USO MATERIAL E INMATERIAL DEL DINERO. UN ANALISIS SOCIAL PARA EL ESTUDIO DE LOS PATRIMONIOS MERCANTILES EN ESPAÑA Y AMERICA (SIGLOS XVI-XVII)[1]

Jean-Philippe Priotti
Centre de Recherche en Histoire Atlantique et Littorale, Université du Littoral
France Méridionale et Espagne : du Moyen-Age jusqu'à nos jours,
Université de Toulouse II Le-Mirail

La mayor parte de los estudios que se han llevado a cabo sobre grupos de empresarios españoles y americanos[2], inclusive los que pretendieron tomar en cuenta el aspecto familiar, son de clara índole económica. Si uno se refiere a los patrimonios mercantiles, aparecen clasificados en función de su importe total, al ser los mercaderes más o menos acaudalados. Asimismo la comparación de la composición patrimonial de las distintas comunidades de empresarios no va mucho más allá de la simple constancia de la mayor o menor dedicación de dinero a tal o cual actividad. A menudo el aspecto social es casi por completo dejado a un lado, o en todo caso no se le presta la debida atención y profundización. Son escasos, por no decir inexistentes, los intentos científicos que dieron un significado social a las cifras obtenidas en el campo de la historia del comercio y de los comerciantes. Pongamos el ejemplo de los préstamos a largo plazo. Los historiadores de la economía los consideran en términos de rendimiento, y que sepamos muy pocas veces como posible señal de una estrategia social[3]. El

[1]Agradezco a Michel Bertrand y Francis Brumont sus comentarios sobre este trabajo.

[2]Entre otras muchas referencias, se pueden consultar los trabajos siguientes : H. Casado Alonso (dir.), *Castilla y Europa. Comercio y mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI,* 1995 ; "Crecimiento económico y redes de comercio interior en la Castilla septentrional (siglos XV y XVI)", en *Segundo curso de Historia Urbana. Universidad de Cantabria,* Santander, 1996, p. 1-39 ; "El comercio internacional burgalés en los siglos XV y XVI", en *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos,* 1994, p. 177-247 ; "Relaciones comerciales y financieras entre mercaderes de Burgos y de Lucca durante la primera mitad del siglo XVI en Lyon", en *Congreso de Historia de Lucca,* dic. 1989, separata, p. 1-15 ; "Finanzas y comercio internacional a mediados del siglo XVI : la compañía burgalesa de los Bernuy", en *IV Congreso de la Asociación de Historia Económica,* 1989, separata, p. 1-21 ; "El comercio del pastel en España a mediados del siglo XVI", en *Congreso de Historia de Segovia,* nov. 1989, separata, p. 1-21. J.I. Gómez Zorraquino, *La Burguesía mercantil en el Aragón de los siglos XVI y XVII (1516-1652),* 1987 ; F.H. Abed Al-Hussein, *Trade and business community in Old Castile. Medina del Campo, 1500-1575,* tesis de doctorado, Universidad de East Anglia, mayo 1982 ; R. Rodenas-Vilar, *Vida cotidiana y negocio en la Segovia del Siglo de Oro-El mercader Juan de Cuéllar,* 1990 ; H. Lapeyre, *Une famille de marchands : les Ruiz,* 1955 ; J. Amelang, *La formación de una clase dirigente : Barcelona, 1490-1714,* 1986 ; E. Vila Vilar, *Los Corzo y los Mañara : tipos y arquetipos del mercader con América,* 1991 ; R. Pike, *Aristócratas y comerciantes. La sociedad sevillana en siglo XVI,* 1978 ; J.A. Azpiazu, *Sociedad y vida social vasca en el siglo XVI. Mercaderes guipuzcoanos,* 2 tomes, 1990. L. García Fuentes, *Sevilla, los Vascos y América,* 1991 ; J.P. Priotti, *Los Echávarri : mercaderes bilbaínos del Siglo de Oro,* 1996.

[3]Señalemos sin embargo el conjunto de artículos publicados sobre el crédito en *Annales Histoire Sciences Sociales*, nov.-dic. 1994, n°6. Entre otros buenos trabajos, el de L. Fontaine, "Espaces, usages et dynamiques de la dette dans les hautes vallées dauphinoises (XVIIe-XVIIIe siècles)", p. 1375-91 y el de G. Delille, "Le trop et le trop peu : capitaux et rapports de pouvoir dans un village de l'Italie du sud (XVIIe-XVIIIe siècles)", p. 1429-1442. Véase también el interesante análisis de J.F. Padgett y C.K. Ansell, "Robust Action and the Rise of the Medici, 1400-1434", *American Journal of Sociology*, vol. 98 n°6, 1993, p. 1259-1319.

resultado más patente de esta tendencia estriba en que los censos y los juros que figuran en los testamentos e inventarios *post mortem* de los negociantes, dejan claro, bien el grado de "traición de la burguesía", según la expresión cara a Fernand Braudel, que invierte su dinero en rentas y también en tierras, o bien los abusos del Estado que incauta los metales preciosos llegados a Sevilla por cuenta de particulares y ahoga las oportunidades de crédito en las ferias[4]. Ciertos autores proponen más sencillamente que estas inversiones reflejan el deseo de repartir los riesgos que debe correr el capital mercantil. Los especialistas de las comunidades mercantiles del Nuevo Mundo o del crédito en el siglo XVI hacen eco a estas consideraciones. En su estudio sobre el crédito a largo plazo en la Nueva España del siglo XVI, María del Pilar Martínez concluye que los principales censualistas (acreedores) tenían una mentalidad rentista y trataban de vivir de la renta que poseían a la vez que mantenían intacto el capital que poseían[5].

De ahí que estas rentas a largo plazo, "predadoras de capital activo", tengan buena parte la responsabilidad de la parálisis del comercio y por lo tanto, hasta cierto punto, de la crisis económica española del siglo XVII, no hay más que un paso[6]. Esta afirmación ha de ser matizada, pues es en parte falsa e incompleta : fuera de las repercusiones económicas directas del crédito a largo plazo, hay que considerar a sus consecuencias sociales. El dinero prestado por los hombres de negocios es también un arma poderosa y estratégica para crear, mantener

---

[4]L. García Fuentes, *Sevilla..., op. cit.,* p. 58 ; F.H. Abed Al-Hussein, *Trade and business...,* 1982.

[5]*El crédito a largo plazo en el siglo XVI,* México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1995, p. 165. Alude a diversas ventajas de estas inversiones : renta fija que no sufre las fluctuaciones del mercado y se beneficia de una tasa bastante alta en el siglo XVI (10% hasta 1563 y del 7,14 % de esta fecha hasta 1608 y a partir de esta fecha se estabiliza el interés al 5 %). Además, la inversión parece segura pues el acreedor puede solicitar el decomiso del bien acensuado. En realidad, la tasa del interés varía y podía ser del 8,33% en la primera mitad del siglo XVI en la Nueva España, J.P. Berthe, "Contribución a la historia de crédito en la Nueva España (siglos XVI, XVII, XVIII)", en M.N. Chamoux et alii (coord.), *Prestar y pedir prestado. Relaciones sociales y crédito en México del siglo XVI al XX*, 1993, p. 27. Además, si el acreedor no puede forzar al deudor a que le devuelva el principal, puede recuperarlo mediante el traspaso del título de censo. Sin embargo, al investigar los datos sobre el crédito a largo plazo en México, se señalan entre los acreedores del ayuntamiento de México entre 1617 y 1642 tres censos (125 000 pesos) otorgados por una sola persona, Baltasar Rodríguez de los Ríos, y nos parece que este mercader de gran fama usó estratégicamente de sus inversiones en censos. En los cuadros de los acreedores a título particular, la autora los excluye cuando representan el 41 % del capital prestado. La autora emite la hipótesis que fuera un mercader en los últimos años de su actividad. En 1592, en los cargos contra el marqués de Villamanrique aparece Baltasar Rodríguez, mercader, prestando 3 000 pesos, sin otros muchos préstamos que en diferentes tiempos se le hizo de las propias cantidades y menores. Presta en relación con sus otras inversiones. Es titular de varios censos sobre el ayuntamiento al mismo tiempo que es poseedor de varias casas en la ciudad. A partir de 1597, empieza a comprar casas en la ciudad de México. Sigue en 1604, 1607 y 1613 y edifica casas también y mejora la casa principal y sus negocios en la plaza mayor. Muere en 1620, M. del Pilar Martínez López-Cano, *op. cit.*, p. 71, 75-7. J.F. de la Peña, *Oligarquía y propiedad en Nueva España, 1550-1624*, México, FCE, 1983, p. 150 nota 33. L. Schell Hoberman, *Mexico's Merchant Elite, 1590-1660*, Durham and London, Duke University Press, 1991, p. 142 y sig

lazos sociales con la nobleza y el Estado que permiten a su vez la consolidación y el éxito de las actividades económicas y políticas de los mercaderes.

Al lado de los lazos de sangre, de las relaciones de afinidad y profesionales que son de una importancia decisiva para la configuración de las redes de sociabilidad, los lazos de dinero desempeñaban también un papel fundamental. Y asimismo que un paisano puede convertirse primero en cliente y después en yerno[7], el préstamo (bajo sus distintas formas) refuerza los lazos familiares, de amistad o profesionales y hasta los crea en determinadas circunstancias[8].

