

# La casa Gardoqui. Las claves del éxito de una familia de empresarios

*Dra. Reyes Calderón Cuadrado*

Universidad de Navarra

Los Gardoqui son una de las más importantes familias de empresarios bilbainos del siglo XVIII.

Su rápida y abultada ascensión comercial se debe en gran parte a su conexión comercial con la América británica, tanto directamente, como indirectamente desde la elección de la firma Joseph: Gardoqui e hijos como vehículo para el envío de ayuda pública española a los insurgentes.

Pero es de destacar en ellos, su visión estratégica frente a sus competidores, y su asunción de riesgos, que les permiten pasar en breve tiempo a posiciones de excelencia, y que nos faculta a calificarles de empresarios y no de simples comerciantes. Esta ponencia ofrecerá datos que permiten confirmar esas hipótesis.

Palabras clave: Comercio, Bilbao, América británica, empresarios

## **Gardokitarren etxea. Enpresari ekintzabidearen arrakastarako gakoak**

Gardokitarrena izan zen Bilboko enpresarien familiarik garrantzitsuen XVIII. mendean.

Merkataritzan azkar eta nabarmen egin zuten gora Amerika britainiarrekin zuten merkataritza arloko loturari esker. Lotura hori zuzeneko ez eze, zeharkakoa ere bazen, "Joseph Gardoqui e hijos" etxea aukeratu zutenetik Espainiak matxinatuei bidaltzen zien laguntza publikoa garraiatzeko.

Aipatzekoak dira, euren lehiakideen aldean zuten ikuspegi estrategikoa eta hartzen zituzten arriskuak. Horri esker, agudo jartzen ziren punta-puntako mailan; enpresaburuak zirela esan dezakegu, eta ez merkataritza hutsak. Uste hori baieztatzen du eskainiko du hitzaldi honek.

Giltza hitzak: Merkataritza, Bilbo, Amerika britainiarra, enpresaburuak

## **The house of Gardoqui. The keys to success of a family of entrepreneurs**

The Gardoquis were one of the most important families of entrepreneurs in Bilbao during the XVIII century.

Their rapid and significant commercial rise was largely due to their business connection, both direct and indirect, with British North America, due to the choice of the firm of Joseph Gardoqui and Sons as intermediary for the dispatch of Spanish public aid to the insurgents.

It is worth underlining their strategic vision facing their competitors and their willingness to take risks, which enabled them to reach outstanding positions in a brief period of time, and which allows us to qualify them as entrepreneurs and not mere merchants. This paper will offer data in confirmation of this hypothesis.

Key words: Commerce, Bilbao, British America, entrepreneurs

## Introducción

La historia económica y del pensamiento económico han tendido a clasificar al empresario con base en factores ajenos a la organización de la firma y a la eficiencia de su labor. Bergeron (1992:131) asevera que la Ilustración afectó poco al grupo empresarial. El comerciante, mercader o negociante seguía siendo a fines del XVIII lo que fue a finales de la Edad Media. Carrasco (1997:44) señala que, en lo referente a la educación, el know how, no era imprescindible: *“cualquier persona que llegase a Cádiz podía iniciarse en los asuntos comerciales sin demasiadas dificultades. Bastaba con conseguir algún dinero; por ejemplo, mediante un préstamo a riesgo, e invertirlo en mercancías y embarcarse en los navíos que navegaban a las Indias... La formación ... pasaba, bien por adquirir conocimientos y experiencia comercial haciendo la ruta de las Indias Occidentales y de Europa, o bien por permanecer en la casa de negocios paterna, en la de un familiar o en la de un compatriota”*. En esa línea, el trabajo clásico de Molas (1985) emplea el criterio de tamaño, distinguiendo entre *mercaderes*, dedicados al comercio al por menor de productos especializados en mercados locales, y *comerciantes* que vendían productos más diversificados, al por mayor, y en mercados más alejados. Esta distinción sirve de base para que Domínguez Ortiz (1991:197) identifique *gran comerciante* con protección pública y honores sociales, y *minorista* con trabas administrativas. Wilson (1971:231), insistiendo en el tamaño, muestra la estrecha relación entre éste y el factor monetario, proponiendo la separación entre *moneyed y landed man*, criterio que se mantendrá en la mayoría de los Consulados españoles para los que el uso de letras se equiparaba al tamaño en los factores selectivos. También se aproxima a esta visión la obra de Rufino (1848), que distingue entre comerciantes al por mayor, mercaderes al por menor, y *“negociantes, traficantes, asentistas o contratistas, que son los que no tienen ramo fijo de comercio y que entienden en todo género de especulaciones, como contratas con el gobierno, préstamos, descuentos y otras, pero principalmente se llama negociante al que emplea en el comercio de papel moneda o fondos públicos”*. Estos y otros estudios insisten en que la participación en instituciones públicas es un rasgo característico de la sociedad mercantil española, como ocurría en toda la europea (Cf. Jover, 1976), lo que indicaría que la denominación comerciante y la designación hombre público o político tenían conexiones ciertas, aunque hemos de señalar la distancia entre las instituciones públicas municipales y la política nacional, o internacional.

