. Essays in Honour of Charles Wilson*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984, p. 90.

de los naturales y, evidentemente, los beneficios que le quedarían a la Corona se verían reducidos por el monopolio de los negociantes. Por ello, en el informe se dice que: «No encuentro medios, o temperamentos que puedan hacer compatibles las utilidades de pocos particulares, con los perjuicios del común, y del estado»⁸⁹. En este sentido, el problema principal radicaba en saber quién se beneficiaría de la implantación de un Consulado y, sobre todo, de la acción de control y monopolio del mercado de materias primas que se encontraba a su disposición. Aunque en ningún momento se opuso a la pretensión general de crear el Consulado, para el fomento de las manufacturas o desaparición de las dificultades del comercio de Vitoria.

Aceptando las ventajas de esta instalación, el presidente de la Chancillería proponía que se hiciera un profundo estudio, versándose y ayudándose de las habilidades de los hombres que ya participaban en las grandes plazas de comercio donde existía algún Consulado. Él mismo se opone a ofrecer alguna idea sobre cómo debería instaurarse este Consulado considerando que era obra de muchos y versados hombres de comercio y artes, de talentos no vulgares y de conocimientos sobre todos los dominios de la Corona, de las diferencias de los naturales, de la capacidad de los terrenos, de las proporciones de ríos y de caminos. Se opuso de manera directa a los informes que se habían realizado acusándolos de ser parciales e incompletos. Este personaje se autoarrogó la defensa de los intereses de la Corona. La fuerte negativa se relajaba por la actitud positiva al desarrollo de la ciudad y provincia. Entiende que «antes bien el Gobierno debe excitar y fomentar los medios con que adelanten aquellos naturales sus fabricas, apartando los estorbos, que puedan embarazarlo: que la creacion de uno o mas Consulados particulares, sin ordenanzas generales, no mira à mas, de parte de los que lo solicitan, que à tener un Juzgado separado: à confundir por este medio sus negocios ò intereses particulares, con los del comercio, à sacudirse de la Jurisdiccion ordinaria, y evitar pleitos, y competencias en los Juzgados y tribunales, con mucho perjuicio de los vasallos de S. M.»⁹⁰. El criterio usado por Portero de Huerta intentó desvincularse y desentrañar la calidad de los postulados que sustentaban las peticiones del comercio de Vitoria. Aunque la formulación de esta solicitud se cimentaba en la confluencia de intereses del comercio con el general, a favor de todo el común, y con los planes de la Corona, esta idea no tuvo eco en Huerta.

La combinación postulada por los negociantes vitorianos aunaba en un mismo proyecto varios intereses que, en teoría, no tenían por qué

⁸⁹ AHN. Consejos Suprimidos. Legajo n.º 1.268. Expediente n.º 20. Fol. 117r.

⁹⁰ *Ibidem*, fol. 118r.-118v. El subrayado es nuestro.

ser coincidentes y que, de algún modo, le restaba al aparato de la Corona su papel de elemento director. El objetivo común con el que todos se verían favorecidos, consistía en fomentar sin lesiones ni trabas el desarrollo del agregado de manufacturas asentadas en el ámbito de influencia del comercio de Vitoria. Una muy incipiente instalación manufacturera que, en un marco puramente mercantilista, pretendía vigorizar y educar a la población que se convertiría en la base de este sistema. En este último apartado el papel generado por el Hospicio vitoriano o Casa de Misericordia, constituida bajo el apoyo del Regimiento y de la Real Sociedad Bascongada de Amigos del País, se fijaba como un elemento fundamental para poder establecer un personal bien instruido y preparado destinado a favorecer el desarrollo del sistema productivo⁹¹. Un principio paralelo a los defendidos por los gobiernos ilustrados de la segunda mitad del setecientos y perfectamente encajable en el seno de las necesidades y de los proyectos de una Corona reformista. Entonces, al hilo de un postulado bien visto por las instituciones de gobierno, las ambiciones y necesidades del comercio vitoriano concordaban sin fracturas. Éste sustentaba su opinión en el favorable informe que los comisionados vitorianos formularon exponiendo que, gran parte del desarrollo de las manufacturas vitorianas, se estructuró por la propensión y estímulo de los miembros del comercio. Así, la participación del comercio en el fomento de las manufacturas se explicó como un servicio a la Corona y, en consecuencia, la obtención de la solicitud de un Consulado se veía como un premio o recompensa a la comunidad mercantil.

El problema no radicaba en que las pretensiones de la gente del comercio fuesen coincidentes o no con los deseos y principios defendidos por la Corona y sus postuladores sino que, en una última instancia, lo ambicionado consistía en el alargamiento de su control sobre el desarrollo económico y manufacturero del ámbito vitoriano. Para lograr este fin, y sustituyendo la negativa influencia de los comerciantes extranjeros, se proponía que a la luz de los nítidos éxitos obtenidos por la acción de estos comerciantes (logrados sin mediación de la Corona), éstos pudiesen constituirse en los mediadores exclusivos en el aspecto de la exportación de los productos manufacturados y en abastecedores de las materias primas imprescindibles para la producción. En este punto era donde la Corona, advertida por la brillante comprensión del problema realizado por Gregorio Huerta, se enfrentó a la posibilidad de que una comunidad determinada monopolizase una parte de un mercado que, de este modo, quedaría fuera de las manos e influencia de la Corona.

⁹¹ Sobre esta institución, véase: ANGULO MORALES, A., «Aberastasu eta Beharkeria XVIII.ko mendean. Baskongada eta Gasteizko «Casa de la Piedad» egintza (1777.an)», en *Munaiz*, n.º 49, 1995, pp. 23-37.

La misma situación se planteaba al tratar el tema de la constitución del Tribunal mercantil. No se trataba, según los planteamientos del comercio vitoriano, nada más que del desarrollo de uno de los principios establecidos en la citada Pragmática de 1632. Ellos presentaban la necesidad imperiosa de contar con una jurisdicción privativa destinada a decidir sobre los pleitos generados por la actividad mercantil y, sobre todo, a que se solventasen fuera del alcance e influencia de la justicia ordinaria. Ahora bien, las ventajas añadidas al establecimiento de esta institución y, a la par, el aumento en el número y complejidad de los pleitos, les condujeron a la necesidad de demandar la instalación de esta jurisdicción que estaría en sus exclusivas manos.

La negativa manifestada por la justicia ordinaria, por medio de la Chancillería de Valladolid, se encuadraba en el seno de las respuestas ofrecidas a la formación de instancias privativas en territorios como el vasco. Aquí recordamos los problemas que hubo de afrontar la Real Sociedad Bascongada en la confirmación de sus Estatutos. Al respecto, Eugenio de Llaguno y Amírola, agente de esta entidad en Madrid, tuvo que añadir ciertas notas de su puño y letra a los estatutos, advirtiendo al Conde de Peñaflores que «no importan cosa alguna a la Sociedad, ni alteran en nada sus estatutos, pues reducen a omitir las expresiones que den a entender desea la Sociedad mezclarse en asuntos gubernativos; ó que las tres Provincias intentan formar una especie de union, ó digamoslo liga defensiva separada de lo restante del Reyno»⁹². Teniendo en cuenta la distancia entre ambos procesos, es evidente que al conformarse nuevas instancias, con o sin una jurisdicción privativa, la Corona, la administración y el resto de cuerpos y comunidades existentes en el territorio o área de influencia donde pretenden instalarse, siempre mostraron un recelo sobre el papel e influencia de estos novedosos establecimientos. Su aparición suponía el surgimiento de nuevas tensiones entre los «cuerpos» o «partes» existentes en dos planos: respecto al resto de cuerpos o comunidades con que debía convivir el nuevo establecimiento y, en último término, respecto a los designios de una monarquía sustentados en una visión centralizadora y controladora de los cuerpos existentes así como de los nuevos.

En estos términos es donde se produjo el profundo fracaso de la petición de los negociantes de Vitoria. La argumentación formulada y el apoyo indiscutible del Regimiento de Vitoria se vieron frenados por los intereses generales de la Corona y el de otras instituciones que se veían perjudicadas por la nueva implantación. Las oposiciones fueron sufi-

⁹² ANGULO MORALES, A., *Eugenio de Llaguno y Amírola (1724-1799). Una figura emblemática en la difusión y patrocinio de lo vasco y la cultura ilustrada*, Vitoria, 1994, p. 88.

cientemente efectivas como para dar al traste con las aspiraciones de esta comunidad mercantil. El interés fundamental del comercio de Vitoria iba a centrarse en la evidente aspiración de construir o vertebrar, alrededor de este Tribunal de Comercio o Consulado, algunas de las nuevas situaciones generadas por el retroceso del comercio lanero y del hierro y, a la par, por activar su papel hegemónico, como los directores de la nueva situación económica, en el campo de las manufacturas y de la producción que comenzaba a generarse desde el ámbito mercantil y otras instancias. La huella dejada por este evidente fracaso debió ser muy profunda en el seno de la gente del comercio y, en gran medida, afectó directamente al mantenimiento de las posibilidades de dirección que podría asumir en el futuro esta comunidad mercantil.

C. LA CREACIÓN DE UNA DIÓCESIS ALAVESA

Aunque el proceso de petición del establecimiento del mencionado Consulado o Tribunal de Comercio de Vitoria se convirtiese en una exclusiva demanda de los miembros de esta comunidad mercantil, al mismo tiempo sabemos de la aparición de otros intentos o ensayos destinados a provocar una nueva organización para el territorio alavés. La mediación de los negociantes vitorianos en esta nueva solicitud no fue directa, sino que debido a que un gran número de los hijos de estos comerciantes se habían integrado en las diversas instituciones religiosas de Vitoria y de su ámbito de influencia provincial, creemos que este proyecto de creación de una Diócesis alavesa, extraña a la calagurritana, se convirtió en un elemento más del marco de las profundas modificaciones que comenzaron a advertirse hacia mediados del siglo XVIII.

En cierto modo, ambas peticiones —la del Consulado y la de la Diócesis— gozaban de un sentido semejante ya que, en el fondo, su finalidad consistía en la creación de unos ámbitos de poder propios del territorio y de sus grupos e individuos más sobresalientes. En cierto modo, nos encontraríamos ante unas instituciones que provocarían la independencia respecto a otros núcleos de influencia ajenos a la ciudad así como a sus élites gobernantes y mercantiles. De esta manera, la creación de la Diócesis gozaría de una consideración trascendental para las autoridades vitorianas y alavesas del momento, ya que les produciría unos espacios de acción y de influencia más próximos y mejor controlados. El sentido de esta nueva petición se conjugaba con el compuesto de respuestas que esta ciudad y sus autoridades habían ido perfeccionando ante las dificultades económicas y administrativas que venían produciéndose desde inicios del setecientos. Por todo ello, estamos ante una respuesta que, aunque extraña en cierto grado a los deseos y necesidades de la comunidad mercantil, no por ello dejaba de tener una cierta

relevancia ya que, por ejemplo, el contar con un aparato administrativo más próximo a los comerciantes les ofrecería un mayor cúmulo de oportunidades a la hora de integrar a sus descendientes en la carrera eclesiástica así como el acceso a cargos o empleos de mayor dignidad y gobierno. Sin más dilación, pasaremos a desentrañar algunas claves de este proceso de la creación de una nueva Diócesis alavesa.

La estructura eclesiástica que se había formulado para la administración de la mayor parte del territorio vascongado en el período estudiado estaba gestionada por el llamado Obispado de Calahorra y la Calzada. Ahora bien, esta administración no se reducía exclusivamente a este obispado sino que, a modo de ejemplo, en 1787 podemos certificar la presencia de varios obispados con influencia en este espacio como el de Pamplona, Santander y, completando tan confuso panorama, el Arzobispado de Burgos⁹³. El mapa organizativo eclesiástico peninsular del siglo XVIII gozaba de una articulación formada por sesenta diócesis (integrada por ocho arzobispados y cincuenta y dos obispados). Eso sí, la disposición referida se caracterizaba por la presencia de unas grandes disparidades que obligaron a la autoridad eclesiástica a racionalizarla⁹⁴. Durante el siglo XVIII se crearon cuatro sedes diocesanas nuevas (Santander, Tudela, Ibiza y Menorca), aunque las graves dificultades con que tropezaron al instaurarse, como en el caso de Santander, socavaron la intención de la remodelación pretendida. De las escasas renovaciones hechas en territorio peninsular, los dos casos existentes, Santander y Tudela, se situaban en un ámbito territorial próximo al Obispado de Calahorra y Santo Domingo de la Calzada.

Dentro de esta complicada situación, en la segunda mitad del setecientos se recuperó la vieja aspiración de constituir un obispado que, con sede vitoriana o alavesa, acogiese a todo el espacio territorial de las tres provincias vascongadas. En un trabajo del siglo XIX se pretendía que la ambición de este establecimiento estaba incluida en el conocido «concordato» de 1753 entre la Corona castellana y la Curia Romana⁹⁵. Al mismo tiempo, en las fundamentaciones del proceso de creación de esta nueva diócesis se recordaba la existencia documental de un obispado medieval en territorio alavés que, en los siglos XI y XII, fue «usurpado» por el calagurritano⁹⁶. Las sucesivas tentativas por recuperar o por

⁹³ PÉREZ ALHAMA, J., «Estudio histórico jurídico sobre la erección de la Diócesis de Vitoria», en *Obispos en Álava, Guipúzcoa y Vizcaya hasta la erección de la Diócesis de Vitoria*, Vitoria, 1964, pp. 297-382.

⁹⁴ CALLAHAN, W.J., *op. cit.*, pp. 15-16.

⁹⁵ FERNÁNDEZ DE NAVARRETE, E. y MANTELI, S., *Reseña Histórica del Antiguo Obispado Alavense y de las diligencias practicadas para su restauración o formación de la nueva Sede Vascongada*, Vitoria, 1863, pp. 154-155.

⁹⁶ LANDÁZURI Y ROMARATE, J.J., *Obras Históricas sobre la Provincia de Álava*, Vol. III, Vitoria, 1976, pp. 21-32.

reintegrar este obispado a su lugar original se mantuvieron hasta su solución concretada en 1862, con la creación del Obispado de Vitoria. El fundamento de esta demanda generó la búsqueda de testimonios de diversos autores acreditando el valor del juramento hecho por Adriano VI, nombrado Sumo Pontífice durante una estancia realizada en Vitoria, a favor de esta pretensión⁹⁷.

Este suceso se produjo en 1522 bajo el reinado del emperador Carlos I, y volvió a reactivar los deseos de la provincia y de sus dirigentes, como se aprecia en época de Felipe II, momento en que se concretó una tentativa de crear un obispado para las tres provincias vascas. Sin embargo, el seiscientos se presentaba como una centuria significada por la ambición de lograr la residencia temporal del obispo de la diócesis en la ciudad de Vitoria o en Logroño, con el fin de buscar una aproximación de la autoridad hacia el territorio que debía administrar⁹⁸. Esta petición estipulada en el siglo XVII se convirtió en la base de posteriores demandas, ya que la lejanía del pastor de su diócesis se convirtió en una preocupación que afectaba hasta al máximo órgano gubernativo provincial, la Diputación y las Juntas Generales⁹⁹.

En las demandas formuladas en el setecientos, aunque bajo el título de «sede alavense», se pretendía integrar a los tres territorios vascos bajo este nuevo establecimiento con la capitalidad cifrada en Vitoria, en base al criterio de su situación estratégica. El momento culminante de este proceso se concreta en el envío de una representación o memorial a Carlos III por la máxima autoridad de la provincia, con la ayuda de personas como Rafael de Floranes¹⁰⁰. Este movimiento reivindicativo se mantuvo en manos de las autoridades alavesas y de personajes oriundos de la provincia, especialmente de su capital. La pretensión de integrar todo el territorio vasco en una misma diócesis, produjo graves dificultades para la buena resolución de las aspiraciones alavesas. Por ejemplo, la temprana adhesión guipuzcoana se efectuó con una salvedad de gran relevancia como era que se admitiese que, al igual que ha-

⁹⁷ APA. DH. Legajo n.º 1.404-4.

⁹⁸ FERNÁNDEZ DE NAVARRETE, E. y MANTELI, S., *op. cit.*, pp. 160-161.

⁹⁹ Pablo Fernández Albadalejo mostraba las razones de peso que existían para el tácito apoyo existente entre la Provincia de Guipúzcoa y la Compañía de Jesús, a inicios del setecientos, al apreciar la existencia de unas claras ventajas para ambos copartícipes de un mismo proceso (Guipúzcoa estaba necesitada de la Compañía para promover la culturización de la provincia y esta orden precisaba del apoyo provincial para dar pie a su integración en este nuevo espacio frente a las muy posibles actitudes del resto del clero guipuzcoano). *La Crisis del Antiguo Régimen en Guipúzcoa 1766-1833*, Madrid, 1975, pp. 136-139.

¹⁰⁰ Memorial remitido a Carlos III pidiendo se reintegre la silla episcopal y la creación de un obispado con el título de «Alavense». Representación redactada por el licenciado Tomás de Acilu, a instancias de la provincia, e impreso por la casa de Gregorio Marcos de Robles y Revilla en Vitoria (1780). APA. DH. Legajo n.º 728-1.

bía venido ocurriendo, no contribuiría a la nueva sede como nunca lo había realizado con respecto a Calahorra¹⁰¹. Al fin y al cabo, las poblaciones alavesas eran, en teoría, las únicas obligadas a contribuir positivamente a la sede calagurritana y, de ese modo, la obtención de una independencia absoluta del control ejercido por el obispado de Calahorra se convertía en un fin de gran relevancia.

El beneficio de este proyecto para la autoridad civil y eclesiástica de Álava, a la vista de esta difícil situación, resultaba muy ventajoso y, en esa misma línea, se entenderá la participación directora de la Diputación alavesa y de su máximo jerarca, Prudencio M.^a de Verástegui. La opinión de autores como Eustaquio Fernández de Navarrete y Sotero Manteli que afirmaban que no se supo aprovechar la influencia de ciertos alaveses situados en cargos de responsabilidad gubernativa de la Corona se contradice con algunos datos que hemos consultado¹⁰². Merced al copiadador de cartas del Diputado General, Prudencio María de Verástegui, hemos recuperado parte de las misivas remitidas por esta institución a algunos oriundos de Álava acomodados, sobre todo, en la capital del reino. Entre ellos, destaca el Conde de Tapa, quien responde efusivamente: «Me es mui grata esta pretension, y nada me quedara por hacer, à mi regreso a la Corte para atribuir, *con mi debil influjo*, —afirma mientras muestra con humildad su capacidad— a las imponderables ventajas, que resultarían a nuestro País, en lo espiritual y temporal. Me constituire gustosamente por su Agente pibado para hablar a los Señores de la Camara, y en su caso al Ylmo. Señor Confesor de S. M.»¹⁰³.

Los términos usados en esta concisa respuesta resultan, de manera genérica, muy similares a los encontrados en las contestaciones realizadas por diversos alaveses asentados en la corte. Entre otros muchos, sabemos de las misivas de José Benito de Ilárraza, Teresa de Aguirre, Marqués de San Leonardo, Marqués de Fabara y Santillana, Duque de Alba, Juan José de Eulate y Santa Cruz, Francisco Antonio de Mendieta, José de Ubago y Busto, Antonio de Ibárrola Llaguno, Francisco Vicente de Gorbea, José Ángel Ruiz de Oteo, Juan José de Ugalde, Manuel de Zulueta e, incluso, Peñaflorida. Todos ellos estaban de acuerdo en el valor de este asunto para Álava y sus habitantes y no dudaron ni un segundo en ofrecer toda su influencia y ayuda al remitido de la carta, Prudencio María de Verástegui.

¹⁰¹ Esta unión se constituyó en las Juntas Generales que se celebraron en la villa de Zarauz el 7/Julio/1780. PÉREZ ALHAMA, J., *op. cit.*, p. 328. La adscripción de Vizcaya no se produjo hasta 1792, aunque se formalizó en términos muy semejantes a los dispuestos por Guipúzcoa. Teniendo en cuenta esta clara realidad, se puede entender con mayor precisión el porqué del interés de Álava y Vitoria o de sus comunidades eclesiásticas y civiles, en el desarrollo positivo de este proyecto.

¹⁰² Sobre la participación y ayuda activa de estos personajes, como Eugenio de Llaguno y Amírola, véase: ANGULO MORALES, A., *Eugenio ...*, *op. cit.*, pp. 81-89.

¹⁰³ APA. DH. Legajo n.º 232-3. Briones. 21/Septiembre/1780. El subrayado es nuestro.

A este respecto, José de Ubago y Busto, parece ser el más explícito de todos los relacionados. A la súplica de socorro, Ubago entendía que debía «contribuir como buen patriota las maiores felicidades de esa mi venerable Provincia»¹⁰⁴. La réplica a esta llamada resultó, miremos por donde la miremos, unitaria. Pero, entre las dichas cartas, limpias de rasgos personales y afectivos, la muestra más clara del apoyo de otras instituciones vascas en este proyecto fue el concedido por la Bascongada. El Diputado General alavés remitió una primera misiva al Conde de Peñafiorida el 23 de octubre de 1780 y, tras ciertas vicisitudes, en febrero de 1781 se produjo una respuesta que, con claridad meridiana, venía a refrendar un apoyo absoluto por considerar que sería muy beneficioso para el país y, al mismo tiempo, para la formación de sus habitantes. Estas ayudas fueron gratificantes para las pretensiones de Álava y su clero, sobre todo, cuando se supo que la ciudad de Santo Domingo de la Calzada había hecho una petición similar para la creación de otro obispado separado de Calahorra. Eminentemente, esta acción contrariaba las expectativas alavesas y en opinión de la autoridad provincial esta situación era «salir del fuego para caer en las brasas» ya que, una vez desaparecido el control calagurritano, podían verse inmersos en otro proceso de integración en un nuevo espacio administrativo, el de Santo Domingo de la Calzada.

Al igual que otras instituciones religiosas alavesas y vitorianas, la Colegial de Santa María de Vitoria, formada por numerosos hijos del comercio, recibió una notificación muy expresiva. La carta enviada por Prudencio María de Verástegui a la Colegial de Santa María reproducía íntegramente, punto por punto, lo comunicado al resto de entidades provinciales, aludiendo al final de su misiva «con que teniendo tan poderosas razones, y mejores, que la Calzada, no sera regular, que por desidia o pusilanimidad dexemos un asunto tan ventajoso, quando otros lo mueven, sobre que es forzosa mucha premeditacion, y pulso»¹⁰⁵. El punto fundamental radicaba en la mejor situación territorial de Álava y, básicamente, de su capital para optimizar la administración de las almas y de las bolsas de dinero de este territorio. A la par, no perdieron tiempo en mostrar cómo la jurisdicción vitoriana contaba con un agregado de sacerdotes suficiente como para afrontar las necesidades pertinentes en el caso de conseguir este nuevo obispado¹⁰⁶. De igual manera, Vitoria se presen-

¹⁰⁴ *Ibidem*. Madrid. 23/Noviembre/1780.

¹⁰⁵ (A)rchivo (D)iocesano de (V)itoria. Fondo Histórico Civil. Caja 4 n.º 4. Subsidio y excusado de las vicarías y arciprestazgos de Álava (1787).

¹⁰⁶ Se afirma, siempre siguiendo los poco fiables datos estadísticos de época, la existencia de un conjunto de 203.779 almas en el territorio vascongado. Para el cuidado espiritual de este agregado se contaba con la presencia de 2.385 sacerdotes. Esto es, una relación de un sacerdote por cada ochenta y cinco habitantes. FERNÁNDEZ DE NAVARRETE, E. y MANTELLI, S., *op. cit.*, pp. 161-170. Unos datos que contrastan con apreciaciones menos favorables como las ofrecidas por William J. Callahan que certifica una relación de un sacerdote por cada ciento cincuenta y tres habitantes para Álava, casi la mitad. *Op. cit.*, p. 19.

taba como el lugar más apropiado, en especial por la presencia de la Colegial de Santa María que podía responder a las claras necesidades tanto organizativas como suntuarias de la nueva silla episcopal pretendida.

En este contexto, la actitud de la Colegial de Santa María de Vitoria y del Cabildo o Universidad de Beneficiados fue favorable desde el inicio a la implantación de este nuevo espacio restringido desde diversos puntos de vista: jurisdiccional, económico, social y formativo. Estos ámbitos eclesiásticos, desde mediados del setecientos los ocupaban los hijos de las familias del comercio de Vitoria que, al hilo de la potenciación del proyecto por la autoridad provincial, vieron una posibilidad de mejorar su propia situación¹⁰⁷. Las expectativas abiertas ante el grupo de los hijos del comercio situados en estos establecimientos se incrementarían de modo espectacular con esta nueva instalación. Así, las dignidades vitorianas tendrían mayores posibilidades de acceder a empleos honoríficos y gubernativos de mayor relevancia y, al unísono, reducir el número de competidores existentes en este mercado por medio del control de este establecimiento protegido. En consecuencia, no es difícil comprender el porqué de la actitud protectora de la Colegial de Santa María y de la Universidad de Beneficiados respecto a este proyecto.

A las razones estratégicas, coincidentes con las ideas de racionalización administrativa del setecientos, se unían argumentos basados en la costumbre y buenas relaciones entre la provincia y la Corona¹⁰⁸. Pero, ni la trascendencia de la combinación de raciocinios basados en un análisis estricto de la realidad administrativa del territorio ni la consideración del amplio conjunto de buenos y leales servicios a la Corona realizados por Álava, fueron razones de suficiente peso como para solventar unas dificultades similares a las que hubo de enfrentarse la Corona al erigir el obispado de Santander. El memorial realizado en 1780 dio comienzo a un proyecto que se iba a ver zancadilleado y maleado por los intereses de otras entidades religiosas. Las ambiciones de la provincia y sus comunidades eclesiásticas resultaron desestimadas y hubo que esperar hasta el período de 1855 a 1862 para conseguir la instauración del obispado de Vitoria. Este proyecto se entiende como un intento de reestructurar la disposición del espacio eclesiástico alavés y vasco en base a una mejor racionalización y, a la par, respondiendo a las expectativas de las autoridades civiles y eclesiásticas así como de los grupos sociales que las integraban.

¹⁰⁷ El ascenso en el mundo eclesiástico estaba comprometido por el campo del estudio como única vía satisfactoria. De este modo, a pesar del gran prestigio de la ciudad de Vitoria en el seno del obispado calagurritano, en lo concerniente al campo de la formación se vería visiblemente mejorado con este fijación de una nueva diócesis. *Ibidem*, p. 21.

¹⁰⁸ Al respecto véase: APA. DH. Legajo n.º 232-1. Apuntes Históricos sobre la creación del Obispado.

VII

La experiencia colectiva de la comunidad mercantil vitoriana

«La condición de individuo preeminente de la sociedad urbana del momento exige reunir a la vez fortuna, prestigio, poder y respetabilidad social»

(EIRAS ROEL, A., «Las élites urbanas de una ciudad tradicional: Santiago de Compostela a mediados del siglo XVIII», *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. La Documentación Notarial y la Historia*, Vol. I, Santiago, 1984, p. 121)

De una u otra manera, en los anteriores capítulos ya habíamos hecho referencia a algunas de las características y momentos de los sucesos acaecidos en Vitoria en 1738. A la sazón, una situación conflictiva en la que, con diverso peso e interés, se unieron los intereses y contradicciones propios de varios grupos sociales y de otras tantas entidades de diverso origen y calado. Ahora bien, aunque la plasmación elemental de este suceso está datada hacia finales de la tercera década del siglo XVIII, no debemos creer que nos encontramos frente a un acontecimiento novedoso, sino que las convulsiones sentidas en las calles y plazas vitorianas hacia 1738 tenían un origen anterior. Desde finales del seiscientos, concretamente, desde las elecciones celebradas en 1690, ya se comenzaron a percibir ciertas incontinencias y actitudes violentas entre los vecinos de la ciudad¹. Esta votación fue inmediatamente impugnada por la acusación de fraude electoral. Entre los partícipes de este disputa encontramos la singular participación de la gente del comercio vitoriana y entre los vaivenes producidos en su evolución veremos que con

¹ PORRES MARIJUÁN, M.ªR., *Las oligarquías urbanas de Vitoria entre los siglos xv y xviii: Poder, Imagen y Vicisitudes*, Vitoria, 1994, p. 134.

una palpable solución de continuidad se fueron pergeñando alguno de los rasgos específicos de esta comunidad. Algunos de estos aspectos significativos ya se habían concretado en los ámbitos de relación apreciados en el seno de la familia, en la plasmación de sus acuerdos de negocios así como en la simple relación vecinal.

Pero cuando este cúmulo de acentos peculiares y significativos de los comerciantes vitorianos alcanzó un sesgo más trascendente resultó ser en el momento en que la práctica y experiencia acumuladas durante varias generaciones se pusieron a prueba en un conflicto de marcado signo político: el ascenso a los empleos honoríficos y gubernativos estantes en el Regimiento vitoriano. Ante todo hemos de tener en consideración que afrontamos un problema que no se restringía al setecientos, sino que con mucha anterioridad ya había mostrado algunas escaramuzas. Por ello, desde cuando podemos datar la aparición de una actitud conflictiva hasta la formulación de la conflagración transcurrió medio siglo, tiempo suficiente para el nacimiento, afianzamiento y desarrollo, al menos, de una nueva generación de vecinos. Una situación que, al hilo de esta tardanza, debió ir transmitiéndose de padres a hijos y que debió ocupar, de un modo soterrado, muchas de las conversaciones entre los vecinos de Vitoria.

De esta manera podemos entender que la formulación definitiva del conflicto político y social generado en 1738, contaba con una larga historia a sus espaldas y que, al mismo tiempo que se fueron formulando las bases sustentadoras de la definición de la comunidad mercantil vitoriana, de soslayo, estuvieron observando y discutiendo sobre los elementos básicos que configuraron las coordenadas que enmarcaban esta disputa. Ahora bien, nuestro interés no consiste en relatar los pasos y sentido de este conflicto, sino más bien intentar captar la relevancia del enfrentamiento y la bondad de su solución respecto al grupo de la comunidad mercantil vitoriana. Esta gente del comercio se presenta como uno de los contendientes principales de esta lucha por el poder local de Vitoria. En este proceso, además de dar pie a una definición de sus cualidades —como tal se ha visto en el primer capítulo— por medio de las habilitaciones, la comunidad mercantil también se vio obligada, por la misma dinámica del conflicto, a ofrecer algunos puntos cohesivos de su visión de la sociedad, de su papel en una plaza mercantil que había sufrido ciertas modificaciones, de su visión de la política local y de los intereses del común de los vecinos, de su propio proceso de homogeneización y definición dentro de la sociedad vitoriana, etcétera.

En este contexto, la pretensión fundamental perseguida consistía en analizar, dentro de una situación de conflicto, la evolución, el sentido y las actitudes promovidas por la gente del comercio vitoriana que, desde muy diversos prismas, hemos venido estudiando. Para ello, nos hemos decidido por una organización en la que trataremos de extraer la ve-

hicularción que estos comerciantes concedieron a las dos grandes luchas desarrolladas en la Vitoria del siglo XVIII: el establecimiento de los jesuitas y la cuestión del acceso a los cargos directivos del Regimiento restringido de Vitoria. Hasta ahora les hemos visto actuar en un agregado de acciones y contextos donde los atributos localizados estaban centrados en los rasgos homogeneizadores que nos ofrecían una visión más precisa de los componentes de este grupo social. A partir de ahora, intentaremos verles actuando como un grupo, con una cierta coordinación, y moviéndose en la arena política, realmente, un ámbito bien diferente al reflejado en sus relaciones personales, parentales o de negocios. Por todo ello, antes de entrar de lleno en las coordenadas, evolución y participación de esta burguesía en el conflicto referido debemos realizar una estimable parada en lo referente a los condicionamientos a los que hubieron de hacer frente los comerciantes vitorianos y que en gran medida les condujo a generar y llevar la batuta en el conflicto de 1738.

A. EL CONTEXTO DE ESTA CONFLAGRACIÓN: LA REORDENACIÓN DE LAS FUENTES ECONÓMICAS DE LA NUEVA DINASTÍA

La situación económica en la que se desarrolló el pleito formulado en 1738 nos ofrecerá una serie de informaciones de gran valía al entender el porqué de su promoción y de algunas de las actitudes de sus contendientes. La situación y organización de la hacienda municipal vitoriana en la primera mitad del setecientos nos proporcionará un marco de extraordinaria relevancia para entender la situación que se proponía como causa principal de las acusaciones contra los detentadores de los empleos locales: la oligarquía nobiliar. Los recursos de propios de la ciudad se hallaban plenamente endeudados llegando, en momentos muy puntuales, a deber cantidades próximas a los sesenta mil reales de vellón². Esta ciudad, en opinión de sus administradores, debía afrontar la descompensación de un presupuesto donde el capítulo de gastos de diverso origen, había alcanzado unos niveles insufribles. Pero, a la escasez de recursos que debía afrontar esta institución se le añadían otros factores de grave valoración: la pésima gestión de las arcas y la enorme carga fiscal que soportaba la ciudad.

La política fiscal desenvuelta por los ocupantes de los empleos locales se dirigió, principalmente, a la modificación del sistema impositivo. Una alteración basada en la pretensión de metamorfosear el antiguo

² *Ibidem*, p. 145.

sistema de exacción directa por un formulario dominado por las contribuciones indirectas³. Uno de los objetivos de esta modificación del sistema tributario era la aspiración de descargar a las tierras de Vitoria, base de la riqueza de la oligarquía nobiliar y a sus arrendatarios, de cualquier gravamen directo⁴. Así, los principales afectados por esta alteración del sistema de tributación, beneficioso a todas luces para sus promotores, se englobaban en el interior del grupo social dedicado a las actividades mercantiles, a las transacciones y al consumo. Es de suponer que estas medidas, desde un primer momento, fuesen enormemente impopulares y que, durante estas primeras décadas del setecientos, fomentasen la aparición de unas actitudes favorables a la oposición a estos ediles.

Esta situación afectaba a los comerciantes de manera bien evidente ya que, como hemos visto en el tercer capítulo, éstos gozaban en la primera mitad del setecientos de muy poca tierra y las propiedades con que contaban se centraban en el mundo de la ciudad, dentro de sus murallas. De este modo, con el claro desplazamiento de las contribuciones hacia el grueso de la comunidad vecinal vitoriana, las condiciones ostentadas por los no detentadores de propiedades inmobiliarias se deterioraron a pasos agigantados. En cierto sentido la parafernalia del proceso se entendía perfectamente como una respuesta efectiva formulada por la oligarquía nobiliar para amortiguar los negativos efectos derivados de la crisis del siglo xvii⁵. Este punto nos ofrece una interesante aproximación a la cobertura general alcanzada por el posterior conflicto de 1738, ya que los vecinos de Vitoria advirtieron la catadura de las proposiciones dirigidas por los ostentadores de los cargos directivos del Regimiento y que afectaban directamente tanto al desarrollo de los negocios como al consumo de los vecinos.

Estos impuestos indirectos se dirigían hacia los productos básicos que componían el abastecimiento de la ciudad: el vino, pan, carnes y pescados. La base de la alimentación de los habitantes de la ciudad se vio gravada progresivamente y los obstáculos se agrandaban continuamente. El conglomerado de imposiciones indirectas se realizaba a través de una figura fiscal bien conocida como era la de la sisa. Incluso entidades y/o comunidades de una especial significación como las eclesiásticas percibieron en sus carnes la influencia de una política dirigida

³ Iniciado en el seiscientos, en el siglo xviii se afirmó el triunfo de la imposición indirecta y la consolidación del poder fiscal de las Juntas Provinciales en territorio vasco. BILBAO, L.M.^a, «La Fiscalidad en las Provincias Exentas de Vizcaya y Guipúzcoa durante el siglo xviii», en Miguel ARTOLA y Luis María BILBAO (Eds.), *Estudios de Hacienda: de Ensenada a Mon*, Madrid, 1984, p. 75.

⁴ PORRES MARIJUÁN, M.^aR., *op. cit.*, p. 150.

⁵ *Ibidem*, p. 151.

a ampliar el volumen de las sisas recogidas en la ciudad. Los acuerdos firmados entre el Regimiento y algunas entidades religiosas como la Colegial de Santa María para el pago de los impuestos hubieron de ser renovados con sus consecuentes disputas. Una situación general de la que, de manera significativa, ninguna comunidad particular ni grupo socioprofesional pudo escaparse y que nos ofrecerá una visión más precisa sobre los rasgos básicos de los acontecimientos de 1738.

La pésima imagen ofrecida por las arcas municipales se convirtió en una evidente rémora tanto para su buena gestión como para la evolución económica de la ciudad y sus vecinos. Al empeoramiento de las condiciones fiscales que prioritariamente afectaban al pueblo, se le unían otros factores que de manera especial afligían a los miembros de la comunidad mercantil. Estos comerciantes, tras dejar atrás la penosa situación provocada por la crisis del siglo xvii, tuvieron que afrontar la influencia de la actitud dominadora de la plaza mercantil bilbaína. Desde inicios del setecientos, los comerciantes de Bilbao se lanzaron frenéticamente a la búsqueda del control absoluto de los restos de las actividades mercantiles que se habían logrado salvar de la quema acaecida en el siglo anterior. Una actitud dirigida a controlar el cúmulo de centros comerciales y núcleos de comerciantes vinculados a ese tráfico de exportación-importación tradicional del hierro y de la lana.

Esta tendencia no afectó de manera directa al comercio de Vitoria, sino que la lucha generada por la intención de Bilbao de controlar el mercado norteño cantábrico con otras plazas como Santander, provocó la aparición de algunos problemas como los provenientes de los proyectos de construcción de nuevas rutas mercantiles. Al proyecto de Partitio sobre la creación de un camino que enlazase directamente Burgos y Santander hecho en 1731, Bilbao respondió con varias alternativas en las que Vitoria quedaba fuera, sobre todo en los proyectos de Orduña y Balmaseda⁶. Por todo ello y teniendo en cuenta que la mayoría de los negocios de Vitoria se circunscribían, principalmente en la primera mitad del setecientos, a su labor de intermediarios o comisionistas de terceros, resulta fácil estimar cómo todos estos proyectos iban a provocar la ruina completa del comercio estante en esta plaza⁷. Así que, al parecer, desde inicios del siglo xviii el comercio de Vitoria era consciente de que las dificultades a las que posteriormente debería hacer frente, podían ser muy comprometidas. Así, aunque todavía no se veían afecta-

⁶ LARRAÑAGA BASURTO, R., *Comercio y burguesía mercantil de Bilbao en la segunda mitad del siglo xviii*, Bilbao, 1983, pp. 37-38. LARREA SAGARMÍNAGA, M.^aA., *Los caminos de Vizcaya en la segunda mitad del siglo xviii*, Bilbao, 1974.

⁷ Respecto al papel, problemas y vicisitudes que tenían que afrontar los corresponsales instalados en diversas plazas mercantiles, véase: RUIZ MARTÍN, F., *Pequeño capitalismo, gran capitalismo. Simón Ruiz y sus negocios en Florencia*, Barcelona, 1990, pp. 62-81.

dos de modo directo, sí que preveían los obstáculos que aparecerían en la organización mercantil tradicional y que les afectarían de una manera frontal.

Acompañando a estas variaciones de la organización vial, también acontecieron otros sucesos que, a nuestro juicio, se inmiscuyeron en la problemática que se formulaba alrededor de la comunidad mercantil de Vitoria. La etapa comprendida entre el fin de las hostilidades militares acaecidas en las tierras del Principado de Cataluña y el inicio de las reformas propias del Marqués de la Ensenada, en opinión de Miguel Artola, se constituyó como el momento principal de la determinación de la decisión de la Corona de promover la completa remodelación del aparato estatal y su conversión en un instrumento eficaz capaz de mantener un ejército permanente⁸. Este nuevo régimen tendía al fomento de la integración absoluta en manos de la Hacienda Real de toda la capacidad fiscal del territorio peninsular. La reorganización del aparato institucional y administrativo de la Corona se sustentaba básicamente en el menester de afianzar la aplicación y protección de un sistema recaudatorio que le ofreciese unos ingresos regulares y profusos. El profundo interés de la Corona por definir el papel del espacio vasco se debía a sus altos ingresos aduaneros, ya que ocupaba entre el tercer y cuarto puesto entre los puestos aduaneros del escalafón peninsular.

En esta misma línea, se produjo una gran alarma con la aparición del problema del traslado aduanero acontecido entre 1717 y 1720⁹. Como ya habíamos visto, el comercio de Vitoria se había preocupado por cimentar y proteger su papel como comisionistas, mediante el monopolio de las expectativas ofrecidas por la presencia de un puesto aduanero en Vitoria que, además, resultaba ser la cabeza del Distrito de Cantabria. El traslado, como era de suponer, no fue bien visto por los comerciantes vitorianos. Sin embargo, parte de la oligarquía nobiliar vitoriana y vasca sí que participó y colaboró de manera acomodaticia de las pretensiones de la Corona. Sobre este suceso Mateo Pérez de Albeniz aludía con vehemencia a cómo, debido al traslado aduanero, «esto esta muy escaso de viveres, y la rioja por las nuves»¹⁰. En la dinámica creada con el traslado aduanero, la dificultad primordial consistía en el abastecimiento de una población con muy escasos recursos y

⁸ ARTOLA, M., *La Hacienda del Antiguo Régimen*, Alianza, 1982, p. 249.

⁹ Este problema estaba analizado en: ANGULO MORALES, A., *Las puertas de la vida y la muerte: la administración aduanera en las Provincias Vasvas (1690-1780)*, Bilbao, 1995. MUÑOZ PÉREZ, J., «Mapa aduanero del XVIII Español», en *Estudios Geográficos*, n.º 61, 1955, pp. 747-764. PORTILLO VALDÉS, J.M., *Monarquía y gobierno provincial. Poder y constitución en las Provincias Vasvas (1760-1808)*, Madrid, 1991.

¹⁰ (A)rchivo (F)oral de (V)izcaya. Varios. Fondo Ansótegui. Caja n.º 76. Carta a Andrés Ignacio de Ansótegui. Vitoria. 19/Septiembre/1719.

que había gozado de una situación benévola merced a que los precios de los productos de consumo no se gravaban con ningún derecho de importación¹¹. Así, en un limitado aunque muy influyente quinquenio, la población vitoriana hubo de afrontar la doble agresión provocada por la aplicación de la imposición indirecta y la desaparición transitoria de los privilegios que les permitían sostener unas mejores expectativas económicas.

Aunque después de 1722 la situación volvió a la conocida posición inicial, esta experiencia debió quedarse gravada en la mente, espíritu y bolsillos de los comerciantes vitorianos y de muchos de los habitantes de estas provincias. A los ojos de estos agentes sociales en su labor principal como comisionistas de la lana, las ventajas derivadas de la larga permanencia en la institución aduanera, entendida como la principal entidad inspectora de las actividades mercantiles, se vieron socavadas por los cambios propugnados desde las altas instancias. El inminente peligro sufrido por la pérdida del provecho para el abasto como en cuanto al quebranto del control ejercido en estos puestos aduaneros se convirtió en un recuerdo difícil de borrar de sus mentes. Ahora bien, aunque ni en Vitoria ni en Álava se sufrieron las adversidades que se vehicularon en la conocida «matxinada» de 1718, creemos que lo acaecido sirvió a sus comerciantes y vecinos como una advertencia de lo que, en otro momento, podía producirse. Frente a la percepción positiva del traslado aduanero surgido en el seno de los comerciantes donostiarros, que perseguían el disfrute del comercio libre con América, en Vitoria la recepción de esta situación estaba enturbiada por la influencia negativa que provocaría en su situación dentro del mercado¹².

La solución ofrecida a la problemática de la posición de la aduanas interiores vascas y en definitiva de lo que con extrema claridad advierte José María Portillo Valdés, es decir, de la remodelación de las relaciones entre las provincias y la nueva dinastía, se concretó en un conjunto de acuerdos¹³. El desenlace de esta acomodación de las expectativas de ambos partícipes fue interpretado como un capitulado por las provincias y como una convención por la Corona, bajo el declarado objetivo de disponer las coordenadas fundamentales que amparasen las relaciones entre ambos cuerpos. Ahora bien, la relación concreta se comprendía entre una Hacienda Real, esto es, de la Corona y no pública y, por

¹¹ En una Real Orden de 31/Agosto/1717 se explica que los naturales de las provincias vascas estaban profundamente «sentidos que en esta nueva providencia quedaban gravados en contribuir derechos en los Generos, y Frutos, que necesitan para su uso, y consumo, de que eran por sus Fueros, y Privilegios exemptos siempre». (A)rchivo (P)rovincial de (Á)lava. (D)ocumentación (H)istórica. Legajo n.º 562/1.

¹² OTAZU, A. DE, *La burguesía revolucionaria vasca*, San Sebastián, 1982, p. 114.

¹³ PORTILLO VALDÉS, J. *op. cit.*

el otro lado, de un ámbito provincial no unificado ni homogéneo sino en puro proceso de reordenación. Las medidas de la Corona se desarrollaron bajo un juicio de uniformización del territorio, siempre respetando los privilegios locales y regionales en la medida en que no perjudicasen los esfuerzos centralizadores¹⁴. En el caso vasco, el arreglo se concretó en el capitulado de 1727, donde activamente se planteó el papel de los territorios vascos en el desarrollo constructivo de las nuevas disposiciones de los Borbones.

La incapacidad de las provincias y de los cuerpos que las componían para armonizar una respuesta más o menos uniforme, provocó la concreción de unas contestaciones de signo bien diverso. En este mismo sentido, Álava contaba con unos mayores condicionantes a la hora de «negociar» o «aceptar» los principios postulados en 1723, cuatro años antes de realizarlo con Vizcaya y Guipúzcoa¹⁵. Este documento se convirtió en el medio fundamental para entender cómo se reintegró la provincia de Álava en el esquema de la Corona. En esta resolución se determinó entre otros puntos que los Alcaldes Ordinarios alaveses ayudasen y participasen del papel de controladores del fraude y del contrabando acaecido en este territorio¹⁶. Esta nueva situación provocó la aparición de una serie de necesarias concesiones «respecto al mantenimiento del orden provincial que ciertamente fundan ya una dinámica secular para la comprensión del lugar de las provincias exentas en la lógica de la monarquía hispánica»¹⁷. El papel de Vitoria, que desde un punto de vista estratégico representaba el eje de la política de control del fraude y contrabando en el País Vasco, condicionó las posibilidades de obtener buenos resultados en el capitulado firmado con la Corona.

Algunos de los comerciantes vitorianos que lograron ocupar durante largas estancias los empleos de estas aduanas advertían que los podían perder. Félix de Mioño, administrador de Orduña, se dirigió a Andrés I. de Ansótegui confiándole sus dudas y preocupaciones porque en Bilbao «se pondra tambien la Aduana y por que en este caso tengo mas motibos de desconfiar de mi Manutenzion por razon de que habra Duplicados y crezidos empeños»¹⁸. De este modo, la influencia de las modificaciones acaecidas al hilo del desenvolvimiento del ideario refor-

mista postulado por los Borbones y sus adheridos, se presenta como un elemento de gran trascendencia. La premisa principal de estas acciones se conformaba en la imperiosa necesidad que sufría la Corona para poder reorganizar, siempre bajo los postulados del despotismo ilustrado, los diversos territorios adscritos a su gobierno. Eso sí, siempre teniendo en cuenta las ventajas, inconvenientes y peculiaridades de cada territorio. En el caso alavés y, por defecto, vitoriano, el principal argumento de la Corona residía en el mantenimiento y reforzamiento de su papel como controlador de las acciones ilegales ejercidas contra la Hacienda Real.

La misma agresiva política aduanera diseñada por la Corona y que comenzó a aplicarse en la primera mitad del setecientos, también aumentó las preocupaciones de la gente del comercio de Vitoria respecto a las posibilidades de que la base organizativa de casas de comercio se extinguiese de modo definitivo. En las primeras décadas del setecientos, merced al predominio del sistema de arrendamiento a particulares de las Rentas de la Corona, como ocurrió en la renta aduanera, los comerciantes vitorianos habían logrado su administración mediante acuerdos expresos con los arrendadores generales. En la mente de la Corona y de sus administradores, se concretó la necesidad de mejorar el control de lo que Joaquín de Aguirre denominaba como «el primer ramo del erario»¹⁹. Dentro de este proyecto reconstructivo, un paso básico consistía en reducir la presencia de factores ajenos a los intereses de la Corona, identificados con los arrendadores particulares, a quienes se les presentaba como causa principal de la crisis vivida por la Hacienda Real en el seiscientos²⁰. Por lo tanto, cualquier solución al citado problema provendría de la eliminación del obstáculo que representaba su presencia en la cabeza de las Rentas Generales.

La renta de aduanas se convirtió, a los ojos de muchos defensores de la Corona, en la gran esperanza con que contaba la nueva dinastía para salvar el delicado erario heredado, ya que mediante esta renta podría manejar con entera libertad y absoluta versatilidad las grandes directrices de su política económica²¹. El autor reformista Bernardo

¹⁹ «Abusos que se cometen en el manejo y dirección de todas las Rentas Reales. Universales remedios para que logre el erario los beneficios que hoy le faltan y la Monarquía Española toda la gloria y esplendor que merece», en *Semanario Erudito de Valladares*, Tomo XI, Madrid, 1788, p. 38.

²⁰ La cabeza de turco usada en el siglo XIX por José Canga Argüelles fue la de la familia de los Eminente, como asentistas de las Rentas Generales y de otras especies. *Diccionario de Hacienda aplicado a España*, Tomo II, Madrid, 1968, p. 437. AGUIRRE, J. DE, *op. cit.*, p. 38. Respecto a la pésima imagen de estos arrendadores, véase: OTAZU, A. DE, *La reforma fiscal de 1749-1779 en Extremadura*, Madrid, 1978, p. 11.

²¹ ARIAS DE SAAVEDRA, I., «Las Rentas Generales y los economistas de la segunda mitad del siglo XVIII», en Miguel ARTOLA y Luis María BILBAO (Eds.), *Estudios de Hacienda: de Enseñada a Mon*, Madrid, 1984, p. 17.

¹⁴ ANES ÁLVAREZ, G., *El Antiguo Régimen: los Borbones*, Madrid, 1975, p. 296.

¹⁵ *Colección de Cédulas, Cartas-patentes, Provisiones, Reales Ordenes y otros documentos concernientes a las Provincias Vascongadas*, Tomo II, Madrid, 1829, p. 317.

¹⁶ Se especificaba cómo «los Alcaldes Ordinarios de toda la dicha Provincia de Álava, ayan de conocer, substanciar, y determinar las causas de fraudes, y Contravandos, que por sí ò por sus Ministros, y naturales aprehendiesen, y las que, por sus avisos, y auxilios de los Guardas executassen». APA. DH. Leg. n.º 562-1. ANGULO MORALES, A., *op. cit.*

¹⁷ PORTILLO VALDÉS, J.M., *op. cit.*, p. 465.

¹⁸ AFV. Varios. Fondo Ansótegui. Caja n.º 75. Orduña. 19/Febrero/1718.

Ward, explicaba las coordenadas donde se produjo una transformación fundamental en la comprensión de la renta aduanera como un instrumento básico en la definición de las líneas generales de cualquier política económica²². Las primeras variaciones se produjeron con la creación y asentamiento de la Secretaría y Superintendencia de Hacienda y las Direcciones Generales de Rentas, en detrimento de las facultades del Consejo de Hacienda²³.

La adopción del sistema de la administración directa para las Rentas Generales se estableció en 1740 y para las llamadas Provinciales en 1742²⁴. Anteriormente, con el fin de comprobar la utilidad del nuevo sistema de la administración directa, se ensayó en varias localidades y territorios (Sevilla, Toledo, Córdoba y La Mancha)²⁵. Desde inicios de

²² La explicación ofrecida por este autor se concretaba en cómo «en su primera institución se dirigió únicamente a dar réditos al Príncipe; pero desde que ha hecho fuertes progresos en Europa esta ciencia, las Naciones mas sabias han sacado de estos establecimientos utilidades muy superiores ... De la Aduana en particular se puede decir, que es *el barómetro del Estadista*, por donde sabe la situación del comercio de su Nación con las extranjeras y la de los demas intereses nacionales que dependen de este». WARD, B., *Proyecto Económico en que se proponen varias providencias, dirigidas a promover los intereses de España, con los Medios y Fondos necesarios para su plantificación*, Madrid, 1779, p. 167. El subrayado es nuestro.

²³ GARCÍA-CUENTA ARIATI, T., «El Consejo de Hacienda (1476-1803)», en *La Economía Española al final del Antiguo Régimen. Instituciones*, Tomo IV, Madrid, 1982, p. 480. En este arduo proceso reorganizativo participaron personajes como José de Campillo, el Marqués de la Ensenada, el de Campoflorido o José Patiño. Véase la breve descripción biográfica recogida sobre los Gobernadores del Consejo de Hacienda en la obra de FRANCISCO XAVIER DE GARMA Y LA PUENTE, *Theatro Universal de España*, Madrid, 1738. GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, A., «Fortalecimiento de la centralización: la reforma de la administración», en Antonio DOMÍNGUEZ ORTIZ (Dir.), *Historia de España. El Reformismo Borbónico (1700-1789)*, Vol. VII, Barcelona, 1989, pp. 36-58. ESCUDERO, J.A., *Los Orígenes del Consejo de Ministros en España. La Junta Suprema de Estado*, 2 Vols., Madrid, 1979.

