

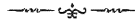
Empresas y empresarios en el norte de España (siglo XVIII)

JOAQUÍN OCAMPO SUÁREZ-VALDÉS (EDITOR)

LUIS ALONSO ÁLVAREZ, ALBERTO ANGULO MORALES, XOÁN CARMONA BADÍA,
IGNACIO M.^a CARRIÓN ARREGUI, M.^a MONTSERRAT GÁRATE OJANGUREN, AGUSTÍN GONZÁLEZ ENCISO,
RAFAEL GUERRERO ELECALDE, JUAN HELGUERA QUIJADA, JOSÉ MARÍA IMÍZCOZ,
JESÚS MAISO GONZÁLEZ, RAMÓN MARURI VILLANUEVA, AINGERU ZABALA URIARTE



Empresas y empresarios en el norte de España (siglo XVIII)



Joaquín OCAMPO SUÁREZ-VALDÉS (editor)
Luis ALONSO ÁLVAREZ
Alberto ANGULO MORALES
Xoán CARMONA BADÍA
Ignacio M.^a CARRIÓN ARREGUI
M.^a Montserrat GÁRATE OJANGUREN
Agustín GONZÁLEZ ENCISO
Rafael GUERRERO ELECALDE
Juan HELGUERA QUIJADA
José MARÍA IMÍZCOZ
Jesús MAISO GONZÁLEZ
Ramón MARURI VILLANUEVA
Aingeru ZABALA URIARTE

EDICIONES TREA

ESTUDIOS HISTÓRICOS LA OLMEDA
COLECCIÓN PIEDRAS ANGULARES

Primera edición enero del 2012

© DEL TEXTO Los autores de cada capítulo, 2012

© DE ESTA EDICIÓN Ediciones Trea, S. L.

Ediciones Trea
Polígono de Somonte
María González la Pondala, 98, nave D
33393 Somonte-Cenero. Gijón (Asturias)
Tel.: 985 303 801 / Fax: 985 303 712
trea@trea.es
www.trea.es

DIRECCIÓN EDITORIAL Álvaro Díaz Huici
COORDINACIÓN Pablo García Guerrero
PRODUCCIÓN José Antonio Martín
MAQUETACIÓN Patricia Laxague Jordán
DISEÑO ORIGINAL Impreso Estudio (Victoria Ocio + Helios Pandiella)
IMPRESIÓN Gráficas Ápel
ENCUADERNACIÓN Encuadernaciones Cimadevilla

D. L.: As. 4098-2011
ISBN: 978-84-9704-578-0
Impreso en España. *Printed in Spain*

Todos los derechos reservados. No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo por escrito de Ediciones Trea, S. L. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por ley. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

11. Negocios y clientelismo político. Los empresarios nortños en la economía de la monarquía borbónica¹

JOSÉ MARÍA IMÍZCOZ / RAFAEL GUERRERO ELECALDE
Universidad del País Vasco

La relación entre poder económico y poder político estuvo en el centro de la «historia social» dominante hasta las décadas finales del siglo xx, en particular en el materialismo histórico y en la escuela de los Annales. Desde entonces, la saludable crítica de las diferentes formas de determinismo y el correspondiente cambio de paradigmas historiográficos han llevado a un desgajamiento de temas en que el análisis de las élites económicas suele ser objeto de especialistas de la historia empresarial, y las cuestiones políticas se dirimen en las diferentes corrientes de lo que en su momento se llamó la «nueva historia política».² Sin embargo, los progresos sobresalientes de ambas especialidades no pueden ocultar, con relativa frecuencia, la falta en su base de una historia social de la economía o de una historia social de la política.

En la economía del Antiguo Régimen, ¿los negocios se inscribían en un mercado abierto e igualitario de oferta y demanda, en que los «empresarios» que «triunfaban» eran aquellos con más virtudes empresariales, con mayor espíritu emprendedor, inteligencia y capacidad para aprovechar las oportunidades, como parece pensar un sector de la historiografía, al tratar de los comerciantes y financieros del siglo xviii? O, sin menospreciar estos elementos, ¿los negocios no se inscribían en un contexto de desigualdad de oportunidades en que el clientelismo político y las relaciones privilegiadas resultaban factores decisivos que no se pueden obviar? ¿Cuál era, en definitiva, la relación entre negocios y poder político? La cuestión es amplia y compleja. Aquí vamos a limitarnos a un primer acercamiento empírico, observando el caso de los hombres de negocios de origen nortño que medraron a la sombra del poder político en el conjunto de los territorios de la monarquía borbónica.

En la España del siglo xviii, determinados negocios prosperaron al amparo de privilegios políticos relacionados con la Corona y el servicio al rey. Vamos a centrarnos

¹ Este trabajo se incluye en el Proyecto de Investigación del MICINN HAR2010-21325-C05-02, sobre «Las élites de la modernidad. Familias, redes y cambio social de las comunidades tradicionales a la revolución liberal, 1600-1850», dirigido por José María Imízcoz Beunza, en el marco del Proyecto coordinado HAR2010-21325-C05, años 2011-2013.

² Pan Montojo (2007), pp. 25-26.

en tres campos de observación. En primer lugar, los financieros de origen norteño establecidos en la Corte. En segundo lugar, sus colaboradores locales y los patricios provinciales que utilizaron dichas relaciones poderosas para prosperar en sus actividades económicas. Por último, los negocios en Indias, desde las compañías privilegiadas de comercio fundadas por vascos y navarros especialmente cercanos a la figura del rey, hasta los negocios que los norteños establecidos en América pudieron desarrollar al amparo de sus cargos de gobierno, o a la sombra del favor político de virreyes y gobernadores.

1. La economía de la Corona y las redes de negocios norteñas en la Corte

La monarquía era un agregado de territorios en el cual el soberano gobernaba a través de mediadores. El rey era la fuente de la gracia, pero su poder era limitado. Por un lado, necesitaba fieles colaboradores y proveedores con capacidad de movilizar recursos humanos y materiales que hicieran posible la gobernabilidad de los territorios de la monarquía. Por otro, había familias que buscaban las oportunidades que ofrecía el servicio al rey para mejorar su economía doméstica, realizar sus negocios y conseguir promoción social y honorífica.³

En el Antiguo Régimen, el rey era la primera empresa, quien manejaba más recursos. En este contexto, los negocios relacionados con las necesidades del soberano eran especialmente importantes. Los contratos con el rey fueron buscados por los principales hombres de negocios, tanto por los réditos económicos que podían reportar como por las recompensas en forma de cargos y honores con los que el rey favorecía a sus servidores. De hecho, estas actividades fueron vías principales de ascenso social y político en el siglo XVIII.

Este encuentro entre los intereses de la Corona y los intereses particulares se hacía en un contexto de fuerte competición entre individuos que pugnaban por el favor del rey y de sus ministros. En esta situación, la Corte era el centro neurálgico del poder en que confluían los hombres principales de redes clientelares —con complejas ramificaciones e intereses en los territorios— que pugnaban por ganarse la confianza del soberano y sus ministros.

La cercanía al monarca y la relación con el círculo de gobernantes que tomaban las decisiones procuraban una serie de recursos inestimables: conseguir los contratos de la Corona, obtener privilegios económicos, gozar de información privilegiada para conocer las oportunidades y los medios, recibir apoyo frente a competidores; poder situar en puestos principales de la Administración a hombres de confianza; conocer los procedimientos y controlar la tramitación de las solicitudes, e incluso la firma que daba validez a los proyectos, o tener la posibilidad de establecer alianzas útiles.

³ Imízcoz (2011), pp. 393-444.

En el siglo XVIII destacaron en la Corte redes de hombres de negocios originarios del norte de España (vascos, navarros, montañeses de Santander, riojanos, sorianos), que gozaron de importantes conexiones con la Corona desde el reinado de Felipe V y que tuvieron especial relevancia en los negocios y en las finanzas de la monarquía a lo largo de toda la centuria.⁴ Estas redes mercantiles de hidalgos norteños tuvieron sus bases en el siglo XVII, cuando, con la depresión de la Meseta y el hundimiento de las grandes redes castellanas de comercio con Europa, los antiguos centros mercantiles de Castilla perdieron posiciones a favor de los puertos comerciales del norte y del sur de la Península.⁵

A lo largo del siglo XVII, bajo las apariencias de crisis general, de retroceso de la autoridad real y de caída de la plata americana que se registra en Sevilla, se desarrollaron con fuerza redes mercantiles tejidas desde el norte de la Península. Bilbao pasó a acaparar y dirigir el comercio de la lana castellana que salía hacia el norte de Europa por el Cantábrico. El hierro vasco se recondujo hacia América, desde finales del siglo XVI, con notables ganancias. Armadores de la costa fabricaron barcos y armas para la Marina y la Flota de Indias.⁶ Es entonces cuando crecieron y se consolidaron con fuerza las redes de comerciantes cántabros, vascos y navarros en América. En la segunda mitad de la centuria llegaron a las provincias vascas cantidades insospechadas de plata americana, cuya capitalización sentó las bases económicas de «la hora del XVIII».⁷ Además, en estas actividades se establecieron matrimonios y alianzas de intereses que configuraron las redes de familias cuyos descendientes encontramos luego colaborando en los negocios.

En las décadas finales del siglo XVII, una serie de hombres de estas redes mercantiles se hallaban establecidos en la Corte de Carlos II y entraron en negocios relacionados con el aprovisionamiento de la Corona. Sin embargo, no pasaban aún de ser unos hombres de negocios, y no de los más importantes, entre bastantes otros. El momento clave para la conexión de estas redes con el gobierno de la monarquía fue la guerra de sucesión. Una serie de comerciantes y financieros, como los vizcaínos Bartolomé Flon y Juan de Horcasitas, el alavés Diego Zárate Murga, los baztaneses Juan de Goyeneche, Juan de Mendinueta y José de Soraburu, los montañeses Urban Ruiz Velarde, Antonio de Pontejos, Francisco Hermosa y Revilla y el marqués de Campoflorido, o el soriano Francisco de Salcedo, establecieron una relación decisiva con Felipe V y sus ministros. En una situación de máxima dificultad, prestaron dinero al soberano, aprovisionaron su ejército y se encargaron de la abundante venta de cargos y honores que llevó a cabo la Corona para hacer frente a la situación, convirtiéndose de este modo en los principales financieros del rey.

⁴ Imízcoz y Guerrero Elecalde (2004), pp. 177-238.

⁵ Casado Alonso (2010), pp. 129-149; Ringrose (1996).

⁶ Odriozola (1998), pp. 101-103; Odriozola (1994), p. 23.

⁷ Imízcoz (2000), pp. 87-180; Guerrero Elecalde (2011), pp. 143-158; García Fuentes (1991); Otazu (1970).

Aquellos que prestaron servicios al monarca en este trance se vieron luego recompensados con creces, ocupando posiciones centrales en el entorno del soberano como tesoreros de reyes y reinas, asentistas del Ejército y arrendadores de las rentas reales. Estas posiciones les permitieron favorecer ampliamente a sus redes de parientes, amigos y paisanos.⁸ Colocaron como colaboradores a muchos de ellos, a los que promocionaron en instituciones y negocios, y, una vez instalados en esas posiciones, los miembros de estos grupos pudieron reproducirse en ellas, con mayor o menor fortuna, a lo largo de la centuria. Así lo demuestra el ejemplo de las redes de baztanenses en la Corte.

A través de mecanismos básicamente familiares, los miembros de una serie de familias (con apellidos como Goyeneche, Irigoyen, Iturralde, Gastón, Aldecoa, Astrea-rena, Iturriría, Arizcun, Mendinueta, Dutari, Garro, Múzquiz, Arozarena, etcétera) se reprodujeron en actividades que tenían tres pies: los negocios particulares, la gestión económica de palacio y los cargos de la Real Hacienda. Desde estas posiciones, los hombres de estas parentelas estuvieron especialmente presentes en muchos proyectos económicos de la monarquía, desde la fundación de compañías privilegiadas de comercio hasta la creación y dirección del Banco Nacional de San Carlos, y se extendieron poderosamente en las Indias.⁹

A lo largo del siglo XVIII, las redes de los elementos procedentes de los valles del norte peninsular predominaban en el circuito imperial del comercio español. Los grupos originarios de Cantabria, las provincias vascas o el norte de Navarra eran principales en el comercio de la Corte, Cádiz, México o Buenos Aires.¹⁰ Por centrarnos solo en la Corte, entre 1750 y 1850, las casas de comerciantes norteños representaban el 79 % de los grandes comerciantes madrileños. La gran mayoría provenían de Cantabria y del País Vasco,¹¹ con familias como Horcasitas, Ribas, Ubieta, los Heros, Guardamino, Gardoqui, Pando, Quintana, Gorbea, Iruegas, Bringas... Estas redes de origen norteño destacaban en el aprovisionamiento de las casas reales y cortesanas, en la exportación de lanas y la adquisición de manufacturas del norte de Europa, en el comercio con las Indias y la importación de coloniales, y se hallaban muy presentes en la dirección de los Cinco Gremios Mayores de Madrid.