Pues bien, los miembros de la Casa comercial Joseph Gardoqui e hijos, a quien vamos a dedicar estas páginas, cumplen una por una las exigencias impuestas por la bibliografía citada, para considerarles grandes comerciantes.

Frente a la literatura citada, y alejándose del criterio del tamaño, Paloma Fernández (1997:5), reserva el término comerciante para los *“individuos que profesionalmente se dedicaron al comercio con las colonias de la América*

*española*” recalificados por García Baquero como *cargadores* (1991:1)æ insistiendo en que en él tenían cabida tanto los grandes comerciantes como “*los pobres diablos que eran hombres de paja de comerciantes extranjeros*”. Si la pretensión era que el viaje trasatlántico fuera eficiente y rentable, el comercio con las Colonias exigiría grandes capitales, lo que denotaría simbiosis entre ambas posturas. No obstante, teniendo en cuenta que la cifra mínima de capital exigido para la matrícula en Cádiz era de un millar de pesos (Ruiz Rivera, 1988:48), y que el 73% de las compañías abiertas en Cádiz no superaban los mil pesos de beneficio (García Baquero, 1991:487), se comprende la exclusión del criterio del tamaño. La postura de la Casa Gardoqui no puede ser descrita más que en el primer sentido, el de la profesionalidad, y por ese motivo, en el título de esta ponencia se emplea el término “empresario”, ajeno completamente al sentir de la época y la historia económica. Hemos pretendido explicitar con él, la probada profesionalidad de esta Casa (Cf. Calderón, 2003).

### **Las primeras etapas de la casa Gardoqui**

La familia Gardoqui, de la cual muchos detalles permanecen en el olvido o ignotos, es originaria de Vizcaya, con casa solar en Larrabezúa y Bilbao. Si bien podemos rastrear el inicio de su trayectoria comercial en las postrimerías del siglo XVII, es en la segunda mitad del XVIII —una buena época para la periferia norte española— cuando podemos certificar que ésta sería una saga a contar entre los grandes comerciantes y políticos bilbaínos de todos los tiempos.

Extensa en sus orígenes, la andadura comercial de los Gardoqui nos retrotrae a la figura de *Thomas de Gardoqui y Alayo* —hijo de Domino y Ana, vecinos de Larrabezúa— quien, tras su matrimonio con *Teresa Meceta*, natural de Lumo, y vástago de una reputada familia de la Merindad, abandonó la casa paterna asentándose en la de su esposa, llegando a ser Mayordomo de fábrica de la citada anteiglesia. De los siete hijos con que Thomas y Teresa fueron agraciados, tres de los varones —Domingo, Juan Bautista y Joseph Ignacio— abandonaron tierras guernicanas con destino Bilbao, donde, por separado, pero con alto grado de colaboración, emprendieron actividades mercantiles, e incluso —tal es el caso de Domingo— de préstamos, dinero y especie, incluyendo el socorro de ferrones.

Pese a que cada uno de los tres hermanos Gardoqui Meceta obtuvo éxitos notables en su negocio, sin lugar a dudas fue a José Ignacio —José en la mayoría de los documentos que empleamos— a quien la fortuna sonrió especialmente, tanto por su frondosidad comercial y política como por una cuajada sucesión.

El nombre de *Don José Gardoqui y Meceta* figura en el Registro de Comerciantes desde el año de 1726, cuando contaba con 31 años de edad. A partir de ese momento, le vemos realizando tanto actividades comerciales —especialmente la venta de paño ordinario, anascotes y sempiternas— y de armador, como sociales: participando activamente en la revisión y reforma de las Ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1737; o ejerciendo de Cónsul en 1750.

Al poco de instalarse como comerciante en Bilbao, en octubre de 1726, Don José contrajo nupcias con *Simona de Arriquibar y Mezcorta*, miembro de una reputada familia de la capital, que fue dotada para el evento con 44.000 reales —33.000 en dinero, y el resto en plata, arreo y otras alhajas—. Don José, por su parte, aportó al matrimonio 76.000 reales en dinero, alhajas, letras o pagos ciertos, y otros 15.000 por vía de arras. Su enlace con esta familia, cuyos miembros ocupaban desde principios de siglo puestos dirigentes en el Consulado, le abrió muchas puertas.

Del matrimonio nacieron ocho hijos; 4 de ellos, varones. El menor de estos últimos, Francisco J. Antonio, nacido en 1747, se ordenó sacerdote, llegando a alcanzar el capelo cardenalicio en 1816. Los otros tres siguieron el camino del comercio, incorporándose por orden de edad al negocio: primero José Joaquín, nacido en 1730; después Diego María, 5 años menor; y finalmente Juan Ignacio (1741).