²⁴ Un factor determinante en la decisión de implantar este nuevo sistema fue el de la terrorífica suspensión de pagos producida en 1739. Era palpable que «la mayor parte de las Rentas estaban en arrendamiento; habían llegado á tal extremo los desórdenes y violencias, que causaban al Estado los arrendadores que no falta quien asegure, que fueron los que principalmente influyeron en la decadencia de la agricultura, y de las artes; y de consiguiente en la despoblación». GALLARDO FERNÁNDEZ, F., *Origen, progresos y estado de las Rentas de la Corona de España, su gobierno y administración*, Tomo I, Madrid, 1805, p. 102. FERNÁNDEZ ALBADALEJO, P., «El decreto de suspensión de pagos de 1739: análisis e implicaciones», en *Moneda y Crédito*, n.º 142, 1977, pp. 51-85.

²⁵ ARTOLA, M., *op. cit.*, pp. 260-261. Parecía existir un grupo de opinión que abogaba por la desaparición de los arrendamientos a particulares. En algunos documentos de época se refiere cómo «hicieron ver al Rey algunos fieles vasallos los males, que causaban al Estado los arrendadores, cuya insaciable codicia esta bien demostrada en una instrucción formada oir Don Martin de Loynaz, que fue la que acabo de inclinar el animo de S.M. a que se desterrasen de la Republica aquellas polillas destructoras». GALLARDO FERNÁNDEZ, F., *op. cit.*, p. 104.

la tercera década del setecientos se pretendía instaurar lo que Francisco Gallardo Fernández denominó como la «universal administración por cuenta de la Real Hacienda» con la finalidad de unificar el espacio interior peninsular, incentivar la economía y formular una administración aduanera controlada estrictamente por la Corona y dirigida a la obtención de unos saneados ingresos²⁶. En la situación marcada por esta política reformista parece que, el papel de la comunidad mercantil vitoriana, al igual que el de otras plazas con puestos aduaneros, tendería a limitarse, sobre todo si se comparaba con el ostentado en el período del arrendamiento de particulares. Por ejemplo, una de las primeras medidas tomadas al implantarse la administración directa consistió en nombrar como Gobernador del Distrito de Cantabria a un personaje íntimamente vinculado a la Corona como era Simón de Llano y Musques, emparentado con el Marqués de Villarías, Sebastián de la Quadra, y, como administrador de la aduana de Vitoria a Andrés de Vedia, emparentado con Simón de Llano²⁷.

Desde finales del siglo XVI, varias familias pertenecientes a la comunidad mercantil vitoriana se habían encargado de la administración del puesto de Vitoria. Junto a otras casas mercantiles que accedieron a oficios de menor relevancia, la posición de administrador recayó en los Añiz Marañón, Ortiz de Urbina, Castillo o Gonzalo del Río. Sólo, a finales del setecientos, un miembro de esta comunidad logró volver a ostentar el susodicho empleo, José Lucas de Iturbe (1770-1780), eso sí, después de una dilatada carrera en los puestos menores de la administración aduanera²⁸. La etapa en que los comerciantes vitorianos mantuvieron en sus manos la custodia del puesto principal establecido en Vitoria, coincidió con el período caracterizado por el predominio de su actuación como comisionistas de la exportación lanera. Desde esta atalaya privilegiada como resultaba ser la administración de la renta aduanera, ciertos integrantes de la comunidad mercantil vitoriana habían concretado un favorable marco de relaciones económicas, personales y sociales. La participación de muchos de estos comerciantes en el mercado tradicional de la exportación lanera se mantuvo dentro de las coor-

²⁶ Gerónimo de Uztáriz alabó el progreso derivado del traslado de las aduanas interiores a la costa considerando que, así, «se pueden socorrer más francamente unas provincias a otras, ya vendiendo los géneros y frutos que abundan en las unas para suplir la falta o escasez de otras, ya permutándolos con recíproca conveniencia de los pueblos». BARRENECHEA, J.M., «Economistas vascos del siglo XVIII: Uztáriz, Uría, Nafarrondo, Arriquirbar y Foronda», en AAVV., *Historia del País Vasco (siglo XVIII)*, Bilbao, 1985, p. 207. Respecto a la formación de un mercado interior peninsular, véase: RODRÍGUEZ LABANDEIRA, J., «La política económica de los Borbones», en *La Economía Española al final del Antiguo Régimen. Instituciones*, Tomo IV, Madrid, 1982, pp. 107-185.

²⁷ ANGULO MORALES, A., *op. cit.*

²⁸ *Ibidem*.

denadas de la comisión a terceros y para su buen desarrollo, el contar con el dominio ejercido sobre un instrumento fiscalizador de la actividad mercantil como resultaba ser la institución aduanera, el mantenimiento efectivo del control o al menos de una cierta supervisión sobre los empleos aduaneros se convirtió en un elemento trascendental. Más todavía si sabemos, como se ha visto en otros apartados, que los inicios de algunas de las fortunas mercantiles vitorianas estaban profundamente unidas a la servidumbre ejercida sobre esta administración aduanera, incluso usando medios ilícitos, como ocurría en el caso del comerciante Juan Lorenzo Maíz y Susarrena.

Salvo en el caso concreto de los empleos de un expreso carácter político como el de Gobernador y Subdelegado del Partido de Cantabria, permanentemente ocupado por los miembros de la oligarquía terrateniente alavesa, el resto de oficios aduaneros se vieron copados hasta la aplicación de la administración directa por las familias del comercio de la plaza vitoriana. El referido empleo de Gobernador, conformado en base a las atribuciones propias de un cargo político que administraba las funciones hacendísticas así como judiciales presentes en el cotidiano funcionamiento de la administración vitoriana, se mantuvo en manos de algunas de las familias más ilustres de la oligarquía terrateniente vitoriana y alavesa que, ante las sucesivas dificultades acaecidas en las relaciones con la Corona y sus designios para con esta institución siempre mantuvo una postura de absoluta lealtad a los deseos y necesidades de la nueva dinastía²⁹. Al lado del Gobernador Subdelegado de esta renta, todos los empleos —desde el de administrador de algunos de los diversos puestos aduaneros presentes en territorio vasco (Vitoria, Orduña, Balmaseda, Salvatierra, Bernedo, Tolosa, etc.) a los de contadores o de fieles del peso de la lana— aparecían ocupados por los miembros de la comunidad mercantil o por personas muy afines y/o próximas a ellos. De esta manera no resultaba nada difícil encontrar que, en un mismo momento, algunos de los servidores de la Corona mantuviesen su casa de comercio abierta y, como era lógico, aprovecharan las evidentes facilidades que les ofrecía esta situación tanto para conseguir buenos negocios —por medios lícitos y no tanto— así como excelentes contactos con los proveedores de la lana y de los productos con que negociaban.

En una línea muy similar, la institución aduanera se presentaba durante el período analizado como el campo con una mejor información económica y, expresamente, mercantil de todo el País Vasco. En consecuencia, los comerciantes vitorianos habían advertido que el favorable

²⁹ ANGULO MORALES, A., «El Gobernador Subdelegado de Rentas de Vitoria: significado y funciones en el siglo XVIII», en *Kultura*, n.º 6, 1993, pp. 93-102.

futuro de sus negocios estaba íntimamente vinculado a la evolución y, sobre todo, al mantenimiento del control ejercido sobre esta institución fiscalizadora de todas las actividades económicas del territorio vasco y, especialmente, del mercado tradicional de la lana. Por otro lado, la misma participación en estos empleos que les proporcionaban unos satisfactorios salarios les convertía en unos excepcionales y bien considerados servidores de la Corona, ampliando significativamente su consideración y estima social. Debido a todo este cúmulo de factores, creemos que los problemas surgidos al hilo de las necesidades fiscales de la Corona y que provocaron los primeros pasos de la definitiva remodelación organizativa del sentido y funcionamiento de esta institución aduanera, se convirtieron en un marco de una gran consideración para entender las dificultades que esta comunidad mercantil comenzaba a advertir en el horizonte de sus negocios y de sus aspiraciones socio-políticas.

Todo el mencionado panorama cambiante adquirió nuevas connotaciones conforme iba avanzando el setecientos. Las presiones ejercidas desde diversos agentes y lugares para fomentar la modificación de la conocida ruta tradicional de la lana, que pasaba por Vitoria, se instituyeron definitivamente a mediados del setecientos. Entre las medidas que condujeron al replanteamiento de la ruta lanera podemos referir la implantación del nuevo derecho sobre la lana en 1751; el conocido traslado de todo el aparato de control del paso de la lana de Vitoria a Burgos producido entre 1752 y 1763; el apoyo incondicional dado a la vía de Orduña y al puerto de Santander por la Corona; la total obligación de efectuar los pagos de los derechos aduaneros de la lana en metálico y no en letras (fijada en 1753 y anulada en 1760) que perjudicó a la labor de los comisionistas; la muy favorable concesión de una bonificación arancelaria del 4% a la lana extraída por Santander y la concesión de la libertad de comerciar con América³⁰. El conjunto de medidas que hemos relatado, generadas entre 1751 y 1763, determinaron el definitivo decaimiento del tráfico tradicional de la lana por Vitoria y de la activa participación de su comercio en la labor de comisionista.

El intento de aplicación del pago de los derechos de la aduanas en dinero líquido aportó graves dificultades que, de un modo activo, afectaban a todos los ramos del comercio que se desarrollaba en Vitoria. En 1749, un memorial elaborado por los negociantes vitorianos afirmaba que la mayor parte de los géneros y lanas adeudadas en la aduana lo eran de comisión y que los intermediarios no tenían dinero en metálico

³⁰ PALACIO ATARD, V., *El comercio de Castilla por el puerto de Santander en el siglo XVIII. Notas para su estudio*. Madrid, 1960. DOMÍNGUEZ MARTÍN, R., *Actividades comerciales y transformaciones agrarias en Cantabria, 1750-1850*, Santander, 1988.

para pagar el tercio del valor de los productos de este negocio³¹. La incapacidad de afrontar tales pagos, los retrasos generados por esta medida y la influencia en todos los ramos mercantiles, convertían a este obstáculo en un problema trascendental. En esta línea, se afirmaba cómo también el hierro vería afectado su tráfico ya que con los mismos carros que se transportaba la lana se llevaba el hierro. Algunas de estas medidas tendían a acabar con las bases de los negocios en que participaron los miembros de la comunidad mercantil vitoriana de esta época.

La ciudad de Burgos, vinculada al puerto exportador de Santander, se convirtió en el principal almacén de lanas del norte peninsular, monopolio que anteriormente había ostentado Vitoria. Por ello, no resulta nada difícil entender la huida de la casa de los Gonzalo del Río a la plaza burgalesa en pos de la nueva localización de la exportación lanera al mercado del norte europeo. Esta situación condujo al crecimiento, al mismo tiempo, de «las miserias de la Provincia, y de toda Cantabria, con la decadencia del tráfico de sus Naturales y particularmente el comercio de Vitoria desposeída del Peso, que tenía por el adeudo de los derechos de lanas»³². A partir de esta situación, la mayor parte de la población de Vitoria, sobre todo quienes activamente o no participaban o vivían de alguna manera de este comercio, se vio afectada de un modo directo. A nuestro juicio, la plasmación de la nueva disposición del mercado, a la luz de las experiencias que el comercio de Vitoria venía sufriendo desde inicios del siglo XVIII, podía apreciarse como un acontecimiento advertido y esperado hasta cierto punto.

De cualquier manera, el predominio de Vitoria como el principal ámbito controlador y espacio negociador de la lana exportada hacia Europa se vio afectado por las necesidades y la reorganización a que aspiraba la Corona castellana. De tal modo que el puesto aduanero de Vitoria se estableció como el corazón del control del fraude y del contrabando, una evidente aspiración de la Corona, mientras que el tráfico de la lana se desvinculó de esta plaza, en favor del cada vez más importante puerto exportador de Santander. Al parecer, dentro del plan de la Corona castellana no contaba para nada el conocido estímulo de los comisionistas vitorianos y, muy al contrario, sí tendía al favoreci-

³¹ (A)rchivo (M)unicipal de (V)itoria. Libro n.º 60. 17/Septiembre/1749. Los firmantes de este pleito fueron: Pedro Antonio y Domingo Íñiguez de Betolaza, Andrés Francisco de Echeverría, Tomás José de Cavia, Juan Agustín de Imaz, Bernabé Antonio de Irala, Gabriel Antonio de Sandobal, José de Tellitu y Olavarrieta, Pedro Antonio González de la Fuente, Domingo González de Echávarri, Pedro de Llano, Domingo de Cueto, Manuel Ortiz de Zárate, Pedro Pommiers, Antonio Gonzalo del Río, Pedro Manuel de Ugarte, Juan Fernández de la Cuesta, Juan Fermín López de Berrostequieta, Manuel Bartolomé de Uriarte, Gregorio Antonio de Lorea, Juan José de Salazar, Eugenio Martínez del Burgo y José Roberto Garrido.

³² APA. DH. Legajo n.º 286-8.

miento explícito de la opción ofrecida por Burgos y Santander como binomio exportador. Nuevas rutas viarias para el transporte del producto estrella con el que negociaban los comerciantes o comisionistas vitorianos, medidas novedosas que dirigidas desde la Corona proponían favorecer a Santander, la necesidad de la administración de vincular a la provincia de Álava como un elemento básico de su política de control del contrabando y del fraude, la pérdida de la influencia ejercida en el aparato aduanero que beneficiaba enormemente a algunos comisionistas vitorianos en sus ajustes, o el daño derivado de la aplicación de una política fiscal dirigida a fomentar la imposición indirecta sobre el consumo, se convirtieron en el caldo de cultivo de unas pésimas circunstancias para el buen desarrollo de sus negocios³³.

Por otro lado, tampoco debemos olvidar que la gente del comercio de Vitoria no contó con la ayuda protectora de una entidad propensa a la defensa de sus intereses, como hubiera podido ser un Consulado de comercio. Al mismo tiempo, toda la acción de algunas instituciones cercanas, como el Regimiento, en vez de favorecer a los vecinos de la plaza y de manera preocupante para sus comerciantes, se limitó a mostrar una preocupación exclusiva por obtener mayores ingresos por la vía de los impuestos indirectos sobre el consumo. De este modo no resulta nada difícil entender que, la percepción obtenida por la gente del comercio, se concretase en una indefensión ante los intereses de la Corona y del Regimiento, y, a la vez, en una desprotección ante las ventajas adquiridas por otras plazas mercantiles y grupos de comerciantes. En este confuso contexto se produjo el conflicto por el control de los empleos mayores del Regimiento vitoriano. Para ir desenvolviendo esta situación nos ceñiremos a los dos grandes apartados en que se concretó este problema fundamental para la propia definición y evolución del comercio de esta plaza.

De esta manera, mientras que las provincias vascas sí que obtuvieron algún éxito de la nueva ordenación y relación con la Corona, especialmente el reconocimiento explícito y oficial de territorio exento, algunos grupos y entidades vieron agravada su existencia y las posibilidades de éxito al restrictivo marco determinado por las capitulaciones de 1723 y 1727. Esta situación se mantuvo, más o menos estable, hasta la implantación del arancel de 1780 y la habilitación de la práctica del comercio con Indias³⁴. La etapa comprendida entre finales

³³ Las modificaciones de la estructura de muchos mercados contraían, directamente, unas variaciones significativas en el seno del colectivo mercantil. PUZ, A. «Marchands Genevois du monde méditerranéen», en *Mélanges en l'Honneur du Fernand Braudel. Histoire Economique du monde méditerranéen 1450-1650*, Toulouse, 1973, pp. 459-471.

³⁴ GÁRATE OJANGUREN, M., «Comercio directo con América y Fueros: 1778-1780», en *Boletín de la Real Sociedad Bascongada de Amigos del País*, XLI, 1985, pp. 3-36. RODRÍ-

del seiscientos y los años ochenta de la siguiente centuria, se configuró como el momento sustancial en el proceso de definición de un grupo mercantil que contaba con un ideario y un sentido operativo y cultural propio. En este largo proceso, el conflicto de 1738, jugó un papel básico como medio activador y definidor de un magma de sentimientos, coherencias y objetivos que, hasta entonces, el comercio de Vitoria no había conseguido diseñar bajo ningún precepto ni entidad.

B. EL APROVECHAMIENTO DE LA INTERVENCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE JESÚS

Desde un primer momento, a la contienda generada por la comunidad mercantil de Vitoria se le incorporó otro conflicto de un matiz divergente aunque complementario. En las propias interpretaciones de época incluso se justificaba que todos los acontecimientos se originaron por el establecimiento de un colegio jesuita con la mediación patrocinadora y financiadora de un miembro de la oligarquía nobiliar de Vitoria, Juan Francisco Manrique y Arana. El origen de este conflicto consistía en la citada instalación de los jesuitas en Vitoria. Pero, en su trasfondo, se incluían otros factores de diversa índole³⁵. Antes de entrar de lleno en el análisis de la participación de los miembros de esta comunidad mercantil en el meollo de esta conflagración y el sentido que pretendían otorgarle, es necesario realizar ciertas precisiones respecto al papel hilvanador e incentivador del establecimiento de los jesuitas en el conflicto acaecido en esta ciudad. Ante todo, la principal contestación a este proyecto provino de las comunidades eclesiásticas de Vitoria, aunque estas dos conflagraciones —por la instalación jesuítica y por el control de los cargos políticos del Concejo— ofrecían unas conexiones muy explicativas y que fueron estratégicamente manipuladas por la comunidad mercantil para el logro de sus aspiraciones políticas: el acceso a los empleos de gobierno de la ciudad.

Las acusaciones proferidas mutuamente por los partícipes del conflicto se reflejaban en sendos memoriales, mostrando claras coincidencias respecto a algunos de los postulados desenvueltos en la disputa entre la oligarquía nobiliar y el comercio de la ciudad. Estas semejanzas no tienen por qué sorprendernos y, quizás, en todo caso, nos indican la

GUEZ GARRAZA, R., «Fueros, liberalismo y carlismo en la sociedad vasca (1770-1841)», en *II Congreso Mundial Vasco. La crisis del Antiguo Régimen*, Tomo IV, Donostia, 1988, pp. 303-330.

³⁵ PORRES MARIJUÁN, M.^ªR., *Gobierno y administración de la ciudad de Vitoria en la primera mitad del siglo XVIII (Aspectos institucionales, económicos y sociales)*, Vitoria, 1987, p. 199.

existencia de nexos comunicativos entre los partícipes en ambas conflagraciones. En 1742, al efectuar un Juicio de Residencia, se declaraba cómo, refiriéndose a las vecindades vitorianas, estaban convencidas las «dichas Comunidades hallarse interesada y embarazada la Ciudad en la mas pronta execucion de dicha Fundacion; y que pudiera frustrarse; si muchos de sus parientes, y parciales consiguiesen los oficios mayores de dicha Ciudad, y lograsen con la mutacion de el gobierno, el que se opusiese à dicha Fundacion»³⁶. El papel ejercido por la burguesía vitoriana en esta lucha se unió desde un inicio a la oposición frente a la instalación de los jesuitas. Esta comprensión permitió vehicular el desarrollo de ambos conflictos de manera paralela, llegando en ciertos momentos a confundirse por la misma proximidad de los intereses de sus partícipes, desarrollándose en planos diferentes, aunque paralelos, así como con un sentido e intereses divergentes.

El clero de Vitoria logró desde un inicio el apoyo del obispo de la Diócesis de Calahorra, de modo que aunque los jesuitas presionaron a través del Arzobispo de Burgos y de su Padre Provincial la actitud del obispo no se modificó ni un ápice. En el memorial que recogía la defensa de la Compañía de Jesús, desde un primer momento se hacía alusión a la activa presencia de contactos entre los miembros de las comunidades eclesiásticas y otros agentes. Un apoyo que los jesuitas lo definían como incondicional, «porque se save la inteligencia que tienen entre si el Procurador General y el Clero y quien maneja, unos, y otros»³⁷. La participación de los seglares se acomodaba a las necesidades de los dos contrincantes religiosos, por lo que en varios momentos los intereses de los partícipes en ambos conflictos se trasladaron de una a otra contienda, provocando la sensación de que existía una conflictividad generalizada así como promoviendo que se identificasen los contrincantes: en un lado, la oligarquía nobiliar junto a la Compañía, y, en

³⁶ AMV. Legajo n.º 8-3-2. 1742.

³⁷ (B)iblioteca (S)ancho el (S)abio. Caja n.º 1. Documento n.º 5. Fol. 8v. Relación de lo sucedido en Vitoria con ocasión de la venida de los Padres Jesuitas. Con la intención de amparar todos sus postulados, las comunidades eclesiásticas, junto a las órdenes de Santo Domingo y de San Francisco, no repararon esfuerzos en derramar entre el vulgo las voces sediciosas de algunos de los directores del pleito. Un problema paralelo consistía en la existencia de una congregación establecida anteriormente por el jesuita Gerónimo Dutari en Vitoria que, aunque bajo el pleno dominio de la Compañía, quería ser controlada por las comunidades eclesiásticas vitorianas. Con este fin, el Cabildo vitoriano realizó todas las diligencias imaginables con el fin de asegurarse «la eleccion a su arbitrio, procuraron en la eleccion de ofizios que precede a la de Prefecto y de la que pende esta introduzion los de su partido; y peor aun con todo esso no se crehian seguros porque entre los electores todos los seglares que son igual a los eclesiasticos parecian afectos a la Compañía fueron a la eleccion resueltos a dividir la escuela y apartarse los eclesiasticos con los que quisiesen seguir a establecerla en la Colegiata ... con que hizieron la eleccion a su gusto por un voto mas en el Canonigo Penitenciario». *Ibidem*, fol. 9r.

el otro, la gente del comercio y las comunidades eclesiásticas junto a la tácita protección y auxilio de la mayoría de los vecinos de Vitoria. La estrategia utilizada por el clero se concentró en el fomento de una continua presión en contra de los miembros de la oligarquía nobiliar³⁸. El ambiente que se vivía en esta ciudad iba haciéndose cada vez más irrespirable debido a una clara y tendenciosa bipolarización de los contendientes, una especie de maniqueísmo político apoyado por todos los partícipes y donde el papel ejercido por los miembros del comercio y sus adláteres situados en las comunidades eclesiásticas nos muestran claros signos de una capacidad operativa.

Al parecer, los apoyos con que contaron los postulantes del clero fueron bastante efectivos y, como algunos jesuitas reconocían, llegaron hasta las instancias elevadas como algunos oficiales de Patiño e incluso la curia romana³⁹. Las referencias a estos contactos se correspondían con las mismas pruebas y negociaciones que la Compañía y los miembros de la oligarquía de Vitoria habían ejercido cerca de la Corte y de la Corona. La Compañía, por medio de Sebastián de la Quadra, a la sazón Oficial Mayor de la Secretaría de Gracia y Justicia, intentó una aproximación a Patiño, al Presidente del Consejo Real y al Confesor Real. Merced a los acercamientos hacia estas figuras de clara prestancia creían que no encontrarían oposición fuera del campo urbano. Pero, estos contactos y los sucesivos envíos de memoriales y cartas a estos ilustres personajes, se tuvieron que enfrentar a la intervención de los favorables a las ideas de sus contrincantes, quienes procuraron que algunas misivas remitidas al Consejo desapareciesen «no sin sospechas del artificio de algun oficial parcial de los Cabildos»⁴⁰.

El único apoyo que nunca se volvió en contra de las peticiones de la Compañía, resultó ser el articulado por el Regimiento⁴¹. El nexo comunicativo entre la oligarquía nobiliar y los representantes de la orden jesuítica se vio como una actitud de compromiso en la mutua defensa de sus respectivos intereses. Por ello, la gente del comercio instrumentalizó y fortificó en sus discursos la identificación entre los dos actores de los pleitos que concurrían en esta época. La política desarrollada por el comercio y sus adheridos provocó que cuando los caballeros Joaquín del Corral y Gaspar de Álava acudieron ante el obispo de Calahorra para demandarle su apoyo volviesen sorprendidos afirmando que «entretanto no es crehible que movimientos hisieron los contrarios para desbaratar nuestros intentos. Esparcieron todas las especies mas odiosas y malignas, ya que desacreditar el Ynforme de la Ciudad para hazer aborresible la fundaçion. *Desian que el Ynforme avia sido compuesto por unos pocos Capitulares estrangeros de este Pays ciegamente apasionados por la Compañia que se havian usurpado los primeros empleos del Gobierno y no cuidaban del bien publico*»⁴². En el discurso que el comercio vitoriano iba desenvolviendo y que resultaba muy cómodo a los oídos del resto de los vecinos de la ciudad las acusaciones vertidas contra la vinculación existente entre los gobernantes y el pésimo sentido del establecimiento de los jesuitas. Ante todo, la imputación más gravosa se dirigía a exponer que la oligarquía nobiliar no sabía ni podía cuidar del «bien público», ya que se encontraba ensimismada por la influencia de los miembros de la Compañía. De este modo, la burguesía vitoriana supo vehicular en su interés el tácito apoyo ofrecido por los miembros de la oligarquía nobiliar al proyecto del Colegio, interpretándolo como el reflejo de un pacto y utilizándolo como un perfecto camino destinado a acrecentar la oposición popular a los idearios de estas entidades. El siguiente paso sería el de ofrecerse como la única posibilidad real de solventar esta situación. Así, los comerciantes se propondrían tal idea como la mejor garantía de la defensa del bien público.

Es difícil saber la validez de la interpretación de los jesuitas sobre el desarrollo y la calidad de la conflagración que se produjo en Vitoria. Pero, la fortuna o el trabajo, nos proporcionaron un documento interesante como era una epístola remitida por el padre jesuita José Iturri a Andrés Ignacio de Ansótegui. Esta comunicación con un miembro de la nobleza de Vizcaya que había sido gobernador de las aduanas de Cantabria, por su privacidad escapa de cualquier intento de manipulación in-

³⁸ De igual manera, en palabras de los jesuitas, «Asta con el Exmo. Sr. Dn. Juan Francisco Manrique y Arana han querido desplicarse. Y siendo assi que quando la Escuela solicito, que su Exa. entrase en ella le propusieron los Diputados ... que la escuela solo pedia su Exa. el Nombre, dispensandole enteramente de la asistencia ... ahora ha tenido la Junta de la escuela la animosidad de embiar a su Exa. un recaudo reconveniendole con la falta de asistencia sin alegar los Justissimos titulos (que devia tener la escuela presentes en un Cavallero de su caracter) de su anizianida extrema de 81 años y de su imposibilidad de andar a pie sostenido en brazos ajenos». *Ibidem*, fol. 9v.

³⁹ El padre Croce aludía a que «los Apoderados de Victoria en la Corte, para certificar lo decidido en la Congregacion de Regulares contra la Fundacion, han presentado a V. Mag. una Carta de su Agente en Roma; en la qual (segun ellos publican) se lee entre otras cosas, que la decision negativa salio muy costosa, pues le costo al tal Agente muchos passos, muchos cuidados, y regalos magnificos. Esta expresion descubre un medio muy proporcionado para desangrarse los vecinos. Porque regalos magnificos, hechos en la Corte Romana, y costeados desde Victoria, siendo a expensas del Publico, no pueden menos de causar una evacuacion considerable de publicos caudales». *Ibidem*, documento n.º 4. Fol. 859r.

⁴⁰ *Ibidem*, fol. 13v. En estos momentos sabemos que Pedro Agustín Díaz de San Vicente estaba ocupando el empleo de segundo oficial de la Secretaría de Estado de Hacienda. LANDÁZURI Y ROMARATE, J.J., *Obras Históricas sobre la Provincia de Álava*, Vol. III, Vitoria, 1976, p. 412.

⁴¹ Esta realidad se mostró cuando, ante la hostilidad del clero vitoriano a que los jesuitas celebrasen oficios religiosos y confesiones, «los dos Rexidores de la Ziedad (que por estilo son Mayordomos de la Vera Cruz) encomendaron al Sor. Croce los sermones verperinos de los Viernes». BSS. Caja n.º 1. Documento n.º 4. Fol. 15r.

⁴² *Ibidem*, fols. 16v.-17r. El subrayado es nuestro.

teresada. Por la relevancia de esta misiva para entender el contexto de la disputa por el gobierno de Vitoria y la instalación jesuítica nos hemos decidido a extractarla íntegramente:

«Victoria, y Henero 3 de 1737

JHS.

Amigo y L(agun) Viotceco. Protesto que esta no es Ceremoniastica, sino una señal de vida en Victoria de dos que mal quieren al Sr. Ayta Jauna â Vm. con la Sra. Amandrea y demas familia. Ya mi silencio llegaba a Vaiar en olvido y; porque no le tengo Va de relacion compendio-sa, con que en vez de conserva de Naranja, salvo el Zumbido de oydos, regÁlava Vm. â mi amantissimo Sr. su Padre de mi parte. Despues de dos sentencias en Logroño recurrieron los Cabildos por via de Fuerza â Valladolid, porque en la 2.^a no les admitio el Provisor la apelazion en el efecto suspensivo, que era todo el busilis de la contienda, y declarando la Chancilleria No hacia Fuerza, proseguimos confessando en la Yglesia del Hospital La resulta, que ha tenido, es la que sin palparlo no lo creyeramos, y es el calor, impaciencia, y aun importunidad, si me fuera licito de calificar de tal, el deseo que publicamente de obra, y de palabra manifiestan estos Cavalleros de que luego, luego solicitemos la Facultad Real, y entre ellos, quien Dn. Juan de Mendoza con tales veras, nos las quiere apostar en el mas de los deseos de que se vea executado el sdo. proyecto de nuestro Exmo. difunto. *Y a esto han contribuido los urgonazos que le han dado clerigos, y frayles por lo mas sensible. Seria nunca acabar, si me empeñara en referir los cuentecillos, y dicharachos, con que han querido meter cisma entre nuestro partido y han servido de hacerlos mas conformes a nuestros mozos, y Viejos en el punto de honor de proteger nuestros intentos. Si estuvieramos mas cerca, ô en vez de pluma tuviera prensa le remitiria a Vm. algunos conjuros intelectuales de que nos hemos valido a la sordina, que han auyentado espiritus malignos felizmente.* Hoy nos hallamos, ya en Visperas de que aparezca en manos del Rey Nro. Memorial sostenido con representacion de la Ciudad, ô â lo menos con una resignacion de que aceptara gustosa la Fundazion siendola del Real agrado. Pero como estas esperanzas suelen marchitarse, convendra sepultarlas en el seno del silencio abrigandolas en la chiminea por que no se constipen al soplo de celebridad antes de conseguir la Victoria. *Para la que tampoco hemos desme-drado en el ministerio con la falta de nuestro Difunto cuñado.* Aqui entra como en el fin de Pronosticos. Dios sobre todo.

Amogicho urtebarrion. Nosotros con nuestro Dn. Antonio, que es nuestro Procurador, Ministro, Dispensero, y pies, y manos lo pasamos alegremente, y se trabaxa con el methodo y norma de Colegio con quietud y arreglando nuestras horas a nuestro place. Tenemos un mozo de Virtud y prendas para el oficio que nos hace la Cozina y pretendiente hace años de entrar Coadjutor y un chico para correo y demas recados. Desde 1.^o de septiembre se tapio la comunicazion con el quarto de la buena D.^a Magdalena y con eso sin femenil piso ni paso todos cinco que es el numero de nuestra Casa saludamos mui de corazon â todos Vms. y deseo que en respuesta me diga Vm. mil valentias del Sr. Dn. Andres en

sus paseos, y robustez. A los amigos todos todos mui expresiones de mi parte. A Dn. Pedro Aguirre que nos diga algo bueno sobre la Paz publicada en Paris, y Viena; *que un Corte magistral de los suiios necesitamos para conquistar la Corte Alabesa.* Agur que bobeo ya mas que chochea sobre franceses el susodicho. Zurea beti Viotcetic. Joseph Ant. Iturri»⁴³.

La declaración contenida en esta carta privada firmada de puño y letra por el padre Iturri, nos confirma la situación de deterioro alcanzada en la ciudad por la dirigida propensión a unificar ambos conflictos. La conquista de la «Corte Alabesa» a la que se refiere Iturri, teniendo en cuenta el favor expreso que les prestaba la oligarquía nobiliar, muestra con claridad la presencia de un compuesto de individuos influyentes que se oponían, al mismo tiempo que el clero urbano, directamente a sus pretensiones. Todos a una, religiosos seculares, regulares y vecinos de la ciudad, se oponían a su establecimiento y a la ayuda recibida por algunas familias de la oligarquía nobiliar vitoriana. Ahora bien, la crispación de los contendientes aumentó de nivel con la incorporación de otras acusaciones de diverso carácter que hacían imposible cualquier avenimiento entre los contendientes. Las denuncias y reproches alcanzaban, según los acusados, «las calumnias mas negras, *de que somos codiciosos, que comersiamos publicamente, que nos lebantariamos con todo el comercio y con todas las haciendas sin dejar espezie ... que eramos causa de veynte y dos pleytos, que avia entre Ziudad y Cavildos que por nosotros se avia gravado al Pueblo con tributos en el pan, en la carne, y en el vino, que aviagos desacreditado con mil falsedades a los R.R. P.P. Dominicos en el Ynforme de la Ziudad, que aviamos hecho que algunos diesen testimonio contra la aplicasion que practican dichos RR. PP. en los estudios que tienen en esta Ziudad, fingian riñas, pendencias, y muertes, suzcedidas por estta causa entre los principales de la Ziudad, vertian aun de los Pulpitos voses sedisiosas para conmover al Pueblo, que era menester quemar las Casas de nuestros Protectores determinadamente la de Dn. Joseph Corral;* en suma, no dejaron piedra por mover para abultar la turbasion del Pueblo de manera que hiziese ruido en el Cónsejo Real»⁴⁴.

Debo confesar que yo mismo, nada más leer estas líneas, me sentí apabullado por la suma descriptiva de asuntos que se recogían en tan breve espacio y, sobre todo, por la capacidad mostrada por la gente del comercio, la promotora principal del pleito contra la oligarquía nobiliar, en unificar en un mismo proyecto asuntos tan diversos. Ante todo resulta llamativa la acusación dirigida contra los jesuitas como los causantes del deterioro de las actividades mercantiles. La respuesta de la Compañía fue bien firme: todas las compras se debían a sus necesidades de abasto. La acusación de la intervención en el mundo económico

⁴³ AFV. Sección Varios. Fondo Ansótegui. Caja n.º 3. N.º 95.

⁴⁴ BSS. Caja n.º 1. Documento n.º 4. Fols. 17r.-17v. Los subrayados son nuestros.

vitoriano se extendió progresivamente bajo un ropaje más genérico y dirigido a la Corona. Desde el intento de establecimiento generado en el siglo anterior, en 1674, flotaba en el aire la idea de que la intención de la Compañía era influir en la base económica de la ciudad. De esta manera se reconocía que su presencia iba en contra de las «iguales circunstancias, que mantiene aquella Ciudad, como puerto destinado por V. Mag. para la recaudacion de sus derechos, y garganta por donde se transmitia la mayor parte del Comercio a lo interior de la Monarquía, disculpan a los Suplicantes coincidir en el mismo recelo»⁴⁵. A pesar de que, en 1744, la Compañía mostró sendos memoriales donde se demostraba cómo su instalación en Bilbao y San Sebastián no había afectado al gobierno de estas ciudades ni a su comercio ni fueros, el resultado de estas acusaciones en Vitoria fue suficientemente satisfactorio como para articular el proceso contra su establecimiento e impedirlo.

Hasta este momento, los ataques dirigidos contra la Compañía se habían generado en el campo de su negativa influencia en la base mercantil de la ciudad (acusándoles de participar directamente en ciertos negocios) y en la mente de los gobernantes de Vitoria. Todo ello había conducido directamente a una complicada situación en la que los perjudicados más evidentes resultaban ser los comerciantes de Vitoria y, en general, sus vecinos, ya que todo lo referido perjudicaba al bien público. Pero, desde el prisma de los memorialistas vitorianos, esta situación también afectaba a la buena salud del erario municipal porque la evidente conexión entre la Compañía y la oligarquía nobiliar no sólo conllevaría la desaparición de muchas limosnas y beneficios, sino que también provocaría la aparición de aumentos en los impuestos de algunos productos básicos. Una acusación que debió ser entendida por los vecinos como un problema muy acuciante para sus bolsillos y en todo el proceso la actitud del clero vitoriano (que, por otra parte, frecuentemente provenía del marco mercantil) se encaminó a dirigir un mensaje a la ciudad donde se identificaba a las familias de la oligarquía nobiliar y a los jesuitas como los causantes del desaguisado que se venía produciendo en Vitoria.

Ahora bien, siempre tomando con prudencia la tendenciosa interpretación de los padres jesuitas y de sus aliados, esta descripción muestra una cierta lógica y coherencia al entender los hechos sucedidos en esta ciudad y al comprender el discurso empleado por el comercio. La interpretación de lo acaecido desde el poder, desde el ideario e intereses de los miembros de la oligarquía nobiliar, tenía la intención de presentar esta situación como un paso previo a la aparición de unas tendencias sediciosas o de un amotinamiento. Así que, la actitud del

⁴⁵ *Ibidem*, fol. 874v.

comercio era interpretada como la manipulación de la ciudad contra sus dirigentes, dinamitando los cauces tradicionales presentes en esta sociedad. Una interpretación que, hasta un cierto punto, mostraba algunas concomitancias con la expuesta por la comunidad mercantil que aludía a cómo el pueblo de esta ciudad se veía controlado, coartado y explotado por quienes se aliaron con la Compañía de Jesús para gastar inadecuadamente el erario municipal, gravando para ello las imposiciones sobre los productos básicos alimenticios. En ambas visiones, los vecinos de Vitoria se presentaban como unos sujetos que debían ser defendidos de los distintos intentos de coartación y manipulación generados por las partes de la disputa⁴⁶. Por ello, posteriormente también se aludía a que la formación del memorial levantado por las vecindades de Vitoria se había producido en condiciones muy sospechosas.

En esencia, el desenvolvimiento del problema tocante al establecimiento jesuítico se vio cercenado por la intención de los formuladores del pleito, dirigido por los componentes de la comunidad mercantil, de vincular ambos conflictos en un mismo plano de interpretación y de resolución. Por ello, desde el momento en que se mantuviesen los empleos del Regimiento de Vitoria en las manos de unas pocas familias de esta oligarquía nobiliar, el común de los vecinos de la ciudad creía que sería imposible poner coto a la afición positiva mostrada para con las pretensiones de los jesuitas. La clara conclusión llevaba a estos particulares a entender que, el mantenimiento del poder local en manos de este restringido colectivo, conduciría a un perjuicio para la ciudad y los bolsillos de sus vecinos. Incluso se acusaba a la Compañía y, por extensión a todos sus émulos, de que por su codicia e incapacidad de administrar

⁴⁶ En este sentido, y reincidiendo en la comprensión de este proceso como un amotinamiento popular dirigido por una élite muy bien determinada, se hacía referencia a que «gente piadosa y prudente, la qual no podia resistirse, a lo que oian asseverar con toda firmeza a tantas Personas eclesiasticas y Religiosas y habiendo llegado a solicitar a muchos vezinos a que firmasen en particular un papel en que se contenia la contradision a la fundazion. *Estos ejecutaron de un modo harto sedicioso y engañoso: Ya andando de Cassa en Cassa ya llamando y llevando a los Conventos de Santo Domingo y San Francisco a los vezinos para que firmasen dicho papel el qual hicieron firmar a los mas persuadiendoles que en dho papel se contenian elogios de la aplicacion de los Cavildos y comunidades y que en este Pueblo no avia necesidad de Pasto Espiritual.* De esta suerte juntaron 233// firmas de las quales tres son de Cavalleros de distinzion y no llegaron a 30// las de mercaderes de alguna reputazion, todas las demas son de mesoneros, carpinteros, Herreros, zapateros, Alquiladores de Mulas, Esquiladores de ellas, y otros oficios de vaja esfera». *Ibidem*, fol. 17v. El subrayado es nuestro. De esta manera, los acusadores consiguieron ganarse la confianza del fiscal de la ciudad en la Corte, a quien consideraban como muy afecto a los dominicos. La firma del memorial de las vecindades, promovido por la gente del comercio, contó con ciertas irregularidades como que, al acudir a su rúbrica, a los firmantes sólo se les mostrase las signatures de tres caballeros para quitarles todo el recelo de subscribir el documento.

los bienes del Regimiento, acabarían «levantándose con todo el comercio y las haciendas» de la ciudad, esto es, dinamitando la fuente principal de la riqueza de la ciudad y de muchos de sus vecinos (taberneros, herreros, arrieros, etc.).

Los miembros de la comunidad mercantil vitoriana supieron vehicular con acierto la adhesión de la oligarquía nobiliar vitoriana para con la Compañía de Jesús y, al mismo tiempo, desplegar los puntos básicos del conflicto así como de su ideario: mejorar la administración del bien público, impedir el aumento de las imposiciones derivadas de la mala gestión de la oligarquía y de la entrada de los jesuitas en la ciudad, limitar la influencia de ambos enemigos respecto a la base económica de la ciudad —las actividades mercantiles— y, unido profundamente a todos estos aspectos, mostrarse el comercio como la única tabla de salvación de Vitoria. De este modo, se fueron acercando paulatinamente a la descripción de sus aspiraciones políticas y sociales aumentando la valía de sus postulados a los ojos de los vecinos de Vitoria y realizando un trabajo de zapa en la deslegitimación de la labor de la oligarquía nobiliar.

C. LAS ASPIRACIONES POLÍTICAS DEL COMERCIO: LA DISPUTA POR EL REGIMIENTO VITORIANO

El pleito generado por la instalación de los jesuitas y las acusaciones de mal gobierno contra algunas familias de la oligarquía nobiliar vitoriana, un elemento fundamental, consistió en la formulación de un amplio memorial preparado y defendido por veinte de las veintinueve vecindades vitorianas. Todas estas asociaciones demandaron al Consejo de Castilla un paquete de medidas para hacer frente a los excesos y abusos practicados por el reducido contingente de familias. En términos globales, justificaban la demanda para «sacar a este miserable Pueblo de las duras prisiones, con que se halla afligido por el usurpado dominio de los que oy gobiernan, con vulneracion de las Leyes Municipales, infraccion del Capitulado, dissipacion de la bolsa comun, *aniquilacion del comercio*, despoblacion del Pais; y lo que es mas sensible, con privacion de la libertad a todo hombre honrado»⁴⁷. Las imputaciones que sustentaban este memorial afectaban a muchos y muy diversos aspectos, pero en lo tocante a los intereses de la comunidad mercantil vitoriana se hacían más expresivos en dos puntos fundamentales: por un lado, la vulneración de las ordenanzas de la ciudad y el control absoluto de los empleos del gobierno municipal que limitaba la

⁴⁷ AMV. Sección 8. Legajo n.º 3. Fol. 199. El subrayado es nuestro.

posibilidad que los miembros de la «gente del comercio» accediesen a los mismos, y, por el otro, la aniquilación del comercio presentado como la base sustentadora de la economía de la ciudad. En definitiva, en estos planteamientos se recogía expresamente, en opinión de la burguesía vitoriana, que los intereses de la ciudad y de los integrantes de su comunidad mercantil coincidían sin ningún tipo de duda.

Desde fines de 1733, Vitoria vivía una situación enrarecida por las reuniones clandestinas de las vecindades y el correr de pasquines y libelos contra sus gobernantes⁴⁸. Un ambiente de crispación donde se conjugaron diversas tensiones como la generada en 1738 con motivo de la procesión celebrada el día de Ramos por los parroquianos de San Pedro. En este acto, tres comerciantes (Nicolás de Arroyuelo, Juan Francisco de Azpiazu y Francisco Antonio de Oliden) echaron en cara a José Jacinto de Álava y su hijo Gaspar, caballeros de la ciudad, el haberse colocado en un lugar preferencial de tal celebración. Los denunciantes aludían a que los oficiales de todas las parroquias vitorianas habían ocupado desde tiempo inmemorial los lugares preferenciales en sus funciones⁴⁹. En esta procesión tomaban parte las cinco parroquias de la ciudad que representaban a su cuerpo social y sus lugares preferenciales recaían en los empleos honoríficos de cada parroquia. Tras la bendición de los ramos en San Miguel, la procesión se dirigió a San Pedro y entonces, José Jacinto de Álava «se introdujo a la preferenzia de el lugar y paraje que le toca a su Maiordomo Dn Juan Francisco de Azpiazu, habiendo hecho lo mismo por el cuerpo yzquierdo Dn Gaspar de Álava su hijo con pretexto de ser Diputado de dicho Aiuntamiento que-

⁴⁸ En declaración del padre jesuita Adrián Antonio de Croce, se afirmaba cómo esta situación podía considerarse como una «procelosa tempestad, que desde el año de 1733, esta agitando los animos del Pueblo de Victoria, encontradas con enemistad las Familias, dividida en facciones la Nobleza, y mezclado en muchos pleytos todo el Estado Eclesiástico», realmente, una imagen conflictiva BSS. Caja n.º 1. Documento n.º 4. Fol. 841r. Véase el excelente análisis realizado por M.ª Rosario PORRES MARIJUÁN en: *Gobierno ..., op. cit.*, pp. 216-218.

⁴⁹ Entre otras celebraciones realizadas por esta entidad se recuerdan las «Procesiones Anímicas» como las del Viernes infraoctavo del Corpus que, iniciándose en la calle de la Herrería, se dirigía al cantón de San Roque, o las del Domingo de Ramos en que las cinco «Parroquias desta dicha Ciudad, concurren en la de San Miguel a la vendizion de Ramos y a ella unicamente ban sus asistentes como Parroquianos de cada una de dichas Parroquias de suertte que concludida dicha Vendizion se dividen y separan en correspondencia los Parroquianos que acompañan la cruz y coro de capitulares de aquella Yglesia donde son Parroquianos». (A)rchivo (H)istórico (P)rovincial de (Á)lava. Juan Bautista Díaz del Carpio. Protocolo n.º 735. 8/Abril/1738. Fol. 116v. Los parroquianos de San Pedro se reunieron en la sala habitación de la sacristía de esta iglesia y acordaron dar un cuerpo, como comunidad, a varios parroquianos/comerciantes (Juan José de Salazar, Juan Francisco de Azpiazu, Francisco Antonio de Oliden y Martín Ortiz de Jugo) para que les defendiesen ante cualquier infracción de la costumbre.

riendo anteponerse a Nicolás de Arroyuelo»⁵⁰. La actitud de los miembros de la oligarquía nobiliar obtuvo como inmediata respuesta las increpaciones de los parroquianos de San Pedro. Una respuesta circunscrita a la defensa del principio de la costumbre y del control de un ámbito de representación y sociabilidad. Es posible que esta actuación de los Álava se entendiese como un asalto a los derechos de los vecinos y a un espacio que, aunque en un pequeño nivel, mantenía cierta independencia con respecto al control ejercido por la nobleza en los empleos honoríficos del Regimiento.

La contestación de la oligarquía nobiliar se concretó en un pleito que pretendía fijar con mayor precisión el poder absoluto del Regimiento y de sus representantes en cualquier acto social y político producido en Vitoria, por encima del resto de cuerpos y comunidades⁵¹. Los ecos de este conflicto llegaron hasta la autoridad episcopal que terminó promulgando una sentencia favorable a San Pedro. Ante este evidente veredicto negativo, las familias de la oligarquía nobiliar, reafirmaron el más relevante significado del ámbito concejil aludiendo a que «sobre ello por los curas y Parroquianos de la misma Yglesia, que jamas sean entendido, ni deven entender con dichos Capitulares que gobiernan la Ziudad, antes vien hazen en su favor por ser adaptables a su preferenzia»⁵². El planteamiento de la oligarquía nobiliar estaba basado en el principio de que, todas las fuentes de poder estantes en la ciudad de Vitoria estaban sometidas al poder omnímodo ejercido desde los empleos mayores del Regimiento. De este modo, los parroquianos de San Pedro, en su mayoría comerciantes o vinculados a la actividad mercantil, vieron que ya no sólo es que no pudiesen acceder a los empleos del Regimiento, sino que incluso la oligarquía nobiliar pretendía extender su influencia y control a todos los ámbitos de poder y de relación que existían en Vitoria. De este modo, a nuestro entender, el mensaje recibido por los componentes de la burguesía vitoriana se dirigía hacia la comprensión de que la oligarquía nobiliar quería amoldar todas las reservas de la ciudad a sus intereses y que, de este modo, las posibilidades del comercio para refrendar sus aspiraciones políticas se verían completamente coartadas.

A pesar de la identificación de varias disputas en un mismo proceso resulta evidente que en el fondo se estaba planteando una cuestión de primera calidad como era la que el propio padre jesuita, Adrián Antonio Croce, expresaba. Este religioso decía que, a pesar de las dificultades sufridas por su orden, el proceso tenía como «causa principal, o

⁵⁰ *Ibidem*, fol. 117r.

⁵¹ AHPA. José Martín Ruiz de Azúa. Protocolo n.º 770. 22/Abril/1738. Fol. 242r.

⁵² *Ibidem*, fol. 243r.

única de las borrascas, que perturban la paz de los Victorianos, en el Pleyto sobre el gobierno de la Ciudad»⁵³. Con un trasfondo de carácter marcadamente económico, donde todos los partícipes en las disputas generadas en la primera mitad del setecientos pretendían defender y sostener sus bases económicas, y un evidente acento político, en lo tocante a la pretensión de algunas familias de la burguesía mercantil de la ciudad por acceder a su gobierno, se describen con precisión los conflictos que se produjeron en Vitoria. Las familias y particulares que pretendían acceder a estos empleos provenían del seno mercantil y afrontaron la dura oposición de la oligarquía nobiliar que veía con malos ojos el ascenso de los advenedizos. En este preciso momento debemos recordar que la llegada de los comerciantes a estos oficios había sido con anterioridad bastante fluida y solamente, desde finales del seiscientos, la oligarquía nobiliar generó una actitud discriminatoria para con los miembros de la comunidad mercantil de Vitoria⁵⁴. Por ello, creemos que la conflictividad de este período ponía de manifiesto, en el fondo, un problema básico que radicaba en la ruptura, cada vez más evidente, del equilibrio presente entre las múltiples y diversas fuentes de poder asentadas en Vitoria. Una lucha por el poder en la que, el Regimiento vitoriano utilizado bajo las directrices de un reducido grupo de familias de la oligarquía nobiliar, intentó por todos los medios a su alcance resaltar su preponderancia y control sobre el resto de las instancias y fuentes de poder. Como reflejaba el padre Croce, las familias de Vitoria estaban divididas, la nobleza fraccionada en partidos o facciones, las comunidades eclesiásticas demandaban el mantenimiento de todas sus prerrogativas ante el establecimiento jesuítico, etcétera. Un cúmulo de conflictos, algunos de larga trayectoria, que se entendían como respuesta a la falta de equilibrio y de una acomodación entre la estructura organizativa de la ciudad y la adecuación de sus cuerpos y comunidades⁵⁵.

⁵³ BSS. Caja n.º 1. Documento n.º 4. Fol. 850v. Posteriormente, el padre Croce seguía sosteniendo esta hipótesis como explicación más apropiada de la situación generada y, de un modo preclaro, demostrando la separación del asunto de los jesuitas del problema del gobierno de la ciudad. Eso sí, siempre desde la perspectiva de la Compañía. Decía que «lo que es mas, aun en la gran contienda sobre el gobierno de la Ciudad, que para los Padres es totalmente extraña, los Cavalleros de Vitoria, contra quienes se movio la guerra, se defendieron a expensas de su propia bolsa, y nada gastaron de caudales publicos, aunque su defensa lo era tambien de las Ordenanzas de la Ciudad, y de su establecido gobierno». *Ibidem*, fol. 858v.

⁵⁴ PORRES MARIJUÁN, M.ªR., «Sociedad urbana y gobierno municipal en el País Vasco (siglos XV-XVIII): el ejemplo de Vitoria», en Christian DESPLAT (Dir.), *Elites du Sud (XIX-XVIII siècles)*, Pau, 1994, p. 149.

⁵⁵ La oligarquización presente en un reducido número de familias nobiliarias había eliminado la exigua capacidad política que el ordenamiento jurídico dejaba en manos de otros grupos sociales. *Ibidem*, p. 145. Un proceso que comienza a palpase desde finales del si-

Algunos integrantes de la comunidad mercantil vitoriana intentaron sacar provecho de toda esta enmarañada situación al mismo tiempo que proyectaron la formulación de las bases de sus aspiraciones políticas. Ahora bien, los objetivos expresados por el comercio se concretaban en las aspiraciones de un reducido agregado de familias y de personas que instrumentalizando, ya que no manipulando, la capacidad y situación de otros grupos sociales y comunidades, supieron desenvolver una estrategia capaz de socavar íntegramente la acreditación de los tenentes de los empleos de gobierno de la ciudad. A partir de varios hechos y bajo el auspicio de la comunidad mercantil se levantó un memorial recogiendo las acusaciones y quejas formuladas contra el control y mal gobierno realizado por la oligarquía nobiliar. La súplica más certera se concretó en la demanda de la constitución de un nuevo método electivo y en la formación de unas nuevas ordenanzas. La participación de la comunidad mercantil vitoriana se advierte, desde un principio, en la elección de dos comerciantes como los representantes de las vecindades para defender la solicitud en Corte: Domingo González de Echávarri y Baltasar Antonio de Larrea⁵⁶.