En las mismas fechas, el 56,5 % de los principales banqueros madrileños —13 de 23— provenían también del norte, especialmente de las provincias vascas, Navarra y La Rioja,¹² con apellidos como Dutari, Fagoaga, Murga, Aguirre-Solarte, Chávarri, Abrisqueta, Aragorri, entre otros. Estas redes financieras estaban muy conectadas con el poder político. De hecho, los mayores negocios —y los mayores ascensos sociales y políticos a lo largo del siglo— se produjeron a la sombra de la Corona y en torno a las necesidades del Estado.

⁸ Imízcoz (2003), pp. 165-216.

⁹ Imízcoz y Guerrero Elecaldé (2004), pp. 177-238.

¹⁰ Cruz (2000), pp. 255-256; Martínez del Cerro (2006); Bustos (2005); Fernández Pérez (1997).

¹¹ Cruz (2000), pp. 36, 40; Torres Sánchez (2000).

¹² Cruz (2000), pp. 70-71 y 80; Aquerreta (2001).

En la primera mitad del siglo XIX, los sucesores de estas redes político-financieras que se habían configurado a lo largo del XVIII estuvieron especialmente presentes entre los notables gobernantes de la monarquía. Esta élite de poder era al mismo tiempo un grupo de poder económico. Hombres de negocios y políticos se imbricaban, a través de alianzas familiares y de prácticas de patronazgo, en las mismas redes clientelares y compartían unos espacios de sociabilidad y una cultura común. Sus cabezas se hallaban en la Corte, sede de los altos cargos políticos y administrativos y de los principales financieros, pero estas redes se ramificaban ampliamente por las provincias, donde los dirigentes tenían buena parte de sus negocios, propiedades y apoyos.¹³

LOS FINANCIEROS DE LA CORTE Y EL APROVISIONAMIENTO DE LA CORONA

Las necesidades de la Corona abrían importantes vías de negocio. Los principales sectores fueron el aprovisionamiento del Ejército y la Marina, que requería industrias como la construcción naval y la fabricación de armas; el abastecimiento de múltiples productos como trigo para las tropas, cebada para los caballos, pólvora para los cañones; la conducción y el transporte de todos estos géneros a sus lugares de destino; el préstamo de dinero al soberano; el arrendamiento de rentas reales; la gestión de los monopolios reales, como salinas, tabaco o naipes; el suministro de las casas reales y, por extensión, de la aristocracia cortesana; o la concesión de monopolios mercantiles para comercializar productos de lujo como el cacao o el tabaco.

La guerra de sucesión fue un momento decisivo para que una serie de financieros norteños, que ya estaban posicionados en la Corte desde el reinado de Carlos II, devinieran hegemónicos. Durante la guerra, el rey requería urgentemente grandes cantidades de dinero para cubrir las necesidades de los distintos frentes de guerra. Sabemos que hombres de negocios como el baztanés Juan de Goyeneche o el bilbaíno de origen flamenco Bartolomé Flon estuvieron entre los principales prestamistas del soberano. Lo que no se sabe es la procedencia de las cuantiosas sumas que estos hombres pusieron al servicio del rey. A pesar de sus negocios anteriores, parece difícil que ninguno de ellos dispusiera personalmente de tales cantidades. Lo que probablemente hicieron fue movilizar a vastas redes de relaciones en España y en América para captar dinero, a cambio de contrapartidas que no conocemos todavía. Estas pudieron ser no solo económicas, sino estar también relacionadas con la distribución de cargos y honores de la Corona. De hecho, como veremos luego, Juan de Goyeneche, por ejemplo, fue uno de los principales encargados de la venta de cargos a través de su casa de comercio.

Es probable que estos banqueros de Felipe V drenaran capitales hacia el soberano movilizándolo las redes de negocios de las que ellos mismos procedían, una redes muy

¹³ Pro (2007), pp. 27-55; Otazu (1987), pp. 300-301, 307, 336-340; Cuenca Toribio y Miranda (1998).

complejas y a escala de Imperio, que se habían enriquecido, especialmente durante la segunda mitad del siglo XVII, en la producción y comercialización de lana —como los vizcaínos, navarros de la Ribera, sorianos y riojanos—, en la exportación de hierro vizcaíno y guipuzcoano, y en los negocios con la plata americana, provenientes tanto de las minas del Perú como de Nueva España. En estas redes, probablemente, se encuentra la clave de los caudales aportados por los principales financieros de Felipe V en los primeros años del reinado, aunque la cuestión está por investigar.

En esas circunstancias se pusieron en marcha negocios que llegaron a alcanzar una fuerza extraordinaria. Estos hombres de negocios cercanos al rey tuvieron en sus manos la provisión de madera para la Armada; de pan, cebada y paja para los ejércitos, de zapatos y medias para los regimientos, el asiento de armas y de pólvora, el aprovisionamiento de las galeras y de los presidios, el asiento de las estafetas de España o el negocio de las salinas. También destacaron en el arrendamiento de las rentas provinciales y en el servicio de millones. De hecho, Felipe V retiró la gestión de las rentas reales de manos de las numerosas y pequeñas casas de comercio —muy comprometidas con la elite política castellana— y la puso en manos de las grandes casas arrendatarias que le habían sido leales y le habían financiado durante la guerra de sucesión.¹⁴

Así lo muestra la elevación del círculo de asentistas y arrendadores baztanenses. El promotor de aquel grupo, Juan de Goyeneche y Gastón (Arizcun, 1656-1735), participó en la provisión de madera para la Armada (1699, 1701 y 1702), fue fiador del navarro Juan de Soraburu en varios de sus asientos (1705 y 1709), asentista principal de la provisión de víveres de las tropas y plazas de Aragón, Cataluña, Valencia, Extremadura y Castilla (1712-1713), y arrendatario principal de las rentas reales y millones de las provincias de Burgos, Guadalajara, León, Cuenca, Granada y Valladolid (1714-1717). Su sobrino Juan Francisco de Goyeneche e Irigoyen (Arizcun, 1689) fue asentista socio de la provisión de las galeras (1707-1709), asentista de las estafetas de España (1711-1716) y de la provisión de armas de Cantabria para los ejércitos (1712-1715); fue también apoderado de su tío Juan de Goyeneche en la negociación de los arrendamientos de rentas reales y millones de las provincias de Burgos, León, Guadalajara, Cuenca y Valladolid (1714). Miguel Gastón de Iriarte y Borda (Errazu, 1679-1761), sobrino también de don Juan, participó en el asiento de la pólvora y en las rentas provinciales que estuvieron a cargo de su pariente Miguel Francisco de Aldecoa, natural de Elizondo. Juan Bautista de Iturralde y Gamio (Arizcun, 1702-1741), amigo y socio de don Juan de Goyeneche, fue asentista de la provisión de víveres de Melilla, el Peñón y Alhucemas (1726) y arrendador de la renta de población del reino de Granada (1725-1760). Pedro de Astrearena e Iturralde (Arizcun, 1703-1787), sobrino del anterior, fue asentista de la provisión de víveres y pertrechos de las galeras (1735) y de la provisión de presidios menores de Ceuta, Melilla, el Peñón y Alhucemas (1736-1746).

¹⁴ Dedieu (2005), p. 498.

También relacionados con los anteriores, destacaron otros baztaneses. Pedro de Iturriría y Buztinaga (Errazu, 1685-1750) fue administrador de las rentas reales y servicios de millones de Guadalajara hasta finales de 1745, tuvo intereses en la renta del cuarto de libra de jabón del reino y llevó negocios con su primo Juan de Dutari, quien a su vez tuvo tratos con su pariente Juan Bautista de Iturralde. Miguel de Arizcun y Mendinueta (Elizondo, 1691-1741), marqués de Iturbieta, aprovisionó de víveres a la Marina y participó en los negocios de las salinas. Su primo Francisco de Mendinueta y Hualde (Pamplona, 1696) fue arrendatario de las rentas provinciales y millones de la provincia de Cuenca (1734-1745) y asentista de la provisión del pan y la cebada y paja de los ejércitos (1744-1760). Juan Lastiri, natural de Errazu y vecino de Pamplona, fue asentista socio, con Juan Mendinueta y Martín Virto, de la provisión de zapatos y medias en Pamplona para los regimientos valones llegados de Flandes, en 1710.¹⁵

En esa coyuntura, se establecieron, además, unos elementos de continuidad que hicieron que aquellas posiciones no fuesen simplemente pasajeras, sino que se pudieran renovar a través de diversos mecanismos —aunque no siempre con la misma fortuna— a lo largo de la centuria. En particular, los hombres de estos grupos entraron abundantemente en la administración de la Hacienda Real y en la gestión económica de las casas reales, como secretarios y tesoreros.

Sabemos que algunos de estos cargos de palacio fueron venales y, por lo tanto, quedaron durante generaciones en propiedad de una familia, cuyos miembros se reprodujeron en ellos hasta finales del siglo. En 1699, Juan de Goyeneche consiguió la Tesorería de la reina Mariana de Neoburgo,¹⁶ haciendo que permaneciera su ejercicio en el círculo familiar. De hecho, en 1702 se trajo de Errazu a su sobrino Martín Gastón de Iriarte para ocupar la administración y Tesorería del Bolsillo Secreto de la reina. Con la llegada a la Corte de María Luisa de Saboya se debió dividir esta tesorería en dos, convirtiéndose don Juan en el tesorero de la nueva reina, mientras que traspasó la tesorería de Mariana de Neoburgo a su sobrino Juan Tomás de Goyeneche e Irigoyen. Tras la muerte de este, acaecida en 1721, recaería en su hermano Juan Francisco, su íntimo colaborador en los negocios: «atendiendo a sus méritos, y a los buenos y fieles servicios de D. Juan de Goyeneche, su tío, y a los de D. Juan Tomás de Goyeneche, su hermano».¹⁷ En una continuación de esta presencia de la familia en dicho cargo, en 1766 Francisco de Indaburu y Borda, natural de Azpilcueta, sucedió a su primo político el conde de Saceda (Francisco Miguel de Goyeneche) como tesorero de la reina Isabel de Farnesio, permaneciendo en este puesto hasta su muerte en 1771.¹⁸

¹⁵ Base de datos Ficho; Caro Baroja (1969), pp. 220-221, 252-253 y 267; Irigoyen y Olóndriz (1890), pp. 94-95; Imízcoz y Guerrero Elecalde (2004), pp. 218-225.

¹⁶ Archivo General de Palacio (AGP, Madrid), Personal, caja 476, exp. 47.

¹⁷ AGP, Madrid, Personal, caja, 476, exp. 48; Registros, sig. 573, f. 196v.-187v.; Reinados, Luis I, caja 14, leg. 2, núm. 8; Personal, caja 7.303, exp. 18 y caja 476, exp. 46.

¹⁸ AGP, Madrid, Personal, caja 7.703, exp. 18.

También en 1699, Esteban de Lastiri y Mortalena, otro baztanés de Errazu, compró a perpetuidad la Tesorería del Consejo de Órdenes. Su hijo, Juan de Lastiri, «atendiendo los méritos de su padre, que fue tesorero del Consejo de Órdenes», consiguió en 1728 «las ausencias y enfermedades de la Secretaría de esa Junta de Obras y Bosques y la propiedad de ella en sucediendo la vacante». En 1707 se produjo el matrimonio de María Francisca Lastiri con Tomás Iriberry Goyeneche, sobrino y gran colaborador de Juan de Goyeneche, por lo que se puede pensar que en el momento de las compras de las tesorerías los dos hombres de negocios actuaron coordinados.¹⁹ En 1716 le sucedió como tesorero del Consejo de Órdenes su hijo Manuel Lastiri y Castaño. Del mismo modo, el 8 de abril de 1724, Miguel Francisco de Aldecoa fue nombrado «tesorero del Príncipe y del infante D. Felipe». De los dos cargos, por lo menos la tesorería del Príncipe de Asturias la ejerció en propiedad.²⁰

Por otra parte, los cargos en la Real Hacienda permitieron a los miembros de estos grupos reproducirse generacionalmente en ellos mediante apadrinamientos. Así se observa, por ejemplo, con los baztaneses en cargos de la Hacienda Real a lo largo de todo el siglo. Empezando por Juan de Goyeneche y tres de sus sobrinos, Juan Tomás de Goyeneche e Irigoyen (Arizcun, 1681), contador mayor de Hacienda; Juan Francisco de Goyeneche e Irigoyen (Arizcun, 1689-1744), director de la Renta del Tabaco y consejero de Hacienda, y Tomás de Iriberry y Goyeneche, tesorero general y consejero de Hacienda.²¹ Y siguiendo con un número importante de hombres originarios del mismo valle en diferentes negociados y administraciones de la Hacienda Real. Entre ellos, Juan Matías de Arozarena, natural de Arizcun, director general de Rentas y Consejero de Hacienda (1779); José Gabriel de Arozarena (Arizcun, 1750-1807), contador y director general de Rentas y consejero de Hacienda supernumerario (1799); Miguel de Arozarena, oficial de la Tesorería principal de Rentas (1780); Juan Bautista Arozarena, oficial de la Tesorería Mayor (1807); Manuel de Elizaincin, natural de Arizcun, oficial mayor de la Contaduría principal de Rentas Generales (1785); Juan Pedro Barreneche, natural de Arizcun, jefe de sección de la Dirección General de Rentas y administrador general de Rentas de Navarra; Bartolomé de Iribarren, también de Arizcun, jefe de sección de la Dirección General de Rentas y secretario de Decretos de S. M.; Miguel de Buztinaga y Lastiri (Errazu, 1752-1809), contador de provincia en Segovia (1784), comisario ordenador (1793) y contador de juros supernumerario en Madrid (1796); Juan Miguel Aguirre Ansalas (Errazu, 1738-1795), comisario de guerra de los Reales Ejércitos y contador de juros en Madrid; Juan Rafael de Ozta y Múzquiz (Elvetea, 1757), tesorero de la Real Hacienda en Cádiz (1791) e intendente de provincia honorario (1798); Juan Goyeneche y Quinquirrena (Elvetea, 1689), factor y

¹⁹ Andújar Castillo (2007), p. 67; María Concepción Hernández Escayola (2004), pp. 470-473; AGB, Madrid, Personal, caja 538, exp. 48 y caja 7.959, exp. 6.

