



MUGARTEGUI EGUIA, Isabel: "Incentivos y dificultades para la inversión del capital mercantil en Guipúzcoa, siglos XVIII y XIX: una comparación con la clase propietaria", *Itsas Memoria. Revista de Estudios Marítimos del País Vasco*, 4, Untzi Museoa-Museo Naval, Donostia-San Sebastián, 2003, pp. 383-396.

U·M

UNTZI MUSEOA · MUSEO NAVAL

Donostia · San Sebastián



Gipuzkoako Foru Aldundia
Diputación Foral de Gipuzkoa

Incentivos y dificultades para la inversión del capital mercantil en Guipúzcoa, siglos XVIII y XIX: una comparación con la clase propietaria

Isabel Mugartegui Eguía

Universidad del País Vasco

1. INTRODUCCIÓN

Este trabajo va a abordar al detalle los incentivos y las dificultades para la inversión de capital durante el siglo XVIII, de crecimiento económico, y en el XIX, marcado por el traslado de las aduanas a la frontera y costa y por el surgimiento de la moderna industria vasca y de nuevas oportunidades para invertir. Pero no se aborda cualquier inversión, sino la de la clase mercantil. Ésta destaca con nitidez a lo largo de este estudio porque, además, se contrastan sus evoluciones con las de otro sector dominante en la época, el agrario.

El crecimiento de la economía en el siglo XVIII y el aumento en las inversiones que trajo consigo se vieron frenados en el XIX por una serie de obstáculos. En España, el ajuste significó pasar de un sistema sustentado en América, que proporcionaba artículos de las colonias y dinero para liquidar periódicamente las deudas, a otro nuevo en el que al no existir las colonias se abre el hueco del déficit en la balanza comercial y una nueva estructura económica que generase recursos para cubrirlo¹. En el País Vasco, para el capital mercantil, la pérdida del comercio privilegiado, de las colonias americanas por la Monarquía hispana y el hundimiento de las exportaciones de lana castellana, se concretaron en una crisis de mercados y en un descenso de la actividad importadora-exportadora. Para el capital agrario la crisis vendría provocada por la caída de los precios agrícolas poco después de finalizada la Guerra de la Independencia. Así y todo, lo que los capitalistas y los capitales van a hacer es optimizar las posibilidades ofrecidas por la actividad económica, capacidad productiva y capacidad de demanda que existía.

La comprobación empírica de que esto fue así tiene su apoyo más sólido en las escrituras de protocolos y en la documentación familiar que custodian los archivos privados². En estas fuentes se han diferenciado todo género de negocios –compraventas, arriendos, giros de letras de cambio, dividendos, etc.–, lo que ha dado forma a una masa documental que, en último término, se ha utilizado para medir la eficiencia de las actividades económicas, la tendencia en la tasa de beneficio y los mecanismos de ajuste al proceso de cambio en la coyuntura económica entre el siglo XVIII y el Ochocientos.

2. LOS INCENTIVOS: UN COMERCIO MONOPOLÍSTICO FRENTE A UNA AGRICULTURA INFLACIONISTA (1731-1800)

Durante centurias, Guipúzcoa, con el puerto de San Sebastián a la cabeza, fue para Navarra e incluso parte de Aragón y La Rioja, lo que Vizcaya y Bilbao para Castilla: zona natural de salida para el producto del interior y zona de abastecimiento de géneros de importación. Sin embargo, la provincia nunca emuló al Señorío en volumen de tráfico, lo que compensó amparándose en situaciones de monopolio³. En el siglo XVIII el fenómeno de las compañías de comercio privilegiadas adquiere forma en el territorio históri-

1. J. FONTANA (1983), pp. 61-68.

2. Quiero agradecer desde aquí la ayuda que me han prestado en el Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa, sito en Oñate; en el Archivo General de Guipúzcoa, donde se encuentran los Protocolos del partido judicial de Tolosa; en el Archivo Municipal de San Sebastián, depósito de la documentación sobre el Marquesado de San Millán; y en el Archivo Casa Zavala, que alberga información sobre una amplia muestra de mayorazgos.

3. E. FERNÁNDEZ DE PINEDO (1989), pp. 203-229.

co guipuzcoano a través de la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas⁴, que controlaba los intercambios con Venezuela⁵. Luego, no se protege una compañía en estado agónico.

Los años previos al surgimiento de la «Guipuzcoana» –1725/1729– la Monarquía puso en manos del colectivo mercantil español el comercio del cacao: el asiento con Alonso Ruiz Colorado y Juan Francisco Melero no tuvo gran logro ya que sólo hizo llegar al mercado de España 20.348 fanegas, es decir, casi seis veces menos de lo que trajo a la metrópoli la Real Compañía en su primer quinquenio de existencia⁶. Tras constituirse esta empresa por acciones en suelo de Guipúzcoa con el monopolio para comerciar con Venezuela –a cambio de «resguardar por mar y tierra la dilatada costa de aquella provincia del ilícito comercio de los extranjeros»–, comenzará con fluidez un tráfico cuya rentabilidad se mide en el gráfico 1. La curva traza para los dividendos un crecimiento casi hasta el fin de la «Guipuzcoana», pero dispar en su vigor: sin medida en los primeros decenios y más parco en la segunda parte del siglo. La frontera de las dos etapas se sitúa en el ciclo 1751/1755. Hasta aquí, un dividendo activo del 20 por 100 y algunos extras del 25, 26 y 33 por 100 magnifican el rendimiento por acción y año hasta multiplicarlo por 3 y hasta por más de 4 (ver gráfico 1). El cacao no va a ser el único producto que hace posible tal ganancia, pero fue mercancía privilegiada en este negocio monopolístico con Ultramar⁷. Entre 1731 y 1750 su cosecha se multiplicó por más de dos⁸, lo que se exporta sólo a España por cuatro o cinco⁹, sin que el precio de venta tanto en la metrópoli como en la provincia de Caracas bajase de manera correlativa: un 21 por 100 en la primera y casi un 50 por 100 en la otra (ver gráfico 1). Así se maximizaron los beneficios y éstos tomaron forma de un dividendo excelente para los accionistas.

La entrada en la segunda mitad del siglo trajo consigo cambios importantes. El primero data de 1751, cuando la dirección de la Compañía se traslada de San Sebastián a Madrid; en ello tuvo que ver el arbitraje de la Corona en el conflicto que estalló en la colonia venezolana en 1749; y a través de este intervencionismo el rey podrá decidir el precio de venta del cacao. El segundo va a producirse en 1752, año en el que la Junta General duplica el número de acciones por inversor sin desembolso alguno de los accionistas; éstos, a la par, cobrarán un dividendo más pequeño y fijo del 5 por 100 anual, con lo que disminuye, también en términos absolutos, la cuantía del beneficio que reparte la «Guipuzcoana» (ver gráfico 1): tras el bache de 1751/1755, el que propicia la revuelta en Venezuela y la suspensión fugaz de reparto de dividendos, éstos se recuperan, aunque para quedar siempre por debajo del nivel de la primera mitad de siglo; en otras palabras, si bien las acciones configuraron el duplo y el triple de las del primer XVIII, el dividendo activo se sitúa un 25 por 100 por encima del de 1731/35 –el que inaugura la serie– y se estabiliza, para ser roto solamente por algún que otro reparto extraordinario (ver gráfico 1). No puede decirse que el cacao que se exporta a España se redujera porque las cifras del segundo Setecientos multiplican las del primero por más de dos¹⁰. Y tampoco fue adversa la coyuntura de precios porque, la venta por encima del precio que fijaba el rey¹¹, permitió su recuperación (ver gráfico 1): en la metrópoli, para el quinquenio 1776/1780 se sitúan un 3 por 100 por encima de los de 1731/1735 –absorbiendo así la pérdida del 21 por 100 de la primera mitad del siglo XVIII– y para el de 1781/1785 ganan un 17 por 100; en el mercado colonial no hay ganancia neta pero se trunca el tren descendente para dar paso a otro al alza que hace posible recuperar casi ese 50 por 100 perdido en el primer XVIII.

4. Un estudio completo sobre la compañía comercial en R.D. HUSSEY (1934). Puede verse un análisis posterior en M. GÁRATE OJANGUREN (1990).

5. Ello afectó a la exclusividad que detentaba el puerto de Cádiz, de manera que entre 1730 y 1778, las compañías privilegiadas que surgen bajo el amparo de los Borbones van a controlar más o menos un 20 por 100 del total de los navíos que cruzaron el Atlántico en una u otra dirección. A. GARCÍA-BAQUERO (1976), pp. 111-139 y 136-137.

6. Datos que recoge Joseph de Yturriaga, primer director de la Compañía, en su *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 misma Provincia de Caracas* (1749). Archivo Casa Zavala. Caja 425, documento 22.

7. En la estructura del comercio colonial que se registra en el puerto más importante, Cádiz, en la primera mitad de siglo, sólo los productos tintóreos, el tabaco, el cacao y el azúcar suponen el 94 por 100 de todas las importaciones; y entre ellos, el cacao roza el 30 por 100. A. GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ (1976), pp. 338 y 342.

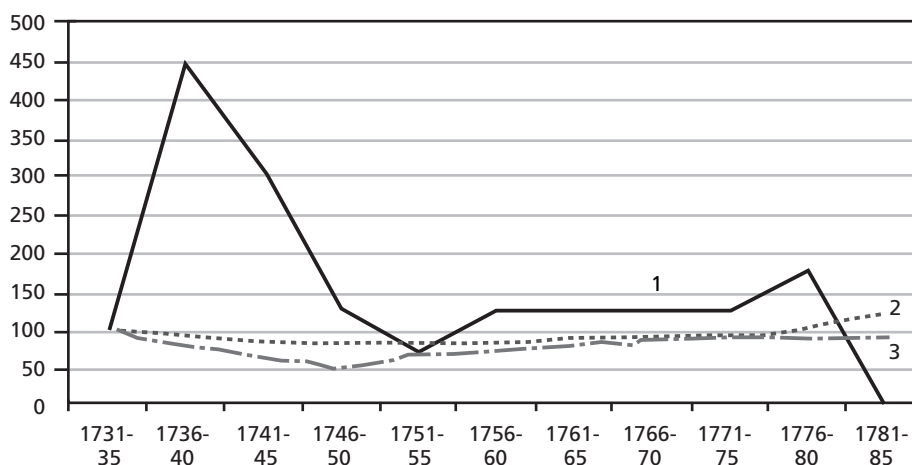
8. «Quando se erigió la Compañía estaban graduadas las cosechas anuales de cacao en aquella provincia en poco más de 60.000 fanegas. Establecida la Compañía, con las oportunas quantiosas anticipaciones de dinero, ... han crecido las anuales cosechas de cacao... hasta el exorbitante número de 130.000 fanegas... Prueba de todo esto es que la renta del Obispado de Caracas (que toda consta de diezmos) estaba graduada antes de la Compañía en 8 o 10.000 pesos, y llega oy a rendir 20.000 pesos o más, calificándose igualmente la mayor substancia con la creación, o dotación, que también se ha hecho de la dignidad de Maestre-Escuela en la Cathedral de Caracas, constituyendo su renta la gruesa de los diezmos». *Manifiesto* (1749), Archivo Casa Zavala. Caja 425, documento 22. También en R.D. HUSSEY (1934), p. 88.