Las demandas determinadas en el referido memorial de las vecindades vitorianas, dirigidas por la élite de la burguesía mercantil vitoriana, habían sido conferenciadas «en barias combersaciones entre mucha Jentie onrrada e Yntelixente de el Pueblo y expezialmentte entre los mas zelosos de la publica Utilidad», quienes debían ser, en su opinión, los comerciantes⁵⁷. Eso sí, como era de esperar la interpretación concedida al conflicto por los jesuitas y la oligarquía nobiliar era bien diferente, al considerar que «si bien el Memorial suena en nombre de la Ciudad, y Comunidades, que han dado su poder para la suplica, no se atribuye, ni se puede atribuir a tan respetables Gremios la malignidad, ni la licencia de fingir, que reyna en todo su contexto. Este se mira como obra de un particular, a quien se impugnara en este, y en los demas Puntos, con el nombre de *Memorialista*: el qual, poseido del espiritu inquieto, y turbulento de algunos otros, no muchos, particulares, bien conocidos en Victoria, y señalados con el dedo, vertio en el papel la tinta de su mal humor contra los Jesuitas»⁵⁸. Desde un primer mo-

glo xv y que, con diversos focos conflictivos, perduró a lo largo del Antiguo Régimen. Eso sí, con una expresión cada vez menos social y más ligada a las aspiraciones de ciertos grupos para entrar en el Regimiento restringido.

⁵⁶ AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 468. 9/Septiembre/1738. s. f.

⁵⁷ *Ibidem*, 5/Mayo/1738. s. f. Afiraban que «deseando caminar en materias tan arduas con la madura reflexion y aprobacion que se deve se comunico con personas ynttelixentes de todas profesiones, por quienes se aconsejo, no deverse desimular abusos que redundavan enttan grave y notorio perxuizio deel comun». *Ibidem*.

⁵⁸ BBS. Caja n.º 1. Documento n.º 4. Fol. 841r. El subrayado es nuestro.

mento, ambos pleiteantes se preocuparon enormemente por identificar a sus enemigos en la disputa y en intentar arrogarse automáticamente el papel de representantes de la voluntad de los vecinos. Al respecto, era significativo advertir cómo entre las numerosas acusaciones cruzadas entre los citados contendientes, una de las más repetidas consistía en el reproche de manipular las conciencias de algunos o todos los vecinos de la ciudad como se irá viendo en sucesivos apartados⁵⁹.

En esta situación, al comercio de Vitoria no le quedaba más remedio que acudir a un mediador, a un tercero que, ajeno a dependencia y presión ejercida por el Regimiento, ofreciese alguna solución a tan complicada situación. Las opciones eran muy escasas y, como era de esperar, acudieron a la justicia de la Corona. Pero, esa llamada de socorro a una autoridad ajena y superior realizada por los memorialistas vitorianos, buscaba la participación de un tercero independiente o, realmente, lo que se pretendía era buscar un apoyo incondicional al ideario que planteaba el comercio de la ciudad. Por un lado, el acudir a la Corona se entendía perfectamente por el profundo control ejercido por esta oligarquía nobiliar sobre el Regimiento, merced al perfecto engranaje creado para mantener los empleos en sus manos⁶⁰. Por ello, sólo la presencia de un elemento externo ajeno a su influencia y con la suficiente capacidad tanto legislativa como ejecutiva, podría romper el monopolio establecido en estos empleos. Por otro lado, también debemos tener en cuenta cómo la Corona se había visto afectada por el orgullo y la capacidad de los miembros del Regimiento vitoriano desde la plasmación de una Real Cédula de 1630. Una concesión que le permitía a esta oligarquía patrimonializar de manera colectiva los cargos locales y su enajenación. Así, a inicios del setecientos, cuando Felipe V pretendió recuperar los oficios que en el siglo xvii habían sido enajenados a la Corona, este Regimiento esgrimió ese instrumento valedor como un inexpugnable baluarte⁶¹. Las respuestas iniciales resultaron favorables a los deseos de los promotores del memorial permitiendo que se

⁵⁹ El temor y aprensión ante una previsible reacción de la oligarquía nobiliar, les obligaba a estimar la imposibilidad de la «conbozacion por Vezindades, y menos la assistenzia de algunos de los escrivanos numerales por la assoluta dependenzia —oficial y real— con que biben de los que gobiernan y miedo que tendria el Pueblo de Junttarse, la que aunque quisieran executtar lo Ympidiria la xusticia hordinaria». AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 468. 9/Septiembre/1738. s. f. La dependencia de algunos colectivos sociales de Vitoria respecto a la oligarquía nobiliar se mostraba como una efectiva vía de presión.

⁶⁰ PORRES MARIJUÁN, M.ºR., *Las oligarquías ...*, op. cit., p. 153.

⁶¹ PORRES MARIJUÁN, M.ºR., «Sociedad urbana ...», op. cit., p. 146. Esta tendencia tuvo su plasmación más nítida en la instauración de una «Junta de Incorporaciones» cuyo fin era recuperar todo lo enajenado a la Corona siempre que no se pudiese justificar con un título legítimo.

les dejase a todos los vecinos consultar los papeles del Regimiento, celosamente guardados por la oligarquía nobiliar⁶². A instancias de la actitud de ocultamiento de los papeles de la ciudad, sólo solucionado con la mediación de la Corona, parece evidente que las discrepancias y los temores del común de la ciudad se convirtieron en elementos adecuados para arengarles.

Ahora bien, a pesar del aspecto comunitario y global advertido en la presentación, articulación y desarrollo de las peticiones del memorial, parece evidente que así como los acusados se encuadraban en una élite reducida también los pleiteantes actuaron bajo los auspicios e intereses de otra élite propagadora y organizadora, la gente del comercio⁶³. Aunque la mayoría de las vecindades apoyaron la petición descrita, su desarrollo quedaba en manos de los miembros de las vecindades donde se concentraba el comercio de la ciudad. Ahora bien, no creamos que no acaecieron dificultades para la creación de este memorial ya que, la actitud global de los vecinos vitorianos, se vio socavada por algunos personajes como Diego de Maldonado, Tomás Fernández de Zurbano, Cristóbal Domingo de Zaldós, José de Arzamendi y Martín Rodríguez, todos ellos miembros de la primera vecindad de la Cuchillería⁶⁴. Entre

⁶² Esta actitud de ocultación de la documentación vitoriana no sólo se refería a los asuntos gubernativos o fiscales, sino que también afectaba a asuntos que incidían en los intereses del comercio de la ciudad. Por ejemplo, el grupo mercantil creía necesario tener acceso a la concordia que se había realizado entre «los hombres de negocios en razón de la saca de fierros en carretas». Unos documentos retirados del archivo por los escribanos Eugenio Ángel de Errazu y Cristóbal Domingo de Zaldós a instancias de la oligarquía nobiliar. AHPA. Cristóbal Domingo de Zaldós. Protocolo n.º 659-B. 11/Agosto/1738. s. f.

⁶³ MILLS, C.W., *La Élite del Poder*, México, 1973. SCOTT, J. (Ed.), *The Sociology of Elites*, Volume I, London, 1990.

⁶⁴ Estos individuos hacían referencia a que eran «opuestos a la quietud pública los capitulos y contrahidos en dicho papel y a la justificación con que en su estimación un procedimiento y proceden los capitulares de esta dicha Ciudad». AHPA. Juan Martín Ruiz de Azúa. Protocolo n.º 770. 1/Marzo/1738. Fol. 172r. Entre los opuestos a confirmar el poder ratificado por la segunda vecindad de la Herrería encontramos a dos escribanos (Zaldós y Zurbano) y un noble (Maldonado) que pidieron que su voto contrario quedase reflejado de manera escrita. La relación de votos positivos y contrarios resultó la siguiente: cinco votos en contra y once a favor. La oposición a algunas pretensiones del memorial de la segunda vecindad de la Herrería contó con el apoyo de otros individuos como Cristóbal Ortiz de Urbina, José Jacinto y Gaspar de Álava, además de Domingo de Abaitua «Corredor del Vino de la Alondiga de esta dha Ciudad que dixerón no lo otorgaban antes bien protestaban no les parase perxuicio». AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 468. 22/Febrero/1738. s. f. En otra vecindad, la de Santo Domingo de Fuera, se opusieron cinco componentes (Andrés Díaz de Arcaute, Antonio González, Domingo de Sarría, Francisco de Landazábal, Antonio de Achótegui), frente a otros treinta y cuatro que votaron a favor. De estos cinco individuos, al menos dos, Arcaute y Sarría, eran artesanos vinculados al mundo de la construcción y que se habían visto beneficiados de las licencias concedidas por el Regimiento, dominando así gran parte de las contrataciones públicas. AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 468. 23/Febrero/1738. s. f.

quienes mostraron una actitud opuesta al memorial se movían, desde un punto de vista profesional, entre el mundo de las escribanías, del arrendamiento de rentas y beneficios de la ciudad y de los miembros de la oligarquía de la ciudad o adeptos recién llegados, como era el caso del representante de los Ortiz de Urbina, originario del mundo del comercio.

Toda la réplica desenvuelta por los acusados así como por sus adheridos se dirigió, desde el primer momento, a impedir y entorpecer la admisión genérica de los postulados pedidos por las vecindades de la Herrería. Pero, ¿cuáles eran precisamente esas acusaciones tan odiosas y comprometidas formuladas contra algunos miembros de la oligarquía nobiliar vitoriana? De modo general, la mayoría de las imputaciones se recogían en partes y documentos bien diversos. Pero, el instrumento más homogéneo y preciso era el formulado por los componentes de la tercera vecindad de la Herrería explicando las razones de la profunda indignación de los vecinos. Al respecto, el siguiente párrafo se muestra bien explícito: «no ygnorando el modo con que se gobierna esta república ni el con que se hazen sus elecciones, disponiendolas y saviendose publicamente muchos días antes falttandose a los juramentos dispuestos por el Capitulado y haziendo *todos lo que les ordenan* y los que al presente mandan y gobiernan por medio de Cartillas en que los señalan todos los que andeser electos «conservando siempre por este medio el mando entre unos mismos, y con el la Autturidad y dominio sobre todos los Veziños y la disposizion de ttodos los empleos el manejo y uso de la bolsa comun *expendiendo sus caudales en fines ynuitiles pleittos y gastos a su antojo* obtteniendo faculttades Reales con relazio nes supuestas y fingidas para agravar al comun con sisas y Arvitrios que no se devieran y deseando el remedio de lo referido parece sean aplicado diferentes personas de singular afectto al bien publico y comun de esta Ciudad y alivio de ttodos sus Veziños y avittadores de la aberiguazion de los propios que goza y lo que nezesitta para los gastos anuales de su decencia»⁶⁵.

El compuesto de acusaciones afectaba a varios aspectos de un significativo calado como eran: la manipulación y fraude en las elecciones dirigidos a favorecer a los familiares, deudos y parientes de la oligarquía nobiliar⁶⁶; la mala gestión de los recursos concejiles que provocaba la

⁶⁵ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 846. 21/Febrero/1738. Fols. 178v.-179r. Los subrayados son nuestros.

⁶⁶ Afirmaban directamente que «valiendose para este efecto de varios artificios opuestos a la religion de los Juramentos establecidos en el Capitulado, con que se gobierna esta dicha Ciudad y que sirven de regla a dichas elecciones, *vinculandose con dichos empleos a sus Casas y personas la absoluta disposicion de todos los demas del Gobierno y distribucion de los Onorificos, y gravosos a los demas vecinos*, a proporcion de su antojo». AHPA.

aparición de impuestos indirectos cada vez más gravosos para los vecinos de la ciudad⁶⁷; la falsedad de las cuentas municipales; el monopolio de los empleos menores o dependientes⁶⁸, o, la manipulación de todos los documentos del archivo del Regimiento⁶⁹. Realmente, el conjunto de incriminaciones presentadas por la vecindad de la Herrería se mostraba como un detallado catálogo de delitos y de irregularidades acuñadas, al menos, en los últimos cincuenta años por la oligarquía nobiliar.

Ahora bien, dentro de este exquisito listado de acusaciones, a nuestro juicio, se advierte el predominio de dos de ellas capaces de ofrecernos una visión enriquecedora sobre el papel ejercido en este conflicto por la comunidad mercantil, ya que de manera evidente recogían las aspiraciones políticas y sociales de la burguesía al mismo tiempo que proponían una visión práctica de su papel en la plaza de Vitoria. Nos referimos a los siguientes puntos:

Juan Bautista del Carpio. Protocolo n.º 735. 20/febrero/1738. Fol. 37v. El subrayado es nuestro. Respecto a la definición y especificación de los componentes del colectivo de la oligarquía nobiliar municipal véase: PORRES MARIJUÁN, M.ªR., *Gobierno ...*, op. cit., pp. 179-198. Entre las familias más referidas encontramos a los Álava, Aguirre, Esquíbel, Hurtado de Mendoza, Isunza, Rivas, Verástegui, Sarriá y Salinas. Algunos miembros del comercio consiguieron acceder al empleo de diputado pero nunca a los de carácter honorífico.

⁶⁷ Las familias que colapsaban los empleos mayores de la ciudad, lograron un claro «despótico Dominio que ejercen, no solo sobre las personas que se ben precisadas a sufrir y tolerar quanto quieren dichas familias por no exponerse a las frecuentes molestias, y repetidas bendanzas de los que Dominan y mandan, sino es tambien en los caudales y efectos de la Volsa Comun con ymponderables dispendios que sacrifican a sus ydeas y fines particulares sin reparar engravar al Comun». AHPA. Juan Bautista del Carpio. Protocolo n.º 735. 20/Febrero/1738. Fol. 37v.

⁶⁸ Aludían a que ponían «pensiones sobre los ofizios sin tener auctoridad para ello gravando a los que no son de su devozion para aumentar sueldos a sus parciales y criados». *Ibidem*, fol. 180v. También les acusaban de manipular los precios de las cosas, sobre todo, en el abasto urbano ofreciendo ventajas económicas a quienes ocupaban los empleos menores. A esta acusación añadían el que los regidores, no contentos con sus buenos sueldos, llevasen posturas que estaban prohibidas y cobrasen los precios más elevados además de la presencia de un ingente aumento de las multas que, en muy diversos conceptos, imponían los capitulares y que no se constataban en ningún libro «con que bien pueden guardasen las que quisieren y apropiandose las como si dueños de ella». *Ibidem*, fol. 181r.

⁶⁹ Así declaraban los memorialistas que «así el Archivo de la Ciudad se hallan enteramente apoderados y aunque todos los Vecinos son interesados en el y sus papeles no se los franqueen sino es a los que quieren, ocultando los que les parece tildando, borrando y poniendo nortas contra el comun y sus vecinos en los mismos libros de elecciones». *Ibidem*, fol. 181v. Este hecho estaba unido al profundo control que la oligarquía nobiliar ejercía sobre el mundo de las escribanías de la ciudad. Aludían a que «los escribanos del numero que devieran sin respectos ni temores y con libertad asistir y igualmente a los Pobres que a los ricos dandoles las escrituras y testimonios que nezesitasen no se atrevan azerlo quando es contra la voluntad de los que mandan por el rezelo y miedo de que no les aran escrivanos de Ayuntamiento ni Provincia en que tienen muchas Utilidades». *Ibidem*, fol. 182r.

a) Acusan a los capitulares de haber dedicado parte de los ingresos impositivos municipales a la promoción de grandes obras que no contaron con ningún provecho ni utilidad. Para justificar esta realidad, aludían a proyectos concretos como la construcción de un hospital, de la casa de Olárizu y otros más. No sólo les imputaban el perpetrar fraudes en su administración, sino que además les achacaban que, lo poco que invertían, lo hacían en acciones sin utilidad para el común de la ciudad. De esta manera, aunque los capitulares no hubieran cometido fraude, se les habría podido reprochar su evidente incapacidad al gestionar los caudales locales. Por cualquier vía, los antiguos capitulares se verían descalificados en lo tocante a su capacidad de administrar los bienes de la ciudad. Un requisito muy referido en los municipios vascos en el Antiguo Régimen fue el de la hidalguía, un principio que gozaba de un doble sentido, ya que además de definir un «status» social y jurídico concreto también otorgaba a su poseedor ciertas cualidades morales.

Esta situación se aprecia perfectamente al recoger el siguiente extracto de una obra de carácter paranobiliar que decía así: «el gobierno de la república ha de estar en la nobleza, en las personas nobles, caballeros, y de bueno y claro linaje, y no en las que son de vil, bajo y oscuro linaje, plebeyos y pecheros, porque finalmente la nobleza naturalmente clara *hace, emprende, piensa, imagina, traza, y ordena cosas nobles y buenas y dignas de loa y ajenas de vituperio, mal sonido, nota y reprehensiveion*»⁷⁰. Unos atributos que en opinión del comercio de Vitoria y de sus vecinos no se habían cumplido. La administración de los caballeros no había producido ni cosas nobles ni dignas de loa sino, más bien, significadas por su pésimo valor para la buena marcha de la ciudad y sus vecinos⁷¹. En estas imputaciones se refería la nula capacidad de los antiguos capitulares para gestionar los medios que estaban en sus manos, y, como una muestra evidente, proponían el consciente apoyo ofrecido a la instalación de los jesuitas. Esta realidad conducía a pensar, a la luz de las experiencias anteriores, que el Regimiento invertiría una ingente cantidad de dinero en una asignación que no produciría beneficio alguno a la ciudad.

⁷⁰ PORRES MARIJUÁN, M.ªR., «Sociedad urbana ...», op. cit., p. 151. El subrayado es nuestro. Extraído de la obra de J.L. VIDAURRÁZAGA, *Nobiliario alavés de fray Juan de Victoria*, Bilbao, 1975.

⁷¹ En opinión de los miembros de la comunidad mercantil, el punto más relevante de esta mala gestión referida se centraba en la pretensión de auxilio al establecimiento de la Compañía de Jesús en Vitoria. Claramente lo confirmaban las vecindades diciendo que «se experimenta al presente en la dependencia tan renida de la fundazion que intentan los PP. de la Compañía favorecidos de ellos y nadie puede creer que los gastos tan crecidos en Madrid y en otras partes ... lo ssupan dichos PP. de la Compañía ni tampoco ninguno de los que les favorezen de su bolsa sino que todo saldra de la *bolsa Comun* y despues procuraran remediar con aumentar otra sisa mas a costa de los Pobres para oprimirlos». *Ibidem*, fol. 181v.-182r. El subrayado es nuestro.

La élite de la burguesía mercantil vitoriana también entendía que poseía unos atributos muy semejantes a los dictados por Juan de Vitoria así como que su participación en los cargos políticos y de gestión municipal sería tan beneficioso para la ciudad como lo hubiese podido ser el de los caballeros. En toda esta disputa no se planteaba una modificación ni de los actores sociales ni de los planteamientos sociales y administrativos, no se advertía ningún cambio estructural, sino que lo que se pretendía era la sustitución de un proyecto como el defendido por la oligarquía vitoriana por el que podía y deseaba generar la gente del comercio. En esencia, los dos actores de la conflagración advierten sucesivamente que estaban preparados para conseguir las «cosas nobles y buenas y dignas de loa y ajenas de vituperio». El proceso de enriquecimiento de algunas familias del comercio, su experiencia al servicio de la Corona y las dificultades de llevar a la práctica sus aspiraciones políticas —definidas en el acceso a los cargos más relevantes de la política local— se presentan como los elementos más y mejor utilizados por la comunidad mercantil durante este conflicto. En cierto modo se ampliaron algunas de las cualidades hasta entonces inherentes al mundo nobiliario hacia los nuevos pretendientes, los componentes más sobresalientes de la élite mercantil o de la gente del comercio al por mayor de Vitoria.

Aunque los planteamientos básicos de cada contendiente eran, como no podía ser menos, bastante diferentes, en este caso concreto, el comercio intentó emplear y acaparar las cualidades justificativas usadas por la oligarquía nobiliar para sustentar sus planes, aspiraciones y postulados. A la mala disposición y evidente ineptitud para gestionar los caudales municipales achacados a esta oligarquía nobiliar se les ofrecía una salida. Ésta consistía, ni más ni menos, en que, los miembros de esa élite mercantil, se ocupasen de la gestión de esos caudales. No eran unos advenedizos sino que se presentaban con unas excelentes recomendaciones sustentadas en la buena administración de sus casas, negocios, Rentas Reales así como de las propiedades y rentas de algunos miembros de la oligarquía nobiliar. Frente al acusado derroche y a la enorme dilapidación efectuada por los anteriores capitulares en unas obras sin sentido y que no producían beneficio de ningún tipo a la ciudad, ellos proponían ofertar un buen gobierno asentado en dos puntos: no defraudar ni cometer acciones ilegales con los caudales municipales y, sobre todo, la mejor inversión de esos dineros en proyectos útiles para la ciudad y sus vecinos. Para lograr este objetivo era imprescindible que se volviese a los apartados y espíritu del antiguo capitulado de 1476, con unas breves reformas;

b) La autoridad ejercida sobre los empleos menores y, de modo genérico, sobre parte importante de las fuentes de poder de la ciudad. Un dominio establecido y ejercido por la perenne presencia de estas familias de la oligarquía en la gestión del Regimiento. Esta situación se

hace todavía mucho más palpable cuando nos aproximamos a colectivos profesionales como el de los escribanos públicos o al concerniente al mundo del abasto de la ciudad, quienes tenían una gran dependencia profesional respecto a los ocupantes del Regimiento. El restringido número de escribanías de Vitoria, no superiores a siete, reducía las posibilidades de los nuevos escribanos y, además, un beneficioso campo para los profesionales de la escritura en Vitoria era el acceso a las escribanías del Ayuntamiento o de la Provincia que se encontraban bajo un rígido control, por vía del nombramiento del Regimiento. Estos últimos puestos eran los que generaban un mayor volumen de documentos con lo que, automáticamente, aumentaban la magnitud de ingresos de sus ocupantes. En este sentido no es difícil entender la dependencia establecida por el Regimiento sobre estos escribanos. Algo similar ocurría en el caso de los ocupantes de otros empleos como los fielatos, amarraduras, alhóndiga, administración de obras pías, del hospital o de las cofradías dependientes del Regimiento⁷². Aunque las precisiones sobre quiénes eran estos parciales, criados y dependientes eran más bien, escasas, por no decir que nulas, parece que la continua referencia a su existencia nos pone en la línea del grupo de los dependientes de los oficios del Regimiento.

La capacidad de intervención y de control de los medios de influencia se evidenciaba cada vez más y suponemos que, en cierto modo, había sido una parte importante del éxito del mantenimiento de la oligarquía en los empleos más relevantes de los diversos establecimientos provinciales y locales. Pero, el Regimiento no sólo controlaba las personas sino también otros medios de poder e influencia como la «bolsa común», esto es, la hacienda local y los papeles o documentos del archivo municipal⁷³. En consecuencia, la única opción que vislumbraban

⁷² En definitiva, los trabajos adscritos a los designios de los titulares de los empleos mayores se convertían en un claro instrumento de poder y singular fuente de ventajas económicas para la oligarquía nobiliar. PORRES MARIJUÁN, M.^oR., *Gobierno ...*, p. 219. Entre las acusaciones se decía que estos medios se convirtieron en unos mecanismos adecuados para favorecer a sus dependientes. Por ejemplo, la imposición de nuevos tributos o el aumento de los antiguos se efectuaba «gravando a unos para aumentar sueldos a otros sus parciales, y criados», o el control del archivo municipal y de sus documentos se circunscribía «a sus Ydeas, y refranquean a sus Parciales y Dependientes». AHPA. Juan Bautista Díaz del Carpio. Protocolo n.º 735. 20/Febrero/1738. Fols. 38v.-39r.

⁷³ Según las palabras de los alzados, la libertad con que manejaban los caudales y los papeles públicos confluyeron en un abuso contra el que no podían actuar provocando que la oligarquía lograra «el manejo absoluto de las Cofradías de la Vera-Cruz, Misericordia, y Rosario, distribuyendo sus Dotaciones, è Prebendas entre sus dependientes, y afectos, sin permitir participen de ellas *las otras familias de la Ciudad*, por cuyos medios consiguen tener supeditados à todos los que viven esperanzados en el logro de los Oficios». PORRES MARIJUÁN, M.^oR., *Gobierno ...*, op. cit., p. 220. El subrayado es nuestro.

las vecindades consistía en enviar sus quejas a la Corona, a un juez imparcial que pudiese actuar contra el despotismo formulado por las pocas familias de la oligarquía que ocupaban estos empleos honoríficos. Y, las pocas probabilidades que le quedaban a la burguesía mercantil vitoriana se concretaban en evitar que el poder absoluto de la oligarquía nobiliar se extendiese completamente a todas las fuentes de poder presentes en el marco urbano vitoriano. Ésta era la razón primordial por la que algunos integrantes de la «gente del comercio» tomaron la batuta en la formulación y desarrollo de este conflicto. En 1749, con motivo de la recepción de los capítulos ordenados por una Real Provisión del Consejo de Castilla, al leer el voto del comerciante Baltasar Antonio de Abajo, se decía que de «cuio tenor debe reflexionarse con la maior ex-crupulosidad teniendo presente que dicho señor *es uno de los comerciantes que a voz de comun a coadiubado los ruidosos disturbios que por muchos años han tenido en continua agitacion y encono los animos de los vecinos de esta dicha Ciudad que con ansia apetecian obtener los oficios maiores de su Ayuntamiento*»⁷⁴. Pero, ¿cuál fue la respuesta de la oligarquía nobiliar que era inculpada?

Como era de suponer, desdijeron las afirmaciones redactadas y firmadas por estas comunidades y dirigidas por los miembros del comercio vitoriano. Para promover su defensa otorgaron un poder a Joaquín Ortiz de Landázuri para representarles ante la Corona, defender la última elección y a sus capitulares debido a que «las prottesttas que ejecutaron los que se dicen Apoderados de el Comun y otros, por ser Yntiles, y carezer de relacion verdadera»⁷⁵. La visión e interpretación de la acción del común se explicaba en base a la inquina de un grupo determinado, la gente del comercio, que pretendía descalificarles atentando contra su honor por medio de calumnias. Al poco de elaborarse el memorial, varios caballeros se dispusieron a componer un acuerdo o alianza para financiar los posibles gastos del pleito que pretendían seguir. Un pacto estipulado por Diego Manuel de Esquíbel, Francisco Tomás de Aguirre, Miguel Gerónimo de San Juan, José de Isunza, José Jacinto de Álava, Diego Felipe de Salinas Álava, Francisco Luis de Sarría Paternina, Antonio Manuel de Arriola, Juan Joaquín Hurtado de Mendoza Zúñiga y José Joaquín de Corral Idiáquez⁷⁶. Reunidos en una junta de signo particular, estos caballeros acordaron que, debido a las públicas acusaciones de las vecindades vitorianas en nombre del común de la ciudad, «*induzidas con el artificio de algunas personas particulares*

⁷⁴ AMV. Libro n.º 50. 3/Septiembre/1749. El subrayado es nuestro.

⁷⁵ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 846. 10/Diciembre/1738. Fol. 1.095r.

⁷⁶ AHPA. José Martín Ruiz de Azúa. Protocolo n.º 770. 20/Julio/1738. Fols. 438r.-449v.

que conspiran a sus privados fines, sean propuesto barios capítulos Voluntarios, Ynziertos, y de calumnia en el Real y Supremo consexo de Castilla»⁷⁷. Podemos suponer quiénes eran esas «personas particulares» —miembros de la comunidad mercantil— y, a la vez, cuáles eran sus «privados fines» —acceder a los empleos del Regimiento—.

Los costes de la financiación del pleito por algunas familias de la oligarquía nobiliar de Vitoria⁷⁸

Diego Manuel de Esquíbel	15.000 rs.
José Manuel de Esquíbel	12.000 rs.
Francisco Tomás de Aguirre	15.000 rs.
Miguel Gerónimo de San Juan	6.000 rs.
José de Isunza	6.000 rs.
José Jacinto de Álava	6.000 rs.
Diego Felipe de Salinas Álava	10.000 rs.
Francisco Luis de Sarría Paternina	10.000 rs.
Antonio Manuel de Arriola	18.000 rs.
Juan Joaquín Hurtado de Mendoza Zúñiga	15.000 rs.
José Joaquín de Corral Idiáquez	22.000 rs.
Gaspar de Álava	10.000 rs.
José Andrés de Verástegui	6.000 rs.
Total	150.000 rs.

De este modo, los caballeros unieron sus fuerzas para la defensa del pleito juntando la cantidad de ciento cincuenta y un mil reales de vellón. Siguiendo las referencias descritas en este acuerdo, cada partícipe ofrecía, voluntariamente, lo que creía apropiado o lo que podía según sus medios. Cuando se redactó el documento se refería que la cantidad recogida hasta entonces llegaba a los cinco mil ducados (55.000 rs. vellón). La recolección de las cantidades de dinero de esta operación y su reparto supuso graves dificultades para la economía de estos caballeros de Vitoria ya que, algunos, se vieron obligados a recibir las ayudas de otros participantes del acuerdo, y, en la mayor parte de los casos, tuvieron que hipotecar algunas propiedades, sobre todo, las urbanas así como aceptar préstamos censuarios. Francisco Luis de Sarría se vio obligado a hipotecar una casa de su propiedad sita en la primera vecin-

⁷⁷ *Ibidem*, fol. 439r.

⁷⁸ *Ibidem*. La cantidad ofrecida por José Manuel de Esquíbel la había puesto su padre, Diego Manuel, y los de José Andrés de Verástegui salían de un adelantamiento realizado por Francisco Tomás de Aguirre, Antonio Manuel de Arriola y José Joaquín de Corral.

dad de la Herrería, Antonio Manuel de Arriola lo hizo con varias casas que poseía en San Sebastián y Gaspar de Álava con una casería que disfrutaba en el valle de Léniz. La necesidad de estas operaciones nos habla de una evidente falta de liquidez cuyo ejemplo más sintomático era el reflejado por José Joaquín de Corral quien vendió algunas joyas y alhajas de oro de su casa hasta lograr los veintidós mil reales con que pretendía concurrir a este pacto.

Esta situación, esto es, la configuración de un medio de financiación de los gastos del pleito, nos indica una evidente combinación de los intereses y posibilidades que se centraban en sus manos. Si, aunque con unos datos mucho más indirectos, la comunidad mercantil vitoriana se presentaba como la única y principal inductora de las demandas contenidas en el memorial citado, en su contra, se formuló una estrategia cohesionada y agrupadora de los intereses y menesteres específicos de los componentes de la oligarquía nobiliar vitoriana. Pero, como se refleja en este documento, no todos los integrantes del grupo nobiliar vitoriano se veían atacados en este citado memorial, articulando la defensa sobre un reducido conjunto de personas. Así parece que el ataque no se cernía contra las bases del «status» social de la nobleza sino, directa y exclusivamente, iba dirigido contra la mala actuación realizada desde los empleos mayores del Regimiento que, en base a su condición, habían usufructuado de manera ilegítima, contra el espíritu y régimen del capitulado de la ciudad.

De este modo se concretaban aquellos puntos de vista que consideramos como más relevantes en el conflicto político por el logro de los empleos mayores de la ciudad de Vitoria. La integración de estos dos campos de batalla referidos (el problema generado por el establecimiento jesuítico y la necesidad de acceder a los empleos directivos del Regimiento), se presentaba como el medio más propenso para la resolución del conflicto por parte de esa élite extraída de la gente del comercio. En este complicado proceso se fueron delimitando las bases constitutivas de la justificación de la validez de los miembros de la élite mercantil vitoriana para participar en la gestión del erario urbano y cimentar unas inversiones de un matiz que fuese favorable para los vecinos de Vitoria. En el discurso desarrollado por algunos de los componentes de la élite de la burguesía mercantil vitoriana se fueron desplegando las bases de su ideario y las razones fundamentales de sus intereses. Frente a la estrategia de puertas cerradas al acceso a los empleos del Regimiento y a la pretensión de acomodar toda la funcionalidad de Vitoria a los intereses del grupo de la oligarquía nobiliar, la burguesía mercantil vitoriana respondió con las únicas armas que tenían en sus manos: presentarse como la única tabla de salvación de la tan depauperada situación vitoriana.

En el proceso de la plasmación de sus aspiraciones socio-políticas, los miembros de la «gente del comercio» no dudaron en utilizar los

mismos argumentos que tradicionalmente habían posibilitado el mantenimiento de la oligarquía en los empleos mayores del Regimiento. A la par, consiguieron unir en un mismo proyecto sus intereses particulares y colectivos con los derivados de las necesidades de los diferentes grupos socioprofesionales que habitaban en Vitoria. En la conciencia de los comerciantes estaba bien claro que cumplían con todas las condiciones que se exigían en la Vitoria del setecientos para acceder a los oficios honoríficos de su Regimiento y que, además, su acceso a los mismos se convertiría en una solución a las dificultades que los vecinos de esta plaza mercantil habían sufrido en las décadas anteriores.

D. LA REFORMULACIÓN DE LA FUNCIÓN DEL GOBIERNO LOCAL EN MANOS DE LOS INTERESES DE LA COMUNIDAD MERCANTIL

La preocupación de esta comunidad mercantil por demostrar su aptitud para ocupar los empleos locales y manejar todo lo concerniente a la política del Regimiento de Vitoria, se había hecho presente a lo largo y ancho de este conflicto político. Durante los cinco años en que esta conflagración estuvo en activo, desde 1738 hasta 1742, se produjo una paralización completa de la actividad política vitoriana por la suspensión de sus elecciones. A partir de 1742, dos años después de producirse la implantación de la administración directa en la aduana vitoriana, se configuró la etapa en que de manera continua y sin reparos se produjo el acceso de los miembros más ilustres de la comunidad mercantil vitoriana a los empleos mayores del Regimiento. La respuesta ofrecida a los dañinos logros del secuestro de estos empleos en manos de unas pocas familias de la oligarquía nobiliar se terminó en este año con la apertura a una élite de nuevo cuño o, si se prefiere, a una novel oligarquía emanada de la comunidad mercantil. En este contexto nos encontramos con un paso fundamental en el proceso de reajuste y de acomodación de los integrantes de un sector prolongadamente desplazado de los empleos de gobierno a los oficios del Regimiento vitoriano⁷⁹.

En este ascenso de los miembros más conocidos, pudientes y afamados de la gente del comercio, se vertebraba una nueva acomodación y relación entre los partícipes de los dos sectores que contaban con las bases del poder real en el marco urbano vitoriano. Aunque la presencia de los miembros de la anterior oligarquía se mantuvo en la segunda mitad del siglo XVIII, bien es cierto que la llegada de la burguesía mercantil a estos oficios supuso el triunfo de sus aspiraciones políticas y socia-

⁷⁹ PORRES MARIJUÁN, M.^ªR., *Las oligarquías*, op. cit., p. 152.

les, ofreciéndonos claramente las coordenadas de un proceso de reajuste y acomodación de una nueva savia en el aparato de gobierno de Vitoria. La solución de la disputa, con la activa mediación disuasoria de la Corona, nos muestra cómo el carácter de esta conflagración se escapaba de una evidente lucha de clases concretándose en la explotación del medio considerado como más propenso para ajustar con los antiguos titulares de los oficios mayores un convenio de convivencia. A esta situación no llegaron todos los miembros de la comunidad del comercio vitoriana en igualdad de oportunidades. Durante el largo camino que llevó a algunas de estas familias hacia el éxito político y social, muchas de ellas se habían alejado del mundo mercantil e incluso ya habían apoyado a la oligarquía terrateniente que ocupaba el Regimiento, como era el caso de los Ortiz de Urbina.

Paulatinamente, las antiguas familias nobiliarias y las nuevas del comercio de Vitoria ocuparon los empleos mayores, advirtiéndose que la élite de la comunidad mercantil se autoconfirió el papel de iniciales sustentadores del cambio. Esta toma del poder, ajustada en su último momento, se conformó como la base de un posterior desarrollo de muchas de las expectativas y proyectos de los miembros más celebrados de la comunidad mercantil. Evidentemente, esta élite comercial estaba formada por los comerciantes al por mayor, con fortunas superiores al medio millón de reales, y que, en algún caso, ya habían mantenido fuertes conexiones con la oligarquía nobiliar. Esta élite accedió a ocupar un setenta por ciento de los empleos del Regimiento y, tras varios años de ensayos frustrados, comenzaron a gozar de una actitud de «igualdad» o, como mínimo, pudieron codearse con los antiguos detentadores del poder municipal. La actitud de la oligarquía nobiliar no dejó a la élite mercantil vitoriana más opción que aceptar la utilización de una vía drástica para poder acceder al limitado mundo del gobierno municipal. Las presiones sentidas en la base organizativa de los negocios de estas casas mercantiles y la visión de una cada vez más imposible ruptura con la situación de grave monopolio de una fuente de poder fundamental dentro del concepto urbano del Antiguo Régimen, les condujeron de manera irrevocable a la necesidad de formular una disputa. Eso sí, cuando el objetivo del conflicto y el auxilio reconocido de la Corona se hicieron efectivos, ateniéndose al interesado papel de mediador del Consejo de Castilla, la élite mercantil optó por poner fin a esta situación del modo más razonable que se les presentaba, llegando a un acuerdo tácito con la Corona y con los miembros de la oligarquía nobiliar.

Bien es cierto que muchos integrantes de la oligarquía saliente optaron por evitar su comparecencia y participación en la nueva situación política cimentada en la legitimidad de la Corona. Por ejemplo, el patrio Francisco Luis de Sarría Heredia y Liques, poseedor de los títulos

de Conde del Vado, Señor de Erenchun y de la Torre fuerte de Ascarza, pretendió justificar su exención añadiendo que «(aunque con dolor) que habiendo las 21// vecindades de quese compone esta Ciudad solizittado y obtenido la alteracion y mudanza de Elecciones de ofizios y Gobierno con el mottibo y fundamentto que suponian de haber estado los empleos de Ayuntamiento exercidos y estancados en los individuos de dos o tres familias por el discurso de mas de 200// años con hagravio demas de otras 300// aptas y zircunstanziadas para ello; que en el Gobierno de los Individuos de dhas dos o ttes familias se an padezido tiranias, vejaciones, Desperdizios de los caudales publicos, con otra multittitud de males que an acumulado *no parece justo no razonable que ami como una de dhas dos o ttes familias se me buelba a nombrar y mucho menos apremiar a la admision y obtenzion de dhos Empleos*»⁸⁰. Siempre amparándose en su ausencia de la ciudad, por la pertenencia a una u otra jurisdicción especial (militares, administradores de la Bula de la Santa Cruzada o del Excusado, familiares de la Inquisición) o por razones de salud, muchos miembros de la antigua oligarquía y adláteres, como Bartolomé José Ortiz de Urbina, se negaron a participar en las primeras elecciones emanadas del conflicto de 1738.

La inicial dejación efectuada por los miembros de la oligarquía le dejó al comercio las manos libres para permitir una ingente ocupación de este órgano en un momento fundamental para su redefinición. Esta presencia se plasmó en las modificaciones realizadas en las ordenanzas formuladas en 1743 y aprobadas en 1747, donde, además de promover la descripción y organización de todos los capítulos que afectaban directamente al comercio de la élite mercantil, también se preocuparon de reformar algunas cuestiones como la vecindad, los niveles de riqueza o el acceso a los empleos del concejo. Y, la par, no dudaron en modificar o más bien ampliar el valor de un concepto que les había cerrado las puertas de la entidad que ocupaban. Nos referimos a la ampliación del concepto de la nobleza hasta la definida por el principio de la posesión, que rompía con la estrecha definición que le permitió a la oligarquía mantener el monopolio de los empleos locales.

Esta pequeña aunque bien considerable quiebra de los mecanismos tradicionales del acceso a estos empleos fue suficiente como para evitar la ruptura del sistema del gobierno restringido ya que, por norma, los representantes de otros grupos sociales de Vitoria no tuvieron oportunidad de acceder a los oficios de su Regimiento. Entre los objetivos del comercio se encontraba la variación del sistema impositivo que, al final, se convirtió en un clamoroso fracaso, ya que la única novedad consistió en su adaptación a las necesidades del nuevo grupo social que iba

⁸⁰ BSS. Caja n.º 3. Documento n.º 7. Fol. 2r. El subrayado es nuestro.

a ocupar el poder de la ciudad. Pero, sin lugar a dudas, uno de los principales objetivos de esta élite mercantil se fijaba en la conversión del Regimiento en un marco propenso y abierto al desenvolvimiento de las ideas y menesteres de sus nuevos detentadores. Así, la general indefensión sentida durante tan largo tiempo y los obstáculos formulados alrededor de sus negocios y de la organización económica que les sustentaba, se erigían como la base explicativa de la actitud de esta élite mercantil al modificar muchos de los conceptos presentes de las ordenanzas de 1747.

Por decirlo de alguna manera, tradicionalmente la plaza de Vitoria se definía, debido a su emplazamiento estratégico, como un ámbito muy adecuado para el desarrollo mercantil. Eso sí, tras analizar los negocios de su comunidad mercantil, lo que apreciábamos era la determinación de una estructura de negocios basada en la comisión y que debido a la evidente presión generada por otras comunidades mercantiles, por los propios intereses centralizadores de la Corona y el marcado ideal de la oligarquía nobiliar vitoriana (favorecedora de las imposiciones indirectas), comenzaba a notar ciertas fracturas que conforme pasaba el tiempo se irían haciendo más gravosas para estos comerciantes. En consecuencia, la inexistencia de algún marco defensivo de sus intereses provocó que la única salida viable para afrontar esas serias agresiones se conjugase con el logro del control monopolístico, o acompañado de la antigua élite de este Regimiento: del Regimiento vitoriano. Desde esta atalaya, la formulación de sus intereses colectivos alcanzaba un valor que era desconocido hasta aquel momento y, la confirmación de tal actitud, se concretaba con el espíritu conferido a las ordenanzas de 1747, donde se planteaba una reorganización de la potencialidad del Regimiento como encauzador y director de las actividades mercantiles que significaban a esta ciudad.

El acceso a los empleos del Ayuntamiento y su mantenimiento durante la segunda mitad del siglo XVIII se muestran como las expresiones prácticas del éxito obtenido en la implantación de algunas de las claves de las aspiraciones políticas de la élite de esta «gente del comercio». Aunque acompañados y condicionados por la presencia de los antiguos miembros de la oligarquía nobiliar, a partir de mediados del setecientos la presencia de los componentes de la burguesía mercantil en los puestos directivos de la política local de Vitoria resultan evidentes y gozan de una gran influencia en la concreción de la nueva visión de la funcionalidad y sentido de este centro urbano. A partir de 1748 la ciudad volvió a vivir una situación de calma, sobre todo comparándolo con lo acaecido hasta 1738. La actitud de la Corona se configuró como un elemento básico para permitir la vuelta a la normalidad. Merced a un decreto de 4 de mayo de 1747, Fernando VI volvió a ofrecer su apoyo a la nobleza de la ciudad retirándose a la élite mer-

cantil⁸¹. También es necesario tener en cuenta que el reducido componente de los importantes del comercio, contrajo el problema básico de la falta de un número mínimo de individuos que pudiesen ser encantarados y elegidos. Posteriormente, por un Real Decreto de 25 de junio de 1749, se revocaron algunas disposiciones referidas en el capitulado de 1747, sancionando el retorno de la nobleza a la cúpula del poder municipal⁸².

Desde las primeras décadas del setecientos, en Vitoria se advertía la existencia de dos estrategias de diverso cuño en cuando al interés explícito de algunos componentes de su comunidad mercantil por integrarse en el seno de la nobleza más tradicional vitoriana. El éxito de estas diversas vías fue muy diferente. En primer lugar, por el simple camino del enriquecimiento y de la búsqueda de matrimonios que les permitiesen integrarse en este colectivo, algunas familias del comercio de Vitoria dieron el paso fundamental para acceder a este grupo social superior. Entre los ejemplos más evidentes de esta estrategia, podemos destacar a los Ortiz de Urbina, Añiz Marañón, los González de Echávarri, los Larrea, los Fernández de la Cuesta, los Urrechu o los Zubía. En segundo lugar, tenemos a los integrantes de esta comunidad mercantil que, ante todo, lo que pretendieron fue sancionar su nueva situación social por medio de la ostentación de los empleos del Regimiento, pero que, si los analizamos desde el prisma interpretativo de la nobleza, nunca fueron admitidos dentro de una esfera semejante, ni siquiera paralela a la suya. A los ojos de la nobleza estos comerciantes seguían siendo unos buenos gestores de las rentas, administradores de tierras y mayorazgos de otros nobles o excelentes comerciantes, pero de ningún modo pertenecían a su esfera social.

El proceso de homogeneización social de los integrantes de la comunidad mercantil vitoriana, ostentado en ámbitos tan dispares como la vecindad, las cofradías; la aduana o en los mismos tratos mercantiles y en unas relaciones familiares muy intensas, no fueron óbice para la conformación de distinciones de gran calado en el seno de este grupo social. Desde inicios del setecientos se podía ir advirtiendo que en el caso de algunas familias mercantiles se producía un interés específico por acceder a otra esfera social ajena al comercio y que les equiparase a la conocida oligarquía nobiliar que había ostentado el poder en Vitoria. De cualquier manera, a partir de 1748 podemos advertir varios logros de la comunidad mercantil:

1. En este proceso, merced a las habilitaciones que se determinaron como imprescindibles para acceder a los cargos de gobierno del

⁸¹ PORRES MARIJUAN, M.^ºR., *Las oligarquías ...*, op. cit., p. 160.

⁸² *Ibidem*, p. 162.

Regimiento, se produjo una confirmación tácita de las distinciones presentes en el seno de esta comunidad de la gente del comercio de Vitoria. Las expectativas así como las posibilidades de estas familias mercantiles distaban mucho de ser semejantes y, por medio de la necesaria identificación con un concepto bien conocido en la época, la pertenencia al comercio al por mayor, se estableció en la vida práctica una discriminación favorable a la élite de este grupo. Aunque, al mismo tiempo, debemos recordar que algunas casas mercantiles ya habían promovido ese ascenso antes o durante el conflicto;

2. La experiencia de gobierno lograda en el período que se comprende entre 1738 y 1748 por el comercio de Vitoria le permitió fijar unas ordenanzas que, aunque posteriormente pulidas, le confirieron a la ciudad y a las expectativas de su evolución un carácter más próximo al ideario mercantilista difundido por la Corona y sus acólitos. En definitiva, esta ciudad adquirió un evidente carácter de plaza mercantil, ya no derivado de su emplazamiento estratégico, sino de la tendencia y concordancia entre las acciones de algunos comerciantes y de su Regimiento;
3. A pesar de esa vuelta de la oligarquía tradicional a los puestos efectivos del gobierno municipal, las aspiraciones de muchas de estas familias mercantiles en cuanto al logro de un ascenso social y político no resultaron frustradas ni mucho menos.

A partir de finales del quinto decenio de esta centuria, el mismo interés presentado por los comerciantes al acceder a los empleos de gobierno mostró su inadecuación con algunas de las bases de su situación económica. Al respecto, el caso de José Roberto Garrido se muestra altamente significativo. Este miembro del comercio vitoriano, aunque no de la élite mercantil, cuando fue nombrado Alcalde de Vitoria se negó a aceptar el empleo aduciendo que le iba a perjudicar a su negocio ya que, de manera evidente, le impedía el «ejercitarme en las funciones y Ministerios del Comercio que profeso de que depende la manutención de mi familia por no tener otros arbitrios para ello como es publico y notorio asistiendo al manexo de mi Lonxa, y a la Real Aduana para hacer los adeudos de los xeneros que remito a la Corte y demas partes del Reyno y los demas que necesito». Por todo lo dicho, «debo presenciar yncompatibles, al decoro y honor de la vara, y que de no hacerlo se seguirian graves perjuicios, a mis yntereses y la ruina de mi comercio, y familia»⁸³. Frente a las posibilidades de los terratenientes nobiliarios, en unas cuantas ocasiones debemos ver cómo algunos comerciantes de la

⁸³ AMV. Libro n.º 80. 12/Enero/1774. Fol. 11v.

ciudad se retiraban de manera voluntaria o pedían que se les exonerase de la carga de ocupar estos empleos⁸⁴.

En cierta medida, los más favorecidos de este conflicto analizado resultaron ser los integrantes de la élite mercantil, mientras que el resto del comercio se mantuvo en una situación y en unos niveles muy inferiores a los esperados. Aunque el éxito de esta conflagración parece como muy evidente no todos los componentes de este colectivo estaban preparados para afrontar la nueva situación dimanada de su acceso a los empleos de gobierno de la república. Ahora bien, supieron marcar con precisión las bases que confirieron a la comunidad y a la ciudad un nuevo resurgir durante los primeros decenios de la segunda mitad del setecientos. Todo el proceso marcado por estas ordenanzas de 1747 y la muy grata experiencia de gobierno, se refrendó en la unión apreciada en la petición de la creación de un Consulado en 1780. Pero, desde esta fecha, acuciados por el fracaso de su demanda y por las cada vez mayores dificultades ligadas al tráfico del hierro, la tendencia se dirigió al decaimiento del peso de esta comunidad mercantil.

E. LA COHESIÓN DE LA MENTALIDAD Y DEL IDEARIO DEL COMERCIO DE VITORIA

Una vez entrevistados los puntos fundamentales respecto a la formulación del pleito originado alrededor de la obtención de los empleos directivos del Regimiento vitoriano, opinamos que el siguiente paso consistiría en la fijación de las bien diversas respuestas de la burguesía mercantil y su influencia en su posterior cohesión. Por ello, nuestra principal preocupación consistirá en aproximarnos a las contestaciones generadas por la gente del comercio a la nueva situación y a las apuros que había sufrido. Al mismo tiempo, también podremos apreciar una parte significativa de los planteamientos que, principalmente desde mediados del siglo XVIII, comenzaron a formular de modo específico los miembros de este grupo social.

El hecho o la excusa básica que enmarcaba la imputación realizada por la comunidad urbana, dirigida por la gente del comercio contra esta oligarquía nobiliar, consistía en haber actuado fraudulentamente contra el interés del común al pretender favorecer los deseos de la Compañía⁸⁵.

⁸⁴ Una situación mantenida hasta finales del setecientos, como cuando José de Santa María pidió al Regimiento ser exonerado de estos oficios por tener una contrata con José Tomás del Hierro como controlador de Artillería de las Reales Fábricas de Plasencia. AMV. Libro n.º 99. 16/Enero/1793.

⁸⁵ PORRES MARIJUÁN, M.ªR., *Gobierno ...*, op. cit., pp. 199-211.

Las razones más evidentes de la oposición a este establecimiento se centraban en varios puntos: de carácter crematístico unos (ya que se suponía que la presencia de la nueva orden restaría ingresos a las comunidades regulares y seculares presentes en Vitoria); de un signo formativo otros (el pretendido control de la formación y educación de los hijos de la oligarquía vitoriana que estaba en manos de las antedichas comunidades), y, en un último lugar, el control de este nuevo establecimiento por el Ayuntamiento, quien sería su patrono (de modo que, como habían logrado con las cofradías controladas por el concejo, también conseguirían todas las prebendas y beneficios derivados de la Compañía en su favor y el de sus dependientes). Este establecimiento provocaría la aparición de una institución de nuevo cuño dentro del forzado marco de equilibrios existente entre las diferentes instituciones y comunidades urbanas de Vitoria.

La presentación en sociedad de esta fundación originó graves dificultades en una estabilidad ya perdida en Vitoria a causa del control que las familias nobiliarias ejercían sobre el Regimiento y, a su sombra, por un dominio que adquirió un peso insoportable para el resto de la ciudad, especialmente en lo concerniente al mundo mercantil y eclesiástico. Estos dos grupos creían estar siendo atacados de un modo frontal por una situación de inestable dominio concentrado en la oligarquía nobiliar. Las razones de un mayor peso que afectaban a cada colectivo eran las siguientes:

1. La comunidad mercantil se mostraba convencida de la escasa valía de los dirigentes locales, que además les impedía su aproximación a los empleos directivos y honoríficos cercanos. Los integrantes de esta comunidad se estimaban como «vecinos» bien cualificados y competentes para afrontar y resolver algunas incapacidades mostradas por los antiguos titulares. En cierto modo, lo que estaban pidiendo era que se hiciese efectivo el cumplimiento del producto que correspondía de la suma de requisitos que habían ido, poco a poco, cumpliendo. Eran unos vecinos honrados, tanto como lo eran los ocupantes del Regimiento, y que habían obtenido unos buenos resultados en la gestión de sus haciendas y de la administración realizada al servicio de la Corona desde el ámbito de las Rentas Generales.

