

HOMBRES DE NEGOCIOS EN NAVARRA EN EL SIGLO XVIII: LOS ARRENDATARIOS DEL ESTANCO DEL TABACO (1697-1717)

Conchita Hernández Escayola¹

RESUMEN: Este trabajo señala los factores de homogeneidad, cohesión e inserción social que presentaban en conjunto los principales implicados en los últimos arrendamientos privados del estanco del tabaco de Navarra. Dada su representatividad, el estudio de estos personajes se propone como una vía de aproximación al conocimiento del grupo socio-económico de los hombres de negocios del reino a principios del XVIII.

ABSTRACT: This paper points out the factors determining the homogeneity, cohesiveness and social insertion shown by the main participants in the last navarre private tobacco tax-farms. Due to their representativity, the study of these people is proposed as a useful approach to the knowledge of the socio-economic group composed of the businessmen that were living and working in Navarre in the early XVIIIth century.

PALABRAS CLAVE: Hombres de negocios. Finanzas. Arrendamiento de rentas. Redes de relaciones.

El 1 de mayo de 1717 la Real Hacienda tomó en arrendamiento el estanco general del tabaco de Navarra y terminó por tanto el largo periodo de gestión privada mediante arriendo a particulares². En consecuencia, los individuos que intervinieron en los siete arrendamientos de la renta comprendidos entre 1697 y la citada fecha fueron -al menos formal y aparentemente- los últimos que la manejaron a modo de negocio personal. Sin embargo, como se pretende mostrar en las páginas siguientes, no era éste el único -ni el más importante- rasgo que tenían en común: había otros que les aglutinaban, les asemejaban, les relacionaban, les caracterizaban y, en definitiva, les configuraron -inconsciente, impremeditadamente- como un pequeño grupo al que, por su representatividad, interesa prestar atención.

¹ Universidad de Navarra

² El relato pormenorizado del proceso previo en J.M. Aramburu, "Polémica sobre el estanco del tabaco en las Cortes de 1716-1717", *I Congreso General de Historia de Navarra*, *Revista Príncipe de Viana*, anejo 9 (1988), pp. 9-17.

1. Identificación de los integrantes del grupo

En primer lugar hay que establecer la identidad de los individuos que durante estos años tomaron en arriendo el estanco general -y que, de una manera genérica, dan título a este trabajo-, pero no son ellos los únicos que se debe tener en cuenta. Esto es así porque la gestión de la renta del tabaco mediante arrendamiento ofrecía también oportunidades para la intervención más o menos directa de otras personas, en calidad de fiadores y administradores generales. En cuanto a los primeros, si bien su vinculación con el arriendo parecía consistir en desempeñar la en principio poco participativa función de avalistas -y por tanto daba la impresión de estar motivada no por interés personal en el negocio sino por solidaridad con su titular-, hay indicios de que su implicación no se limitaba a un papel pasivo de meros responsables subsidiarios³. En cuanto a los administradores generales designados por algunos de los arrendatarios, lo cierto es que tenían un papel más importante de lo que pueda hacer creer su carácter subalterno y asalariado puesto que, gracias a las amplias facultades y las importantes tareas que se les asignaban en sus nombramientos y a la considerable autonomía con que las desempeñaban, en la práctica resultaban ser una especie de arrendatarios en funciones.

Considerando a los individuos que desempeñaron cada uno de estos tres papeles⁴, la nómina de los personajes que constituyen el objeto de estudio de este trabajo es la siguiente: José Antonio Aro, Martín Esain, Juan Bautista Gyarre, Hernando Goñi, Miguel Goyeneche, Francisco Hualde, Ignacio Irigoyen, Pedro Irigoyen, José Istúriz, Jerónimo Lacunza, Juan Lastiri, Juan y Pedro Mendinueta, Jorge Monreal, Juan Antonio Munárriz, Antonio Santesteban, Agustín Sesma y Escudero, Agustín Sesma y Sierra, José Soraburu, Martín Virto y Joaquín Yoldi.

El estudio individualizado de cada uno de ellos y la posterior comparación de sus perfiles ponen de manifiesto que no eran personajes singulares ni aislados; al contrario: constituían un reducido grupo dotado de personalidad propia. Lo interesante de esta personalidad es que no se basaba en una -inexistente- constitución formal o jurídica de dicho grupo, sino que dimanaba de la cohesión interna de éste,

³ Son significativos los casos en los que los fiadores fueron a la vez arrendatarios: Munárriz, uno de los avalistas para 1707-1711, era socio de la compañía arrendataria; Istúriz y Lastiri, fiadores para 1711-1715, formaron una compañía con el arrendatario principal; en el arriendo inconcluso de 1715-1719 el fiador Sesma y Escudero era en realidad el auténtico arrendatario -y el adjudicatario un mero testaferro-. También resulta reveladora la aparición sucesiva de los mismos personajes como arrendatarios y como avalistas: es el caso de Virto -arrendatario en 1697-1700, aspirante en 1700-1703 y fiador en 1703-1707- y de Esain -arrendatario en 1700-1703 y fiador en 1707-1711-.