Don José comenzó su andadura como comerciante en solitario. Posteriormente impulsó la creación de varias sociedades, con distintas razones comerciales, con el fin de dar cabida a sus hijos en el negocio. De aquellos primeros pasos se poseen muy pocos datos, salvo el trascendental hecho de que, a partir de 1736, obtuvo pasaportes para importar pescado salado —especialmente bacalao— de los dominios británicos, lo que orientó considerablemente la extensión de su negocio. En 1739, figuraba ya como armador de tres navíos con matrícula en la Villa, y probablemente, con alguno más en el extranjero.

El primer contrato de compañía del que se tiene constancia es el que realizó con el mayor de sus hijos, José Joaquín, bajo la razón social *José Gardoqui e hijo*. Aunque, según Zabala (1994), el contrato se constituyó en 1750 pues ya aparece en averías, no fue hasta 1756, contando el hijo 26 años, cuando con escritura y ante escribano nació esta sociedad, con vida estipulada de dos años. El capital de *José Gardoqui e hijo* fue 1.014.429 reales y 20 maravedíes. José Joaquín, con una aportación de capital del 10%, y participación en beneficios de una quinta parte, tras descontarse los gastos (que incluían, en concepto de alquileres, un 0,3% de todas las remesas de mercancías) comenzó su andadura ocupándose de la caja y libros de la compañía, aunque su padre le otorgó firma a todos los efectos.

Antes de agotarse su vigencia, se liquidó la Compañía, constituyéndose en 1758 otra nueva sociedad —*José Gardoqui e hijos*— con un periodo de 6 años. El plural procede de la incorporación, pese a su juventud —23 años—, de Diego María, formado ya en los negocios tras una estancia de cinco años en Londres, bajo la batuta de George Harley, Director de la Compañía de Indias, y las lecciones de su tío materno, el economista y jurisconsulto Nicolás de Arriquirar (1714-1775), miembro benemérito de la Sociedad Vascongada de Amigos del País, y autor, entre otros trabajos, de “*Recreación política*”. En esta nueva Compañía, Diego María y José Joaquín llevaron indistintamente los libros de cuentas, mientras que los de caja —cargazones y mayor— fueron competencia exclusiva del último.

Esta primera fase de la vida de la Casa Gardoqui (1756/65) no estuvo exenta de problemas. Por un lado, les afectó la inestabilidad del entorno; por otro, la muerte del cabeza de familia. Algunas de las quiebras importantes —Del Río, Loygorri, etc.— les pillaron de lleno, sumándose a ello los problemas por el impago de letras, o la competencia de Santander. Esos y otros factores tuvieron seria influencia en la estabilidad y márgenes de la Compañía, que finalizó el año 1765 con un humilde capital. Además, en 1761, sobrevino la muerte de Don José, cuyo último rastro de comercio activo data de 1758. Pese a todo, siguieron en marcha. Ese mismo año de 1761 registraron cuatro nuevos barcos de porte mediano: entre 90 y 140 toneladas.

Cumpliendo lo estipulado por las Ordenanzas del Consulado, al fallecer el cabeza de familia, viuda e hijos —que heredaron, sin distinción de sexo, a partes iguales— pasaron por lo obrado en ella, sucediendo al padre en derechos y obligaciones. Así mismo, decidieron proseguir con la Compañía bajo los mismos pactos, si bien puede observarse con claridad que el hermano mayor, José Joaquín, tomó las riendas del negocio, orientándolo definitivamente al comercio trasatlántico y al bacalao.

Es fácil pensar que la familia tomó posiciones de no competencia con el resto de los Gardoqui Meceta. Juan Bautista y sucesores se decantaron por el negocio inglés, negociando en ceras, cueros, manteca, arroz o vino. Domingo por el francés, con ventas de paño al detal, y concesión de créditos a interés. Y los sucesores de Don José por Norteamérica y la importación-exportación de lanas, hierro y bacalao.

Finalizado el plazo estipulado en el acuerdo contractual, se liquidó la compañía. Pocos meses después, corría 1765, se acordó un nuevo contrato, suscrito, esta vez por un periodo de 8 años, y con un capital no demasiado cuantioso de 1.345.249 reales, que fue encabezado por M<sup>a</sup> Simona como heredera con el 74% del capital, e incorporó además a los antiguos socios José Joaquín (15%) y Diego María (10,75%) y también al tercero de los hermanos, Juan Ignacio, que en esa fecha contaba con 24 años. No aportando capital alguno, este último siguió bajo la tutela de su madre.