²⁰ AGB, Madrid, Personal, caja 43, exp. 17.

²¹ Caro Baroja (1969), pp.195-197; Base de datos Fichoz.

administrador de la Renta del Tabaco en Alicante (1750), tío materno del secretario de Hacienda Miguel Múzquiz; José Antonio Larraz, natural de Elizondo, oficial primero de la Secretaría de Hacienda; Juan Francisco Juanicotena, natural de Lecaroz, cajero principal de la Tesorería Mayor, contador de la Tesorería General y ministro de la Contaduría Mayor de Cuentas (1797); Pedro Fermín de Indart (Berroeta, 1720-1802) secretario del rey y consejero de Hacienda (1799); Juan Miguel de Indart (Ciga, 1738-1797), contador principal de Artillería de Cataluña (1769), ministro de Hacienda de la plaza de Tarifa (1772), intendente del Ejército y Principado de Cataluña y subdelegado de Rentas de Barcelona (1789).

En este contexto, no es sorprendente que hubiera, a lo largo de la centuria, tres ministros de finanzas de origen baztanés, Juan Bautista de Iturralde y Gamio, marqués de Murillo, secretario de Hacienda con Felipe V, en 1739-1740; Miguel de Muzquiz y Goyeneche, conde de Gausa, durante el reinado de Carlos III, entre 1766 y 1785, y Nicolás Ambrosio de Garro y Arizcun, marqués de las Hormazas, en 1797, con Carlos IV, y entre 1809 y 1810.

A lo largo de la centuria, las posiciones de estos grupos variaron según su mejor o peor situación política, pero parece que en su conjunto mantuvieron cotas destacadas hasta finales de siglo.

LA VENALIDAD DE LOS CARGOS: LA ACCIÓN DE GOYENECHE

La estrecha conexión entre economía y política se observa con especial fuerza en la venta de cargos y honores por la Corona. La participación de determinados financieros en estas ventas hace que nos interroguemos, además, sobre su capacidad de influencia con respecto a los pretendientes dispersos en muy diversos territorios de la monarquía. La venta de cargos por la Corona tuvo su momento álgido entre 1705 y 1711 por la necesidad de financiar la contienda. Durante la guerra de sucesión, el navarro Juan de Goyeneche y el comerciante bilbaíno de origen flamenco Bartolomé Flon (futuro conde de la Cadena) fueron los principales vendedores de cargos y honores de la Corona. La correspondencia epistolar entre Grimaldo y Goyeneche nos muestra el funcionamiento de este negocio.²² Juan de Goyeneche estaba especialmente cercano al equipo de gobierno de Felipe V, en particular a la princesa de los Ursinos, camarera de la reina María Luisa de Saboya, y a José Grimaldo, secretario del Despacho de Guerra y Hacienda.

A través de Goyeneche, grandes comerciantes que habían acumulado fortunas en América compraron gobernaciones, corregimientos, alcaldías mayores, títulos nobiliarios, cargos honoríficos, presidencias y plazas de oidores en las Audiencias, o contadurías de tribunales de Cuentas. Sin duda, estas ventas de cargos le ayudaron a consolidar

²² Guerrero Elecalde (2011), pp. 77-90; Andújar (2008); Andújar (2007), pp. 61-88.

y ampliar su red de relaciones. En ocasiones, por ejemplo, intercedió ante Grimaldo para colocar a allegados y clientes en diversos empleos, concediendo, incluso, préstamos a los suyos para facilitar su designación. Estas operaciones venales facilitaron a Juan de Goyeneche una vinculación con agentes del rey y hombres de negocios en diversas administraciones y espacios de la monarquía que en determinados momentos pudieron actuar a favor de sus intereses.

Las operaciones venales que ejecutó se realizaban de la siguiente forma. Los memoriales que llegaban a la casa de la reina para solicitar cargos eran trasladados por Goyeneche a Grimaldo, indicándole las cantidades y condiciones que el candidato ofrecía por el puesto. En las cartas que acompañaban a estas relaciones de méritos, el financiero hacía sugerencias y mostraba sus preferencias al secretario. Valoraba los méritos del candidato, incluso hinchándolos si era necesario. Pero, sobre todo, se concentraba en buscar las ventajas económicas y los medios para obtener el mayor rendimiento posible. En sus cartas a Grimaldo son frecuentes expresiones como esta: «Sepa que tiene competidor, que es lo que conviene en estos casos».²³ O actúa para ver si «suben con la competencia aún más». O explica como «otros danzantes van acudiendo y por esta futura de particular balan todos». O ingenia que «lo mejor es que no haya segundo sustituto, que con eso habrá más vacantes».²⁴ En definitiva, Goyeneche establece las condiciones de pago, favorece la competencia entre candidatos para elevar el precio final y evita que haya sustitutos para poder tener más vacantes y conseguir mejores precios.

La venta y cobro se realizaba a través de la casa de comercio de Goyeneche. A veces esta corría con riesgos, adelantando, por ejemplo, importantes cantidades para facilitar la venta de cargos, pero sin duda se resarcía luego. Lo más probable es que recuperara su dinero. Muchos de estos cargos de gobierno estaban en plazas estratégicas del comercio colonial y de la obtención de plata de las grandes minas americanas, con lo que, probablemente, sus compradores no tendrían problemas para cubrir sus compromisos. Pero además de caudales, las deudas se pudieron saldar con el pago de otro tipo de recursos inmateriales. El favor prestado generaba, sin duda, una relación entre el intermediario y el comprador que el hombre de negocios podía aprovechar con inteligencia.

²³ Archivo Histórico Nacional (AHN, Madrid), Estado, leg. 595-2.

²⁴ Finalmente, el 11 de enero de 1711 se le otorgó a Francisco Rodríguez Rivas la futura de la gobernación y capitán general de Guatemala por cuatro mil quinientos. Carta de Juan de Goyeneche a José Grimaldo, Vitoria, 8 de noviembre de 1710. AHN, Madrid, Estado, leg. 384; Base de datos Fichoz.

2. Las conexiones con la Corte y los negocios en los territorios

Los financieros cercanos al rey acaparaban contratos de aprovisionamiento a la Corona, pero también necesitaban agentes o colaboradores en diferentes territorios que los hicieran efectivos, para fabricar las armas, los barcos y las anclas, para recoger y transportar el trigo, recaudar dinero, administrar las salinas, gestionar la renta del tabaco en las provincias. La conexión entre los ministros y los principales financieros de la Corona con los colaboradores y hombres de negocios locales fue fundamental para la concreción de estos servicios.

Para mostrar esto vamos a observar tres casos de hombres de negocios o patricios locales especialmente influyentes en la economía regional gracias a sus conexiones con la Corte: el navarro José de Soraburu, el vizcaíno Pedro Bernardo Villarreal de Bériz y el montañés Juan Fernández de Isla.

LOS AGENTES REGIONALES EN EL APROVISIONAMIENTO DE LA CORONA:

JOSÉ DE SORABURU

El rey necesitaba hombres de confianza en los diferentes territorios, dedicados a la captación y distribución de recursos para el abastecimiento y suministro de sus ejércitos y plazas militares. Durante la guerra de sucesión, el baztanés José de Soraburu fue un claro ejemplo de ello. Su acción en Navarra muestra las ramificaciones de estas redes y cómo los hombres de negocios de los territorios construyen sus ascensos y fortuna económica gracias a su relación con los gobernantes de la monarquía. Sus buenos contactos en la Corte, especialmente con José Grimaldo y Juan de Goyeneche, le proporcionaron en 1705 el empleo de tesorero general de Navarra —creado expresamente para él— con el fin de favorecerle en los diferentes contratos que fue cerrando con la Corona.²⁵

Además de los compromisos derivados de su nombramiento, abasteció las tropas, transportó municiones y fue arrendador de la rentas del reino. Había comenzado, en las décadas finales del siglo xvii, como colaborador de hombres de negocios de la Corte, como Goyeneche y el marqués de Valdeolmos, llevando el abastecimiento de trigo y bastimentos a las tropas y presidios de Navarra y Guipúzcoa. Durante la guerra de sucesión se convirtió, junto con Juan de Mendinueta, en el mayor asentista en Navarra, acaparando los suministros de los ejércitos, plazas y guarniciones: el abastecimiento de pan, cebada, vino, carne de vaca a diferentes tropas francesas y borbónicas y a plazas militares de Navarra, Guipúzcoa y Aragón. También transportó a la Corte de Madrid vestidos y armas y otros pertrechos llegados de Francia para Felipe V.²⁶ Esta

²⁵ Guerrero Elecalde (2009), pp. 125-145; Guerrero Elecalde (2011), pp. 357-438.

²⁶ Hernández Escayola (2004), pp. 215 y 218-219; Hernández Escayola (2002), pp. 31-76.

acción fue posible gracias a la participación de su red de dependientes, distribuidos principalmente por distintos lugares y villas del reino de Navarra, La Rioja o Soria, como Alfaro, Aldeanueva, Caparroso, Corella o Logroño. Soraburu recibía de Grimaldo las órdenes precisas para la ejecución de los suministros y, para hacerlo efectivo, solicitaba al ministro los despachos necesarios para que sus colaboradores pudieran efectuar los encargos rápida y convenientemente.²⁷ En efecto, estos colaboradores eran vecinos de diversas localidades y, para poder llevar a cabo la requisita de acémilas o el acopio de cereales, necesitaban el respaldo de un despacho real.

Soraburu fue el más importante asentista de transporte de municiones a lo largo de la guerra. Entre sus conducciones destacan las dirigidas al frente de Aragón, haciendo llegar estos productos a los ejércitos de Zaragoza, Fraga y Monzón. También invirtió en otros negocios que, gracias a sus beneficios y rentabilidad, ayudaron asimismo a cumplir con las obligaciones adquiridas con la firma de los asientos. Desde el siglo XVII, invirtió en arrendamientos —que compaginó con los asientos—, principalmente en Navarra, asociado con otros hombres de negocios fieles a la causa del Borbón. Los principales fueron las rentas episcopales de Navarra (junto con Juan de Mendinueta, Gregorio Antonio de Aperregui o José de Aldecoa, entre otros) y el vino de las tabernas militares de Pamplona. Además, en 1714 consiguió, probablemente a través de los hombres de negocios de la Corte, el arrendamiento de las rentas y millones de la Provincia de Soria. También invirtió en las rentas pertenecientes a encomiendas de la orden de San Juan. Estas inversiones las compaginó con el contrabando de mercancías desde Francia, que debió manejar con soltura gracias a sus privilegiadas posiciones.²⁸

Para la mejora de sus actividades, Soraburu, ayudado por Grimaldo, pudo entrar a formar parte de las corporaciones de gobierno de Navarra —obteniendo un asiento en Cortes y alcanzado un puesto en la Cámara de Comptos—, lo que, además de elevarse a la más alta escala social —compartiendo sesiones con la tradicional aristocracia del reino—, le permitía tomar parte en las decisiones que pudieran ser vinculantes para su casa de comercio y otros intereses particulares.²⁹

VENTAJAS ECONÓMICAS DE LAS RELACIONES EN LA CORTE: PEDRO BERNARDO VILLARREAL Y EL HIERRO VIZCAÍNO

El caso de Pedro Bernardo Villareal de Bériz muestra, dentro de este contexto general de relación entre las necesidades de la monarquía y los negocios particulares, cómo los

²⁷ Hernández Escayola (2004), p. 240; Carta de José Soraburu a José Grimaldo, Pamplona, 15 de mayo de 1710. AHN-Madrid, Estado, leg. 396.2.