9. Según Joseph de Yturriaga se pasó de las 20.348 fanegas en el quinquenio 1725/1729, el del asiento con Alonso Ruiz Colorado y Juan Francisco Melero, a las 116.493 fanegas en el quinquenio 1732/1736. *Manifiesto* (1749). Archivo Casa Zavala. Caja 425, documento 22. Otras cifras para el mismo período 1732/1736 sitúan en 80.851 las fanegas exportadas al mercado español, lo que habría supuesto multiplicar por 4 la cantidad original. R.D. HUSSEY (1934), apéndice 2, pp. 305-317.

10. Entre 1731 y 1750 llegaron a España 304.308 fanegas, mientras que en el período 1751-1785 su número aumentó hasta 680.457. R.D. HUSSEY (1934), apéndice 2, pp. 305-317. Si de nuevo se compara con el movimiento del puerto de Cádiz, la tendencia se confirma: el nivel bruto de las importaciones incrementa de forma espectacular en esta segunda mitad, multiplicándose por más de 6 las del cacao y por más de 24 las del azúcar; y la participación del cacao pasa de casi un 30 por 100 en la primera mitad del siglo XVIII al 35'5 por 100 en la segunda. A. GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ (1976), pp. 338 y 342.

11. R.D. HUSSEY (1934), pp. 175, 184, 191 y 194.

Gráfico 1. Dividendos comerciales y Precios del cacao. 1731-1785
(1731-1735 = Base 100)



1. Dividendos que cobra la Provincia de Guipúzcoa, segunda gran accionista de la Compañía de Caracas. En 1731 posee 100 acciones, en 1751 aumentaron a 208 y en 1767 se elevarán hasta 300. El gráfico recoge la rentabilidad media por acción y año (reales de vellón expresados en números índices), repartida por quinquenios. Fuente: I. MUGARTEGUI EGUIA (1990), p. 114, cuadro 26.

2. Precios del cacao en la metrópoli (reales de vellón por libra expresados en números índices). Fuentes: para el período 1731-1749, *Manifiesto* (1749). Archivo Casa Zavala. Caja 425, documento 22; y para el período 1750-1785, R.D. HUSSEY (1934), pp. 87, 175, 184, 187, 191, 194, 237, 251-253, 257-258, 284 y 286.

3. Precios del cacao en la Provincia de Caracas (reales de vellón por libra expresados en números índices). Fuente: R.D. HUSSEY (1934), apéndice 3, p. 319.

Esta exportación y estos precios son reflejo de un aumento en el volumen de negocio, a lo que la «Guipuzcoana de Caracas» responderá reorganizándose de manera competitiva: para ello eleva el capital de la empresa y ofrece al accionista más participaciones pero con un dividendo más bajo, aunque de reparto anual y seguro en su cobranza¹² por la marcha de la Compañía.

Si el negocio mercantil fue fructífero, el agrario tampoco se queda atrás ya que el siglo XVIII muestra para la renta de la tierra y para los precios del trigo un crecimiento claro¹³, aunque se exhibe más suave en la primera variable y más acusado en la otra (ver gráfico 2). Y lo mismo pasa con los ritmos de aceleración, diferentes en el primer Ochocientos y en la segunda mitad del mismo.

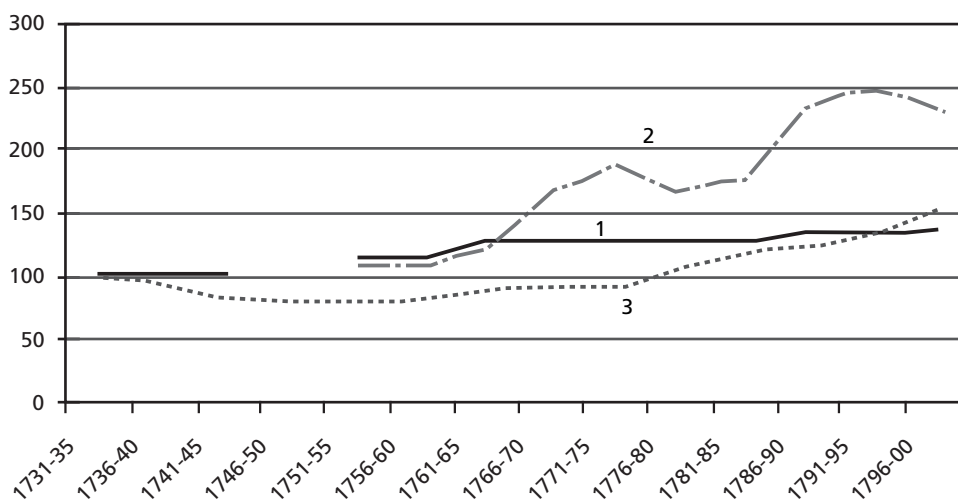
Entre 1730 y mediados de siglo la renta crece un 13 por 100 y se estanca en este nivel hasta 1760; este crecimiento, sin ser espectacular, es en esta fase algo mayor que el de los precios, el cual se detiene en un 10 por 100. A partir de 1761, el alza de los arrendamientos, con alguna fase de estancamiento –1766/1785–, continúa con ganancias del 17 por 100 entre 1761 y 1800; pero el precio de esa misma renta en especie subió mucho más en el mercado, hasta alcanzar el 88 por 100 entre aquellas mismas fechas. En resumen, entre 1730 y 1800 el conjunto agregado de la serie de renta crece un 33 por 100. Pero este porcentaje se queda corto ante el espectacular alza del 135 por 100 habida en los precios del trigo.

Al distinguir esta evolución de la de los repartos de la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas, se advierten dos hechos. Uno, que el beneficio de la clase propietaria no pudo compararse al de la empresa mercantil en la primera mitad del siglo; la atonía de la renta del agro y del precio del trigo chocarán con un dividendo que se multiplica por dos, tres y hasta por más de cuatro (ver gráficos 1 y 2). Y dos, que la empresa monopolística tuvo resultados por debajo del negocio del agro en el segundo Dieciocho; la utilidad repartida por aquélla –de quitar algún extraordinario– no se aleja en su crecimiento del alza de la renta en especie, pero el repunte de los precios agrarios hizo más rentable la tierra (ver gráficos 1 y 2). Y es que, a largo plazo, mientras el precio del trigo avanza hasta multiplicarse por más de dos (ver gráfico 2), el del

12. En la primera mitad de siglo los dividendos se repartieron los años 1735, 1736, 1737, 1738, 1739, 1741 y 1749. En el segundo Setecientos comenzaron a repartirse el año 1753 y continuaron de forma ininterrumpida hasta 1780. I. MUGARTEGUI EGUIA (1990), p.114, cuadro 26.

13. La coyuntura de la producción y las evoluciones del área roturada han sido analizados ya en L.M. BILBAO y E. FERNÁNDEZ DE PINEDO (1984), pp. 137-145.

Gráfico 2. Renta de la tierra, precios del trigo y precios del cacao. 1731-1800
(1731-1735 = Base 100)



1. Renta de 38 caseríos pertenecientes a los mayorazgos del Conde de Villafuertes (fanegas de trigo expresadas en números índices). Fuente: Archivo Casa Zavala. Caja 36, documento 16. Caja 66, documento 1. Caja 141, documento 6. Caja 531, documento 14.

2. Precios del trigo declarados por el administrador de los mayorazgos del Conde de Villafuertes (reales de vellón por fanega expresados en números índices). Fuente: Archivo Casa Zavala. Caja 36, documento 16. Caja 66, documento 1. Caja 141, documento 6. Caja 531, documento 14.

3. Precios del cacao en la metrópoli (reales de vellón por libra expresados en números índices). Fuentes: para el período 1731-1749, *Manifiesto* (1749), Archivo Casa Zavala. Caja 425, documento 22; para el período 1750-1785, R.D. HUSSEY (1934), pp. 87, 175, 184, 187, 191, 194, 237, 251-253, 257-258, 284 y 286; y para el período 1786-1800, Archivo Casa Zavala. Caja 74, documento 5.

cacao, producto estrella de la «Guipuzcoana» sólo va a ganar un 17 por 100 hasta el fin de la Compañía en 1785 (ver gráfico 2); y aún cuando a partir de esta fecha el colonial se cotizará más a impulsos de la inflación propia del período como de su venta por particulares¹⁴, su aumento es siempre más débil, en torno al 53 por 100 (ver gráfico 2). El logro de esa mejor sociedad renta-precio agrario en el largo plazo conseguía para la clase terrateniente un ingreso que entre 1730 y 1800 se iba a multiplicar por 3 y una relación real de intercambio favorable, tanto como para mantener el consumo de productos exóticos y caros como los coloniales.