⁴ Arrendatarios: Virto (1697-1700), Esain (1700-1703), Lacunza (1703-1707); la compañía formada por Munárriz, Yoldi -y, durante un tiempo, Nicolás Erausquin y Dionisio Aguirre- (1707-1711); Sebastián Garay, Istúriz y Lastiri formando compañía (1711-1715); Sesma Escudero (1715-1717). Fiadores: Monreal y Goyeneche (1697-1700); Goñi, los Mendinueta, Soraburu, los Irigoyen y Hualde (1700-1703); Virto y Juan Mendinueta (1703-1707); Esain, Aro, Munárriz y Santesteban (1707-1711); Lastiri e Istúriz (1711-1715); los Sesma (1715-1717). Administradores generales: Pedro Irigoyen (1700-1703); Munárriz (1707-1711); Gyarre (1711-1715). En nuestro estudio omitiremos a los que no estaban establecidos en Navarra: Erausquin y Aguirre -residentes en San Sebastián- y Garay -residente en Bilbao-.

la cual, a su vez, era el resultado de dos factores estrechamente relacionados: la homogeneidad de sus integrantes y el entramado de relaciones existentes entre ellos.

2. La homogeneidad del grupo

La notable homogeneidad de este reducido grupo se hacía patente en -y derivaba de- la afinidad profesional, la comunidad de intereses y la similitud de trayectorias de las personas que lo integraban.

2.1. Afinidad profesional

La mayoría⁵ de los últimos arrendatarios privados de la renta, sus fiadores y sus administradores generales, eran "mercaderes" de profesión⁶. Como tales figuran en las cuentas de la alcabala de Pamplona⁷ y en la documentación notarial. Aquéllas proporcionan datos para establecer el volumen aproximado de su actividad; los protocolos ofrecen referencias sobre el tipo de comercio que practicaban. A tenor de la información obtenida de estas fuentes da la impresión de que excepto Virto, los Sesma, Goyeneche e Ignacio Irigoyen -dedicados sobre todo al comercio lanar en un ámbito nacional e incluso internacional-, los demás eran fundamentalmente comerciantes de nivel medio, que en algunos casos tenían tienda y al mismo tiempo vendían al por mayor y suministraban géneros a otros mercaderes⁸.

2.2. Interés en la gestión de otras rentas.

La del tabaco no fue la única renta que interesó a estos personajes: la participación de algunos en los citados arriendos no fue algo episódico o aislado, sino inscrito en unas trayectorias más largas de intervención -bien privada o bien a sueldo- en la gestión de finanzas públicas y particulares⁹.

⁵ Las excepciones conocidas son: Yoldi, presbítero, y Munárriz e Istúriz, escribanos.

⁶ El motivo por el cual el arriendo del estanco del tabaco atraía sobre todo a los comerciantes seguramente era que a su carácter fiscal añadía una naturaleza comercial al consistir en la venta de un producto -en un ventajoso régimen de monopolio, además- en todo el territorio del reino. Los comerciantes, en cuanto tales, estaban interesados en un negocio de esa envergadura y con esas perspectivas de beneficios, y también estaban preparados para embarcarse en él porque disponían de formación y experiencia, de medios económicos y humanos, de relaciones y contactos, etc.

⁷ AMP, Alcabala general, legajo 1.

⁸ Por motivos de tiempo y/o de prestigio no se encargaban personalmente de la venta en la tienda sino que dejaban ésta a cargo de sus oficiales. Así lo hizo Lastiri con la que compró en 1694 -y de la que obtuvo el dinero para arrendar la renta de tablas- desde 1702 hasta 1710 -cuando la vendió *para invertir el dinero en negociaciones que podía manejar por sí*- la llevó en compañía con dos criados que la administraron sucesivamente. Los Mendinueta también tenían una tienda que administraba para ellos su oficial Michelena. Lo interesante es que aunque estos comerciantes se dedicaran a empresas mercantiles de mayor envergadura seguían manteniendo abierta una tienda, posiblemente porque ésta "como negocio, [...] no dejó nunca de ser rentable e invertir en ellas resultaba beneficioso" (S. J. Rovira, "La burguesía mercantil ennoblecida de Reus" en L. M. Enciso (coord.), *La burguesía española en la Edad Moderna*, Valladolid, 1996, p. 807)

⁹ Así pues, se verifica en el caso navarro la apreciación de C. Sanz Ayán de que "los arrendadores de una determinada renta [...] no se limitaban a esa sola actividad. Su campo de actuación era sensiblemente más amplio" debido a su "empeño por con-

En el grupo estudiado hay varios individuos que actuaron en el ámbito de la hacienda pública, bien como arrendatarios de rentas, como asentistas o como prestamistas¹⁰. Todos ellos constituyen una muestra, pequeña pero ilustrativa, de ese fenómeno característico del Antiguo Régimen que es la dejación de diversas parcelas y funciones de las finanzas reales en manos de particulares, y su consiguiente gestión por parte de éstos como si fuesen negocios privados¹¹.