²⁸ Hernández Escayola (2004), pp. 219, 260, 366-367, 372, 375-377, 384-385, 406, 410-411.

²⁹ Guerrero Elecalde (2011), pp. 399-410.

hombres de las provincias relacionados especialmente con la Corte podían aprovechar estas conexiones privilegiadas para reorientar sus negocios. En este caso se trata de un patricio vizcaíno que tiene ferrerías y que, en un momento de crisis en que su hierro no tiene salida a Indias, consigue un asiento con el rey para fabricar armas y municiones en sus ferrerías, reconvertidas en reales fábricas.

En un contexto de crisis de la industria ferrona, la guerra de sucesión conllevó el cierre de las exportaciones del hierro vizcaíno por la paralización del tráfico a Indias y la pérdida de los territorios europeos. En esta situación, Pedro Bernardo Villarreal de Bériz Andicano se trasladó a Madrid con el objeto de solicitar un asiento para fabricar armas y pertrechos en sus ferrerías de Bengolea. Pedro Bernardo era un hombre conocido en la Corte. A finales del siglo xvii, su familia materna había tenido una presencia destacada en la casa real y en la sociedad cortesana. Él mismo se había criado en palacio con su madre, azafata de la infanta Margarita, y su tío Juan de Andicano, conde de Monterrón, consejero Castilla. Por otro lado, sus parientes Ubilla tenían en posiciones muy influyentes a Antonio de Ubilla, secretario del Despacho Universal desde 1698 hasta 1703. En la autorización del asiento para sus ferrerías debieron pesar sin duda sus relaciones de parentesco en la Corte y la acción de los ministros Canales y José Grimaldo.³⁰

En 1705 cerró con Felipe V un asiento por un periodo de seis a ocho años para «hacer en sus ferrerías de Bengolea, que son las mejores de todo aquel Señorío, la fabricación de bombas, carcasas, balas, granadas y todos los demás pertrechos de guerra que se fabrican en las oficinas de Eugui, en Navarra y en las de Liérganes [...]».³¹

Este asiento requería unas inversiones. Había que adecuar las ferrerías, construir los ingenios de artillería y transportar la producción a los destinos ordenados por la Secretaría del Despacho de Guerra, en un espacio muy amplio entre la frontera de Portugal y los puertos del Mediterráneo. A cambio, Pedro Bernardo no solo aseguraba la salida del hierro de sus ferrerías y ganaba dinero, sino que obtenía del rey el privilegio de «real fábrica» durante la duración del contrato, lo que le permitía gozar de todos los honores y franquicias que tenían las fábricas reales de esta calidad, algo que se hacía extensivo a su casa de Bengolea y a los administradores y oficiales que trabajaban en ella, otorgándoles la calidad de «maestros artilleros de España».

Una empresa de tanta envergadura fue posible gracias a la participación de diferentes parientes y allegados de Pedro Bernardo, que colaboraron en los abastecimientos de las ferrerías, en la elaboración de los pertrechos y en el acarreo de la producción a los destinos. En este papel fue fundamental el concurso de su pariente Nicolás de Ubilla y Munibe y de Pedro de Aguirre, que fueron copartícipes de las estrategias que se estaban concretando en la Corte. De hecho, y según transcurrieron los acontecimientos, se fueron adaptando rápidamente para poder participar de forma activa en estas

³⁰ Guerrero Elecalde (2011), pp. 239-245; Guerrero Elecalde (2010), pp. 156-160.

³¹ Citado en Ruiz de Azúa (1990), p. 175.

políticas, incorporándose de una o de otra manera al proyecto. Así, por ejemplo, Ubilla escribió desde su casa de Marquina a su primo Pedro Bernardo (entonces en la Corte) solicitando que mediara ante su hermano, Mateo Nicolás de Aranguren y Andicano, entonces visitador de las Reales Fábricas de Armas de Placencia con el objetivo de conseguir un asiento, en el que también participaría el amigo Pedro de Aguirre, para abastecimiento de dichas manufacturas con «algunos géneros, que consisten en hierro grueso. Con la conveniencia de puesto en San Sebastián».³²

El privilegio político configuraba una economía diferencial, en la que ganaban los allegados, pero que dejaba fuera a otros. Para los más allegados era muy interesante poder colocar el hierro de sus ferrerías en una empresa rentable al servicio del rey. Por contraste, esta realización sorprendió a otros ferrones, que a pesar de sus títulos nobiliarios no tuvieron la posibilidad ni los apoyos necesarios en la Corte para conseguir semejante privilegio. Hubo también envidias, pero los amigos de Pedro Bernardo mediaron políticamente ante las instituciones corporativas (como las diputaciones y los concejos), o ante los demás ferrones para evitar posibles conflictos. Así describió la situación Ubilla a su primo Pedro Bernardo:

Amigo: [...] Has de saber que con tu asiento y oficinas en Bengolea se han revuelto cuantos duques, condes armados y no armados de toda esta tierra, que solo con discursos propios y dichos de algún escribano de ese lugar en Ondárroa han figurado total ruina de toda esta ría, Munditibar y hasta Guernica; y aunque me hacen favor en mi presencia en contenerse ni hablar palabra en ello, se hallan algo sentidos y algunos que se han hallado en esta conversación lo que han respondido es que no se hallan con noticia de cómo puede ser, pero lo que ellos saben y pueden decir es que tú eres un caballero muy prevenido en todas tus cosas y que así tendrías también el perjuicio que ellos suponen y los inconvenientes que de ello resultaría, y que primero es el saber lo cierto, porque asientan que tienes cédula de preferir por el tanto, que pagarás mucho por el carbón y de este necesitarás hasta treinta o cuarenta mil cargas y todo esto como digo fantasía. Dime por vida tuya lo que hay en esto del carbón para yo pueda hablar con desembarazo.³³

Debemos destacar, asimismo, que en este juego de poder, Nicolás de Ubilla también salió vencedor y, por lo que parece, consiguió firmar un asiento para abastecer de hierro a las Reales Fábricas de Armas de Placencia.³⁴

³² Carta de Nicolás de Ubilla a Pedro Bernardo de Villarreal de Bériz, Marquina, 19 de enero de 1703. Archivo de la Torre de Uriarte (ATU, Lequeitio), leg. XXI, 1-30-a, b.

³³ Carta de Nicolás de Ubilla a Pedro Bernardo de Villarreal de Bériz, Marquina, 27 de mayo de 1705. ATU, Lequeitio, leg. XXI, 1-35-a, b, c.

³⁴ Carta de Nicolás de Ubilla a Pedro Bernardo de Villarreal de Bériz, Marquina, 2 de noviembre de 1706. ATU, Lequeitio, leg. XXI, 1-37-a, b, c, d.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL APADRINAMIENTO POLÍTICO: ELEVACIÓN Y CAÍDA DE FERNÁNDEZ DE ISLA

El ejemplo del montañés Fernández de Isla muestra, como los anteriores, la importancia del apadrinamiento político para prosperar en los negocios, pero también las consecuencias negativas cuando estos apoyos desaparecen. Además, revela especialmente los conflictos con los competidores: cómo el favor político permite desplazar o «puentear» a competidores sólidamente establecidos, pero cómo, cuando desaparece el protector, estos vuelven a recuperar posiciones.

Juan Fernández de Isla pertenecía a una familia con experiencia en las Indias, que le habían servido para acumular capitales y patrimonio —vinculados también en forma de mayorazgos, especialmente en la parte oriental de Cantabria, de donde procedía su familia y parentela— y que utilizó para desarrollar sus negocios, relacionados principalmente con el aprovisionamiento de madera y hierro para la construcción naval.³⁵ Además, en 1730 Isla desempeñó los empleos de juez subdelegado de la administración general del Tabaco en las Cuatro Villas de la Costa y su partido, y a partir de 1741 fue nombrado contador de la misma. Dependencias y empleos de no poca trascendencia en las comunidades locales, pero que no representaban la cabeza principal de las mismas.³⁶

Sin embargo, hacia 1747, el padre Rávago, confesor de Fernando VI, convenció a Ensenada para que concediera a Isla («conocido y paisano suyo») el asiento para la tala, corta, labra y conducción de las maderas de los montes de la Montaña al Real Astillero de Guarnizo y, desde allí, al resto de los astilleros de la Corona.³⁷

Por entonces, Isla estaba operando como fiador de Juan Bautista Donestebe y Marcos de Vierna y Pellón, asentistas encargados de suministrar el maderamen a Guarnizo. Gracias a sus apoyos en la Corte, para 1748 ya los había desplazado definitivamente, alzándose como el único asentista en estas tareas, renovando sus contratos con el rey sucesivamente hasta 1754, esto es, hasta el momento en que se produce la caída de Ensenada.³⁸

Otros de sus «benefactores» en la Corte fueron su primo, Manuel Antonio de Horcasitas, tesorero general de Hacienda, y Alonso Pérez Delgado, hombre de confianza de Ensenada en los asuntos de Marina, que favorecieron desde la propia Administración lo que fue especialmente beneficioso para las inversiones y tratos de Isla.³⁹

Con estos poderosos apoyos, Isla consiguió también cerrar asientos para construir navíos para el rey en los astilleros de Guarnizo (cuatro en 1751 y ocho en 1753), así

³⁵ El profesor Jesús Maiso publicó una monografía muy completa sobre Juan Fernández de Isla. Maiso González (1990).

³⁶ Maiso González (1990), p. 192.

³⁷ González Caizán (2004), p. 96.

³⁸ Maiso González (1990), pp. 237-238.

³⁹ González Caizán (2004), p. 97.

como el empleo de comisario ordenador de Marina, que le dio prestigio y mejores resortes en las comunidades locales para el manejo de estos negocios y contratos. A este respecto, durante dos años Isla estuvo suplicando a sus patrocinadores, especialmente a Pérez Delgado, «tener un titulillo, como el de comisario o menos, para cubrir este mal nombre de asentista». Su nombramiento se concretó en diciembre de 1751.⁴⁰

Por otra parte, a la hora de cumplir con los asientos y contratos, Isla tuvo el amparo de estos hombres de Ensenada para recibir más dinero de la administración de Marina para la compra de maderas, así como para obtener facilidades en el momento de justificar las cuentas de los contratos a la Tesorería general de Hacienda.

Isla pudo cumplir con estos contratos gracias a sus amplias bases en las comunidades locales, relacionadas principalmente con el patrimonio de la parentela y de las casas amigas (especialmente montes y ferrerías) que se reorientaron hacia el aprovisionamiento de estos asientos. Isla tuvo bajo su control al menos seis establecimientos ferriales, numerosas fraguas y martinets y fue asimismo director de las Reales Fábricas de Anclas de Marrón, en lo que parece fue una distinción honorífica de una de estas ferrerías por su vinculación con la Corona.⁴¹

En 1752, Isla firmó con la Corona uno de los contratos más importantes, por el que se comprometía a la traída del palo de tinte de Campeche hasta la costa de Cantabria. De este modo, se intentaba terminar con la extracción furtiva de este producto que venían desarrollando los ingleses desde hacía tiempo. Para este fin, Isla recibió por cuenta de la real Hacienda trescientos mil pesos. Para facilitar aún más su cumplimiento se le eximió de verse obligado a presentar cuentas pormenorizadas, bastándole una relación jurada de pérdidas y de ganancias. Fue su primo Horcasitas, como tesorero general, quien efectuó el pago de dichos caudales y quien era el encargado de supervisar sus cuentas. Parece que Isla no pudo cumplir con las expectativas que la Corona y sus ministros habían depositado en este contrato, y en 1754 —coincidiendo también con la caída de Ensenada— finalizó dicho asiento.

En esta dinámica, Isla entró en conflicto con otras familias de las elites locales que estaban desarrollando importantes negocios al abrigo de la Corona. En particular, los negocios de Isla chocaron directamente con Nicolás de Olivares, marqués de Villacastel y director de la Real Fábrica de Liérganes y La Cavada. Su familia había gozado de importantes apoyos en la Corte desde el reinado de Felipe V, pero no disfrutaba de la importante protección política de Ensenada.

Villacastel, argumentando los privilegios y derechos de dichas factorías reales en relación con el disfrute del hierro y de los montes, puso todos los impedimentos posibles para entorpecer las actividades de Isla, pero este no dudó en denunciar la actitud de su competidor a sus benefactores de la Corte. Olivares debió actuar con prudencia, ya que sintió vivamente la amenaza que suponía la influencia y conexiones de Isla.

⁴⁰ González Caizán (2004), p. 98; Maiso González (1990), pp. 235-299.

⁴¹ Ceballos (2001), pp. 184, 223 y 228-229.