En el primer siglo XVIII el desmarque del comercio monopolístico respecto a la agricultura es claro, ya que el «dividendo» que ésta ofrece es muy inferior al 20, 25, 26 y 33 por 100 que repartió la «Guipuzcoana». Esto es lo que se puede deducir de contemplar el resultado contable del mayorazgo de Zurbano: el año 1739, en su patrimonio la primacía es para el de origen agrario –el 87 por 100– y para la renta que éste produce –el 78 por 100–; si se computa el ratio valor de patrimonio-renta –97.860 r.v. de los que se obtendría por arrendamientos 2.057 r.v.–, el rendimiento económico es del 2'10 por 100; poca rentabilidad de compararsele incluso con el producto que se obtiene de la ganadería en la que los Zurbano invierten 4.257 r.v. y sacan 361 r.v., lo que deja un beneficio del 8'48 por 100¹⁵. Después de 1750, la trayectoria de la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas dinamiza aún el comercio de Guipúzcoa, pero sacrifica el dividendo del accionista a la ampliación de capital, por lo que aquél se reducirá hasta el 5 por 100 al año. Entre tanto, para la clase terrateniente una renta y unos precios al alza revalorizaron la inversión de origen agrícola; de hecho, el valor del inmueble rural del vínculo de Zurbano se multiplica por 2'35 entre 1739 y 1768, al pasar de 97.860 a 230.717 r.v.; y ni lo invertido en ganado ni en casas urbanas, con aumentos del 17 y del 32 por 100 respectivamente, ensombrecen aquel logro. Lo que el dueño obtiene de la hacienda pasará de una tasa poco rentable del 2'10 por 100 en 1739 a casi el 8 por 100 en 1768 –19.048 r.v. de renta para un patrimo-

14. A lo largo del período de vigencia de la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas, el precio de venta del cacao por mercaderes o compañías privadas podía resultar en torno a dos reales más caro en libra que el que venderá la Compañía monopolística. R.D. HUSSEY (1934), pp. 87, 175, 184, 187, 191, 194, 237, 251-253, 257-258. 284 y 286.

15. Archivo Casa Zavala. Caja 505, documentos 2 y 3.

nio que se valora en 247.978 r.v.¹⁶–, es decir, por encima del dividendo que paga la «Guipuzcoana». Y eso que en 1768 las rentas y los precios no habían tocado todavía techo.

Ahora bien, pese a lo que el cotejo de las utilidades sugiere en este segundo Setecientos –un retroceso absoluto y relativo de las del comercio con América que el rey privilegia–, la empresa mercantil constituye una provocación seductora para otras de las grandes arterias de la economía guipuzcoana. Los asientos que firmó la «caraqueña» impulsarán la actividad de las fábricas de anclas y de los astilleros de la Corona, que tiran a su vez de las ferrerías¹⁷. Pero el efecto de arrastre de la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas con sede en Madrid se nota también en el mayorazgo, sobre todo, el de aquellas comarcas que de una manera u otra tienen nexos con el tráfico mercantil. Éste es el caso del mayorazgo de Ipenza, que pertenece a la familia Monzón Zavala. Su patrimonio se extendió por la Guipúzcoa costera, donde se va a concentrar el 86 por 100 de aquél, y Navarra. En la provincia marítima los bienes se ubican en San Sebastián y Pasajes, es decir, puertos de mar donde se desarrolla el comercio con origen en la «Guipuzcoana». En su conjunto va a predominar lo urbano –382.067 r.v.– sobre lo rural más ganado –317.934 r.v.– y esto condicionaría la estructura del patrimonio y el de sus rentas, como ilustra el cuadro 1.

La renta en especie que pagan los caseríos, medida en términos de rentabilidad monetaria, cuando incluye aprovechamiento de monte, se alza hasta el 6 por 100; la ganadería y la cosecha de manzana –o esta en forma de sidra– van a rendir aún más, en torno al 8 por 100; sobre todo la segunda, que parece acercarse al 9 por 100, cuenta con la ventaja de un consumo que protege la fiscalidad de Guipúzcoa gravando por el contrario el vino de origen navarro¹⁸. Pero lo que el mayorazgo de Ipenza prima, con un 54 por 100 del valor, es el componente urbano, lo que tiene su razón de ser en la manera en que se aprovecha dicho inmueble (ver cuadro 1): la casa, la bodega o el almacén guardan y expiden sidras; pero estas instalaciones, y en particular las portuarias, son para uso intensivo de la «Guipuzcoana de Caracas»; y su revalorización desde el punto de vista económico da una rentabilidad del 6, 8 y hasta 10 por 100 sobre el capital invertido, es decir, por encima del dividendo que reparte la propia compañía privilegiada.

Cuadro 1. Patrimonio y su rentabilidad en el Mayorazgo de Ipenza. 1760

		Valor (A)	Renta (B)	B/A
Caserío	Iparraguirre (Pasajes)	8.602 r.v.	527 r.v. (1)	6,12%
Huertas	(San Sebastián)	3.300 r.v.	120 r.v.	3,63%
Manzanales	Ipenza (San Sebastián)	6.408 r.v.	572 r.v.	8,92%
Ganado		14.456 r.v.	1.156 r.v.	8,00%
Casas	Calle Trinidad (San Sebastián)	16.548 r.v.	602 r.v.	3,64%
	Plaza Vieja (San Sebastián)	110.791 r.v.	4.216 r.v.	3,80%
	Calle Toneleros (San Sebastián)	58.303 r.v.	2.250 r.v.	3,85%
	Calle ? (Pasajes)	14.478 r.v.	572 r.v.	3,95%
	Calle ? (San Sebastián)	7.392 r.v.	301 r.v.	4,07%
	Calle ? (San Sebastián)	13.261 r.v.	602 r.v.	4,54%
	Calle Esnateguía (San Sebastián)	43.063 r.v.	2.877 r.v. (2)	6,68%
	Calle Navajas (Pasajes)	11.206 r.v.	903 r.v. (2)	8,05%
	Muelle (San Sebastián)	16.161 r.v.	1.628 r.v.	10,07%

1. Incluye aprovechamiento de monte.

2. Incluye el arrendamiento de bodega.

Fuente. Archivo Casa Zabala. Caja 286, documento 18.

Pero pese al uso que la familia da a su patrimonio, los Monzón Zavala no invierten de forma directa en el ámbito mercantil. Los bienes de origen mobiliario –el 16 por 100 sobre el conjunto– muestran la estrategia familiar: ni pese a ser protegida comprarán títulos de la Compañía de Caracas a la que, sin embargo, pres-

16. Archivo Casa Zavala. Caja 545, documento 10. Caja 590, documento 14. Caja 596, documento 27.

17. I.M. CARRIÓN ARREGUI (1991), pp. 287-289.

18. Archivo General de Guipúzcoa. Sección Primera. Negociado 17. Legajo 40.

tan dinero; el valor de los bienes mobiliarios está fijado en 135.084 r.v. y de ellos, el 74 por 100, corresponde a censos contra la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas, siendo lo restante dinero invertido en juros¹⁹. Evitaban el riesgo para el mayorazgo optando por la seguridad del bien raíz al que, aprovechando el lugar en el que se asienta así como la coyuntura económica, le van a dar un uso más comercial que agrícola.

En resumen, los comerciantes pudieron acumular capital en unos circuitos y una demanda fuertemente consolidados y con la ventaja comparativa que les aportaba el tráfico de productos caros bajo el régimen de monopolio. Pero en el siglo XVIII, también la agricultura fue fuente de capital; el hambre de tierras se acentuó empujado por la coyuntura económica alcista de los precios agrarios; y al revalorizarse el uso de la tierra, aumentó de manera notable el ingreso terrateniente. La del Dieciocho fue una centuria con incentivos para la inversión.

3. LAS DIFICULTADES: UN FUERO DE LIBRECAMBISMO COMERCIAL Y UN FUERO DE PROTECCIONISMO AGRARIO (1800-1841)

Al liberalizar el comercio y, por razones sobre todo fiscales, ni en 1765 ni, más tarde, el año 1778 van a ser Bilbao y San Sebastián puertos habilitados en el tráfico peninsular²⁰. La Guipuzcoana de Caracas se disolvió para ser absorbida en 1785 por la recién creada Real Compañía de Filipinas, cuya rentabilidad nunca igualó la de aquélla; a la par, se cerró la oportunidad de negociar para el mercader que distribuye producto de las colonias, viéndose obligado más de uno a traficar en la propia América²¹. Guipúzcoa dejaba así de tener el control directo sobre el comercio de productos de las Antillas, a su vez parte integrante del comercio interior –guipuzcoano y el de las provincias del entorno– que, por tanto, también se constriñe. En consecuencia, el siglo XIX, al menos hasta el año 1841 en el que el traslado de las aduanas a la frontera y costa equiparaba al litoral vasco con las zonas portuarias de «trato» directo con América, fue continuo escenario del litigio de la burguesía mercantil de Bilbao y San Sebastián tanto con la Corte de Madrid, que negaba el poder recibir a los buques que vienen directamente de América, como con las instituciones forales vascas, que deliberaron y votaron siempre en contra de la medida habilitadora por considerarla «contrafuero», al llevar implícito un cambio en el régimen aduanero. Ello iba a afectar de modo definitivo a la costa de Guipúzcoa y el comerciante deberá buscar tráfico para compensar el descenso en su ingreso. De las casas de comercio de solvenencia en la capital guipuzcoana²² y de su inversión en el período 1800-1840 da cuenta el cuadro 2.

Cuadro 2. La inversión de los comerciantes guipuzcoanos. 1800-1840

Casas de Comercio	Domicilio Social	Operaciones Comerciales	Bienes Raíces	Arrendamiento de Impuestos	Otras Inversiones		Sobre total Global	Corretaje de Fincas
					Valores	Préstamos		
José y Francisco Brunet	San Sebastián	48'6 %	36'7 %	8'8 %	4'6 %	– =	4'6 %	1'3 %
José Joaquín Camio	San Sebastián	66'7 %	–	33'3 %	–	– =	–	–
Viuda de Collado e hijos	San Sebastián	52'5 %	23'8 %	6'4 %	4'9 %	95'1 % =	8'4 %	8'9 %
Echegaray y Fernández	San Sebastián	88'5 %	–	8'6 %	–	2'9 % =	2'9 %	–
Miguel Gascue	San Sebastián	66'3 %	12'1 %	15'2 %	–	4'8 % =	4'8 %	1'6 %
Juan Ibar	San Sebastián	40'0 %	35'0 %	–	17'0 %	– =	17'0 %	7'9 %
Labroche y Eceiza	San Sebastián	84'4 %	4'2 %	–	–	11'4 % =	11'4 %	–
Angel Llanos	San Sebastián	48'9 %	40'8 %	–	–	1'8 % =	1'8 %	8'5 %
Angel Pérez	San Sebastián	61'0 %	37'8 %	1'2 %	–	– =	–	–
Pedro Quecheille e hijos	San Sebastián	66'8 %	30'8 %	1'8 %	–	– =	–	0'6 %
Serres hermanos y Laffite	San Sebastián	72'5 %	–	–	73'8 %	26'2 % =	27'5 %	–

19. Archivo Casa Zavala. Caja 286, documento 18.

20. E. FERNÁNDEZ DE PINEDO (1989), pp.206-207.

21. Éste fue el caso de Pedro Quecheille. Tras el hundimiento de la «Guipuzcoana», a finales de los años 1780 aparece trabajando con otros dos franceses, el comerciante Juan Pablo Carese y el agente consular Santiago Blandín, y con Domingo de Epelde, dependiente en el comercio del primero. Y de esta sociedad, Domingo de Epelde y Pedro Quecheille se trasladaron a La Habana para traficar con cueros y, sobre todo, azúcar; productos que hacían transportar a España en el bergantín *San Felipe de Neri*, propiedad de Domingo de Epelde. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajo III/35.