Fue en este momento, con los tres hermanos dedicados íntegramente al negocio, cuando la Casa comenzó a fortalecerse, llegando a alcanzar un segundo puesto en la importación de bacalao de Terranova; un séptimo en exportación de hierro y otro no menos notable en la exportación de lana. Los Gardoqui mantuvieron, prácticamente sin modificación, el número de elementos de su flota, aunque comenzaron a ampliar su capacidad, que rondó, por término medio, las 200 toneladas. Hasta 1789, los Gardoqui no fueron propietarios de una fragata: “San Joseph”, con 340 toneladas de porte. Sin abandonar la exportación de lana o hierro, la Casa conoció un proceso de especialización hacia la importación de bacalao salado procedente de las colonias británicas de América. Esta mercancía fue paulatinamente copando sus esfuerzos, hasta alcanzar las 3 partes del negocio.

### **El éxito de los Gardoqui**

Fue en Norteamérica, rodeando a la revolución americana, y con el bacalao salado como mercadería estrella, cuando la Casa lograría su mejores bazas.

Después de Utrech, el bacalao, especialmente el procedente de Terranova y Nueva Inglaterra, quedó prácticamente en manos de comerciantes franceses e ingleses. Los bilbaínos no pudieron hacer otro negocio que el de importación.

Hasta el año 1760, el pescado que entró en Bilbao fue mayoritariamente francés: el 69,7% de la importación. En esos años, Basurto (1983) sitúa a la Casa Gómez de la Torre como primer importador bilbaíno de bacalao, y a *José Gardoqui e hijos* como segundo, pero a larga distancia, pues de la importación francesa el 55,22% corresponde al primero y sólo el 13,79% a los Gardoqui.

Con el paso del tiempo y el cambio en las circunstancias políticas, las zonas de pesca y la nacionalidad de los pescadores cambió. En 1760, los británicos consiguieron expulsar prácticamente a los franceses del mercado, aprovechando para extender las áreas bacaladeras a puntos más al sur de Halifax, en especial a Salem y Boston. En tanto que las nuevas zonas resultaron mucho más fructíferas, el bacalao entrado en la ría de Bilbao cambió su origen, perdiendo peso las antiguas plazas situadas alrededor de Halifax.

En las zonas más al Norte, la penetración del primer importador bilbaíno de bacalao era muy superior a la de los Gardoqui. Atacada por cierto inmovilismo comercial, la Casa Gómez de la Torre decidió mantenerse en los originales puntos de abastecimiento e ignorar los cambios. La Casa Gardoqui, por el contrario, desplazó el grueso de sus operaciones hacia el sur, dirigiéndose a Boston y Salem mayoritariamente, y muy especialmente hacia este último

puerto, donde el coste correspondiente a muelle, acarreo y almacenaje representaba exactamente la mitad que el correspondiente a Boston, y otro tanto respecto a los puertos del Norte.

Debido a los menores costes y la mayor productividad, en Bilbao y en el periodo 1763-1776, las entradas de bacalao procedente de Boston y Salem alcanzaron el 50% del total. Con el tiempo, pues, Gardoqui gozó de una ventaja competitiva en ese terreno, siendo prácticamente monopolista en Salem. Si bien los Gómez de la Torre reaccionaron, desplazándose hacia el sur cerca del tercer cuarto del siglo, lo hicieron hacia Boston, no hacia Salem, plaza que, como queda dicho, fue prácticamente tomada por los Gardoqui.

Las hostilidades entre los británicos y sus colonos americanos, que comenzaron a engordar tras la publicación del “Stamp Act” (1765), son otro de los elementos que es necesario incluir para explicar el éxito de la Casa Gardoqui y de su certera emigración.

Con esa nueva coyuntura política, Boston como plaza “loyalista”, soportó un control imperial mucho más extenso que Salem. Este último puerto disponía en 1760 de 30 muelles, 40 almacenes y 96 barcos registrados; suficientemente pequeño para que los británicos no consideraran vital su control, pero suficientemente amplio para que los colonos sublevados lo emplearan.

Por otro lado, en torno a 1776, Boston vivió notables disturbios que concluyeron con el cierre del puerto. Salem, por el contrario no padeció esas sacudidas. Así, si en 1755 se enviaron desde Boston a Bilbao 40.000 quintales de bacalao, en 1774 el volumen se había reducido a 5.000. En esta última fecha los envíos desde Salem ascendieron a 117.000 quintales.

También a resultas de los problemas generados alrededor de Boston, el punto de mira del Congreso Continental —la única institución reconocida en la nueva nación— se dirigió a otras plazas, decidiendo que los pertrechos de guerra adquiridos en o enviados desde Europa llegaran a puertos al norte de Boston, y especialmente a Salem y Beverly. El cambio en el mapa de canales de distribución puso en relación a los Gardoqui con el Congreso Continental.