Sin embargo, la caída en 1754 de Ensenada abrió el camino a Olivares para tomar su revancha y comenzó a perseguir a Isla y a los suyos intentado, por ejemplo, paralizar la producción de sus herrerías. Asimismo, en una muestra de las renovadas fuerzas del director de la factoría de Liérganes y La Cavada, logró que se separara la subdelegación de juez de contrabando de las fundiciones, del comisario de Marina de Santander, que fue conferida además a uno de sus hombres, José Antonio Cagigal de la Vega. Quizá este empeño estuvo relacionado con las instigaciones de Isla a la gestión de las reales fábricas desde su empleo de comisario ordenador de Marina.

Finalmente, en 1760 Isla fue arrestado y se le embargaron todos sus bienes. El pretexto fue el negocio de las lanas, de las que tampoco tenía que rendir cuentas pormenorizadas a la Real Hacienda, sino relaciones juradas. Para el caso, se nombró a un juez comisionado para dar una cuenta formal, y la dependencia cayó en manos de un hombre vinculado estrechamente a sus enemigos, el navarro Francisco de Mendivil. Todos sus recursos fueron rechazados.⁴²

ENTRE RIVALIDADES PARTICULARES Y MANIPULACIONES CORPORATIVAS

Como podemos observar, si la relación privilegiada con los cargos de gobierno permitía conseguir prerrogativas muy beneficiosas para los negocios particulares, estas ventajas solían conllevar la rivalidad de otras élites territoriales.⁴³ Además, podían lesionar privilegios tradicionales de las corporaciones locales y regionales, que pugnaban por salvaguardar sus derechos. No era infrecuente, sin embargo, que detrás de la defensa de la legitimidad corporativa se hallara la oposición de élites que utilizaban su control de las instituciones para defender sus propios intereses y frenar a sus competidores, en unos contextos sociales y corporativos muy endogámicos.

Así, por ejemplo, José de Soraburu, confiado por los importantes apoyos labrados en la Corte y en diversos espacios políticos, comenzó a trabajar para formar parte de los tradicionales órganos de gobierno del reino de Navarra, lo que le permitiría dar un gran paso en su elevación entre las elites gobernantes del reino. Para lograrlo, el 30 de diciembre de 1705 solicitó el favor de Grimaldo para que

[...] en remuneración» de sus servicios pudiera obtener «la plaza de Cámara de Comptos y juez de finanzas por dos vidas y en el uno lo pide con sueldo y ejercicio. Me tomo la licencia de suplicar a V. S. del que le parezca más arreglado a lo justo sea del que se dé a S.M. y yo quedo con firme esperanza de su buen despacho.⁴⁴

⁴² Maiso González (1990), pp. 214-225.

⁴³ Franch (2009), pp. 113-151.

⁴⁴ АНН, Madrid, Estado, leg. 273.

Estas aspiraciones no fueron bien acogidas por la diputación del reino que, para entorpecer cualquier tipo de designación en este sentido, inició una ofensiva contra el hombre de negocios, denunciando sus prácticas ante las altas autoridades reales. En junio de 1708, la diputación de Navarra escribió a Francisco Ronquillo, gobernador del Consejo Castilla, criticando «la codicia de Soraburu y sus osadías» en los negocios, mientras que, simultáneamente, enviaba un memorial al príncipe de T'serclaes de Tilly, virrey de Navarra, notificándole que incumplía el contrato firmado con Felipe V de 15 de mayo, por el que se comprometía a transportar desde la villa de Burguete a Pamplona municiones y pertrechos de guerra y por el que la Corona pagaba seis reales de plata por la carga.⁴⁵

Además, sumaron los testimonios de varios vecinos de las villas de Peralta y de Funes que afirmaron ante escribano que

[...] el día sábado, contados diez y seis del corriente mes [de junio], los alcaldes de dichas villas de Peralta y Funes, virtud de orden que expresaron habértele intimado del Excmo. virrey y capitán general de este reino, embargaron veinte y cuatro carros y los apremiaron a que viniesen a esta ciudad para conducir pertrechos de guerra hasta la ciudad de Zaragoza y con efecto el día siguiente, contados diecisiete, partieron a dichos veinte y cuatro carros y habiendo llegado a esta ciudad no hallaron cargas algunas que conducir, según se les dijo en casa de D. José de Soraburu, aunque decían los esperaban de Francia, y por la mala obra que se les había hecho y no querer darles nada por el viaje de venida y vuelta acudieron a la diputación de este reino, suplicándole lo representase a s.e. para que mandase al asentista de dichas conducciones se les pagase lo justo por dicho viaje a que les había apremiado.

Tras la consecuente orden de la diputación, Soraburu «les respondió que fuesen y pagasen los diputados que eran caritativos de hacienda ajena o que pagasen los alcaldes que les habían hecho venir».⁴⁶

Ante esta afirmación, la diputación completó sus imputaciones señalando que no se les podía parangonar con José de Soraburu, «cuyo padre era cordonero y él su aprendiz» y que no hacía tanto tiempo que habría ido a sus casas a llevarles los «sombrosos aforrados».⁴⁷ En su búsqueda de justicia, solicitó al Consejo de Castilla que interviniera con diligencia y con toda su autoridad para erradicar las «abusivas y soberbias» actuaciones del financiero.⁴⁸

⁴⁵ Memorial de la diputación de Navarra enviado al virrey, el príncipe de T'serclaes de Tilly, hacia finales de mayo o 1 de junio de 1708. AHN, Madrid, Estado, leg. 338.

⁴⁶ Testimonio de José de Gim, Domingo de Arancheta, José Pascual Lucas de Angulo, Diego Curia y José Díez, ante Miguel de Guillemes y Lanz, escribano. Pamplona, 22 de junio de 1708. AHN, Madrid, Estado, leg. 338.

⁴⁷ Carta de García Pérez de Araciél a Antonio Pinillos, Madrid, julio de 1708. AHN, Madrid, Estado, leg. 338.

⁴⁸ Cartas de José Grimaldo a Francisco Ronquillo, y de Antonio de Pinillos a García Pérez de Araciél. Madrid, 5 de julio y 12 de julio de 1708. AHN, Madrid, Estado, leg. 338.

Finalmente, el gobernador Ronquillo comunicó a Grimaldo —para que resuelva S. M. para lo que fuere servido— que, desde ese momento, tendría que informar reservadamente a los diputados y consultar con ministros de integridad para tasar el valor de las cargas en las conducciones desde Burguete a Pamplona, y lo mismo a los bagajes y carros que se pidieren a este o a los demás lugares, y también debía dar satisfacción a los que fueran llamados y no tenían que cargar.⁴⁹

José de Soraburu acató dichos dictámenes con «resignación», aunque continuó reclamando la protección de Grimaldo:

Quedo con la noticia de la mala disposición que habrá por ahora para deshacer lo resuelto por la Cámara [de Castilla] en cuanto a preferencias de mis contrarios y muy conforme en aquietarme hasta que sea del agrado de v.s. que se mueva, para lo cual espero en Dios que abrirá camino con el tiempo.⁵⁰

3. Las compañías privilegiadas de comercio con América: privilegio político, negocios particulares y servicios militares a la Corona

Las redes mercantiles y políticas norteñas se extendieron poderosamente a las Indias. Estas ya tenían unas bases importantes en el siglo xvii, pero la nueva centralidad conseguida en la Corte multiplicó su capacidad de hacerse con cargos de gobierno en América —como muestra la abundante llegada de virreyes, burócratas y alto clero procedente del norte hidalgo—, y con privilegios en el comercio colonial. Una buena muestra de ello es la fundación de compañías bajo privilegio real como la Compañía Guipuzcoana de Caracas (1728), la Compañía de La Habana (1740), o la Compañía de Buenos Aires (1754), a las que se les reservaba el monopolio de la comercialización de productos de lujo, como el cacao o el tabaco, para abastecer a la metrópoli. Estas compañías privilegiadas de comercio revelan una estrecha relación entre los intereses familiares, la influencia en la Corte y los intereses de la Corona. Las tres compañías fueron montadas por hombres especialmente cercanos al rey y gracias a una protección política en el más alto nivel.

La Compañía de La Habana fue fundada por iniciativa del navarro Martín de Aróstegui en diciembre de 1740. Natural de Aranaz, y de ascendencia baztanesa, este había llegado a ser un comerciante importante del ramo del tabaco en La Habana, caballero de Santiago y alguacil mayor de la Santa Inquisición de Cartagena de Indias. En agosto de 1738, fue a Madrid con «poderes de las ciudades, villas y lugares de aquella isla» para obtener el asiento de tabacos y para formar una compañía de comercio.

⁴⁹ Carta de Francisco Ronquillo a José Grimaldo, Madrid, 30 de julio de 1708. AHN, Madrid, Estado, leg. 338.

⁵⁰ AHN, Madrid, Estado, leg. 357.

Aróstegui no era un simple comerciante local, por muy importante que fuera, sino un hombre con buenas relaciones en la Corte y, por lo tanto, con una notable capacidad de influencia. El asiento de tabacos le fue concedido por mano del baztanés Juan Bautista de Iturralde, que, justamente aquel año, entre 1739 y 1740, fue secretario del despacho de Hacienda. En la obtención de la real cédula de fundación de la compañía colaboró el guipuzcoano Miguel Antonio de Zuaznábar, del Consejo Real de Hacienda, y Miguel Francisco de Aldecoa.⁵¹ Estos Iturralde y Aldecoa⁵² formaban parte del poderoso círculo de baztaneses introducidos en los asientos y las finanzas de Felipe V, y tenían estrechas relaciones con los Zuaznábar y otros guipuzcoanos de la Compañía de Caracas, en la que colaboraban como importantes accionistas desde sus orígenes.⁵³

Aquel concierto conllevó un reparto de cargos que muestra, desde sus mismos comienzos, la relación entre negocios, puestos de gobierno e intereses familiares. Martín de Aróstegui quedó como director de la compañía, con sede en La Habana. Miguel Francisco de Aldecoa y Miguel Antonio de Zuaznábar fueron los apoderados de la compañía en la Corte. El factor general de «la habanera» en Cádiz fue el cuñado de Aróstegui, el baztanés José de Iturrigaray (padre del futuro virrey de Nueva España José Joaquín de Iturrigaray y Aróstegui). La casa de Agustín de Aldecoa (hermano de Miguel Francisco) se encargó de la tesorería de la compañía en Madrid, que quedaba a cargo de su sobrino Francisco Martín de Jáuregui y Aldecoa. Juan Bautista de Zuaznábar y Recarte, primo de Miguel Antonio de Zuaznábar, fue nombrado factor general de la compañía en San Sebastián, a quien sucedería más adelante su hijo Juan José. Por último, el baztanés Juan Tomás de Jáuregui y Mayora, militar y comerciante, yerno de Aróstegui, fue el principal colaborador de la compañía en Cuba.

Más tarde, la compañía fue objeto de graves acusaciones de corrupción. Según estas denuncias, Aróstegui se había mantenido en la dirección de la compañía porque «de cien votos, los noventa y dos eran de Aróstegui y se componían de sus cuñados, yernos, compañeros directores y dependientes suyos», de tal manera «que un negocio de esta entidad se haya hallado por más de once años en mano de una familia apoderada de tan grandes caudales». Igualmente, se les inculpa de haberse aprovechado del privilegio real de forma fraudulenta para su propio beneficio: «no es de menor consideración el comercio que Aróstegui y su cuñado el factor, por medio de sus hijos, parientes y otros terceros, han llevado en los bajeles de la Compañía [...] de lo que resultó que en la isla unos mismos efectos y géneros se vendiesen en la tienda del sobrino de Aróstegui o su yerno, y de su apoderado general, a la cuarta parte menos de precio que en los almacenes de la Compañía», con el consiguiente «ningún consumo de lo de esta y la pronta salida de aquellos».⁵⁴

⁵¹ Gárate Ojanguren (1993), pp. 22 y 338.

⁵² Además, Miguel Francisco de Aldecoa llevó negocios en nombre de este Juan Bautista de Iturralde. Caro Baroja (1969), p. 272.

⁵³ Listas de accionistas asistentes a las Juntas Generales de la Compañía entre 1734 y 1777. Gárate Ojanguren (1990), pp. 73-74, 89, 96-99.

⁵⁴ Gárate Ojanguren (1993), pp. 131-132, 315 y 347.

De todos modos, hay que tener en cuenta que estas imputaciones corresponden a un momento en que Ensenada se eleva al gobierno de la monarquía y desplaza a hombres que habían ocupado posiciones en los negocios privilegiados anteriormente, al calor del poder político con Felipe V, como hemos visto con Fernández de Isla y como se produjo en otros casos. Esta cuestión está aún por investigar.