Un punto de partida : el sistema de crédito a largo plazo como posible rasgo de diferenciación entre los grupos mercantiles

Hagamos un rápido recorrido por la España del Siglo de Oro. En la estructura del capital de 21 mercaderes medinenses, la parte dedicada a los censos y juros se sitúa entre el 6 y el 56 % de las fortunas totales : un tercio invierte más del 25 % y sólo el 11 % de estos hombres de negocios (2 de 21) dedican el 47 y el 56 % a estos productos financieros[9]. Algunos, evidentemente, como Vitores Ruiz (gran mercader y regidor de Medina del Campo), tienen importantes haciendas (más de 31 millones de maravedís), muy pocos censos (sólo 77 000 maravedís se deben cobrar en este concepto) y ningún juro[1011]. Según F.H. Abed Al-Hussein las inversiones en juros se deben más a las continuas peticiones de préstamos de la monarquía en bancarrota, y a la disminución de las alternativas airosas para la inversión, que a un cambio en el sistema de valores en los mercaderes[12]. A este propósito precisa que la multiplicación de la suscripción de juros responde al alza de la política belicista de los reyes

---

[6] Muchos autores están a favor de esta teoría. Entre otros, A. Marcos Martín, *España en los siglos XVI, XVII y XVIII. Economía y sociedad*, Barcelona, Crítica, 2000, p. 146 y sig.

[7]W. Reinhard, "Las élites del poder, los funcionarios del estado, las clases gobernantes y el crecimiento del poder del Estado", en W. Reinhard (coord.), *Las élites del poder y la construcción del estado,* México, FCE, 1997 (primera ed. en 1996 en inglés), p. 24.

[8]D. Dehouve, "El sistema de crédito al día en los pueblos indígenas durante el siglo XVIII", en M.N. Chamoux et alii (coord.) *Prestar y pedir prestado. Relaciones sociales y crédito en México del siglo XVI al XX*, p. 105. El crédito se encuentra en la articulación de las principales relaciones sociales M.N. Chamoux et alii, "Epílogo : un enfoque antropológico del crédito", en M.N. Chamoux et alii (coord.) *Prestar y pedir prestado. Relaciones sociales y crédito en México del siglo XVI al XX*, p. 248.

[9]F.H. Abed Al-Hussein, *Trade and Business..., op. cit.*, p. 179.

[10]M. Basas Fernández, "Testamento y bienes del mercader burgalés Vitores Ruiz Embito, hermano de Simón", *BIFG,* p. 38-40 (inventario de bienes 1567 y cuerpo de bienes a repartir de 1579). La posesión de censos o juros varía a lo largo del siglo. A este propósito, véase F. Brumont, "Le crédit rural en Espagne du nord-ouest à l'époque moderne", en M. Berthe (ed.) *Endettement paysan et crédit rural dans l'Europe médiévale et moderne,* Toulouse, PUM, 1998, p. 239-81.

[11].

[12]F. H. Abed Al-Hussein, *Trade and Business..., op. cit.,* p. 180-2.

españoles. En lo que toca a los mercaderes burgaleses, que sepamos, no existe ninguna estadística de grupo. Sólo podemos investigar el inventario de bienes de Francisco de la Presa, hecho en 1576, que asciende a más de 50 millones de maravedís y en el que apenas 200 000 maravedís proceden de censos[13]. Sin embargo, sabemos que los burgaleses participan en asientos, es decir en contratos financieros con el monarca[14]. Pero en este caso se trata más de operaciones a corto plazo y especulativas mientras los juros son inversiones a largo plazo con una tasa de interés bastante baja.

En Sevilla, para finales del siglo XVI, el análisis de 22 inventarios tocantes no sólo a cargadores de la Carrera de Indias sino también a otro tipo de comerciantes, da los resultados siguientes : el 82 % corresponde al total de bienes muebles y el 18 % al de los inmeubles. De estos 18 %, la casi totalidad es invertida en juros o rentas, lo que representa, alrededor del 15 % del total del activo[15]. En cuanto a la familia Jorge, una de las más ricas de la Carrera de Indias, su importe asciende a 3 757 497 reales, de los cuales sólo el 11 % se reserva para juros[16]. Para el siglo XVII, el análisis de 165 inventarios *post mortem* de mercaderes sevillanos nos enseña que su capital sigue dominado por los bienes muebles (más del 70 %). Los juros, tributos y oficios representan el 70,2 % de los inmuebles, o sea algo menos del 20 % del activo -pues los oficios no participan de la misma realidad que las rentas- mientras que en la relación muebles-inmuebles el promedio de todos los grupos sociales es respectivamente del 47,8 % y del 52,2 %[17]. Asimismo, en lo que toca a la Nueva España del primer cuarto del siglo XVII, el conjunto de los patrimonios mercantiles da la ventaja a los bienes muebles que constituyen más del 75 % del total del activo y de los 25 % restantes no parece haber habido ningún dinero dedicado a las rentas[18]. Esto no impide que los mercaderes de México tengan una verdadera

---

[13]M. Basas Fernández, "Francisco de la Presa, hijodalgo y mercader", *BIFG,* t. XI, p.482.
[14]H. Casado Alonso, "El comercio intrenacional burgalés en los siglos XV y XVI", en *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos,* 1995, p. 218.
[15]A. García-Baquero González, *La Carrera de Indias. Histoire du commerce hispano-américain (XVIe-XVIIIe siècles),* Paris, Desjonquères, 1997 (primera ed. en español en 1992), p. 212-4.
[16]Proporción obtenida a partir de las cifras publicadas en A. García-Baquero González, *La Carrera de Indias..., op. cit.*, p. 211-2.
[17]J. Aguado de los Reyes, *Riqueza y sociedad en la Sevilla del siglo XVII,* Sevilla, Universidad de Sevilla, 1994, p. 93-7.
[18]J.F. de la Peña, *Oligarquía y propiedad en Nueva España, 1550-1624,* México, Fondo de Cultura Económica, 1983, p. 129-30.

política social del dinero en la medida en que financian a los mineros[19], lo que era un buen medio de presión sobre el virrey.

A este punto, hagamos algunas reflexiones. Es evidente que estas medias esconden grandes disparidades y que en algunos casos la escasa amplitud de la muestra no permite pronunciarse realmente sobre la actitud emprendedora o rentista de algunos grupos. No obstante, el mismo trabajo de recolección de datos de los mercaderes de Bilbao proporciona resultados a la vez parecidos y distintos. De los 21 mercaderes cuya fortuna ha podido ser detallada, los juros y censos representan un promedio del 16,5 %, lo que equivale más o menos al de los demás grupos. No obstante, más de la mitad de los patrimonios (el 52 %), la mayor parte de la primera mitad del siglo XVI, no contienen ni juros ni censos. Y de los 10 patrimonios restantes, el promedio alcanza los 35 %. Es más, los mercaderes más adinerados cuyas haciendas se han podido calcular para finales del siglo XVI, dedican a estos contratos entre el 40 y el 77 % de su capital, lo que supera lo invertido por los medinenses y los sevillanos en rentas a largo plazo.

Otros ejemplos de mercaderes vizcaínos, de Elorrio, confirman esta tendencia. A mediados del siglo XVII, Martín de Arespacochaga y Juan de Urquizu tienen invertidos en juros y censos la mitad de su patrimonio. En lo que toca a mercaderes vascos de Sevilla, parece que poseen en juros, censos y tributos verdaderas fortunas : Juan Pérez de Zubiaurre por un valor superior a 45 000 pesos de principal[20] y Andrés de Arriola por más de 40 millones de maravedís[21]. L. García Fuentes, al que debemos estas cifras, añade : "[..] evidentemente un cuantioso capital amortizado, probablemente en contra de la voluntad del titular [...]" señalando los incautaciones de metales preciosos de particulares y su posterior transformación en juros a las que se enfrentaban los mercaderes. L. García Fuentes afirma que el débil interés de los juros, censos y tributos no podía atraer a los comerciantes y que por otro lado, salvo excepciones, los poseedores de juros en Sevilla eran tradicionalmente la iglesia, hospitales, viudas y caballeros[22].

---

[19]L. Schell Hoberman, *Mexico's Merchant Elite, 1590-1660*, Durham and London, Duke University Presse, 1991, p. 78 y sig.
[20]L. García Fuentes, *op. cit.,* p. 56.
[21]L. García Fuentes, *op. cit.,* p. 57.
[22]L. García Fuentes, *op. cit.,* p. 58.

¿ Es cierto esto ? ¿ Acaso las inversiones en rentas significaban lo mismo para los distintos grupos de mercaderes ? ¿ Su grado de variación no tenía repercusiones profundas y caracterizadas en función de los grupos que las efectuaban ? Para contestar a estas preguntas, a raíz del análisis social de algunas familias vizcaínas trataremos de determinar el verdadero alcance de las rentas en sus actividades económicas. Antes de aludir al tema, haremos referencia al sistema de crédito que permite acumular o redondear el capital invertido en el seno familiar.

La circulación del dinero en el interior del núcleo familiar vizcaíno : modo de transmisión, dotes y préstamos

Antes de prestar capitales, resulta interesante saber cómo y por qué la élite comercial logra reunirlos. En Vizcaya, las leyes proceden de la costumbre y son redactadas por primera vez en 1452[23]. Pero la creación de las ciudades trastorna este derecho consuetudinario en la medida en que acarrea consigo un marco jurídico distinto del que tiene vigencia en el campo. El bloque de las ciudades, con su economía comercial, es sometido desde el punto de vista del derecho privado a las leyes de Castilla[24]. A diferencia del derecho privado vasco de la Tierra Llana vizcaína (anteiglesias), el castellano no prevee un heredero único[25]. Entonces, los mercaderes de las ciudades vizcaínas no tienen más remedio que fundar mayorazgos con la idea de privilegiar a uno de los herederos para evitar la división del patrimonio familiar. Rechazan tanto más esta idea de fragmentación del patrimonio cuanto que a pesar de vivir en la ciudad, las familias de negociantes reivindican su pertenencia a un solar cuya antigüedad define el grado y la cualidad de su hidalguía y simboliza el principio de troncalidad[26]. Resulta comprensible que las familias de mercaderes de la ciudad hayan guardado de forma hereditaria o al menos atávica, el sentido de la conservación de capital, elemento fundamental de las leyes sobre la

[23]Las informaciones que siguen provienen de L. Etxebarria Orella, "Droit basque et transmission du patrimoine en Biscaye jusqu'à la fin du XIXe siècle", trabajo presentado en *Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales*, Paris, 1995 ; *Legislación Foral de Bizkaia,* Bilbao, Diputación Foral de Bizkaia, 1991.

