

Recuperando el Norte

Empresas, capitales y proyectos atlánticos
en la economía imperial hispánica

Alberto Angulo Morales
Álvaro Aragón Ruano
(editores)

eman ta zabal zazu



Universidad del País Vasco Euskal Herriko Unibertsitatea

Índice

Glosario de abreviaturas	9
Introducción	11

Instituciones

Gremios, gremios mayores, Cinco Gremios Mayores: Madrid, 1680-1790. Una interpretación y algunas preguntas <i>Guillermo Pérez Sarrión</i>	19
Más allá de las instituciones: cooperación y tráfico de influencias en las ciudades portuarias españolas en el siglo XVIII <i>Ana Crespo Solana</i>	63
¿Qué tipo de capital social generaron los gremios de comerciantes? Reflexio- nes a partir del ejemplo del Consulado de Bilbao, 1511-1829 <i>Xabier Lamikiz</i>	103
Comercio entre el País Vasco y el Báltico (siglos XVIII y XIX) <i>Pierrick Pourchasse</i>	129
El agente del Reino de Navarra en la Corte y la Real Congregación de San Fermín: dos formas de una misma representación <i>Rubén Martínez Aznal</i>	143

Familias

La oportunidad vasca para los grupos extrapeninsulares: las estrategias atlánticas de la familia O'Reilly-Las Casas y Aragozti <i>Óscar Recio Morales</i>	169
El lobby cisatlántico del cacao. La Real Compañía Guipuzcoana de Caracas y el poder vasco en la provincia de Venezuela <i>Alejandro Cardozo Uzcátegui</i>	197

Opio, familia y paisanaje: vascos, criollos filipinos y escoceses en el comercio de Asia oriental (1815-1830) <i>Ander Permanyer Ugartemendia</i>	219
Los del Norte: mentalidad y sociabilidad de los comerciantes peninsulares en Jalapa (siglos XVIII-XIX) <i>Jesús Turiso Sebastián</i>	241

Empresarios

Los hidalgos norteños en el centro de un Imperio: Madrid (1638-1850). Negocios, política e identidad <i>Alberto Angulo Morales</i>	261
De La Montaña a las Indias: empresarios cántabros en la España del siglo XVIII <i>Ramón Lanza García</i>	297
Los suministros militares y los empresarios navarros del siglo XVIII en la Hora Navarra <i>Rafael Torres Sánchez y Manuel Díaz-Ordóñez</i>	329
Horizontes no muy lejanos. Comerciantes vascofranceses y bearneses asentados en el País Vasco peninsular durante el siglo XVIII <i>Álvaro Aragón Ruano</i>	345

Introducción

La década que transita entre mediados de los años sesenta y setenta del siglo xx anunció historiográficamente la influyente presencia de emigrantes navarros y vascos en las Américas y la Península Ibérica. Gracias a la revitalización temática, historiográfica y metodológica, producida por las obras de Julio Caro Baroja (Baroja, 1969), Pío Sagüés (Sagüés, 1963), Alfonso de Otazu (Otazu, 1970) o William Douglass y Jon Sobrino (Douglass and Sobrino, 1975) han ido surgiendo numerosas investigaciones centradas en indagar las razones históricas del éxodo de navarros y vascos hacia lugares distantes en busca de mejores oportunidades. De hecho, la llamada «hora Navarra» se ha erigido en una constante fuente de inspiración y reflexión histórica (Floristán, 2014: 213-228).

La presencia y relevancia económica y financiera de diversos grupos migratorios caracterizados por un mismo origen —étnico, cultural y/o territorial— se ha convertido en una constante a la que se incorporaron los llegados del territorio catalán en pleno Setecientos (Lluch, 1999: 93-112). Aún siendo una tendencia de profundo calado histórico, el Setecientos será testigo principal de los procesos por los que un número indeterminado de hombres —y algunas mujeres— cuyo origen era el Norte de la Península Ibérica supieron situarse en los principales centros de poder económico y político de la Monarquía hispana (Angulo, 2015: 113-139). Al mismo tiempo, numerosos mercaderes y hombres de negocios del norte de Europa supieron sacar provecho de las circunstancias políticas ligadas al advenimiento de la dinastía borbónica. Todos ellos formaron parte de los principales circuitos comerciales y financieros europeos (Aragón y Angulo 2013: 149-172). Aunque la historiografía más reciente ha tenido por objeto el análisis de dichos circuitos y vínculos comerciales, pocos han sido los que han analizado de forma particularizada el fenómeno norteo.

Parafraseando a Caro Baroja, durante el siglo xviii bien se podría hablar de una «hora del Norte». En esta línea, entendemos el «Recuperar el Norte» como una voluntariosa necesidad de volver a analizar los vínculos de la España cantábrica con los diferentes mercados atlánticos (bien europeos bien americanos) del Imperio español del Setecientos, tratando de profundizar en

las estrategias puestas en marcha por unos y otros para fortalecer unos vínculos personales y de interés que les permitieron mantener durante prácticamente toda la centuria un importante control sobre los mercados, a través del mantenimiento del crédito y la mutua confianza. Llegados al estado actual de conocimientos, es imprescindible replantearse el horizonte de las investigaciones, pero también crear nexos comparativos y de discusión entre los investigadores que, en numerosas ocasiones, trabajamos de manera independiente y excesivamente atomizada. La finalidad principal de la obra que tiene el lector en sus manos radica en intentar ofrecer una visión de conjunto de los trabajos más recientes que un determinado número de expertos —no son los únicos, por supuesto, pero sí tal vez los que con más ahínco y espíritu innovador han abordado el tema— vienen realizando en las últimas décadas en el estudio y análisis del mundo del comercio, las finanzas y los proyectos atlánticos en el marco de la Monarquía hispana.