Mientras los norteamericanos luchaban por su independencia, la Casa Gardoqui conoció nuevos contratos de Compañía. El vencimiento del último en 1773, debería haber incitado uno nuevo en cortas fechas, sin embargo hasta 1778 no se registró un nuevo acuerdo. Que lo fue entre los mismos socios, con vigencia de 9 años, y capital inicial de 2.146.718 reales. En ese aumento de capital, no cabe duda, influyeron dos hechos. En primer lugar, que el eclesiástico de la familia, Francisco, dejó su herencia paterna a la Compañía para que *fructificara en beneficio a ella*. En segundo término, que dos de los socios contrajeron nupcias, emparentando con otra prominente familia bilbaína. Fruto de la endogamia propia del lugar y momento, en 1765 José Joaquín y Die-

go María se casaron con las dos hermanas de la familia Orueta Uriarte, de nombres Higinia y Brígida, respectivamente. La dote de cada una de ellas ascendió a 102.000 reales, amén de otros recursos propios. Esta estrategia matrimonial de perpetuación del capital se continuó en la familia pues, con el tiempo, una hija de Diego María —María Simona— contrajo matrimonio con un hijo de José Joaquín —Cesáreo— tras lograr la necesaria dispensa.

Sin embargo, los aumentos de capital futuros estuvieron mucho más unidos al beneficio del negocio. Como decíamos, la rápida y abultada ascensión de esta familia de comerciantes bilbaínos debió mucho a su conexión comercial con los puertos de la América británica, y especialmente a la dilatada relación de esta firma con los orígenes de los Estados Unidos de América. Estos hechos han permanecido inéditos hasta recientísimas fechas (Cf. Calderón, 2003).

Muchos de los proveedores de bacalao y otros géneros asentados en Salem, Beverly o Boston, que figuran en las sucesivas liquidaciones de la firma *Gardoqui e hijos*, se pusieron temprana y claramente de parte de los insurgentes norteamericanos. Entre ellos es preceptivo señalar a Joseph Lee & Co; John y Andrews Cabot, y Richard Derby de Salem; Bartolome Putman, Daniel Sargent y Evanecer Parsons de Boston; David Pearce de Gloucester y Samuel y Elbridge Gerry de Marblehead.

Tres de ellos —Derby, Sargent y Parsons— ejercían de *privatters* desde las primeras épocas de la revolución. A falta de marina, los norteamericanos armaron buques de carga entregándoles patente de corso. Un cuarto —Joseph Lee— también ejercía de ello, aunque sin disponer de patente. Esta es una de las razones por las que en 1776, llegado a Bilbao, capitaneando el navío *Hawke*, y portando cinco presas, fue encarcelado acusado de piratería a petición de los británicos. Finalmente, capitán y barco fueron liberados por la intermediación de José Joaquín y Diego María de Gardoqui.

Otro es el caso de los hermanos Elbridge y Samuel R. Gerry de Marblehead (Massachussets), cuya empresa tenía comercio muy frecuente con Bilbao. Alrededor de 1775, los Gerry dirigían una empresa, mezcla curiosa entre actividad pública y negocio privado, encargada de abastecer de armas al Estado de Massachussets. Elbridge, de abundante vida pública, delegado por Massachussets en el Congreso Continental, y firmante de la Declaración de Independencia, negoció en 1775 un contrato secreto con los Gardoqui por el que los bilbaínos se asentaron como proveedores de ese Estado.

Por medio de ese acuerdo, la Casa Gardoqui se comprometía a vender en el mercado europeo las materias primas que los norteamericanos les hicieran llegar. Con los fondos obtenidos con tal venta, los bilbaínos adquirirían aquellos enseres que el Congreso consideraba necesarios y los Gardoqui pudieran conseguir. Armas —pistolas, mosquetes, cañones y pólvora—, tiendas, tela

para uniformes, quinina, cabos, jarcias,... y, sobre todo, mantas, fueron los géneros más solicitados. La comisión que *Gardoqui e hijos* cargó por su función ascendió generalmente al 3%. Los seguros, gastos de fletamentos, etc., corrían a cargo de Massachussets. Los Gardoqui, a su vez, adelantaron y/o prestaron fondos a los insurgentes.

Las mercancías que llegaron a Bilbao para ser vendidas —arroz, índigo, brea, pez, trementina, y, por supuesto, bacalao y tabaco, pese a las prohibiciones— fueron transportadas tanto por aquellos *privatters* citados, como por otros proveedores de los Gardoqui, especialmente por los hermanos Cabot de Beverly, dueños, en todo o en parte, de 41 navíos. También los Gardoqui se ocuparon de la negociación de piezas y cargas que aquellos corsarios tomaron.

Los bilbaínos realizaron su función activa y diligentemente, tanto que a partir de 1775 el nombre de *Gardoqui & son*, o el de *Bilboa*, sin nombrar a la Casa pero refiriéndose a estos empresarios, comenzó a ser apunte frecuente en *The Journal of the Continental Congress*.

La Casa Gardoqui apareció reiteradamente por otro concepto en dicho Diario: desde finales de 1777, la firma fue elegida por el Estado español para enviar fondos secretos para ayudar a los insurgentes. La elección de esta Casa, frente a otras, de más calado y experiencia en asientos, se debió, en nuestra opinión, a la política seguida por Floridablanca de elegir, para realizar determinados servicios públicos, más o menos ocultos, a aquellos comerciantes que poseyeran previa y cualificada experiencia en el negocio. Con ello se aseguraba la eficiencia, y se aumentaba la posibilidad del secreto. La Casa bilbaína, que cumplía con todos los requisitos, fue la elegida.