[24]L. Etxebarria Orella y L. de Egibar Urrutia, "El matrimonio como instrumento político. Aproximación a la práctica matrimonial de las élites de Bizkaia, siglos XVII-XIX", en *Entretiens de la Société de Démographie Historique,* París, 1996.

[25]*Ibid.* En las familias vizcaínas, solo un hijo succede al padre, el resto de la prole se beneficia de dotes o de una determinada cantidad de dinero. El testador no tiene por obligación de elegir al primogénito, sino que debe pensar en el más capaz para conseguir el rendimiento óptimo de los bienes de la familia. Pero los hermanos y hermanas del heredero tienen derecho a ser alojados en la casa familiar y este último debe alimentarlos.

herencia contenidos en el fuero viejo de 1452 y también en el nuevo (1526). En efecto, según las leyes del Señorío, para asegurar la supervivencia de la familia los bienes inmuebles no se pueden dividir. De este modo, si dos patrimonios se unieran por vía matrimonial, se deberían de separar en la sucesión. En cambio, en el mayorazgo, dos patrimonios reunidos por vía matrimonial no se separarían en la sucesión[27].

Por otra parte, la universalidad de la hidalguía en Vizcaya que niega la existencia de estados (esto no impide que haya varios grados de nobleza en esta provincia[28]), estimula la voluntad de definición de algunos grupos respecto al conjunto de la población a través de otros criterios : nivel de fortuna y prestigio social. Además, con respecto a Castilla, la hidalguía constituye el escalón más bajo de la nobleza, al ser de más prestigio los caballeros, los grandes y títulos. La ambición lleva a algunas familias a subir los escalones de la jerarquía social castellana.

Dicho eso, es preciso notar que la concentración de capital se hace dentro del ámbito familiar a través de diversas vías, cuyas principales son el aporte dotal y los préstamos[29].

Bien es sabido que matrimonio, economía y prestigio social se combinan y son fundamentales para el ejercicio del poder[30]. En 19 de los testamentos que manejamos figura la cantidad dotal aportada por la mujer. En primer lugar, los datos son bastantes homogéneos. La mayor parte de los bienes dotales ascienden a entre 1 000 y 3 000 ducados (11 en total). Cuatro se sitúan entre 250 y 600 ducados. Las cuatro restantes tienen un importe de 4 500, 5 000, 5 500 et 8 000 ducados[31]. Estas dotes no tienen nada que envidiar a las constituídas por Vitores Ruiz o Pedro Hernández del Portillo, ricos mercaderes medinenses, cuyos importes alcanzan 3 y 3,5 millones de maravedís (o sea entre 8 000 y 9 500 ducados) [32], y a las de la familia Espinosa que no superan los 4 000 ducados[33].. El promedio de las dotes de los mercaderes de Bilbao alcanza

---

[26]Esto se nota en los expedientes de hidalguía. Los comerciantes a menudo tienen varias vecindades. Así, Diego de Echávarri es vecino de Bilbao, y de las anteiglesias de Echávarri y Deusto, AHPB, leg. 5396.

[27]L. Etxebarria Orella, "Droit..., art. cit.", p. 10.

[28]M. Lambert-Gorges, *Basques et Navarrais dans l'ordre de Santiago (1580-1620)*, Paris, Ed. du CNRS, 1985, p. 60-68.

[29]Los arreglos financieros entre mercaderes que no necesitan la intervención de un escribano son numerosos, L. Schell Hoberman, *Mexico's Merchant Elite, 1590-1660*, Durham and London, Duke University Presse, 1991, p. 60 ; F. Brumont, "Le crédit rural en Espagne du nord-ouest à l'époque moderne", en M. Berthe (ed.) *Endettement paysan et crédit rural dans l'Europe médiévale et moderne,* Toulouse, PUM, 1998, p. 239-81.

[30] F.M. Burgos Esteban, *Los lazos del poder. Obligaciones y parentesco en una élite local castellana en los siglos XVI y XVII,* Valladolid, Universidad de Valladolid, 1994, p. 115.

[31] Bartolomé Bennassar, por su parte, cualifica una dote de 6 500 ducados de "real" mientras que una dote de 1 000 ducados es considerada como muy buena, *Valladolid au Siècle d'Or-une ville de Castille et sa campagne au XVIe siècle,* 1967, p. 349.

[32] F. H. Abed Al-Hussein, "Estrategia de los mercaderes en matrimonio y herencia", en E. Lorenzo Sanz (coord.), *Historia de Medina del Campo y su tierra*, 1986, t.II, p. 185.

[33] G. Lohmann Villena, *Les Espinosa, une famille d'hommes d'affaires en Espagne et aux Indes à l'époque de la colonisation*, Paris, SEVPEN, 1968, p. 52.

2 500 ducados. Esto representa más o menos el de las dotes aceptadas entre las familias de mercaderes de Medina, alrededor de 3 000 ducados[34]. Con todo, estas cifras elevadas son un indicador añadido del interés que los mercaderes ponen en reagrupar capitales y en evolucionar socialmente. Además, estas dotes se componen ante todo de dinero efectivo, más "dúctil" que cualquier propiedad inmueble. Esto parece contrastar con lo que sabemos acerca de los mercaderes sevillanos de la primera mitad del siglo XVI[35] y de algunos aristócratas. Esta "liquidez" dotal permite redondear el capital dedicado a los negocios y diversificar sus inversiones. Inyecta dinero "fresco" que regenera la circulación financiera de la firma y disminuye los riesgos del desgaste de su sistema.

Este argumento es sin embargo frágil pues no sabemos cómo actúan los bilbaínos y demás vascos instalados fuera de su tierra. Sea lo que fuere, el importe de las dotes de los bilbaínos parece ser tan elevado cómo el de sus homólogos medinenses a pesar de ser estos últimos más ricos por lo general. Permite medir la atención prestada a las alianzas matrimoniales y la voluntad de soldar dos familias lo más posible.

Aparte de las dotes, los mercaderes logran concentrar capitales a través de préstamos. Ocupémonos del sistema de crédito de tres grupos de parentesco ubicados en dos lugares vizcaínos distintos : Bilbao y Elorrio. El primero es constituído por las familias Del Barco, Jugo, Nobia y Recalde y sus miembros actúan en el siglo XVI. El segundo es también bilbaíno : son los Vitoria y los Echávarri. El grupo familiar elorriano, del *hinterland* vizcaíno, por su parte, se organiza principalmente alrededor de cuatro familias cuya importancia es relevante para el siglo XVII : los Iturbe, Urquizu, Arespacochaga y los Otálora. Es preciso notar que los tres grupos de mercaderes tienen relaciones profesionales y quizá también algún grado de parentesco entre sí. Futuras investigaciones deberían aclarar estas dudas.

- El mayorazgo de Diego de Echávarri de Bilbao : ¿ un caso límite ?

A finales del siglo XVI, Alejandro de Echávarri, hijo natural de Diego de Echávarri, ambos mercaderes de Bilbao, hereda la red comercial de su padre pero sólo una pequeña parte de su hacienda. Martín Pérez, por su parte, recibe la mayor parte del mayorazgo fundado por Diego : es el hombre más rico de la ciudad en 1599. Los protocolos notariales no permiten saber si tuvo realmente actividades comerciales. En cambio, es cierto que financia los negocios de su hermanastro, Alejandro, de forma continua por medio de préstamos, así como otro de los

[34] F.H. Abed Al-Hussein, *loc. cit.*

hermanos consanguíneos de Alejandro, Juan Pérez. También el cuñado de Alejandro le hace préstamos. En cuanto al hermanastro mayor de Alejandro, Diego, que abrazó la condición eclesiástica, actúa mediante poderes o recibos que éste le envía para cobrar deudas pendientes. Por otra parte, sabemos que cuando su padre estaba aún vivo Alejandro sólo percibía la mitad de las encomiendas de mercancías. Esta proporción alcanza las tres cuartas partes después de la muerte de su genitor.

En otros términos, Diego arregló el problema de su descendencia de forma sutíl. La fundación del mayorazgo, y la separación teórica entre dinero y comercio que en este caso genera no aniquila los lazos establecidos entre el hijo natural, el padre y la actividad comercial. Y es el repartimiento de las comisiones y los préstamos que agudizan la dependencia entre los distintos miembros de la familia. El padre concebía los negocios como el crisol en el que se hacía el dinero y organizó la herencia para que los negocios reforzaran las relaciones familiares.

- Los Arespacochaga de Elorrio : préstamos y parentela

En 1657, Martín de Arespacochaga posee censos de 1 100 ducados sobre los hijos del licenciado Juan de Urquizu, miembro de su parentela, y su madre María de Marquiegui (1640), más otro de 600 ducados de principal sobre los bienes de Juan de Arespacochaga y su mujer, sus casa y casería de Arespacochaga (1654), más 240 ducados de principal contra Esteban de Iturbe Zenita (1640), 700 ducados sobre don Andrés y Sebastián de Arauna, 200 ducados sobre Bernabé de Lariz, más varios pequeños censos sobre otros miembros del grupo de parentesco. Los censos representan aquí un cimiento de las relaciones familiares que refuerzan la solidez de los lazos de sangre y comerciales , pues tanto los Iturbe, los Arauna y los Lariz como los Urquizu tienen negocios comunes con los Arespacochaga.