22. Se van a analizar las firmas comerciales José y Francisco Brunet; José Joaquín Camio; Viuda de Collado e Hijos; Echegaray y Fernández; Miguel Gascue; Juan Ibar; Labroche y Eceiza; Angel Llanos; Angel Pérez; Pedro Quecheille e Hijos; Serres Hermanos y Laffite. El volumen del negocio que se ha reconstruido asciende a 5.281.1000 r.v. Fuentes. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajos III/12, 14, 21, 22, 25, 28, 33-35, 40-42, 44, 46, 47, 49, 51, 53, 60-62, 66-70, 72, 75, 77-79, 82, 84, 87-90, 93-101. Archivo General de Guipúzcoa. Protocolos de Tolosa-Inventario de Protocolos de Tolosa. Legajos 732, 738 y 745.

Las operaciones de intercambio constituyen el grueso del negocio en todos los casos. La estrategia fue siempre trazar trayectorias hacia los puertos de España y del extranjero que «tratan» directamente con América, para obtener mercancías de las colonias y de otros lugares: el análisis de los derechos de averías que pagan dos de las casas de comercio más representativas de San Sebastián, «José y Francisco Brunet» y «Viuda de Collado e Hijos», deja entrever, primero, que en la década de 1830 el tráfico con género de Ultramar era prioritario –entre el 40 y 70 por 100 para la primera firma y entre el 75 y 90 por 100 para la segunda–, siguiéndole en orden de importancia el de tejidos; y segundo, que este tráfico estaba mayoritariamente bajo el control de las plazas de Bayona y Burdeos, es decir, de Francia²³. Firmas de Bayona y Burdeos usan, a su vez, como vía de entrada en España los puertos del norte peninsular sin privilegio de comercio directo con América, por lo que se van a convertir en punto de destino del numerario español destinado a sufragar el tráfico con el continente americano.

En resumen, el comerciante de San Sebastián es ante todo importador: trafica con bienes de consumo y de alto valor como los de las colonias y tejidos. El hierro, la madera o el pescado del País Vasco, por poco competitivos, por su escasez o corta demanda, no son ahora tan relevantes como siglos atrás, ni con ellos se equilibra la balanza comercial deficitaria. Ello les obliga a «revender»; así mercancías de fuera, exóticas y de alto precio que ganan de forma progresiva cuotas de mercado²⁴, llegarán a donde antes lo hacían los propios. La reventa fue su negocio más rentable, pese a que obligara a compartir beneficios con un abastecedor siempre ajeno al ámbito vasco. Este hecho explica la más apremiante de las urgencias de la burguesía donostiarra: hacer hábil el puerto de San Sebastián para el comercio directo con América. El período 1820-1823, el del Trienio, actuó como detonador de este proceso al amagar un cambio de las aduanas a la frontera y costa muy efímero. Con el liberalismo y sus partidarios en el poder, las firmas de San Sebastián ampliaron capital para invertir en barcos mercantes: flotillas propias se encargarían de realizar viajes de ida y vuelta hasta entonces bajo el control, en buena parte, de barcos extranjeros. Con este negocio integrado verticalmente se ahorró en el precio del fletaje y, por lo tanto, en los costes²⁵.

Con el retorno de Fernando VII y a la legalidad del Fuero –retirada de las aduanas al interior–, la burguesía guipuzcoana no descapitaliza su comercio. Muy al contrario, mantiene sus pequeñas flotas que eso sí, bajo bandera extranjera –sueca, danesa, francesa...–, no sólo penetran en los tráficos hasta el litoral americano sino que, de regreso, eluden los puertos habilitados para descargar la mercancía en el puerto de San Sebastián²⁶. El hecho no es anecdótico, tampoco los litigios a que dio lugar ante el Tribunal del Ilustre Consulado de San Sebastián, cuyo Prior era José Manuel Collado, y ante la justicia ordinaria, encabezada por el Juez y alcalde del enclave donostiarra José Brunet, precisamente dos de los protagonistas del tráfico ilícito que presuntamente se juzgaba. El gasto seguía así comprimiéndose al ahorrar no sólo en el fletaje sino también en el pago de tasas en los puertos hábiles para comerciar con las Antillas²⁷. Claramente, el régimen político-administrativo vasco favorecía el contrabando y el comercio ilícito, en contra de los intereses hacendísticos de la Corona, por lo que ésta mantenía la inhabilitación de la costa vasca para un tráfico tan intenso y lucrativo como el que se practicaba en otras zonas de la Península. Por ello, el trato de Guipúzcoa con éstas no inflexiona; por contra, su cadencia crece hasta el punto de llegar a abrir filiales en ellas: en 1831, «Viuda de Collado e Hijos», con un capital social de 300.000 r.v. abre nueva casa en Santander²⁸; por su

23. E. FERNÁNDEZ DE PINEDO (1995), nº 2, p. 65, cuadros 1 y 2.

24. El gasto de los Condes de Villafuertes puede servir para consolidar esta imagen. Tras el fin de la Guerra de la Convención, el gasto familiar en coloniales ascendía a 669 r.v. y en 1831 la cantidad es muy similar, 679 r.v. Pero entre esas mismas fechas, el precio que se está pagando por esos productos desciende de manera notable: el del azúcar de La Habana pasó de 3'30 r.v./libra entre 1796/99 a 2'09 r.v./libra en el período 1831/32, es decir, alrededor de un 40 por 100 menos; y el cacao de Caracas desciende de 10 r.v. en 1796/99 a 5'18 r.v. en 1831/32, lo que equivale a un 45 por 100 menos. Luego, el consumo de esta modalidad alimenticia aumentó. Archivo Casa Zavala. Caja 84, documento 13. Caja 90, documento 28.

25. En 1822, la firma «Pedro Quecheille e Hijos» o la de «Viuda de Collado e Hijos» declaraban destinar buques de su propiedad como el quechemarín *San Justo* y la goleta *Packet* o la fragata *Josefina* y el bergantín *Hoppe* «... a la navegación ... con cargamentos de lícito comercio y con el flete que consertasen, atendiendo siempre al mayor beneficio de nuestros intereses...». Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajos III/21 y 22, 96, 97 y 101.

26. La sociedad «Viuda de Collado e Hijos» declara expresamente ser éste el «único medio que en las circunstancias de aquella época podía facilitar con alguna seguridad aportar desde allá frutos coloniales a la Península, sosteniendo las relaciones mercantiles de los vasallos de Su Majestad con aquel emisferio». Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajo III/97. Pero la práctica no era nueva. En el siglo XVIII, y tras decretarse las medidas de libre comercio, excluidas las Provincias Exentas, los comerciantes de Bilbao evitaron de la misma manera el pago de derechos de aduanas en los puertos del Cantábrico. A. ZABALA (1986), pp. 44-50.

27. Los comisionados de la Provincia de Guipúzcoa y de la ciudad de San Sebastián que trataron sobre el problema aduanero en 1833 valoraban el fraude de las Provincias Vascongadas y Navarra en 42.373.383 reales, de sumar lo defraudado en aduanas, en el equivalente a las Rentas Provinciales y Contribución General, Tabaco, Sal y Papel sellado. De dicha cantidad, el 49'42 por 100 –20.943.963 reales– correspondía a pérdidas por el contrabando en las aduanas. Y de la comparación entre lo que la hacienda real obtuvo en la misma zona en el Trienio y lo que estaba obteniendo en el período 1827-1831, las diferencias eran considerables: sólo en aduanas se podría pasar de 21 a 40 millones por año; en las Rentas Provinciales de 9'6 a 12'4 millones al año; y en el tabaco de casi 8 millones a más de 14. Archivo Casa Zavala. Caja 143, documento 5.

28. Los socios de la empresa de San Sebastián eran: Josefa Cayetana Parada, viuda de Manuel Collado, José Manuel Cayetano y Pablo Collado, sus hijos, que aportaban juntos 820.000 reales; y Fermín Lasala, marido de Rita Collado –hermana de los anteriores– quién invirtió 188.541 reales de vellón. En Santander participaron Josefa Cayetana Parada, José Manuel y Pablo Collado, y Fermín Lasala. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajos III/96, 97 y 100.

parte la firma «Angel Llanos» hace lo mismo en Cádiz entre 1830-1831, y se hace socio aquí de su hijo José Xavier Llanos y de Antonio Zinza, invirtiendo en torno a 100.000 r.v.²⁹; y para un control absoluto sobre el circuito hubo quien se desplazó a la propia América, como la familia Brunet, instalando un familiar en La Habana el año 1831, el mismo que se pondría al frente de una nueva casa mercantil³⁰; o como «Miguel Gascue» que el año 1831 fijó residencia y negocio en Buenos Aires para su hijo José Ramón³¹.

Con un salto por encima de la ley o instalándose en los puertos habilitados, fue posible el control del tráfico de productos en origen y destino así como su transporte, además de la venta en un amplio mercado, del que obtienen un beneficio en torno al 7'5 por 100³², muy lejos del mejor de dividendo que en primer siglo XVIII dio la Compañía de Caracas –entre el 20 y 33 por 100– aunque no desentona con el que ofrece la misma Compañía privilegiada en el segundo Setecientos.

Pero para el comerciante que opera desde San Sebastián hubo también un segundo negocio: los suministros al ejército. Tan intenso como el anterior pero menos espectacular, fue rentable en los períodos de guerra y también acabó siéndolo en los de paz. El conflicto armado contra Francia abrió entre 1808 y 1814 un lazo entre actividad mercantil y ejército, hasta el punto de atraer capital extranjero y autóctono que, organizado en empresas especializadas, fueron capaces de abastecer el mercado de suministros creado por cuarteles, hospitales y medios de transporte. Arriesgó el mercader francés, como Santiago Serres, quien monopolizó el mantenimiento de los hospitales de las tropas napoleónicas, fundando tras la guerra la casa de comercio «Serres Hermanos y Laffite»³³. Pero también hay que contabilizar a comerciantes autóctonos como José Joaquín Camio y Angel Pérez quienes arrendaron el servicio de bagages además de ofrecer forraje, alimentos, combustibles y utensilios al Hospital Militar San Francisco de San Sebastián³⁴. Cuando los franceses y los aliados se fueron, desocupando el territorio, no van a cerrarse huecos para futuros beneficios; así parece sugerir la suma que la Tesorería General de la Nación adeudaba a las sociedades «Pedro Quecheille e Hijos» y «Echegaray y Fernández» en vísperas del primer alzamiento carlista: en torno a 1.200.000 r.v.³⁵.