La compañía de Buenos Aires fue creada en 1754 con el privilegio de admitir, en Cádiz o en Buenos Aires, con importantes ventajas, cargas de particulares o pasajeros y transportar gratuitamente bulas, papel sellado o caudales de la Real Hacienda.⁵⁵ Como la de La Habana, fue fundada por miembros de ese grupo de baztaneses y guipuzcoanos⁵⁶ tan introducidos en la Corte, en el comercio colonial, en las finanzas de la Corona y en la alta Administración. Los tres socios fundadores fueron el baztanés Pedro de Astrearena e Iturralde, importante asentista y sobrino del que fuera secretario de Hacienda, Juan Bautista de Iturralde; Francisco de Mendinueta y Hualde, pamplonés de origen baztanés —primo de Miguel de Arizcun y Mendinueta, marqués de Iturbieta—, asentista, arrendador de rentas reales y relacionado con el comercio novohispano; y el guipuzcoano José de Aguirre y Acharán, del Consejo de Hacienda, antiguo comerciante de la Nueva España que desde 1749 era el principal capitalista de una compañía que comerciaba con El Callao, en la que participaba así mismo su amigo Astrearena. También en este caso, el éxito de estos empresarios y gobernantes se produjo en un contexto de fuerte competencia, ya que otros cinco grupos pugnaban por el privilegio real.

La acción unitaria en la Corte fue capital para conseguir el privilegio político, como muestra la fundación de la Compañía Guipuzcoana de Caracas, en 1728. Mientras que en otro caso, como veremos más adelante, la división de los valedores de la Corte llevó al fracaso, como revela el fallido intento de fundar, desde 1736, una compañía privilegiada de comercio entre Bilbao y Buenos Aires.

Respecto a la constitución de la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas, aún se desconocen con certeza quiénes fueron los primitivos promotores de esta empresa. Desde el principio, la Provincia de Guipúzcoa envió a la Corte a Felipe de Aguirre, su secretario, para la negociación y definitiva consecución de la fundación, mientras que el Consulado de Comercio de San Sebastián también participó, pero desde otro plano. Tras la consulta de las cartas de Juan de Idiáquez y Eguía, conde de Salazar y futuro duque de Granada de Ega, se observa su especial influencia en la redefinición y concreción de la constitución de la Compañía de Caracas.

Idiáquez había nacido en la villa de Azcoitia en 1665, y cuando contaba con dieciséis años comenzó sus servicios en el Ejército, desarrollando una importante carrera en Flandes, donde alcanzó los empleos de maestro de campo de un tercio viejo de españoles. Su buena relación con el vitoriano Francisco Antonio de Agurto y

⁵⁵ Mariluz Urquijo (1989), p. 115.

⁵⁶ Imízcoz y Guerrero Elecalde (2004), pp. 228-229.

Salcedo, marqués de Gaztañaga —último gobernador de Flandes y primer coronel de las guardias reales—, le llevó a la Corte para diversas cuestiones, en especial las relacionadas con la reforma militar, y en 1704 fue nombrado sargento mayor de las guardias de corps. Sus buenos servicios le hicieron ganarse la confianza de los reyes, creciendo también su poder en la Corte, y su influencia quedó refrendada cuando Felipe V le designó para el gobierno y la educación de la casa y persona del infante don Fernando. En 1721 fue nombrado gobernador del nuevo cuarto separado en palacio del infante don Fernando, con retención de su empleo en las guardias de corps, y, en 1724, ayo del príncipe de Asturias, cuando el infante fue declarado sucesor al trono tras el fallecimiento de Luis I. En 1725 fue elevado a sumiller de corps del futuro Fernando VI.⁵⁷

Por lo que se puede comprobar, este perfil se aleja bastante de la concepción tradicional de «empresario» o «comerciante». Idiáquez tuteló las gestiones desarrolladas tanto en la Corte como en Guipúzcoa. De este modo, Felipe de Aguirre mantenía vínculos de deferencia con este prohombre y sus principales apoyos fueron fieles colaboradores del conde de Salazar como, por ejemplo, Miguel Antonio de Zuaznábar, quien, desde 1727, intervino directamente en las negociaciones con José Patiño, secretario del Despacho de Marina e Indias, y que, tras la constitución de la compañía, fue elegido su director en la Corte con el aditamento de diputado en Corte. La influencia de este hombre continuó y, tras la consecución del privilegio, trabajó para realzar la Real Fábrica de Armas de Placencia, muy importante para el desarrollo de la compañía.⁵⁸

Por otro lado, Idiáquez contó en Guipúzcoa con otros hombres de su confianza que influyeron en las políticas desarrolladas por la Provincia y el Consulado de comerciantes, según sus directrices y deseos, siendo el más destacado entre todos ellos su sobrino Francisco Munibe e Idiáquez, conde de Peñaflovida. Para dar autoridad a su pariente, el conde de Salazar impulsó la constitución por la Provincia de una junta, compuesta por prohombres del país, para que llevara expresamente este asunto. Él mismo dictó explícitamente cuáles debían ser sus funciones y señaló el perfil y ordenamiento de la futura compañía.⁵⁹ El 5 de septiembre de 1728 quedó instituida dicha comisión, compuesta por hombres que eran todos ellos parientes en mayor o menor grado de Idiáquez. Peñaflovida estuvo encargado de recibir los partes enviados desde la Corte por Aguirre a la vez que, conjuntamente, se comunicaba con su tío, Juan de Idiáquez, explicándole las novedades y acontecimientos sobre las diligencias en Guipúzcoa relacionadas con la gestación de la Compañía para buscar su aprobación y recibir su poderosa recomendación.

⁵⁷ AGP, Madrid, Personal, caja 947, exp. 28.

⁵⁸ Guerrero Elecalde (2011), pp. 564-565.

⁵⁹ En lo que parece también una muestra de la influencia de Juan de Idiáquez en la Provincia, en 1727 y 1728 fueron elegidos seguidamente diputados generales los hermanos José y Pedro Aguirre Acharán, hombres muy cercanos a su figura.

Entre los debates que se generaron por la constitución de la compañía, se elaboraron distintos proyectos, que muestran la divergencia que existió entre el Consulado y la Provincia. De hecho, los miembros del comercio de San Sebastián defendieron que la diputación y las juntas no sabían de los asuntos comerciales y que debían ser ellos los que tenían que manejarlos. Sin embargo, Idiáquez tenía una opinión clara sobre ello, y así se lo trasladó a su sobrino Peñaflores: «la dependencia no puede dejar de correr con nombre de la Provincia y a disposición de los directores que nombrare y conviene reprobamos las demás ideas». Además, el conde de Salazar mostró su enfado por estas y otras discusiones suscitadas en Guipúzcoa y presionó a su sobrino para que comunicara sus pensamientos a todas las autoridades, amenazando incluso con no patrocinar ninguna dependencia más que se le presentare en adelante.⁶⁰ También se generó una intensa discusión en lo referente a la elección, perfiles y número de los futuros directores de la Guipuzcoana. Hubo una primera propuesta con reconocidos comerciantes, como el bilbaíno José de la Quintana, el guipuzcoano Rafael de Eliza o el navarro Manuel de Agesta, aunque se desecharon dichas opciones. En septiembre de 1728, Idiáquez dictó que los directores debían ser nombrados por la Provincia y tendrían que ser guipuzcoanos, y el 31 de octubre Peñaflores escribió a Felipe de Aguirre para comunicar que, efectivamente, se había tomado una decisión en este sentido.⁶¹

En resumen, para el éxito de la fundación de la Compañía de Caracas tuvieron un papel cardinal Idiáquez y sus hombres. Su influencia logró neutralizar a posibles opositores en la Provincia, en la Corte o en Venezuela y generó una clara hegemonía del proyecto que implicó su viabilidad. Sin embargo, su constitución definitiva fue resultado de acciones colectivas. Por ejemplo, para la consecución del buen fin, estos hombres contaron con el apoyo de amigos, aliados y parientes que desempeñaban cargos en la alta Administración. Para ello, se tuvo el beneplácito de José Patiño, el hombre principal del rey en estos asuntos, que estaba siendo un aliado principal del grupo de poder de los vascos instalados en la Corte.⁶²

También se contó con colaboradores en las oficinas reales que dieron salida a los informes y evaluaciones necesarios para la constitución de la compañía. Nos referimos, por ejemplo, al amigo Jerónimo de Uztáriz, secretario de la Sala de Gobierno de Hacienda, que en enero de 1728 aprobó el capitulado de la compañía. La Provincia agradeció su gesto por medio de Felipe de Aguirre.⁶³

La constitución de la Compañía de Caracas supuso un gran espaldarazo para la economía de Guipúzcoa y su influencia duró hasta el fin del siglo XVIII, con la conti-

⁶⁰ Carta de Juan de Idiáquez a Francisco Munibe e Idiáquez, Madrid, 9 de septiembre de 1728. ATU-Lequeitio, leg. xxiv, 3-9-i-j-k-l.

⁶¹ Carta de Juan de Idiáquez a Francisco Munibe e Idiáquez, Madrid, 9 de septiembre de 1728. ATU-Lequeitio, leg. xxiv, 9-a-b-c.

⁶² Guerrero Elecalde (2011), pp. 562-576.

⁶³ Cartas de Manuel Ignacio de Aguirre, por la Provincia de Guipúzcoa, a Felipe de Aguirre, Tolosa, 25 de enero y 16 de febrero de 1728. Archivo General de Guipúzcoa (AGG, Tolosa), Juntas y Diputaciones, C. 026.

nuación de la Compañía de Filipinas. Así lo explicó Manuel de Larramendi en su *Corografía*.⁶⁴ Pero más allá del resurgimiento de la economía en la Provincia, la fundación de la Compañía de Caracas resultó especialmente interesante para las familias que más se implicaron en su erección, en lo que significó un aprovechamiento grupal de todos estos recursos conseguidos de la Corona. En ella encontraron una plataforma excepcional para colocar en su administración a los miembros más jóvenes, que unieron sus carreras profesionales con su desarrollo. De este modo, controlaron de forma más segura los negocios e inversiones de la casa y familia en la compañía, capitalizando, además, el poder y los honores que otorgaba ser miembro destacado de una institución tan importante dentro de la Provincia. Este es el caso de los Zuaznábar, Lardizábal o Goizueta.

Los ejemplos anteriores de creación de compañías privilegiadas muestran que la convergencia de intereses y liderazgos llevaron al éxito, mientras que la división llevó al fracaso. El proyecto de crear una compañía de Bilbao a Buenos Aires no llegó a cuajar porque, a diferencia de la unidad que dio Idiáquez al proyecto de la de Caracas, en este caso hubo una pugna entre redes de poder territoriales, apadrinadas por hombres fuertes en la Corte, que dio al traste con la idea. En 1736, el Consulado y Casa de Contratación de Bilbao concibió constituir una compañía como la Guipuzcoana de Caracas. En 1737, los diputados generales del Señorío pidieron al rey un permiso para establecer una compañía de comercio en Buenos Aires. Cabe recordar que, desde la segunda mitad del siglo XVII, las familias principales de Bilbao estaban muy vinculadas con Buenos Aires y el camino desde esta plaza hasta el Potosí,⁶⁵ y que los últimos gobernadores de Buenos Aires —como Bruno Mauricio de Zavala y José de Andonaegui— eran hombres pertenecientes a estas familias. Dicho proyecto estaba respaldando por José de la Quintana, hombre de gran experiencia en los asuntos del Río de la Plata, del Consejo de Indias, que ascendería en 1739 a secretario del Despacho de Marina e Indias.

El Señorío de Vizcaya encargó a José de Zabala y Miranda que gestionara el asunto en la Corte. Sin embargo, al poco tiempo se percató de que el proyecto inicial entre Buenos Aires y Bilbao había sido sustituido por otro, que buscaba crear una compañía entre Honduras y Castro Urdiales.⁶⁶ Parece ser que detrás de este cambio estuvo la influencia de Sebastián de la Cuadra, entonces secretario del Despacho de Estado, a favor de los intereses de su parentela de encartados vizcaínos, muy vinculados al puerto de Castro. Se constata que en esos años hubo muchos pleitos entre Las Encartaciones y el

⁶⁴ Larramendi (1950), pp. 208-216.

⁶⁵ Así, por ejemplo, los Otalora, Bengolea, Urquizu o Andonaegui. Tarragó (2010), pp. 177-209.

⁶⁶ Manifiesto que al M. N. y Leal Señorío de Vizcaya en su Junta General de Guernica presenta su diputado en la Corte de Madrid, Don Joseph de Zavala y Miranda con puntual relación del principio, progreso y estado de la pretensión de su orden entablada sobre establecer en la villa de Bilbao Comercio y Navegación por reglas de Compañía, para la carrera de Buenos Ayres, u otras de América. Madrid, 29 de julio de 1743. Archivo General de Simancas (AGS, Simancas), Estado, leg. 7011.