Pero además de aprovechar las oportunidades para efectuar inversiones privadas en la hacienda pública, algunos de estos personajes intervinieron en ésta como funcionarios¹². La alternancia o simultaneidad de esta participación como tales y como particulares posiblemente se debía a un doble interés: por parte de las instituciones, que para ciertas funciones preferían a personas con experiencia -a veces adquirida en el previo desempeño privado de las mismas o similares tareas-; por parte de los propios individuos, que buscaban prestigio -el conferido por un cargo destacado-, querían poder e influencia -derivados de sus atribuciones-, o seguían una tónica de participación en los asuntos hacendísticos reales y forales bajo la modalidad conveniente y/o posible en cada momento.

Por otra parte, los personajes estudiados no sólo fueron "comerciantes que se ocuparon de llenar el vacío administrativo que los poderes públicos tenían en el campo financiero"¹³. Su radio de acción se extendía "hacia abajo" abarcando el ámbito de las finanzas municipales y, finalmente, las privadas. Todos ellos fueron

centrar diversas actividades dentro del mundo de los negocios". El resultado era que "su actuación como arrendadores estaba inmersa en el complejo conjunto de actividades que se desarrollaban en el mundo financiero de la Edad Moderna ("La figura de los arrendadores de rentas en la segunda mitad del siglo XVII", *Hispania*, 165 (1987), pp. 215 y 223).

¹⁰ Lastiri arrendó la renta de tablas entre 1704 y 1706 y en 1710 fue asentista para el aprovisionamiento de zapatos para unos regimientos. En este mismo asiento intervino Virto, el cual participó en el arrendamiento de tablas de 1696-1698 junto con Monreal y Soraburu entre otros. Monreal ya había sido anteriormente arrendatario de esa renta, en 1683-1685 y 1688-1692. Soraburu por su parte era un destacado asentista que prestó importantes -y lucrativos- servicios a la Corona durante la guerra de Sucesión y tuvo arrendadas las rentas provinciales de la provincia de Soria entre 1714-1717. Otro asentista sobresaliente, Juan Mendinueta, fue co-arrendatario de la renta de tablas en 1693-1695 -y postor a la misma para 1696-1698- y arrendó en 1694-1696 el impuesto de la saca de lanas. Esain fue asentista de paja en 1697-1699. Goñi tuvo arrendado el estanco general del chocolate en 1697-1699 y 1703-1707 y lo intentó en 1700-1703.

¹¹ Un fenómeno generalizado en toda Europa al que J. F. Boshier, refiriéndose a otra manifestación del mismo, denomina "private enterprise in public finance" (*French Finances, 1770-1795: From Business to Bureaucracy*, Cambridge, 1970, p. 92 y *passim*).

¹² Lastiri administró la renta de tablas por cuenta de Comptos entre 1707 y 1713; Gayarre lo hizo desde 1717 hasta 1727, fue administrador de la renta del tabaco -nombrado por la Real Hacienda- entre 1717 y 1720 y, al menos entre 1724 y 1728, se encargó del cobro del nuevo impuesto. Entre 1714 y 1716 la administración de la renta de tablas por cuenta de Comptos corrió a cargo de Virto, el cual fue también depositario de los efectos del donativo y repartimientos de los servicios extraordinarios desde 1710 y tesorero general del reino desde 1713. Soraburu fue oidor del tribunal de Comptos y se ocupó de la tesorería general de guerra de Navarra y provincia de Guipúzcoa desde 1705.

¹³ A. Azcona, *Comercio y comerciantes en la Navarra del siglo XVIII*, Pamplona, 1996, p. 342.

asidua y reiteradamente arrendatarios y administradores de patrimonios municipales, nobiliarios y eclesiásticos, esto es, realizaron a menor escala las mismas o similares funciones y el mismo tipo de inversiones que las efectuadas en el nivel superior¹⁴.

Las actividades y las trayectorias de los personajes estudiados revelan, por tanto, que éstos eran algo más que comerciantes: eran hombres de negocios en el amplio sentido que esta realidad tenía en el Antiguo Régimen, esto es, individuos interesados en cualquier tipo de actividades económicas lucrativas, tanto propiamente mercantiles como de otra índole -destacando entre éstas últimas las "financieras"¹⁵.