Ahora bien, no todo fue capital circulante. Según los datos que muestra el cuadro 2, la compra de patrimonio inmueble fue la segunda operación generalizada³⁶. Las compras van a obedecer, en último término, a que este patrimonio constituía un factor de seguridad, sobre todo, para trocarlo por el importe de deudas contraídas³⁷. Y también a que dicho patrimonio era casi un mecanismo automático para penetrar en un nuevo ámbito, el arrendamiento de impuestos (ver cuadro 2). De hecho, no es mero azar que más de una firma donostiarra que trafica con mercancías de las colonias arrendase y monopolizase el impuesto del tabaco: «José y Francisco Brunet», «Pedro Quecheille e Hijos», «Viuda de Collado e Hijos», «Echegaray y Fernández» y «Miguel Gascue» quedaron habilitadas por la Real Hacienda para la compra y venta del que se consume no sólo en Guipúzcoa, sino en Vizcaya, Álava y Navarra e incluso en Cádiz y Sevilla³⁸. Más aún, en el caso de «José y Francisco Brunet» y «Pedro Quecheille e Hijos» este negocio se completa con la posesión de una fábrica donde se procesaba el tabaco³⁹. Fue así como algunos van a conseguir el monopolio del comercio, procesado y venta del producto estancado. Para otros, como «José Joaquín Camio» y «Angel Pérez», el acicate fueron los comestibles: se hacen cargo de diezmos y primicias de las iglesias así como de los impuestos indirectos del municipio y de las Diputaciones⁴⁰, porque van a recaer

29. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajo III/100.

30. Se trata de Martín de Riera, sobrino de Manuel Brunet. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajos III/42 y 82.

31. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajos III/33, 34, 41, 67, 69 y 89.

32. El año 1829, José Manuel Brunet, hijo de José Brunet y socio de la firma comercial «José y Francisco Brunet», declaraba tener invertidos en la sociedad 270.000 reales de vellón que le habían producido un beneficio de 20.000 reales.

33. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajo III/62.

34. Archivo General de Guipúzcoa. Protocolos de Tolosa-Inventario de Protocolos de Tolosa. Legajo 732. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajos III/25, 70 y 72.

35. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajos III/33 y 95.

36. En el período 1810/1811, de intensas desamortizaciones en el País Vasco y de precios del trigo altos, Angel Pérez compró 1.953 posturas de terreno argomal y 9.432 de terreno erial. Y la firma «Pedro Quecheille e Hijos» invirtió 16.000 r.v. en la compra de 5.387 porturas de eriales. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajos III/33, 34, 35, 46, 47, 53 y 84.

37. Los Brunet vendieron dos casas de su propiedad en San Sebastián a Lorenzo de Goizueta, comerciante donostiarra, por 34.039 r.v. y el caserío Arizmendi y sus pertenencias, situado en Urnieta, a José Lorenzo Lavaca, de la misma profesión, por 103.429 r.v. para amortizar dos préstamos. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajos III/14 y 77. La firma «Viuda de Collado e Hijos» vendió una casa en San Sebastián a Juan Bautista de Elola por 18.500 r.v. así como terrenos sembrados en Tolosa a la casa de comercio «Bardy y Denghen» por 24.000 r.v. para pago de deudas. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajos III/ 69, 75 y 101. Para «Pedro Quecheille e Hijos», Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajos III/35 y 72.

38. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajo III/95.

39. La razón social fue «Felipe Rinchón y Cia». Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajo III/28.

40. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajos III/46, 47 y 79. Archivo General de Guipúzcoa. Protocolos de Tolosa-Inventario de Protocolos de Tolosa. Legajos 732, 738 y 745.

sobre lo que venden en sus casas de comercio. Y unos y otros accedieron al fisco porque siempre la propiedad raíz constituyó la fianza obligatoria en los contratos con el estado, la iglesia o la provincia⁴¹.

Luego su demanda absoluta aumentó y, dentro de ésta, más la de la urbana, convirtiéndola en objeto especulativo que va a dar lugar al negocio inmobiliario (ver cuadro 2). Éste dejaba para el corredor un beneficio entre el 20 y 25 por 100 sobre el precio de venta⁴² y patrimonios de valor incalculable para el que se hacía dueño –nobleza deseosa de hacer valer sus capitales, acaudalados indianos que repatrián su capital o profesionales de la construcción–⁴³.

Por último quedan los préstamos (ver cuadro 2). Prestaron a campesinos, protagonistas del nuevo ciclo de roturas que se abre a partir de 1814⁴⁴; a emigrantes que buscaban hacer fortuna en América⁴⁵; a pequeños traficantes que abren tiendas⁴⁶; y a todos aquéllos que necesitaban dinero para la dote de hijas casaderas⁴⁷. El plazo para amortizar y las tasas de interés, que por adecuarse al juego de la propia oferta y demanda se situaban en un 5, 6 o 7 por 100⁴⁸, actuaban de forma bastante más dura y drástica que el censo consignativo sobre los prestatarios, al tiempo que subían la rentabilidad para los prestamistas por encima de la mayor parte de los títulos de la cartera de valores de la época –vales reales, acciones del Banco de San Carlos...–, por lo que el balance final fue favorable a aquéllos (ver cuadro 2).

En fin, pese al cierre de las relaciones bilaterales entre los puertos guipuzcoanos y América y, por tanto, sin tráfico mercantil directo, la clase mercantil reservó la mayor parte de su caudal para unos estrechos, y muchas veces ilegales, intercambios, porque éstos eran de alto valor y sujetos a una demanda importante.

La dificultad que entraña el negocio mercantil contrasta con la solución institucional que Guipúzcoa va a dar al negocio agrario. El gráfico 3 muestra que, a partir de 1761, el alza de los arrendamientos, con alguna fase de estancamiento, continúa más allá del siglo XVIII, hasta el período 1811/1815, lo que viene a suponer ganancias del 67 por 100 entre 1761 y la Guerra de la Independencia; unas décadas de prosperidad para la clase propietaria ya que el precio del trigo subió un 250 por 100 entre 1761 y 1815, siendo este último año el que marca el máximo de la serie. Por lo que, entre 1730 y las guerras napoleónicas el conjunto de la serie de renta crece un más que respetable 80 por 100; aunque es mucho más llamativa la subida del 260 por 100 habida en los precios del trigo.

Las guerras libradas contra Francia entre fines del siglo XVIII y comienzos del XIX coinciden en Europa con el máximo de los precios agrícolas. Después, su hundimiento anunció la llegada de una fase depresiva que, a partir de 1814, afectaría también a España⁴⁹. Y tras la Guerra de la Independencia, el descenso en los precios es claro también en el País Vasco. Desde aquel punto más alto, que en la serie se situaba en el quinquenio 1811/1815 (ver gráfico 3), el mínimo secular al que se cotiza el trigo según declara el administrador del mayorazgo del Conde de Villafuertes va a localizarse entre los años 1826 y 1830 (ver gráfico 3); y la caída que hay entre 1811/1815 y 1826/1830 llega casi al 200 por 100.

Es a partir de 1830 cuando los precios trazarán una línea que asciende de manera pausada hasta 1841/1845 (ver gráfico 3); de esta manera se atenúan algo las pérdidas que hay en este período deflacionista, es decir, un 150 por 100 desde 1815 hasta 1841. Entre tanto, la renta de la tierra, que alcanza también su culmen en 1815 (ver gráfico 3), queda después inmóvil, sin ganar un ápice entre el final de la Guerra de la Independencia y 1841, es decir, el año en que se trasladan las aduanas a la frontera y costa (ver gráfico 3). En definitiva, nobleza y terratenientes cobran la misma renta en especie, pero ésta vale en el mercado muy por debajo de los mejores momentos del siglo XVIII y comienzos del XIX.

41. En 1815, «José y Francisco Brunet» hipotecaron tres fincas urbanas en las calles Tonelería, Mayor y de Arriba de San Sebastián. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajo III/66. Y en 1822, «Viuda de Collado e Hijos» hipotecó igualmente el nuevo edificio construido en la capital guipuzcoana tras el incendio, cuyo valor era de 375.000 r.v. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajo III/95.

42. Avala esta estimación el testimonio de los Brunet tras haber comprado para Bartolomé de Lopetedi terrenos por valor de 29.319 r.v. para construir una nueva casa: «... por haber prestado su nombre y haberse otorgado a favor de los comparecientes las escrituras de venta y permutas que ban espresadas adquirieron algún derecho... para el percibo de siete mil cincuenta y siete reales seis maravedis de vellón, pagaderos el seis de febrero de 1824 por la Junta de obras públicas en virtud de escritura de quince de marzo de mil ochocientos veinte...». Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajo III/90. Por esta razón, este ámbito especulativo alcanzó especial relevancia en algunos casos: para la firma «Viuda de Collado e Hijos» este negocio supuso el 8'9 por 100 del total, para «Angel Llanos» el 8'5 por 200 y para «Juan Ibar» el 7'9 por 100.

43. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajos III/72, 78 y 95.

44. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajos III/40 y 68.

45. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajo III/47.