Señorío, en los que dicho puerto consiguió ciertas prerrogativas. Sin duda, esta confrontación de intereses entre poderosos hizo fracasar el proyecto.⁶⁷

Los beneficios de esta economía privilegiada a la sombra de la Corona se distribuyeron entre unas parentelas más extensas, que la documentación convencional no alcanza a mostrar. La correspondencia epistolar de los «norteos» que participaron en esta dinámica cortesana muestra cómo estos hicieron que sus familias de las aldeas y villas pudieran participar en esta economía y beneficiarse de ella. Así, les donaron acciones de la Compañía Guipuzcoana de Caracas, de la Compañía de La Habana y, posteriormente, del Banco de San Carlos. Les facilitaron información privilegiada para emprender diversas inversiones, por ejemplo en la Renta del Tabaco, asesorándoles sobre el modo de operar y de conseguir mayor rentabilidad. De este modo, a través de los parientes que actuaban encumbrados en la política y en la economía de la monarquía, sus casas y familias de las provincias se vieron especialmente vinculadas a la primera economía capitalista española. Así, por ejemplo, en el valle de Baztan, Miguel Gastón de Iriarte (sobrino de Juan de Goyeneche) donaba en 1755 dieciséis acciones de la Compañía de Caracas a su casa nativa Iriarte de Errazu.⁶⁸ Su sobrina María Felicia Gastón de Iriarte Elizacochea, viuda de Francisco de Indaburu, tesorero de Isabel de Farnesio, cedió también a esta misma casa ocho acciones de la Compañía de Filipinas.⁶⁹ Más adelante, en 1774, dicha María Felicia dio seis acciones de la Real Compañía de La Habana a la casa nativa de su difunto marido, Echartenea de Azpilcueta. En las misma línea, Juan Francisco de Lastiri compró en 1786 nueve acciones del Banco de San Carlos «a favor de mi sobrinita», María Josefa de Landabere, «para que tenga algún socorro [...] y después de sus días dejarlas a beneficio de la casa nativa», Urdoz de Errazu.⁷⁰

Por otro lado, al hablar de las conexiones entre política y negocios no podemos olvidar que estas compañías privilegiadas de comercio no fueron meras compañías mercantiles. A cambio del privilegio real, sirvieron a los intereses políticos y militares de la Corona. A lo largo del siglo XVIII, los Borbones llevaron a cabo una política de intervención en América —que se haría especialmente patente a partir de 1760— para retomar en mano un imperio que se había criollizado en la segunda mitad del siglo XVII, buscando por diversos medios controlar la economía colonial, aumentar los ingresos de la Corona y reservar los cargos de gobierno a fieles peninsulares.

En esta línea, las compañías privilegiadas de comercio fueron una punta de lanza para intentar canalizar los productos coloniales, evitando el contrabando, y para de-

⁶⁷ Guerrero Elecalde y Tarragó (2009).

⁶⁸ Copia de la «Donación y cesión» de don Miguel Gastón de Iriarte, Madrid, 3 de diciembre de 1755. Archivo de la Casa Gastón de Iriarte (ACGI, Irurita).

⁶⁹ Copia del testamento de María Felicia Gastón de Iriarte, según testimonio notarial fechado en Madrid, a 9 de mayo de 1803. ACGI, Irurita; Gárate Ojanguren (1993), p. 275.

⁷⁰ Cartas de Juan Francisco de Lastiri (Madrid) a Pedro José Gastón de Iriarte (Errazu), [1785], 7 de enero de 1786, 5 de agosto de 1786 y 4 de septiembre de 1786; Copia de la escritura de la donación, Madrid, 23 de septiembre de 1786. ACGI, Irurita.

fender, frente a las agresiones de los corsarios y de los ejércitos extranjeros, los territorios del Imperio más periféricos y amenazados.

Pionera en este movimiento, la Compañía Guipuzcoana de Caracas fue un agente importante de la Corona para controlar la costa de Venezuela a partir de 1728. La Corona ponía en manos de esta empresa el monopolio del comercio del cacao, fuente de ingresos para el rey, pero también, de forma indirecta, el control de la provincia. La política de los guipuzcoanos, que restringía el contrabando y atentaba contra los intereses de las élites criollas tradicionales, provocó una fuerte rebelión popular en 1749. La revuelta se aplastó rápidamente, Caracas quedó bajo la autoridad de gobernadores militares y tuvo que soportar una tributación más elevada y una mayor intervención de la Corona.⁷¹

Así exponía la convergencia de intereses del soberano y de los hombres de la Guipuzcoana José de Iturriaga, primer director de la Compañía:

[...] las ventajas de la Compañía, las de la Real Hacienda y las del Reino son recíprocas, idénticas e imprescindibles, con tal mutua precisa relación que lo que a uno daña, a todos perjudica, y lo que a uno utiliza, a todos aprovecha; por lo que está patente la importancia de su conservación, que tanto más la vincula afianza y asegura la Compañía en la piadosa Real Protección de S. M. para el bien del Estado.⁷²

De hecho, la función que la Corona otorgaba a estas compañías no era exclusivamente comercial. Así, por ejemplo, las obligaciones de la Compañía de La Habana no se limitaban a la provisión de tabaco. A cambio de este monopolio, la Corona exigía el abastecimiento de la Armada de Barlovento y de los presidios de Florida y Apalache, el traslado de familias canarias a Florida, Cuba y Santo Domingo, la puesta en servicio y el mantenimiento de dos unidades de guardacostas, y la conducción de pertrechos a La Habana para la construcción de navíos de Su Majestad,⁷³ en un Caribe sometido continuamente a la amenaza de los corsarios ingleses.

El Río de la Plata fue igualmente objeto de la política de restauración borbónica desde comienzos del siglo XVIII. Buenos Aires se convirtió en una nueva base defensiva en Suramérica y el gobierno de la Corona se reforzó con la creación del virreinato, el envío de intendentes y el dominio de la burocracia de Buenos Aires por los peninsulares.⁷⁴ En este contexto se inscribe también la acción de la Compañía de Buenos Aires, fundada en 1754. Como en los casos anteriores, los representantes de la Corona

⁷¹ Lynch (1996), pp. 40-45.

⁷² *Manifiesto que con incontestables hechos prueba los grandes beneficios que ha producido el establecimiento de la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas, y califica quan importante es su conservación al Estado, a la Real Hacienda, al bien Público y a los verdaderos intereses de la Provincia de Caracas*, Madrid, 11 de octubre de 1749, por don Joseph de Iturriaga, primer Director de la Compañía, f. 21.

⁷³ Gárate Ojanguren (1993), p. 22.

⁷⁴ Lynch (1996), p. 46; Socolow (1987).

exigieron que esta contribuyera a sus necesidades militares, trasladando, por ejemplo, tropas, pertrechos y esclavos al Río de la Plata.⁷⁵

GOBIERNO POLÍTICO Y NEGOCIOS EN INDIAS

La expansión y mejora de los negocios en Indias también estuvieron relacionadas con el gobierno político. En la cúspide, las autoridades reales (virreyes, capitanes generales, gobernadores u obispos) influyeron en los negocios de sus territorios y pudieron favorecer el enriquecimiento de sus redes sociales y el suyo propio. Por ejemplo, José de Armendáriz, marqués de Castelfuerte, pudo acumular, a través de diversas actividades comerciales, una cuantiosa fortuna durante su mandato como virrey del Perú entre 1723 y 1736. Fue tal su enriquecimiento que, en su regreso definitivo a la Península, este navarro decidió ocultar buena parte de sus caudales para no declararlos en Cádiz y así no levantar excesivos recelos en las autoridades del rey.

Para llegar a esos niveles de enriquecimiento, se valió de una amplia red de parientes y allegados que, situados estratégicamente, operaron con él coordinadamente, en la búsqueda del beneficio colectivo. Sus negocios estuvieron relacionados con las actividades del corso —al parecer, el virrey se autoimponía la categoría de juez de comisos, lo que le permitía cobrar a su modo—; el control del juego clandestino, esencialmente a través de su sobrino Luis Guendica; el ejercicio del contrabando —entre sus hombres estuvo Diego de Orrantía—; la aceptación de regalos, o más bien de sobornos; y la venta de oficios, principalmente corregimientos, lo que suponía un privilegiado manejo de los recursos de la Corona.

En este último aspecto, Castelfuerte gestionó el nombramiento de más de un centenar de corregimientos distribuidos por el Perú, que orientó especialmente hacia sus colaboradores, en un manejo que ayudó a la gobernabilidad del virreinato. Asimismo, estas operaciones le sirvieron para conseguir importantes caudales, ya que las ventas se efectuaron a precios mucho más altos de los que se pedían en la Corte de Madrid. Para los compradores de corregimientos el negocio era rentable porque, entre otras cosas, podían vender sus mercancías a través de los repartos forzosos a los indígenas.⁷⁶

Por debajo, los hombres de negocios conectados con las élites gobernantes pudieron beneficiarse de su protección y prosperar económica y socialmente. Un buen ejemplo es el del montañés José de Escandón y Helguera. Desde muy joven, en los primeros años de esta centuria, Escandón se instaló en importantes plazas mexicanas (primero en Mérida y después en Querétaro), desde donde desarrolló distintas actividades económicas. En Querétaro tuvo un obraje textil en el que operaron más de mil operarios. A través del matrimonio se elevó en la elite local y compró cargos en las

⁷⁵ Mariluz Urquijo (1989), p. 131, n. 34.

⁷⁶ Moreno Cebrián (2004), pp. 194-197, 236-256 y 270.

milicias urbanas, participando activamente en varias campañas para sofocar levantamientos de los indios que hacían peligrar la estabilidad de la zona. Para estas empresas aportó capitales propios, dirigió acciones militares y movilizó tropas, lo que le ganó prestigio de las altas autoridades del virreinato. Ya en 1740, Escandón figuraba como coronel de la infantería y caballería de Querétaro.

Desde estas posiciones, y con el poderoso apoyo de Juan Francisco Güemes y Horcasitas, futuro conde de Revillagigedo, un año después fue nombrado teniente capitán general de Sierra Gorda y Fronteras (actual estado mexicano de Tamaulipas), unos territorios poco poblados e inestables por la presencia de indios bastante belicosos. Así comenzó una labor colonizadora en estos reinos y de defensa de la costa que se extendía desde Tampico a bahía de Espíritu Santo. En 1746, fue elevado a lugarteniente de virrey del Seno Mexicano y de la Sierra Gorda y, dos años después, a jefe de la Conquista de estos territorios. Entre sus cometidos estuvo pacificar dicha zona, defender las costas, luchar contra el contrabando, establecer nuevas poblaciones y misiones religiosas que facilitaran dicha labor y su evangelización. Tras la realización de algunas exploraciones, Escandón instituyó catorce pueblos, todos con nombres cántabros (Laredo, Santander, Reinos, ...), «con crecidos gastos de su caudal», ya que fue él quien aportó la mayor parte del capital, y mantuvo «a su costa para que todo sea de oficio». De este modo, articuló una organización defensiva, puso las bases de una economía ganadera y agrícola, y recuperó un territorio de cerca de cien mil kilómetros cuadrados para la Corona.

Como en otras ocasiones, la colonización ofreció amplias ocasiones de negocio y medre para una amplia parentela. Su posición y cargo le permitió favorecer a un amplio número de parientes y allegados, situándolos al mando de dichas poblaciones. Escandón tuvo la oportunidad de hacer inversiones y emprender actividades que le permitieron labrarse una importante fortuna y elevarse aún más en el escalafón honorífico de la monarquía. De hecho, fue nombrado conde de Sierra Gorda en 1749, el mismo año en que Güemes y Horcasitas fue elevado a conde de Revillagigedo. Por supuesto, todo respaldado por el propio virrey, que también se veía beneficiado, ante los ministros y el monarca, por los progresos de Escandón en el Seno Mexicano.⁷⁷

En una de estas nuevas poblaciones, en Nuevo Santander, levantó un almacén donde se vendían productos de Castilla y del país a toda la región. Para el suministro de este local creó un comercio marítimo entre dicho lugar y Veracruz, con barcos de su propiedad, incluso construidos por él mismo. Además, para evitar incursiones guerreras de los indios fundó una hacienda de amplia extensión en la que habitaron familias de colonos armados y pastores solteros con mil ochocientas cabezas de ganado vacuno, cuatrocientas yeguas, ciento dieciocho mulas, ciento cuarenta y cinco caballos, veinticinco burros y veinte mil cabezas de ganado menor.