3. Relaciones internas

Precisamente por esa condición de hombres de negocios cobra especial importancia el capítulo de sus relaciones y contactos¹⁶ -tanto entre ellos como con miembros de otros grupos socio-económicos-, ya que, dada la variedad y complejidad global de sus actividades, necesitaban dichos vínculos a modo de fuente im-

¹⁴ A. Eiras considera que el arriendo o administración de rentas nobiliarias y eclesiásticas era una actividad "que parece reservada a los notables de la burguesía mercantil, dotados de relaciones sociales, hábito de respetabilidad y solvencia y, sobre todo, de capitales y propiedades que los afianzan y sirven de garantía a sus poderdantes" y señala que "entre los beneficios ocultos de estas actividades gerenciales el más importante es sin duda la facultad de manejar rentas ajenas que tienen meses y años en su poder antes de darles destino o rendir cuentas del dinero ingresado" ("La burguesía mercantil compostelana a mediados del siglo XVIII: mentalidad tradicional e inmovilismo económico" en A. Eiras (ed.), *La historia social de Galicia en sus fuentes de protocolos*, Santiago de Compostela, 1981, pp. 539 y 541).

¹⁵ Y es que "comercio y finanzas eran dos mundos complementarios e interdependientes que permitían al comerciante una amplia gama de servicios para ofertar al conjunto de la comunidad mercantil, a clientes particulares y, por supuesto, al Estado" (R. Torres, "Comercio y asientos militares. Hacia la integración comercial del Cantábrico en el siglo XVIII", *Cuadernos de Investigación Histórica*, 17 (1996), p. 30). Es más, hasta cierto punto se podría considerar que "la finance est, avant tout, la carrière supérieure de la bourgeoisie d'affaires" (G. Chaussinand-Nogaret, *Gens de finance au XVIIIe siècle*, Paris, 1972, p. 120).

¹⁶ En el caso de los hombres de negocios los contactos tienen una importancia singular porque "la actividad mercantil [y, podríamos añadir, financiera] se conforma como una cadena de contactos y redes de relaciones que se organizan a lo largo del tiempo, en diferentes lugares y niveles" (J.M. Imízcoz, "Burguesía y redes de relaciones en la sociedad del Antiguo Régimen", en L. M. Enciso, o. c., p. 45). Pero lo cierto es que el análisis de las relaciones sociales de todo tipo presenta unas posibilidades de aplicación que van mucho más allá de este grupo y sus circunstancias. En la medida en que dicho análisis "consiste en estudiar los grupos humanos prestando atención a los vínculos que existen entre ellos más que a sus características intrínsecas, y en utilizar el estudio de esos vínculos para explicar la conducta de las personas" (J. Pro, "Las élites de la España liberal: clases y redes en la definición del espacio social (1808-1931)", *Historia Social*, 21 (1995), p. 64), es fundamental para acceder al conocimiento y comprensión tanto de los individuos como de los colectivos y, en definitiva, de la sociedad.

prescindible de dinero, crédito¹⁷, información, privilegios, prestigio, avales, asistencia, etc.

En cuanto a las relaciones trabadas entre ellos, se puede constatar que sus trayectorias personales y profesionales no sólo eran semejantes, sino que además - y esto es lo importante- estaban estrechamente vinculadas entre sí y eran recíprocamente influyentes.

Un ámbito en el que resulta revelador considerar esas relaciones es en el de sus actividades profesionales y económicas en general. Partiendo del hecho constatado de que casi todos estaban interesados en los mismos negocios, cabe plantear la cuestión de si lo que había entre ellos era competencia o colaboración. A la vista de los datos disponibles la impresión general es que no se disputaban las oportunidades sino que se las repartían, bien mediante una especie de "turno"¹⁸, bien por medio de la asociación patente -reparto formal de participaciones en el negocio¹⁹- o latente -concesión de subarriendos²⁰, de poderes para determinadas funciones²¹ y de fianzas²².

Precisamente las fianzas²³, en cuanto que son formas visibles de vinculación, esto es, testimonio -y fruto- de la existencia de una relación personal entre fiador y fiador, "pueden servir como fuente para el estudio sociológico de las relaciones entre grupos"²⁴ y entre individuos. Lo que interesa es precisar el tipo de relación subyacente y las motivaciones reales de las partes implicadas. Como lo que buscaba era asistencia y lo que pedía un favor, el afianzado solía acudir a sus

¹⁷ Ya que "por los vínculos de la confianza personal circulaba la mayor parte del crédito en una época de escasa institucionalización de los mecanismos financieros." (J. Pro, o. c., p. 54).