Una vez cumplidos esos requisitos creían estar en plena posesión de todas las características imprescindibles para ser admitidos en el gobierno municipal. La situación que encontraban era puramente ilógica, ya que en diversos momentos y de muy variadas maneras habían evidenciado sobradamente cómo se habían circunscrito al orden jerárquico y a los mecanismos que existían en esta sociedad dieciochesca. De este modo, el claro interés de la comunidad mercantil vitoriana se expresaba en la necesidad de exhibir y sacralizar el «poder real» que, al hilo de

los triunfos de una dilatada trayectoria en el mundo de los negocios y de la administración de la Corona, necesitaba de un marco específico que lo legalizase. En este mismo sentido, la plataforma más acorde al tradicional marco de actuación de la gente del comercio era, sin lugar a dudas, el establecimiento municipal restringido o Regimiento. Desde esta atalaya tenían la intención de desplegar el cúmulo de experiencias colectivas adquiridas durante su período formativo que de hecho se puso en práctica a inicios de la segunda mitad del setecientos.

La búsqueda de la legitimación de sus peticiones se apoyaba en la complicidad de la Corona que, desde un primer momento, se presenta como el probable y más seguro aliado en que podían sostener sus demandas. En diversos momentos —como se aprecia al justificar la constitución del Consulado, como en la presentación del proyecto de construcción de la «Plaza Nueva» de la ciudad o en las demandas de terrenos para fijar el establecimiento de algunas fábricas de cueros—, algunos de los componentes de este grupo mercantil justificaban todas sus peticiones y proyectos enmarcándolos en la idea de un continuo progreso, coincidente con los postulados desarrollados por los diversos reyes de la monarquía borbónica. En este sentido, una de las quejas más llamativas contenidas en el memorial alzado contra la oligarquía nobiliar consistía en su mala gestión, proponiéndose, a la luz de las conquistas alcanzadas en varios campos de gestión, como unos oportunos sustitutos. Utilizaban una lógica coherente estructurada en planteamientos del siguiente carácter: si la Corona, por ejemplo, al reclutar el personal destinado a la gestión de las Rentas Generales en el Distrito de Cantabria se había regido por el principio de buscar personas bien formadas y capaces de esa labor, ¿quiénes mejor que ellos para realizar una gestión similar en la administración municipal?

Cuando la gente del comercio consiguió asentarse en los empleos del Regimiento vitoriano, las referencias a su aptitud y capacidades para afrontar la gestión de las propiedades y de los bienes de la ciudad volvieron a repetirse. En 1768, al hilo de una petición para la creación de una fábrica de cueros en Vitoria, la réplica de los investigadores encargados por el Regimiento fue negativa. El fundamento de esta contestación se sustentaba en una nítida concepción de que la ciudad no podía ser «dispottica y Dueña absoluta para conzeder los terrenos Conzejiles y Publicos en su territorio y Jurisdiccion y si *solamente una mera y cuidadosa Administradora de ellos procurando el que se conserben para los fines del Publico*»⁸⁶. Frente a la pésima administración del pa-

⁸⁶ AMV. Libro n.º 75. 31/Diciembre/1768. El subrayado es nuestro. Las razones citadas para negar esta construcción eran: que los terrenos que se demandaban estaban dedicados a otros fines de mayor interés para la ciudad, que se trataba de un proyecto perjudicial para los vecinos y que las adoberías debían situarse en lugares alejados.

trimonio de la ciudad realizado por la oligarquía nobiliar, la actitud e intereses de la comunidad mercantil se dirigían a que la propiedad municipal se aprovechara con el fin último de promover la ciudad y los intereses de sus vecinos. Además de acatar los requisitos exigidos socialmente se presentan como la mejor opción existente para afrontar esa dificultad de administrar la hacienda municipal. En esta vía, la coincidencia entre los postulados de la Corona y los sustentados por los comerciantes parecía suficientemente evidente como para entender perfectamente la actitud de protección de la primera. Esta ayuda provocaba dos hechos de gran valor: por un lado, asegurarse unos «súbditos» bien agradecidos por su mediación —que además coincidían con sus postulados—, y, al mismo tiempo, demostrar de modo fehaciente un evidente control sobre los protagonistas de la gestión local y de su institución más representativa.

Esta intercesión del Rey en favor de la comunidad mercantil vitoriana se entiende plenamente al considerar que, de ningún modo, perjudicaba a otras instituciones y grupos dependientes o con los que mantenía una especial relación. Cuando en momentos posteriores llegaron otras peticiones, la actitud de la Monarquía resultó diferente a todas luces, sobre todo en lo referido al emplazamiento del Consulado. La Corona encontró en Vitoria a un grupo social muy dinámico y exitoso. El triunfo económico y social de algunas casas mercantiles exigía su refrendo de una manera palpable en el «continuum» del ascenso social existente en esta época. Por ello, un paso fundamental residía en la demostración de su honradez y, sobre todo, de la valía que habían demostrado en sus casas y negocios, en la gestión de las Rentas Reales, en la administración de las cuentas de las cofradías y vecindades, y que, todo ello, se expresase en la consecución de un espacio honorífico y de influencia política como era el Regimiento;

2. A las comunidades eclesiásticas establecidas en este centro urbano les afectaba de modo especial la instalación de un nuevo y, especialmente, duro competidor. Las rentas que sostuvieron su manutención sufrirían una inmediata variación derivada de la presencia de la Compañía, una orden religiosa que, en el País Vasco como en otros lugares, había tenido una buena acogida entre las clases pudientes⁸⁷. En los diversos intentos de instalación de la Compañía en Vitoria el factor económico resultó ser la clave de la clara oposición de las comunidades eclesiásticas, regulares y seculares. Además, a este factor principal se

⁸⁷ Una influencia que se aproximaba a diversas instancias y fuentes de poder sitas en el País Vasco. Eso sí, todas ellas, aunque en diversos grados, estrechamente ligadas a la oligarquía territorial vasca. OTAZU, A. DE, *El igualitarismo vasco*, San Sebastián, 1986, p. 334.

le unía el problema jurisdiccional que suponía la nueva fundación porque, el derecho de patronato recaería en manos de la ciudad, esto es, sería ajeno a cualquier control de la autoridad eclesiástica y, por lo tanto, supondría una clara intromisión en una jurisdicción privativa como era la eclesiástica. Las instituciones religiosas vitorianas opuestas a esta instalación agrupaban al clero secular y al regular. El compuesto secular se veía conformado y, al unísono, dirigido por dos grandes entidades: el llamado Cabildo y Universidad de Beneficiados de la ciudad (formado por los beneficiados y los párrocos y capellanes de sus cuatro iglesias) y la conocida como Colegial de Santa María (contenía y mantenía un combinado de capellanes, canónigos y dignidades). Del lado del clero regular la situación era bastante más dispar, aunque el motor fundamental recayó en las órdenes dominicana y franciscana. Los regulares fueron quienes ejercieron una mayor influencia en el marco urbano y llevaron la batuta de la oposición.

Aunque estas instituciones religiosas se veían afectadas como tales, también debemos considerar que, para cuando se produjo el conflicto, gran parte de los eclesiásticos seculares vitorianos provenían del marco de las familias de la comunidad mercantil. Con ello no queremos indicar que la respuesta de los miembros del mundo religioso estuviese conectada directamente a los postulados formulados por medio de las comunidades vecinales o, si se prefiere, que estemos ante una simple acción estratégica organizada. No. El clero secular defendía sus propios intereses económicos y de consideración en su ámbito de instalación pero, eso sí, la coincidencia resultaba más que significativa. Los argumentos defendidos por los postulantes favorables a la fundación de la Compañía se basaban en la evidente mejora de los instrumentos formativos y culturales circunscritos a Vitoria y de la oferta espiritual para sus vecinos. Por contra, los raciocinios del clero vitoriano se centraban en la pobreza de su clero y, a la par, en que la oferta educativa ofrecida por estas entidades resultaba suficiente⁸⁸. Parece evidente que la posición económica de las citadas entidades religiosas resultaba enormemente perentoria y que, unívocamente, la mayoría se sentía agredida por la competencia que se podía desarrollar a partir de la nueva instalación.

El detonante del conflicto no se explica exclusivamente en la necesidad de la élite de la burguesía mercantil de acceder a los empleos del gobierno local, sino que también se desarrolla por medio de la problemática instalación de un competidor activo (como eran los jesuitas) en

⁸⁸ El caballo de batalla en el campo económico se centró en un agregado de rentas e ingresos como los diezmos, primicias y limosnas. PORRES MARIJUÁN, M.^oR., *Gobierno ...*, op. cit., pp. 204-206.

un marco urbano que, todavía en los inicios del setecientos, estaba sufriendo ciertas dificultades económicas y el apoyo generado por un grupo social delimitado como era la oligarquía nobiliar a esta instalación. El establecimiento de los jesuitas se convirtió en el mejor marco explicativo a la hora de poner sobre el papel una situación conflictiva que venía desde muy lejos. La pretensión de concretar una entidad que dependiera directamente de la oligarquía municipal, merced al patronazgo del Regimiento, a los ojos del clero vitoriano y del sector del comercio se concretaba como uno de los últimos pasos que hubiera necesitado desenvolver la oligarquía vitoriana para ejercer un indiscutible control sobre la mayor parte de las fuentes de poder urbano. En sus manos recaerían los empleos mayores del Regimiento, el control de la Compañía y de su influencia, el cargo de Subdelegado Gobernador de las Rentas Generales del País Vasco, etcétera. Teniendo en cuenta el papel como fuente de poder y de influencia de estas entidades, la dependencia establecida sobre los diversos grupos sociales vitorianos conculcaría todas las posibilidades de autonomía y de ascenso de algunas de estas comunidades. En lo concerniente a las expectativas de ascenso social de la comunidad mercantil, el exagerado control ejercido por la oligarquía nobiliar se convertiría en el mejor medio para limitar cualquier respuesta novedosa proveniente desde el marco del comercio.

Las posibilidades de que ciertos grupos sociales, como el de la gente del comercio, pudiesen acercarse a la consecución de los puestos de honor del Regimiento eran, a la vista de los acontecimientos, cada vez menores, limitando las posibilidades de refrendar su éxito económico y social. Ante tan difícil situación, a la comunidad mercantil no le quedaba más remedio que articular una respuesta dura y organizada ante la clara pérdida de control de la situación que estaba percibiendo y sufriendo. A nuestro juicio, en este caso no estamos ante un conflicto de clase entre una burguesía mercantil —que, por otro lado, no se entiende a sí misma como tal ni tampoco se había definido por el momento— y una clase nobiliar, sino, más bien, la petición elevada a la Corona se entendía como una demanda a un poder superior y, por encima de otras consideraciones, ajeno a la influencia directa de las familias de esta oligarquía, para que interviniese como mediador de un conflicto delimitado en unos términos tradicionales, en base al buen gobierno. Los comerciantes presentaban la controversia existente como un atentado contra los derechos del común y del Rey, ya que la enajenación de los empleos del Regimiento y la actitud de la oligarquía, atacaban directamente la potestad última y única de la Monarquía. A la par, ellos se presentaban como unos cualificados pretendientes a ocupar los empleos locales ofreciendo como un elemento probatorio toda su experiencia profesional en los negocios y en la gestión de las rentas aduaneras. De

tal manera que se mostraban como buenos vecinos, fieles súbditos y excelentes administradores que, en diversos momentos, habían declarado su indiscutible adhesión al Rey y manifestaban el perfecto quehacer que les había llevado a la prestigiosa situación social que tenían y que pretendían refrendar en el marco urbano vitoriano.

En el mismo conflicto asoman ciertos aspectos que resultan de gran trascendencia al entender la evolución de la «gente del comercio» vitoriana en este problema. Hasta el desarrollo y posterior conclusión de este proceso sociopolítico, las opiniones y descripciones emanadas del grupo mercantil brillaban por su ausencia. Sin embargo, en la sustentación del capitulado dictado en el memorial firmado por las vecindades, sí apreciamos, al fin, la aparición de ciertas connotaciones que nos permiten mostrar una estimable variación sobre los miembros de la tercera generación de esta comunidad mercantil. El dato más significativo se asentaba en la comprensión de la utilidad que le otorgaban al Regimiento para realizar algunos de los proyectos planeados y cimentar las bases económicas que, al grupo del comercio, le parecían más adecuadas para poder seguir obteniendo buenos resultados en sus negocios y en los de todos los vecinos de la ciudad.

Los planteamientos promovidos por los componentes de esta comunidad mercantil coincidían plenamente con los que tanto la Corona como muchos de sus propagandistas estaban defendiendo a capa y espada desde los primeros momentos del reinado del primer borbón, Felipe V. Desde unos postulados mercantilistas esta élite dispuso el acento en la defensa de todos aquellos proyectos que, independientemente de su sentido y de sus características, podían alentar dos procesos unidos de un modo preciso. Querían promover el aumento de la fabricación de productos manufacturados y proteger esta producción de la muy fuerte competencia de las producciones foráneas, así como de todas las tradicionales influencias de los comerciantes extranjeros asentados en plazas mercantiles españolas y vascas. Cuando el comerciante Juan Fermín López de Berrosteguieta pretendía el establecimiento de una fábrica de tenerías en Vitoria, aludía a que esta propuesta sería «en mucho Veneficio del Publico». Al realizar esta petición, la principal demanda consistía en conseguir un espacio próximo (propiedad de la ciudad) a Vitoria con el fin de establecer su ingenio. Aunque el proyecto era privado, y en beneficio de Berrosteguieta, su justificación, siempre con el último objetivo de lograr el apoyo del Regimiento, era la siguiente: «Las Utilidades que han de resultar al Publico de este nuevo esttablezimiento por el qual se proporciona mexor el consumo de la Cozambre de los abastos de carnes que ttantos dificultades cuesta logrando los oficiales y ttodo el comun ttener *este surttido a mas moderados precios pues la esperienzia enseña que la habundanzia de ttodos generos haze menguar el precio, evittando la precision de ocurrir a*

comprarlos a Países forasteros y aun a Reynos esttraños como astta aqui ha susodicho con gravissimo y general perxuicio»⁸⁹.

Este proyecto coincidía con las experiencias realizadas en las villas de Bilbao y Mondragón. Esta petición obtuvo una respuesta negativa, a partir del informe de Juan de Altuna y de Juan Agustín de Imaz ya que perjudicaba al común debido a la adulteración de las aguas que pretendía utilizar. De modo similar, Manuela Tomasa de Abajo reconoce su intención de dar pie a la instalación de otra fábrica de curtidos en la ciudad. Al defender su pretensión, pidiendo permiso para el logro de un terreno cercano a la ciudad donde instalarlo, reconocía que su admisión provocaría una serie de mejoras entre las que cabe destacar la atracción de más arrieros, la llegada más copiosa de comestibles y los beneficios que conseguirían las tabernas de Vitoria. Ahora bien, la buena voluntad del comercio y de sus favorecedores siempre se hacía evidente, unas veces con agradecimientos expresos y en otras de modo muy soterrado. La fábrica de esta señora «era de establecerse en otro Pais, pero con esta noticia no faltó un buen Patricio que desuadiera a los interesados de este intento, e inclinarse sus animos a colocarla en esta ciudad conociendo las ventajas y utilidades que se le seguirian»⁹⁰. Las justificaciones aducidas para obtener el beneplácito de la autoridad local se concretaban de manera precisa en lo beneficiosos que, de una u otra manera, serían todos estos establecimientos para los vecinos de la ciudad. Un alegato que coincidía plenamente con los recogidos en proyectos de mayor peso y sentido mercantil. Por ejemplo, en la petición de que se instalase un Consulado en Vitoria en 1780.

El proyecto del Consulado, generado por los negociantes de la ciudad, mayoristas y minoristas, intentó obtener la protección del Regimiento. Los promotores del establecimiento, vecindados en Vitoria, poseían unas saneadas economías «siendo notoria su eficacia, y propension a promover empresas importantes a sus Yntereses, y Trascendentales al beneficio de la Nacion»⁹¹. Es evidente la coincidencia que se advierte entre los postulados planteados en el conflicto de 1738, en las ordenanzas fechadas en 1747, en el posterior establecimiento de las manufacturas y en la acreditación de la bondad de la instalación del Consulado. En un período de cerca de medio siglo (1738-1780) se em-

⁸⁹ AMV. Libro n.º 75. 31/Diciembre/1768. El subrayado es nuestro.

⁹⁰ AMV. Libro n.º 85. 20/Febrero/17790. Una fábrica que tuvo que afrontar fuertes críticas por algunos labradores de la jurisdicción que creían que la cal que se emplearía en esta manufactura sería perjudicial para los pastos y animales, además de aludir al hedor que provocaría en donde se instalase, a espaldas de la ermita del Santo Cristo de la Buena-dicha. Ahora bien, desde mediados del siglo XVIII, en Santander ya se habían proyectado algunas fábricas similares. PALACIO ATARD, V., *op. cit.*, p. 167.

⁹¹ AMV. Libro n.º 98. 18/Diciembre/1780. Fol. 199r.

plearon, de modo indiscriminado, los puntos de un ideario de claro tinte mercantilista. La explicación del empleo de la citada defensa estribaba en que, la comunidad mercantil vitoriana, se proponía como el eje-ctor fundamental del proceso, asumiendo el papel de motor de la evolución de la economía de la ciudad y de sus vecinos.

Este papel director aparecía vinculado a una política diseñada en torno a la protección e intervención que se arrogaban en la creación de una serie de manufacturas (de cueros, sillería y ebanistería, cordelería, almíbar y dulces, balaustrería, clavazón, herraje, textiles o sombreros). Esta producción debía ser, por un lado, protegida por la Corona y, por otro, por la acción de unos comerciantes que con el apoyo del Rey y el control del ámbito municipal se podían dedicar a competir directamente con los productos y con los comerciantes de las potencias extranjeras. De esta manera, la Monarquía se convertiría en el organizador de esta política general y la comunidad mercantil vitoriana en el «práctico» y «motor» del proyecto. Pero, volviendo a los inicios de este proceso, creemos que la llegada de los miembros de la comunidad mercantil a los empleos locales se convirtió en el elemento básico para la formulación práctica de sus postulados mercantilistas. En el pensamiento de la gente del comercio vitoriano anidaba la idea de que era imprescindible acceder a estos cargos políticos si se quería convertir a Vitoria en el instrumento básico de su ideario empresarial. En este contexto, una crítica formulada en 1738 —la ineficaz administración de la oligarquía vitoriana que se expresaba en inversiones improductivas y negativas para la buena marcha de la ciudad— volvió a adquirir pleno sentido. En este razonamiento se había sustentado gran parte de la crítica determinada en 1738 y, de esta manera, con el auxilio de la Corona, el papel director de esta élite mercantil —definida como unos vecinos honrados, excelentes promotores y correctos gestores— adquirió su plena justificación. La presentaban como la mejor salida a la situación de «impasse» originado por la ineptitud y falta de miras de las familias de la oligarquía nobiliar.

Pero, no creamos que la presencia de este ideario de un claro matiz mercantilista fue empleado de modo utilitarista por esta comunidad del comercio a mediados del setecientos. En algunos momentos podríamos pensar que su utilización solamente se producía por la clara intención de acomodar las necesidades y deseos de los miembros de la gente del comercio de Vitoria a algunos postulados del despotismo ilustrado y de la Corona. En ningún momento hemos podido encontrar indicio racional alguno que nos advirtiese sobre la existencia de alguna actitud de un carácter maquiavélico por su parte. Al contrario, la norma se conducía por la aparición de respuestas y declaraciones, ante diversos problemas, bastante homogéneas durante toda la segunda mitad del siglo XVIII. Aunque algunos testimonios ya los hemos referido en diversos

momentos, creemos conveniente refrendar y explicar parte de este ideario mercantilista. Por ello hemos seleccionado una serie de puntos que consideramos fundamentales para entender el valor de estas ideas y el discurso usado para la justificación de su validez. Lo haremos a través de un compuesto de temas de variado origen y calado:

a) La relevancia del transporte en el entorno del mundo de los negocios se puede dibujar claramente en un pleito que se originó con los mesoneros de Vitoria. Éstos últimos, bajo el amparo de la normativa municipal, se opusieron al uso del transporte de hierro en carros porque consideraban que iba en contra de las disposiciones locales y les perjudicaba en sus negocios. En un litigio datado en 1792 se refrendaba, de modo evidente, el mantenimiento de unos principios mercantilistas por parte de la comunidad mercantil⁹². El informe realizado por el Regidor Julián Sáenz de Buruaga a instancias de los memoriales presentados por Melquíades de Goya, José Fernández de la Cuesta y Fernando Vicente Díaz de Urrechú, se desarrollaba en los siguientes términos:

«esponia que siendo el comercio el resortte principal de todas las fuerzas del cuerpo político que produce y trae todas las riquezas del estado y proporcionalmente a los Pueblos se le deven procurar los medios de mantenerlo y de hazerlo prosperar, se le deven quitar todas las trabas que estorven la mas fázil zirculacion de los articulos sobre que se egerzita este ymporttante ramo y mirar como un grave mal, todo lo que sea contra la fázilidad de los transportes y la moderazion de los precios = Si los transportes se dificulttan padeze el comercio suspensiones perjudiciales y de una traszendencia bien sensible, pues que un numero crezido de vecinos cae en una ynacion peligrosa y quiza en las tenttaciones de la nezesidad y en la de la hambre y si el mismo comercio llega a ponerse en mobimientto es a costa de carestias capaces de aniquilarlo; ¿por que quien duda que pudiendose facilittar por otras parttes (en que reyna mayor comodidad) el curso de los mismos articulos a menos costa y sin detencion de ynstitutto no resulttaran unos perjuicios palpables contra el vecindario de V. S. como son el que los extraños hagan por si este comercio o que los vecinos mismos se vean y prezisados a hazerlo por otra via con menos Lucro y con el dolor de privar a V. S. de todas las conveniencias de un Comercio floreciente?»⁹³

Esta réplica concreta daba una respuesta específica a las acusaciones vertidas por los comerciantes contra los taberneros de Vitoria. La principal imputación consistía en que, a diferencia del comercio, los taberneros sólo pretendían defender su negocio y nunca se preocuparon

⁹² Un problema ya remarcado en las Ordenanzas de 1747 y en 1787. APA. DH. Legajo n.º 939-12.

⁹³ AMV. Libro n.º 98. 19/Septiembre/1792.

por el bien general de la ciudad. En sus memoriales presentaban a los taberneros como unos actores pasivos de la economía y enfrentaban su interés y capacidad de actuación en base a «que sería más útil al estado el que se disminuyese su número, que el que se aumentase del contrario el comerciante; sus progresos son de una trascendencia General y el contribuir a pararlos, es el mayor de los males»⁹⁴. En el primero de estos discursos se aprecia la consideración del comercio identificado como el motor de cualquier avance o progreso que se realizase en el cuerpo político de la monarquía y de la ciudad. Éste era, bajo el lógico interés de los comerciantes, el ramo más productivo e interesante de la economía del momento. Por lo tanto, cualquier impedimento o traba que le perjudicase debía desaparecer con el objetivo de fomentar la rápida y fácil circulación de sus productos. Eso sí, pocos años antes el Regimiento vitoriano se mostró muy solícito en la pretensión del cobro de los derechos generados por el tránsito de los carros⁹⁵.

Pero, al mismo tiempo que efectuaban esa ligazón entre el buen desarrollo de la actividad mercantil y el progreso de la ciudad, también ahondaban en un aspecto de quizás mayor peso y trascendencia. Una cuestión que les aproximaba al campo de la consideración técnica y teórica de la actividad mercantil y, en general, de la economía del setecientos. Los perjuicios que se desarrollaban de los retrasos y dificultades generadas por los problemas del transporte que afectaban en un doble sentido:

- Por un lado, estas situaciones influían directamente en el precio de los artículos, encareciendo de modo evidente el definitivo desembolso que debían hacer sus consumidores. De este modo, el comercio de Vitoria tocaba una de las fibras más débiles de todos los gobiernos del Antiguo Régimen: el temor a los levantamientos que se originaban con el encarecimiento o falta de productos de primera necesidad;
- Por otro lado, quizás con una visión más profunda que provenía de la experiencia aportada por los muchos años que algunas de estas casas mercantiles llevaban participando en el comercio, encontramos una referencia directa a la presencia de diversos competidores en un mismo mercado. El perjuicio de las dificultades del transporte de productos limitaría enormemente la capacidad de estas casas mercantiles a la hora de competir con otras áreas y, sobre todo, con el que podríamos llamar «el peligro extranjero». Una referencia de gran valía en toda la preparación de la demanda de establecimiento del Consulado.

⁹⁴ *Ibidem.*

⁹⁵ AMV. Libro n.º 74. 7/Septiembre/1768.

En definitiva, ambas consideraciones podrían incluirse en una misma envoltura. Desde unos postulados mercantilistas, que abundaban en la necesidad de contar con los productos o abasto bien cubiertos y de limitar la injerencia de competidores «extraños» a los intereses de la Corona —así como a los comerciantes—, abogaban por una encarecida defensa de la actividad que proporcionaba la estabilidad social al mismo tiempo que un positivo desarrollo de la economía de la Corona y de sus súbditos. De este modo, la conclusión era bien evidente: todas las trabas, sobre todo las originadas por los grupos de presión o de influencia ajenos a los compartidos intereses del comercio de Vitoria y del Rey, debían ser eliminadas en favor del comercio, entendido como el motor de la economía. Eso sí, en este momento viene bien recordar el escaso interés demostrado por este colectivo mercantil por la desaparición de otras trabas básicas para la fundamentación de un mercado interior como eran las aduaneras;

b) La participación de algunos miembros del comercio de Vitoria en el mundo manufacturero comenzó a producirse, sobre todo de un modo activo, a partir de mediados del setecientos. Aunque el desarrollo de sus proyectos manufactureros encontró alguna que otra oposición o simples dificultades, en numerosas ocasiones acabaron por implantarse en Vitoria o en otras áreas cercanas. El principio director de los postulados declarados por aquellos comerciantes que participaron directamente en el desarrollo de la base productiva, nueva para esta ciudad, se cernía en torno al auge de la producción. A modo de introducción, utilizaremos la declaración que presentó o con la que compareció Manuela Tomasa de Abajo para justificar la utilidad de estas fábricas. Para conseguirlo, no dudó en manifestar una explícita referencia sobre la «conocida utilidad que resulta del aumento de todo genero de fabricas (objeto principal en el Norte y subsistencia de aquellos Países) debemos Ymitarlos en esta parte»⁹⁶. Resulta llamativa la fijación expresa de un modelo ejemplarizante como era la situación presente en el área norte de la Europa Occidental. El contacto continuo, merced a su labor mercantil, con estos espacios privilegiados en la plantificación de las citadas manufacturas, puede cifrarse como el elemento básico empleado para la aceptación de este modelo incentivador de las expectativas de estos comerciantes. Ahora bien, no era menos cierto que existían otros modelos en Castilla bajo el patrocinio de la Corona y que, a la par, en este ejemplo la referencia al espacio europeo se convirtiese en un elemento diri-

⁹⁶ AMV. Libro n.º 85. 6/Marzo/1779. El terreno demandado le fue concedido por el Regimiento de Vitoria con la condición de que, si en un año no tenía construida esta manufactura de cueros y de correjeles, debería devolverle el terreno al Ayuntamiento. El proyecto, analizado y valorado por Rafael Antonio de Olaguibel, consistía en una fábrica de doscientos pies lineales de largo y ochenta de ancho, con un habitación para el factor.

gido a promover y mejorar la imagen del proyecto inicial propuesto por Manuela Tomasa de Abajo.

Antes que nada debemos referir la existencia de una doble problemática vinculada a la mayor parte de los proyectos que se generaban al proponer el establecimiento de estas fábricas o manufacturas. En realidad no estamos ante unas dificultades propias o singulares de la plaza vitoriana sino que, de modo genérico, nos encontramos con una dificultad relacionada con la necesaria adecuación de estas construcciones al marco de la ciudad desde diversos prismas. Nos referimos expresamente a:

- La oposición derivaba de que estas manufacturas eran vistas como unos elementos que debían estar localizados lejos del centro urbano y no afectar perjudicialmente al ideario de la ciudad, desde un prisma urbanístico, presente en la época referida. Muchos de los noes dados a estos proyectos venían de la evidente complicación ejercida sobre el medio ambiente que los circundaba. Los malos olores, sabiendo que la mayoría de los proyectos consistían en manufacturas vinculadas al cuero, y la posibilidad de envenenamientos de las aguas o de aquellos terrenos utilizados por las personas y por los animales, se constituían en las apreciaciones más repetidas para denegar estos asentamientos. Por ejemplo, cuando Juan Fermín López de Berrosteguieta quiso establecer una tenería se encontró con la oposición del Regimiento ya que podía adulterar las aguas del río del Prado de la Magdalena. Ahora bien, según estas mismas declaraciones el proyecto parecía útil al Regimiento y, por ello, le concedieron la posibilidad de colocarlo en un lugar más apropiado⁹⁷. El mismo proyecto de Berrosteguieta vio que la denegación del permiso demandado, provenía igualmente del hecho de que el lugar elegido fuese uno de los más usados para los paseos de los vitorianos. La idea generalizada era que estas manufacturas, de manera especial las adoberías y tenerías, se fijasen en los parajes más lejanos para no importunar la vida y ocio de los vecinos de la ciudad⁹⁸. Por ello, la mayoría de las fábricas erigidas en Vitoria se concretaron en las áreas más lejanas de este núcleo urbano, especialmente en el Prado de la Magdalena y en la zona próxima al Santo Cristo de la Buena Dicha. Así, la preocupación de la ciu-

⁹⁷ AMV. Libro n.º 75. 31/Diciembre/1768.

⁹⁸ El viajero francés, Jean François Peyron, se congratulaba de haber visto «los bailes que se ejecutan en Vitoria bajo los árboles de un paseo que está en los alrededores del lugar». SANTOYO, J.C., *Viajeros por Álava. Siglos xv a xviii*, Vitoria, 1972, p. 160. Un viaje que lo realizó entre 1777 y 1778.

dad residía en evitar la aparición de edificaciones o ámbitos considerados como no adecuados para el embellecimiento perseguido. Recordemos que en el proyecto de construcción de la Plaza Nueva se hacía una referencia explícita al papel de este espacio en el embellecimiento de la ciudad⁹⁹. En las memorias del viaje efectuado por Jean François Bourgoing se recogían, en 1782, las obras de la Plaza Nueva definida como «un cuadrado en estilo toscano; en cada lado hay diecinueve arcadas; de las fachadas está destinadas a Ayuntamiento», y que se presentaba como una edificación que adornaría perfectamente en otras ciudades tanto o más importantes¹⁰⁰.

En las calles antiguas de esta ciudad también se veía la presencia de talleres artesanales y de algunas manufacturas muy específicas, como eran las destinadas a la manipulación del hierro y la fábrica de sillas de Elorza. El Hospicio o la Casa de Misericordia vitoriana, localizada en el centro de la ciudad, así como la fábrica de chapería de hierro de Ibargiñen no parece que provocasen especiales problemas al Regimiento ni a los vecinos de Vitoria¹⁰¹. Los mayores obstáculos se fijaban en las pretensiones determinadas por los promotores de algunas manufacturas problemáticas como eran las vinculadas al cuero;

—La búsqueda de amparo por parte de los financiadores y promotores de estas manufacturas en diversas instancias, en la Corona y en el propio Regimiento vitoriano. Entre los casos localizados, vemos cómo existía una tendencia a demandar a su Regimiento el amparo protector derivado de una rebaja general o de la fijación de la libertad de derechos para los proyectos manufactureros que pretendían asentarse en Vitoria. Incluso, en algunas ocasiones, los propietarios de las manufacturas se propusieron aplicar las exenciones de derechos concedidos por la Corona y extenderlas hacia las imposiciones municipales. De esta manera lo demandaron Manuela Tomasa de Abajo y la Viuda de Zubía, aunque obtuvieron una engañosa respuesta del concejo de Vitoria sustentada en la no recepción de copia alguna de la Real Cédula de 8 de Marzo de 1781¹⁰². En estos ejemplos, las pretensiones de

⁹⁹ AMV. Libro n.º 86. 1/Septiembre/1781.

¹⁰⁰ SANTOYO, J.C., *op. cit.*, p. 163.

¹⁰¹ Así se expresa en la descripción extraída de la estancia de Gaspar Melchor de Jovelanos en Vitoria, datada en 1791. *Ibidem*, pp. 182-185.

¹⁰² En la pretensión de Manuela Tomasa de Abajo, se demandaba el apoyo del Regimiento con la baja de los impuestos indirectos estimados en 2.000 reales anuales, para su manufactura localizada en la salida del Prado. Por ejemplo, los Zubía mantuvieron un pleito alzado hasta la Corona para que le defendiese de la cobranza de los derechos por la entrada de las pieles para su fábrica. AMV. Libro n.º 93. 15/Junio/1787.

los promotores tropezaron con las necesidades del Regimiento y los gravámenes que debían cumplimentar los ingenios promovidos por el comercio. Aunque faltaba una ayuda propia y específica a estos proyectos, la dificultad principal estaba en la difícil adecuación de los intereses de la ciudad con los de estos incentivos de la economía productiva.

En general, estos dos condicionamientos se convirtieron en los elementos más negativos que hubieron de afrontar los proyectos manufactureros de algunos comerciantes de Vitoria, sobre todo en el caso de las tenerías y adoberías. De manera indirecta, el apoyo tácito al desarrollo de este tipo de construcciones se hizo evidente a partir de mediados del siglo XVIII. La respuesta del Regimiento ocupado por algunos miembros de la comunidad mercantil aprobaba específicamente el mismo ideario mercantilista que movía a los comerciantes que se disponían a crear nuevas manufacturas. La finalidad de los citados proyectos se dirigía a la búsqueda de las mejoras y beneficios ya significados en la visión del transporte que se ha descrito anteriormente. El comerciante, Juan Fermín López de Berrosteguieta, se mostraba muy optimista al demostrar las enormes utilidades de la tenería que pretendía instalar. Se refería directamente a la influencia de esta manufactura en la mejora del consumo de la cozambre de los abastos vitorianos y cómo los vecinos lograrían unos precios más moderados de modo que se evitaría tener que comprarlos a los extranjeros como se venía haciendo¹⁰³.

En los planteamientos de Berrosteguieta se abogaba por el beneficio que generaría en la mejora del abastecimiento de la ciudad y, luego, con la propia experiencia, refería cómo también se lograría una gran ventaja que no sólo beneficiaba a la ciudad sino incluso a la Corona. Merced a las manufacturas de este tipo se podría poner una base destinada a desbancar de la situación de privilegio en el mercado manufacturero a las fábricas de otros reinos. Ahora bien, como en otras muchas de las manifestaciones recogidas, esta afirmación podía llevar el específico interés de embellecer su proyecto ya que, de un modo evidente, sabemos que la base existente en el mundo de las manufacturas de este tipo en el área alavesa no podía, de modo efectivo, competir con las manufacturas extranjeras. Eso sí, de cualquier modo, sabemos que estas justificaciones nos muestran una expresión singular sobre la comprensión de la mediación del comercio vitoriano en este desarrollo productivo que no se había percibido con anterioridad.

Ahora bien, los proyectos manufactureros financiados por la gente del comercio de Vitoria siempre estuvieron bajo los auspicios y el idea-

¹⁰³ AMV. Libro n.º 75. 31/Diciembre/1768.

rio mercantilista defendido por la Corona. Y, en estos proyectos, la conquista alcanzada de los puestos directivos del Regimiento bien puede entenderse como un paso trascendente aunque no decisivo, ya que desde estos empleos también debían proteger el advenimiento de una ciudad nueva, embellecida y saludable. Eso sí, cuando las peticiones eran denegadas por alguno de los motivos citados, el Regimiento no hacía ascos a manifestar públicamente su apoyo tácito a estos proyectos destinados a fomentar la base productiva del área vitoriana y alavesa, siguiendo las pautas mercantilistas que se diseñaron desde la Corona;

c) La utilización del Ayuntamiento, la Provincia y sus libertades para el beneficio y defensa de los intereses de un marcado acento mercantilista contenidos por los miembros de la gente del comercio. Un claro ejemplo era el que representaron a finales del setecientos Pedro Ramón de Echeverría y Ubaldo José de Orueta actuando en representación del comercio y de los artesanos de Vitoria y quejándose del daño recibido por diversas órdenes contrarias a los fueros de la ciudad. Debido a esta dificultad, reclamaron el apoyo del Regimiento para adelantar estas quejas hasta la autoridad provincial y, para ello, aludían a que las novedades eran manifiestamente opuestas a los derechos de la provincia y perjudiciales para las libertades de su comercio con lo que «cada día crecen y se aumentan de modo que ya apenas queda esemcion que no se halle ofendida y a lo menos se puede recalar que todos vengan a desgraciar si desde luego no se procura el remedio»¹⁰⁴.

Así, si hasta mediados del siglo XVIII el desarrollo de los pleitos y defensas de los intereses de los miembros de esta gente del comercio se había realizado de modo privado, la adecuación entre los intereses del comercio y el papel del Regimiento ocupado por la élite mercantil alcanzó unas cuotas de aquiescencia muy elevadas. Ya en 1746, el comerciante Juan Pommiers tuvo ciertas dificultades con el derecho de prebostad de la villa de Bilbao. Aludía este personaje a que durante más de veinte años nadie le había exigido ningún impuesto de este tipo mientras traficaba con productos europeos. Acudió en busca del auxilio del Regimiento vitoriano que se certificó en la notificación de la existencia de una ejecutoria ganada en 1511 por la cual los comerciantes vitorianos estaban libres del pago de este derecho¹⁰⁵. La ciudad, cuando el comercio ya había conseguido incluir a varios de sus miembros en sus empleos más importantes, ofreció su total socorro a Pommiers en su disputa con el Consulado de Bilbao. La defensa de esta ciudad se

concretó en que no se admitía que ninguna entidad ajena se opusiese a los privilegios y a las franquicias de Vitoria.

De igual modo, en 1749, los hombres de negocios de esta ciudad se opusieron de manera específica a los postulados que se promovían desde las Rentas Generales dirigidos a concretar el pago obligado en dinero en metálico de los derechos de los productos que pasaban por la aduana de Vitoria. Bien sabemos de las dificultades que estos comerciantes, sobre todo los comisionistas de la lana, encontraban para contar con el capital líquido que se les demandaba¹⁰⁶. En este caso, el Regimiento ofreció su ayuda incondicional a los comerciantes en la defensa de sus intereses ante tan grande dificultad. Incluso se decidió que a costa de los propios de la ciudad se hiciesen todas las representaciones necesarias ante la Corona. Un apoyo directo y vinculado a la presencia de los hombres del comercio vitoriano en estos empleos directivos.

Merced a estos ejemplos apreciamos cómo algunos miembros de la comunidad mercantil vitoriana se apoyaron en el concejo que habían conquistado en el conflicto de 1738 y que, de este modo, se adecuaba como una atalaya desde la que podían mostrar una defensa mucho más coherente e influyente que la referida a su capacidad jurídica personal. La instrumentalización de la entidad municipal se convirtió en un elemento fundamental a la hora de entender el desarrollo de los negocios y postulados de un ideario mercantilista vinculado a la Corona. La presión que había sufrido el comercio vitoriano hasta la configuración del antedicho conflicto les obligaba a buscar un ámbito jurídico y representativo capaz de articular con mayor precisión y, sobre todo, con mayor fuerza, la defensa de sus intereses;

d) Tras producirse la llegada de la gente del comercio a los deseados puestos de gobierno de Vitoria, se advierte la presencia de una política de adecuación y regulación de muchos de los aspectos relativos a las actividades mercantiles en el comercio al por mayor y al detalle. Una política que comienza en la misma redacción de las ordenanzas de 1747, significadas por un expresivo matiz mercantil y proteccionista. Eso sí, a pesar de lo llamativo del carácter de esta normativa, fueron necesarias diversas acciones que diesen una efectiva réplica a las nuevas necesidades coyunturales.

En el proceso de redacción de este capitulado se había preparado un nuevo plan sobre el arrendamiento que vendría a ocupar el lugar de la arbitraria política fiscal ejercida por la oligarquía nobiliar. Hacia 1741, unos comisionados por la primera vecindad de la Zapatería habían establecido las líneas maestras del nuevo plan, en base a las reflexiones ex-

¹⁰⁴ AMV. Libro n.º 98. 11/Enero/1792. Varios comerciantes —Fernando Vicente Díaz de Urrechú, Pedro Ignacio de Irastorza y José Anselmo de Vicinay— prepararon un memorial para remitirlo al Regimiento de Vitoria demandándoles, entre otras cosas, que les dejasen la sala capitular para celebrar una reunión o junta de comerciantes.

¹⁰⁵ AMV. Libro n.º 56. 19/febrero/1746.

¹⁰⁶ AMV. Libro n.º 60. 17/Septiembre/1749.

puestas por otras vecindades. Este proyecto partía de un principio de gran relevancia: todo cambio sólo podría estar encaminado a la utilidad pública. La argumentación de la idea se sustentaba en dos puntos primordiales: remediar las grandes cargas que se habían generado con el gobierno de los caballeros y que, en mayor medida, afectaban a las sisas y arbitrios (ya que, daban por seguro que los propios de la ciudad producían una cantidad que rondaba alrededor de 58.000 rs. y los gastos tocantes no sobrepasaban los 44.000 rs.), y cumplir con lo acordado en el anterior cambio de gobierno, esto es, la promesa de una entera libertad y de la exención de cargas, sisas y arbitrios.

El llamado «Nuevo Arreglamento» diseñado en 1743 venía a solventar las dificultades generadas por la política fiscal de la oligarquía nobiliar. Ante todo se pretendía romper con la dinámica creada en torno al predominio de la imposición de carácter indirecto, por medio de las sisas¹⁰⁷. En la redacción del instrumento participó la élite mercantil vitoriana junto a comerciantes de menor enjundia. En definitiva, la expectativa abierta en el seno de la comunidad urbana vitoriana muy pronto se vio traicionada por los postulados del nuevo plan fiscal que, como ideario principal, contenía unos preceptos de claro matiz favorecedor para el comercio tendiendo a gravar impuestos como el vino y a mejorar la situación del gravamen de los géneros con los que negociaban los comerciantes. Así, el hierro y la lana se vieron favorecidos por la rebaja de los gravámenes que se cargaban sobre ellos y, al mismo tiempo, se impedía la intromisión a los mesoneros y a los comerciantes forasteros en el tráfico vitoriano.

El capítulo número 116 de las nuevas ordenanzas de 1747 concretaba cómo, el activo tráfico vitoriano de lana y hierro y su localización estratégica, debían ser protegidos de la intervención de «el Estrangero en perjuicio del Natural, y Vezino, que lleva las cargas de la República: Por tanto Ordenaron, que ningun Extrangero, ni Forastero tenga semejantes Comisiones, directa ni indirectamente, sino que las dexen para los Vezinos de dicha Ciudad»¹⁰⁸. En general, el contenido del reglamento fiscal desarrollado en 1743 y algunos puntos del ordenamiento general de 1747, venían a confirmar el papel monopolístico que la comunidad mercantil pretendía ejercer sobre el campo del tráfico mercantil y la ordenación de la ciudad en un sentido que le fuera favorable al interés principal de sus nuevos gobernantes. Esta planificación determinaba la defensa de los intereses de la «gente del comercio» y configuraba la acomodación del resto de colectivos socioprofesionales de Vitoria a los intereses de la burguesía mercantil.

¹⁰⁷ PORRES MARIJUÁN, M.ªR., *Gobierno ...*, op. cit., pp. 494-501.

¹⁰⁸ *Ibidem*, p. 499.

La positiva etapa económica que parecía vivir la ciudad a lo largo de la segunda mitad del setecientos se plasmó en el aumento del número de mercados públicos y de quienes, desde el Regimiento, eran destinados a su organización y control. Por ejemplo, en 1788 se aumentó el número de medidoras de trigo de los mercados de la villa para responder a la necesidad de pesaje y control de los granos vendidos en la misma¹⁰⁹. De modo similar, sabemos que existía un compuesto de personas dedicadas a ayudar al buen funcionamiento de las actividades mercantiles, corredores y amarradores, como se disponía en el cuerpo normativo de 1747. Bajo diversas circunstancias, se recogen las críticas de los negociantes contra el mal funcionamiento de estos grupos profesionales que controlaban parte del trabajo del acarreo y del movimiento de los productos del tráfico mercantil. En 1785, el trabajo y las competencias de estos trabajadores se pusieron en serias dudas por las limitaciones que imponían al empleo de quienes no tenían título de amarrador. De este modo, cuando era necesaria una mayor mano de obra de lo habitual, este colectivo, siempre siguiendo las aserciones del comercio, ponía enormes reparos a la inclusión de nuevos operarios. El comercio y la ciudad demandaban que siempre que fuese necesario, «no solo pudiera valerse el Comercio de los diez y seis destinados para el despacho de los Arrieros de Castilla la Vieja y nueva, sino en la misma forma de los otros diez y seis que no ocupan en apelar lanas y medir los granos echando mano a su arvitrio de qualquiera de ellos»¹¹⁰. Según lo que hemos advertido en este texto, este comercio demandaba de un modo activo la limitación de cualquier traba proveniente de los amarradores de la ciudad. El monopolio de su trabajo debía romperse, siempre que fuese necesario para acomodarse de manera total a las necesidades del comercio.

Con los corredores de la villa se produjo una situación muy parecida cuando, en 1772, comenzaron a oírse las voces y quejas del comercio de Vitoria. En el punto número cuarenta y dos del capitulado de 1747 se reconocía la existencia de tres corredores nombrados, con título, en la ciudad y dedicados de manera íntegra a «negociaciones de Letras, y Mercadurias»¹¹¹. La queja consistía en que estos individuos no cumplían con sus labores a la total satisfacción del comercio y de la misma ciudad. En esta situación vuelve a hacerse efectiva la nítida

¹⁰⁹ AMV. Libro n.º 94. 28/Febrero/1788. Al final, el aumento del número de medidoras no se llevó a cabo, manteniéndose la cifra de treinta y tres para los mercados vitorianos. Los mercados existentes eran los de la Ribera, Álava, Castilla y las Menucias.

¹¹⁰ AMV. Libro n.º 91. 24/Diciembre/1785.

¹¹¹ AMV. Libro n.º 78. 29/Mayo/1772. Fol. 110v. En general, la labor de estos corredores se concretaba en el acompañamiento de los arrieros y transportistas de productos hasta las casas de los comerciantes. AMV. Libro n.º 79. 16/Julio/1773.

acción integradora y controladora ejercida por el comercio. Ante las dificultades o trabas que se interponían al buen progreso y desarrollo de la actividad mercantil, se actuaba directamente pidiendo la modificación de la normativa local pertinente que sustentaba a quienes perjudicaban, directamente o no, a la actividad más lucrativa de este período.

De esta manera, los privilegios o costumbres de algunos de los colectivos profesionales vitorianos, desde muy diversas situaciones, eran socavados como consecuencia del desarrollo cada vez más íntegro de los postulados del comercio de Vitoria que, como fin último, disponía el papel de motor económico de esta actividad mercantil en el ámbito local y de la monarquía. Esta actitud genérica engarza con un proceso que adquiere tintes especialmente significativos durante la segunda mitad del siglo XVIII: la recuperación o escrituración inicial de las ordenanzas de algunos gremios artesanales de la ciudad. La agresión a que se vieron sometidos estos colectivos profesionales condujo a que se reprodujera su interés por todo lo concerniente a los capitulados protectores de sus labores. En otros casos, como el de los taberneros, amarradores o en el de los corredores, al no estar adscritos como artesanos en un gremio o cofradía profesional, sus contestaciones se centraron en el desenvolvimiento de numerosos pleitos contra quienes se oponían a los privilegios y condiciones que, por costumbre, se arrogaban sus empleos. De un modo general puede afirmarse que desde la llegada de los miembros de la comunidad mercantil a los empleos mayores de Vitoria se produjo una inmediata acción dirigida a controlar todos los resortes económicos de la plaza y a encaminarlos, dentro de los postulados en que se inscribía su concepción de la economía, hacia el beneficio general de la ciudad, la Corona y ellos mismos.

3. LA DENEGACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO DEL CONSULADO Y EL FIN DE UN SUEÑO

El gran éxito obtenido por el comercio vitoriano durante el período analizado podemos concretarlo en su capacidad para, a pesar de todas las limitaciones y dificultades encontradas en su camino, hacer efectivos los procesos de homogeneización y sociabilización formulados desde finales del seiscientos. El momento más álgido de esta percepción de sus posibilidades y de la capacidad de participar en el mundo político del Antiguo Régimen, con el objetivo de solucionar las dificultades que de muy diverso origen y calado se iban cruzando en el camino de estas familias del comercio, se concretó en la experiencia de gobierno adquirida entre 1738 y 1742. Principalmente, el logro más llamativo consistió en la formulación durante este período de las bases del ideario en que se comprendería todo el proceso de desarrollo vivi-

do durante la segunda mitad del setecientos. Ahora bien, si hemos de concretar una fecha o un acontecimiento peculiar que nos muestre el techo de este proceso y de la capacidad de este grupo mercantil, debemos acudir sin reparos al proceso de la petición de la creación de un Consulado de Comercio en Vitoria entre 1777 y 1780.

El ideario económico de origen mercantilista advertido en los sucesivos proyectos promovidos por los miembros de esta comunidad mercantil estuvo mediatizado por la conciencia de la necesidad de contar con un instrumento básico para el crecimiento y fomento de la comunidad mercantil, un Consulado de Comercio o al menos un tribunal con una competencia privativa para todos los asuntos de carácter mercantil. Pero, ese ideario que hemos visto en los proyectos de la erección de diversas fábricas, de la conformación de un reglamento fiscal propio para la ciudad de Vitoria, en el fomento de las ventajas al transporte o en el ataque a otros competidores, coincidía con un aspecto que venía a conferir un sentido expreso a todos estos postulados: el fin último de la comunidad mercantil que consistía en la idea de configurar un espacio protegido y monopolizado por ella misma. Esta singularidad fue apreciada por el Presidente de la Chancillería de Valladolid y, en consecuencia, emitió un negativo informe contra las pretensiones de esta gente del comercio.

Los sucesivos pasos perseguidos por los miembros de esta comunidad mercantil les condujeron a los asientos concejiles del Ayuntamiento de Vitoria, desde donde, con unas ideas quizás más generales que las propugnadas posteriormente, comenzaron a ir asentando las bases fundamentales para después conseguir ese absoluto control del entramado económico de un territorio como el alavés. Las continuas rupturas que se percibían en una base organizativa que tan buenos resultados había ofrecido a la comunidad mercantil hasta mediados del setecientos tuvieron dos momentos fundamentales: primero, con la pérdida de ese exhaustivo control del mercadeo de lana exportada al norte de Europa hacia mediados del setecientos, aunque ya se advertía desde tiempo atrás, por la competencia directa de otras plazas como Santander o Burgos con el beneplácito de la Corona y, segundo, a partir de los años setenta de este siglo con las dificultades que se comenzaban a percibir en el tráfico del hierro y que se plasmaban en el nuevo arancel fijado en 1780¹¹². De esta manera, en el período comprendido entre 1750 y 1780 se concretó la desarticulación de la base económica tradicional sobre la

¹¹² Momento de la aplicación de la Real Orden de 29/Julio/1779 que consideraba a los géneros de las Provincias Exentas como extranjeros, con los consiguientes perjuicios para el comercio de las manufacturas del hierro, fábricas de curtidos y de harinas. BASURTO LARRAÑAGA, R., *op. cit.*, pp. 32-33. ZABALA, A., *Mundo urbano y actividad mercantil. Bilbao 1700-1800*, Bilbao, 1994, pp. 424-431.

que se había sostenido la buena fortuna de muchas de las casas de comercio vitorianas.

En un informe referente a la situación generada en la etapa comprendida entre 1726 y 1733, se refería que la desviación de la lana por Balmaseda y la participación de los arrieros de Durango, provocarían un decaimiento general del comercio de Vitoria. En esta situación se unían, de manera significativa, varios de los factores más representativos que encontramos durante todo el setecientos, entre otros: el interés de la Corona, el provecho y claro decaimiento de Vitoria, y, en un último lugar, los perjuicios contraídos por las casas y familias de esta plaza. Ante la presión derivada de las modificaciones de los caminos abiertos para el traslado de la lana a los puertos exportadores, Álava y Vitoria, presentaron una petición para abrir un camino por el monte de Altube y por Ubidea para poder transportar la lana con carros a Bilbao¹¹³. A pesar de la ayuda de la autoridad provincial, los proyectos presentados no pudieron ser llevados a cabo.

Los elementos tradicionales fomentados a lo largo de su evolución (como los contactos familiares, la intermediación de la comunidad mercantil en apoyo de quienes quebraban, el papel de los contactos personales y clientelares en el desarrollo de algunas de estas casas de comercio o la sociabilidad que, con altibajos, se fomentó en ámbitos concretos como la cofradía de las Ánimas del Purgatorio de San Pedro o las vecindades de la Herrería o la conformada en la Plaza Nueva), como mecanismos de conexión e interrelación entre los miembros del colectivo de la gente del comercio de Vitoria, se vieron impotentes a la hora de ir ofreciendo nuevas expectativas a estas empresas que advertían cómo se desmoronaban los fundamentos de su valor y consideración. Por lo tanto, la única opción residía en que, aunque se mantuviesen esas fórmulas tradicionales, a la par se construyese una estrategia de grupo en la que se ofreciese alguna salida positiva para la mayoría de los miembros de las casas mercantiles vitorianas, de manera especial para su élite. Estas soluciones pasaban, a la vista de los «paterfamilias» vitorianos, por la configuración dominada de un espacio privilegiado y monopolizado por ellos mismos, sin intervención de terceros. Pero para conseguir este objetivo resultaba imprescindible contar con algo más que con riquezas y aspiraciones, de modo que parecía irrefutable disfrutar con un ámbito de acción desde donde poder dirigir sus pretensiones.