Sin embargo, cuando perdió los apoyos políticos, Escandón cayó en desgracia y perdió su cargo. En el juicio de residencia, el nuevo virrey, el marqués de Croix, insistió en

⁷⁷ Canales (1985), pp. 37-41, 49-53 y 157.

las repetidas quejas de quienes aseguraban que el montañés se había enriquecido en la colonia a través, también, del contrabando con los ingleses. En cambio, una nueva protección política permitió a la familia recuperar sus posiciones. Su hijo Manuel, II conde de Sierra Gorda y uno de sus mejores colaboradores en el Seno Mexicano, pudo restaurar los empleos y títulos de su padre en la zona cuando Juan Vicente de Güemes Pacheco y Padilla, II conde de Revillagigedo, fue nombrado virrey de la Nueva España.⁷⁸

Conclusiones

A lo largo del texto hemos observado algunos negocios que propiciaba el privilegio político en la monarquía española del siglo XVIII. Hemos visto cómo las necesidades y privilegios de la Corona favorecieron negocios importantes y cómo determinados grupos buscaron estas oportunidades para mejorar su economía y elevarse socialmente.

Un elemento decisivo de esta economía fue el «capital relacional».⁷⁹ Tener relaciones poderosas era fundamental para conseguir el privilegio político y desarrollar determinadas empresas. En los casos que hemos seleccionado se observa el peso de las relaciones en la Corte, pero también cómo los hombres de negocios conectados con la Corona articulaban «hacia abajo» unas redes de colaboradores y proveedores en los territorios, que se beneficiaban de esas empresas.

Estos negocios se desarrollaban en un contexto de competición y rivalidades que se dirimían no en un mercado abierto e igualitario de oferta y demanda, sino en un contexto de «privilegio político» y de «relaciones privilegiadas».

Al considerar la rentabilidad de estas empresas, es importante tener en cuenta sus réditos sociales y políticos. Estos hombres no buscan solamente los rendimientos «económicos», sino también la obtención de cargos, honores e influencia política en los territorios.

Estas empresas privilegiadas pasaron muchas veces por encima de los intereses corporativos o comunitarios locales y provinciales. En ocasiones, estas corporaciones pusieron resistencia cuando se vieron lesionadas en sus derechos. Pero también vemos que, detrás de esta resistencia, a veces asoman particulares que utilizaron la legitimidad de las instituciones corporativas para oponerse a sus competidores.

Por último, el favor político no fue lineal y los negocios a la sombra del poder tampoco. A lo largo del siglo, se observa la fuerte incidencia de los cambios de las facciones ministeriales en el reparto de los negocios relacionados con la Corona.

⁷⁸ Canales (1985), pp. 58-59 y 62-66 y 71.

⁷⁹ Imízcoz (2010), pp. 227-281.

Bibliografía

- ANDÚJAR, Francisco (2004): *El sonido del dinero. Monarquía, ejército y venalidad en la España del siglo XVIII*, Madrid: Marcial Pons.
- (2007): «Juan de Goyeneche. Financiero, tesorero de la reina y mediador en la venta de cargos», en Agustín GONZÁLEZ ENCISO (ed.): *Navarros en la Monarquía española del siglo XVIII*, Pamplona: Eunsa, pp. 61-88.
- (2008): *Necesidad y venalidad. España e Indias, 1704-1711*, Madrid: CEPC.
- AQUERRETA, Santiago (2001): *Negocios y finanzas en el siglo XVIII: la familia Goyeneche*, Pamplona: Eunsa.
- BUSTOS RODRÍGUEZ, Manuel (2005): *Cádiz en el sistema atlántico. La ciudad, sus comerciantes y la actividad mercantil (1650-1830)*, Madrid: Sílex.
- CANALES RUIZ, Jesús (1985): *José de Escandón. La Sierra Gorda y el Nuevo Santander*, Santander: Institución Cultural de Cantabria.
- CARO BAROJA, Julio (1969): *La hora navarra del XVIII (personas, familias, negocios e ideas)*, Pamplona: Comunidad Foral de Navarra.
- CASADO ALONDO, Hilario (2010): «Genèse et fin des réseaux de commerce castillans dans l'Europe des XV^e et XVI^e siècles», en D. COULON (dir.): *Réseaux marchands et réseaux de commerce*, Strasbourg: Presses Universitaires de Strasbourg, pp. 129-149.
- CEBALLOS, Carmen (2001): *Arozas y ferrones: Las ferreterías de Cantabria en el Antiguo Régimen*, Santander: Universidad de Cantabria.
- CRUZ, Jesús (2000): *Los notables de Madrid: las bases sociales de la revolución liberal española*, Madrid: Alianza.
- CUENCA TORIBIO, J. M., y S. MIRANDA (1998): *El poder y sus hombres. ¿Por quiénes hemos sido gobernados los españoles? (1705-1998)*, Madrid: Actas.
- DEDIEU, Jean-Pierre (2005): «La muerte del letrado», en F. J. ARANDA PÉREZ (coord.): *Letrados, juristas y burócratas en la España moderna*, Cuenca: Universidad de Castilla-La Mancha, pp. 492-498.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma (1997): *El rostro familiar de la metrópoli. Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*, Madrid: Siglo XXI.
- FRANCH BENAVENT, Ricardo (2009): «Negocios y clientelismo político: los mecanismos de movilidad social en la burguesía valenciana del siglo XVIII», en Sebastián MOLINA PUCHE y Antonio IRIGORYEN LÓPEZ: *Territorios distantes, comportamientos similares. Familia, redes y reproducción social en la Monarquía Hispánica (siglos XIV-XIX)*, Murcia, pp. 113-151.
- GÁRATE OJANGUREN, Montserrat (1990): *La Real Compañía Guipuzcoana de Caracas*, San Sebastián.
- (1993): *Comercio ultramarino e Ilustración: la Real Compañía de la Habana*, San Sebastián.
- GARCÍA FUENTES, Lutgardo (1991): *Sevilla, los vascos y América (Las exportaciones de hierro y manufacturas metálicas en los siglos XVI, XVII y XVIII)*, Bilbao: Fundación BBV.
- GONZÁLEZ CAIZÁN, Cristina (2004): *La red política del marqués de la Ensenada*, Madrid: Fundación Jorge Juan.
- GUERRERO ELECALDE, Rafael (2009): «Los hombres del rey. Redes, poder y surgimiento de nuevas élites gobernantes durante la guerra de sucesión española (1700-1714)», *Prohistoria*, año XIII, núm. 13, pp. 125-145.
- (2010): «Gozan de la confianza del rey. Redes, políticas familiares y poder de los vizcaínos en la Corte de la primera mitad del siglo XVIII», en José María IMÍZCOZ BEUNZA y Oihane OLIVERI (coords.): *Economía doméstica y redes sociales en el Antiguo Régimen*, Madrid: Sílex, pp. 145-176.
- (2011): *Las élites vascas en el gobierno de la Monarquía. Redes de poder y hegemonía en la Monarquía borbónica (siglo XVIII)*. Tesis doctoral defendida bajo la dirección de José María Imízcoz,

Departamento de Historia, Medieval, Moderna y de América, Facultad de Letras, Universidad del País Vasco.

- y Griselda TARRAGÓ (2009): «La parte del león: vizcaínos en la disputa por el comercio con Buenos Aires (1720-1750)», en *XII Jornadas Interescuelas-Departamentos de Historia*, 28, 29, 30 y 31 de octubre de 2009. Universidad Nacional del Comahue, Facultad de Humanidades, Centro Regional Universitario Bariloche.
- HERNÁNDEZ ESCAYOLA, María Concepción (2002): «Las posibilidades de hacer negocios en Navarra a principios del siglo XVIII: el caso de Juan Mendinueta», en Santiago AQUERRETA (coord.): *Francisco de Mendinueta: Finanzas y mecenazgo en la España del siglo XVIII*, Pamplona: Eunsu, pp. 31-76.
- (2004): *Negocio y servicio: finanzas públicas y hombres de negocios en Navarra en la primera mitad del siglo XVIII*, Pamplona: Eunsu.
- IMÍZCOZ BEUNZA, José María (2000): «Hacia nuevos horizontes (1516-1700)», en Miguel ARTOLA (ed.): *Historia de Donostia-San Sebastián*, San Sebastián: Nerea-Fundación BBVA, pp. 87-180.
- (2003): «Parentesco, amistad y patronazgo. La economía de las relaciones familiares en la hora navarra del siglo XVIII», en Cayetano FERNÁNDEZ y Antonio MORENO (eds.): *Familia y cambio social en Navarra y País Vasco. Siglos XIII al XX*, Pamplona: Instituto de Ciencias para la Familia, 2003, pp. 165-216.
- (2010): «El capital relacional. Relaciones privilegiadas y redes de influencia en el Estado español del siglo XVIII», en José María IMÍZCOZ BEUNZA y Oihane OLIVERI KORTA (eds.): *Economía doméstica y redes sociales en el Antiguo Régimen*, Madrid: Sílex, pp. 227-281.
- (2011): «Las redes de la monarquía: familia y redes sociales en la construcción de España», en Francisco CHACÓN y Joan BESTARD (dirs.): *Familias. Historia de la sociedad española (de final de la Edad Media a nuestros días)*, Madrid: Cátedra, pp. 393-444.
- y Rafael GUERRERO ELECALDE (2004): «Familias en la Monarquía. La política familiar de las elites vascas y navarras en el Imperio de los Borbones», en José María IMÍZCOZ BEUNZA (dir.): *Casa, Familia y Sociedad (País Vasco, España y América, siglos XV-XIX)*, Bilbao: UPV, pp. 177-238.
- IRIGOYEN y OLÓNDRIZ, Manuel (1890): *Noticias históricas y datos estadísticos del Noble Valle y Universidad de Baztan*, Pamplona: Imprenta Provincial.
- LARRAMENDI, Manuel de (1950): *Corografía de la Muy Noble y Muy Leal Provinciade Guipúzcoa* (edición facsimil), Buenos Aires: Editorial Vasca Ekin.
- LYNCH, John (1996): «El reformismo borbónico e Hispanoamérica», en Agustín GUIMERÁ (ed.): *El reformismo borbónico*, Madrid: Alianza, pp. 37-60.
- MAISO, Jesús (1990): *La difícil modernización de Cantabria en el siglo XVIII: D. Juan F. de Isla y Alvear*, Santander: Ayuntamiento de Santander y Estvdio.
- MARILUZ URQUIJO, José María (1989): «Proyección y límites del comercio vasco en el Río de la Plata» en *Los vascos y América*, Bilbao: Fundación BBV, pp. 107-133.
- MARTÍNEZ DEL CERRO, Victoria E. (2006): *Una comunidad de comerciantes: navarros y vascos en Cádiz (segunda mitad del siglo XVIII)*, Sevilla: Consejo Económico y Social de Andalucía.
- MORENO CEBRIÁN, Alfredo (2004): «Acumulación y blanqueo de capitales del Marqués de Castelfuerte (1723-1763)» en Alfredo MORENO CEBRIÁN y NÚRIA SALA y VILA: *El «premio» de ser virrey: los intereses públicos y privados del gobierno virreinal en el Perú de Felipe V*, Madrid: Instituto de Historia, pp. 151-292.
- ODRIOZOLA, Lourdes (1998): La construcción naval en Gipuzkoa. Siglos XVI-XVIII», *Itsas Memoria, Revista de Estudios Marítimos del País Vasco*, núm. 2, pp. 101-103.
- (1994): «La industria naval guipuzcoana (1650-1730): ¿Crisis o auge del sector?», en Pablo MARTÍZ ACEÑA y Montserrat GÁRATE (eds.): *Economía y empresa en el Norte de España (Una aproximación histórica)*, San Sebastián, pp. 19-58.
- OTAZU, Alfonso (1970): *Hacendistas navarros en Indias*, Bilbao: Ellacuría.
- (1987): *Los Rothchild y sus socios en España, 1820-1850*, Madrid: O. Hs.

- PAN-MONTOJO, Juan (2007): «Introducción: Poderes privados y recursos públicos. Redes sociales, grupos de interés y políticas económicas, 1844-1975», *Ayer*, 66, (2), pp. 11-26.
- PRO RUIZ, Juan (2007): «Poder político y poder económico en el Madrid de los moderados (1844-1854)», *Ayer*, 66, (2), pp. 27-55.
- RINGROSE, David R. (1996): *España, 1700-1900: el mito del fracaso*, Madrid: Alianza.
- RUIZ DE AZÚA, Estibaliz (1990): *D. Pedro Bernardo Villarreal de Bériz (1669-1740). Semblanzas de un Vasco Precursor*, Madrid: Castalia/Fundación Juanelo Turriano.
- SOCOLOW, Susan (1987): *Los mercaderes del Buenos Aires Virreinal*, Buenos Aires: Ediciones de La Flor.
- TARRAGÓ, Griselda (2010): «Las venas de la Monarquía. Redes sociales, circulación de recursos y configuraciones territoriales. El Río de la Plata en el siglo XVIII», en José María Imízcoz y Oihane OLIVERI KORTA (coords.): *Economía doméstica y redes sociales en el Antiguo Régimen*, Madrid: Sílex, pp. 177-209.
- TORRES SÁNCHEZ, Rafael (ed.) (2000): *Capitalismo mercantil en la España del siglo XVIII*, Pamplona: Eunsa.