En todo caso, señalar que en 1777 Diego María fue requerido por Floridablanca para que redactara en inglés y firmara una misiva destinada al representante norteamericano en España, Arthur Lee, que acababa de poner pies en estas tierras. La carta trataba de persuadirle para que no alcanzara la capital, so pena de que el Embajador británico descubriera sus intenciones, y la posibilidad de ayuda española secreta se esfumara. Gardoqui sirvió también de intérprete en las conversaciones de Burgos entre Lee —que no hablaba español ni francés— y el recién cesado Grimaldi —que no hablaba inglés— pero que había sido expresamente designado por Floridablanca para negociar con los norteamericanos.

En esas reuniones se acordó que España, aun no entrando inmediatamente en guerra contra Inglaterra, ayudaría materialmente a los insurgentes con numerario, préstamos y avales —con los que serían adquiridas las mercancías necesarias— amén del privilegio de libre entrada en los puertos de Nueva Orleans y El Caribe. Todo ese tráfico fue desarrollado por la Casa Gardoqui e hijos. Ni que decir tiene, que los Gardoqui, comerciando en navíos america-

nos, aprovecharon la apertura de ese negocio colonial, jugando en hierro e importando en el tornaviaje suculentas partidas. Es significativo, por ejemplo, que en 1779 entraran en Bilbao para los Gardoqui 6 barcos con partidas cuantiosas de tabaco de Virginia, de gran calidad.

Lee quería y pedía expresamente a España dinero a fondo perdido, pero sólo existió un pago de esta naturaleza. Diego de Gardoqui logró convencer a Floridablanca, y luego a Lee, de que el sistema empleado por el Estado de Massachussets resultaba más justo y conveniente para ambas partes. Así, el acuerdo indicó que la nueva nación, en la medida de sus posibilidades, sin prisas ni aprietos, devolvería en especie la parte de ayuda que pudiera.

Pagada su carga por el Estado, en 1777 salieron de Cádiz los barcos *Tabby*, *Alexander*, *Charlotte* y *Neptuno*. *Scorpion* y *La Estrella del Norte* lo hicieron en 1778. Abundaron en sus bodegas lonas, telas para uniformes y camisas, mantas, cables, anclas y jarcias. El importe de los géneros enviados en 1777 ascendieron a 1.050.000 reales y a 1.800.000 en 1778.

En la documentación americana, además de los navíos indicados, figuran entre 1777 y 1780, envíos en *Rockingham*, *George*, *Lydia*, *Alexander*, *Success*, *John*, *Wennesly Deal*, *Lively*, *Hawck* y *Nancy*, todos ellos remitidos por la Casa Gardoqui e hijos, anotando a Elbridge Gerry como consignatario. La mayoría de esos navíos eran propiedad de antiguos proveedores de la Casa bilbaína.

Pese a que los Gardoqui cobraron comisión a los americanos por todos los envíos pagados con dinero público español, el Estado les pagó los servicios prestados generosamente. Por poner sólo algunos ejemplos, decir que fue encomendada a la Casa Gardoqui la provisión de géneros para regalos de indios en La Louisiana, después del año 1781; que, durante la guerra contra los británicos, la entrada de tabaco en Bilbao, mayoritariamente remitido a las Reales Fábricas de Sevilla, fue abundante, obteniendo la Casa pingües beneficios; que se les hizo encargo de la captación en exclusiva en Bilbao de suscripciones para los vales reales —aunque, según Cabarrús, esto no les debió reportar buenas comisiones— o que se les concedió el privilegio de la exportación de hierro por la ruta directa Bilbao- La Habana.

Por otra parte, ha de señalarse que los Gardoqui tuvieron durante toda su trayectoria la habilidad de no descuidar otros negocios, ni siquiera el inglés, incluso cuando se hallaban plenamente comprometidos con sus díscolos colonos. A finales de los años 80, sostenían correspondencia con 23 puertos americanos fieles a sus orígenes; con 17 de los puertos sublevados, así como con 17 localidades europeas, manteniendo la conexión con la América hispana.

La rentabilidad alcanzada por la Casa fue grande, y también su fama, considerada como consignatario universal de los barcos americanos apostados en Vizcaya. No obstante, debido a la lentitud con que el Estado realizaba los

pagos, la firma pasó en los años 80 por serios aprietos financieros. Ante los problemas de liquidez se vieron obligados a realizar ventas de activos, especialmente en América.