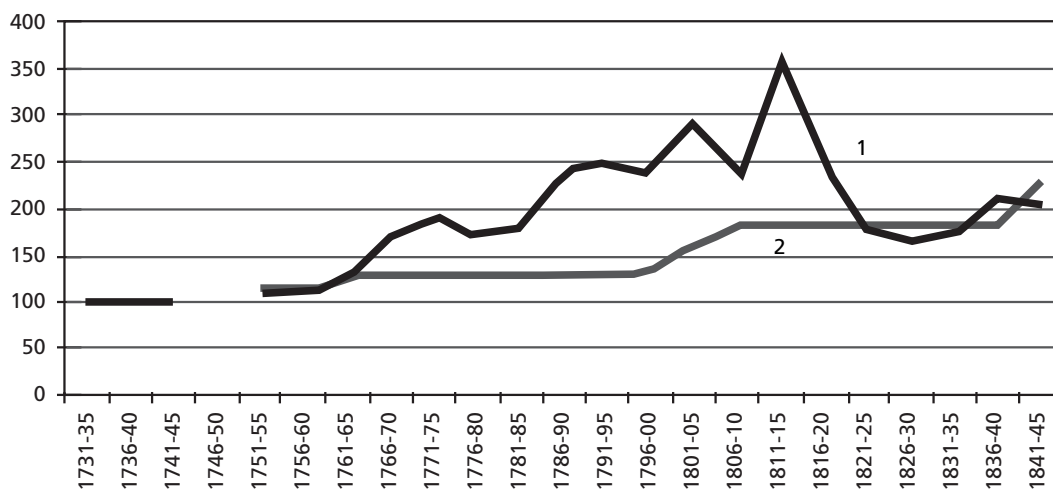
46. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajos III/34 y 90.

47. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajos III/62.

48. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajos III/34, 40, 47, 51, 62, 68, 77, 78, 87, 90 y 97.

49. J. FONTANA (1985), vol. 1, pp.118 y sig. Para las transformaciones agrarias que tuvieron lugar en esta etapa deflacionista en el País Vasco ver L.M. BILBAO y E. FERNÁNDEZ DE PINEDO (1984), pp. 159-177.

Gráfico 3. Renta de la tierra y precios del trigo. 1731-1845
(1731-1735 = Base 100)



1. Precios del trigo declarados por el administrador de los mayorazgos del Conde de Villafuertes (reales de vellón por fanega expresados en números índices). Fuente: Archivo Casa Zavala. Caja 36, documento 16. Caja 66, documento 1. Caja 141, documento 6. Caja 531, documento 14.

2. Renta de 38 caseríos pertenecientes a los mayorazgos del Conde de Villafuertes (fanegas de trigo expresadas en números índices). Fuente: Archivo Casa Zavala. Caja 36, documento 16. Caja 66, documento 1. Caja 141, documento 6. Caja 531, documento 14.

Pero es que, además, sus Fueros dejaron a las provincias vascas al margen del régimen aduanero común al resto del Reino, de los efectos que el giro en la política económica de los años veinte hacia el proteccionismo pudiese acarrear para el resto de la Monarquía y, por tanto, reducidas a un oasis para el importador de trigo, el que cubría los déficits de su agricultura. Y pese a todo, la nobleza y los mayorazgos de la zona tuvieron fórmulas de ajuste para la coyuntura económica de este primer siglo XIX.

Durante esta etapa de deflación la clase terrateniente va a abandonar la filosofía librecambista que preconizaba el Fuero, para extender el proteccionismo al norte de la línea aduanera del Ebro. Esta idea cuajará no sólo para productos como el trigo sino en algunos más que también producen en sus caseríos: ganado y, por extensión, carne, sidra e incluso lana. En distintas comisiones, aquella clase va a perfilar la idea de que «lo que se halla prohibido por las leyes del Reyno» se prohibiese también en la provincia⁵⁰. Bajo su presión, la idea se convirtió en ley a través del órgano foral por excelencia, las Juntas Generales, y de los no pocos nobles ilustrados que las controlaban, pudiendo obviar las aduanas que separaban a las «provincias exentas» del resto de la Monarquía. Así aquéllas acuerdan en 1825 y ratifican en 1827 autorizar el libre tránsito de granos, prohibir la entrada de grano extranjero y fijar el precio del que se vendiese en la provincia⁵¹. El mismo año de 1827 el mandato prohibitivo se extendía a la sidra, ganado y carne de origen extranjero, fundamentalmente el que se trae de Francia⁵². Y por último, desde 1829 «prohibíase la saca de moneda» para la compra de ganado o carne fuera del Reino⁵³. En una palabra, se privilegiaba y protegía al sector agropecuario frente al mercantil. De manera que la clase terrateniente, mientras compra tejidos y productos de las colonias allende los Pirineos sin pagar derechos de aduana⁵⁴, vende su cereal en un mercado protegido y permite a los precios recuperarse, lo que tiene lugar, como ya se ha señalado, a partir de 1830 (ver

50. Archivo Casa Zavala. Caja 91, documento 7. Caja 103, documento 19.

51. «... siempre que el Rey nuestro señor (Dios le guarde) prohíba la importación de granos extranjeros para las demás provincias del Reyno, se considere también y se tenga por prohibida la introducción de granos extranjeros en esta Provincia. Y si la prohibición de Su Magestad no fuera para todas las Provincias del Reyno sino para algunas, la Diputación declare con respecto a la analogía que tengan las Provincias en que se haya prohibido la introducción con esta de Guipúzcoa... Y con esto quedarán en armonía nuestras instituciones con las generales del Reyno en esta parte, sin perjuicio de nuestro Fuero y de las ventajas y fomento de nuestra agricultura». Juntas Generales de Zumaya en 1825 y Juntas Generales de Vergara en 1827.

52. Juntas Generales de Vergara en 1827.

53. Juntas Generales de Tolosa en 1829 y Juntas Generales de Mondragón en 1830.

54. Los años 1830 y 1831, los Condes de Villafuertes gastan una media anual en torno a 5.000 r.v. en coloniales y tejidos. El origen de las mercancías está en Bayona, pagando el porte de las diligencias que transportan la mercancía desde Bayona a San Sebastián y de aquí a la villa de Tolosa. Archivo Casa Zavala. Caja 90, documento 28.

gráfico 3). Y tras cerrarse el acceso al «pan de la mar», productores y vendedores especularon⁵⁵, consolidándose en Guipúzcoa y en Vizcaya un nivel medio de precios más alto que en las restantes provincias del Reino⁵⁶, el que finalmente preparó y permitió el alza de la renta agraria, que se produjo en 1841 (ver gráfico 3), es decir, el mismo año del traslado definitivo de las aduanas a la frontera y costa –en el contexto de una política proteccionista– y en la misma fecha en que se suprimen el diezmo y el mayorazgo.

De hacer un balance de los siglos XVIII y XIX, en el largo siglo XVIII, de prolongarse éste hasta el fin de la Guerra de la Independencia porque finaliza aquí la coyuntura alcista iniciada con anterioridad, el ingreso de los terratenientes, sólo en concepto de renta de la tierra monetarizada, se multiplica por 6'5. Un resultado más que brillante. A partir de 1815 y hasta 1830, ese mismo ingreso del mayorazgo cae un 55 por 100, para desde esta última fecha comenzar a recuperarse: primero 6 puntos –1831/35–; después un 27 por 100 –1836/1840–; y un 58 por 100 para 1841/1845, es decir, tanto como lo que la deflación le había hecho perder al Conde de Villafuertes.

4. LA INVERSIÓN DE COMERCIANTES Y TERRATENIENTES EN LA INDUSTRIA ANTES Y DESPUÉS DEL TRASLADO DE LAS ADUANAS A LA FRONTERA Y COSTA

Antes del año 1841, el régimen político-administrativo de las Provincias Vasca, con aduanas en el interior, restringía la capacidad de competir de la industria y, a la vez, comprime los beneficios de las jóvenes fábricas que nacen. El textil constituye un ejemplo.

En 1829, el Conde de Villafuertes da en arriendo la antigua ferrería de Charamaco, convertida ahora en el batán de Charamaco: con una nueva presa para incrementar la fuerza motriz del ingenio, lo arrendó Antonio de Elósegui –precursor de una familia que después del traslado aduanero de 1841 va a seguir vinculada al textil fabricando boinas– para obtener productos de muy baja calidad como bayetas, bayetones, paños y mantas⁵⁷. Y es que los propietarios y arrendadores de caseríos no sólo presionaban a las Juntas Generales para establecer protección y evitar así el descenso de los precios del grano, el ganado y carne, sino también para buscar la misma salida para la lana del País⁵⁸. Antes de 1841, las empresas no pudieron colocar su producto ni dentro ni fuera de Guipúzcoa; sus precios eran más caros, sobre todo por el alza en los de la materia prima y por el régimen aduanero vigente, de ahí la competencia de producciones más baratas⁵⁹. Sólo en los artículos que absorbían menos materia prima, como las bayetas, se acercaban los costes guipuzcoanos a los de una zona de Castilla especializada como Palencia, siendo de casi 14 r.v. la vara en Guipúzcoa y entre 14 y 20 r.v. en Bejar⁶⁰, encareciéndose no obstante los primeros al atravesar el cordón aduanero. Pese a la reutilización de las ferrerías de la nobleza vasca para usos distintos a la obtención de hierro, la existencia de aduanas en el interior mermaba la rentabilidad de cualquiera de las nuevas empresas⁶¹, por lo que casi siempre los negocios duraban poco y las ferrerías se volvían a readaptar con rapidez por sus dueños para un nuevo uso⁶². Es por ello que sólo en contadas ocasiones la nobleza, pero también los comerciantes, arriesgaron invirtiendo en nuevos negocios⁶³. Y antes del año 1841 van a hacerlo en empresas para fabricar productos que contaban con un mercado casi cautivo: el tabaco, la sal y el papel sellado.

55. En las Juntas Generales de 1825 advirtieron sobre esta posibilidad los representantes de las villas costeras y algunas del interior, encabezadas por la de Zumaya; denunciaron la especulación que desarrollarían «los propietarios perceptores de rentas agrarias» toda vez que las medidas proteccionistas cerrasen la puerta a las importaciones. Y por todo ello votaron en contra de los acuerdos. Juntas Generales de Zumaya en 1825.

56. Se ha calculado que a lo largo de la primera mitad del siglo XIX fue un 23 por 100 superior. A.Y. KONDO (1990), p. 43.

57. Archivo Casa Zavala. Caja 96, documento 6. Caja 113, documento 5.

58. En 1828, la Comisión para la libre extracción de la lana del País cifraba entre 10.000 y 12.000 el número de familias labradoras y ganaderas de lanar en Guipúzcoa y daba a su producción lanera un valor de 1.200.000 r.v. Igualmente evaluaban en mil el número de familias dedicadas a la fabricación de marraguería y pañería de baja calidad, y entre 500 y 600 mil r.v. el valor de su producción. Ahora bien, mientras que las familias productoras solicitaban que se prohibiese la extracción de lana a las provincias limítrofes, buscando así un aumento de la oferta y precios más bajos para su materia prima, los propietarios del ganado condicionaron el no exportar lana a una subida inmediata de su precio en Guipúzcoa. Archivo Casa Zavala. Caja 103, documento 19.