¹⁸ Istúriz administró las rentas del condado de Ablitas en 1701; Esain y Mendinueta de 1704 a 1710; Gayarre de 1714 a 1727. Entre 1704-1707 Esain tuvo arrendados los frutos decimales y rentas del obispado en varios partidos; le sucedieron Soraburu y Mendinueta, que "se repartieron" todos los partidos; Soraburu los arrendó otra vez para 1709-1712 y, aunque al morir el obispo en 1710 Mendinueta arrendó la vacante, dio participación a Soraburu -como también hizo el siguiente arrendatario entre 1713 y 1715-.

¹⁹ En 1710-1713 Mendinueta admitió a Soraburu en el arrendamiento de la vacante del obispado y éste admitió en su porción a Goyeneche. (AGN, Real Corte, proceso pendiente, Félix López, 1723, fajo único, n.º 49).

²⁰ Esain, administrador de la vacante episcopal, dio en arriendo las rentas del partido de Los Arcos a Mendinueta (AHPN, Pamplona, M. Guillemes, c. 345, 19-9-1699).

²¹ Juan Mendinueta y otro socio arrendaron las rentas del obispo y dieron poder a Virto para que se encargara del cobro (AHN, Pamplona, Pedro Urroz, c.523, 14-4-1693).

²² Virto y Goñi figuran como fiadores de Monreal en el contrato de arrendamiento de la renta de tablas de 1696-1698 -arriendo en el que, significativamente, fueron porcionistas- (AGN, Consejo Real, proceso pendiente, Salinas, 1714, fajo 1, n.º 2); Goyeneche fue fiador de Virto para el arrendamiento de las rentas del obispo en los partidos de Pamplona y Salinas en 1697 (AHPN, Pamplona, Miguel Guillemes, c. 345, 19-6-1697). A propósito de estos datos, conviene tener en cuenta la observación de A. Eiras acerca de que "las frecuentes asociaciones de unos mismos fiadores y afianzados en operaciones del mismo tipo sugiere la existencia de comunidad de intereses entre las dos partes, como partícipes en los beneficios y riesgos de la operación" ("Tipología documental de los protocolos gallegos", en Eiras (ed.), o. c., p. 69-70)

²³ También figuran unos como fiadores de otros para, por ejemplo, desempeño de cargos, cumplimiento de sentencias judiciales, desembargos, pago de deudas, etc.

²⁴ *Ibidem*, p. 69.

amistades²⁵, y más exactamente a la "crema" de éstas -puesto que el fiador debía ser alguien con solvencia económica y buena reputación-. En cuanto a éste, su aceptación del encargo podía ser un gesto de amistad, pero también hay casos en los que no es descabellado sospechar que en realidad respondía a una actitud interesada por su parte y constituía una vía encubierta de intervención en el asunto para el cual daba su aval²⁶. El caso de Lastiri y Gayarre es un ejemplo ilustrativo. Tenemos constancia de que el primero -sólo o con otros- avaló al segundo para que fuera administrador de las tablas durante diez años consecutivos, administrador del conde de Ablitas, depositario de los bienes del obispo Gutierrez y tesorero de las rentas navarras del duque de Alba. El motivo explícitamente alegado por Lastiri para apoyarle de esa manera era la *íntima amistad* que los unía, en virtud de la cual *procuró ayudarle para que pudiese lograr manejos que le diesen utilidad*. Ahora bien, que ese fuera el auténtico -o al menos el único motivo- fue algo que sus propios contemporáneos ya pusieron en duda y, así, *se hablaba por la parte de fuera y discurría por concepto que por todas [las ayudas de distinto tipo que Lastiri le había prestado], contemplándolas excesivas a una mera amistad, sería natural que el dicho Gayarre le había de corresponder [a su benefactor Lastiri] con alguna recompensa*²⁷. Es más, en alguna ocasión se deja entrever la posibilidad de que esta recompensa no consistiera en la futura devolución o pago de los favores, sino que fuera el hecho en sí de que Gayarre ocupara esos puestos y que, como una especie de hombre de paja, encubriera la intervención de Lastiri: ese fue el caso de la administración de la renta de tablas de 1717, acerca de la cual había quienes opinaban que Gayarre *sólo fue administrador de nombre*²⁸ y que quien manejaba la renta era su avalista.