A este propósito, el caso de Juan de Urquizu, pariente de Martín de Arespacochaga, nos permite prolongar nuestras observaciones. Este mercader elorriano dedica casi la mitad de su patrimonio a censos fundados sobre miembros de su familia y otras personas de Elorrio y sus alrededores, para servir a la formación de una red de lazos de dependencia y de una clientela local. Con lo cual refuerza el prestigio y el poder de su familia y sus aliados en su

[35] En lo que toca a las dotes sevillanas, véase a B. Morell Peguero, *loc. cit.*

ciudad, pues ambas formas de préstamos se combinan (los concedidos a los parientes y los dados a extraños).

Las relaciones de dinero en el ámbito profesional o el aporte del dinero exterior a la familia : huéspedes vascos y patrones castellanos

El huésped efectúa en los puertos trabajos comisionados por cuenta de un patrón. No se trata de una relación puntual, pues para facilitar la importación y exportación de mercancías el comisionista adelanta dinero a su patrón. A raíz de este contacto duradero se instaura un intercambio de servicios.

- Los Del Barco y los Ruiz

Bartolomé del Barco está instalado en Bilbao y actúa como huésped de Simón Ruiz, hombre de negocios castellano sobradamente conocido. Bartolomé encamina a Castilla las mercancías recibidas por cuenta de su patrón. Cobra un tanto por cada fardel. El huésped también se beneficia de las oportunidades creadas por la presencia de un mercado en Bilbao, pues a menudo recibe la orden de comprar y/o vender determinados productos.

En agosto de 1569, su función de intermediario le es pagada 22-23 maravedís por fardel recibido por cuenta de Simón[36]. En 1576, el precio del servicio aumenta y alcanza los 34 maravedís. Esta evolución no se produce sin sobresaltos. En 1587, para contestar una nueva demanda de aumento, Cosme Ruiz y Lope de Arciniega alegan que dada la cantidad de fardeles recibidos por cuenta de la compañía castellana, Bartolomé debería contentarse con 51 maravedís por fardel. Este último contesta que llegan más mercancías por cuenta de Hilaire de Bonnefont, de quien cobra 2 reales, o sea 64 maravedís[37]. Y Bartolomé tiene varios otros patrones que recurren a sus servicios.

Cuando se trata de vender, comprar, firmar polizas de seguro en Bilbao, son más comisiones que cobran estos huéspedes. En lo que toca a los textiles vendidos o comprados por cuenta de Lope de Arciniega y Cosme Ruiz, Bartolomé no exige más del 1 %, mientras otros cobran el 1,5 %[38]. Y es verdad que a finales de siglo Alejandro de Echávarri, mercader del que ya hablamos, logra una comisión del 1,6 % sobre la cera negociada por sus patrones[39] y que los

[36] A.H.P.U.V., C 8-179, B.B. a S.R., 24/08/1569.
[37] *Ibid.,* C 114-239, B.B. a C.R. y L.A., 24/11/1587.
[38] *Ibid.*, C 39-216, B.B. a S.R., 27/09/1578, C 114-177, B.B. a C.R. y L.A., 14/03/1587.
[39] J.P. Priotti, *Bilbao..., op. cit.*

Salamanca tienen un factor en Sevilla que cobra el 1,5 %[40]. Lo cierto es que estos servicios de corta duración completan lo cobrado como huésped. Este dinero exterior al capital familiar aumenta la capacidad financiera de los mercaderes de la costa. Si las actividades de comisión parecen mejor retribuídas que las vinculadas a la función de huésped, la realidad es más compleja.

En septiembre de 1568, Bartolomé del Barco pide a Simón Ruiz que pague 110 789 maravedís a Francis de Nébrèze, mercader francés y otro patrón de Bartolomé, en la feria de mayo[41]. Al final del año siguiente, Bartolomé reitera su demanda por 117 028 maravedís. Este dinero resulta del traslado de lo que Simón debe a Bartolomé en concepto de comisiones. Y Bartolomé, harto de esperar, transfiere el crédito que tiene sobre Simón a Nébrèze al tirar una letra de cambio de 600 ducados sobre este último[42]. Así la tarea de cobranza de la deuda recae en los hombros de otro de sus patrones. No es un mero incidente financiero. Lo mismo vuelve a suceder en enero de 1571. Esta vez se trata de 180 466 maravedís que Simón debe a Bartolomé por distintos fletes y averías que el bilbaíno pagó cuando llegaron las mercancías por cuenta de Simón. Deben de ser pagados a Hilaire de Bonnefont quien se ocupa de los negocios de Nébrèze en Bilbao[43]. El mismo año, Bartolomé presta por cuenta de Simón 68 000 maravedís a Martín de Murga quien firma una obligación[44]. Multiplicar los ejemplos sólo confirmaría lo que acabamos de exponer. Durante más de 30 años, Bartolomé desempeña un papel de financiero de su principal patrón, Simón Ruiz[45].

A veces, se queja de no cobrar mucho en comparación con los desembolsos continuos de dinero que tiene que hacer[46]. En 1576, Bartolomé afirma que cada real de comisión le impide el uso de un ducado[47]. En la práctica, parece que uno de los criterios tomados en cuenta por el patrón al eligir tal o cual huésped o comisionista es justamente su capacidad de adelantar

---

[40] C. Jones Mathers, "Family partnerships and international trade in the early modern Europe : merchants from Burgos in England and France, 1470-1570", *Business History Review,* 1988, p. 388.
[41]AHPUV, C6-115.
[42]AHPUV, C8-208.
[43]AHPUV, C13-51. En 1587, Bartolomé del Barco recibe mercancías mandadas de Nantes, por cuenta de Hilaire de Bonnefont, C114-182 BB a SR y LA).
[44]AHPUV, C13-65.
[45]Podríamos multiplicar los ejemplos. En 1573, Simón Ruiz debe dinero a Bartolomé del Barco por las mercancías llegadas (C18-77). En 1577, Bartolomé pide a Simón que le pague el dinero debido (C34-219). Menos de un mes más tarde, Bartolomé pide prestado 2 000 reales a Guillaume Dulac quien trabaja por Hilaire de los cuales tira una letra de cambio sobre Simón, pagadera a Hilaire de Bonnefont por el valor recibido de Guillaume Dulac (C34-226). En 1582, Bartolomé pide a Simón que pague cierta cantidad de dinero a Hilaire de Bonnefont, empleado de los Nébrèze que Simón debe a Bartolomé (C72-119). Nuevos adelantos de dinero tienen lugar en 1586. En 1587, Bartolomé quiere que el dinero que Lope de Arciniega y Cosme Ruiz le deben se pague a Hilaire de Bonnefont (C114-166 BB a CR y LA).
[46]AHPUV, C34-234.

dinero. De ahí la importancia de la concentración del dinero en las estrategias familiares de los negociantes. En la larga duración, el huésped saca compensaciones de estos servicios, lo que no sería el caso si sólo fuera un agente ocasional.

Es preciso notar que durante su estancia en Amberes Diego de Echávarri hace lo mismo con los Ruiz, y luego en Bilbao con Martín Pérez de Varrón, también relacionado con los Ruiz. Del puerto vizcaíno, proporciona a Simón el complemento de lo que falta para remitir a Besançon por cuenta de Martín Pérez de Varrón[48]. Si Simón no puede tirar una letra sobre Bilbao, Diego le explica que puede cobrar el dinero sobre Francisco de Bobadilla y Juan Ortega de la Torre por mitad[49]. Otra vez notamos aquí cómo en la relación que se establece entre el comisionista y su patrón la potencia financiera del huésped es esencial : evita los retrasos de todo tipo y facilita la circulación del dinero y de las mercancías. A veces encontramos a las dos familias vascas (la de los Del Barco y Echávarri) actuando simultáneamente al servicio del castellano. En 1575, Bartolomé del Barco espera mercancías mandadas de Amberes por Diego de Echávarri por cuenta de Simón[50]. Esto significa dos ingresos de dinero para los vascos. Así como los Del Barco y los Echávarri la mayor parte de las familias emparentadas con ambas (los Jugo y los Nobia por una parte, y los Vitoria por la otra) están al servicio de Simón, de los que se asocian a la firma como Cosme Ruiz y Lope de Arciniega y/o de sus aliados. Para los huéspedes, este oficio permite ganar dinero y al dejar o poner este dinero al servicio del comercio de su patrón se consolida la relación entre ambos. Luego, cuando el huésped lo necesita, saca contraprestaciones de estos servicios.

La contrapartida de estos préstamos

Antes que nada, el enriquecimiento paulatino del comisionista le permite invertir dinero en los mismos negocios que sus patrones y reducir al máximo los riesgos corridos. De este modo los Ruiz dan acceso a los dos grupos de bilbaínos citados más arriba a una variedad de actividades tanto comerciales como financieras. Además, les proporcionan oportunidades de ampliar su función de intermediario. En 1581, Simón recomienda a Bartolomé como

[47]AHPUV, C28-188.
[48]AHPUV, C159-132.
[49]AHPUV, C159-135.
[50]AHPUV, C24-87.

comisionista a ciertas personas de Madrid[51]. El huésped se beneficia de la red de sociabilidad de su patrón. Como si fuera poco, el dueño ofrece varias oportunidades tanto a ellos como a su prole. Nos limitaremos a exponer aquí algunos aspectos de estas contrapartidas.