Un rápido vistazo a las oportunidades que les ofrecía el ámbito vitoriano reducía todas sus posibilidades al control de la máxima entidad municipal, el Regimiento. Desde el control o la participación activa en este intermediario podrían promover la consecución de una aspiración

considerada prototípica para cualquier comunidad mercantil del Antiguo Régimen, un Tribunal de Comercio o Consulado. Por medio del nuevo reglamento fiscal fijado en 1743 y las posteriores ordenanzas de 1747 se configuró todo un conjunto de principios de profundo calado mercantilista que aproximaba a la élite del comercio vitoriano a los principios e intereses de la Corona. Este acercamiento voluntario e intencionado se erigió en una inmejorable vía de escape para alejarse de la profunda crisis que se avecinaba sobre el papel de esta plaza mercantil en el contexto del mercado norteño y de su acción al perder el excelente control que habían ejercido, desde unas posiciones privilegiadas en la aduana de Vitoria, sobre todo en el tráfico lanero y del hierro. Pero, como era de esperar no iba a tratarse de un camino de rosas.

Estas mismas dificultades provocaron disensiones en el seno de la comunidad mercantil vitoriana, siempre en función de la mayor capacidad de unas u otras casas a la hora de dar una respuesta efectiva a esta problemática. Fue en esta segunda mitad del setecientos cuando se acrecentó la tendencia a invertir en efectivos financieros y, sobre todo, en el mundo de las propiedades inmuebles. Incluso se produce la intermediación de algunos comerciantes en proyectos desvinculados de la actividad mercantil, como la construcción rentista de la Plaza Nueva. En definitiva, la aspirada intención de convertir a esta plaza en un espacio adecuado al desarrollo de las actividades mercantiles, siempre monopolizado por un grupo que mantenía unas conexiones internas muy homogéneas, obtuvo un duro golpe al no conseguir que la Corona aceptase concederles la protección de una institución representativa como hubiese sido el Consulado o Tribunal de Comercio.

El progresivo desmantelamiento de un sistema mercantil, en gran medida basado en conceptos bastante tradicionales como podían ser la confianza, la amistad o la buena fama de estas casas de comercio, afectó durante el setecientos a muchas empresas mercantiles. De repente, las respuestas que hasta entonces se habían mostrado operativas dejaron de tener la trascendencia que, de padres a hijos, se confesaban. Todo el tráfico de la lana y, posteriormente, el del hierro, o se les escapaba de las manos o iba reduciendo sus beneficios. De un modo perentorio, las casas mercantiles vitorianas advirtieron que el mantenimiento realizado en base a unos rendimientos no excesivamente elevados, como los que les ofrecía el mercadeo de las lanas, acabaría por limitar la evolución de sus casas. Por lo tanto, no les quedaba más opción que adscribirse a parte del ideario mercantilista ilustrado que, adaptado a su forma y a sus intereses, acabaría por convertirse en el monopolio que les permitiría mantener la prestancia de estas empresas. La intervención en este ideario mercantilista podía conferirles o granjearles el buen ánimo de la Corona y, por lo tanto, no dudaron en fomentar, con el apoyo del Regimiento, la demanda de la creación de ese Consulado. La otra

¹¹³ APA. DH. Legajo n.º 1.265-9.

opción era la que representaba José Antonio Gonzalo del Río, quien persiguió el tráfico de la lana mediante el traspaso de su casa mercantil a la plaza donde, a partir de 1763, se giraba este negocio¹¹⁴.

Estas circunstancias que hemos ido relatando no sólo provenían de las variaciones derivadas de la adecuación del mercado a la nueva situación económica peninsular, sino que también se vieron influidas por el arduo proceso centralizador, y principalmente reorganizador dirigido por la dinastía que se instaló en España a inicios del siglo XVIII. Los Borbones dirigieron su política económica hacia la búsqueda de mayores y más seguros ingresos y al parecer, dentro de esta tendencia, el papel asignado a la plaza estratégica de Vitoria se fijó en el control del contrabando y fraude aduanero. Sin embargo, las expectativas de esta comunidad mercantil no contaron nunca con el apoyo firme de la nueva dinastía. Justo al contrario, cuando el Rey advirtió la tendencia monopolizadora diseñada por el comercio de Vitoria actuó de manera desintegradora. Por un lado, volvió a ofertar su apoyo tácito a los intereses del grupo nobiliario, y, por otro lado, tras recibir el informe del Presidente de la Chancillería sobre la pretensión de instaurar un Consulado en Vitoria dio la negativa por respuesta. Parece ser que en los planes de la Corona, Vitoria y su gente del comercio no contaban con un papel protagonista, a diferencia de lo advertido en otras localidades cercanas como Santander o Burgos.

Estas casas de comercio se enfrentaron a una doble dinámica que acabó por provocar profundas transformaciones en el área vasca. En primer lugar, la pretensión del monarca por conformar una estructura administrativa bien organizada que le produjese a la Hacienda Real unos ingresos seguros y bien saneados. Acertadamente, Vicente Palacio Atard, decía que los enfrentamientos entre Burgos y Bilbao acaecidos durante el siglo XVIII no tenían parecido alguno con los ocurridos en la centuria anterior, sino que en este momento se trataba «de un empuje sostenido por la política del Gobierno, frente a la negativa bilbaína a dejarse integrar en el sistema económico y fiscal común»¹¹⁵. Por lo tanto, al hilo de esta actitud de la Corona, las libertades y privilegios de los grupos sociales, ciudades y provincias, siempre estarían supeditadas a unos intereses basados en una comprensión organicista del Estado que estaban reconstruyendo a su imagen y semejanza.

¹¹⁴ Este personaje participó activamente en el desarrollo de la actividad económica en Burgos. Para ello fue nominado por el intendente de Burgos, Miguel de Bañuelos, y la Junta del Consulado de esta ciudad, junto a Gaspar de la Concha, para que emitiese un análisis de la situación. Su integración en esta nueva plaza resultó tan satisfactoria que, en 1767, participó en la creación de la «Real Compañía de San Carlos de Burgos» y nombrándosele director. (A)rchivo (G)eneral de (S)imancas. (S)ecretaría y (S)uperintendencia de (H)acienda. Legajo n.º 855. PALACIO ATARD, V., *op. cit.*, pp. 118-124.

¹¹⁵ *Ibidem*, p. 47.

En segundo lugar, estas variaciones correspondían a las modificaciones acaecidas en los mercados más tradicionales de la lana y el hierro, derivadas de las necesidades de la Hacienda Real y del ideario mercantilista con que abordaba toda su política económica. En otro nivel diferente, Vitoria y su comunidad mercantil también tuvieron que enfrentarse a otros competidores bien conocidos (Santander, Burgos o Bilbao) y que pretendían monopolizar algunas de las rutas mercantiles más tradicionales. Las posibilidades de competir con todos los adversarios resultaban muy escasas y pasaban por instrumentalizar la fuente de poder más cercana a ellos y que les podía permitir acceder a una posición más ventajosa. En definitiva, Vitoria y la «gente del comercio» trabajaron arduamente, desde el cuarto decenio del setecientos, para encontrar o establecer un espacio o posición propia dentro de la fuerte reorganización económica, política y administrativa producida en esta centuria.

En este largo proceso, la política dirigida por algunas casas mercantiles vitorianas les condujo a un acercamiento muy beneficioso dirigido a su inclusión dentro del grupo nobiliario. Con claras ventajas, esta élite mercantil formada por un reducido número de familias que se habían encumbrado a partir del mundo del comercio, obtuvo el mayor beneficio de todo el proceso unitario generado por esta comunidad mercantil. Frente a este éxito, otras casas mercantiles desaparecieron progresivamente y, a la par, fueron asimiladas o reconvertidas por las nuevas empresas que se aproximaban a esta plaza. Hacia finales del siglo XVIII y, sobre todo, en los inicios del XIX, Vitoria era una ciudad que, como nunca le había ocurrido, contaba con un gran número de comerciantes de origen extranjero que habían llegado de manera paulatina y que se fueron convirtiendo en parte de la élite mercantil de la nueva centuria.

La arribada de estas empresas extranjeras (desde Bayona, Italia, Alemania o Inglaterra) junto a otras casas mercantiles provenientes de los territorios circundantes, coparon la mayor parte de las actividades del tráfico mercantil vitoriano y le confirieron un impulso que no se había sentido durante todo el período anterior analizado. Aunque manteniendo muchos rasgos de un carácter tradicional en su comprensión de la actividad económica y mercantil, en la organización de sus empresas, en la consideración del valor familiar o en la misma formulación de las compañías de comercio, algunas de estas casas tendieron a participar en el mundo mercantil, mientras integraban unos patrimonios formados con valores de un signo inmobiliario y financiero que les conferirían un sentido más evolucionado. A este período de finales del setecientos se le unió la continua presencia de conflictos militares, que les permitió a algunas de estas casas activar un negocio muy rentable: abastecer a los ejércitos.

De igual manera, la apertura de un mercado infranqueable como era el provocado por las iniciales desamortizaciones del siglo XIX, ofreció unas nuevas expectativas a muchas familias del comercio que, aun manteniendo sus casas, participaron muy activamente en la compra de bienes inmuebles. Este mundo del comercio no perdió su interés y fuerza en los inicios del siglo XIX, como lo demuestran las actas de la riqueza de la provincia de Álava en 1812. El Conde de Caffareli se reunió con los representantes de las tres provincias vascas con el fin de concretar los niveles de riqueza y, en consecuencia, las tributaciones que debía realizar cada provincia. Los diputados del comercio y Consulados que se reunieron fueron Pedro Lorrídón, Gregorio Martínez (por la indisposición de Joaquín de Ugarte e Idígoras) y Juan José de Arámburu respectivamente, representando a Vizcaya, Álava y Guipúzcoa¹¹⁶. Las valoraciones definitivas las hemos citado en la tabla n.º 1.

Tabla n.º 1

Valores de la riqueza de las provincias vascas en 1812 para su contribución

Provincias	Propiedades	Clero	Comercio	Total
Vizcaya	9.950.000	750.000	2.100.000	10.800.000
Guipúzcoa	7.583.000	1.112.000	480.000	9.180.000
Álava	8.410.000	1.200.000	390.000	10.000.000
Totales	16.988.000	3.062.000	2.929.000	29.980.000

En general, lo primero que nos llama la atención es la gran similitud de los valores globales de las tres provincias, sobre todo cuando sabemos bien las diferencias económicas que podían existir en este momento. Las contribuciones estipuladas se cernían a unas cantidades próximas a los diez millones de reales de vellón. A este respecto, el comisionado alavés por la Corporación de los Hacendados hacía una referencia precisa a esta extraña semejanza de los valores generales referidos en este documento. La proporción más ajustada según Trinidad de Porcel correspondería a la siguiente relación: Álava, con 10, Guipúzcoa, con 13 y Vizcaya, con 20. Lanza una acusación a sus compañeros de corporación diciendo que habían aumentado de manera ingente los valores de los hacendados hasta los ocho millones y medio, cuando en realidad no podía representar más de tres millones y medio de reales de vellón.

¹¹⁶ AHPA. Modesto Díaz de Arcaute. Protocolo n.º 10.028. 31/Marzo/1812. Fols. 60r.-73v. También se reunieron los representantes de los propietarios de tierras y de las comunidades eclesíásticas.

Porcel dirigió sus críticas hacia el grupo del comercio aludiendo a que era «injusto no suponer al comercio mas de una ganancia del tres por ciento, siendo así que al mismo tiempo se les ha rebajado mas de una tercera parte de su capital, y es cosa savida que el dinero como todos los demas efectos aumentan de estimacion y valor a proporcion que mas escasea y se necesita mas de ellos, a mas que de Navarra donde el Comercio sufre los mismos perjuicios ocasionados por la guerra se le supone la ganancia de un diez por ciento»¹¹⁷. De modo general, las acusaciones nos obligan a poner más que en duda los datos recogidos en este documento pero, a la par, nos muestran cómo todavía la comunidad mercantil de esta ciudad de Vitoria, así como las de Guipúzcoa y Vizcaya, estaban bien activas y protegían sus intereses con mayor capacidad que la reflejada por la Corporación de los Hacendados. De cualquier modo, durante este período inicial del siglo XIX, la presencia de fuertes e influyentes conflictos armados en el territorio peninsular, como la Guerra de Independencia, y las posteriores dificultades políticas condicionaron enormemente un desarrollo más homogéneo de la actividad mercantil.

Los cambios de los componentes de la preeminente élite mercantil advertida en el siglo XIX con la analizada para todo el período anterior, nos confirma la continua desaparición de muchas empresas de negocios que, mediante el éxito mercantil, acababan por ingresar de manera más o menos completa en la comunidad dirigida por la oligarquía nobiliar de una mayor raigambre. Un período donde la preocupación por la consecución de las propiedades inmobiliarias y la negociación con valores financieros había crecido fuertemente respecto a las etapas anteriores. Ahora bien, al analizar las casas mercantiles establecidas en Vitoria durante las primeras décadas del siglo XIX, todavía, salvo algunos casos excepcionales, se mantenía una significativa imagen de retraso respecto a la burguesía establecida en algunas posiciones o en localidades mucho más desarrolladas, tanto en un plano social como económico.

¹¹⁷ *Ibidem*, fol. 120v.-121r.

Conclusiones

Uno de los grupos sociales que ha gozado desde hace mucho tiempo del interés de los historiadores ha sido y sigue siendo el de la burguesía. Enmarcado en diferentes procesos históricos así como en ámbitos cronológicos y espaciales desiguales, el estudio de las diversas burguesías ha generado numerosos monográficos y sesudas interpretaciones desde diversas historiografías. A pesar de que inicialmente parecía que este terreno se encontraba bien roturado y explotado, a nuestro juicio quedaba por intentar integrar un factor que con bastante frecuencia había sido dejado de lado: el análisis expreso de los agentes sociales que le concedían un sentido operativo y real al conocido y empleado concepto de burguesía. De esta manera, la pretensión de este trabajo consistía en elaborar una aproximación ajena al condicionamiento de la terminología por medio del análisis de los integrantes de una comunidad mercantil bien determinada y, al mismo tiempo, evitando la influencia de algunas ideas preconfiguradas. Todo ello nos permitiría dirigir nuestros esfuerzos a la delimitación de los pasos recorridos en la formación de la identidad y/o conciencia de este grupo social.

A pesar de preocuparnos propiamente de los agentes sociales, en este trabajo no encontrarán ninguna proyección biográfica en torno a una o varias familias del comercio, sino que, el fin último de la investigación, recaía en la comunidad mercantil vitoriana en el período comprendido entre 1680 y 1840. A diferencia de lo reflejado en otras localidades significadas por el peso de su sector mercantil —tanto desde la perspectiva puramente económica como desde la social—, la inexistencia de un ámbito o institución favorecedora de una sociabilidad singular entre los integrantes del comercio nos obligó a buscar en la base del entramado de varios espacios como el familiar, en las menos estudiadas relaciones de mercado, en los procesos de constitución de las empresas y de muy variados negocios, en el campo de las relaciones vecinales, en el mundo de los contactos personales (amistad, confianza, reciproci-

dad, etcétera), así como en la formulación de proyectos novedosos. De manera genérica, proyectamos nuestra investigación en este conglomerado de puntos o ámbitos de acción donde participaba esta «gente del comercio» —término empleado por los negociantes de Vitoria para autodefinirse—, como una vía fundamental para la determinación de los mecanismos y ámbitos de homogeneización y de fomento de la sociabilidad dentro de la comunidad mercantil de Vitoria. En la integración y, sobre todo, en la participación de estos comerciantes en los diversos papeles de padre, negociante, socio de una compañía, vecino de una calle, miembro activo de una cofradía devocional, componente de una casa mercantil, aprendiz del comercio y/o dependiente y en otros muchos más, se conformaron algunos de los rasgos cohesivos de esta burguesía mercantil.

De este modo gran parte de nuestros esfuerzos iniciales se dirigieron hacia el estudio de los rasgos identificadores de los miembros de la comunidad mercantil asentada en la plaza de Vitoria, desde los puramente profesionales pasando por los sociales hasta los correspondientes a la formulación de una mentalidad y conciencia de grupo. En esta integración de campos de acción donde participaba la «gente del comercio» se iban advirtiendo y significando algunas de las cualidades y rasgos específicos de este grupo social. Un comercio y una comunidad mercantil que, de manera notoria, se encontraban condicionados por la estructura del mercado en que participaban, base de sus fortunas así como del marco de relaciones económicas y de otra índole que debían o podían efectuar. Ahora bien, la casa mercantil representaba un concepto que, para los coetáneos, bien valía como un medio eficaz en la definición del grupo familiar y doméstico tanto como para la determinación del negocio y del marco organizativo de todas sus operaciones. Mediante unas entidades como resultaban ser estas casas mercantiles donde no se distinguía con nitidez la diferencia entre lo privado y lo público, entre lo específico del negocio mercantil y lo que atañía a la política familiar, entre el patrimonio hacendístico y el capital social del negocio o de algunos compañías mercantiles generales, poco a poco se concretó un mapa integrador de las características singulares de los componentes de la comunidad mercantil vitoriana.

La similitud en el funcionamiento de estas casas mercantiles y las redes de relaciones generadas con otros negocios, así como con instituciones y particulares de otros grupos sociales, venía a ofrecernos una imagen fidedigna de los elementos unificadores propios de los integrantes de esta comunidad. Bajo el amparo y, de manera más trascendental, con la supervisión del «paterfamilias» o cabeza de familia se extendían las confluyentes pero diversas políticas mercantiles, matrimoniales, familiares, de formación y de acomodación de los descendientes de la casa, etcétera. Así, al igual que se advertía en las casas ru-

rales o en el mismo seno de la oligarquía nobiliar vasca y castellana, la operatividad de la casa se levantaba por encima de sus integrantes asumiendo de manera absoluta la capacidad operativa de sus componentes y, al mismo tiempo, conformando su representatividad e identificación en la sociedad del Antiguo Régimen. Al hilo de los datos de esta investigación, como de otros trabajos, podríamos concluir que la burguesía mercantil vitoriana o sus componentes no se identificaban como tales, de una manera particular o privada, sino que lo hacían mediante la intervención de la casa a la que pertenecían. Eso sí, una casa bien diferente a la de origen de la estirpe y/o del apellido, la conocida como «casa solariega», sólo empleada en procesos muy propicios como las habilitaciones vitorianas o en las limpiezas de sangre.

La familia pues se erigía en un elemento trascendental en la determinación del campo de relaciones que se abría ante los futuros comerciantes de la plaza vitoriana. En el marco protector, formativo e integrador de la «casa mercantil» se dispusieron algunas de las claves que posteriormente utilizaron estos negociantes tanto en sus tratos como en su vida privada. La indefinición de la casa, entendida al mismo tiempo como el elemento aglutinador de un grupo familiar extenso y el definidor de la empresa mercantil, les proporcionaba un amplio ámbito de relaciones que paulatinamente les permitió entrar en contacto con su entorno social específico —el de la burguesía mercantil— y general. La inicial formación y sociabilización dispuesta en torno a la «casa mercantil» contaba con el singular apoyo de otros dos campos: las vecindades y las cofradías. La comprensión del entorno urbano vitoriano del siglo XVIII no podía ser limitado por la omnipotente presencia de un Regimiento, sino que el papel jugado por estas otras entidades de un signo menos oficialista adquiría un peso trascendental en la formulación y definición de la «gente del comercio» —de igual modo a como les ocurrió a otros muchos grupos sociales de esta ciudad—. Específicamente las vecindades localizadas en la calle Herrería y la cofradía de las Benditas Ánimas del Purgatorio de San Pedro resultaron ser los ámbitos de sociabilidad más expresos para los comerciantes de esta plaza mercantil.

Las relaciones entre la casa, la parroquia, la vecindad y la cofradía se convirtieron en un propicio caldo de cultivo para el desarrollo de las bases sustentadoras del grupo del comercio vitoriano. La proximidad familiar, parental, vecinal o de la amistad, apoyaban y favorecían el desenvolvimiento de los negocios entre las casas de comercio y al mismo tiempo daba lugar a la cohesión, desde el frágil mundo de los negocios, de la unidad de la «gente del comercio». Así no resultaba difícil advertir la influencia del nexo familiar en la creación de las compañías generales de comercio —por medio de la sutil vía matrimonial—, la existencia de acuerdos o asociaciones encubiertas así como el llamativo uso

del ingente control ejercido sobre el ámbito aduanero. De manera especial, en el caso del comercio de Vitoria y de su comunidad mercantil si existía un elemento peculiar —además del referido a su participación en el mercado como intermediarios o comisionistas—, éste era la existencia de un activo control extraoficial de los órganos directivos y gestores de la administración aduanera. Este dominio resultaba ser un elemento beneficioso para los negocios de los comerciantes, que seguían funcionando mientras ocupaban los empleos aduaneros, ya que les proporcionaba una inmejorable posición (enriquecida por la información que controlaban desde esta institución) y, a la par, debido a que les concedía unas claras posibilidades de mejorar sus fortunas (por medio del simple pero altamente satisfactorio sistema del fraude y aprovechamiento parcial del instrumento más eficaz para controlar todo el mundo de los negocios de Vitoria y de la ruta mercantil Burgos-Cantábrico).

Incluso al aproximarnos al análisis de las vías de las que se valió la burguesía mercantil vitoriana en el arduo trabajo de la formación de sus hijos (en definitiva, de los futuros cuadros mercantiles de esta plaza), volvemos a advertir cómo los nexos coordinadores se veían arropados e influenciados por ciertos aspectos como el paisanaje, la familia, el mantenimiento de unos duraderos contactos mercantiles o la misma amistad y confianza. La formación de estos nuevos comerciantes, de los primogénitos de las casas de comercio vitorianas, se realizaba bajo la protección de algunos «paterfamilias» establecidos en otras plazas con quienes se mantenían profundas conexiones personales así como de negocios (Cádiz, Bilbao, Madrid, Bayona, París, etcétera). De este modo, no nos podemos sorprender de la existencia de casas de comercio asentadas en ciudades como Amsterdam o París cuyos titulares eran de origen vitoriano, como algunos descendientes de la casa de los Garrido, Casa y Pommiers. A la par, el origen, la formación y el trato de los dependientes asentados en estas empresas (cajeros, contadores, mancebos e incluso criados) se veían afectados por la atenta mirada del cabeza de familia. Todos ellos trabajaban para estas empresas, para la casa mercantil, el grupo familiar y el «paterfamilias» —sancionado por una absoluta autoridad reflejada en escritos como los del padre Arbiol, bien recuperada del derecho romano y entroncada en la comprensión de la familia determinada en el Concilio de Trento—, convirtiéndose éste último en una especie de director de orquesta.

Esta situación perduraba en la mayoría de las ocasiones hasta la propia muerte del cabeza de familia e incluso después, cuando se planteaba la cuestión del enterramiento, volvían a hacer acto de presencia los referidos nexos de unión del grupo del comercio. Aunque en cuanto a la mentalidad religiosa sólo podemos afirmar que, en general estos negociantes mantenían las pautas más clásicas de la piedad y devoción barrocas, sí que se advierte cómo existían algunas afinidades hacia

ciertos cultos, mortajas y lugares de enterramiento. La preferencia en esta última elección se dirigía hacia la iglesia de San Pedro (que aglutinaba a las cuatro vecindades de la Herrería) y al convento de San Francisco, y en lo tocante a las mortajas elegidas, predominaban los hábitos de San Francisco y de Santa Clara, respectivamente para hombres y mujeres. Estos dos aspectos se convirtieron en las líneas definidoras de las respuestas ofrecidas por los miembros del comercio ante la muerte. Estas familias del comercio, como habitualmente ocurría en la sociedad del setecientos, se enterraban junto a su grupo familiar, aquél que en vida le había otorgado una identificación y que lo seguiría haciendo tras la muerte.

Ahora bien, la mayoría de las empresas mercantiles asentadas en Vitoria provenían de las provincias limítrofes, de modo especial de la zona norteña, y se fueron instalando en Vitoria por medio de dos vías: la primera se caracterizaba por ser un continuo y progresivo goteo de familias y, la segunda, por la existencia de tres momentos especiales en que se produjeron varias llegadas masivas (mediados del siglo XVII, mediados del XVIII y finales del setecientos). Estos sucesivos cambios de los integrantes de la comunidad mercantil vitoriana provocaban graves problemas a la hora de delimitar a sus miembros. Normalmente, esta migración solía venir a suplir los huecos provocados directamente por las dos únicas vías que existían para los negociantes: el enriquecimiento y éxito social o el rotundo fracaso expresado visiblemente en los procesos de quiebra. Muchos de los recién llegados tenían contactos anteriores con el mundo de las actividades mercantiles, aunque también se les unían aquéllos que entraban en este campo por medio de los escritorios de comercio de las empresas de Vitoria, ascendiendo desde los empleos de mancebos, dependientes, cajeros y/o criados hasta el control y fijación de una nueva «casa mercantil».

La proximidad respecto a la nobleza de la tierra les llevó a adoptar algunos esquemas que podríamos considerar como préstamos de la vida nobiliar. Durante el Antiguo Régimen, los continuos contactos con los miembros de la nobleza en diversas acciones (aunque ellos apreciaran con precisión la diferencia de sus respectivas esferas) y la propia tendencia de superación de su misma realidad hacia cuotas más elevadas, les condujo a hacer propios muchos de los modelos de la clase dirigente. Por ello, la clara revalorización del lugar de vivienda de estos comerciantes y la propensión a exteriorizar su enriquecimiento se convirtieron en unas tendencias expresivas dentro de esta comunidad. Mediante los detalles extractados de sus inventarios sabemos que tendían hacia la ostentación, el lujo, la riqueza, aunque sin llegar a los niveles mostrados por la nobleza coetánea. La búsqueda de una vida más cómoda, más «burguesa», parece evidente, aunque en la misma línea que la expresada por cualquier otro colectivo de esta sociedad. El paso más

significativo de la estructura de la vivienda mercantil en este período se circunscribió a la desaparición paulatina de la estructura denominada casa-tienda, coincidiendo con el avance del proceso de enriquecimiento de algunos miembros de la burguesía mercantil vitoriana.

La tendencia seguida por muchas de las familias de la «gente del comercio» o negociantes de Vitoria, se centraba en la búsqueda del éxito económico que posteriormente esperaban refrendar en el campo puramente social y, especialmente, en el político. Aunque la tendencia de sus niveles de fortuna alcanzase una dirección positiva, sobre todo en el caso de algunas familias como los Ortiz de Urbina o Fernández de la Cuesta, bien era cierto que la mayoría se encontraba con una perenne situación de inestabilidad. En estas casas significadas por poseer unos agregados de créditos impagados y de deudas amplísimas, con una propensión al endeudamiento que alcanzaba cuotas insufribles y donde la preferencia por la inversión inmobiliaria y en activos financieros no comenzó a hacerse común hasta la segunda mitad del siglo XVIII, parece que solamente se aspiraba a obtener una cuota de mercado estable y, a poder ser, monopolizada para encauzar sus esfuerzos en dirección a integrarse en la nobleza. Un mundo mercantil donde la confianza, la amistad, los contactos o el buen prestigio, fama y honor de la casa, se convirtieron en las armas más operativas y buscadas por sus integrantes.

En este contexto, el valor de las relaciones con otras casas de comercio u de otro tipo se convertían en unos elementos básicos para solucionar las graves y comunes crisis que debían afrontar. El enorme peso de los llamados impagados (proveniente de un ingente volumen de créditos, de préstamos adelantados, de mercancías en depósito esperando a ser vendidas así como del abasto de tiendas y pequeños talleres urbanos castellanos) se presenta al mismo tiempo como un elemento cohesionador de la vida de los negocios de estas empresas mercantiles y como quizás el factor más influyente de la ruina, hundimiento y desaparición de algunas de estas empresas. Ahora bien, conforme nos hemos aproximado a la segunda mitad del setecientos, la estructura de las fortunas mercantiles que hemos analizado nos ofrecían una imagen más «moderna» que la reflejada anteriormente. Así, aunque se mantenía un alto porcentaje de dinero invertido en mercancías y en créditos no liquidados, paulatinamente, se había abierto paso a una tendencia dirigida al fomento de las inversiones inmobiliarias —sobre todo en la ciudad— y en diversos efectos financieros —de modo especial en títulos de deuda pública y en acciones del Banco de San Carlos—.

Aunque con unos valores más reducidos que los logrados en plazas mercantiles como las de Cádiz, Valencia o Sevilla, en cuanto al rendimiento de estas empresas, los negociantes vitorianos gozaron de un incremento relativo de su capital que rondaba el 2.430,45%. Esta realidad

vendría a ser explicada por la singularidad de la plaza y de los comerciantes vitorianos, ya que los tratos tradicionalmente realizados por estos negociantes giraban alrededor del más seguro mercado de las comisiones laneras y del hierro. Los propios cambios advertidos en esta ruta mercantil tradicional condicionaron en cierta medida el cambio en la dirección de algunas de sus inversiones en búsqueda de otros espacios que fuesen tanto o más seguros. Ésta resulta ser una de las características de la mayoría de las casas mercantiles de Vitoria, la expresa y nunca suficientemente bien valorada conexión con una de las rutas más regulares y seguras de la Península, con rendimientos pequeños pero seguros y continuos. La protección de estos negocios se acentuaba en los momentos en que aparecían dificultades significativas como en los conocidos procesos de quiebra que terminaban por convertirse en unos ámbitos modélicos para apreciar el peso y consideración de las relaciones familiar-mercantiles desarrolladas en varias generaciones. Las distinciones entre las empresas recién llegadas y las plenamente admitidas en la plaza vitoriana salían a relucir de manera palpable en los acuerdos particulares generados para solucionar las quiebras que se producían en el Antiguo Régimen. En aquellos instantes, cuando se hacía necesario que todas las ayudas y mecanismos formulados estuviesen presentes, entonces era cuando los lazos familiares, personales, de confianza, etcétera, se hacían todavía más evidentes en la solución de estas dificultades.

Ahora bien, a pesar de esta homogeneidad apreciada en la comunidad mercantil vitoriana mediante el uso de las relaciones familiares, vecinales o las desarrolladas en otros ámbitos como el de la parroquia y la cofradía, la pretensión de muchas de estas casas de comercio consistía en el ingreso en el mundo nobiliar, mediante el empleo y/o creación de los mecanismos de que se servía la nobleza: los vínculos y mayorazgos. La llegada de la gente del comercio a esta situación se concretaba por muy diversas vías, desde la misma política matrimonial hasta el simple éxito del negocio. En esa búsqueda de ascenso social otros pasos consistían en la integración de los diversos miembros de la casa en la Iglesia, en los Ejércitos de la Corona, en las órdenes regulares o en la administración civil. Pero, en un momento concreto, estos factores homogeneizadores dejaron de tener sentido ya que, por la influencia de agentes ajenos a la comunidad mercantil vitoriana, vieron cómo, poco a poco, se les cerraban las puertas tradicionales del ascenso social o de la confirmación de su nueva posición en el orden jerárquico de la sociedad analizada.

Aunque con cierta lentitud podemos advertir cómo los diversos marcos de sociabilidad formulados y empleados por los miembros de esta comunidad mercantil les ofrecieron unos resultados satisfactorios a la hora de ir conformando un sentido de comunidad así como unas acti-

tudes colectivas más o menos homogéneas. De cualquier modo, la heterogeneidad de este grupo social provocó que en muchos momentos algunos de sus integrantes buscasen y utilizaran las vías de ascenso más tradicionales que existían en su entorno social. Eso sí, al mismo tiempo, resulta muy llamativo cómo fue surgiendo una toma de conciencia de la necesidad de buscar unas respuestas concretas a las nuevas aspiraciones sociales y políticas. Este problema se planteó con gran nitidez en el pleito formulado para el acceso a los «empleos mayores (Alcalde Ordinario, Regidores, etcétera) del Regimiento vitoriano. Los principales enemigos con que se encontró esta «gente del comercio» se encarnaron en el Regimiento restringido, manipulado y controlado por la oligarquía nobiliar vitoriana y, a la par, en la agresiva política de la dinastía borbónica dentro del proceso de reorganización de la nueva Corona. Por un lado, el Regimiento dirigido por esta oligarquía no coincidía con los intereses de la comunidad mercantil y, al unísono, pretendía ocupar todas las fuentes de poder existentes en el campo urbano. Por el otro, los intereses y necesidades de los comerciantes no concordaban con los planes de la Corona que, de manera genérica, pretendía convertir a Vitoria y al marco provincial alavés en el medio fiscalizador del control del fraude y contrabando, con el objetivo último de mejorar la cuantía y calidad de sus ingresos. Esta dualidad de agresiones contrajo la imposibilidad de acceder al gobierno de la ciudad, a la pérdida del mercado de la lana en favor de las plazas de Burgos y Santander así como a la pérdida del control ejercido en el aparato aduanero (realizado hasta 1740).

En definitiva, al mismo tiempo, los negociantes apreciaban cómo toda la base organizativa de sus casas estaba siendo desestabilizada, en favor del interés de la Corona, y cómo su pretensión de alcanzar los puestos políticos de la ciudad se alejaban a marchas forzadas. Ante tamaños enemigos, los elementos cohesivos referidos anteriormente se vieron incapaces de ofrecerles unas respuestas más o menos operativas y, en consecuencia, no les restaba más opción que la del conflicto político. La «excusa» del interés de la oligarquía nobiliar por apoyar el establecimiento de un Colegio de la Compañía de Jesús se convirtió en un medio eficaz para la formulación y favorable resolución de las aspiraciones políticas de la élite de la burguesía mercantil vitoriana. A nuestro juicio, además del interés específico por refrendar la mejora de su situación mediante el acceso a estos empleos mayores del Regimiento, el provecho otorgado a esta acción se concluía en la intención de ocupar el Ayuntamiento con el último objetivo de planificar desde él las bases de toda una nueva adecuación dentro de la ordenación del mercado y de su condición social. Desde este organismo instituyeron el fundamento de su posterior política cuyos fines últimos residían tanto en la consecución de un Consulado o Tribunal de Comercio como en el

desarrollo de unas medidas de corte mercantilista, coincidentes con los postulados de la Corona, que les condujesen a monopolizar el mercado productivo y del intercambio alavés.

Algunas casas mercantiles vitorianas tomaron parte activa en la creación de un entramado manufacturero que después, por medio del Consulado, pretendían monopolizar. La adecuación a las nuevas condiciones expuestas por los intereses de la Corona así como las modificaciones producidas en el inestable equilibrio de los tradicionales mercados de la lana y del hierro, estuvieron en la base de las réplicas ofrecidas por la «gente del comercio» de Vitoria. En este proceso, además de asumir los principios de la política mercantilista desarrollada por los Borbones, también tuvieron que enfrentarse al problema de generar una definición de esta comunidad (especificando los criterios del comercio al por mayor y del detalle) y de una política común que permitiese a la élite de esta comunidad enfrentarse a las demandas creadas por la Corona. Estos comerciantes lucharon con todas sus fuerzas por encontrar una nueva posición dentro del mercado tradicional vasco y peninsular así como por justificar su validez a los ojos del Rey. Todo este proceso se concretó dentro de una doble dinámica: la reorganización económica y administrativa generada desde la monarquía y, a la par, la readecuación de las diversas comunidades del territorio vasco, especialmente, de los grupos mercantiles.

En esta dinámica del conflicto resultaba imprescindible ofrecer unas contestaciones y postulados diferentes a los que venían siendo utilizados tradicionalmente para desarrollar y proteger sus negocios y casas familiares. Sin embargo, la respuesta armonizada por esta comunidad mercantil, primero, tendiendo a la conversión del Regimiento en una atalaya capaz de defender y de responder a sus expectativas y, segundo, demandando la creación de un Consulado de comercio, fueron rechazadas por los adversarios contra quienes desde un inicio habían luchado: la Corona y la oligarquía nobiliar. Ahora bien, aunque merced a este conflicto pudieron diseñar unas líneas generales de su comprensión de la economía así como del papel de esta comunidad mercantil en la monarquía y en su mercado, las respuestas de los negociantes vitorianos no resultaron homogéneas. La diversidad de casas y de sus respuestas provocaron que muchas familias del comercio no se enfrentasen a estas situaciones en unas condiciones semejantes y, por ello, debilitaron enormemente la capacidad de una comunidad mercantil que se encontraba condicionada por las alteraciones continuas sufridas en su formación.

Después de la negativa a la pretensión del establecimiento del Consulado (1780-1782), del regreso de la citada oligarquía nobiliar a los puestos directivos de la política local y al claro mantenimiento de la política económica de la Corona, la suerte de esta comunidad mercantil

estaba echada y, la oleada de muchos comerciantes extranjeros producida hacia finales del setecientos e inicios del siglo XIX, sólo terminó por recuperar los restos de unos mercados perdidos a favor de plazas próximas como las de Burgos, Santander, San Sebastián y Bilbao. Eso sí, algunas de las familias más pudientes de esta comunidad alcanzaron sus objetivos mediante el bien conocido enriquecimiento mercantil y, después, con el ascenso a la esfera de la nobleza por la vía matrimonial. La batalla desplegada durante el setecientos por esta comunidad mercantil o «gente del comercio» les encaminó a la definitiva pérdida del papel protagonista, especialmente como comisionistas de la lana y otros productos, que habían asentado estas casas entre finales del seiscientos y los primeros decenios del siglo XVIII.

Y, aunque sí podemos significar la aparición de un claro sentido de comunidad y, a la par, de una comprensión global de este grupo social sobre su posición en la sociedad de la época y en cuanto a la determinación de una política común, la fuerza de sus contrincantes y, quizás su incapacidad para escapar de la configuración tradicional de la sociedad y del mercado, provocaron su definitiva derrota. A partir de 1780, los sueños de la «gente del comercio» se frustraron, aunque no los de algunos de sus más reconocidos representantes como los Larrea, Ortiz de Urbina, Fernández de la Cuesta, González de Echávarri, López de Viñuña, Sáenz de Buruaga o los Zubía. En ese mismo proceso, esta comunidad mercantil parece que adquirió una comprensión de su papel en la sociedad semejante al de la nobleza, como muy bien lo expresa James S. Amelang, dentro de la conocida categoría de los dirigentes¹. Unos buenos administradores de los intereses y bienes de la Corona, perfectos gestores de las propiedades de muchos nobles y de algunas comunidades religiosas, perfectos repúblicos, adecuados «paterfamilias» o hábiles negociantes, que se integraron sin problemas en la comprensión jerárquica de la sociedad de su época y cuyas pretensiones básicas se concretaron en acceder y/o formar parte, por muy diversas vías, del citado grupo de los dirigentes.

¹ «L'oligarquia ciutadana a la barcelona moderna: una aproximació comparativa», en *Recerques*, n.º 13, 1983, p. 8.

Apéndice

Listado n.º 1

Valores de los contratos matrimoniales

Fecha	Matrimonio	Valor Dote
1682	Francisco de Oliden	Bienes
	Ana María García de Perea	8.800 rs.
1699	Manuel Añiz Marañón	33.000 rs.
	María Isabel Díaz de Arcaya	44.000 rs.
1700	Manuel Añiz Marañón	—
	María Isabel Díaz de San Vicente	44.000 rs.
1700	Gregorio de Mercado	Legítimas
	Felipa Josefa Manso	Legítimas
1703	Juan Andrés de Bozo	—
	Antonia Jesús López de Berrosteguieta	33.000 rs.
1703	Alejo de Arzac	Bienes
	Francisca Antonia de Mutrera	2.750 rs.
1705	Juan de Iturbe	20.000 rs.
	María Francisca de Oliden	15.000 rs.
1705	Domingo de Rezával y Arrate	—
	Juana Ortiz de Zárate	11.000 rs.
1705	Andrés Ibáñez de Echávarri	25.000 rs.
	Lorenza López de Berrosteguieta	33.000 rs.
1705	Simón de Altuna	—
	Mariana González de Argandoña	11.000 rs.
1706	Francisco Luis López de Berrosteguieta	33.000 rs.
	Isabel María de Larrea	22.000 rs.
1707	Francisco Íñigo López de la Peciña	33.000 rs.
	María Teresa de Callejo y Urbina	68.193 rs.
1707	Juan García de Perea	14.615 rs.
	Isabel Ortiz de Zárate	—
1710	Juan Félix de Sandobal	Legítimas
	Francisca Antonia de Miota	11.000 rs.

Listado n.º 1 (continuación)

Fecha	Matrimonio	Valor Dote
1711	Blas Domingo de Vildosola	—
	María Rosa Añiz Marañón	90.000 rs.
1711	Juan Félix de Sandobal	—
	Isabel María de Ugarte	11.000 rs.
1712	Antonio Gonzalo del Río	55.000 rs.
	Teresa de Castillo	—
1714	Domingo González de Echávarri	18.000 rs.
	Juana González de Argandoña	11.000 rs.
1715	Melchor González de Echávarri	Legítimas
	Úrsula Ortiz de Zárate	1.100 rs.
1720	Francisco Antonio de Oliden	—
	Ana María de Celaya	18.000 rs.
1721	Juan Bentura de San Vicente	27.500 rs.
	Josefa Teresa de Boneta y Asiain	30.000 rs.
1722	José de Castillo	60.000 rs.
	Rosalía de Olarte	55.000 rs.
1722	Pedro Díaz de San Vicente	45.351 rs.
	Javiera de Olarte	—
1723	Domingo Ortiz de Jócano	75.000 rs.
	Melchora González de la Fuente	104.310 rs.
1725	Juan José de Musarrieta	Mayorazgo
	María Luisa Ortiz de Urbina	132.000 rs.
1727	Pedro Felipe Añiz Marañón	179.091 rs.
	María Jacinta de Abarrategui	Legítimas
1729	Santiago González de la Fuente	—
	Josefa de Abajo	44.000 rs.
1730	Tomás José de Cavia	44.000 rs.
	Serafina Ignacia Fernández de Erenchun	8.800 rs.
1733	Juan Agustín de Imaz	11.000 rs.
	María Cruz de Castillo	Legítimas
1738	José Lorenzo de Imaz	11.000 rs.
	María Teresa de Castillo	Legítimas
1738	José González de Echávarri	66.000 rs.
	Antonia Josefa López de Berrosteguieta	55.000 rs.
1738	José Joaquín de Barroeta y Aldamar	Mayorazgo
	Engracia Josefa de Urbina y Zárate	105.000 rs.
1740	Raimundo de Albóniga	5.500 rs.
	María Teresa Díaz de Arcaute	6.291 rs.
1740	Pedro de Santa María y Mendoza	Bienes
	Teresa de Llorente	4.400 rs.
1740	Eugenio José Martínez del Burgo	Bienes
	Juana Bautista de Salazar	15.000 rs.
1740	Baltasar Andrés de Abajo	66.000 rs.
	María Josefa de Castillo	70.000 rs.
1740	José Roberto Garrido	22.000 rs.
	Prudencia Sáenz de Maturana	73.198 rs.

Listado n.º 1 (continuación)

Fecha	Matrimonio	Valor Dote
1741	Cosme de Bórica	51.350 rs.
	María Bentura de Retegui	Legítimas
1741	José Marcelino de Orueta	44.000 rs.
	Manuela Justina de Uriarte	60.000 rs.
1742	Raimundo de Albóniga	Bienes
	María Josefa de Gavanes	6.600 rs.
1743	Juan Fernández de la Cuesta	Bienes
	Luisa Bernarda Ruiz de Velasco	12.000 rs.
1744	Pedro Ortiz de Zárate y Guebara	Mayorazgo
	María Concepción González de Echávarri	88.000 rs.
1744	Luis de Foronda	1.192.811 rs.
	Catalina González de Echávarri	88.000 rs.
1745	Pedro Agustín de Viar y Velasco	96.800 rs.
	Teresa Gregoria de Abajo	60.000 rs.
1747	Dionisio Íñiguez de Betolaza	150.921 rs.
	María Antonia González de la Fuente	30.000 rs.
1748	Juan Francisco Fermín López de Berr.	786.032 rs.
	Tomasa de Abajo	60.000 rs.
1750	Domingo de Múgica y Melgar	Bienes
	Josefa Antonia Gonzalo del Río	66.000 rs.
1750	Victorino Matienzo Sisniega	Bienes
	Joaquina Vicenta Añiz Marañón	88.000 rs.
1752	Marcos Domingo Antonio de Irala	53.896 rs.
	María Ignacia de Larrea y Bozo	44.000 rs.
1757	Atanasio José de Lorea	33.000 rs.
	María Francisca Sáenz de Buruaga	16.356 rs.
1758	Raimundo González de Zárate	2.200 rs.
	María Bentura García de Perea	Legítimas
1759	Manuel de Mezçorta	—
	María Eugenia del Patrocinio Garrido	79.982 rs.
1765	José Joaquín de Gardoqui	234.353 rs.
	Higinia Josefa Benita de Uriarte	154.000 rs.
1765	Diego María de Gardoqui y Arriquíbar	157.465 rs.
	Brígida Josefa Ramona de Orueta	132.000 rs.
1766	José Manuel de Jugo y Carrillo	Legítimas
	Ignacia Antonia González de Echávarri	Legítimas
1768	Juan José Añiz Marañón y Abarrategui	145.011 rs.
	Juana Joaquina Hurtado de Amézaga	214.145 rs.
1769	Pedro Antonio de Urdapilleta	Legítimas
	Antonia Pérez de Nanclares	Legítimas
1771	Rafael Crispín de Zubía	Legítimas
	Justa Ana de Echeverría	77.000 rs.
1771	José Fernández de la Cuesta	71.000 rs.
	María Francisca de Echeverría	6.000 rs.
1775	Benito Antonio de Zubía	Legítimas

Listado n.º 1 (continuación)

Fecha	Matrimonio	Valor Dote
	Faustina Prudencia Ramona de Echeverría	88.000 rs.
1779	Andrés Nougaro	11.000 rs.
	Cándida Francisca de Quinzi	5.500 rs.
1782	Diego de Basset y Aldaz	Legítimas
	Vicenta Cecilia Sáenz de Buruaga	165.000 rs.
1792	Ramón Sandalio de Zubía	—
	Mónica Fernández de la Cuesta	220.000 rs.
1798	Valentín María González de Echávarri	Mayorazgo
	Julita Modesta Fernández de la Cuesta	264.000 rs.
1799	José María Chavier y Unanue	Mayorazgo
	Ulpiana López de Berrosteguieta y Abajo	150.000 rs.
1800	Vicente de Arrázola Oñate	Legítimas
	María del Rosario Francisca de Barcena	Legítimas
1802	José de Hueto	Bienes
	María Josefa de Zubía	3.969 rs.
1821	Joaquín María de Urbina	—
	Faustina de Goya y Sáenz de Buruaga	400.000 rs.

Listado n.º 2

Librerías de los comerciantes vitorianos

Francisco de Larriategui

Breviarios de impresión de Antuerpia.	Epítome de los Viajes de Cubero.
Crónica de San Francisco, Madrid.	Artimética de Contadores, Madrid.
Benerable Madre Agregada, Amberes.	San Ignacio de Loyola, Madrid.
David Perseguido, Madrid.	El Pastor de Nochebuena.
Hijo de David, Madrid.	Catálogo Real Genealógico de España.
David Penitente, Madrid.	Destreza de la Espada.
Obras de Gracián, Madrid.	Ramillete de Flores.
Escuela de David.	Vida Cristiana.
Práctica del Amor de Dios.	Antonio de Nebrija, Vocabulario de Nombres.
Desengaños Místicos del Padre Arbiol, Madrid.	Fueros de Guipúzcoa.
Paraíso Racional, Madrid.	Flos Santorum.
Doctrina con el Rosario, Madrid.	Misterios de la Misa.
Reyes Nuevos de Toledo, Madrid.	

Manuel López de Vicuña

Obras Morales de Santo Tomás.	Suma de Casos de Conciencia de Manuel Rodríguez.
-------------------------------	--

Listado n.º 2 (continuación)

Comento de Astete de Francisco Javier de Arribas.	Crónica de San Francisco de Damián Cornejo.
Prontuario de Materiales Morales de Simón de Salazar.	Sumas de Moral y Vocablos de Simón de Salazar.
Teología Moral y Canónica del Padre Enrique Villalobos.	Ave María del Padre Ulloa.
Pláticas Dominicales del Padre José Caravantes.	El David Perseguido.
Suma Moral del Padre Larraga de José Caravantes.	Suma Moral del Licenciado Pacheco.
El Fuero de la Conciencia.	Suma Silvestrina en latín.
Compendio de José de Barcia.	Obras Morales de Benarina.
Elenco Moral de Castropalao.	Obras del Padre Antonio Diaña.
Sermones Doctrinales de José Gabarri.	Obras del Padre Pedro Calatayud.
Conferencias del Padre Corella.	Teología Moral del Padre Corella.
Práctica de Curas y Confesiones de Benito Remigio.	Instrucción de Sacerdotes del Cardenal Francisco Toledo.
Desengaños Místicos del Padre Antonio Arbiol.	Obras de Seneri.
Suma del Padre Pedro de Ledesma.	Memorial de la Pasión del Padre Juan de Murcia.
Ceremonial de las Misas del Padre Frutos de Olalla.	Ritual Romano Seráfico del Padre Antonio Raon.
Sacrificantes de Fermín de Iraizos.	Ejercicios Espirituales del Padre Molina.
Guirnalda Mística del Padre Baltasar Centelles.	Luz de Verdades Católicas del Padre Parra.
Consideraciones sobre los Evangelios del Padre Fernando Santiago.	Crónica Seráfica de Fray Torres.
El Devoto de la Virgen de Señeri.	Adiciones a la Silva Espiritual del Padre Antonio Álvarez.
Compendio de Leyes Divinas Eclesiástica y Civil del Padre Juan de Murcia.	El Cielo del Padre Cristóbal Moreno.
Resumen Fundamental de la Suma de la Moralidad de Francisco Navarrete	Visita General y Prontuario Evangélico de Gabriel de Morales.
Proposiciones Condenadas y su explicación del Padre Corella.	Trabajos de Jesús de Fray Thomé de Jesús.
El imposible más posible de Antonio de Quirga y Losada.	Práctica de Misiones del padre Fray José de Caravanes.
Vida de San Felipe Neri.	La diferencia entre lo temporal y lo eterno.
Población General de España de Rodrigo Méndez y Silva.	Historia de la Vida del Padre Fray Luis de Granada de Juan de Movieta.
Historia Pontifical de Gonzalo de Illescas.	Introducción del Símbolo de la Fe de Fray Luis de Granada.

Listado n.º 2 (continuación)

El Despertador Cristiano de Barcia. Virgilio.	Filosofía de Aristóteles. Apotemas del Padre Tomás de Biamasares.
Instrucción de Ordenandos del Padre Montiel.	Horacis Turselini de Petrum Al- dograndinum.
Ave María del Padre Francisco de Echávez.	Breviarios de impresión de An- tuerpia.

Juan Francisco de Azpiazu

Vida de Santa Catalina de Fray Santiago Gar- cía (Salamanca).	Crónica de San Francisco de Cornejo y Tornes (Madrid, 1721-1737).
Obras de Santa Teresa de Jesús (Barcelona).	Cartas de Santa Teresa de Jesús (Barcelona).
Escuela de Daniel (Madrid, 1683).	Escuela de San Antonio.
Historia del Emperador Leopoldo (Amberes, 1716).	

Tomás José de Cavia

Año Cristiano.	Venerable Madre.
Fray Luis de Granada.	Flos Santorum.
Vida interior de Fray José de San Benito.	Vida de Santo Domingo de Guzmán.
Vida de San Francisco de Sales.	Introducción a la Vida Devota.
Representación al Rey de Zavala.	Ustáriz de Comercio y de Mari- na.
Nobiliario de España.	Curia Filípica.
Geología Moral y Canónica de Fray Enrique Villalobos.	Vida de Santo Domingo de la Calzada.
Viejo Arte Militar.	Vida de San Pedro Alcántara.
Historia de la Métrica de la Pasión de Mañer.	Vida de San Francisco de Paula.
Vida de San Antonio Abad.	Temporal y Eterno.
Año Virjineo.	Año Teresiano.
Familia Regulada del Padre Arbiol.	Desengaños Místicos del Padre Arbiol.
Aritmética de Santa Cruz.	Agricultura.
Catecismo de Fleuri.	Espejo Geográfico.
Aventura de Telémaco.	Arquitectura Militar de Medra- no con láminas.
Consejos de la Sabiduría.	Atlas Abreviado de Marquilla.
Estado Político de la Europa.	Compendio Anual de los Suces- os de Europa.

Listado n.º 2 (continuación)

Lunario de Cortes.	Estilo de Cartas.
Dolores de Macia.	Explicación de la Doctrina Cris- tiana.
Epístolas de San Gerónimo.	Verdades Externas.
Vida y Doctrina de Cristo.	Quempis.
Villacastín.	Confianza en Dios.