El proyecto imperial español experimentó dispares transformaciones a lo largo del siglo XVIII que repercutieron en la metrópoli y sus habitantes. Estos, pero también los extranjeros afincados en territorio hispano o que tuvieron vínculos económicos con sus habitantes, se vieron obligados a amoldarse a las nuevas circunstancias y respondieron a través de la creación de nuevas instituciones económicas, comerciales, asistenciales y representativas. Si bien las instituciones creadas sirvieron de marco protector para la actividad de los individuos, sin duda, el origen y la procedencia regional siguió siendo la principal referencia para estos individuos, quienes en la lejanía de sus negocios, buscaron el apoyo y protección de sus compatriotas, sin renunciar, por supuesto, a los vínculos que les unían a otras comunidades. Gran parte del éxito, sin embargo, de estos, en última instancia, empresarios, fue su participación en el aparato administrativo y empresarial del imperio hispano. La mayor parte de los empresarios norteños con éxito se integraron en las principales instituciones económicas y financieras de la España del Setecientos (los Cinco Gremios Mayores, el Banco de San Carlos, los diversos Consulados —peninsulares y americanos— o las Reales Compañías comerciales —Caracas, La Habana o Filipinas—) y consiguieron sus fortunas al calor del comercio del hierro, la lana y los coloniales, de las labores de intermediación para casas comerciales europeas o de la firma de asientos con la Corona.

Sin embargo, un problema metodológico surge de inmediato al plantear el término «Norte». ¿Qué debe ser definido como Norte? Cuando nos referimos al Norte peninsular, ¿cuáles son los límites de la España Cantábrica? ¿La cornisa cantábrica es capaz de definir el Norte peninsular? ¿Deberíamos incluir en ese tal «Norte» a leoneses, palentinos, burgaleses, navarros, sorianos o aragoneses? ¿Cabría ampliar dicha cornisa cantábrica a todo el Golfo de Vizcaya e incluir en ella a vascofranceses y bearneses? Todas estas cuestiones provocan que nuestro marco de análisis sea meramente orientativo y sus límites algo difusos. La presencia de comerciantes y hombres de negocios extranjeros en los puertos cantábricos desde la Edad Media creó una serie de vínculos

comerciales y personales que, a pesar de los cambios operados en los diferentes mercados a lo largo del tiempo, se mantuvieron y permitieron en los siglos XVIII y XIX crear una serie de circuitos comerciales y financieros, que fueron la base del desarrollo comercial hispano y que ayudaron a fortalecer la primera globalización. Desde puertos como Cádiz, Londres o Ámsterdam los comerciantes y hombres de negocios norteamericanos llegaron a todos los mercados mundiales, desde la América hispana o británica hasta los mercados asiáticos, pasando por África donde participaron del comercio de esclavos.

Desde la Edad Media, el área cantábrica fue un foco de emigración hacia los principales centros comerciales y financieros atlánticos donde crearon comunidades manifiestamente endogámicas (en la línea de las denominadas *self-organizing networks*) en las que se exacerbaban los rasgos étnicos e identitarios. Ello generó la existencia de comunidades migratorias económicamente prestigiosas y exitosas, que ejercieron presión de diferentes formas, creando verdaderos *lobbies*, grupos de presión o de cabildeo. Estos norteamericanos generaron auténticas diásporas comerciales y administrativas, en la línea de las *trade diasporas* que Cohen definiera, últimamente revisadas y redefinidas por Aslanian como *circulation societies*, término utilizado más como un instrumento descriptivo que como una categoría analítica. Estos norteamericanos generaron redes comerciales multinodales pero monocéntricas (*multimodal but monocentric network*), en las que el centro nodal, que era el lugar de origen, estaba interconectado con una serie de nodos dispersos a lo largo y ancho del mundo (Aslanian, 2011: 3-13). Se presentan como unas auténticas torres de Babel donde grupos e individuos de diferentes naciones, nacionalidades y religiones —*Cross-cultural trade*— convivían, por lo que el recurso a lo propio, a la patria o terruño era un instrumento identitario, pero también colaborativo (Angulo, 2011: 482-503; Curtin, 1984; Trivellato, 2014). A pesar de estar lejos de sus lugares de origen, jamás renunciaron a ellos y al contacto con sus instituciones. Es más, como ocurriera en las cortes virreinales o en la del Imperio, en Madrid, estos grupos crearon instituciones asistenciales y de representación, que velaron por el buen funcionamiento de esas comunidades, de cuyo prestigio dependía el éxito de los negocios y actividades de sus miembros. Dichas instituciones generaron vínculos de confianza entre sus miembros, pero también con otras instituciones comerciales o financieras de las que aquellos formaban parte. Incluso acabarían teniendo vínculos con las instituciones territoriales o locales de sus lugares de origen.

El presente volumen compila trece investigaciones de expertos de diferentes universidades y perfiles en las que el punto de partida del análisis son los norteamericanos y el principal nexo de unión las actividades empresariales en las que estaban circunscritos. Las instituciones mercantiles y políticas de los territorios de origen de estos emigrantes profesionales también se convierten en atalayas desde donde se percibe la profunda interconexión con los lugares de origen —casa, linaje, familia, etcétera—. Su presencia es analizada tanto en el corazón del imperio como en las colonias y en los territorios que