- La participación de los huéspedes en los asientos y cambios

En octubre de 1577, Diego de Vitoria, mercader de Bilbao, con el que tanto Bartolomé del Barco como Diego de Echávarri están en contacto, y Simón Ruiz están implicados en un asiento de 16 000 escudos : Simón debe remitir en Lyon 30 000 o 40 000 reales[52]. Además, 8 000 ducados han sido recuperados en la Corte bajo su orden, por cuenta de Diego de Echávarri y Andrés de la Masa, los titulares del asiento. Diez años más tarde, Bartolomé quiere que Cosme Ruiz y Lope de Arciniega le cambien 500 escudos del dinero que le deben, para Lyon o Rouen, y las letras han de pagarse en Lyon a Hortuño del Barco y en su ausencia a los Buonvisi, y para Rouen a Hortuño o según su orden[53]. Estos ejemplos, que podríamos multiplicar, muestran cómo a raíz de su servicio fiel y continúo, el huésped utiliza los contactos de sus patrones para realizar sus propios negocios.

- Apoyo en y fuera del ámbito comercial : la carrera universitaria y la mercantil

Martín del Barco, hijo de Bartolomé, es bachiller en Alcalá de Henares en 1582[54]. En una carta de 22 de octubre de 1585, aprendemos que Bartolomé pide a Simón que escriba una carta de favor para que Martín pueda ingresar en un colegio. Añade en el texto : " [...] y yo y el quedaríamos en su obligación de servir a v.m."[55]. En febrero del año siguiente, Francisco Morejón escribe a Simón Ruiz que el cardenal le dió su palabra de otorgar la primera beca a Martín del Barco[56]. Finalmente, en abril, el cardenal dió a Martín la presentación de la

[51] AHPUV, C64-83.
[52] AHPUV, C34-289.
[53] AHPUV, C114-234 ; C64-104.
[54] AHPUV, C72-118.
[55] AHPUV, C98-160.
[56] AHPUV, C106-232.

colegiatura y éste espera entrar en ella placiendo a dios por San Juan. Bartolomé añade : "[...] quedamos en obligación de servir esta merced con las demás que hemos recibido"[57].

Es obvio cómo una relación profesional seguida da lugar al desarrollo económico y del poder de la familia del comisionista, pues la carrera universitaria en los mejores colegios, como es el de Alcalá, permite concursar para puestos de la administración de Estado.

Si regresamos a temas comerciales, observamos que el huésped saca también provecho de su relación privilegiada con sus patrones. En 1570, Julián Ruiz, pariente de Simón, anda buscando a un joven. Bartolomé del Barco manda su hijo Hortuño quien tiene 14 años y medio[58]. Años después Hortuño entra en competencia con su patrón y hasta se casa con su mujer después de su muerte. Sin embargo, sigue aprovechándose de la red de Simón[59]. Por otra parte, en 1587, Domingo del Barco, otro hijo de nuestro mercader, está en casa de Hilaire de Bonnefont, patrón de Bartolomé, para aprender francés, lo que le permitirá luego ir a Nantes o Rouen[60].

Prestar a la nobleza titulada

En primer lugar, es preciso observar que la burguesía comercial de las villas si bien controla los cargos de regidores de la ciudad[61] tiene en teoría negado el acceso directo a las instituciones de gobierno provincial vizcaíno, al menos hasta 1630. Quizás sea por esta razón que tratan de conseguir apoyos políticos fuera de la provincia[62].

- los censos y los títulos

[57]AHPUV, C114-192.
[58]AHPUV, C10-163 ; C18-85.
[59]En 1588, un barco llega a Lisboa con un cargamento cuya propiedad es en parte la de Hortuño del Barco, hijo de Bartolomé. Uno de los criados de Hortuño está a bordo, pero la mercancía no se vende en Lisboa y habría que mandarla a Sevilla. Un amigo de Simón, Hernando de Morales, hace el favor a Hortuño de encaminar su mercancía a Andalucía (C124-169).
[60]AHPUV, C14-211.
[61]Sancho López de Recalde, Juan de Regoitia, Pedro de Nobia, Iñigo de Milluegui, Martín Saez de Anuncibay y Juan de Quijano son regidores de Bilbao en 1560, AGS- Consejo y Junta de Hacienda, leg. 31 (179-199).
[62] Sea lo que fuere, después de esta fecha, miembros de las citadas familias participan en este gobierno : Diego de Vitoria Lecea, diputado en 1654, comerciante, casó con Bárbara de Echávarri Aperribay, nieta del mercader Diego de Echávarri, L. Etxebarria Orella y L. de Egibar Urrutia, "El matrimonio como instrumento político..., art. cit.", p. 4 nota 5 ; 5.

En 1583, Diego de Echávarri funda un censo de 10 800 ducados sobre los bienes del conde de Aguilar con 600 ducados de réditos al año[63]. Catorce años después de la muerte del bilbaíno, el censo sigue vigente. Asimismo, María Ortiz de Anuncibay, mujer de Diego de Vitoria, funda el mismo año que Diego de Echávarri un censo de 1 000 ducados de renta al año por 18 000 ducados de principal sobre el mismo conde de Aguilar. Y "[...] aunque el precio es mui subido deseo executar esta determinaçion por la mucha seguridad que ay" y "de que tenemos satisfaçion por lo negociado con el mismo conde los señores **Simón Ruiz**, **Diego de Echávarri** y **Pedro de Nobia** quienes lo an mirado mui bien y por no faltar ocasion tan buena"[64]. Desconocemos el principal invertido por Simón, pero sabemos que en 1568, Felipe Ramírez de Arellano, conde de Aguilar y señor de Cameros pidió prestado por medio de un censo 7 000 ducados a Pedro de Nobia[65]. Uno puede notar cómo la red de sociabilidad compuesta por estos hombres de negocios "apuesta" sobre el conde de Aguilar, uno de los hombres fuertes de España en este momento. Otros mercaderes de Bilbao, vinculados profesionalmente a este grupo también prestan dinero al conde. En 1569, Lope de Acosta, mercader de Bilbao vinculado a los Nobia, funda un censo de 3 500 ducados de principal sobre el estado del mismo conde[66]. Sin contar la participación de Simón Ruiz, el importe prestado al conde aproxima los 40 000 ducados, suma nada desdeñable.

Pero las sumas invertidas no son capitales muertos. A la primera ocasión « despiertan » lazos sociales. Cuando Juan Martínez de Recalde, cuya familia es vinculada por vía matrimonial y/o de negocios a los prestamistas del conde, se presenta para lograr el hábito de Santiago en 1582, ¿ quien se encarga de informarse sobre el pasado de su familia ? Fray doctor Ramírez de Arellano[67]. Este fraile forma parte de la familia de los Ramírez de Arellano que son condes de Aguilar y a quienes los ricos mercaderes de Bilbao prestan dinero[68]. Esta familia de los Ramírez de Arellano es muy potente. En 1608, Juan Ramírez de Arellano, secretario del duque de Lerma, ha muerto. El licenciado Gil Ramírez de Arellano, por su parte,

---

[63]AHPB, leg. 5396. Los condes de Aguilar son señores en La Rioja, S. Ibáñez Rodríguez, N. Armas Lerena y J.L. Gómez Urdáñez, *Los señoríos en la Rioja en el siglo XVIII,* Logroño, 1996, p. 39.
[64]El subrayado es nuestro. AHPUV, C81-128, MAO a SR.
[65]AFB, judicial 1175/039. Aquí tenemos confirmación de que el endeudamiento de la aristocracia empezó en el siglo XVI. Su nivel ya era muy alto en 1570, B. Yun Casalilla, "La situación económica..., art. cit.", p. 527. Los años 1580-90 son entre los más importantes en la imposición de censos, por razones mayoritariamente vinculadas a dotes y en menor medida a servicios militares. Sin embargo, se observa un alza a partir de los años 1580-90, B. Yun Casalilla, p. "La situación económica..., art. cit.", p. 528-30.
[66]AFB-judicial 1101/062. En 1577, su mujer viuda es Marí Saez de Nobia, AHPB, leg. 3863.
[67] M. Lambert-Gorges, *op. cit.,* p. 174.

ingresa en la orden de Santiago en 1613 y administra hacia 1612 los bienes del duque de Alba y los del duque de Osuna (virrey de Nápoles) hacia 1615[69].

La familia está también presente en el mundo de la navegación y de los negocios. En 1619, el capitán Diego Ramírez de Arellano va en la armada de Filipinas. En 1620, es nombrado piloto mayor de la Carrera de Indias. Durante 1621, el doctor Juan Ramírez de Arellano es elegido para canónigo de la iglesia de Guadalajara. Renuncia a esta plaza, pues se le propone la tesorería de la iglesia de Michoacán. Es obvio lo que nuestro grupo de mercaderes pueden sacar de estas relaciones.

Además, los Ramírez de Arellano están emparentados con los Zúñiga[70]. Diego López de Zúñiga Sotomayor es duque de Béjar en 1594, otro noble que aparece entre los que reciben dinero de la comunidad vizcaína, y en particular de los grupos estudiados[71]. Es preciso notar que ya a principios del siglo XV, uno de sus antepasados, otro Diego López de Stúñiga (Zúñiga), barón (sic) de España, era propietario de un navío de Bilbao[72]. Si uno se fija en el árbol genealógico de los Gúzman, Haro y Zúñiga, uno puede observar que la tatarabuela por línea materna del conde-duque de Olivares, valido de Felipe IV, era Leonor de Zúñiga hija del duque de Béjar[73].

