

Las estrategias de diversificación en la Carrera de Indias (1650-1700): los hermanos Curucelaegui

Diversification Strategies in the Spanish Colonial Trade (1650-1700): The Curucelaegui Brothers

José Manuel Díaz Blanco

Universidad de Sevilla, España
diazblanco@us.es

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-5250-701X>

Este trabajo estudia a los hermanos Curucelaegui, un caso útil para profundizar en las estrategias de diversificación en la Carrera de Indias. Nuestras conclusiones revelan que una familia próspera como esta ya actuaba entonces según pautas observadas en el siglo XVIII por el denominado modelo Herrero, es decir, vinculando las actividades navieras, comerciales y financieras. No obstante, se hace necesario añadir dos puntos adicionales: 1) que la capacidad de diversificar de los Curucelaegui estuvo potenciada por las ventajas competitivas que la comunidad vasca había sabido construir y 2) que el «beneficio» de cargos en el reinado de Carlos II facilitó una dimensión adicional de inversión empresarial y mercantilización de los oficios de gobierno de la Carrera de Indias.

PALABRAS CLAVE: Carrera de Indias; Historia marítima; comercio; negocio naviero; País Vasco; siglo XVII; familia Curucelaegui.

This paper studies the Curucelaegui brothers, a useful case for further exploring the diversification strategies in the Carrera de Indias. Our conclusions reveal that such a prosperous family like was already acting according to the patterns observed in the 18th century by the so-called Herrero model, that is, linking shipping, commercial and financial activities. However, it is necessary to add two additional points: 1) that the Curucelaegui's ability to diversify was enhanced by the competitive advantages that the Basque community had been able to build and 2) that venality (beneficio) in the reign of Charles II facilitated an additional dimension of business investment and commercialization of the government offices of the Carrera de Indias.

KEYWORDS: Spanish *Carrera de Indias*; Maritime History; Trade; Shipping Business; Basque Country; 17th Century; Curucelaegui Family.

CÓMO CITAR ESTE ARTÍCULO/CITATION: Díaz Blanco, José Manuel. 2025. «Las estrategias de diversificación en la Carrera de Indias (1650-1700): los hermanos Curucelaegui», *Anuario de Estudios Americanos*, 82 (2): 1161. <https://doi.org/10.3989/aeamer.2025.2.1161>.

Recibido: 06/11/2024. Aceptado: 20/05/2025. Publicado: 18/12/2025

Introducción

Durante la segunda mitad del siglo XVII, la *política indiana* experimentó una notable intensificación de la venalidad y el beneficio en la provisión de cargos y honores de todo tipo.¹ Dentro de esta parcela política, la Carrera de Indias y la Casa de la Contratación se convirtieron en espacios fuertemente afectados por la negociación económica del ejercicio institucional. De hecho, según observa el profesor Francisco Andújar Castillo, deben considerarse ejemplos extremos de tales prácticas:

Por lo que respecta a la Casa de Contratación de Sevilla, se puede afirmar que lejos de escapar a estos procesos fue, sin temor a errar lo más mínimo, la institución de la monarquía que con mayor intensidad sufrió durante el siglo XVII las enajenaciones de sus principales cargos. Que sepamos, no se registran niveles semejantes de empleos vendidos y/o beneficiados en ningún otro espacio institucional de lo que podríamos denominar como la «alta administración» de la monarquía española (Andújar Castillo 2014, 49).²

El sistema de flotas y galeones, como cabía esperar, se vio sujeto a sus mismas dinámicas. José de Veitia Linaje, juez oficial tesorero, lo confirmó ya en 1672, al confesar que «la necesidad, y falta de medios de la Real Hazienda, y ocurrencia de inexcusables gastos, introduxo el que se proveyesen los puestos de la Carrera de las Indias por el beneficio de prestar algunas cantidades, dando libranças dellas à pagar en las caxas Reales de la Provincia, adonde ha de ir la Armada, ó Flota en que han de llevar sus ocupaciones» (Veitia 1672, II: 31).³

La historiografía ha establecido que los *cabos de galeones* se contaron entre los puestos que más ambicionaron los interesados. Desde luego, también se negoció con oficialías de pluma, entre las que merecen resaltarse los maestrages de plata, los cuales comenzaron a concederse por vía pecuniaria en fecha muy temprana, ya durante la privanza del conde duque de Olivares (Gil Martínez 2016). Pero el otro objeto predilecto fueron las capitanías de mar y guerra, y sobre todo las almirantías y los generalatos. A lo largo del reinado de Felipe IV se empezó a introducir su negociación, que quedó consolidada tras la reforma del sistema de registro de 1660 a través de un sistema mixto que combinaba donativos y préstamos a devolver en América, todos abonados en plata (Díaz Blanco 2015). De esta manera, durante los últimos decenios del Seiscientos, mientras Veitia escribía su *Norte*, el gobierno de la Carrera quedó en manos de unas figuras características, a las que la historiografía naval de la Carrera ha reprochado su experiencia y pericia marinera, supuestamente inferior a la de las grandes figuras que protagonizaron la navegación atlántica durante la primera mitad de siglo (Serrano Mangas 1989, 269-273; Pérez-Mallaína Bueno 2007, 296).⁴ Hombres que atravesaron el Atlántico en muchas menos ocasiones que aquellos y que, cuando lo hicieron, les vino dado tras satisfacer la exigencia estricta de colaborar económicamente con la Monarquía, circunstancia sin la cual el camino se hallaba vedado. Recientemente, Andújar Castillo (2016 y 2018a) se ha referido a ellos como «marinos-comerciantes» y Alfonso J. Hernández Rodríguez (2023 y 2025) como «militares-empresarios».