La finalización de la guerra, con el Tratado de Versalles (1783), trajo buenos vientos, pero también problemas para la Compañía. La apertura de Santander al tráfico americano puso en peligro la posición de los Gardoqui, especialmente como importadores de bacalao. Sin embargo, como en casos anteriores, estos empresarios supieron reaccionar a tiempo, asentándose también en la capital cántabra. Por otro lado, uno de los socios, Diego María, tras su buen hacer en el asunto norteamericano, fue requerido por Floridablanca para entrar en el servicio público, siendo enviado a Londres como Cónsul interino, lo que le fue alejando paulatinamente del negocio. Ese mismo año de 1783 falleció la madre, Doña Simona de Arriquirar.

En 1784 suscribieron un nuevo contrato de compañía, donde ya figuraba Cesáreo, hijo de José Joaquín y yerno de Diego, como comerciante. El número de socios había aumentado considerablemente, pues la familia se había ampliado con hijos y nietos. El contrato cesó en 1791, momento en que se renovó tácitamente, y por última vez, por espacio de 8 años. Contaba ya con diez socios, todos Gardoqui en grado directo. Sin embargo, ni Diego, nombrado Secretario de Hacienda, ni Juan Ignacio, Comisionado en Holanda, participaron activamente en el negocio, cuyo peso recayó en la espalda de José Joaquín.

La rentabilidad de estos negocios en torno al bacalao puede estimarse observando el capital de liquidación con que, en 1798, concluyó el último contrato de Compañía: 10 millones de reales, de los cuales el 34,6% correspondía a José Joaquín; el 20,2% a Diego María, y el 14,4% a Juan Ignacio. En esa misma fecha, siendo Embajador en Turín, falleció Diego María.

Este último periodo de la firma, 1791-98, no resultó sencillo. Aunque la Casa, y luego, desde 1799, José Joaquín, continuaron como segundo importador de bacalao en Bilbao, la nueva guerra —que obligó a José Joaquín a aportar más de 100.000 reales para la lucha—, la invasión francesa; la suscripción por obligación de acciones del Banco de San Carlos, por un importe de 100.000 reales; o la comentada dedicación exclusiva de algunos de sus miembros a la política fue poco a poco haciendo desfallecer la actividad comercial de la Compañía. Además, los hijos que podrían haber continuado el negocio —Cesáreo, por parte de José Joaquín; y José, por parte de Diego— terminaron optando por la política, abandonando el negocio activo.

Así, José Joaquín, responsable principal desde el inicio de la Compañía, siguió dirigiendo el negocio hasta su fallecimiento, gozando todavía de numerosos éxitos, y ganando Comisiones en la Corte, como la del Real Depósito de la Villa y Corte de Madrid, para el suministro de cereales procedente del mer-

cado internacional. Sin embargo, cada vez más funciones quedaron en manos de factores o asociados, Masquiarán o Goitia entre ellos. Finalmente, podemos decir que el negocio que creció y se fortaleció con José Joaquín, feneció con él.

La potencia de esta Casa, que representó desde su fundación hasta final del siglo XVIII el 6,25% de las averías de importación; el 2,53% del hierro remitido y el 1,5% de las sacas de lana exportadas; y cuyo nombre había de pronunciarse siempre que alguien mencionaba el bacalao americano, cayó radicalmente. Ahora bien, es preceptivo decir que, mientras la efervescencia comercial de los Gardoqui Arriquibar disminuyó, ascendió su peso político.

Los cuatro varones de la Casa Gardoqui Arriquibar fueron personas política y socialmente notables. Como queda señalado, el menor, Francisco Javier Antonio (1741-1820), abogado por Valladolid, doctor en Derecho canónico (1772), sacerdote (1776), recibió el capelo cardenalicio en 1816 de manos del Papa Pío VII. Tras ejercer de Provisor en Palencia; Arcediano en Sagunto; Ministro Inquisidor y Auditor general para la Rota en la Corona de Castilla, llegó a alcanzar el cargo de Secretario de Estado con el citado Pontífice.

Como es propio de los comerciantes en Vizcaya, José Joaquín, motor de la Casa comercial, ocupó cargos tanto en el Ayuntamiento como en la Casa de Contratación. Fue elegido Cónsul en los años 1755, 1762, 1772 y 1794; Prior en 1779 y 1791; Regidor en 1766 y 1770 y, durante el bienio 1796-98, Diputado General del Señorío de Vizcaya. Su hijo Cesáreo se dedicó inicialmente al comercio, para después emplearse en actividades públicas, como la Intendencia de Castilla la Vieja en 1815, siendo distinguido por su labor con la Orden de Carlos III en ese mismo año.

Diego María ocupó, como su hermano, posiciones municipales y comerciales en la Villa de Bilbao. Con sólo 28 años fue elegido Prior segundo; después ejerció de Regidor capitular en los ejercicios de 1768, 1771 y 1774. Cónsul segundo en 1770, ocupó el sillón de Prior principal en 1776. Posteriormente dio el salto a la política nacional, tras ser pieza clave en las negociaciones entre España y los sublevados americanos, ejerciendo de Cónsul General y Comisario Ordenador en Londres en 1783; Embajador de España ante los Estados Unidos de América en 1785-89; Secretario de Hacienda entre 1792 y 1795 y Embajador en Turín hasta su fallecimiento, en 1798. Recibió el honor de Caballero de la Real Orden de Carlos III en 1791.