59. De hecho, entre las causas de la decadencia de este tipo de fábricas en la provincia se apuntan tres tipos de razones: la primera afecta a la lana «que lleban ya en bruto y ya hilada a otras provincias para ser empleada en yguales o análogas fábricas»; la segunda hace referencia al proceso productivo porque «los medios y métodos de su elaboración son los mismos que usaban hace treynta, quarenta o más años, quando están en uso en otros payses barias máquinas y utensilios que abrebian y perfeccionan las labores en la lana»; y la tercera son «unos precios más altos a aquéllos que vienen de fuera trabajadas en parte con la misma lana de éste». Comisión para la libre extracción de la lana del Pays. Archivo Casa Zavala. Caja 103, documento 19.

60. Archivo Casa Zavala. Caja 91, documento 91. P. GARCÍA COLMENARES (1992), pp. 160-163.

61. Podría decirse lo mismo de diferentes empresas, novedosas pero inestables, como las que se encargaron de elaborar sombreros –Mateo Urquia, Ignacio Lasa, Miguel Antonio Lasa e Hijo, José Bauduer– o alguna fábrica de papel –Martín Uranga–.

62. Tras la Primera Guerra Carlista, el batán de Charamaco había dejado de serlo y la ferrería había incorporado un nuevo martinete para convertirse en fábrica de calderería de cobre, la que el Conde de Villafuertes arrendó por 3.000 r.v. Archivo Casa Zavala. Caja 91, documento 27.

63. Entre 1830 y 1840 queda patente este comportamiento en dos miembros destacados de la burguesía mercantil donostiarra. Fermín Lasala, socio de «Viuda de Collado e Hijos», con una fortuna personal de 657.250 r.v., mantiene el 93'3 por 100 de ésta en bienes muebles –307.217 en la sociedad comercial, 268.371 en Deuda Pública y 37.662 en alhajas, muebles y otros enseres–; lo que resta, el 6'7 por 100 se halla invertido en bienes

El tabaco, tanto en su proceso de elaboración como de venta, se ha visto ya que se mantuvo bajo el control de algunas de las principales firmas del comercio de San Sebastián –Brunet y Quecheille–.

El de la sal fue un negocio que compartieron propietarios y clase comercial. Éste se encontraba también entre los productos estancados y, por lo tanto, aportaba ingresos a la Real Hacienda. No es, sin embargo, un negocio que explota y controla directamente la Corona; particulares y, entre ellos, la nobleza va a colaborar con sus propias salinas al abastecimiento interior y a la exportación, vendiendo su producto a la Corona. Al igual que el Marqués de Palmar, el Marqués de Astorga y Conde de Altamira o el Duque de Medinaceli, el Marqués de San Millán era propietario de las salinas de Azurmendi, que se localizan en Cegama (Guipúzcoa). Pero la diferencia estribaba en que mientras aquéllos explotaban un mercado en condiciones de monopolio, las salinas del último se hallaban en una de las provincias exentas, donde no existía el estanco de la sal. Aún y todo, terminadas la Guerras napoleónicas dieron comienzo los arrendamientos: Juan Antonio de Aristimuño y Pedro de Olavegoitia dejan el arriendo de la ferrería de Aytamarren por las salinas de Cegama a cambio de «entregar en el almacén de la casa de Aytamarren 2.000 fanegas de sal de buena calidad y toda la demás si se hiciere... Si el dueño recibe la sal inmediatamente que llega de la fábrica, pagará por ella a razón de 12 reales de vellón la fanega. Pero si se almacena, abonará por razón de la merma la sexta parte de las fanegas de sal que se entreguen... El importe de las 2.000 fanegas a razón de 12 reales de vellón ha de pagar el amo en cinco plazos»⁶⁴. El precio medio de venta del Marqués se situaba en 16 r.v. la fanega, en tanto que la sal procedente de Cádiz puesta en el puerto de San Sebastián se quedaba en 12 r.v. Y lo que a simple vista pudiera parecer un obstáculo para la rentabilidad del negocio no lo fue por las medidas proteccionistas que adoptó la institución foral: una vez más, el año 1826, el que inauguraba el arancel proteccionista en las restantes provincias del Reino y una tendencia similar en el territorio vasco –como ya se ha podido apreciar en el caso del trigo, del ganado, de la carne y de la lana–, las Juntas Generales establecieron un gravamen de 2 r.v. en cada fanega de sal introducida en la provincia, alegando la necesidad de incrementar los ingresos de su hacienda aunque, en el fondo, las razones tuvieron que ver con la falta de competitividad de la producción interior⁶⁵. Con el recargo del precio de venta, la sal importada y la interior debieron aproximarse bastante. Pero no se puede hablar sólo de la nobleza como única beneficiaria de esta política proteccionista. Su venta en «primera mano» por los pueblos de la provincia pero, sobre todo, el abastecimiento a las cofradías de mareantes de los puertos guipuzcoanos o a los patrones de las lanchas para preservar el pescado fresco, reportó beneficios al mercader guipuzcoano, quien se encargaba además de su transporte. Éste fue el caso de los Brunet; su negocio consistía en cubrir el consumo de sal de las villas de Zarauz, Guetaria, Zumaya y Motrico; mercado para el que la propia empresa mercantil proveía un abasto medio anual de 1.600 fanegas⁶⁶.

Si el comerciante se introduce en el negocio del tabaco y de sal, la nobleza no sólo produjo sal sino también papel. En 1806, Trinidad Porcel, Marqués de San Millán, transformaba el molino harinero de Azpicoechea, sito en Legazpia, en un molino de papel; hecho que sorprende por tratarse de una fecha de altos precios para el trigo y, en consecuencia, para cualquiera de sus derivados, como la harina. Desde entonces y tras esporádicos arrendamientos que impuso la Guerra de la Independencia, buscó vincularse a maestros papeleros como Alejandro Aldecoa quien, desde el año 1823, arrendó ininterrumpidamente el ingenio hasta la Segunda Guerra Carlista. En los contratos, el propietario siempre abastece de materia prima al productor a cambio de imponer la clase y calidad del producto final –«ha de sacar y entregar, quando menos, la mitad de papel fino»– y cobrar la renta en especie, que venía a suponer entre el 68 y 81 por 100 de la producción total según fuese el precio asignado al papel de antemano⁶⁷. El arrendatario produjo, más que nada, papel fino, es decir, utilizable en la correspondencia o por la propia administración; y a éste acompañaban el usado para naipes y, a veces, «cartón de Olanda». Caben pocas dudas sobre la rentabilidad del negocio del Marqués, por un lado, porque tras finalizar la Guerra de la Independencia inauguró otro mol-

raíces de origen urbano sitos en San Sebastián; luego, el dinero invertido en el comercio soslayaba a las restantes modalidades inversoras. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajo III/100. Por su parte, el testamento de Fernando Fernández, socio fundador y capitalista de la firma comercial «Echegaray y Fernández» muestra que al abandonar el negocio mercantil, el capital acumulado en la circulación se desplazaba de forma mayoritaria hacia la propiedad inmueble: de sus 464.145 r.v., el 76'8 por 100 proceden de bienes inmuebles de origen fundamentalmente urbano, pero también rural, siendo el 23'2 por 100 que resta la suma de lo invertido en diferentes enseres y lo disponible en metálico. Archivo General de Guipúzcoa. Protocolos de Tolosa-Inventario de Protocolos de Tolosa. Legajo 758.

64. Archivo Municipal de San Sebastián. Marquesado de San Millán. Caja 167, documentos 29 y 31.

65. «La Comisión encargada de proponer la resolución de continuar o no el gravamen de dos reales de vellón en cada fanega de sal acordado en las Juntas Generales de Fuenterravía, es de parecer que subsistiendo las causas porque se estableció, continúe, excepto respecto de la sal de Navarra, cuyo recargo trae en la administración inconvenientes que son superiores al beneficio del rendimiento. Sobre la necesidad de continuar los gravámenes indirectos para ocurrir a la devilidad de los fondos de Vuestra Señoría, media la existencia de la Fábrica de Salinas, que necesita el recargo de la sal marina que de fuera parte viene para entrar en competencia con ella». Juntas Generales de Fuenterravía en 1826 y Juntas Generales de Motrico en 1828.

66. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajo III/35.

67. «... por cada 4 arrobas, 5 resmas de papel tanto fino quanto de entrefino y estraza. Pero quando se entreguen cercenaduras, ha de trabajar y entregar por cada 4 arrobas de ellas, 6 resmas de papel. Si trabajare mejor papel, Don Trinidad Antonio le ha de abonar lo que baliese de más, y si peor, se ha de rebajar de los precios... Por cada resma de papel fino, 10 reales de vellón; por cada una de entrefino, 8 reales; y por cada una de estraza, 5 reales». Archivo Municipal de San Sebastián. Marquesado de San Millán. Caja 169, documentos 88, 89 y 90.

no papelerero en Miranda de Ebro, al otro lado de la línea aduanera que separaba Castilla del País Vasco, endeudándose para ello en 30.000 r.v. prestados al 3 por 100 de interés, y arrendándolo en las mismas condiciones que el de Guipúzcoa⁶⁸; y por otro, porque también a partir de 1815 estableció acuerdos con productores que combinaron la producción de hierro y de otros géneros, como el papel, en ferrerías alquiladas para transformar la renta en hierro por su equivalente en papel⁶⁹. En la totalidad de los casos que se han mencionado, los arrendatarios tenían la obligación de entregar la renta en especie en el domicilio que el Marqués de San Milián tenía en Vitoria, residencia muy próxima a su fábrica de Miranda de Ebro, por lo que no cabría descartar que el Marqués introdujese fraudulentamente su producto en Castilla, como originario de Miranda, ya que en la práctica no existían diferencias en la producción de sus dos fábricas. Esto podía suponer un salto a un mercado más amplio y seguro por sus condiciones de casi monopolio en la época.