Otra evidencia de una relación personal -familiar y/o amistosa- entre estos personajes la constituye el hecho significativo de que unos contaran con los otros para asuntos privados transcendentales como pueden ser el matrimonio²⁹ -propio o de los hijos- y la última voluntad³⁰. Así, Soraburu, Hualde, Goyeneche y Pedro

²⁵ A veces los fiadores no eran los propios amigos sino conocidos de éstos, lo que pone en evidencia la utilidad de las redes de relaciones. Fue el caso del arrendamiento del tabaco de 1711-1715: para encontrar avalistas Garay consultó a su pariente lejano Juan Ondazarroz, el cual propuso a Istúriz y éste a su vez introdujo a Lastiri. (AGN, Consejo Real, proceso 5480).

²⁶ Vid. supra p. 2 y nota 19. A. Eiras plantea esa posibilidad al señalar que en algunos arriendos "no siempre actúan directamente [los interesados] sino que frecuentemente lo hacen también a través de testaferros a los que respaldan con su dinero en calidad de fiadores, como socios capitalistas de la operación que corren con los riesgos de ella" ("La burguesía...", o. c., p. 539). Quizás el caso más extremo sea el de los arrendamientos de rentas francesas estudiados por F. Bayard, en los cuales "le titulaire n'est rien et [...] le caution est tout [...]. Le titulaire n'est que le prête-nom d'un ensemble de cautions que se constituent en véritables sociétés" (*Le monde des financiers au XVIIe siècle*, Paris, 1988, p. 157)

²⁷ AGN, Consejo Real, proceso pendiente, esc. Solano, 1754, fajo único, n°27.

²⁸ Ibidem.

²⁹ De hecho, como señala R. Mousnier, "l'environnement social peut être déterminé au moyen des témoins du mariage [qui] peuvent être utilisés pour définir une sorte de groupe social de relations diverses, parentés, alliances, fidélités, collégialités, protections et services." (*La stratification sociale à Paris aux XVIIe et XVIIIe siècles. L'échantillon de 1634, 1635, 1636*, Paris, 1976, p. 41).

³⁰ Aparte de la información ocasional contenida en algunas cláusulas -como las mandas

Irigoyen estuvieron presentes en el otorgamiento de los contratos matrimoniales de la hija de Virto; Mendinueta y Monreal en los de Pedro Irigoyen y la hija de Goñi; Gayarre en los de Lastiri³¹. En cuanto a los testamentos, Goñi nombró albacea a Pedro Irigoyen -su yerno- y éste sobrecabazalero a Goyeneche, quien, a su vez, fue albacea de Soraburu³². Este último, Virto y Hualde figuran como albaceas en el testamento de Juan Mendinueta, el cual manifiesta que, tanto éstos como los sobrecabazaleros, son *todos mis amigos y señores a quienes pido que supuesto que, así como en vida hemos sido tan unos en nuestra amistad y correspondencia, me asistan en la muerte con la eficacia que espero, [...] y para ello admitan este encargo*³³.

No es éste el único caso en el que se declara explícitamente la existencia de amistad, ni tampoco el único en que dicha declaración no es gratuita sino que se utiliza como argumento para solicitar o justificar algo. Así por ejemplo, con motivo de un préstamo que Esain hizo a la compañía arrendataria del estanco en 1707 y que Munárriz debía devolverle, éste le pidió que *por la amistad que ambos tienen se sirviese de hacerle favor de darle carta de pago como si ya hubiera saldado la deuda y de concederle un aplazamiento*; Esain accedió *sólo por asistirle*³⁴: una evidencia más de que los afectos no se reducían a la emotividad y que también podían tener una valiosa utilidad.

Esa misma dualidad -o más bien ambigüedad- afectiva y pragmática presentan las relaciones de parentesco que ligaban entre sí a varios de los miembros de este pequeño grupo. Más que los vínculos de consanguinidad -existentes por ejemplo entre los Mendinueta, que eran hermanos, y entre los Sesma, que eran padre e hijo-, interesan aquéllos de nuevo cuño resultantes de oportunos enlaces matrimoniales: Pedro Irigoyen era yerno de Goñi; Hualde consuegro de Esain y cuñado de Juan Mendinueta, quien a su vez era consuegro de Goyeneche³⁵; Ignacio

justificadas *por el amor y cariño* que el testador sentía por alguien, o el nombramiento de heredero-, los testamentos ofrecen una importante evidencia de las relaciones personales en la designación de albaceas, la cual "recae precisamente sobre aquéllas personas en las que mayor confianza se deposita y, por tanto, resulta un buen indicador de las relaciones familiares y extrafamiliares del difunto [ya que] nos permite averiguar quiénes de entre la familia tienen la consideración especial del testador y quiénes de entre los amigos merecen su atención." (A. Pons y J. Serna, *La ciudad extensa. La burguesía comercial-financiera en la Valencia de mediados del XIX*, Valencia, 1992, p. 166).