De sus labores hacendísticas, cabe destacar su “Exposición sobre los valores y cargas de la Real Hacienda” (1792), en la que insistió en la necesidad y formas de contener el déficit, so pena de reducir la riqueza nacional. También, desgraciadamente, hay que resaltar la contrapartida práctica: la emisión, durante su ministerio, y para financiar la guerra contra Francia, de varios empréstitos: 18 millones al 4% en septiembre de 1794 y 30, en marzo del 95, cuyo volumen comprometió enormemente su cotización. Su hijo mayor, José

de Gardoqui y Orueta, siguió la carrera diplomática paterna. En 1792 fue Embajador en la Corte de Florencia.

Juan Ignacio, muy unido a la carrera política de Diego María, fue Comisionado para dominios extranjeros, con residencia en Amsterdam mientras su hermano ejercía de Secretario de Hacienda, con especial función de negociar el tabaco procedente de Nueva Orleans. En 1798 ocupó por breve plazo el puesto de Secretario de Indias, figurando como destacado comerciante con descuento generalizado en el Banco de San Carlos.

Aun cuando no forma parte de la familia Gardoqui Arriquirar, debemos añadir, pues en otro caso esta sucinta descripción política quedaría incompleta, las hazañas de José de Gardoqui y Jarabeitia, primo carnal de los biografiados, pues era hijo de Juan Bautista Gardoqui Meceta. Celebre marino, su comentada participación en la batalla de Trafalgar comandando la fragata Santa Ana, ha hecho olvidar a algunos, otros papales estelares, entre ellos, que ocupara la Comandancia del Arsenal de la Habana en épocas muy comprometidas, o que ejerciera como Capitán General de Filipinas, hasta la fecha de su muerte, acaecida en 1816.

La historia de Bilbao, y en menor medida la española, no queda pues completa sin el conocimiento de esta saga de empresarios, arriesgados, trabajadores y con visión comercial más que notable, que no sólo alcanzaron el título de importadores por excelencia de bacalao en el Nervión, sino que prestaron inestimables servicios tanto a su patria como a la constitución de los Estados Unidos de América.

## Bibliografía

- BASURTO R. (1983) *Comercio y burguesía mercantil de Bilbao en la segunda mitad del siglo XVIII*; Lejona, Universidad del País Vasco.
- BERGERON L. (1992) *Croissance regionale dans l'Europe Méditerranéenne, XVIIIe-XXe siècles*; Actes du Colloque de Marseille, 16-18 juin 1988, París : Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales.
- CALDERÓN R. (2003) *Rol de los empresarios españoles en el proceso de independencia norteamericana. La Casa Gardoqui e hijos de Bilbao*; Madrid, Unión Editorial.
- CALDERÓN R. (2006) *La Casa Gardoqui e hijos de Bilbao*; en E. Torres Ed. "Cien empresarios vascos"; en prensa. Lid Editorial.
- CARRASCO M<sup>a</sup> G. (1997) *Comerciantes y casas de negocios en Cádiz: (1650-1700)*; Cádiz, Servicio de Publicaciones, Universidad de Cádiz.
- DOMINGUEZ ORTIZ A. Coord. (1991) *Los andaluces y América*; Madrid: GELA, 1991.
- FERNÁNDEZ PÉREZ P. (1997) *El rostro familiar de la metrópoli: redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*; Madrid: Siglo XXI.

- GARCÍA BAQUERO A. Ed. (1991) *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*: Actas del Coloquio celebrado en Cádiz del 24 al 28 de octubre de 1988; Cádiz: Diputación Provincial.
- JOVER ZAMORA (1988) *La diplomacia de la ilustración*; en *VVAA Corona y diplomacia*; Madrid: Biblioteca diplomática; 101-133.
- MOLAS P. (1985) *La burguesía mercantil en la España del Antiguo Régimen*; Madrid: Cátedra.
- RUIZ RIVERA J. B. (1988) *El Consulado de Cádiz: matrícula de comerciantes, 1730-1823*; Cadiz: Diputación Provincial
- RUFINO, C. (1848) *Maximas mercantiles para la educación y deberes recíprocos de comerciantes y dependientes por mayor y menor*; Madrid, 2ª Ed.
- RUEDA N. (1992) *La Compañía de Comercio "Gardoqui e hijos". Sus relaciones políticas y económicas con Norteamérica*; Vitoria, Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco.
- ZABALA A. (1994) *Mundo urbano y actividad mercantil, Bilbao 1700-1810*; Bilbao: Bilbao Bizkaia Kutxa.
- WILSON R. G. (1971) *Gentleman' merchants. The Merchant Community in Leeds 1700-1830*, Manchester: Manchester University Press.