La estrategia inversora de comerciantes y nobleza tenía su razón de ser en el rendimiento económico obtenible de la inversión realizada. No hay datos de la rentabilidad de la fábrica de tabaco, de la que eran socios las firmas «José y Francisco Brunet» y «Pedro Quecheille e Hijos», pero sí los hay para la empresa integral de los Brunet el año 1829: un 7'5 por 100. De comparar esta tasa con el rendimiento que los terratenientes obtenían de la agricultura, la resultante favorece, sin duda alguna, al sector mercantil. El año 1823, es decir, antes de la intervención proteccionista de las Juntas Generales de Guipúzcoa en pro de la clase propietaria y en plena etapa deflacionista, para el Marqués de San Milián la renta de sus caseríos venía a suponer un 3'4 por 100 bruto sobre el capital invertido en infraestructura y tierras; pero de tener en cuenta la hipoteca que recae sobre algunos de ellos, el porcentaje baja hasta el 2'03 por 100. Sin embargo, los ingenios para fabricar papel van a ofrecerle en la misma fecha un beneficio por encima del agro: el molino papelerero de Legazpia (Guipúzcoa) da una tasa de rendimiento del 6'8 por 100 neto; y la de la fábrica de papel de Miranda de Ebro llega al 10 por 100 bruto, aunque el crédito hipotecario que subyace a su construcción aminora dicha tasa al 7 por 100⁷⁰. De esta manera, comercio e industria se aproximan bastante en las primeras cuatro décadas del siglo XIX.

Aquéllos que hicieron dinero supieron transformarlo en capital productivo después del traslado de las aduanas a la frontera y costa el año 1841, al invertir, entre otros, en el sector secundario. En concreto, el mercado de capitales de la moderna industria absorbió el excedente que proviene del comercio: de una inversión de 121.253.626 r.v. entre 1841 y 1900⁷¹, los comerciantes van a configurar como grupo algo menos de un tercio pero aportarán casi el 45 por 100 del numerario, algo posible gracias al amparo de una política moderadamente proteccionista, la que hizo abrirse el mercado interior castellano a la fábrica vasca. El ahorro agrario y el propiamente industrial quedaron reducidos a órdenes de magnitud más prudentes: los propietarios no alcanzan en número más que el 16'5 por 100 y aportarán en torno al 20 por 100 del desembolso conocido; mientras que el heterogéneo grupo de industriales ocupa el tercer lugar con un 39'9 por 100 en número pero que en aporte financiero no llega al 18 por 100.

5. CONCLUSIONES

El capitalismo autóctono, fuera su origen mercantil o agrario, tuvo capacidad para acumular capitales productivos. Ello fue posible gracias al rendimiento que se obtiene de una u otra inversión; dicho de otra manera, por la tasa de beneficios del capital que se invierte en cada empresa. Sin embargo, en el largo plazo, el escenario histórico en el que se desarrolla cada sector no es el mismo, lo que provoca un desequilibrio

68. Archivo Municipal de San Sebastián. Marquesado de San Milián. Caja 169, documento 97.

69. Éste fue el trato establecido por el Marqués con Martín José de Arza, precursor de una familia que, tras el traslado de las aduanas a la frontera y costa, continuaron en el negocio del papel pero en su variedad de continuo. El segundo tomó en arriendo al primero su ferrería de Aytamarren, primero a cambio de 30 quintales de hierro al año y, a partir de 1815, «reformando esta paga de hierros se han conbenido nuebamente que en los subcesivos siete años le haya de dar por la renta de dicha ferrería 3.000 reales de vellón el nominado señor Arza en papel de su fábrica». Archivo Municipal de San Sebastián. Marquesado de San Milián. Caja 169, documentos 88, 89 y 90.

70. Los caseríos Ubarcabaleta y Garacolea, con sus pertenecidos, estaban valorados en 126.422 r.v., obteniéndose de ellos una renta de 4.369 r.v.. Ahora bien, la cuantía de la hipoteca que gravaba a ambas caserías ascendía a 118.422 r.v., siendo su tasa de interés del 2'16 por 100, por lo que la renta que las explotaciones agrarias daban al Marqués de San Milián quedaba en 2.566 r.v. El molino papelerero de Legazpia absorbe un capital de 29.395 r.v. y produce al año 2.008 r.v., preceyéndose realizar obras por valor de 13.000 r.v. para restaurar y hacer mejoras en el edificio. Por último, la fábrica de papel de Miranda de Ebro, construida con un préstamo de 30.000 r.v. que el Marqués adquiere al 3 por 100, va a producir anualmente 3.000 r.v. de los que se descuentaban 900 r.v. para pago de intereses. Archivo Municipal de San Sebastián. Marquesado de San Milián. Caja 30, documentos 389, 391 y 397. Caja 35, documento 446.

71. La suma corresponde al capital declarado por 121 empresas escrituradas ante notario entre las fechas señaladas y que aglutinan a 629 socios capitalistas. Archivo Histórico de Protocolos de Guipúzcoa. Legajos I/ 385, 4401, 4403, 4406, 4458, 4460-4463, 4478. Legajos III/182, 2626, 2853, 2855, 2869, 2877, 2891, 2892, 2905, 2906, 2934, 2938-2940, 2945, 2951, 2960, 2968, 2996, 3004, 3011, 3083, 3086, 3091, 3094, 3110, 3112, 3132, 3133, 3140, 3150, 3154, 3160, 3162, 3177, 3181, 3184, 3212, 3242, 3252, 3255, 3258, 3260-3263, 3337 y 4397. Archivo General de Guipúzcoa. Protocolos de Tolosa. Apéndice del Inventario de Protocolos de Tolosa. Legajos 749, 814, 3249, 3261, 3274, 3291, 3293, 3296, 3298, 3311, 3321, 3323, 3327, 3331, 3334, 3336, 3343, 3350, 3351, 3353, 3358, 3366, 3368, 3371, 3373, 3374, 3377, 3414, 3418, 3422, 3428, 3659, 3675, 3687, 3803 y 3706. Registro Mercantil de Guipúzcoa. Libros de Registro de Sociedades 1-10.

brio cuyo núcleo no estaba tanto en el régimen político-administrativo del País Vasco como en la forma en que éste se utiliza por los órganos que dimanaban del Fuero.

En el siglo XVIII, la Monarquía, con el fin de ejercer un control férreo sobre el contrabando en las colonias y sobre el tráfico que con ellas hay, privilegió –entre otros– al comercio guipuzcoano. La respuesta a este reto fue la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas, cuyo capital se distribuye por acciones y da un alto dividendo. Esta estructura organizativa se desintegra con los decretos de libre comercio; con ellos van a irrumpir nuevas zonas en el trato con Ultramar, pero no así la costa vasca precisamente por su «status» jurídico privativo en materia de aduanas. De ahí que no hubiera arbitraje de las Juntas Generales, junto con el Rey, la gran accionista de la «Guipuzcoana». Entre tanto, el propietario de la tierra, el máximo sostén de los órganos que dimanaban del Fuero, acumula beneficios a través del alto precio que pagan en el mercado la renta que ellos cobran en especie. El propietario rural va a resarcirse así del coste de oportunidad que surge de no destinar fondos a la empresa mercantil.

En el siglo XIX, el Fuero es aún causa de discordia entre Guipúzcoa y la Corona. Ello atañe a la ocupación terciaria porque ahora se descubre como un negocio más incierto que en el XVIII. Sin lazo directo con Ultramar, el mercader guipuzcoano sostendrá intercambios fuera de la ley e invertirá en bien raíz; estos serán a la postre, y más que nunca, activos reales de provecho porque garantizarán el capital circulante. La polémica en torno al Fuero también atañe a la clase propietaria, aunque con otro matiz. El cambio en la coyuntura económica tras las guerras napoleónicas trajo para el agro unos precios relativos a la baja; pero a la faz de la recesión se contrapuso el proteccionismo de las Juntas Generales, cerrando Guipúzcoa al grano exterior, el que hizo del agrícola un negocio en el que se prevenían rentas futuras mayores.

Por último, se invierte en una industria *sui géneris*: la que manufactura para un mercado monopolístico más allá del Ebro, el de los productos estancados, al que puede accederse legal o ilegalmente. Decisión económica que no extraña porque el mantenimiento de una aduana interior encarecía la oferta vasca en cualquier mercado de libre competencia de Castilla y, a la vez, hace fácil para el producto foráneo sentar plaza en un País Vasco «sin puertas». Luego, no por azar, el traslado de las aduanas a la línea fronteriza y a la costa en 1841, mientras irritaba a los que aún comparten los cánones del Fuero, resultó sugestivo para quien buscaba una política económica de cierto proteccionismo para nutrir de fondos al fabrill moderno. El primero en hacerlo fue el capital comercial, el de desarrollo más dispar en el primer Ochocientos.

BIBLIOGRAFÍA

- BILBAO, L.M. Y FERNÁNDEZ DE PINEDO, E.: «La producción agrícola en el País Vasco peninsular. 1537-1850. Tendencia general y contrastes comarcales. Una aproximación», en *Cuadernos de Sección Historia-Geografía. Sociedad de Estudios Vascos*, nº 2 (1984), pp. 87-179.
- CARRIÓN ARREGUI, I.: *La siderurgia guipuzcoana en el siglo XVIII*, Bilbao, 1991.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, E.: «Burguesía comercial autóctona, proteccionismo e industrialización en el País Vasco en el siglo XIX», en M. CERUTTI y M. VERLINGA (comp.): *Burguesía e industria en América Latina y Europa Meridional*, Madrid, 1989, pp. 203-229.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, E.: «Comercio y colonias (1770-1850). El papel de Guipúzcoa», en *Revista de Dirección y Administración de Empresas*, nº 2 (1995), pp. 55-66.
- FONTANA, J.: *La quiebra de la Monarquía Absoluta. 1814-1820*, Barcelona, 1983.
- FONTANA, J.: «La crisis agraria de comienzos del siglo XIX y sus repercusiones en España», en A. GARCÍA SANZ y R. GARRABOU (eds.): *Historia agraria de la España contemporánea (1800-1850)*, Barcelona, 1985, V. I, pp. 103-128.
- GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, A.: *Cádiz y el Atlántico (1717-1778)*, Sevilla, 1976.
- HUSSEY, R.D.: *The Caracas Company. 1728-1784. A study in the History of Spanish Monopolistic trade*, Cambridge, 1934.
- KONDO, A.Y.: *La agricultura española del siglo XIX*, Madrid, 1990.
- MUGARTEGUI EGUIA, I.: *Hacienda y fiscalidad en Guipúzcoa durante el Antiguo Régimen. 1700-1814*, San Sebastián, 1990.
- ZABALA, A.: «La distribución de la actividad comercial en el Cantábrico en torno a los decretos del libre comercio», en T. MARTÍNEZ VARA (ed.): *Mercado y desarrollo económico en la España contemporánea*, Madrid, 1986, pp. 41-67.