³¹ Contratos en AHPN, Pamplona, Pedro Urroz, c. 525, 20-8-1707; Miguel Erice, c. 390, 22-2-1693; Juan Martín Ayerra, c. 638, 18-8-1711, respectivamente. Aún no podemos precisar con exactitud la representatividad de estos datos pues están sin localizar la mayoría de los contratos matrimoniales de los implicados en los arriendos del estanco general y de sus hijos.

³² Testamentos en AHPN, Pamplona, Miguel Guillemes, c. 346, 19-11-1704; Félix Irigoyen, c. 607, 23-9-1709 y Francisco Arrastia, c. 573, 25-8-1716 respectivamente. Hasta el momento sólo hemos encontrado los testamentos de ocho de estos personajes.

³³ AHPN, Pamplona, Esteban de Tudela, c. 557, 4-12-1714.

³⁴ AHPN, Pamplona, Joaquín Sanz, c. 589, 7-8-1708.

³⁵ Contratos matrimoniales en AHPN, Pamplona, Miguel Erice, c. 390, 22-6-1693 (Pedro Irigoyen y María Josefa de Goñi, hija de Hernando); Lorenzo Gastón, c. 720, 7-2-1728 (Juan Miguel de Esain, hijo de Martín, y María Josefa Hualde, hija de Francisco y sobrina de Juan Mendinueta). Todavía no hemos encontrado los de Juan de Mendinueta y Juana María de Hualde, hermana de Francisco, y los de la hija de

Irigoyen era suegro de un sobrino de Mendinueta; Aro era cuñado de Yoldi. Con todo, antes de sacar conclusiones precipitadas habría que comprobar en qué medida esta endogamia en el seno del grupo era intencionada -y consistía en un estrechamiento de lazos cuyo objetivo era el aunamiento de fuerzas- o era espontánea -fruto del trato, la colaboración frecuente, la amistad-³⁶.

Diversas modalidades de asociación para negocios variados, fianzas para todo tipo de causas, contratos matrimoniales y testamentos son sólo algunos de los testimonios que muestran a estos personajes relacionados entre sí. Hay otros muchos, que sería demasiado prolijo mencionar. En cualquier caso, lo reseñable es que el capital relacional se perfila como el más importante -más incluso que el económico-, en la medida en que es el que resultaba más versátil y útil. Así lo evidencia el caso de Gayarre, el cual se fue dedicando de manera exclusiva a la gestión de rentas públicas y privadas -como particular y como funcionario- y lo hizo sin tener dinero propio que invertir. En palabras de sus contemporáneos, *nunca se le conoció patrimonio ni caudal propio sino que siempre fue tenido por hombre de conveniencias muy limitadas, de manera que para poder manejar y cumplir con las dependencias y administraciones que tuvo a su cargo [necesitaba] valerse de otras personas que le prestasen dinero*³⁷. Como además fue hombre que por su inteligencia y honrado proceder tuvo estimación en Pamplona y reino no le fue difícil conseguir esos préstamos. Una prueba entre otras de que "quizás el activo más valioso que podía poseer el hombre de negocios dieciochesco no era su dinero sino más bien su reputación y sus contactos"³⁸.

4. Proyección externa.

La importancia y la -al menos potencial- utilidad del capital relacional de estos personajes cobra aún más relieve al considerar sus relaciones de todo tipo

aquéllos María Josefa Mendinueta Hualde y Pedro Fermín Goyeneche hijo de Miguel.

³⁶ Conviene tener muy en cuenta la advertencia de A. Rodríguez sobre la posible doble motivación de la endogamia, "a la que se ha de reconocer una cierta inercia debida a la vecindad, la proximidad profesional y la inexistencia de movimientos que intercambien rangos sociales distintos", pero a la que también cabe considerar como "la concreción de un proyecto doméstico pensado de antemano para lograr un fin." ("Métodos de evaluación de las estrategias familiares en el Antiguo Régimen", VV. AA., *Fuentes y métodos para la historia local*, Zamora, 1991, p. 143). Y es que "la red de relaciones sociales de un individuo tiene una parte que le viene dada por el medio (familia, vecinos...) y otra parte que es el resultado de una construcción del propio individuo, que busca entrar en contacto con determinadas personas, alimenta unos vínculos (invirtiendo recursos de tiempo, esfuerzo, riqueza...) y deja caer otros." (J. Pro, o. c., p. 68).