Las dificultades financieras de los nobles tienen varios orígenes, entre los cuales las constituciones de dotes, el servicio del Estado y un nivel de vida muy elevado. El endeudamiento de los grandes linajes nobles es frecuente. Así, no tardan en entrar en contacto con los hombres de negocios. Aparte de los condes de Aguilar y Béjar, otros títulos se benefician de importantes préstamos de nuestros tres grupos de mercaderes sin los cuales no podrían mantener su apoyo financiero a la política real y su prestigio[74] : el conde de Miranda[75], el

---

[68] AFB, leg. 1420 n°26.
[69] J.M. Pelorson, *Les letrados..., op. cit.*, p. 220, 261.
[70] Al menos desde finales del siglo XV, véase S. Ibáñez Rodríguez, N. Armas Lerena y J.L. Gómez Urdáñez, *Los señoríos en la Rioja en el siglo XVIII,* Logroño, 1996, p. 40.
[71] AFB, leg. 437 n°122. En 1595, Antonio de Jugo da poder a Domingo de Lezama para cobrar del duque de Béjar o en su nombre de Francisco Martínez de Revilla, 900 ducados de renta y de la condesa de Salinas 300 ducados de censos. En 1598, Aparicio de Ormaeche y su mujer María Ibañez de Jugo y otros herederos de María San Juan de Lezama en favor de Diego de Lezama residente en Valladolid para cobrar réditos de censos de la condesa de Salinas y del duque de Béjar, AFB, 1625/136.
[72] W.R. Childs, *Anglo-Castilian trade in the later Middle Ages,* Manchester, University Press, 1978, p. 163.
[73] J.H. Elliott, J.H. Elliott, *Olivares (1587-1645)*, Editions R. Laffont, 1992 (primera ed. en inglés 1986), véase árbol genealógico.
[74] Sobre las ayudas financieras de estos títulos a los reyes sucesivos, su actividad militar y su papel político, V, véase R. Carande, *Carlos V y sus banqueros,* Barcelona, Ed. Crítica, 1983 (2nda ed.), t.II, p. 170-1. Más datos se pueden encontrar en I. Atienza Hernández, "Refeudalisation in Castile during the seventeenth century : a cliché ?", en I.A.A Thompson y B. Yun Casalilla (ed.), *The Castilian Crisis of the Seventeenth Century*, Cambridge,

marqués de Poza[76], el duque de Ciudad Real[77], el de Medinaceli[78], el duque del Infantado[79], etc. La mayor parte de estos censos se fundan a finales de los años 1560 y en los años 1580-90, es decir durante los grandes periodos de conflicto en el Atlántico. Un ejemplo bastará para entender lo que los mercaderes sacan de esta relación.

Si bien estos lazos de dinero se tejen con los más potentes, no se tejen con cualquier de ellos. Ya observamos con los Béjar y los Aguilar cómo el acercamiento entre negociantes y nobles no se hacía al azar sino a través de intereses económicos parecidos (la Carrera de Indias, la propiedad de barcos). Es preciso notar que todos los nobles vinculados por préstamos a los mercaderes vizcaínos participaban en negocios. El duque de Medinaceli era quien había patrocinado en un principio el primer viaje de Colón. Los duques del Infantado eran dueños de algunas herrerías[80] así como el duque de Ciudad Real, y Vizcaya es en esta época la primera productora de hierro de los reinos de España. Es decir que el lazo a través de préstamos personales era tanto más sólido e interesante cuanto que estos nobles participaban en tipos de negocios similares a los de los comerciantes. Por lo tanto estos préstamos no eran inversiones

---

Cambridge University Press, 1994, p. 249-76 y B. Yun Casalilla, "The Castilian aristocracy in the seventeenth century : crisis, refeudalisation, or political offensive ?", en *ibid.,* p. 277-300 ; C. Jago, "La crisis de la aristocracia en la Castilla del siglo XVII", en J. Elliott, *Poder y sociedad en la España de los Austrias*, Barcelona, 1982, p. 247-86 ; J.H. Elliott, *Olivares..., op. cit.* ; A. Feros, *Kingship and favoritism in the Spain of Philip III : 1598-1621*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000 ; B. Bennassar (dir.), *Histoire des Espagnols, VIe-XXe siècle,* Paris, R. Laffont, 1992 (primera ed. en 1985), p. 336 y sig. ; I.A.A Thompson, *op. cit.,* p. 147-59 ; N. Bausela y alii, *El licenciado Poza en Flandes,* 1996.

[75]En 1586, Pedro de Nobia da poder para cobrar del conde de Miranda 94 989 maravedís de censos corridos, AFB, 2702/175. En 1587, Ochoa de Larrinaga, de Bilbao, otorga poder a Juan Urruna, regidor de Valladolid, para cobrar del conde Miranda 138 888 maravedís en virtud de un censo y renta corridos de un año, AHPB, leg. 3866. Al principio del reinado de Felipe III, don Juan de Zúñiga y Avellaneda, sexto conde de Miranda, es presidente del Consejo de Castilla, J.M. Pelorson, *Les letrados..., op. cit.,* p. 216 nota 85.

[76] Aparicio de Ugarte posee un censo de 6 000 ducados de principal sobre los bienes del marqués de Poza, A.H.P.B., leg. 3871. En 1584, la viuda de Diego de Vitoria, firma dos censos de un importe de 7,1 millones de maravedís de principal sobre el marqués de Poza y el duque de Medinaceli, AHPB, leg. 3866. En 1595, Aparicio de Ugarte Nobia da poder a Cosme Ruiz para cobrar del marqués de Poza, Francisco de Rojas, 150 ducados de un censo, AFB-judicial 0499/101. Francisco de Rojas se vuelve presidente del consejo de finanzas, C.J. de Carlos Morales, *El consejo de hacienda de Castilla, 1523-1602,* Valladolid, Junta de Castilla y León, 1996, p. 167 y sig.

[77]Desplazémonos en el espacio y en el tiempo. Martín de Arespacochaga de Elorrio dedica 8 000 ducados a un censo fundado sobre los bienes y moyorazgo del duque de Ciudad Real.

[78] Marí Ortiz de Anuncibay, viuda mujer de Diego de Vitoria, tiene fundado desde 1584 sobre el estado del duque de Medinaceli, don Luis de la Cerda, un censo de 3 575 000 maravedís de principal con 198 529 maravedís de réditos al año. Tiene también fundado desde 1584 sobre el marqués de Poza un censo de 3 525 000 maravedís, AHPB, leg. 3866.

[79] En 1592, Juan de Bustinza, de Bilbao, da poder a Cosme Ruiz Embito, de Valladolid, para cobrar de Juan Bautista de los Ríos, agente del duque del Infantado, 156 958 maravedís de censos (judicial 0087/062). El duque del Infantado es uno de los nobles más poderosos de España. En 1661 se vio reducido a la bancarrota. El 41 % de la deuda que habia acumulado desde 1587 hasta 1637 (897 731 ducados) lo constituye el crédito solicitado para una dote de 60 000 ducados de cada una de las cuatro hijas, la mudanza del rey y del gobierno de Valladolid a Madrid 110 753 ducados y las festividades del príncipe de Gales (1632) 20 000 ducados R. Braun, "Mantenerse arriba : reproducción sociocultural de las élites de poder europeas", en W. Reinhard, *Las élites del poder y la construcción del estado*, México, 1997 (primera ed. en inglés en 1996), p. 317-8.

de tipo rentista sino que representaban más bien por parte de los grupos de parentesco de los mercaderes el deseo de fortalecer una relación social.

En términos económicos el acercamiento entre nobleza y negocio podía tomar la forma de una colaboración. En efecto, algunos mercaderes bilbaínos gestionan las haciendas de estos nobles con cargos en la Corte. Juan de Trauco y Juan de Arauco, ambos vecinos y mercaderes de Bilbao, sirven de administradores al duque de Ciudad Real entre 1641 y 1644[81]. Asimismo, en el inventario de los bienes de Martín de Arespacochaga, de Elorrio, se encuentra un libro de cuentas de los diezmos de esta ciudad pertenecientes al duque de Ciudad Real y arrendamientos hechos por Martín[82].

Por otra parte, la función guerrera de todos estos nobles da lugar a otro tipo de alianza con los grupos de mercaderes.

Los mercaderes-guerreros en la articulación de la red

En efecto, ciertas familias que se sitúan en la cúspide de esta élite de negociantes tienen relaciones de parentesco tanto con el núcleo de mercaderes como con los nobles. Son los mercaderes-guerreros cuya actividad es a la vez militar y comercial. A través de ellos, y además de los préstamos personales que les hacen, los mercaderes tienen una vía de acceso indirecto a los nobles : al desdoblarse se fortalecen el entramado de lazos entre burguesía y nobleza.

- Los Recalde, los Idiáquez Butrón y Mújica y los Del Barco

De Carlos V a Felipe IV al menos, los Recalde son armadores y comerciantes. Como tales fabrican y prestan dinero al rey. Estos servicios les permite ocupar el cargo de veedor de las armadas reales en Vizcaya o Cantabria[83]. La estrategia matrimonial de esta familia es muy interesante.

---

[80]Citado por D. García Hernán, *La nobleza en la Edad Moderna*, Madrid, Ediciones Istmo, 1992, p. 37.
[81]AFB, leg. 1283/008 y 0416/003.
[82]*Ibid.,* carpeta 306, leg. 4031
[83]Para más detalles sobre estas funciones, me permito remitir el lector a mi trabajo, "El rey, el crecimiento de la red vizcaína y la defensa del imperio español (1500-1630)", en *Felipe II y el oficio de rey : la fragua de un imperio*, Zacatecas-Guadalajara, sept. 1999, (en prensa).

Los Recalde emparentan con los Idiáquez. Por una parte, el armador Juan Martínez de Recalde, nacido en Bilbao, se casa con Isabel Idiáquez. Por otra parte, el contador de la Casa de Contratación de las Indias Juan López de Recalde, señor de la casa de de los Recalde en Azcoitia, se casa con Lorenza de Idiáquez[84].