Melchor de Abajo

Crónicas de San Francisco.	Flos Santorum de Rivadeneira.
Lorenzo Gracián.	Valdezebros.
Sermones Varios.	Historia de Nuestra Señora de Begoña.
Madre María de la Antigua.	Vida de San Nicolás de Bari.
Vida de San Pedro Regalado.	Compendio de la Doctrina Espi- ritual.
Villacastín.	Francisco Patricio.
Teatro de los Dioses.	Levas de la Gente de Guerra
Lope de Vega.	El Diablo Suelto.
Origen de la Lengua Castellana.	Don Quijote de la Mancha.
El Criticón.	El Cuidado de los Presos.
Diferentes Comedias.	Libro Papel de Marca Mayor.

Baltasar de Abajo

2 Juegos de libros de Fray Luis de Granada.	2 Breviarios.
1 Juego de la Doctrina Cristiana de Bote.	2 Juegos de Libros de Santa Te- resa.
1 Juego de Guirnalda Mística.	1 Juego de las obras del Padre Estella.
Baldezebro que trata de animales.	Catecismo Católico.
Misión Historial de Marruecos.	2 Vida de Camilo de Lelis.
2 Escuela del Corazón.	2 Don Quijote de la Mancha.
Nuestra Señora de Aránzazu.	2 Quinqua Seráfico.
Trabajos de Jesús.	Camino Real de la Cruz.
Vida del Padre Gerónimo Dutari.	2 Gracias de las Gracias de los Santos.
Defensa de Doctos y Armas contra Imprudentes.	Vida de Nuestra Señora.
Vida de Nuestra Señora de Lomos de Orios.	Novelas sin las Vocales.
Avisos del Parnaso.	El Devoto Peregrino viaje de Tierra Santa.
Diálogo del Purgatorio.	El desengañado.
Aritmética.	1 Juego Libros del Emperador Leopoldo.

Listado n.º 2 (continuación)

Historia de la China.	Guerras de Flandes.
Guerras Civiles de Francia.	2 Memorias de Comines.
3 Mística Ciudad de Dios.	Ludovio Blosio.
Luz de Verdades Católicas.	2 Flos Santorum.
7 Crónicas de San Francisco.	Epístolas de Guevara.
Familia Regulada.	Patrimonio Seráfico y Crónica de Tierra Santa.
Luz de la Fe y la Ley.	Domínguez Contrato de Cambios.
Eusebio de Nieremberg, Diferencia entre lo Temporal y lo Eterno.	Prodigios del Cardenal Fray Francisco Jiménez de Cisneros.
Introducción a la Vida Devota.	Catecismo Histórico.
Confesiones de San Agustín.	Atlas Abreviado.
2 Secretario Español (en francés y español).	Filosofía Moral.
Examen de Infemos.	Oficio de Nuestra Señora.
2 Oficio de la Semana Santa.	2 Ambrosio Calepiño en 11 lenguas.
Teatro del Orbe con sus Mapas pintados.	3 Libros de papel para contabilidad.

Juan José de Salazar

Crónicas de San Francisco.	Venerable Madre M. ^a Jesús de Ágreda.
Vida de San Francisco.	Obras del Maestro Fray Job.
Historia de David.	Obras de Quevedo.
Historia de Don Quijote.	Doctrina Cristiana y Costumbre de los Israelitas de Fleuri.
Patrimonio Seráfico Crónica de Tierra Santa.	Historia de México de Solís.
Curia Filípica de Bolaños.	Política de Villadiego.
Ordenanzas del Consulado de Bilbao.	Fueros de Vizcaya.
Consejos de la Sabiduría de Salomón.	Epístolas de Guevara.
Familia Regulada.	Catecismo del Obispo Lepe.
Filosofía Moral.	Introducción al Estado Político de la Europa.
Libro de ejercicios de San Pedro de Alcántara.	Santa Virginidad de San Agustín.
Luz de la Fe y de la Ley.	Historia de la Iglesia y del Mundo.
Juicio Imparcial.	Diferencia entre lo Temporal y lo Eterno.
Javier.	Vida de la Venerable M. ^a Sor Juana de Jesús María.
Séneca Juez de sí mismo.	Gritos del Infierno.
Del Hábito y Corona de los Dolores de Nuestra Señora.	Estatutos de Terceros.
	Estatutos de Terceros.

Listado n.º 2 (continuación)

Explicación de la Bula de la Santa Cruzada.	Tratado de la Oración de San Pedro de Alcántara.
Libros Elocuentes.	Los Coches de Alcalá.
Maestro de Niños.	Vida Devota de Francisco de Sales.
Autos de Calderón.	Empresas Políticas.
Crónicas Cristianas.	Espejo de Amor.
Vida de San Vicente Ferrer.	Historia de Carlos XII Rey de Suecia.
Ejercicios de la Madre Jesús de Ágreda.	Juego de Breviarios.
Luz de Verdades Católicas.	Domínguez Letras de Cambio.
Historia Cantabria de Enao.	Filosofía del Doctor Enao.
Quinquatro Seráfico.	Molina de Sacerdotes.
Comedias de Montalván.	Soledades de la Vida.
Nuevo Estilo de Cartas.	Reglas de la Escuela de María.
San Agustín del Bien del Matrimonio.	La Virtud en el Estrado.
Ejercicios de San Ignacio.	

Manuel Ortiz de Jugo

Breviario impreso en Antuerpia (1680).	Diurno y el Psalterio.
Cuarto tomo de la Obra de Santo Tomás.	Mística Ciudad de Dios de la Venerable Madre de Ágreda.
Obras de Fray Luis de Granada.	Vidas de Patriarcas o Profetas de Villegas.
Vidas de Santos de Villegas.	Flos Sanctorum de Ribadeneira.
La Familia Regulada del Padre Arbiol.	Tercera Orden del Padre Arbiol.
Historia de Nueva España de Solís.	Maestro de las Sentencias de Pedro Lombardo.
Catecismo Romano de Nieremberg.	Torre de David de Fray Juan Rojas.
Obras de Quevedo.	Obras de Zavaleta.
Vida de la Venerable M. ^a de Jesús.	El Laurel de Apolo.
Cronicón de Tierra Santa.	Explicación de la Cruzada de Fray Manuel Rodríguez.
Filosofía del Cielo.	Restauración del Brasil.
Práctica de la Chancillería de Ayala.	Francia Engañada de Gerardo Hispano.
Obras de Lozano (El David Perseguido, El Hijo de David, David Penitente y los Reyes Nuevos de Toledo).	

Antonio de Sandobal

Obras de Fray Luis de Granada.	Vida de San Francisco de Sales.
La Madre María Jesús de Ágreda.	Comentarios de Pedro Hernández.

Listado n.º 2 (continuación)

Vida de Santa Catalina de Bena.	David Perseguido.
Vida de Nuestro Padre Santo Domingo.	Ente Diluzidado.
Vida de Santa Rosa.	La Vida de Cristo.
La Verdad Vestida.	Historia de la Orden de Santo Domingo.
Vida de San Vicente Ferrer.	Vida de San Pío V.
Vida de Santo Domingo de Silos.	Flos Santorum de Patriarcas y profetas.
Cartas de Santa Teresa.	

Francisco Antonio y Ana Teresa de Salazar

Escuela de Palas.	El Quijote.
La Economía General, en francés.	Examen Literario.
La guerra festiva.	Compendio de Geometría Práctica.
Historia de Vitoria.	Diccionario italiano y francés.
Año Cristiano en doce meses.	Dominicas.
Conocimiento de Dios.	Relación Obsequiosa de Carlos III.
Comentarios de la Guerra de España.	Fundamento del vigor y elegancia de la lengua castellana.
Catecismo Católico.	Metastasio.
Retórica Castellana.	Larramendi Discurso sobre la Cantabria.
Diálogos de Sobrino.	Erasto en francés.
Telémaco.	Reino de Portugal.
Geografía moderna.	Fábulas de La Fontaine.
Diccionario de la Fábula.	Cartas de Clemente.
La Política de Fernando el Católico.	Recopilación de Viajes al Norte.
Gran Duque de Toscana.	Cuaderno de Leyes de la Provincia.
Curiosidades de la Naturaleza.	Noticia del Viaje de España.
Libro de los Secretos de Agricultura.	Norte de la Navegación.
La Geografía de Claudio Ptolomeo.	Empresas Políticas de Saavedra.
Historia Romana.	Antiteatro Crítico.
Feijóo.	Monarquía Hebrea.
Historia Literaria de España.	Fábulas de Iriarte.
Mariana Historia de España.	Diccionario Francés y Español.
Historia de los Templarios.	Economía General de la Casa de Campo.
Ordenanzas de la Ciudad de Vitoria.	Descripción del Escorial.
Arte de Repostería.	Gobierno de los Turcos.
Educación de Niños y Niñas de Rolin.	Enfermedades de la Boca de Pe-láez.
Instrucción de la Mujer Cristiana.	Cura de Flatos de Asnet.

Listado n.º 2 (continuación)

Viaje de Jerusalem.	Elementos de Geometría de Euclides.
El Arte de hacer el Vino de Rosser.	El Arte de hacer el Vino de Maupen.
Ortografía Castellana.	Vida de Santa Genoveva.
Carta sobre la Educación de Pluche.	Semana Santa en latín.
Fray Luis de Granada.	Viaje de la Razón.
3 Juegos de Gacetas.	3 Cuadernos de Actas de la Provincia.
Impresos y Decretos de la Provincia.	5 Cuadernos de Actas de la Sociedad.
Geografía de Tolomeo.	Arte de Montar a Caballo del Príncipe Guillermo.
Diccionario Francés de Richelot.	Atlas con 37 láminas.
Libro con láminas de animales.	24 Mapas sueltos.
50 Láminas de Ciudades y Navíos.	39 Mapas.
Mapas sobre la Guerra de Sucesión.	Mapas del Reino de Portugal.

Roque Sáenz de Buruaga

Elgonet.	Mística Ciudad de Dios.
Feijóo incompleto.	Las Cartas de Isla.
El Puga.	El Encio.
El Oroz.	El Copin.
El Salense.	Cuadernos de Leyes de la Provincia de Álava.

Pedro Ramón de Echeverría

Diccionario Lengua Castellana de la Real Academia Española (Madrid, 1780).	Diccionario Español-Francés-Latino de Monsieur de Sejour-naut (París, 1775).
El Íntimo Amigo del Hombre por Fray Pedro de Santa Teresa (Madrid, 1785).	Diccionario Histórico Portátil o Historia Abreviada de todos los hombres, en francés (Amsterdam, 1771).
Diccionario Portátil (Aviñón, 1768).	Obras de Diego Torres Villarroel (Salamanca, 1752).
Diccionario Geográfico o descripción de Todos los Reinos, en inglés, traducido por Juan de La Serna (Madrid, 1763).	Discursos Políticos y avisos del Parnaso de Trajano, de Bocalini, lengua toscana, traducido por Fernando Pérez de Sousa (Madrid, 1604).
Discursos de Bocalini (Madrid, 1754).	La Familia Regulada de Antonio Arbiol (Barcelona).

Listado n.º 2 (continuación)

- Historia de la Conquista de Méjico de Antonio Solís (Madrid, 1763).
 Silva de Vari de Pedro Mexia (Madrid, 1669).
 Reyes Nuevos de Toledo de Cristóbal Lozano (1696).
 Sumas Sacras del Conde Don Bernardino de Revollo (Amberes, 1661).
 Máximas Cristianas.
 Falsa Filosofía o el Ateísmo Deísmo Materialismo de Fernando Cavallos (Madrid, 1775).
 Los Fantasmas de Madrid y Estafermos de la Corte de Ignacio de la Erbadá.
 Fábulas en verso castellano para el uso del Real Seminario Bascongado de Félix Samaniego (Madrid, 1784).
 Fábulas Alterarias de Tomás de Iriarte (Madrid, 1782).
 Viajes de Enrique Vanton a las tierras incógnitas australes y al país de los Monos (Alcalá, 1769).
 Monarquía Hebrea de Vicente Vallacari Sana, Marqués de San Felipe (Madrid, 1771).
 Recreación Política. Reflexiones sobre el amigo de los hombres en tratado de Población de Nicolás de Arriquirbar (Vitoria, 1779).
 Ordenanzas del Consulado de Bilbao (1738).
 Historia del Nuevo y Viejo Testamento por Carlos Antonio Ezia (Madrid, 1774).
 Obras de Francisco Quevedo Villegas (Madrid, 1772).
 Obras poéticas de Eugenio Gerardo Loro (Pamplona, 1724).
 Autos Sacramentales de Pedro Calderón de la Barca.
 Reyes Nuevos de Toledo de Cristóbal Lozano (1734).
 Sumas de Lupercio y Bartolomé Leonardo de Argensola (Zaragoza, 1634).
 Empresas Políticas de Saavedra (Valencia, 1675).
 Emaio de la Real Sociedad Bascongada Amigos del País (Vitoria, 1768).
 Aritmética Metódica y demostrada con un tratado completo de los cambios de J.C.L. (París, 1771).
 Tratado enfermedades más frecuentes de las gentes del campo de Monsieur Tiesot, traducido por Juan Galisteo (Madrid, 1774).
 Comedias de Pedro Calderón de la Barca
 Epítome de la Vida y Hechos del Emperador Carlos V del Conde de la Roca (Bruselas, 1656).
 Conversaciones instructivas para fomentar la agricultura por medio del riego de Francisco Vidal (Madrid, 1778).
 Discursos Jurídicos sobre las aceptaciones, pagadas, intereses y demás cualidades de las Letras de Cambio de José Manuel Domínguez Vicente (Madrid, 1732).
 Historia del Reino de Portugal de Manuel de Faria (Bruselas, 1730).
 Espectáculo de la Naturaleza del Abad Monsieur Pluche (Madrid, 1771).
 Obras del Padre Maestro Feijóo (Madrid, 1749).

Listado n.º 2 (continuación)

- Geografía Histórica del Padre Pedro Murillo (Madrid, 1752).
 Lecciones de matemáticas o Elementos Generales de Aritmética y Álgebra por el padre Tomás Cerda (Barcelona, 1758).
 Vida y Hechos del Ingenioso Caballero Don Quijote de la Mancha de Miguel Cervantes Saavedra (Madrid, 1771).
 La Santa Biblia por M. le Maistre de Saci, en francés (París, 1742).
 Nuevo Compendio Cronológico de la Historia de Francia, en francés (París, 1775).
 El negociante inglés, en francés (Dresde, 1753).
 Geografía Universal por el R. Padre Bufier, en francés (París, 1775).
 Obras Dramáticas del Señor Abate Pedro Metastasio (Venecia, 1748).
 Sucesión Real de España de Fray José Álvarez (Madrid, 1775).
 Obras del Venerable Padre Maestro Fray Luis de Granada (Madrid, 1711).
 Viaje de España en que se da noticia de las cosas más apreciables y dignas de saberse que hay en ella de Antonio Ponz (Madrid, 1774).
 El Censor. Obra periódica (Madrid, 1781).
 Obras diversas del Señor Boileau Despreaux, en francés (Amsterdam, 1760).
 Catecismo Histórico de Fleuri, traducido por Juan Interian de Ayala (Madrid, 1779).
 Arte Poética Española de Juan Díaz Renjijo (Madrid, 1728).
 Compendio Historia Geográfico y Genealógico de los Soberanos de la Europa de Manuel Trinca-do (Madrid, 1772).
 Diccionario Portátil de Salud por M. antiguo médico de los ejércitos del Rey y por M. de B. médico de los Hospitales en francés (París, 1764).
 La Vida de Guzmán de Alfarache de Mateo Alemán (Madrid, 1750).
 Historia de las Revoluciones de Inglaterra por el Padre Dorleans, en francés, (Amsterdam, 1772).
 Tratado del Verdadero Mérito del Hombre por M. le Maître de Claville, en francés (Amsterdam, 1773).
 Nuevo Tratado de la Cortesía, en francés (París, 1750).
 Parnaso Español Colección de poesías escogidas de los más célebres poetas castellanos (Madrid, 1768).
 Atlante Español o Descripción General de España por Bernardo Espinalt y García (Madrid, 1778).
 El Maestro Italiano o la Gramática Francesa e Italiana de Veneroni (León, 1780).
 Almacén y Biblioteca Completa de los Niños o Diálogo de una Sabia Directora con sus Discípulas por Madame de Beaumont (Madrid, 1778).
 El Censor. Discursos de noviembre de ochenta y tres.
 Compendio Histórico de la Religión por José Pintón (Madrid, 1777).
 Los Dones de Comer o el Arte de Cocina, en francés (París, 1750).

Listado n.º 2 (continuación)

- Paralelo de las Costumbres de este siglo y de la moral de Jesucristo por el padre Juan Croyset (León, 1735).
 Colección de Poesías Castellanas anteriores al siglo xv de Tomás Antonio Sánchez (Madrid, 1779).
 Historia de Sucesos Memorables del Mundo de M. de Royaumond y traducida por Leonardo Uría (Madrid, 1781).
- Virgilio en latín y francés.
- Obras de Saint Ebremond, en francés (Londres, 1714).
- La Sajonia en francés.
- Dufresni disfrazado o sus diversiones serias y cómicas por Juan Larrue (León, 1731).
 Emblemas de Alciato en latín (París, 1536).
- Obras diversas de Saint Ebremond, en francés (Amsterdam, 1699).
- Mercurio Galante en francés.
- Cartas morales, militares, civiles y literarias de varios autores españoles de Gregorio Mayans y Siscar (Valencia, 1773).
- La Araucana de Alonso de Ercilla (Madrid, 1732).
- El perro y la calentura de Francisco de Quevedo.
- Ortografía de la lengua castellana por la Real Academia Española (Madrid, 1763).
- Epítome de la Elocuencia Española por Francisco Artiga (Madrid).
- Método de Enseñar y estudiar las bellas letras de Rollin, en francés (París, 1741).
 Nueva traducción de dos obras de Cornelio Tácito, en francés (León, 1706).
 Cartas críticas sobre varias cuestiones eruditas, físicas, de científicas y morales de Constantini, en toscano, traducidas por Antonia Reguart (Madrid, 1776).
 Quinto Curcio en francés (León, 1642).
 Las Bellas Artes reducidas a un mismo principio, en francés (París, 1746).
 Obras de Montfleuri (París, 1705).
 Parto del Alma o Práctica ... de Francisco Capochico (Madrid).
 Lista General de las Postas de Francia (París, 1762).
 El Romancero del Cid (Madrid, 1747). El Romancero del Cid (Madrid, 1747).
 Oficio de la Semana Santa en latín y francés.
 Ejercicio Cotidiano con diferentes oraciones y devociones para antes y después de la confesión de Manuel de Martín (Madrid, 1775).
 Aritmética de escritorios de comercio (Cádiz, 1780).
 La conducta del sabio en los varios estados de la vida, traducida por Fray Miguel de Cárcamo (Vitoria, 1773).
 Historia Eclesiástica traducida del francés por Pablo Vertejo (Madrid, 1720).
 Compendio de la Historia de España, traducido por José Francisco de Isla (Pamplona, 1761).

Listado n.º 2 (continuación)

- Diccionario Lengua Española y Francesa de Francisco Sobrino (Bruselas, 1734).
 Tratado de las Enfermedades por Monsieur Presavin, en francés.
- Diccionario Historia Abreviada, en francés, de Monsieur Ladvo-catt traducido por Agustín de Ibarra (Madrid, 1703).
 Cartas de Juan de Laencina del Padre José Francisco de Isla (Madrid).

José de Urdaneta

- Crónica de San Francisco de Cornejo y Torres, Madrid, 1721-1737.
 Historia del Emperador Leopoldo Primero adornado con sitios, estampas, batallas, plazas, campamentos y personas, Amberes, 1716.
 Ejercicios Diarios de la Seráfica Devoción, Roma, 1756.
 Cartas de Santa Teresa de Jesús, Barcelona.
- Novena de San Francisco, Madrid, 1758.
 Soledades de la Vida y Desengaños del Mundo.
 Reglas de la Escuela de María, Vitoria.

José Gabriel de Rezával

- Historia de España del Padre Mariana.
 Diccionario de Español y Francés de Francisco Sobrino.
 Guerras de Flandes del Padre Estrada.
 Memorias de Borbuttin, en francés.
 Historia de Escandes, en francés.
 Vida y excelencias del Patriarca San José. Flos Santorum de Villegas.
 Discursos jurídicos sobre las letras de cambio de José Manuel Domínguez Vicente.
 Empresas Políticas de Saavedra.
 Obras de Quevedo.
 Pellizer Góngora.
 Historia del Pueblo de Dios.
- Memorias de Felipe Comines de los hechos y empresas de Luis XI.
 Historia de Don Quijote de la Mancha en francés.
 Arte de Gramática de Antonio de Nebrija.
 Historia de la Sueda y Noruega, en francés.
 Memorias de M.R.L.C.D.R., en francés.
 Fray Luis de Granada.
 Místico Cielo de Fray Isidoro de León.
 Diferencia entre lo temporal y eterno del padre Nieremberg de la Compañía de Jesús.
 Secretos de Agricultura de Fray Miguel Agustín.
 Familia Regulada del Padre Arbiol.
 Soledades de la villa.
 Epístolas.

Listado n.º 2 (continuación)

Cristóbal Ortiz de Urbina

Calepino. Todo el juego de obras de Fray Luis de Granada.	Las partes de Santo Tomás. Historia de España del Padre Mariana.
La Corte Santa. Misal pequeño.	Santorum de Ribadeneira. Solís Conquista de Nueva España.
Cornelio Tácito. Historia Pontifical. Itinerario Historial del Padre Andrade de la Compañía de Jesús. Relación Universal del Mundo de Juan Botero de Venes. Emblemas de Covarrubias. Olalla misa rezada. Cartas Pastorales de Montalván.	Ordenanzas Reales de Castilla. La Madre María de Ágreda. Confesiones de San Agustín. El Sabio Instruido Máximas de Grado. Empresas de Saavedra. Historia de la India Oriental. Cartas Pastorales del Señor Lepe.
Idea del Buen Pastor Empresas Sacras.	Filosofía Moral del Conde Manuel Tesauo.
El Devoto Peregrino.	Epístolas del Señor Antonio de Guevara.
El Ente Dilucidado. Jerusalem Conquistada. Catálogo Real y General Lógico de España. Resumpta Historial de España. Fray Luis de Granada.	Teatro de los Dioses. El Rey Penitente David. La Familia Regulada. Introducción a la Fortificación. Flavio Josefo de la Destrucción de Jerusalem.
Teología de Gonet. Misal pequeño.	Atlas con mapas. Tratado contra la Secta Otomana.
Visita General de los Judíos.	Verdadera Historia del Rey Rodrigo.
Descripción de Hungría, Dalmacia y Morea. Tratado de Ceremonias de Bustamante. Nueva Recopilación.	Ripalda Expositio. Curia Filípica. La Vida del Beato Camilo de Celis.
Tratado de los Derechos de Francia sobre la España, en francés. Doctrina Cristina, en latín. Maravillas de Roma. Meditaciones de Santa Teresa.	Materias Morales de Remigio Nondeins. Triunfo del Santísimo Rosario. Instrucción del Cristiano. Medicina de Juan Ruelio, en latín.
Meditación de Cristo de Kempes. Ejercicios de perfección del Padre Alonso Rodríguez.	Lógica de Lerma. Lógica del Padre Oñate.

Listado n.º 2 (continuación)

Curso Filosófico del padre San José Carmelita. Corona Gótica de Diego de Saavedra.	Sumas disputadas de Candamo. Derecho de los Reyes Nuevos de Toledo.
Historia del Imperio Otomano. Genealogía de la Toledana discreta.	Obras de Antonio Pérez.

Bartolomé José Ortiz de Urbina

Del Orbe de la tierra de Abran Ortelo. Calepino. Fiestas Movibles. Flores Clave Tutorial.	Veira. Año Cristiano. España Sagrada. Respuesta del Padre Maestro Flores. Fray Luis de Granada. Cartas Eruditas de Feijóo. Espectáculos de la Naturaleza. Sucesión Real de España vidas y hechos de sus esclarecidos Reyes. Sucesos Memorables. Ciencia de Corte. San Francisco de Sales, Amor de Dios y Vida Devota. Butrón Poema de Santa Teresa. Real Compañía Guipuzcoana de Caracas.
Flos Santorum de Ribadeneira. Teatro Crítico. Demostración del Teatro Crítico de Feijóo. Relación del fallecimiento, entierro y suntuosas honras del Cardenal de Molina.	Explicación Doctrina Cristiana de Juan de Santo Tomás. Dictamen del Padre Juan Eusebio de Nieremberg. Real Compañía de Comercio para las Islas de Santo Domingo. Explicación de la Doctrina Cristiana de Croisset. Retiro Espiritual del Padre José Altamirano.
Discursos Espirituales de Croisset. Historia de Sucesos Memorables del Mundo. Fray Antonio Garcés.	Comentarios de la Guerra. Filosofía de la Naturaleza del Hombre. Consejos políticos y morales. Meditaciones del Padre Luis de la Puente. Pláticas Doctrinales del Padre Francisco Miguel de Echeverría.
Familia Regulada de Arbiol. Pensamientos o Reflexiones Cristianas.	
Cédula de Fundación de la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas. Quempis Imitación de Cristo.	
Copia Real Cédula para fundarse en la Habana una Compañía. Diario del Cristiano de Croisset.	
Villacastín.	
Soliloquios de San Agustín. Estrofas políticas y morales del Padre Diego del Castillo. Varios Elocuentes. Vida de San Prudencio de Ibáñez.	
Corte Santa en francés traducido por Francisco Antonio Crizano.	

Listado n.º 2 (continuación)

Obras de Góngora de García Coronel.	Secretos de Agricultura.
Descripción de Ordenanzas del Colegio de dos Seminarios de Orihuela.	Resumen de la vida y costumbres del Duque de Granada.
Reglas de Ortografía de Antonio de Lebrija.	Intereses de Inglaterra del Padre Juan de Urtassum.
Instrucción de Marineros de Antonio González Marroquín.	Proporciones de las medidas más esenciales para navíos de guerra.
Curiosidades de la Naturaleza del Abad Balemont.	Geografía de los Niños de Jacinto de Lisasuela.
El Cristiano Instruido en su Ley del jesuita Pablo Seneri.	Mana de Alma del Padre Seneri.
Cuaresma del Padre Seneri.	El Incrédulo del Padre Seneri.
Historia de la Sagrada Pasión de Cristo de Luis de la Palma.	Concordia entre la quietud y fatigado de la Oración de Seneri.
El Cura Instruido de Seneri.	Exposición de Miserere de Seneri.
El Devoto de la Virgen María de Seneri.	Año Virginio.
Luz de Verdades Católicas.	Curia Filípica.
Suma Moral del Padre Bernardo Pacheco.	La Venerable Madre de Jesús Mística Ciudad de Dios.
Ejercicios de Perfección del Padre Alonso Rodríguez.	Catecismo Romano de Nieremberg.
Discursos Jurídicos del Licenciado José Manuel Domínguez.	Práctica y Administración de Cobranza de Rentas de Juan de la Ripia.
Historia de Carlos XII Rey de Suecia.	Recopilación de las Leyes de estos Reinos.
Vocabulario de Antonio de Nebrija.	Fueros de Vizcaya.
Relaciones Universales del Mundo de Juan Botero.	Oficio Parvo.
Ordenanzas de la Casa de Contratación de Bilbao.	Historia de la Vida y Hechos del Emperador Leopoldo.
Historia de las Guerras Civiles de Francia de Enrico Catherino Dávila.	Historia de los Principios y Establecimientos de Inglaterra del padre Bernardo de Montebriel.

Ubaldo de Orueta

Vida de Santa Juana Francisca Tremiot .	Tres Semanas Santas (2 en castellano y 1 en latín).
Salmos de David.	El Nuevo Robinson.
Catecismos de Fleuri.	Historia de España.
¿ensador Cristiano.	El oficio parvo de Nuestra Señora.
Meditaciones para Días de Semana Santa.	Cinco Dictionarios Franceses.

Listado n.º 2 (continuación)

Santa Catalina de Suecia.	Diccionario Lengua Castellana.
Catecismo S. Pío Quinto.	El hombre feliz.
La mujer feliz.	Vida de Clemente.
Historia del Antiguo Testamento.	El Universo Enigmático.
El Clamor de la Verdad.	Religión del Hombre de Bien.
Pintura de la Muerte.	La Verdadera Alegría.
La despedida de la mariscal.	Idioma de la razón.
El verdadero mentor.	Fundamento de la Religión.
Idioma de la Religión.	Carácter de la Amistad.
La Posesión de sí mismo.	El Cristiano de estos tiempos.
La Conversación consigo mismo.	Gramática castellana.
Ortografía castellana.	El viaje de la razón.
La Historia de Montserrat.	Historia de Nuestra Señora de Aránzazu.
Luz de Verdades Católicas y descripción de la doctrina cristiana.	Retórica de la Iglesia y Eloquencia de Predicadores, en francés.
Ejercicios de San Ignacio de Loyola.	Diccionario latino y francés.
Manual de Comerciantes.	Devocionarios de San José.
Fray Luis de Granada.	Quince de Palafox.
Diccionario Español y francés de Sobrino.	Ordenanzas del Consulado de Bilbao.
Representación de Felipe V.	Desengaños Místicos del Padre Arbiol.
Ejercicios del Padre Molina.	Ovidio.
Aparato Político de la Europa.	Fábulas de Esopo.
Selectas de Cicerón.	Escritos de Artes Liberales.
Educación de la Juventud.	Meditaciones de San Agustín.

Juan Carlos de Nanclares

Trabajos de Jesús.	Croysest Año Cristiano.
Cartas Constantini.	Castelneu Arte de Ser Feliz en la Tierra.
Belarmine Declaración de la Doctrina.	Nieremberg Entre lo Temporal y lo Eterno.
Reglas de la Escuela de María.	Vidas de Cirujía.
Pintón Compañero de la Religión.	Barrón Luz de la Fe y de la Ley.
Contreras Despertador Eucarótico.	Palafox El Pastor de Nochebuena.
Privilegios del Señorío de Vizcaya.	Granada Vanidad del Mundo.
Granada Guía de Pecadores.	Granada Oración y Meditación.
Quinquarto Seráfico.	

Listado n.º 3

Relación de los efectos de los comerciantes vitorianos

Años	Casa mercantil	Valor	%	Productos
1682	Martín Ortiz de Jugo	212.752	41,05	Paños, algodón, papel, azúcar, hierro.
1688	Mateo de Sandobal	19.378	14,71	Droguería y botica de medicinas.
1690	Fco. García de Araoz	5.916	1,15	Hierro.
1694	Juan Fco. García de Araoz	3.597	3,34	Hierro.
1696	Juan Abajo	159.199	62,03	Hierro, clavo y especias.
1698	Fausto López de la Molina	190.062	62,52	Telas y paños.
1702	Pedro de Irujo	125.194	40,05	Telas y paños
1703	Íñigo López Urbina	30.971	36,33	Paños.
1706	Baltasar de Abajo	—	—	Textiles, cacao y tabaco.
1709	Domingo de Rezával	22.098	6,67	Hierro.
1712	Francisco de Oliden	48.409	13,34	Telas, paños y hierro.
1712	Domingo López de la Peciña	51.429	16,62	Hierro.
1716	Domingo de Guillerma	9.156	54,02	Paños.
1717	Pedro y Antonio Pommiers	—	—	Paños.
1718	Francisco de Larriategui	8.661	22,98	Hierro, bacalao y paños.
1718	Francisco de Ipiña	86.992	39,50	Paños (38.777) e hierro (48.215).
1719	Pedro González de la Fuente	243.974	35,13	Paños y telas.
1722	Pedro González de Junguitu	40.516	16,31	Cera (19.616), especería (4.020) y paños (16.880).
1722	Blas de Berosueta	6.826	62,25	Textil.
1723	Bentura de Rezával y Arrarte	14.370	9,14	Lana.
1725	Melchor Abajo	86.647	31,42	Especias (49.039), paños (21.745) y otros (15.863).
1728	Francisco López de Berrosteguieta	164.430	9,96	Lienzo y mitanes (17.580) e hierro (146.850).
1729	Juan José de Salazar	99.074	60,24	Paños y telas.
1730	Domingo de Rezával	59.079	11,25	Hierro.
1731	Domingo Ortiz de Jócana	13.353	5,49	Hierro.
1732	Miguel A. de Retegui	1.248	20,53	Paños.
1733	Alejo de Arzac	19.754	49,24	Paños e hilo.
1733	Luis de Casas	78.778	40,64	Paños, papel y sombreros.
1733	Juan de Imaz	34.115	9,84	Pimienta, canela e hierro.
1736	Jacinto de Castillo	16.612	4,75	Cacao, azúcar y especias.
1738	Francisco L. de Mtez. Uriarte	27.179	19,67	Hierro.
1739	Domingo Sáenz de Maturana	36.773	66,82	Paños.
1739	Domingo Martínez de Uriarte	6.668	20,26	Hierro.
1740	Pedro de Santa María	96.843	59,18	Tabaco, pimienta, paños y hierro.
741	Andrés Ibáñez de Echávarri	36.383	22,95	Cacao, arroz, tabaco e hierro.
743	Manuel Añiz Marañón	86.032	6,98	Hierro (81.222) y cacao (4.810).
744	Domingo de Bárbara	3.855	—	Cacao.
746	Francisco Luis López de Berrosteguieta	111.583	10,03	Hierro (81.949) cacao (6.489) y lana (23.145).

Listado n.º 3 (continuación)

Años	Casa mercantil	Valor	%	Productos
1746	Josefa Larena	52.118	17,07	Cacao, especias, bacalao y textiles.
1748	Simón Altuna	41.484	12,03	Hierro.
1751	Pedro Felipe Añiz Marañón	82.758	12,63	Hierro.
1752	Mateo García de Cerain	51.529	7,63	Hierro.
1753	Pedro Díaz del Carpio	26.817	9,66	Hierro.
1756	Andrés Fco. Echeverría	66.315	31,42	Hierro.
1757	Baltasar Díaz de Mendivil	3.499	—	Paños.
1758	Bernabé Antonio de Irala	13.131	7,32	Paños.
1764	Martín Quinci	2.729	—	Lana.
1766	Juan Francisco de Azpiazu	28.252	—	Hierro.
1768	Pedro Pommiers	106.110	—	Hierro, paños y tabaco.
1769	Juan Fez. de la Cuesta	853.056	46,53	Paños y mercancías.
1770	Pedro Antonio de Zubía	621.502	70,58	Paños y manufacturas extranjeras.
1772	Juan F. Lpez. Berrosteguieta	42.627	3,61	Hierro.
1773	Pedro Manuel de Ugarte	42.176	10,10	Azúcar, cacao, canela, lienzo y paños.
1775	Jacinto de Galatas	7.584	25,25	Hierro.
1776	Esteban de Arrázola y Oñate	125.797	44,79	Paños.
1779	Leonardo Díaz de Olarte	82.141	18,85	Tabaco, cacao, azúcar, pimienta, canela y azafrán.
1780	Wenceslao M. Fez. Cuesta	190.412	24,1	Cuero, azúcar, cotonias y estaño.
1782	Juan José de Salazar	4.014	2,29	Hierro.
1785	José Urdaneta	29.707	7,63	Hierro.
1785	Miguel de Cendegui	48.755	23,82	Cacao, tabaco, arroz, hierro y canela.
1785	Baltasar Díaz de Espada	59.403	21,90	Paños y telas.
1792	Pedro de Presa	46.721	80,44	Telas y paños.
1796	José Martínez	163.233	57,22	Paños.
1799	Atanasio José de Lorea	18.800	3,42	Paños e hierro.
1800	Roque Sáenz de Buruaga	141.885	9,67	Hierro y herraje.
1800	Feliciano B. de Mendiguren	116.630	40,42	Cacao y paños.
1802	Domingo de Amitesarobe	44.904	28,76	Hierro.
1802	Alejandro Glz. de Lopidana	42.796	8,74	Cera (8.359), azúcar, papel y canela.
1803	Pedro Ignacio Irastorza	9.240	1,18	Hierro.
1806	Domingo de Ullívarri	173.807	14,43	Paños y lienzos.
1810	Eugenio de Aguirre	72.552	3,25	Azúcar, cacao y chocolate.
1819	Francisco de Idígoras	303.494	16,33	Hierro (129.656) y paños (173.838).
1823	Luis de Atauri	6.838	1,34	Paños y telas.
1826	Domingo de Urdangarín	105.027	12,14	Hierro.

Listado n.º 4

Valores del concepto de ajuar de los inventarios del comercio

Años	Casa Mercantil	Valores	Porcentaje
1688	Mateo de Sandobal	15.226	11,56
	Pintura	1.984	
	Madera	1.894	
	Cobre	2.023	
	Ropa	7.025	
	Trigo	2.300	
1691	Melchor González de Echávarri	29.857	8,16
	Pinturas	3.049	
	Cobre	2.399	
	Madera	5.886	
	Tapicería	8.736	
	Colchones	3.890	
	Varios	5.897	
1696	Juan de Abajo	10.633	4,14
	Pintura	5.710	
	Madera	2.037	
	Ropa	2.886	
1709	Domingo de Rezával y Arrarte	20.227	6,10
	Cobre	3.021	
	Pinturas	4.245	
	Madera	3.295	
	Ropa	9.666	
1712	Francisco de Oliden	10.932	3,01
	Pintura	1.400	
	Mueble	2.224	
	Cobre	1.534	
	Colchones	3.300	
	Ropa	2.474	
1718	Francisco de Larriategui	13.622	36,16
	Pintura	1.142	
	Madera	2.293	
	Cobre	758	
	Ropa	7.406	
	Armas	712	
	Útiles Lonja	360	
	Libros	951	
1722	Pedro González de Junguitu	20.299	8,17
	Pintura	2.691	
	Cobre	4.097	
	Útiles lonja	859	
	Madera	5.479	
	Ropa	7.173	

Listado n.º 4 (continuación)

Años	Casa Mercantil	Valores	Porcentaje
1725	Melchor de Abajo	26.916	9,76
	Pintura	3.600	
	Madera	5.492	
	Ropa	15.000	
	Cobre	1.292	
	Útiles lonja	639	
	Libros	308	
	Armas	585	
1733	Esteban Ortiz de Zárate	27.175	1,37
	Pinturas y espejos	4.400	
	Madera	7.690	
	Cobre	1.900	
	Ropa	11.612	
	Varios	1.573	
1739	Domingo Martínez de Uriarte	4.791	14,56
	Pintura	223	
	Cobre	868	
	Ropa	2.432	
	Madera	1.268	
1743	Manuel Añiz Marañón	77.225	6,26
	Madera	8.349	
	Ropa	54.568	
	Cobre	5.294	
	Ornamentos Oratorio	1.600	
	Pinturas	7.414	
1747	Cristóbal Ortiz de Urbina	35.199	2,22
	Pinturas	11.349	
	Madera	10.649	
	Cobre	3.012	
	Ropa	10.189	
1752	Mateo García de Cerain	35.761	5,29
	Pinturas	11.524	
	Madera	5.083	
	Ropa	13.756	
	Cobre	3.013	
	Útiles lonja	925	
	Armas	1.460	
1763	Domingo González de Echávarri	57.653	1,74
	Ropa	16.095	
	Bronce	2.523	
	Talavera fina	715	
	Madera	38.320	
1768	Pedro Pommiers	14.069	—
	Cobre	2.130	

Listado n.º 4 (continuación)

Años	Casa Mercantil	Valores	Porcentaje
	Ropa	7.318	
	Madera	759	
	Útiles lonja	677	
	Pintura	3.185	
1769	Juan Fernández de la Cuesta	34.966	1,90
	Latón y cobre	3.495	
	Pinturas	6.171	
	Madera	7.904	
	Ropa	17.396	
1770	Pedro Antonio de Zubía	40.112	4,55
	Ropa Blanca	23.564	
	Ropa Lana	5.653	
	Cobre	2.268	
	Espejos, láminas, cuadros	5.819	
	Maderamen	2.057	
	Útiles de Lonja y escopetas	405	
	Animales en Admetería	346	
1773	Pedro Manuel de Ugarte	25.485	6,10
	Cobre	1.883	
	Ropa	14.537	
	Madera	4.067	
	Pinturas	4.297	
	Útiles lonja	282	
	Vidrieras	419	
1776	Bartolomé José de Urbina	79.988	3,26
	Relojes	7.590	
	Cobre	2.626	
	Pinturas	17.941	
	Madera	13.474	
	Jácaras y fuentes	3.945	
	Ropa	32.766	
	Libros	1.646	
1779	Leonardo Díaz de Olarte	12.070	2,77
	Cobre	3.764	
	Madera	2.734	
	Útiles lonja	546	
	Pintura y vasijas	545	
	Ropa	4.481	
1780	Wenceslao Fernández de la Cuesta	21.819	2,77
	Ropa	13.108	
	Cobre	1.138	
	Madera	2.313	
	Pinturas, espejos y reloj	3.723	
	Varios	1.327	

Listado n.º 4 (continuación)

Años	Casa Mercantil	Valores	Porcentaje
1785	Baltasar Díaz de Espada	14.180	5,22
	Madera	1.955	
	Pintura	779	
	Cobre	938	
	Ropa	9.400	
	Talavera	1.108	
1798	José Ambrosio de Echávarri	51.934	9,57
	Madera	12.938	
	Pinturas	2.532	
	Cobre	3.103	
	Ropa	30.928	
1799	Atanasio José de Lorea	28.607	5,20
	Libros	2.433	
	Útiles lonja	1.243	
	Cobre	1.269	
	Madera	6.167	
	Ropa	16.109	
	Vidrieras	141	
	Escultura y pintura	1.149	
	Espejos	2.149	
	Libros	380	
1800	Roque Sáenz de Buruaga	39.560	2,69
	Ropa	16.729	
	Madera	10.386	
	Loza y vasos	756	
	Abanicos	250	
	Cobre y latón	11.439	
1802	Domingo de Amitesarobe	10.018	6,41
	Útiles lonja	723	
	Madera	1.143	
	Cobre	472	
	Tinajas	459	
	Ropa	7.221	
1804	Manuel de Larrea	4.793	45,19
	Reloj	200	
	Madera	609	
	Pintura	329	
	Cobre	474	
	Ropa	2.656	
	Instrumentos música	525	
1822	Juan José Añiz Marañón	21.086	2,42
	Ropa	11.846	
	Cobre	1.499	
	Madera	3.301	

Listado n.º 4 (continuación)

Años	Casa Mercantil	Valores	Porcentaje
1837	Pinturas	1.585	6,85
	Trigo	2.855	
	Antonio de Mendizábal	19.106	
	Cobre	1.248	
	Madera	3.175	
	Piano	3.000	
	Ropa	5.676	
	Alimentos	211	
	Vasija	5.796	

Listado n.º 5

Bienes inmuebles (rurales y urbanos) de la «gente del comercio de Vitoria»

Años	Casa Mercantil/Propiedades	Valores	Porcentaje
1682	Martín Ortiz de Jugo	95.862 rs.	18,50
	Casas Herrería	56.517 rs.	
1688	Heredades en Arriaga, Armentia, Lasarte, Murguía e Ibarlegui	39.345 rs.	48,37
	Mateo de Sandobal	63.700 rs.	
	Dos Casas 1.ª Herrería y 1.ª Zapatería	45.000 rs.	
	Dos Casas Calle Nueva	13.200 rs.	
	Huerta	5.500 rs.	
1690	Francisco García de Araoz	26.625 rs.	5,19
	Casa Opacua	17.149 rs.	
	Heredades Eguíleor	2.447 rs.	
	Heredades Narbaja	5.049 rs.	
1691	Melchor González de Echávarri	1.980 rs.	25,16
	Media Casa 1.ª Herrería	92.036 rs.	
	Media Casa 1.ª Zapatería	26.066 rs.	
	Casa 1.ª Herrería	7.603 rs.	
	Casa Pequeña Herrería	48.164 rs.	
	Manzanales y heredades en Aramayona	7.186 rs.	
1694	Juan Francisco García de Araoz	3.017 rs.	21,75
	Casa 3.ª Herrería	23.485 rs.	
	Casa Narvaja	16.335 rs.	
	Heredades Narbaja	5.170 rs.	
1696	Juan de Abajo	1.980 rs.	11,56
	Casa 1.ª Pintorería	29.675 rs.	
	Casa 1.ª Pintorería	11.070 rs.	
	Casa 1.ª Pintorería	11.840 rs.	
	Casa 3.ª Correría	6.765 rs.	

Listado n.º 5 (continuación)

Años	Casa Mercantil/Propiedades	Valores	Porcentaje		
1703	Íñigo López de Urbina	30.500 rs.	35,78		
1709	Casa 1.ª Correría	30.500 rs.	16,62		
	Domingo de Rezával	55.047 rs.			
	Casa 3.ª Herrería	40.000 rs.			
1712	Casa Arrabal	8.600 rs.	14,40		
	Casa en Opacua y heredades	6.447 rs.			
	Francisco de Oliden	52.245 rs.			
	Casa y Molino de Errotacho (Elgóibar)	14.434 rs.			
	Casería de Usatorre (Elgóibar)	20.738 rs.			
1712	Casería de Irube (Elgóibar)	14.073 rs.	8,03		
	Rentas Casas	3.000 rs.			
	Domingo de Íñigo López de la Peciña	24.860 rs.			
	Casa 1.ª Correría	9.300 rs.			
	Casa Aldave	3.500 rs.			
	Casa Barrio Santa Clara	2.600 rs.			
	Tierras Ali, Gomecha, Crispijana y Mendiola	9.460 rs.			
1718	Francisco de Ipiña	44.500 rs.	20,19		
	Casa 1.ª Herrería	44.500 rs.			
1719	Pedro González de la Fuente	113.629 rs.	16,36		
	Dos Casas 2.ª Pintorería	17.000 rs.			
	Casa 1.ª Correría	17.500 rs.			
	Casa 1.ª Zapatería	27.550 rs.			
	Casa 1.ª Zapatería	51.579 rs.			
1719	Antonio de Sandobal	39.329 rs.	21,14		
	Casa 1.ª Herrería	7.500 rs.			
	Casa 1.ª Herrería	6.529 rs.			
	Casa en Ali	16.500 rs.			
	Heredades Mondragón	8.800 rs.			
	Pedro González de Junguitu	44.650 rs.			
1722	Casa 1.ª Herrería	44.650 rs.	18,00		
	Bentura de Rezával y Arrarte	48.627 rs.			
1723	Casa en Eguíleor	4.025 rs.	30,95		
	Media casa Eguíleor	2.010 rs.			
	Dos casas 4.ª Zapatería	17.875 rs.			
	Casa callejuela Juego de la Argolla	11.000 rs.			
	Dos Casas en Burgos	8.800 rs.			
	Heredades en Eguíleor	4.917 rs.			
	1725	Melchor de Abajo		48.935 rs.	17,74
		Casa 1.ª Herrería		44.300 rs.	
		Heredades		4.635 rs.	
	1728	Francisco López de Berrosteguieta		119.282 rs.	7,23
Casa 1.ª Herrería		44.000 rs.			
Casa 4.ª Zapatería		5.197 rs.			
Casa en San García (Segovia)		7.750 rs.			

Listado n.º 5 (continuación)

Años	Casa Mercantil/Propiedades	Valores	Porcentaje
1731	Tres Casas en Madrid (San Antón, San Bernardo y Cruz Verde)	32.262 rs.	19,73
	Casas y heredades en Mendoza	24.073 rs.	
	Heredades en Berrosteguieta	6.000 rs.	
	Domingo Ortiz de Jócana	48.000 rs.	
1733	Casa 1.ª Zapatería	42.000 rs.	20,00
	Casa Calle Nueva	5.000 rs.	
	Heredades Arcaute	1.000 rs.	
1733	Juan de Imaz	66.500 rs.	6,15
	Casas Santo Domingo	50.000 rs.	
	Casa 1.ª Correría	16.500 rs.	
1734	Esteban Ortiz de Zárate	121.900 rs.	2,79
	Casa 1.ª Herrería	72.000 rs.	
	Casa 1.ª Herrería	28.600 rs.	
	Dos casas 3.ª Herrería	21.300 rs.	
	Baltasar de Abajo	33.630 rs.	
	Tres casas 1.ª Pintorería	24.300 rs.	
	Lonja lana Calle Nueva	3.600 rs.	
	Dos solares 1.ª Pintorería	800 rs.	
	Huerta Pintorería	3.500 rs.	
	Huerta Ermita Santo Cristo	660 rs.	
1739	Heredad	770 rs.	33,76
	Domingo Martínez de Uriarte	11.109 rs.	
	Casa en Apérregui	5.500 rs.	
1741	Heredades en Apérregui	5.609 rs.	40,37
	Andrés Ibáñez de Echávarri	64.000 rs.	
	Casa 1.ª Herrería	48.000 rs.	
1743	Heredades Larrea	16.000 rs.	17,26
	Manuel Añiz Marañón	212.760 rs.	
	Casa 1.ª Herrería y Oratorio	100.000 rs.	
	Lonja lanas Santo Domingo	5.500 rs.	
	Casa 2.ª Correría	11.000 rs.	
	Casa 3.ª Zapatería	7.700 rs.	
	Dos casas Santo Domingo Dentro	11.000 rs.	
	Lonja lanas Calle Nueva	6.600 rs.	
	Casas Principales Arcaute	23.300 rs.	
	Casa y heredades en Berrosteguieta	4.200 rs.	
	Heredades en Ozana y Grandíval, Arcaute, Arcaya,		
	Petriquiz, Mendiola y Berrosteguieta	43.460 rs.	
	Francisco de Larrea	82.521 rs.	
1745	Casa 3.ª Herrería	28.000 rs.	22,39
	Casa 4.ª Herrería	9.951 rs.	
	Casa en Estella calle de la Zedazería	4.000 rs.	
	Tres Casas en Oñate	30.000 rs.	
	Casa en Madrid	10.570 rs.	

Listado n.º 5 (continuación)

Años	Casa Mercantil/Propiedades	Valores	Porcentaje
1746	Josefa de Larena	64.750 rs.	23,40
	Casa 1.ª Herrería	45.000 rs.	
	Botica Tanerías San Lorenzo	550 rs.	
	Dos Cuevas en Briones	2.959 rs.	
1747	Viñas en Briones	16.241 rs.	35,40
	Cristóbal Ortiz de Urbina	552.679 rs.	
	Casa 3.ª Herrería	56.320 rs.	
	Casa 3.ª Herrería	42.357 rs.	
	Casa 1.ª Zapatería	32.785 rs.	
1749	Tres casas 3.ª Correría	45.965 rs.	4,33
	Hacienda Pangua	312.556 rs.	
	Heredades en Álava	62.696 rs.	
	Gabriel de Rezával	32.736 rs.	
1752	Casa 3.ª Herrería	32.736 rs.	16,00
	Mateo García de Cerain	101.218 rs.	
	Casa 3.ª Zapatería	33.000 rs.	
	Casa 4.ª Zapatería	14.000 rs.	
	Lonja lanas 3.ª Zapatería	6.600 rs.	
	Dos casas 3.ª Herrería	26.000 rs.	
	Casa calle Juego de la Argolla	8.500 rs.	
	Pajar	4.000 rs.	
	Casa en Ollívarre	5.763 rs.	
	Solar y 13 heredades	3.355 rs.	
1758	Bernabé Antonio de Irala	74.589 rs.	41,61
	Casería de Eróstegui y Urarán	69.443 rs.	
	Ganado	5.146 rs.	
1763	Domingo González de Echávarri	488.500 rs.	14,76
	Casa Principal	22.000 rs.	
	Dos casas Aldave	11.000 rs.	
	Dos casas 2.ª Correría	8.000 rs.	
	Casa 3.ª Herrería	2.200 rs.	
1770	Casas en Ali, Buruaga, Durana y Echávarri	180.000 rs.	8,47
	Quince casas en pueblos y pajar	265.300 rs.	
	Pedro Antonio de Zubía	74.645 rs.	
	Casa 1.ª Correría	24.000 rs.	
1772	Calle Nueva	17.200 rs.	15,66
	Heredades Añaña, Arechavaleta y Añúa	33.445 rs.	
	Juan Fermín López de Berrosteguieta	145.662 rs.	
	Tres Casas en Madrid	43.811 rs.	
	Casa en Mendoza y rain	1.870 rs.	
	Casa en Cantalapiedra	8.150 rs.	
	Dos casas en Vellizar	6.250 rs.	
	Casa 1.ª Herrería	69.935 rs.	
	Casa 1.ª Pintorería	10.800 rs.	
	Lonja Lanás	3.200 rs.	