³⁷ AGN, Consejo Real, proceso pendiente, esc. Solano, 1754, fajo único, nº27

³⁸ T. M. Devine, *The Tobacco Lords. A Study of the Tobacco Merchants of Glasgow and their Trading Activities c. 1740-1790*, Edinburgh, 1990, p. 90. Z. Moutoukias reitera la misma idea al decir que "l'actif principal des entreprises, le principal investissement -le capital commercial- est constitué par l'honneur et la parentèle de ceux qui interviennent comme commerçants" ("Réseaux personnels et autorité coloniale: les négociants de Buenos Aires au XVIIIe siècle", *Annales ESC*, 4-5 (1992), p. 902).

con otros individuos. Tanto las actividades descritas en el segundo apartado de este trabajo, como las clases de vínculos personales del tercero, no actuaban sólo "hacia adentro", como factores internos que propiciaban la homogeneidad y la cohesión del pequeño grupo, sino también "hacia afuera", poniendo en contacto a sus integrantes con los de otros grupos y dándoles una notable proyección social y económica.

El primer ámbito de relación era lógicamente el más inmediato y afín: el de las personas que pertenecían a su mismo medio socio-profesional -e incluso, en parte por eso mismo, al mismo vecindario- y compartían sus intereses. Los individuos estudiados estuvieron estrechamente vinculados con otros hombres de negocios, que participaron -colaborando o alternándose con ellos- en las mencionadas empresas mercantiles, gerenciales y financieras.

Precisamente fueron esas actividades las que en buena parte posibilitaron -y al mismo tiempo requirieron- el contacto de estos individuos con todos los niveles de la sociedad navarra, e incluso la proyección de sus relaciones fuera del reino³⁹. Por un lado, sus actividades comerciales les hacían tratar con el conjunto de la población porque personas de toda extracción social eran sus clientes y/o sus proveedores. Otro tanto ocurría con sus actividades financieras: prestaban a todo tipo de gente, colaboraban con las autoridades municipales -encargándose de los abastos y de determinados servicios públicos- y con la administración central, arrendaban o administraban rentas eclesiásticas y mayorazgos, etc.⁴⁰.

Estos contactos derivados del ejercicio de su profesión y de los servicios prestados, a menudo se complementaron con y/o dieron lugar a relaciones más personales: de clientelismo, amistad, parentesco⁴¹.

En definitiva, los personajes estudiados estaban inmersos en una red de interacciones que abarcaba a parientes, amigos, socios, clientes -en el sentido comercial del término-, vecinos, colegas, protegidos, protectores, etc., pertenecientes a todos los niveles socio-económicos. Una utilidad inmediata de este entramado de relaciones -tanto "internas" como "externas"- era que por ellas circulaban el dinero y/o la información y/o las influencias imprescindibles en el contexto de sus negocios -los propiamente mercantiles y los financieros-, pero además estas redes eran instrumento de su inserción en la sociedad, tanto en un sentido estático -determinando la posición que ocuparon en el conjunto social- como dinámico -constituyendo mecanismos de promoción o al menos de prestigio-.

³⁹ Tenían clientes, proveedores, corresponsales e intermediarios en distintas plazas tanto de España como -en algunos casos- del extranjero, y personas residentes fuera de Navarra les nombraron administradores de sus bienes y rentas navarras y apoderados para asuntos que se debían resolver en el reino.

⁴⁰ De entre todas éstas, las relaciones con la nobleza merecen una mención por ser singularmente fructíferas en términos materiales y de prestigio. Así por ejemplo, en remuneración especial de los servicios que Gayarre le había prestado, el conde de Ablitas otorgó 4000 reales de plata para aumentar la dote de la hija de éste (AHPN, Pamplona, Esteban Gayarre, c. 777, 5-8-1720).

⁴¹ Aunque, en general, tanto ellos como sus hijos eligieron cónyuges pertenecientes a familias de comerciantes y hombres de negocios, hubo excepciones significativas como los matrimonios de la hija de Lastiri con José Ignacio Colmenares, oidor del Consejo -el hijo de ambos lo sería también-; la de Munárriz con Francisco Ignacio Ayerra, secretario del Consejo; la de Istúriz con el palaciano Manuel Ibero Daoiz.

5. Conclusión

Estos veintiún individuos, elegidos inicialmente utilizando como criterio de selección algo tan específico y concreto como es su participación en los últimos arrendamientos privados del estanco general del tabaco, han resultado trascender esta faceta, tanto en el sentido de que tenían en común mucho más que dicha participación, como en el sentido de que ésta fue una más de un variado conjunto de actividades que les identifican como hombres de negocios. Como consecuencia de lo primero, han resultado constituir un reducido grupo homogéneo y cohesionado; a causa de lo segundo, se les puede considerar como una muestra representativa del conjunto de los hombres de negocios que actuaban en Navarra a principios del siglo XVIII.

Dado este carácter representativo, su estudio -aquí meramente esbozado- puede ser empleado como una vía de aproximación al conocimiento de dicho conjunto, tanto desde el punto de vista de la información que proporciona -generalizable en muchos casos-, como en cuanto a la metodología que propone -utilidad del estudio de las redes de relaciones-.