Juan de Idiáquez y Olazabal, por su parte, fue menino, gran escudero, caballero de la orden de Santiago en 1543, comendador mayor de León, presidente del consejo de las ordenes, embajador de Felipe II y presidente de los consejos de guerra y Estado[85]. Este protagonista del gobierno de Felipe II y III se casa con Mencia de Butrón, nacida en Plencia, cuya madre, Luisa de Manrique, es descendiente de los marqueses de Aguilar[86] que tienen también altas reponsabilidades militares en la Corte[87], y cuyo hermano es Juan Alonso de Mújica y Butrón, asimismo nacido en Plencia, cerca de Bilbao, conde y luego marqués. Este último ocupa también varios cargos en la Corte y el rey recurre a él cuando se trata de vigilar la construcción de sus navíos de guerra. Añadamos que el hijo de Juan de Idiáquez y de Mencia de Butrón es el futuro duque de Ciudad Real cuya relación con el medio de los mercaderes bilbaínos ya reconstruimos en parte.

Es decir que los Recalde emparentan con la familia más prestigiosa de Vizcaya, los Butrón y Mújica y la de más reputación en Guipúzcoa, los Idiáquez. Entre los Recalde, los Idiáquez y los Butrón y Mújica, el lazo de sangre se combina con el de los intereses militares y comerciales. Pero por otra parte los Recalde tienen también lazos matrimoniales con las familias de mercaderes citadas, y en particular con los Del Barco[88].

Veamos cómo esto tiene repercusiones en el ámbito comercial. En 1590, Simón recurre a los servicios de Bartolomé para que venda hierro y acero a uno de sus conocidos, Simon

---

[84]J. Carlos de Guerra, *Ilustraciones genealógicas de Garibay referentes a solares vascos,* San Sebastián, Nueva Editorial, 1933, p. 66-67.

[85]M. Lambert-Gorges, *op. cit.,* p. 169 ; E. Postigo Castellanos, *Honor y privilegio en la corona de Castilla. El Consejo de Ordenes y los caballeros de Hábito en el siglo XVII*, Soria, Consejo de Castilla y León, 1988, p. 69. Véase también J. Martínez Millán (ed.), *La Corte de Felipe II,* Madrid, Alianza Editorial, 1994.

[86]M. Lambert-Gorges, *op. cit.,* p. 174 ; S. Ibáñez Rodríguez, N. Armas Lerena y J.L. Gómez Urdáñez, *Los señoríos en la Rioja en el siglo XVIII,* Logroño, 1996, p. 39.

[87]S. Fernández Conti*, Los consejos de Estado y guerra de la monarquía hispana en tiempos de Felipe II (1548-1598),* Valladolid, Junta de Castilla y León, 1998. Alonso de Idiáquez Mújica y Butrón, su hijo, se vuelve duque de Ciudad Real en 1615 y grande de España. A partir de entonces se beneficia de la encomienda mayor de León, la primera posesión santiaguista con 5 millones de maravedís de renta. Es uno de los consejeros privados de Felipe III y ocupa el cargo de virrey de Navarra.

[88]En 1549, Martín García del Barco es marido de doña Toda Ortiz de Recalde : ambos vecinos de Bilbao, AGS-Consejo y Junta de Hacienda, leg. 111 n°43.

Baez, vecino de Oporto. El vendedor, Aparicio de Hormaeche, es yerno de Bartolomé[89]. Desafortunadamente, los navíos son embargados y será difícil conseguir uno. Bartolomé escribe que gracias a un amigo de don Juan Alonso (es decir don Juan Alonso de Butrón y Mújica), se ocupará de lograr que se desembargue un barco[90]. Además, Bartolomé adelanta el dinero de la compra, cerca de medio millón de maravedís. En este caso, Bartolomé facilita hierro y dinero a un amigo de su patrón, en un momento delicado (embargo de navíos) gracias a lazos de parentesco y en concreto a través de la unión de su familia con la de los Recalde, ésta a su vez emparentada con la de los Butrón y Mújica. Al mismo tiempo da trabajo a un pariente cercano, su yerno.

La composición de los jefes de la gran armada de 1588 nos aclara sobre lo que los Recalde sacan de sus lazos de parentesco con Juan de Idiáquez. En efecto, a los 62 años el verdadero jefe de la expedición y el oficial con más experiencia es Juan Martínez de Recalde[91]. A su lado, Miguel de Oquendo dirige la escuadra de Guipúzcoa y Martín de Bertendona, de Bilbao, es comandante de la de Levante[92] ¿ Cómo estos bilbaínos y guipuzcoano llegaron a formar parte de los jefes de la gran armada ?

En primer lugar, hay que decir que a pesar de su desconocimiento de las cosas del mar el duque de Medinasidonia es nombrado comandante de la expedición[93]. Vacila en aceptar esta responsabilidad y por este motivo escribe dos cartas a Felipe II : la primera en la que describe su incompetencia en materia naval, y una segunda que fue interceptada por Juan de Idiáquez y Cristóbal de Moura. Durante todo el verano de 1588 los dos colaboradores de Felipe II controlan el correo y determinan lo que puede o no puede leer el monarca. Por otra parte sabemos que ambos miembros eminentes del gobierno de Felipe II ejercen presiones morales y religiosas, y hasta chantaje sobre Medinasidonia para que aceptara callarse[94]. En esta época, los Idiáquez ya llevaban mucho tiempo al servicio de los reyes españoles y estos militares no habían olvidado que la guerra les había permitido llegar y mantenerse en la cumbre del poder. Acabar con las grandes empresas militares significaba también acabar con la construcción de navíos y de armas en el País Vasco, es decir arruinar a los armadores y mercaderes con los que

[89]AHPUV-C106-242.
[90]AHPUV-C138-227.
[91]C. Martin y G. Parker, *Le dossier de l'invincible armada,* Paris, Ed. Tallandier, 1988, p. 44.
[92]*Ibid.,* p. 45.
[93]*Ibid.,* p. 184-5.
[94]*Ibid.,* p. 185-6.

tenían los múltiples tipos de lazos que analizamos. Sin guerra no había más necesidad ni de dinero (empréstitos) ni de sus contrapartidas (evitar los embargos) es decir que se debilitaba el lazo con los grupos de financieros vascos. Y sin dinero Juan de Idiáquez tendría dificultades para mantener su prestigio y reputación. Sin contar que el soberano español, el más potente del mundo en esta época, debía observar los mismos deberes frente a su reputación y la su imperio.

Aparte de los jefes de escuadra que ya citemos, participaban en la expedición don Francisco de Zárate comandante del Rosario[95], Baltasar de Zúñiga, oficial a borde del navío almirante, Marcos de Aramburu, comandante del buque vice-almirante castellano, el San Juan[96]. Al fin y al cabo se trataba de mantener el prestigio del grupo dominante de todo un pueblo.

Como mercaderes-guerreros acabamos de ver que los Recalde están emparentados a la vez con comerciantes y nobles guerreros. También entroncan con familias que tienen la misma doble función[97].

Relaciones con el rey : juros y asientos

Si en Valladolid son las grandes familias nobles y los letrados que monopolizan los juros[98], en Vizcaya, los ricos mercaderes de las ciudades aparecen entre los mayores prestamistas. Las sumas invertidas confirman la estrategia basada en la política social de los préstamos a largo plazo que esbozamos hasta ahora. Así como los mercaderes eran en contacto con la nobleza directa (a través de préstamos) e indirectamente (a través de alianzas matrimoniales con los mercaderes-guerreros), los lazos con el real de los mercaderes tienen tres aspectos : la relación personal a través del dinero e indirecta a través de los mercaderes-guerreros y los nobles.

En 1578, Diego de Echávarri invierte 33,75 millones de maravedís en juros[99]. Estos 90 000 ducados representan más que la fortuna total de Simón Ruiz en 1572 (67 709 ducados)[100]. Rodrigo de Dueñas, de lejos el mercader más rico de Medina del Campo en el siglo XVI,

---

[95] *Ibid.,* p. 216.
[96] *Ibid.,* p. 270, 278.
[97] En 1577, Sancha de Recalde se casa con Baltasar de Lezama, AFB-leg. 454 n°4. Y como en el caso de los Recalde, los Lezama están vinculados al mismo tiempo a los mismos nobles y grupos de mercaderes.
[98] B. Bennassar, *Valladolid..., op. cit.,* p. 257.
[99] J.P. Priotti, *Los Echávarri..., op. cit.,* p. 39-40.
[100] H. Casado Alonso, "Finanzas y comercio internacional..., art. cit.", p. 5 note 15.

« sólo » posee 28,1 millones de maravedís de juros[101]. Al lado del ilustre vizcaíno volvemos a encontrar otros bilbaínos, comerciantes y también mercaderes-guerreros : 11 millones de maravedís son invertidos en juros por la familia Martínez de Recalde y López de Recalde[102], 10,77 millones por Pedro de Nobia y su hijo Aparicio de Ugarte Nobia[103], 3,7 millones por Martín García del Barco, vecino de Vitoria y Logroño (en 1551) y de Bilbao (en 1544 y 1549) y su hijo Sancho, de Bilbao[104]. Más allá de la actitud de tal o cual grupo de familias, lo que conviene notar es la adhesión del medio mercantil vasco en su totalidad a estos préstamos a la Corona. Teresa de Usunsola, habitante de Bilbao, viuda de Pedro de Goronda muerto en Sevilla, invierte más de 5 millones en juros[105] y Juan Pérez de Mújica, otro ilustre mercader bilbaíno de principios del XVII, lo hace por 2,25 millones[106], los hermanos Fuica Ladrón de Cegama por 10,5 millones[107], etc. Los mercaderes de Elorrio efectúan las mismas inversiones. En la primera mitad del siglo XVII, Martín de Arespacochaga tiene más de 20 millones de principal de juros. Como si fuera poco, los hombres de negocios vascos, tanto bilbaínos como guipuzcoanos y alaveses invierten de forma masiva en otro tipo de préstamos : los asientos. En 1575, el proyecto de un asiento en los Países Bajos nos da muestra de la envergadura financiera de este grupo, asunto en el que volvemos a encontrar a la familia Ruiz[108]. Estos préstamos se combinan con otro tipo de servicios comerciales y con las construcciones de barcos que efectúan los mercaderes-guerreros por cuenta del rey.