Listado n.º 5 (continuación)

Años	Casa Mercantil/Propiedades	Valores	Porcentaje
	Solar Calle Nueva	660 rs.	
	Heredades en Mendoza	986 rs.	
1776	Tomás José de Cavia	75.358 rs.	23,84
	Casa 1.ª Zapatería	36.500 rs.	
	Casa 2.ª Correría	26.500 rs.	
	Heredades en Arbulo y Matauco	12.358 rs.	
1776	Bartolomé José de Urbina y Zurbano	733.140 rs.	29,70
	Casa 1.ª Herrería	44.600 rs.	
	Casa 1.ª Herrería	39.300 rs.	
	Casa 1.ª Zapatería	42.200 rs.	
	Nueve Casas 3.ª Correría	79.100 rs.	
	Calle Nueva	7.400 rs.	
	Heredades Álava	120.032 rs.	
	Dehesas en Extremadura	268.142 rs.	
	Hacienda Valencia	132.366 rs.	
1798	José Ambrosio González de Echávarri	110.648 rs.	20,40
	Casa en Ali	89.019 rs.	
	Casas en Madrid	18.194 rs.	
	Casa Ali	3.435 rs.	
1799	Atanasio José de Lorea	81.278 rs.	14,80
	Casa del Prado	81.278 rs.	
1802	Alejandro González de Lopidana	60.000 rs.	12,25
	Casa 1.ª Herrería	45.000 rs.	
	Casa 3.ª Zapatería	15.000 rs.	
	Plaza Nueva	99.347 rs.	
1808	Francisco Antonio de Eguíluz	25.500 rs.	32,55
	Casa 2.ª Herrería	25.500 rs.	
1810	Eugenio de Aguirre	302.640 rs.	13,57
	Casa Luco	7.700 rs.	
	Casa Délica	19.061 rs.	
	Casa Gamarra Mayor	14.760 rs.	
	Casa Mesón Ullívarri Gamboa	53.250 rs.	
	Heredades en Álava	172.419 rs.	
	Casa Goveo	8.400 rs.	
	Heredades Goveo	12.300 rs.	
	Heredades Ullívarri Gamboa	14.750 rs.	
1813	José Fernández de la Cuesta	8.422.897 rs.	74,00
1819	Francisco de Idígoras	310.122 rs.	16,70
	Casas n.º 13 y 15 Plaza Nueva	143.160 rs.	
	Covacha o Casa	58.292 rs.	
	Casa Vitoria	14.120 rs.	
	Capellanías de Ocilla, Uzquiano y Treviño	94.550 rs.	
1822	Juan José Añiz Marañón	356.249 rs.	40,91
	Casa Bilbao en Barrencalle	117.432 rs.	

Listado n.º 5 (continuación)

Años	Casa Mercantil/Propiedades	Valores	Porcentaje
	Cinco Casas en Durango	25.117 rs.	
	Dos Casas en Abarrategui	24.194 rs.	
	Casa en Landacoa de Murueta	4.069 rs.	
	Casería de Bargundia	7.523 rs.	
	Casería de Olalde	6.580 rs.	
	Casa en Ochandiano	22.655 rs.	
	Casa n.º 18 Calle Zapatería	31.125 rs.	
	Casa n.º 15 Villa Suso	22.075 rs.	
	Heredades y montes en Vizcaya	95.479 rs.	
1823	Luis de Atauri	154.622 rs.	30,36
	Casa en Hinojosas de la Mancha	750 rs.	
	Casa n.º 10 Herrería	70.300 rs.	
	Casa en Berrosteguieta	14.700 rs.	
	Mesón en Haro	41.631 rs.	
	Heredades Haro, Berrosteguieta y Pancorbo	27.241 rs.	
1826	Francisco de Zavala	394.134 rs.	48,73
	Casa Plaza Nueva	185.500 rs.	
	Casa 1.ª Cuchillería	60.000 rs.	
	Casa 1.ª Correría	26.634 rs.	
	Casa y Molino Gobeo	80.000 rs.	
	Casa Treviño	24.000 rs.	
	Heredades Lasarte	18.000 rs.	

Listado n.º 6

Las fortunas de varias generaciones de varias familias del comercio de Vitoria

.- ABAJO.

1696 Juan de Abajo y Antonia Sáenz de Amárita	
Dinero	—
Plata/Joyas	9.133
Ajuar	10.633
Lonja	159.199
Bienes Inmuebles	29.675
Inversiones	—
Créditos	56.270
TOTAL	256.645
Deudas	—
Líquido	256.645
1725 Melchor de Abajo y María Francisca de Padura	
Dinero	80.070
Plata/Joyas	16.408

Listado n.º 6 (continuación)

Ajuar	26.916
Lonja	86.647
Bienes Inmuebles	48.935
Inversiones	—
Créditos	16.740
TOTAL	275.716
Deudas	30.458
Líquido	275.716
1734 Baltasar de Abajo y Josefa Íñigo López de la Peciña	
Dinero	149.973
Plata/Joyas	77.391
Ajuar	44.961
Lonja	281.909
Bienes Inmuebles	33.580
Inversiones	—
Créditos	614.917
TOTAL	1.202.791
Deudas	101.224
Líquido	1.101.507

.- AÑIZ MARAÑÓN.

1743 Manuel Añiz Marañón y María Isabel Díaz de San Vicente	
Dinero	—
Plata/Joyas	78.494
Ajuar	77.225
Lonja	86.032
Bienes Inmuebles	212.760
Mayorazgo	100.000
Créditos	346.920
TOTAL	1.232.486
Deudas	61.892
Líquido	1.170.301
1751 Pedro Felipe Añiz Marañón y María Jacinta de Abarrategui	
Dinero	—
Plata/joyas	100.099
Ajuar	44.106
Lonja	82.758
Bienes Inmuebles	—
Inversiones	—
Créditos	428.177
TOTAL	655.140

Listado n.º 6 (continuación)

Deudas	—
Líquido	655.140
1822 Juan José Añiz Marañón y Juana Joaquina Hurtado de Amézaga	
Dinero	104.000
Plata/Joyas	55.009
Ajuar	21.086
Bienes Inmuebles	356.249
Inversiones	248.662
Créditos	85.736
TOTAL	870.742
Deudas	—
Líquido	870.742

.- FERNÁNDEZ DE LA CUESTA.

1769 Juan Fernández de la Cuesta y Luisa Ruiz de Velasco	
Dinero	—
Plata/Joyas	18.225
Ajuar	34.966
Lonja	853.056
Bienes Inmuebles	—
Inversiones	—
Créditos	926.838
TOTAL	1.833.085
Deudas	725.073
Líquido	1.108.012
1780 Wenceslao Miguel Fernández de la Cuesta y Micaela Norberta de Echeverría	
Dinero	20.100
Plata/Joyas	14.096
Ajuar	21.819
Lonja	190.412
Bienes Inmuebles	—
Inversiones	23.167
Créditos	517.587
TOTAL	787.181
Deudas	123.882
Líquido	663.299
1813 José Fernández de la Cuesta y María Francisca de Echeverría	
Dinero	18.000
Plata/Joyas	7.000
Ajuar	19.476
Bienes Inmuebles	8.422.897

Listado n.º 6 (continuación)

Inversiones	2.141.949
Créditos	762.982
TOTAL	11.372.304
Deudas	355.365
Líquido	11.016.939

- GONZÁLEZ DE ECHÁVARRI.

1691 Melchor González de Echávarri

Dinero	—
Plata/Joyas	7.145
Ajuar	29.857
Lonja	—
Bienes Inmuebles	92.036
Inversiones	—
Créditos	236.672
TOTAL	365.710
Deudas	—
Líquido	365.710

1763 Domingo González de Echávarri

Dinero	—
Plata/Joyas	66.552
Ajuar	57.653
Lonja	—
Bienes Inmuebles	488.500
Inversiones	1.428.024
Créditos	667.526
TOTAL	3.308.479
Deudas	66.000
Líquido	3.248.583

1798 José Ambrosio González de Echávarri y Antonia Josefa de Berrostequieta

Dinero	102.000
Plata/Joyas	36.793
Ajuar	51.934
Lonja	—
Bienes Inmuebles	110.648
Inversiones	—
Créditos	—
TOTAL	542.374
Deudas	76.141
Líquido	466.233

Listado n.º 6 (continuación)

- ORTIZ DE URBINA.

1747 Cristóbal Ortiz de Urbina y Magdalena Ruiz de Zurbano	
Dinero	2.169
Plata/Joyas	55.941
Ajuar	35.199
Lonja	—
Bienes Inmuebles	560.014
Inversiones	926.826
Créditos	—
TOTAL	1.580.152

Deudas	—
Líquido	1.580.152

1776 Bartolomé José de Urbina y Zurbano

Dinero	22.625
Plata/Joyas	120.379
Ajuar	79.988
Lonja	—
Bienes Inmuebles	733.340
Inversiones	456.813
Créditos	135.212
TOTAL	2.446.338

Deudas	—
Líquido	2.446.338

- REZÁVAL.

1709 Domingo de Rezával y Arrarte

Dinero	6.918
Plata/Joyas	5.160
Ajuar	20.227
Lonja	22.098
Bienes Inmuebles	55.047
Inversiones	—
Créditos	221.616
TOTAL	331.066
Deudas	49.304
Líquido	281.762

1730 Domingo de Rezával y Juana Ortiz de Zárate

Dinero	61.802
Plata/Joyas	38.096
Ajuar	28.882
Lonja	59.079

Listado n.º 6 (continuación)

Bienes Inmuebles	59.000
Inversiones	1.636
Créditos	276.196
TOTAL	524.691
Deudas	38.396
Líquido	486.295
1749 Gabriel de Rezával e Isabel Josefa de Ugarte y Larios	
Dinero	25.233
Plata/Joyas	75.141
Ajuar	46.195
Lonja	—
Bienes Inmuebles	32.736
Inversiones	270.391
Créditos	317.927
TOTAL	754.790
Deudas	50.778
Líquido	704.012

Listado n.º 7

Hermanos de la Cofradía de las Ánimas Benditas del Purgatorio de San Pedro¹**Herrería**

Domingo González de Echávarri	Domingo de Bárbara	Andrés de Bozo
José de Zabala	Bartolomé José Ortiz de Urbina	Gaspar de Uruñuela
Cosme de Bórica	Bernabé de Galarza	Pedro de Bolangero
Lorenzo Sorrón	Baltasar de Larrea	Francisco de Ayala
José Eugenio de Altuna	José Ignacio de Irastorza	Juan de Altuna
Juan de Landázuri	José de Altuna	Miguel de Ullíbarri
Javiera de Altuna	Juan de Erenchun	Sebastián de Landázuri
Manuel Ruiz de Uriondo	José Ignacio de Irigoien	Pedro de Urbina
Manuel Fernández de Cortázar	Miguel Díaz de Durana	Juan José de Salazar
Domingo Ortiz de Zárate	Domingo de Cueto	José de Poyo
Domingo de Losa	Diego Martínez de Turio	M.ª Ana de Mújica
Francisco Luis de Berrosteguieta	M.ª Cruz de la Peña	Francisco Antonio de Mezquía

¹ (A)rchivo (D)iocesano de (V)itoria. San Pedro. N.º 97. Libro de la Cofradía (1741-1806). En este listado no se incluyen todos los miembros que existieron en esta cofradía, por ello lo hemos completado con la relación de entradas de varios años. Sólo hemos incluido los miembros directos del comercio.

Listado n.º 7 (continuación)

Santiago García de Perea	M.ª Francisca de Unzueta	Domingo Antonio de Sobera
Ángela de Angulot	Francisco Antonio de Oliden	M.ª Águeda de Iriarte
Pedro Manuel de Ugarte	Juan de Iturbe	José Lucas de Iturbe
Andrés de Vedia y esposa	Pedro Díaz del Carpio	Martín Dolavide
Gabriel Antonio de Sandobal	Roque Sáenz de Buruaga y esposa	Catalina Díaz de Durana
Teresa de Jugo	Ana M.ª de Jugo	Josefa de Sandobal
M.ª Cruz de Ugarte	Javiera de Olarte	Josefa de Salazar

Calle de Santo Domingo

José González de Echávarri	José Marcelino de Orueta y esposa	Jacinto de Rotaeta y esposa
Bentura de Rotaeta y esposa	Manuel de Urdapilleta y esposa	Pedro F. Añiz Marañón y esposa
Antonio Gonzalo del Río	José Gonzalo del Río y esposa	Bentura de Isasi
Juan Francisco de Azpiazu y mujer	Ambrosio del Carpio	Agustín del Carpio
Bartolomé José de Urbina	Nicolás de Arroyuelo	Pedro de Llano y mujer
Antonio de Zubía y esposa	Juan Fermín de Berrosteguieta	Manuel Ortiz de Jugo
Francisco de Cendegui y esposa	José Roberto Garrido y esposa	José de Urdaneta (viudo)
Carlos Antonio García de Perea	José Joaquín González de Echávarri	Josefa del Bozo
M.ª Cruz de Ugarte	Ángela Rosa de Vildosola	M.ª Antonia del Carpio
M.ª Santos del Carpio	Concepción González de Echávarri	M.ª Cruz del Carpio
Catalina González de Echávarri	Juana de Azpiazu	Catalina de Azpiazu
Sebastiana de Cueto	Josefa de Peciña	M.ª Antonia de Jugo
M.ª Bentura García de Perea	Eugenio Ángel de Errazu	Juan Fernández y esposa
Manuel de Pinedo y esposa	Juan Antonio de Ullíbarri y esposa	Francisco de Zauto y esposa
Bernardo Ortiz de Urbina	Manuel Ortiz de Zárate y esposa	Roque de Gámiz
Martín de Lazcano y esposa	Manuel López y esposa	Santiago de Guinea
Pedro Rodrán y esposa	Mateo de Landaluce	Andrés Ruiz de Lezana
Sebastián de Ladrón	Manuel de Maurran y esposa	Pedro Oñate y esposa
Juan Antonio de Amézaga	Simón de Barrio y esposa	M.ª Antonia de Zabaleta
Francisca de Guinea	Teresa de Ovéjar	Viuda de Andrés Quintana
M.ª Antonia de Berder	Teresa de Isasi	Joaquina de Lecuona
M.ª Antonia de Berdezo	Bernardina Antonia de Armentia	M.ª de Calzada
Pedro de Urbina y esposa	José M.ª de Calleja	

Cercas

Santiago de Arzu y Arcaya	Benita Joaquina de Uriarte
M.ª Josefa de la Concha	Martín Antonio de Jugo
Francisco Antonio de Antoniano	Andrés de Gérica
Antonio de Arrázola y Oñate y esposa	

El Arrabal

José de Castillo y esposa

Listado n.º 7 (continuación)

Entradas anuales de nuevos hermanos

- (1742) Diego Íñiguez de Ciriano e Isabel de Arroyuelo, José González de Echávarri y Antonia López de Berrosteguieta.
- (1743) José Marcelino de Orueta y esposa, Ángela Rosa de Vildosola, Manuel de Urdapilleta y esposa, José Lorenzo de Imaz y esposa, Jacinto de Rotaeta y María Antonia del Carpio, Bentura de Rotaeta y esposa.
- (1744) Juan Fernández de la Cuesta y esposa y Lorenza de Altuna.
- (1745) Pablo, Manuel, Sebastián, Isabel y Teresa Íñiguez de Betolaza, Bentura de Imaz, Josefa de Larena, José de Ugarte y esposa.
- (1746) Francisco de Cendegui y Pedro Antonio de Llano y Ana M.ª de Zárate y Murguía.
- (1747) Pedro Ambrosio Díaz del Carpio y María de Hueto.
- (1748) Miguel de Lazcano y Francisca de Velandia, Juan Fermín López de Berrosteguieta, Blas de Betolaza, Juan Agustín y María Santos Díaz del Carpio.
- (1749) Antonio de Zubía y esposa.
- (1750) Concepción y Catalina González de Echávarri, Tomasa de Abajo, Juan Agustín de Imaz y María Cruz de Castillo, María Josefa de Castillo y Peciña, Joaquín de Orueta, José Antonio Gonzalo del Río, Juana y Catalina de Azpiazu.
- (1751) María Nicolasa de Vial y Jaraveitia, Sebastiana de Cueto, Pedro Felipe Añiz Marañón y esposa, María Jesús de Landa (esposa de Francisco de Cendegui).
- (1752) José Roberto Garrido y esposa.
- (1753) Juan Francisco de Berrosteguieta, Pedro Antonio de Betolaza, Francisca de Mezcorta, Miguel de Casas y Josefa de Beistegui.
- (1755) Francisco Miguel Díaz del Carpio y Andrés Francisco de Rezával.
- (1756) Carlos Antonio, María Bentura y Javiera García de Perea.
- (1757) Roque Felipe de Erenchun, Francisco Antonio de Idígoras y Lorenza de Zárate, Pedro Fernández de Luco.
- (1758) José Atanasio de Lorea y María Francisca de Buruaga, Matías Joaquín de Imaz, Teresa de Lareta, Pedro de Santa María y esposa.
- (1759) Miguel de Cendegui, Manuel de Ugarte y María Francisca de Idígoras.
- (1760) Carlos de Otazu y Damiana de Salamanca.
- (1763) José Joaquín González de Echávarri y Francisco Antonio de Antoniano.
- (1764) Simón de Jugo, Juana de Ipiña (esposa de Manuel de Uriondo), Tomás y María Antonia de la Fuente.
- (1766) José de Urdaneta.
- (1767) Francisco Javier de Urdaneta, José Lucas Martínez y esposa, esposa de Antoniano, Pedro Nolasco y Pascual Velasco Ortiz de Cortázar.
- (1768) Juan José de Iturbe, Ana Marcelina y Cayetana Antonia de Urdaneta y Pablo de Rotaeta.
- (1770) Leonardo Díaz de Olarte, Pedro Antonio de Urdapilleta y Vicenta de Cendegui.
- (1771) Rafael de Zubía y Josefa Ortiz de Jócana.
- (1773) José Manuel de Jugo e Ignacia de Echávarri.
- (1774) Enrique de Arroyuelo y Rezával y Francisca Antonia de Abajo.
- (1775) Teresa Gregoria de Abajo, Joaquín de Bárbara y Juan José de Echeverría.
- (1776) Benito Tadeo de Zubía, Andrés de Gérica, Alejandro González de Lopidana y José Fernández de la Cuesta y esposa.
- (1777) José de Vicinay, Josefa, Fermina y Joaquín Fernández de la Cuesta y Juan Manuel Sáenz de Buruaga.

Listado n.º 7 (continuación)

- (1779) Juan José Añiz Marañón y esposa.
- (1782) Matías Ramón de Imaz.
- (1783) Lorenzo Ramón de Maíz y Ramona de Boneta.
- (1784) Bernabé de Zubía, Cecilio y José Claudio de Vicinay, Bernarda de Bórica, Esteban de Arrázola y Oñate y María Ildefonsa de Rotaeta.
- (1785) Vicente de Arroyuelo y esposa.
- (1787) Manuel de Viar.
- (1788) Francisco Narciso y María Lorenza Díaz de Olarte.

Listado n.º 8

Comerciantes vitorianos por categorías profesionales en 1822

Actividad/Personas	N.º	%
<i>Comisionista:</i>		
Manuel Ezequiel de Echevarría, Pedro Velasco y Señores Balmaseda e Hijos	3	3,4
<i>Capitalistas:</i>		
Pedro Nolasco Fuertes y Quintín de Casas	2	2,2
<i>Corredor Letras:</i>		
Justo Sarasúa y José María Mayora	2	2,2
<i>Comercio de Seda, Lana y Algodón:</i>		
Antonio Mendiguren, Vicente Ilárduya, José Aguirre, Juan Mendoza, Manuel Espada, Dionisio Mendoza, Juan Antonio Retana, Pedro Pinedo, Vda. de Eguñuz, Jacinto Pozueta, Manuel Acevedo, Pedro Ararbolaza, Melchor Carpintero, Vda. de Ortiz de Urbina, Vda. de Otadui, Ángel Gereñu, José María Urrutia, Pedro Iradier, Tomás Galatas, Martín Castañares, Domingo Otazu, Gerónimo Zárate, Esteban Espada, Galo Jugo, Julián Zurbitu, Vda. de Gérica, Domingo de Atauri, José María Maestro, Pedro García Tresca, Pedro Antonio Ulíbarri, Vda. de Mendoza, Francisco Betoño, Miguel Salazar, Julián Armentia, Carlos Urra, Vda. del Burgo y Pablo Wandermarent.	37	42,0
<i>Comercio Quincalla:</i>		
Francisco Hormilugue, José Kreibich, Adam Weidman, Hermanos Bagneres, Agustín Mariscal, Ponti y sobrinos, Pedro Alegría, Viuda de Helcel, Nicolás Brebant, Juan Bola y Felipe Urte.	11	12,5
<i>Comercio Droguería:</i>		
Vda. de Echabarría e hijos y Eusebio de Círraga	2	2,2
<i>Géneros Ultramar:</i>		
Joaquín María de Ugarte, Millán Mendivil, Juan Layus, Antonio Barandiarán, Pedro Gil Salazar, Prudencio Aguirre, Dámaso Arrese, Antonio Mendizábal, Pedro Nolasco Castañares, Manuel Serrano y Herederos de Bernarda Bórica.	11	12,5

Listado n.º 8 (continuación)

Actividad/Personas	N.º	%
Comercio Hierro:		
José María Ugartevidea, Manuel de Urrechú, Salvador Ansótegui, Vicente Ajuria, Hilario Landazábal, José Echanove, Bernardo Miramón, Juan Manuel Olalde, Vda. Arámburu e hijos, Miguel Larrondo, Esteban Zárate, Vda. de Idígoras e hijo, Juan José Moroy, Narciso Olarte, Julián Buruaga, Anselmo Moroy, Viuda de Urdangarín e hijos y José María Urnizar.	18	20,4
Comercio Sombreros:		
Hipólito Brun y Bartolomé Fernández	2	2,2
	88	99,6

Listado n.º 9

Las casas mercantiles de Vitoria y sus orígenes

Familia	Lugar de origen	Familia	Lugar de origen
Abaitua	Guericaiz (Vizcaya) ²	Abajo	Mañio (Santander).
Abarrategui	Ochandiano (Vizcaya).	Albóniga	Meñaca (Vizcaya) ³ .
Aldama	Larrimbe, Ayala (Álava).	Altuna	Azpeitia (Guipúzcoa) ⁴ .
Añiz Marañón	Genevilla (Navarra) ⁵ .	Arrázola y Oñate	Oñate (Guipúzcoa) ⁶ .
Arroyuelo	Miranda de Ebro (Burgos) ⁷ .	Arzac	Alza (Guipúzcoa) ⁸ .
Azpiazu	Guipúzcoa.	Bagneres	Doussens, Alto Garona (Bayona).
Bórica	Bilbao.	Bozo	Salinillas de Buradón (Álava) ⁹ .
Castillo	Bilbao ¹⁰ .	Cueto	Abando, Vizcaya ¹¹ .

² (A)rchivo (P)arroquial de (S)an (M)iguel. Carpeta n.º 54. Limpieza de sangre de Francisco de Abaitua (1749).

³ (A)rchivo (P)rovincial de (Á)lava. DH. Legajo n.º 583-1. Información de limpieza de sangre de Santiago José y Claudio Narciso de Albóniga.

⁴ (A)rchivo (M)unicipal de (V)itoria. Legajo n.º 24-14. Fol. 370r. La casa solar de los Altuna se localiza en Urrestilla, jurisdicción de la villa de Azpeitia.

⁵ AMV. Legajo n.º 24-14. Fol. 197r.

⁶ (A)rchivo (H)istórico (P)rovincial de (Á)lava. Andrés Lorenzo de Lezana. Protocolo n.º 1.311. 15/Enero/1794. Fols. 39r.-48v.

⁷ AMV. Legajo n.º 24-15. Fol. 394v.

⁸ APSM. Carpeta n.º 33. Limpieza de sangre de Francisco Simón de Arzac (1732).

⁹ ADV. Caja n.º 77. Información de Gregorio del Bozo (1705).

¹⁰ AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 1.691. 10/Agosto/1774. Fols. 329r.-347v.

¹¹ AMV. Legajo n.º 24-14. Fol. 135r.

Listado n.º 9 (continuación)

Familia	Lugar de origen	Familia	Lugar de origen
Díaz de Olarte	Saracho, Ayala (Álava) ¹² .	Díaz del Carpio	Miñano Mayor (Álava).
Díaz San Vicente	Bilbao.	Dolavide	Labort (Francia).
Echavarría	Arcaute (Álava) ¹³ .	Echeverría Emaldi	Villaro (Vizcaya) ¹⁴ .
Elorza	Gonoraeta (Vizcaya) ¹⁵ .	Fernández de Cortázar	Ondátegui (Álava) ¹⁶ .
Fernández de la Cuesta	Canales de la Sierra (Burgos) ¹⁷ .	García de Baquedano	Eulate (Navarra) ¹⁸ .
García de Perea	Villosillas de Yangüas (Castilla).	Garrido	Clavijo (La Rioja) ¹⁹ .
Gavanes	Miranda de Ebro (Burgos).	Gómez de Segura	Viana (Pamplona).
González de Argandoña	Vitoria.	González de Echávarri	Buruaga (Álava) ²⁰ .
González de Junguitu	Junguitu (Álava).	González de Zárate	Mandojana (Álava) ²¹ .
González de la Fuente	Aunzana de la Ribera.	Gonzalo del Río	Balgañón ²² .
Goya	Oñate (Guipúzcoa).	Ibáñez de Echávarri	Echávarri, Cuartango (Álava) ²³ .
Imaz	Oñate (Guipúzcoa) ²⁴ .	Íñiguez de Betolaza	Mendiguren (Álava) ²⁵ .
Irala	Oñate (Guipúzcoa) ²⁶ .	Irujo	Pamplona.
Iturbe	Durango (Vizcaya).	Jaquet y Garro	Marquina (Vizcaya).
Lacosta	Bayona (Francia) ²⁷ .	Larrea	Vitoria ²⁸ .
Llano	Baluga, Encartaciones (Vizcaya)	Llorrente	Mansilla (León).
López de Berrosteguieta	Mendoza (Álava) ²⁹ .	López de la Peciña	Labastida (Álava).

¹² ADV. Caja n.º 77. Información de Pedro Díaz de Olarte (1815).

¹³ AMV. Legajo n.º 24-13.

¹⁴ AMV. Legajo n.º 24-14. Fol. 462r.

¹⁵ AMV. Legajo n.º 24-10-1.

¹⁶ AMV. Legajo n.º 24-9-12.

¹⁷ AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 6.097. 29/Diciembre/1743. s. f.

¹⁸ ADV. Caja n.º 77. Información de José Ibáñez de Echávarri (1714).

¹⁹ AMV. Legajo n.º 24-9-10.

²⁰ AMV. Legajo n.º 24-15. Fol. 31v.

²¹ APA. DH. Legajo n.º 589-14. Limpieza de sangre de Gregorio Fiel González de Zárate (1785).

²² AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 1.691. 10/Agosto/1774. Fols. 329r.-347v.

²³ ADV. Caja n.º 77. Información de José Ibáñez de Echávarri (1714).

²⁴ APA. DH. Legajo n.º 575-12. Limpieza de sangre de Matías y Marcelo de Imaz (1780).

²⁵ APA. DH. Legajo n.º 589-3. Limpieza de sangre de Tiburcio y Felipe Íñiguez de Betolaza (1777).

²⁶ AMV. Legajo n.º 24-12. Fol. 195v.

²⁷ AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 1.179. 23/diciembre/1775. Fols. 825r.-832r.

²⁸ APSM. Carpeta n.º 42. Limpieza de sangre de Martín Jacinto de Larrea (1736). AHPA. Pedro González de Echávarri. Protocolo n.º 303. 1716. Fol. 693r.-704v.

²⁹ APA. DH. Legajo n.º 1.279-1. Limpieza de sangre de Pablo Vicente López de Berrosteguieta (1766).

Listado n.º 9 (continuación)

Familia	Lugar de origen	Familia	Lugar de origen
López de Vicuña	Zuazo de Salvatierra (Álava)	Lorea	Luquín, valle de San Esteban (Navarra) ³⁰ .
Martínez de Uriarte Mercado	Apérregui, valle de Zuya (Álava) ³¹ . Labastida (Álava).	Martínez del Burgo Oliiden	Elburgo (Álava) ³² Elgóibar (Guipúzcoa) ³³ .
Ortiz de Jócana Ortiz de Urbina	Nanclares de la Oca (Álava) ³⁴ . Pangua (Álava) ³⁶ .	Ortiz de Jugo Ortiz de Zárate	Jugo (Álava) ³⁵ . Larrinoa, Zigoitia (Álava) ³⁷ .
Orueta	Bilbao ³⁸ .	Otadui	Anteiglesia de Araoz, Oñate (Guipúzcoa)
Pommiers	Bayona (Francia) ³⁹ .	Rezával	Éibar (Guipúzcoa).
Sáenz de Buruaga	Anteiglesia de Meñaca (Vizcaya) ⁴⁰ .	Salazar	Bilbao ⁴¹ .
Santa María	Ribabellosa (Álava) ⁴² .	Sandobal	Santander ⁴³ .
Saseta	Arrienta, Condado de Treviño (Álava) ⁴⁴ .	Tellitu	Bilbao
Ugarte	Oñate (Guipúzcoa).	Urdapilleta	Vitoria.
Uriarte	Apérregui (Álava) ⁴⁵ .	Zabala	Vizcaya.
Zaraa	Ochandiano (Álava).	Zubía	Anteiglesia de Araoz, Oñate (Guipúzcoa) ⁴⁶ .

³⁰ AMV. Legajo n.º 24-13. Fols. 260r.-264v.

³¹ APA. DH. Legajo n.º 589-13. Limpieza de sangre de Francisco Leandro de Uriarte (1763).

³² APA. DH. Legajo n.º 589-7. Limpieza de sangre de Blas José Martínez del Burgo (1769).

³³ APSM. Carpeta n.º 51. Limpieza de sangre de Francisco Antonio Formerio de Oliiden (1749).

³⁴ AMV. Legajo n.º 24-13.

³⁵ *Ibidem*.

³⁶ ADV. Catedralicio. Caja n.º 77. Información de limpieza de sangre de Cristóbal Narciso y Tomás Francisco Ortiz de Urbina (1726).

³⁷ AMV. Legajo n.º 24-14. Fol. 113r.

³⁸ AMV. Legajo n.º 24-14. Fol. 488r.

³⁹ AHPA. Pablo Antonio de Pinedo. Protocolo n.º 1.179. 23/diciembre/1775. Fols. 825r.-832r.

⁴⁰ AMV. Legajo n.º 24-13.

⁴¹ AMV. Legajo n.º 24-12. Fol. 169r.

⁴² Esta familia, antes de pasar a Vitoria, se había instalado en Santo Domingo de la Calzada, con motivo de que Martín de Santa María «vino de Ribavellosa en Álava a visitar el Santo». APA. DH. Legajo n.º 589-10. Limpieza sangre de Fausto de Santa María (1771). Fol. 4v.

⁴³ APSM. Carpeta n.º 38. Limpieza de sangre de Julián Francisco de Sandobal (1734).

⁴⁴ APSM. Carpeta n.º 33. Limpieza de sangre de Pedro de Saseta (1732).

⁴⁵ AMV. Legajo n.º 24-13. La casa solar era oriunda de Vizcaya, de la anteiglesia de Ceánuri.

⁴⁶ APA. DH. Legajo n.º 589-9. Limpieza de sangre de Judas Tadeo de Zubía (1771).

Fuentes documentales

Desde un primer momento, al trabajar el conjunto de las fuentes documentales propias del territorio vasco en la etapa analizada y, de manera especial, al intentar concordarlas con la metodología empleada, advertimos la especial necesidad de acudir a la documentación notarial. Por ello, en una medida muy expresiva, aunque se han consultado diferentes archivos y fondos documentales, la tendencia principal se dirigió hacia los protocolos notariales. Las escasas escribanías públicas existentes en Vitoria, concretamente siete, nos permitía sin dudas acceder a una visión integral de toda la documentación generada por los detentadores de la fe pública en el período estudiado.

Ante todo hemos evitado la relación expresa de todos los protocolos que se han consultado en este trabajo y, solamente, como ejemplo indicativo haremos una breve relación a aquellos escribanos y/o escribanías analizadas. Así, sin más preámbulos vamos a pasar a concretar el listado de notarios públicos:

Notaría de José de Zumárraga

José Antonio de Maturana (1675-1717)

Carlos de Baigorri (1717-1731)

Cristóbal Domingo de Zaldós (1731-1749)

Andrés de Lezana (1750-1785)

Benito Martínez del Burgo (1785-1814)

Notaría de Ramón Gez. de Echávarri

Antonio González de Echávarri (1682-1686)

Pedro González de Echávarri (1687-1728)

Martín Ruiz de Azúa (1718-1759)

Joaquín González de Echávarri (1728-1750)

Jorge Antonio Ruiz de Azúa (1751-1800)

Notaría de Ezequiel G.^a de Andoin

Andrés Francisco de Esquíbel (1664-1714)
 Pedro Díaz de Mendivil (1715-1753)
 Francisco Miguel Díaz del Carpio (1743-1761)
 Tomás Antonio de Espejo (1762-1795)
 José García de Andoin (1794-1804)

Notaría de Antonio de Cerain

Francisco Antonio de Betoñu, menor (1689-1726)
 Juan Bautista Díaz del Carpio (1712-1751)
 Miguel de Robredo y Salazar (1742-1796)
 Ponciano Ruiz de Azúa (1797-1808)
 Gabriel de Aragón (1808-1826)

Notaría de Telesforo Nestares

Manuel Pérez de Albéniz (1686-1704)
 José Antonio Ruiz de Luzuriaga (1695-1728)
 Juan Martín Ruiz de Azúa (1718-1759)
 Pablo Antonio de Pinedo (1768-1810)

Notaría de Mariano Ugarte

José de Aguirre (1690-1722)
 José de la Pedrosa y Llama (1723-1730)
 Eugenio Ángel de Errazu (1732-1772)
 Juan Antonio de Sarralde (1773-1801)

Notaría de José Benito de Rota

Domingo Ibáñez de Ermua (1689-1738)
 Tomás Fernández de Zurbano (1739-1744)
 Juan José Cebrián de Mazas (1747-1785)
 Andrés Lorenzo de Lezana (1786-1808)

De manera precisa, la mayoría de los documentos consultados y analizados provenían del fondo notarial, de una manera expresa en lo relativo a los niveles de fortuna por medio de algunos de los inventarios que hemos podido recuperar y al análisis de la constitución y organización de la casa mercantil, tanto a nivel de negocio como de grupo de relación e identificación. A la sombra de esta documentación también hemos consultado los fondos del Archivo Municipal de Vitoria, principalmente en lo tocante a los libros de las Actas Municipales (1690-1810). En este último archivo también hemos acudido a informaciones muy puntuales provenientes de expedientes y documentos específicos sobre diferentes temas desarrollados en este trabajo, a modo de ejemplo: sobre algunas cofradías vitorianas, vecindades, algunas determinaciones del Regimiento, etcétera.

En el Archivo de la Diputación Provincial de Álava se ha acudido de manera específica en dirección a la búsqueda de dos tipos de documentos que contaban con informaciones precisas en cuanto al tema investigado. Nos referimos a los vecindarios de la ciudad de Vitoria y de su provincia y, al mismo tiempo, a lo correspondiente a algunas informaciones sobre la limpieza de sangre de algunos pretendientes a diferentes puestos. Ahora bien, sin olvidar las consultas específicas a expedientes y documentos relativos a las competencias de la administración de la provincia como en cuanto a los caminos, ferrerías, a la misma administración de la Diputación Foral, etcétera. En este archivo, además, se pudo realizar una investigación sobre algún fondo familiar en depósito como el de la reconocida familia de los Samaniego de donde pudimos extraer las referencias a las misivas remitidas entre los miembros de esta familia y algunos comerciantes de Vitoria.

En el Archivo Foral de Vizcaya, la consulta principal se centró en la búsqueda de datos sobre comerciantes vitorianos en esta plaza mercantil para lo que consultamos, de manera expresa, algunos de los legajos del Consulado de Bilbao y de los pleitos de acreedores. Acompañando a estas informaciones unimos la consulta de los documentos del fondo Ansótegui, un fondo familiar en depósito en este archivo, donde se consultaron documentos relativos al período de actuación de Andrés Ignacio de Ansótegui como Gobernador Subdelegado de las Aduanas del País Vasco.

En cuanto a los archivos estatales, la consulta del Archivo General de Simancas, de la Chancillería de Valladolid y del Archivo Histórico Nacional se centraron en una doble vía. Por un lado, en la localización de informaciones sobre la estructura del régimen aduanero vasco y su funcionamiento, y, por el otro, en cuanto a aspectos puntuales como el tocante a la constitución de un Consulado en Vitoria o los pleitos de acreedores presentes en la Real Chancillería de Valladolid. En total, nos encontramos con un múltiple conjunto de fuentes de información de estos archivos para cuya localización contamos con la envidiable ayuda del Centro de Documentación dependiente del Gobierno Vasco Irargi. En Simancas, una gran parte de nuestros esfuerzos se dirigieron hacia las secciones tituladas como Secretaría y Superintendencia de Hacienda, el Tribunal de Cuentas y la Dirección General de Rentas (1.^a y 2.^a Remesa).

En el caso del Archivo Histórico Nacional la labor se vinculó a los legajos de los Fondos Contemporáneos y a algunos de éstos específicos encontrados en la Sección de los Consejos Suprimidos, en cuestiones específicas como la tocante a la constitución de un Consulado en Vitoria. A la par, en el Archivo de la Real Chancillería de Valladolid, nos centramos en algunos legajos relativos a los concursos de acreedores o

a los pleitos sobre deudas en los que tomaban parte algunos de los miembros de la comunidad mercantil vitoriana.

Como ámbitos especiales debemos recordar, de manera expresa, la información contenida en el Archivo Diocesano de Vitoria y en el parroquial de San Miguel de la misma ciudad, donde se buscaba específicamente lo tocante a los expedientes de los sacerdotes y beneficiarios que, de origen mercantil, habían ingresado en las entidades religiosas. Y, como un último punto de esta rapidísima visión sobre la documentación consultada, hemos de recordar las hechas a los fondos del Archivo del Banco de España, especialmente a los expedientes de los accionistas de esta entidad.

Bibliografía

- AAVV., *La Ville, la bourgeoisie et la gènese de l'Etat Moderne (XII-XVIII siècles)*, París, CNRS, 1988.
- ABBAD, F., «La confrérie condamnée ou une sponbtaneité festive confisquée. Un autre aspect de l'Espagne à la fin du Ancien Régimen», en *Melanges de la Casa de Velázquez*, Tomo XIII, París, 1977, pp. 361-384.
- AGUILERA-BARCHET, Bruno, *Historia de la Letra de Cambio en España*, Madrid, Tecnos, 1988.
- AGUIRREAZCUÉNAGA, Joseba y otros, *Diccionario biográfico de los Parlamentarios de Vasconia (1808-1876)*, Vitoria; Parlamento Vasco, 1993.
- AIZPURU MURÚA, Mikel Xavier, «Estudio de las ordenanzas locales de Zaldueño de 1760. Una reflexión sobre el concepto de comunidad desde la Antropología y la Historia», en *Kultura*, n.º 4, 1992, pp. 79-91.
- ÁLVAREZ SANTALO, León Carlos, «Librerías y bibliotecas en la Sevilla del siglo XVIII», *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. La Documentación Notarial y la Historia*, Vol. II., Santiago, Universidad de Santiago, 1984, pp. 165-185.
- , «La sujeción de los poderes», en Antonio DOMÍNGUEZ ORTIZ (Dir.), *Historia de España. El Reformismo Borbónico (1700-1789)*, Vol. VII, Barcelona, Planeta, 1989, pp. 58-79.
- AMELANG, James, «L'oligarquia ciudadana a la Barcelona Moderna. Una aproximación comparativa», en *Recerque*, n.º 13, 1983, pp. 7-26.
- , «Barristers and Judges in Early Modern Barcelona: the rise of a legal elite», en *The American Historical Review*, n.º 5, 1984, pp. 1.264-1.285.
- ANES ÁLVAREZ, Gonzalo, *El Antiguo Régimen: los Borbones*, Madrid, Alianza, 1975.
- , *Economía y sociedad en la Asturias del Antiguo Régimen*, Barcelona, Ariel, 1988.
- ANES ÁLVAREZ, Rafael y OTAZU, Alfonso de, *El Banco Herrero 75 años de Historia, 1912-1987*, Madrid, Banco Herrero, 1987.
- ANGULO MORALES, Alberto, «El Gobernador Subdelegado de Rentas de Vitoria: significado y funciones en el siglo XVIII», en *Kultura*, n.º 6, 1993, pp. 93-102.
- , *Eugenio de Llaguno y Amírola (1724-1799). Una figura emblemática en la difusión y patrocinio de lo vasco y la cultura ilustrada*, Vitoria, Diputación Foral de Álava, 1994.

- , «La formación de la comunidad urbana. Las «Licencias de Vecindad» en la Vitoria del Antiguo Régimen», en Jokin Apalategui y Xabier Palacios (Eds.), *Identidad vasca y Nacionalidad. Pluralismo cultural y transnacionalización (II)*, Vitoria, Instituto de Estudios sobre Nacionalismos Comparados, 1995, pp. 31-55.
- , *Las puertas de la vida y la muerte: la administración aduanera en las Provincias Vascas (1690-1780)*, Bilbao, Universidad del País Vasco, 1995.
- , «El mercado y el comerciante. Formas de organización mercantil y vida cotidiana en Vitoria (siglos XVII y XVIII)», en José María Imizcoz (Dir.), *La vida cotidiana en Vitoria en la Edad Moderna y Contemporánea*, Txertoa, San Sebastián, 1995, pp. 291-329.
- , «El personal de las Rentas Generales del País Vasco (1700-1780)», en José María Imizcoz (Dir.), *Las élites del País Vasco y Navarra en la Edad Moderna*, Bilbao, Universidad del País Vasco, 1996, pp. 65-83.
- , «Aberastasu eta Beharkeria XVIII.ko mendean. Baskongada eta Gasteizko «Casa de la Piedad» egintza (1777.an)», en *Munai*, n.º 49, 1995, pp. 23-36.
- ANGULO MORALES, Alberto e IMIZCOZ BEUNZA, José M.ª, «Burguesía y redes de relaciones en la sociedad del Antiguo Régimen. Reflexiones para un análisis de los actores sociales», en Luis Miguel ENCISO RECIO (Coord.), *La Burguesía Española en la Edad Moderna*, Tomo I, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1996, pp. 35-47.
- ARANDA PÉREZ, Francisco Javier, «Prosopografía y particiones de bienes: una propuesta metodológica para el estudio de las oligarquías urbanas castellanas en la Edad Moderna», en *Cuadernos de Historia Moderna*, n.º 12, 1991, pp. 259-276.
- ARIAS DE SAAVEDRA, Inmaculada, «Las Rentas Generales y los economistas de la segunda mitad del siglo XVIII», en Miguel Artola y Luis María Bilbao (Eds.), *Estudios de Hacienda: de Ensenada a Mon*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1984, pp. 17-37.
- ARIES, Philippe, *El hombre ante la muerte*, Madrid, 1983.
- ARTOLA, Miguel, *La Hacienda del Antiguo Régimen*, Alianza, Madrid, 1982.
- ATIENZA HERNÁNDEZ, Ignacio, *Aristocracia, poder y riqueza en la España Moderna. La Casa de Osuna siglos XVI-XIX*, Madrid, 1987.
- , «Pater familias, señor y patrón: económica, clientelismo y patronato en el Antiguo Régimen», en Reyna PASTOR (Comp.), *Relaciones de Poder, Producción y Parentesco en la Edad Media y Moderna*, Madrid, 1990, pp. 411-459.
- BAYARD, Françoise, *Le Monde des Financiers au XVII siècle*, Mayenne, Flammarion, 1988.
- BARAS ESCOLA, Fernando, *El Reformismo Político de Jovellanos (Nobleza y poder en la España del siglo XVIII)*, Zaragoza, Universidad de Zaragoza, 1993.
- BARREIRO MALLON, Baudilio, «La Nobleza Asturiana ante la muerte y la vida», *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. La Documentación Notarial y la Historia*, Vol. II, Santiago, Universidad de Santiago, 1984, pp. 27-60.
- BARRENECHEA, José Manuel, «Economistas vascos del siglo XVIII: Uztáriz, Uría, Nafarrondo, Arriquirbar y Foronda», en AAVV., *Historia del País Vasco (siglo XVIII)*, Bilbao, Txertoa, 1985, pp. 193-225.

- , *Valentín de Foronda, reformador y economista ilustrado*, Vitoria, Diputación Foral de Álava, 1984.
- BARRIO GOZALO, M., «Perfil socioeconómico de una élite de poder. IV. Los Obispos de Castilla la Nueva y Extremadura (1600-1840)», en *Anthologica Anua*, n.º 33, 1986, pp. 159-302.
- BARRIO MOYA, José Luis, «Don Francisco Antonio de Olibarri: el testamento de un comerciante vasco de la Ilustración (1762)», en *BRSBAP.*, Tomos 1-2, XLVIII, 1992, pp. 101-113.
- BASURTO LARRAÑAGA, Román, *Comercio y burguesía mercantil de Bilbao en la segunda mitad del siglo XVIII*, Bilbao, UPV., 1983.
- BAYARD, Françoise, *Le Monde des Financiers au XVII siècle*, Mayenne, 1980.
- BAYLIN, Bernard, *The New England Merchants in the Seventeenth-Century*, Cambridge, Harvard University Press, 1955.
- BERKNER, B. L., «The system family and the development cycle of the peasant household: an eighteenth-century Austrian example», en *American Historical Review*, n.º 78, 1972, pp. 398-417.
- BERNAL, Antonio Miguel, COLLANTES DE TERÁN, Antonio y GARCÍA BAQUERO, Antonio, «Sevilla de los gremios a la industrialización», en *Estudios de Historia Social*, n.ºs 5-6, 1978, pp. 7-307.
- BERTRAND, Michel Jean, *Casa, barrio, ciudad. Arquitectura del hábitat urbano*, Barcelona, Gustavo Gili, 1984.
- BILBAO BILBAO, Luis M.ª y FERNÁNDEZ DE PINEDO, Emiliano, «Análisis y crisis de la siderometalurgia tradicional en el País Vasco (1700-1850)», en Pedro TEDDE (Ed.), *La economía española al final del Antiguo Régimen. II. Manufacturas*, Madrid, Alianza, 1982, pp. 133-228.
- BILBAO, Luis M.ª, «La Fiscalidad en las Provincias Exentas de Vizcaya y Guipúzcoa durante el siglo XVIII», en Miguel Artola y Luis María Bilbao (Eds.), *Estudios de Hacienda: de Ensenada a Mon*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1984, pp. 67-83.
- , «Protoindustrialización y cambio social en el País Vasco (1500-1830)», *Letras de Deusto*, n.º 29, 1984, pp. 41-60.
- BORJA DE AGUINALDE, Francisco, *Guía para la reconstrucción de familias en Gipuzkoa (s. XVI-XIX)*, Zarautz, Diputación Foral de Guipúzcoa, 1994.
- BOULTON, Jeremy, *Neighbourhood and Society: A London Suburb in the Seventeenth Century*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987.
- BOURGEON, J. L., *Les Colbert avant Colbert. Destin d'une famille marchande*, París, PUF., 1973.
- BRAUDEL, Fernand, *Civilisation matérielle et capitalisme. II. Les Jeux de l'échange*, París, 1979.
- , *La Identidad de Francia. III. Los hombres y las cosas*, Barcelona, Gedisa, 1993.
- BURGUIERE, André, «Pour une typologie des formes d'organisation domestique de l'Europe Moderne (XVI-XIX siècles)», en *Annales*, n.º 3, 1986, pp. 639-655.
- BURGUIERE, André y LEBRUN, François, «La Europa de la primera modernidad», en AAVV., *Historia de la Familia*, Vol. 2., Madrid, Alianza Editorial, 1988, pp. 19-160.
- CALLAHAN, W. J., *Iglesia, poder y sociedad en España, 1750-1874*, Madrid, Nerea, 1989.

- CANAU CHACÓN, M.^a Luisa, *Iglesia y sociedad en la campiña sevillana: la vicaría de Écija (1697-1723)*, Sevilla, Diputación Provincial de Sevilla, 1986.
- , *La carrera eclesiástica en el siglo XVIII*, Sevilla, 1994.
- CANGA ARGÜELLES, José, *Diccionario de Hacienda aplicado a España*, 2 Tomos, Madrid, Fábrica Nacional de Moneda y Timbre, 1968.
- CANTERA MONTENEGRO, M., «Las cofradías religiosas en el Logroño Medieval», en *Hispania Sacra*, n.º 40, 1988, pp. 167-178.
- CARASA SOTO, Pedro, «La asistencia social y las cofradías en Burgos desde la crisis del Antiguo Régimen», en *Investigaciones Históricas*, n.º 3, 1982, pp. 177-231.
- , *Historia de la Beneficencia en Castilla y León. Poder y pobreza en la sociedad castellana*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1991.
- CARASA SOTO, Pedro et al., «Historia Local y Prosopografía aplicados al análisis de una estructura de poder. Diputados Zamoranos a Cortes 1877-1910», en *Fuentes y Métodos de la Historia Local*, Zamora, I.E.F. Florián de Ocampo, 1991, pp. 477-513.
- CARO BAROJA, Julio, *La hora navarra del XVIII (Personas, familias, negocios e ideas)*, Pamplona, 1966.
- , *Vecindad, Familia y Técnica*, Txertoa, San Sebastián, 1974.
- , «Sobre los conceptos de “casa”, “familia” y “costumbre”», en *Saioak*, n.º 2, 1978, pp. 3-13.
- CARRIERE, Charles, *Négociants Marseillais au XVIII siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, 2 Vols., Marseille, Institut Historique du Provençe, 1973.
- CASEY, James y VINCENT, Bernard, «Casa y familia en la Granada del Antiguo Régimen», en AAVV., *La Familia en la España Mediterránea (siglos XVI-XIX)*, Barcelona, Crítica, 1987, pp. 172-211.
- CASTAN, Nicole, «Lo público y lo particular», Philippe ARIES y Georges DUBY (Dirs.), *Historia de la vida privada. La comunidad, el Estado y la familia en los siglos XVI-XVIII*, Tomo VI, Madrid, Taurus, 1991, pp. 15-56.
- CATY, R. et RICHARD, E., «Contribution à l'étude du monde du négoce marseillais de 1815 à 1870: l'apport des sucsessions», en *Revue Historique*, n.º 536, 1980, pp. 337-364.
- CAVILLAC, Michel, «La Conversion de Guzman de Alfarache: de la justification marchande à la strategie de la raison d'Etat», en *Bulletin Hispanique*, n.os 1-2, 1983, pp. 21-45.
- ENDOYA, Ignacio, «Fiesta Pública y Arte Barroco en Vitoria. El recibimiento de la Princesa de Beaujolais en 1723», en *Kultura*, n.º 3, 1991, pp. 13-19.
- ERUTTI, Simone, «Group strategies and thade strategies: the Turin tailor's guilds in the late seventeenth and early eighteenth centuries», in Stuart WOLF (Ed.), *Domestic Strategies: Work and Family in France and Italy 1600-1800*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, pp. 102-147.
- OLEMAN, D. C., «Historians and Businessmen», en D. C. Coleman y Peter Mathias (Eds.), *Enterprise and History. Essays in Honour of Charles Wilson*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984, pp. 27-41.
- ORONAS VIDA, Luis Javier, «Los miembros del Cabildo de la Catedral de Jaén (1700-1737)», *Chronica Nova*, n.º 15, 1986/1987, pp. 101-127.

- CHACÓN JIMÉNEZ, Francisco, «La familia en España: una historia por hacer», en AAVV., *La Familia en la España Mediterránea (siglos XVI-XIX)*, Barcelona, Crítica, 1987, pp. 13-35.
- CHAUCHADIS, Claude, «Les modalités de la fermeture dans les confréries espagnoles (XVI-XVIII siècles)», AAVV., *Les Sociétés Fermées dans le Monde Ibérique (XVI-XVIII siècles)*, París, CNRS., 1986, pp. 83-105.
- CLAVERO, Bartolomé, *Mayorazgo: propiedad feudal en Castilla, 1369-1835*, México, Siglo XXI, 1974.
- CLINQUANT, Jean, *Les douanes et les douaniers*, París, Tallandier, 1990.
- COLLOMP, Alain, *La maison du père. Famille et village en Haute-Provence aux XVII et XVIII siècles*, París, PUF., 1983.
- COMAS D'ARGEMIR, Dolors i SOULET, Jean François, *La Família als Pirineus*, Andorra, Gobierno de Andorra, 1993.
- COONTZ, Stephanie, *The social origins of Private Life*, London, Verso, 1988.
- CRISTÓBAL MARTÍN, Ángeles, «Amistad, parentesco y patronazgo: redes vinculadas y servidores inquisitoriales en el Tribunal de Logroño (siglo XVII)», en *Historia Social*, n.º 17, 1993, pp. 21-33.
- CUENCA TORIBIO, José Manuel, *Sociedad y clero en la España del XIX*, Córdoba, Caja de Ahorros de Córdoba, 1980.
- CHAUCHADIS, Claude, «Les modalités de la fermeture dans les confréries espagnoles (XVI-XVIII siècles)», AAVV., *Les Sociétés Fermées dans le Monde Ibérique (XVI-XVIII siècles)*, París, CNRS, 1986, pp. 83-107.
- DAUMARD, Adeline, *Le bourgeois et la bourgeoisie*, París, Aubier, 1987.
- DAY, John, *The Medieval Market Economy*, Oxford, Basil Blackwell, 1987.
- DE LA PASCUA SÁNCHEZ, M.^a José, *Actitudes ante la muerte en el Cádiz de la primera mitad del siglo XVIII*, Cádiz, Diputación de Cádiz, 1984.
- DELILLE, Gérard, *Famille et propriété dans le royaume de Naples (XV-XIX siècles)*, Rome/París, Ecole Française de Rome, 1985.
- DELILLE, Gérard e CIUFFREDA, Antonio, «Lo scambio dei ruoli: primogeniti-e, caddetti-e tra Quattrocento e Settecento nel Mezzogiorno d'Italia», en *Quaderni Storici*, n.º 83, 1993, pp. 507-526.
- DEROUET, Bernard, «Pratiques successorales et rapport à la terre: les sociétés paysannes d'ancien Régimen», en *Annales*, n.º 1, 1989, pp. 173-206.
- DERTLIS, Georges B., *Banquiers, usuriers et paysans. Réseaux de crédit et stratégies du capital en Grèce (1780-1930)*, París, La Découverte, 1988.
- DESDEVICES DU DEZERT, G., *La España del Antiguo Régimen*, Madrid, Fundación Universitaria Española, 1989.
- DESLANDRES, Yvonne, *El traje, imagen del hombre*, Barcelona, Tusquets Editores, 1985.
- DESSERT, Daniel et JOURNET, Jean-Louis, «Le lobby Colbert: un royaume ou une affaire de famille», en *Annales*, n.º 6, 1975, pp. 1.303-1.337.
- DÍEZ, Fernando, *Viles y Mecánicos. Trabajo y Sociedad en la Valencia Preindustrial*, Valencia, Alfons el Magnànim, 1990.
- DOLAN, Claire, «Métier, relations personnelles et définition d'une place dans la société urbaine: les cardeurs à laine à Aix-en-Provence au XVI siècle», *Revue Historique*, CCLXXXV, pp. 51-75.
- DOMÍNGUEZ MARTÍN, Rafael, *Actividades comerciales y transformaciones agrarias en Cantabria, 1750-1850*, Santander, Tantín, 1988.

- DUMONT, Louis, *Ensayos sobre el individualismo*, Madrid, Alianza, 1987.
- DURAND, Yves, *Fidélités, solidarités et clientèles*, Nantes, Université de Nantes, 1986.
- , *Les solidarités dans les sociétés humaines*, París, PUF., 1987.
- ECHEGARAY, Bonifacio de, *La Vecindad. Relaciones que engendra en el País Vasco*, (Separata de la Revista Internacional de Estudios Vascos, San Sebastián, Sociedad de Estudios Vascos, 1933.
- EIRAS ROEL, Antonio, «Las élites urbanas de una ciudad tradicional: Santiago de Compostela a mediados del siglo XVIII», *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. La Documentación Notarial y la Historia*, Vol. I, Santiago, Universidad de Santiago, 1984, pp. 117-139.
- EISENSTADT, S. N. & RONIGER, L., *Patron, clients and friends: Interpersonal Relations and the Structure of Trust in Society*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984.
- ELLIOTT, Brian & MAC CRONE, David, *The City. Patterns of Domination and Conflict*, Shepperton, Mac Millan Press, 1984.
- ESCUADERO, José Antonio, *Los Orígenes del Consejo de Ministros en España. La Junta Suprema de Estado*, 2 Vols., Madrid, Editora Nacional, 1979.
- FAUVE-CHAMOUX, Antoinette, «Household forms and living standards in Preindustrial France: From models to realities», *Journal of Family History*, n.º 2, 1993, pp. 135-156.
- FAYARD, Janine, *Los miembros del Consejo de Castilla (1621-1746)*, Madrid, 1982.
- , «Los ministros del Consejo Real de Castilla (1746-1788)», en *Cuadernos de Investigación Histórica*, n.º 6, 1986, pp. 109-137.
- FERNÁNDEZ, Roberto, «La burguesía barcelonesa en el siglo XVIII: la familia Gloria», en Pedro TEDDE (Ed.), *La economía española al final del Antiguo Régimen. II. Manufacturas*, Madrid, Alianza, 1982, pp. 1-133.
- FERNÁNDEZ ALBADALEJO, Pablo, *La Crisis del Antiguo Régimen en Guipúzcoa 1766-1833*, Madrid, Akal, 1975.
- , «El decreto de suspensión de pagos de 1739: análisis e implicaciones», en *Moneda y Crédito*, n.º 142, 1977, pp. 51-85.
- , «El País Vasco: algunas consideraciones sobre su más reciente historiografía», en Roberto Fernández (Ed.), *La España del Siglo XVIII: Homenaje a Pierre Vilar*, Barcelona, Crítica, 1987, pp. 536-564.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, Emiliano, *Crecimiento económico y transformaciones sociales en el País Vasco, 1100-1850*, Madrid, 1976.
- , «Aspectos económicos y sociales de Vitoria y su entorno en la Baja Edad Media», en *Vitoria en la Edad Media*, Vitoria, 1982, p. 120.
- FERNÁNDEZ MARUGÁN, Francisco y SCHWARTZ, Pedro, «El ensayo de José Alonso Ortiz. Monetarismo smithiano en la España de los Vales Reales», en Alfonso Otazu (Ed.), *Dinero y Crédito (siglos XVI al XIX)*, Madrid, 1978, pp. 393-435.
- FEROS, Antonio, «Lerma y olivares: la práctica del valimiento en la primera mitad del seiscientos», en John Elliott y Ángel García Sanz (Coords.), *La España del Conde Duque de Olivares*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1990, pp. 195-225.
- FERRARO, Joanne M., *Family and Public Life in Brescia, 1580-1650. The Foundations of Power in the Venetian State*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993

- FERRER I ALOS, Llorenç, «Fratelli al celibato, sorelle al matrimonio. La parte dei cadetti nella riproduzione sociale dei gruppi agiati in Catalogna (secoli XVIII-XIX)», en *Quaderni Storici*, n.º 83, 1993, pp. 527-554.
- FLANDRIN, J. L., *Familles. Parenté, maison, sexualité dans l'ancienne société*, París, 1976.
- FRANCH BENAVENT, Ricardo, «Dinastías comerciales genovesas en la Valencia del siglo XVIII: los Causa, Batifora y Ferraro», en AAVV., *La documentación notarial y la historia. Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada*, Vol. 2, Santiago de Compostela, 1984, pp. 295-315.
- , *Crecimiento comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII*, Valencia, Institució Alfons el Magnànim, 1986.
- , *El capital comercial valenciano en el siglo XVIII*, Valencia, Universitat de València, 1989.
- FRANÇOIS, Étienne et REICHARDT, Rolf, «Les formes de sociabilité en France du Milieu du XVIIIe au milieu du XIXe siècle», *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, Tomo XXXIV, 1987, pp. 453-473.
- FRIGO, Daniela, *Il padre di famiglia. Governo della casa e governo civile nella tradizione dell'«economica» tran Cinque e Seicento*, Roma, Bulzoni, 1985.
- GACTO, Enrique, «El marco jurídico de la familia castellana. Edad Moderna», en *Historia. Instituciones. Documentos*, n.º 11, 1984, pp. 37-66.
- GÁRATE OJANGUREN, Montserrat, «Comercio directo con América y Fueros: 1778-1780», en *Boletín de la Real Sociedad Bascongada de Amigos del País*, XLI, 1985, pp. 3-36.
- , *La Real Compañía Guipuzcoana de Caraças*, San Sebastián, 1990.
- GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, Antonio, *Cádiz y el Atlántico (1717-1778)*, Sevilla, 1976.
- , «Fortalecimiento de la centralización: la reforma de la administración», en Antonio DOMÍNGUEZ ORTIZ (Dir.), *Historia de España. El Reformismo Borbónico (1700-1789)*, Vol. VII, Barcelona, Planeta, 1989, pp.36-58.
- , *Comercio y burguesía mercantil en el Cádiz de la Carrera de Indias*, Cádiz, Diputación de Cádiz, 1991.
- GARCÍA CÁRCCEL, Ricardo, «La muerte en la Barcelona del Antiguo Régimen (aproximación metodológica)», en *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. La Documentación Notarial y la Historia*, Vol. II, Santiago, Universidad de Santiago, 1984, pp. 115-124.
- GARCÍA-CUENTA ARIATI, Tomás, «El Consejo de Hacienda (1476-1803)», en *La Economía Española al final del Antiguo Régimen. Instituciones*, Tomo IV, Madrid, Alianza, 1982, pp. 403-501.
- GARCÍA DE CORTÁZAR, Fernando, «La Iglesia en España: organización, funciones y acción», en Miguel Artola (Dir.), *Enciclopedia de Historia de España. III. Iglesia. Pensamiento. Cultura*, Madrid, Alianza Editorial, 1988, pp. 11-75.
- GARCÍA MARÍN, José María, *La burocracia castellana bajo los Austrias*, Madrid, INAP., 1986.
- GARCÍA RUIPÉREZ, Mariano, «El pensamiento económico ilustrado y las compañías de comercio», *Revista de Historia Económica*, n.º 3, 1986, pp. 521-549.
- GARCÍA SANZ MARCOTEGUI, Ángel, «La «burguesía comercial» de la Burunda (Navarra), en los siglos XVIII y XIX», en *Cuadernos de Sección/Eusko Ikaskuntza*, n.º 4, 1984, pp. 99-118.

- GARCÍA VILLOSLADA, Ricardo y LABOA, Juan M.^a, *Historia de la Iglesia Católica. IV. Edad Moderna. La época del absolutismo monárquico (1648-1814)*, Madrid, Biblioteca de Autores Cristianos, 1980.
- GARRIOCH, David, *Neighbourhood and Community in Paris, 1740-1790*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.
- GARRIOCH, David & SONENSCHER, Michel, «Compagnonnages, Confraternities, and Associations of Journeyman in Eighteenth-Century Paris», *European History Quarterly*, n.º 16, 1986, pp. 25-45.
- GAUDEMET, Jean, *Le mariage en Occident. Les moeurs et le droit*, París, Editions du Cerf, 1987.
- GELLNER E. y otros, *Patronos y Clientes en las sociedades mediterráneas*, Madrid, Júcar, 1986.
- GELMAN, Jorge Daniel, «El gran comerciante y el sentido de la circulación monetaria en el Río de la Plata colonial tardío», en *Revista de Historia Económica*, n.º 3, 1987, pp. 485-509.
- GERBET, Marie-Claude, «Les confréries religieuses à Cáceres de 1467 à 1523», en *Mélanges de la Casa de Velázquez*, n.º 7, 1971, pp. 75-114.
- GERHARD, Dietrich, *La Vieja Europa. Factores de continuidad en la historia europea (1000-1800)*, Madrid, Alianza Universidad, 1991.
- GIL PUJOL, José, «La proyección extrarregional de la clase dirigente aragonesa», en Pere MOLAS RIBALTA, *Historia Social de la Administración Española. Estudios sobre los siglos XVII y XVIII*, Barcelona, 1980, pp. 121-128.
- GIMÉNEZ LÓPEZ, Enrique, *Alicante en el siglo XVIII. Economía de una ciudad portuaria en el Antiguo Régimen*, Valencia, Alfons el Magnànim, 1981.
- GOUBERT, P., «El grupo gubernativo: una clase política», Aurelio MUSI, *Stato e Pubblica Amministrazione nell'Antien Regimen*, Napoles, 1979, pp. 213-225.
- GRASSBY, Richard, «English merchant Capitalism in the Late Seventeenth Century. The composition of Busines fortunes», en *Past & Present*, n.º 46, 1970, pp. 87-108.
- GREGORY, Derek and URRY, John (Eds.), *Social relations and spatial structures*, London, MacMillan Publishers, 1985.
- GRENDI, E., «Le confraternité come fenomeno associativo e religioso», en C. RUSSO (Ed.), *Società, Chiesa e vita religiosa nell'Antien Régime*, Napoles, 1976, pp. 115-186.
- GUERRA, François-Xavier, *Le Mexique, de l'Antien Régime à la Revolution*, 2 Vols., Paris, L'Harmattan Publications de la Sorbonne, 1985.
- GUIARD, Teófilo, *Historia del Consulado y Casa de Contratación de Bilbao y del comercio de la villa*, Vol. I, Bilbao, La Gran Enciclopedia Vasca, 1914.
- GUIMERA RAVINA, Agustín, *Burguesía Extranjera y Comercio Atlántico: la empresa comercial Irlandesa en Canarias (1703-1771)*, Tenerife, CSIC., 1985.
- HEER, Jacques, *El clan familiar en la Edad Media*, Barcelona, Labor, 1978.
- HERLIHY, David, *Medieval Households*, London, Harvard University Press, 1985.
- HERR, Richard, «El experimento de los Vales Reales (1780-1808)», en Alfonso Otazu (Ed.), *Dinero y Crédito (siglos XVII al XIX)*, Madrid, 1978, pp. 115-124.
- HEREDIA HERRERA, Antonia, *Sevilla y los Hombres del Comercio (1700-1800)*, Sevilla, Editoriales Andaluzas Unidas, 1989.

- HIRSCH, Jean-Pierre, «Les milieux de commerce, l'esprit de système et le pouvoir à la veille de la Révolution», en *Annales*, n.º 6, 1975, pp. 1.337-1.371.
- HOOKE, Jochen, «Réunions des métiers et marché régional. Les marchands réunis de la ville de Rouen au début du XVIII^e siècle», *Annales*, n.º 2, 1988, pp. 301-323.
- HOPKIT, Julian, *Risk and failure in English Bussiness 1700-1800*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987.
- ILARDI, Vincent, «Crosses and carets: Renaissance Patronage and Coded Letters of Recommendation», en *The American Historical Review*, n.º 5, 1987, pp. 1.127-1.150.
- IZARRA RETANA, José de, *La Patrona de Vitoria y su primera cofradía. Resumen de Actas*, Vitoria, Marquines, 1920.
- JAMMARD, Jean-Luc, «Confréries religieuses et dichotomie sociale», en *Mélanges de la Casa de Velázquez*, n.º 8, 1972, pp. 474-488.
- JELIN, Elizabeth (Ed.), *Family, Household, and gender relations in Latin America*, London, UNESCO, 1991.
- JIMÉNEZ, Joaquín, «Agrupaciones vecinales alavesas. Esquemas de su administración y gobierno», en *Boletín de la Institución Sancho el Sabio*, Tomo XIII, 1969, pp. 167-206.
- JONES, P. M., «Parish, seigneurie and the community of inhabitants in Southern Central France during the Eighteenth and Nineteenth Centuries», en *Past & Present*, n.º 91, 1981, pp. 74-108.
- KETTERING, Sharon, *Patrons, Brokers, and Clients in Seventeenth-Century France*, New York, Oxford University Press, 1986.
- KICKA, J. E., *Empresarios coloniales. Familias y negocios en la ciudad de México durante los Borbones*, México, F. C. E., 1986.
- KLAPISCH, Christine et DEMONET, Michel, «“A uno pane e uno vino”: la famille rurale Toscane au début du XV siècle», en *Annales*, n.ºs 4-5, 1972, pp. 873-903.
- LABORDA MARTÍN, J.J., «Materiales para el estudio de la política comercial durante el primer reinado de Felipe V: el valor ilustrativo del caso vizcaíno (1700-1727)», en *Cuadernos de Investigación Histórica*, n.º 5, 1981, pp. 27-50.
- , «El arranque de un largo protagonismo: la recuperación comercial de Vizcaya a comienzos del siglo XVIII», en *Saioak*, n.º 2, 1983, pp. 137-181.
- LAFOURCADE, Maïte, *Marriages en Labourd sous l'Antien Régime. Les contrats de mariage du Pays de Labourd sus le règne de Louis XVI (Etude juridique et sociologique)*, Bilbao, Universidad del País Vasco, 1989.
- LAMAISON, Pierre, «Les stratégies matrimoniales dans un système complexe de parenté: Ribennes en Gévaudan (1650-1830)», en *Annales*, n.º 4, 1979, pp. 721-743.
- LANDÁZURI Y ROMARATE, Joaquín José, *Obras Históricas sobre la Provincia de Álava*, Vol. III, Vitoria, Seminario Vitoriano, 1976.
- LARIO, Damasio de, «Mécénat des Collèges najeures dans la formation de la bureaucratie espagnole (XIV^e-XVIII^e siècle)», en *Revue Historique*, n.º 558, 1986, pp. 307-343.
- LARREA SAGARMÍNAGA, M.^a Ángeles, *Los caminos de Vizcaya en la segunda mitad del siglo XVIII*, Bilbao, La Gran Enciclopedia Vasca, 1974.
- LASLETT, Peter, «La famille et le ménage: approches historiques», en *Annales*, n.ºs 4-5, 1972, pp. 847-873.

- , *El mundo que hemos perdido, explorado de nuevo*, Madrid, 1987.
- LE BRAS, George, «Institutions Ecclésiastiques de la Chrétienté Médiévale», en J. B. DUROSELLE et Eugène SARRY (Dirs.), *Histoire de l'Eglise depuis les origines jusqu'à nos jours*, Tomo XII, Tournai, Bloud & Gay, 1953.
- LE ROY LADURIE, Emmanuel, *Montaillou, village occitan*, País, Gallimard, 1975.
- LINAZASORO, José Ignacio, *Permanencias y arquitectura urbana. Las ciudades vascas desde la época romana a la Ilustración*, Barcelona, Custavo Gili, 1978.
- LOBATO FRANCO, Isabel, «Societats mercantils a la Barcelona del segle XVII. La companya Dalmeses-Ferrer», *Estudis d'Història Econòmica*, n.º 1, 1988, pp. 27-45.
- LOMBARDI, Daniela, «La demande d'assistance et les réponses des autorités urbaines face à une crise conjoncturelle», en *Mélanges de L'Ecole Française à Rome*, Tomo 99, n.º 2, 1972, pp. 935-945.
- LÓPEZ, Roberto J., *Comportamientos religiosos en Asturias durante el Antiguo Régimen*, Gijón, Silverio Cañada, 1989.
- LLUCH, Ernest, «Prólogo», en Josep M. Torras i Ribe, *La Comarca de l'Anoia a finals del segle XVIII. Els «qüestionaris» de Francisco de Zamora y altres descripcions (1770-1797)*, Barcelona, Publicacions de l'Abadia de Montserrat, 1993.
- MACFARLANE, Alan, *Marriage and Love in England 1300-1840*, Oxford, Basil Blackwell, 1986.
- MALLOL FERRÁNDIZ, José, *Alicante y el comercio de la nieve en la Edad Moderna*, Alicante, Universidad de Alicante, 1990.
- MANN, Michael, *Las Fuentes del Poder Social*, Vol. I., Madrid, Alianza, 1991.
- MANTECON MOVELLAN, T. A., *Contrarreforma y Religiosidad Popular en Cantabria. Las Cofradías Religiosas*, Santander, Universidad de Cantabria, 1990.
- MARCOS MARTÍN, Alberto, «¿Qué es una ciudad en la época moderna? Reflexión histórica sobre el fenómeno de lo urbano», en Alberto Marcos Martín, *De Esclavos a Señores. Estudios de Historia Moderna*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1992, p. 138.
- MARÍAS, Julián, *El método histórico de las generaciones*, Madrid, Revista de Occidente, 1967.
- MARTÍNEZ GIJON, José, *La Compañía Mercantil en Castilla hasta las Ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1737. Legislación y Doctrina*, Valladolid, Universidad de Sevilla, 1979.
- MARTÍNEZ MONTOYA, Josetxu, «Las relaciones de vecindad en el País Vasco. Raíces y principios de compresión», en *Kultura*, n.º 3, 1991, p. 118.
- MARTÍNEZ SALAZAR, Ángel, *Diego de Bórica y Retegui (1742-1800). Gobernador de California*, Vitoria, Diputación Foral de Álava, 1992.
- MARTÍNEZ SHAW, Carlos, *Cataluña en la Carrera de Indias*, Barcelona, 1981.
- , «Un mercader gaditano del siglo XVIII. Agustín Ramírez Ortuño», en *Archivo Hispalense*, n.º 196, 1981, pp. 29-41.
- MARURI VILLANUEVA, R., *La Burguesía Mercantil Santanderina 1700-1850*, Santander, Universidad de Cantabria, 1990.
- MATILLA QUIZA, M.ª Jesús, «Las compañías privilegiadas en la España del Antiguo Régimen», en Miguel Artola (Ed.), *La Economía Española al final del Antiguo Régimen. Instituciones*, Tomo IV, Madrid, Alianza, 1982, pp. 269-403.

- MAURO, Frédéric, «Merchant communities, 1350-1750», en James D. Tracy (Ed.), *The Rise of Merchant Empires. Long-distance trade in the Early Modern World, 1350-1750*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993, pp. 255-286.
- MAZA, Shara C., *Servants and Masters in Eighteenth Century France. The Uses of Loyalty*, Princeton, Princeton University Press, 1983.
- MEDICK, H., «The proto-industrial family economy: the structural function of household and family during the transition from peasant society to industrial capitalism», en *Social History*, n.º 3, 1976, pp. 291-315.
- MELÓN JIMÉNEZ, Miguel Ángel, *Los orígenes del capitalismo comercial y financiero en Extremadura. Compañías de comercio, comerciantes y banqueros de Cáceres (1773-1836)*, Badajoz, Diputación Provincia de Badajoz, 1992.
- MERZARIO, Raul, *Il paese stretto. Strategie matrimoniali nella diocesi di Como secoli XVI-XVIII*, Torino, G. Einaudi, 1981.
- MITTERAUER, M. and SIEDER, R., *The European Family. Patriarchy to Partnership from the Middle Ages to the Present*, Oxford, Basil Blackwell, 1982.
- MOLAS RIBALTA, Pere, «La Historia Social de la Administración. Balance y perspectivas», en *Cuadernos de Investigación Histórica*, n.º 6, 1982,
- , «Religiosidad y cultura en Mataró. Nobles y comerciantes en el siglo XVIII», *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. La Documentación Notarial y la Historia*, Vol. II., Santiago, Universidad de Santiago, 1984, pp. 95-114.
- , *La Burguesía Mercantil en la España del Antiguo Régimen*, Madrid, Cátedra, 1985.
- MANTECÓN MOVELLA, Tomás Antonio, «El papel social de las cofradías tridentinas en Cantabria. Siglos XVI al XIX», en *Altamira*, Tomo XLVII, 1988, pp. 227-260.
- , «Reformismo borbónico, Iglesia y vida religiosa durante el siglo XVIII. El control de las cofradías religiosas», en *Historia*, n.º 168, 1990, pp. 33-43.
- , *Contrarreforma y Religiosidad Popular en Cantabria. Las Cofradías Religiosas*, Santander, Universidad de Cantabria, 1990.
- MILLS, C. Wright, *La Élite del Poder*, México, FCE., 1973.
- MOINE, Jean-Marie, *Les Barons du Fer. Les maîtres de forges en Lorraine du milieu du 19e siècle aux années trente. Histoire sociale d'un patronat sidérurgique*, Nancy, Serpenoise, 1989.
- MOLLOY, Maureen, «Considered Affinity: Kinship, Marriage, and Social Class en New France, 1640-1729», *Social History*, n.º 1, 1990, pp. 1-27.
- MORICOLA, Giuseppe, «Sui contratti dotali della borghesia avellinese (1840-1885)», en *Quaderni Storici*, n.º 56, 1984, pp. 467-493.
- MUÑOZ PÉREZ, José, «Mapa aduanero del XVIII Español», en *Estudios Geográficos*, n.º 61, 1955, pp. 747-764.
- NISBERT, Robert, «Estado y familia», Robert NISBERT, Thomas S. KHUN, Lynn WHITE y otros, *Cambio Social*, Madrid, Alianza, 1988, pp. 182-200.
- ORMROD, David, «English re-exports and the Dutch staple market in the Eighteenth Century», en D. C. COLEMAN & Peter MATHIAS (Eds.), *Enterprise and History. Essays in Honour of Charles Wilson*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984, pp. 89-115.

- ORTIZ DE ORRUÑO, J. M., *Álava durante la invasión napoleónica. Reversión fiscal y desamortización (1807-1813)*, Vitoria, Diputación Foral de Álava, 1983.
- ORTU, Gian Giacomo, «Famiglia, patrimonio e azienda nella Sardegna Moderna: i Cony di Masullas», en *Quaderni Storici*, n.º 67, 1988, pp. 99-146.
- OTAZU, Alfonso de, *La reforma fiscal de 1749-1779 en Extremadura*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1978.
- , *El igualitarismo vasco*,
- , *La burguesía revolucionaria vasca a finales del siglo XVIII*, San Sebastián, Txertoa, 1982.
- , *Los Rothschild y sus socios en España (1820-1850)*, Madrid, Otazu Hermanos, 1987.
- OZANAM, Didier, «“L’Instruction particulière” d’Ambroise Daubenton à son fils partant pour L’Espagne (1728)», en *Mélanges en L’Honneur de Fernand Braudel. Histoire Economique du Monde Méditerranéen 1450-1650*, Toulouse, Privat, 1973, pp. 439-447.
- PALACIO ATARD, Vicente, *El comercio de Castilla por el puerto de Santander en el siglo XVIII. Notas para su estudio*. Madrid, CSIC., 1960.
- PAPAGNO, Giuseppe, «Dalle gerarchie personali alla gerarchia degli uffici», Nicola RAPONI (Coord.), *Degli Stati preunitari d’antico regimen all’unificazione*, Bologna, Mulino, 1981, pp. 243-257.
- PÉRET, Jacques, «L’exemplaire histoire d’une famille bourgeoise poitevine, les Monnet (1660-1880)», en *Revue d’Histoire Moderne et Contemporaine*, Tomo XXVI, 1979, pp. 99-125.
- PÉREZ SAMPER, M.ª de los Ángeles, «La formación de la nueva Real Audiencia de Cataluña (1715-1718)», en Pere Molas Ribalta, *Historia Social de la Administración Española. Estudios sobre los siglos XVII y XVIII*, Barcelona, CSIC., 1980, pp. 183-249.
- PÉREZ ALHAMA, Juan, «Estudio histórico jurídico sobre la erección de la Diócesis de Vitoria», en *Obispos en Álava, Guipúzcoa y Vizcaya hasta la erección de la Diócesis de Vitoria*, Vitoria, Eset, 1964, pp. 297-382.
- PÉREZ SAMPER, M.ª A., «La formación de la nueva Real Audiencia de Cataluña (1715-1718)», en Pere Molas Ribalta, *Historia Social de la Administración Española. Estudios sobre los siglos XVII y XVIII*, Barcelona, 1980, pp. 183-249.
- PETIT, Carlos, *La Compañía Mercantil bajo el Régimen de las Ordenanzas del Consulado de Bilbao 1737-1829*, Sevilla, Universidad de Sevilla, 1979.
- , «Amos, sirvientes y comerciantes. Algo más sobre el primer modelo constitucional», en Carlos Petit (Coord.), *Derecho Privado y Revolución Burguesa*, Madrid, Marcial Pons, 1990, pp. 87-122.
- PETITFRERE, Claude, *L’Oeil du Maître. Maîtres et Serviteurs, de l’Époque Classique au Romantisme*, Bruxelles, Editions Complexe, 1986.
- PIUZ, Anne-Marie, «Marchand Genevois du monde méditerranéen», en *Mélanges en L’Honneur de Fernand Braudel. Histoire Economique du Monde Méditerranéen 1450-1650*, Toulouse, Privat, 1973, pp. 459-471.
- PONSOT, Pierre, «Au contact de deux mondes: une chronique gaditane. Les «Mémoires» de Raimundo de Lantery, «mercader» de Cadix, 1673-1700», en *Mélanges en L’Honneur de Fernand Braudel. Histoire Economique du Monde Méditerranéen 1450-1650*, Toulouse, Privat, 1973, pp. 471-486.

- PORRES MARIJUÁN, M.ª Rosario, *Gobierno y administración de la ciudad de Vitoria en la primera mitad del siglo XVIII (Aspectos institucionales, económicos y sociales)*, Vitoria, Diputación Foral de Álava, 1987.
- , *Las oligarquías urbanas de Vitoria entre los siglos XV y XVIII: Poder, Imagen y Vicisitudes*, Vitoria, Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz, 1994.
- , «Sociedad urbana y gobierno municipal en el País Vasco (siglos XV-XVIII): el ejemplo de Vitoria», en Christian DESPLAT (Dir.), *Elites du Sud (XIV-XVIII siècles)*, Pau, S.S.L.A. de Pau et du Béarn, 1994, pp. 137-176.
- PORTILLO VALDÉS, José M.ª, *Monarquía y gobierno provincial. Poder y constitución en las Provincias Vascaas (1760-1808)*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1991.
- POURCHER, Yves, *Les maîtres de granit: les notables de Lozère du XVIII siècle à nos jours*, París, Olivier Orban Editeur, 1987.
- POUSOT, Pierre, «Au contact des deux mondes: une chronique gaditane. Les «Mémoires» de Raimundo de Lantery, «mercader» de Cadix, 1673-1700», en *Mélanges en L’Honneur de Fernand Braudel. Histoire Economique du monde méditerranéen 1450-1650*, Toulouse, Privat, 1973, pp. 471-486.
- , «A la recherche d’une famille d’hommes d’affaires sevillans au XVIII siècle: les Cotiella», en *Actas del II Coloquio de metodología Histórica Aplicada. La Documentación Notarial y la Historia*, Tomo I, Santiago, Universidad de Santiago de Compostela, 1984, pp. 105-115.
- PRICE, Jacob, «The Bank of England’s Discount Activity and the Merchants of London, 1694-1733», en Ian Blanchard et alii (Eds.), *Industry and Finance in Early Modern History*, Stuttgart, Franz Steiner Verlag, 1992, pp. 92-115.
- Prosopographie des Elites Françaises (XVI-XIX siècles)*, París, CNRS., 1980.
- Prosopographie et Genese de l’Etat Moderne*, París, Ens-Sevres, 1986.
- RAGGIO, Osvaldo, «La política nella parentela. Conflitti locali e commissari in Liguria Orientale (secoli XVI-XVII)», en *Quaderni Storici*, n.º 63, 1986, pp. 721-758.
- , «Social relations and control of resources in an area of transit: eastern Liguria, sixteenth to seventeenth centuries», in Stuart Woolf (Ed.), *Domestic Strategies: Work and Family in France and Italy 1600-1800*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, pp. 20-42.
- RAMELLA, Franco, *Terra e telari. Sistemi di parentela e manifattura nel biellese dell’Ottocento*, Turín, 1984.
- REDER GADOW, Marion, *Morir en Málaga. Testamentos malagueños del siglo XVIII*, Málaga, Diputación de Málaga, 1986.
- REDONDO, Augustin (Ed.), *Les parentés fictives en Espagne (XVI-XVII siècles)*, París, Publications de la Sorbonne, 1988.
- , *Le Corps comme métaphore dans l’Espagne des XVI et XVII siècles*, París, Publications de la Sorbonne, 1992.
- REED, Michael, «Economic structure and change in seventeenth-century Ipswich», en Peter Clark (Ed.), *Country Towns in Pre-industrial England*, New York, Leicester University Press, 1981, pp. 87-142.
- RINGROSE, David R., *Los transportes y el estancamiento económico de España (1750-1850)*, Madrid, Tecnos, 1972.
- , «Hombres de negocios y hombres de la política durante fines del siglo XVIII y principios del XIX», en AAVV., *Actas del 2.º Congreso sobre Archivos Económicos de Entidades Privadas*, Madrid, Banco de España, 1988, pp. 65-77.

- RÓDENAS VILLAR, Rafael, *Vida cotidiana y negocio en la Segovia del siglo de Oro. El mercader Juan de Cuéllar*, Salamanca, Junta de Castilla y León, 1990.
- RODRÍGUEZ GARRAZA, R., «Fueros, liberalismo y carlismo en la sociedad vasca (1770-1841)», en *II Congreso Mundial Vasco. La crisis del Antiguo Régimen*, Tomo IV, Donostia, Txertoa, 1988, pp. 303-330.
- RODRÍGUEZ LABANDEIRA, José, «La política económica de los Borbones», en *La Economía Española al final del Antiguo Régimen. Instituciones*, Tomo IV, Madrid, Alianza, 1982, pp. 107-185.
- RODRÍGUEZ SÁNCHEZ, Ángel, «Las cartas de dote en Extremadura», *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. La Documentación Notarial y la Historia*, Vol. I, Santiago, Santiago de Compostela, 1984, pp. 165-176.
- ROTH, Elisabeth, *Familia y red social*, Madrid, Taurus, 1990.
- RUEDA, Natividad, *La Compañía de Comercio «Gardoqui e Hijos». Sus relaciones políticas y económicas con Norteamérica (1770-1780)*, Vitoria, Gobierno Vasco, 1992.
- RUIZ MARTÍN, Felipe, *Pequeño capitalismo, gran capitalismo. Simón Ruiz y sus negocios en Florencia*, Barcelona, Crítica, 1990.
- RUIZ RIVERA, Julián B., *El Consulado de Cádiz (1730-1823). Matrícula de comerciantes*, Cádiz, Diputación de Cádiz, 1988.
- SALES, Nuria, Ramblers, traginers, mules (s. XVIII-XIX)», en *Recerques*, n.º 13, 1983, pp. 65-81.
- SAMBRICIO, Carlos, *Territorio y Ciudad en la España de la Ilustración*, Madrid, Instituto del Territorio y Urbanismo, 1991.
- SANTOYO, Julio César, *Viajeros por Álava. Siglos xv a xviii*, Vitoria, Caja de Ahorros Municipal de Vitoria, 1972.
- SANZ RIPA, Eliseo, «La división de parroquias en Logroño: el paso de un régimen de adscripción voluntaria y personal al de domicilio o territorial», en *Berceo*, n.º 100, 1981, pp. 15-38.
- SCHERZER, Kenneth A., *The unbounded community: neighborhood life and social structure in New York City, 1830-1875*, London, Duke University Press, 1992.
- SHELL HOBBERMAN, Louisa, «Merchants in Seventeenth-Century Mexico City: A Preliminary Portrait», en *Hispanic American Historical Review*, n.º 57, 1977, pp. 479-503.
- SCOTT, John (Ed.), *The Sociology of Elites*, Volume I, London, Edward Elgar Publishing Limited, 1990.
- SEMPERE y GUARINOS, Juan, *Historia de los Vínculos y Mayorazgos*, Alicante, Diputación de Alicante, 1990.
- SHERIDAN, George J., «Family and enterprise in the silk shops of Lyon: The place of labor in the domestic wearing economy, 1840-1870», *Research in Economic History*, Suplement n.º 3, 1984, pp. 33-61.
- SINISI, A., «Una famiglia mercantile napoletana del XVIII secolo: i Maresca di Seracapriola», en *Economia e Storia*, n.º 2, 1982, pp. 139-203.
- SOCOLOW, Susan Migden, *The Bureaucrats of Buenos Aires, 1769-1810: Amor al Real Servicio*, London, Duke University Press, 1987.
- SORIA SESE, Lourdes, *Derecho Municipal Guipuzcoano (Categorías normativas y comportamientos sociales)*, Oñate, IVAP., 1992.

- STEFFEN, Charles, «Gentry and bourgeois: patterns of merchant investment in Baltimore County, Maryland, 1658 to 1776», en *Journal of Social History*, Spring, 1987, pp. 531-549.
- STONE, Lawrence, *El pasado y el presente*, México, Fondo de Cultura Económica, 1986.
- TADMOR, Naomi, «“Family” and “Friend” in Pamela: a case-study in the History of the Family in the Eighteenth-Century England», *Social History*, n.º 3, 1989, pp. 289-307.
- TELLECHEA IDÍGORAS, J., «La Iglesia en el País Vasco en los siglos XVI-XVIII», en *Segundo Congreso Mundial Vasco. Economía, Sociedad y Cultura durante el Antiguo Régimen*, Tomo III, Estella, Txertoa, 1988, pp. 385-394.
- TERUEL GREGORIO DE TEJADA, Manuel, *Vocabulario Básico de Historia de la Iglesia*, Barcelona, Crítica, 1993.
- THOMPSON, E. P., *Miseria de la Teoría*, Barcelona, Crítica, 1974.
- TOBOSO SÁNCHEZ, Pilar, *La Deuda Pública Castellana durante el Antiguo Régimen (Juros)*, Madrid, IEF., 1978.
- TORALE, María Cristina, «Los comerciantes en la Nueva España, socios de la RSBAP.», en AAVV., *La Real Sociedad Bascongada y América*, Bilbao, Fundación BBV., 1992, pp. 59-91.
- TORTELLA CASARES, Gabriel, «El principio de responsabilidad limitada y el desarrollo industrial de España: 1829-1869», en *Moneda y Crédito*, n.º 104, 1968, pp. 69-84.
- TORTELLA CASARES, Teresa, *Índice de los Primitivos Accionistas del Banco Nacional de San Carlos*, Madrid, Banco de España, 1986.
- TRACY, James P. (Ed.), *The Political Economy of Merchant Empires. State, Power and World Trade 1350-1750*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991.
- VICENS-VIVES, J., «Estructura administrativa estatal en los siglos XVI y XVII», en *Coyuntura Económica y Reformismo Burgués*, Barcelona, Ariel, 1974.
- VIGUERIE, Jean de, «Les fondations et la foi du peuple chétien. Les fondations de misses en Anjou aux XVII et XVIII siècles», en *Revue Historique*, n.º 520, 1976, pp. 289-320.
- VILAR, Pierre, «La noción de empresa y empresario, desde los tiempos modernos a los contemporáneos», en Alfonso OTAZU (Ed.), *Dinero y crédito (siglos XVI al XIX)*, Madrid, 1978, pp. 241-248.
- , *Cataluña en la España Moderna. 3. La Formación del capital comercial*, Barcelona, Crítica, 1988.
- VINCENT, Chaterine, «La Confrérie comme structure d'intégration: L'exemple de la Normandie», en *Le Mouvement Confraternel au Moyen Age. France. Italie. Suisse*, Lausanne, Ecole Française de Rome, 1987, pp. 111-131.
- WILLIAMS, Alan, «Patterns of conflict in Eighteenth Century Parisian Families», *Journal of Family History*, n.º 1, 1993, pp. 39-52.
- ZABALA URIARTE, Aingeru, *La función comercial del país vasco en el siglo XVIII*, 2 Vols, Zarautz, 1983.
- , *Mundo urbano y actividad mercantil. Bilbao (1700-1810)*, Bilbao, Bilbao Bizkaia Kutxa, 1994.
- ZYLBERBERG, Michel, «Huguet y Dupré, una sociedad comercial de Barcelona (1796-1808)», *Recerques*, n.º 12, 1982, pp. 91-117.

Este mismo papel de administradores sabemos que lo habían ejercido en muy diversas funciones, por ejemplo, en la gestión del pago de intereses de los juros aduaneros, de los bienes de familias del comercio que no vivían en Vitoria o la provincia o del abasto de muy diversas entidades (conventos, parroquias, etc.). La formación de estos administradores en sus negocios y su experiencia acababa por convertirlos en los monopolizadores de la labor de gestión y administración de negocios de diverso carácter. Y como no podía ser menos, una de estas ocupaciones fue la de administrar alguno de los mayorazgos estantes en su ámbito territorial. Por ello, no puede sorprendernos el apego que, cuando podían, mostraban respecto a esta institución tan señalada como era el mayorazgo.

Paralelamente, la política matrimonial de algunas de estas familias del comercio fue suficientemente satisfactoria como para estructurar un conjunto de mayorazgos provenientes de las diversas acciones de los miembros de su casa familiar o de su parentela. Así podemos entender que José Gabriel de Rezával otorgó a su hijo, Pedro Alcántara, los mayorazgos de los apellidos de Rozes y Larios⁸³. Por la línea materna de Isabel Josefa de Ugarte y Larios, también se concretó el establecimiento de otro mayorazgo en Talavera de la Reina. Es significativo el papel representado por algunos parientes, más o menos lejanos, que fundaban algunos de los mayorazgos luego heredados por los miembros de esta comunidad vitoriana⁸⁴. Las líneas familiares que permitían la conservación o, más bien, la consecución de algunos mayorazgos o vínculos resultaban, en ocasiones, extraordinariamente enmarañadas. Así, uno de los nietos de Domingo González de Echávarri logró por la vía del matrimonio un mayorazgo fundado por Angevín de Maturana y que lo estuvieron gozando los padres de su esposa, Josefa Joaquina de Aguirre Iramain, vecinos de Mondragón⁸⁵. Este individuo, en el mismo momento en que vivía en casa de su abuelo, poseía un mayorazgo ajeno a su familia y apellido. Otro caso similar era el de Esteban Ortiz de Zárate,

⁸³ AHPA. Andrés de Lezana. Protocolo n.º 1.310. 3/Febrero/1768. Fol. 72r. En áreas como Bilbao también sabemos de esta tendencia de algunos comerciantes a crear mayorazgos, como Bentura Francisco Gómez de la Torre y Jaraveitia. BASURTO LARRAÑAGA, R., *op. cit.*, pp. 255-263.

⁸⁴ Destacamos la participación de algunos hombres de Iglesia que constituyeron fundaciones que, con el tiempo, acabaron siendo legadas a alguno de sus sobrinos como en los casos de Francisco de Abajo, beneficiado en San Vicente, Treviño, y Tomás de Elorza, presbítero beneficiado. En el orden citado: el mayorazgo que recayó en manos de una sobrina de Francisco de Abajo (AHPA. José de Aguirre. Protocolo n.º 349. 5/Junio/1703. Fols. 760r.-763r.) y el de Elorza valorado en 430.427 mrs. (*Ibidem*, Protocolo n.º 300. 2/Mayo/1712. Fol. 668r.)

⁸⁵ Los poseedores relatados eran Francisco Lázaro de Aguirre y Josefa de Iramain. AHPA. Andrés de Lezana. Protocolo n.º 1.310. 5/Octubre/1768. Fols. 1.034r.-1.048v.

quien, como cabeza de familia, tras la muerte de su hermano religioso, Tomás, le usufructuó el mayorazgo instituido⁸⁶.

De todos los mayorazgos fundados por comerciantes o que se originaban por vía matrimonial con una familia nobiliar, cabe destacar por su importancia, en cuanto a la consideración de su valor general, el fundado por Francisco Fernández de Luco en favor de su primogénito, Pedro Pablo, que estaba casado con Teresa de Larrea y Bozo⁸⁷. Otro de los hijos de Francisco Fernández de Luco estaba emparentado con otra línea familiar de origen mercantil, los Sáenz de Buruaga. La cuantía global de los bienes incluidos en este mayorazgo ascendía a un valor de 1.643.470 reales de vellón. La composición de este mayorazgo se centraba en un agregado de censos formados contra el estado de Alba (630.244 rs.), aunque también tenían una gran consideración los juros contra la Real Hacienda (por un valor de 440.531 rs.), los títulos contra las sisas del vino y de quiebra de millones (162.751 rs.), las rentas contra las sisas del vino y del tabaco de Madrid (26.127 rs.), varias acciones de la Real Compañía de Toledo (18.200 rs.) y efectos establecidos en Indias (17.000 rs.). En el caso relatado, la estructura de la propiedad vinculada por los Fernández de Luco se establecía en base a propiedades rentistas y de carácter financiero.

Sin embargo, a la luz de los datos contenidos en los mayorazgos adscritos a la gente del comercio de Vitoria, vamos a ver cómo la estructuración más frecuente se asemejaba, con gran claridad, a la empleada por la nobleza. En la mayoría de los casos analizados predominaba una estructura condicionada por la preponderancia de la propiedad inmobiliaria. Con mucha menor frecuencia advertimos la presencia de bienes muebles o de rentas que podían ser más propias de la gente del comercio. Por ejemplo, Cristóbal Ortiz de Urbina fundó un mayorazgo con las propiedades inmuebles poseídas en Álava (en Pangua, San Esteban, Añastro, Cucho, la Puebla de Arganzón, Vitoria, Matauco, Junguitu, Crispijana, Otaza, Estarrona, Guereñu y Asteguieta), junto a varias casas estantes en la tercera vecindad de la Herrería⁸⁸. Otro tanto ocurría con la fundación erigida por Francisco Martínez de Larriategui, quien fundó su vínculo y mayorazgo sobre una casa solar estante en

⁸⁶ AHPA. Pedro Antonio de Mendivil. Protocolo n.º 803. 30/Enero/173. Fol. 118r.-150v.

⁸⁷ Esta mujer era hija de Baltasar Antonio de Larrea y Josefa Francisca de Bozo. AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 845. 27/Diciembre/1764. Fols. 927r.-999v.

⁸⁸ AHPA. Francisco Antonio de Betoñu. Protocolo n.º 177. 4/Febrero/1726. Fols. 12r.-17v. El poseedor de esta institución fue su primogénito Bartolomé José Ortiz de Urbina. Algunos de estos vínculos se establecían con las propiedades inmobiliarias situadas en el marco puramente urbano como ocurre con la fundación de Manuel Añiz Marañón que recaó en manos de Pedro Felipe y constituida por varias casas en la Herrería y Zapatería. AHPA. Joaquín González de Echávarri. Protocolo n.º 6.097. 6/Enero/1743. s. f.

Plasencia, una casería localizada en Zeleta, la casería y casa solar de Arozavalaga, el molino de Iragabe y varios animales⁸⁹.

Estos establecimientos se instauraban como un elemento protector de las herencias que recibiría alguno de los descendientes de la casa familiar. Primordialmente, la concesión recaía en manos del primogénito de la casa que, de esta manera, se establecía como el nuevo «paterfamilias» con unos bienes bien protegidos que defenderían la pervivencia de la casa y del apellido. Esta situación se aprecia claramente en la fundación realizada por Domingo González de Echávarri y Juana González de Argandoña. Este establecimiento se concretó por medio de una facultad Real expedida en Aranjuez el 4/Julio/1754, determinada en un valor global de 100.000 ducados de vellón. Entre sus cláusulas se disponía que los poseedores del mayorazgo llevasen el apellido Echávarri en sus escudos y armas⁹⁰. Los receptores del mayorazgo solían ser los hijos varones, aunque también encontramos a algunas mujeres recibiendo este privilegio, como ocurría en el caso particular de Manuela Justina de Uriarte quien recibió un vínculo de manos de su padre, Manuel Bartolomé de Uriarte⁹¹.

Ahora bien, las concesiones de estos mayorazgos a los hijos primogénitos también tenían sus contrapartidas. En múltiples ocasiones, poseedores de estas entidades se veían obligados a cumplir con ciertas exigencias dispuestas por los fundadores y que tendían a ceñirse a elementos de un marcado carácter protector o patrocinador. Manuel Bartolomé de Uriarte se preocupó porque su hija, como poseedora de un vínculo, se obligase a mantener a un maestro de gramática en el Valle de Zuya, con residencia en la villa de Amézaga. El capital aportado a estas fundaciones solía provenir, como bien advertía Jovellanos, de la vinculación del tercio y del remanente del quinto de la hacienda de la familia⁹². La suma de ambos conceptos, en el caso de los Ortiz de Zárate, se elevaba a 317.022 reales establecidos en torno a un amplio agre-

⁸⁹ AHPA. Domingo Ibáñez de Ermua. Protocolo n.º 7. 16/Marzo/1718. Fols. 131r.-162r. El poseedor sería el primogénito: Juan Antonio de Larriategui. Otro ejemplo era el del vínculo fundado sobre una casa en Ali y sus pertenencias por José Ambrosio de Echávarri y su esposa Antonia Josefa López de Berrosteguieta. AHPA. Benito Martínez del Burgo. Protocolo n.º 4.467. 16/Mayo/1798. Fol. 281r.-347v.

⁹⁰ AHPA. Eugenio Ángel de Errazu. Protocolo n.º 1.732. 7/Octubre/1761. Fols. 1.031r.-1.089r. Del mismo modo, el cabeza de mayorazgo, José Ambrosio, estaba obligado a construir una casa nueva en Ali.

⁹¹ AHPA. Juan José Cebrián de Mazas. Protocolo n.º 692. 20/junio/1762. Fol. 348r.-348v.

⁹² AHPA. Pedro Antonio de Mendivil. Protocolo n.º 803. 21/Abril/1733. Fol. 434r. Junto a esta institución protectora del patrimonio familiar también se preocupó Esteban Ortiz de Zárate por establecer una capellanía en la iglesia de San Pedro (300 ducados) para dotar a ocho doncellas en Ondátegui y Vitoria.

gado de casas y de censos que recayeron en manos del primogénito de la casa, Agustín Ángel, que estaba casado en Bilbao con Manuela de Goitia.

Uno de los casos más espectaculares que hemos localizado era el referido a la familia de los Fernández de la Cuesta. En el contexto del avance de la política matrimonial de esta familia, el «paterfamilias» Wenceslao Miguel Fernández de la Cuesta, junto a su esposa Micaela Norberta de Echeverría, se autoblizó a fundar un mayorazgo valorado en cien mil ducados de vellón. La receptora de esta institución sería su hija, Julita Modesta, que pretendía desposarse con Valentín María de Echávarri y Zubiegui. Para lograr esta fundación entre otros múltiples bienes, Wenceslao incluyó una escritura de censo con la provincia de Álava de 440.000 rs., otro censo situado sobre la renta del tabaco (550.000 rs.) y una casa localizada en la Plaza Nueva de Vitoria (10.000 ducados)⁹³. El emparentamiento con una familia que, aunque de origen mercantil como el suyo, los González de Echávarri, en este momento se encontraba en una escala superior, le condicionaba a dar respuesta al honor que recibiría de este matrimonio mediante la fundación de un mayorazgo. Eso sí, al mismo tiempo conseguiría proteger los bienes heredados o legados como dote a su hija. Es evidente que Wenceslao no podía conceder a su hija el favor de la formación de un mayorazgo y dejar sin ello a los otros dos hijos varones que tenía. Por ello, posteriormente se decidió a fundar sendos mayorazgos para sus vástagos. Esta actuación igualitaria se convierte en un grave problema para la economía de la casa de los Fernández de la Cuesta y al final tuvo que decidirse por anular el mayorazgo prefijado en las capitulaciones matrimoniales de su hija y reintegrar todos los bienes citados al patrimonio general de la casa.

En general, parece fácil advertir a la luz que nos ofrecen los datos citados, cómo el contacto existente entre el mundo del comercio y esta institución de una amplia raigambre nobiliar, no sólo se establecía en el momento de intentar buscar un mecanismo capaz de proteger el caudal patrimonial que, con tan arduo trabajo habían conseguido estas familias mercantiles, o de mostrar su éxito social y económico, sino que, mucho antes, ya habían tenido una concluyente experiencia basada en la gestión de los patrimonios y mayorazgos de familias nobiliarias. Al mismo tiempo, este instrumento se adecuaba perfectamente a una calidad que con gran prestancia, en la evolución de sus propios negocios mercantiles, se habían preocupado por obtener: la seguridad. Así que, por un lado, las conexiones existentes con el mundo nobiliar y, por el otro, el papel propagandístico que confería el mayorazgo se convirtieron en

⁹³ AHPA. Juan Ángel de Moraza. Protocolo n.º 8.583. 26/Enero/1816. Fols. 31r.-32v.

unos elementos de especial consideración al entender el porqué de esta participación en el mundo de las propiedades vinculadas. En general, los miembros de la comunidad mercantil que decidieron fundar algún mayorazgo, siguieron el modelo establecido por las familias nobiliarias con las que emparentaron o para las que habían trabajado⁹⁴.

VI

Los ámbitos de socialibilidad del comercio

«La corporation, la paroisse, le quartier, fournirent les éléments nécessaires pour l'élection de leurs membres»

(BABEAU, A., *La ville sous l'Ancien Régime*, París, 1880, p. 44)

En los anteriores capítulos hemos profundizado en el análisis de algunos ámbitos de acción y relación en los que, de manera más privada, participaban y vivían los miembros de la comunidad mercantil vitoriana. Esta investigación ya nos ha aportado algunos datos sobre ciertas relaciones y vínculos que se habían convertido en la base del armazón de esta comunidad mercantil. Pero, en cierto modo, creíamos necesario proyectar nuestro análisis a otros ámbitos de un carácter más abierto, más público, y donde se solventasen algunos conflictos que nos informasen sobre la homogeneidad de esta comunidad. Siguiendo este planteamiento, dirigimos nuestras indagaciones hacia el mundo de cuerpos y comunidades que formaba parte activa de la ciudad: de Vitoria. En este capítulo hemos trabajado en una línea homogeneizadora como la presente en las vecindades y cofradías y, en el siguiente, nos aproximaremos a otras líneas desintegradoras como son las emanadas de los conflictos en que participó la gente del comercio de Vitoria. En esta dinámica también nos detendremos en los proyectos generados en este período o promovidos por la activa mediación y participación de los miembros del comercio.

A. LA CIUDAD Y SUS COMUNIDADES

La ciudad, entendida como un concepto pleno de sentido, ha sido un sujeto histórico al que, desde diversos prismas, los historiadores he-

⁹⁴ GARCÍA BAQUERO, A., *Comercio y burguesía mercantil en el Cádiz de la Carrera de Indias*, Cádiz, 1991, p. 173.