En lo que a Vizcaya se refiere la contrapartida de estos servicios financieros es importante : confirmación real de la hidalguía universal para el conjunto de sus habitantes, privilegios económicos (entre otros, una fiscalidad real casi ausente), cargos en la alta administración, hábitos militares, pensiones[109]. Cada nuevo reinado da lugar a una renegociación de estos privilegios. Con lo cual la inyección de dinero y el servicio de las armas hechos por la burguesía de armadores y mercaderes es la base del pacto con la monarquía. Sin embargo, la contrapartida recibida del rey por los servicios prestados tiene otro aspecto. En América, las

---

[101] F.H. Abed Al-Hussein, "Los mercaderes de Medina : personalidad, actividades y hacienda", en E. Lorenzo Sanz (coord.), *Historia de Medina del Campo y su tierra*, 1986, t.II, p. 172.

[102] AGS, CM, legs. 62 n°31, 65 n°67, 68 n°1, 77 n°76. Tenemos que añadir los 5 635 000 maravedís que representan el capital dado por Juan López de Recalde en 1520, en virtud de los cuales cobra 375 000 maravedís de intereses al año, *ibid.,* leg. 65 n°15.

[103] AHPB, legs. 2530, 3301, A.F.B., leg. 86 n°47.

[104] AGS, CM, legs. 111 n°43, 111 n°48, leg. 85 n°13.

[105] AHPB, leg. 3871.

[106] AHPB, leg. 2520.

[107] AHPB, leg. 3871. La mayor parte de estos juros son redimibles, es decir que el rey puede comprar el principal inicialmente puesto por el prestamista. Estos empréstitos son asignados sobre las rentas del Estado, sobre la Casa de Contratación de las Indias por ejemplo o los diezmos del mar de Castilla. Los intereses que dan son débiles, la mayoría de las veces entre el 3,3 y el 7,14 % del capital, raras veces el 12,5 %.

[108] J.P. Priotti, *Bilbao et le commerce européen (vers 1520-vers 1620),* tesis de doctorado, Toulouse, 1997.

[109] El lector encontrará más detalles sobre estos privilegios en J.P. Priotti, *Bilbao..., op. cit.*

arcas reales son a menudo acreedoras de los mineros (azogue y compra de oficios)[110]. Muchos de ellos eran vascos y en 1619 esta deuda al rey se valoraba en 2,5 millones de pesos[111].

A modo de conclusión : las relaciones patriciado urbano-nobleza-monarquía

La estructura de la red vizcaína cuyo funcionamiento acabamos de restituir en parte nos parece interesante por varias razones. En primer lugar, es patente que los censos y los juros son dos piezas importantes de su estrategia social de conjunto. A través de sus adelantos de dinero tanto a la nobleza como al rey, el grupo mercantil se afilia a los protagonistas de la política. Este doble juramento de fidelidad les permite reforzar y ampliar el abanico de sus negocios y orientar hasta cierto punto las decisiones reales. Por su parte, los mercaderes-guerreros sacan también provecho de sus servicios al monarca al conseguir puestos en la administración estatal. Siguen sin embargo con la práctica de los negocios. La longevidad de los Idiáquez en la cúspide del poder dice a ella sola lo conseguido por los nobles pertenecientes a este grupo. Es obvio cómo los distintos componentes de esta élite supieron utilizar el poder del Estado a su favor. Las sumas de dinero dedicadas a estos productos financieros muestran la voluntad tanto por parte de los mercaderes y mercaderes-guerreros como de los nobles, al menos los de origen vizcaíno, el deseo a la vez personal y común de negociar con el monarca los términos de su pacto con el Estado. Estas inversiones, lejos de ser meramente rentistas, se revelan esenciales al buen funcionamiento de los negocios y peso político del grupo vizcaíno. Son el precio que debe pagar como para poder renovar los privilegios económicos y sociales otorgados por el rey. En este sentido es muy turbia la frontera entre los nobles vizcaínos con títulos castellanos y plaza en la Corte, como los Idiáquez, y el patriciado. Para empezar, en tierra vizcaína todos son nobles y si tienen lazos personales con el monarca que los individualizan, tienen también un lazo colectivo caracterizado por los servicios de dinero, armas y hombres que los reune en un mismo grupo.

Desde el punto de vista de la estructura de la red, conviene subrayar el rol de los mercaderes-guerreros. Gracias a sus alianzas matrimoniales con la nobleza titulada castellana de origen vizcaíno, el grupo de negociantes y otras familias de mercaderes-guerreros

[110]A. Crespo, *La guerra entre vicuñas y vascongados. Potosí 1622-1625,* La Paz, 1969, p.55-6.
[111]*Ibid.,* p. 60.

fundamentan la élite vizcaína. Tanto más cuanto que a estos lazos matrimoniales se añaden lazos comerciales con los mercaderes, militares con la nobleza y de los dos tipos con las otras familias de mercaderes-guerreros, la frontera entre las dos actividades siendo frágil. Estos lazos fuertes se combinan con un mismo territorio de referencia y relaciones financieras. El dinero constituye sólo uno de los ingredientes de la solidez de la red de lazos. Este entramado de intereses múltiples que vinculan los distintos grupos entre sí multiplica las vías de acceso al favor real. Fueron difíciles los intentos del monarca por controlar a los nobles castellanos de origen vizcaíno y someter a la oligarquía vizcaína a través de ellos.

En efecto, durante el siglo XVII, las mercedes reales llegaron a constituir una parte importante de los recursos de la nobleza. Además de puestos en la administración, el monarca acudió a medidas más eficaces. En determinados casos, el rey autorizó la suscripción de préstamos bajo la forma de censos consignativos a los señores sobre sus bienes de mayorazgo, con condición de que parte se emplea en dones y préstamos a la hacienda real[112]. De este modo el soberano trataba de conseguir dinero al mismo tiempo que creaba una dependencia económica de los señores respecto al Estado. Quizá también trataba de poner en cortocircuito la afirmación de las potencias regionales, como la vizcaína, por lo que a nosotros interesa. Cuando un linaje noble era amenazado en su supervivencia, el rey exigía que no se percibieran las deudas de los nobles para que pudieran seguir viviendo de acuerdo con su rango[113]. Al intervenir en la economía de los linajes nobles, el rey procuraba debilitar a los patriciados, mantener la jerarquía de los grupos sociales sin olvidar de drenar el dinero que la oligarquía prestaba a los nobles. En el caso vizcaíno sin embargo, el permitir estos préstamos para ganarse la nobleza y disminuir la potencia financiera del grupo de mercaderes y armadores era un arma de doble filo, pues vinculaba aún más fuertemente los intereses de la burguesía con los de la nobleza, sin contar que la monarquía también necesitaba los servicios de este grupo de empresarios, compuesto de armadores y comerciantes.

---

[112] Sobre este tema, véase entre muchos otros trabajos C. Jago, "The Influence of Debt on the Relations between Crown and Aristocracy in Seventeenth-Century Castile", *The Economic History Review*, 1973, n°26 (2 serie), p. 218-36 ; B. Yun Casalilla, "La situación económica de la aristocracia castellana durante los reinados de Felipe III y Felipe IV", en J. Elliott y A. García Sanz (coord.) *La España del conde-duque de Olivares*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1990, p. 519-51 ; D. García Hernán, *La nobleza en la Edad Moderna*, Madrid, Ediciones Istmo, 1992, p. 36.

[113] *Ibid.,* p. 36-7.

La disponibilidad de capitales, barcos y soldados, la presencia de una economía marítima potente y diversificada en Vizcaya, así como la eficacia y solidez de la red de solidaridad de esta provincia rendían vanos los intentos de sometimiento de esta provincia a nuevas leyes, impuestos y reglas reales. La red vasca había negociado un pacto con el rey y la voluntad real de transformarlo abortó durante varios siglos. Tradicionalmente cuando las élites utilizan el poder del Estado a favor de su propio grupo, el mismo egoísmo colectivo las lleva a promover el crecimiento del poder del Estado y el desarrollo de sus instituciones[114]. En el caso vizcaíno parece más bien que este grupo de poder llegó a frenar la influencia del Estado sobre su provincia, al menos en los primeros siglos de la época moderna.

Al fin y al cabo, a través de la composición de los patrimonios mercantiles se pueden detectar las grandes trayectorias estratégicas de firmas o de grupos de compañías y de este modo plantear por el medio comparativo el por qué y el cómo del éxito de algunas de ellas y no de otras. Creemos que la colaboración de los grupos de mercaderes analizados con el Estado y la nobleza, y la dedicación de cerca de la mitad de su patrimonio, o más, en rentas de Estado y censos es una de las condiciones *sine qua non* para su ascenso económico y social. Este trabajo llama pues nuestra atención sobre la necesidad de analizar grupos de patrimonios vinculados y no sólo contentarse con estudios yuxtapuestos de casos particulares.

[114]Citado por W. Reinhard, "Las élites del poder, los funcionarios del Estado, las clases gobernantes y el crecimiento del poder del Estado", en W. Reinhard (coord.), *Las élites del poder y la construcción del Estado,* México, FCE, 1997 (Primera ed. en 1996 en inglés), p. 21.