Por tanto, su mejor conocimiento dependería de una investigación a medio camino entre la historia naval/militar y la historia económica. Pensando en este último aspecto, se hace necesario subrayar la notable complejidad agazapada tras términos como «comerciantes», «empresarios», «hombres de negocios» u otros similares. Una complejidad que, a mi juicio, demanda el cultivo de los estudios de caso junto a las visiones de síntesis y los enfoques generales.⁵ Por consiguiente, me planteo realizar

1 Sin pretensión de exhaustividad, véanse, entre otros títulos de una nutrida bibliografía: Ruiz Rivera y Sanz Tapia (2007); Andújar Castillo (2008); Sanz Tapia (2009); Ponce Leiva y Andújar Castillo (2016); Andújar Castillo y Ponce Leiva (2018); y, especialmente, Andújar Castillo (2018b, 2019, 2020, 2023).

2 Ha profundizado en esta realidad Heredia López (2021, cap. 3).

3 Otros ejemplos en Veitia 1672, II: 134.

4 Serrano Mangas, en el pasaje reseñado, habla de una «depresión generacional».

5 Sigo en ello el enfoque de Lobato Franco (2013, 159-160), que reivindica el conocimiento del «sistema comercial español» a través de «quiénes y cómo la hacían funcionar», planteando que los estudios de

aquí una pequeña contribución al tema, indagando en la experiencia particular de los hermanos Curucelaegui,⁶ que encarnaron este perfil con enorme, aunque efímero, éxito. Los Curucelaegui, de hecho, no son ningunos desconocidos para la historiografía. Antes, al contrario, constituyen un apellido frecuente en los estudios sobre la Carrera de Indias (Bernal Rodríguez 1992, cap. 5); se les ha reservado una posición prevalente en la comunidad vasca asentada en Andalucía (Garmendía Arruebarrena 1993 y 2002; Fernández González 2000); y su apreciable inversión en pintura y lujos domésticos ha conitado la atención de los historiadores del arte (Quiles 2019). Si vuelvo a ellos de nuevo, en vez de ocuparme de cualquier otro de los variados casos susceptibles de traerse a colación, se debe a un par de cuestiones que considero importantes. La primera es que aún estamos lejos de agotar las posibilidades del fondo documental privado que el Consulado se incautó tras el cese de la actividad familiar entre 1684 y 1689, con el cierre de su compraduría de oro y plata y a la muerte de Gabriel Curucelaegui en Manila (Heredia Herrera 1979). La segunda, que los Curucelaegui representan como nadie, diría que, como arquetipos de su desarrollo máximo, esa complejidad de los negocios de Indias arriba aludida. Una complejidad cuya explicación exige el recurso a un concepto básico del análisis económico, pero apenas considerado por los estudios sobre la Carrera de Indias: la *diversificación de los negocios*, que propongo como objeto de reflexión principal en la presente ocasión. En definitiva, volver sobre los Curucelaegui representa, ante todo, por las características sobresalientes de su experiencia individual, una oportunidad inmejorable, claramente superior a la media, para indagar en la estructura de las estrategias de diversificación que construyeron los marinos-comerciantes de fines del XVII. Como también, tal vez, otros colectivos implicados en la Carrera de Indias, contemporáneos a ellos o incluso pertenecientes a cronologías distintas.

De hecho, mi principal fuente de inspiración para abordar este problema se centra en el análisis de unos mercaderes con un perfil militar bastante inferior y cuya actividad alcanzó su ápice como un siglo después, durante la segunda mitad del siglo XVIII. Me refiero al excepcional estudio de María Dolores Herrero Gil sobre las familias Álvarez Campana y Llano San Ginés en el Cádiz de Carlos III. Que, lejos de constituir una mera aproximación biográfica cerrada en sí misma, se demostró como una de las vías más eficaces para comprender *El mundo de los negocios de Indias*. Una de las ideas centrales de Herrero afirma que estos negocios de Indias, cuando alcanzaban las mayores cotas de éxito, se fundamentaba en una cartera heterogénea, donde brillaba la trilogía que formaban el negocio naviero («El trasiego de los buques»), la actividad mercantil («El tráfico de las mercancías») y la especulación financiera («La financiación de la Carrera»). Afirmaba la autora que en el comercio atlántico hubo «tres ejes económicos que contemplan las principales actividades mercantiles: naviera, comercial y financiera» (Herrero Gil 2013, 435).⁷

Si observamos la experiencia de los Curucelaegui desde el crisol de los Álvarez Campana y los Llanos San Ginés, podremos comprobar la validez del modelo de Herrero, perfectamente aplicable siempre que se atiendan los matices y diferencias que puede imponer una cronología alejada, con un siglo de separación prácticamente, como ocurre aquí. En efecto, la trilogía naviera-comercial-financiera recoge a la perfección la orientación fundamental de los enfoques empresariales más esenciales de los Curucelaegui. Sin embargo, estos se diferenciaron de sus colegas dieciochescos en la posibilidad que tuvieron de aprovechar crematísticamente el desempeño institucional en la macroestructura

caso, «tan necesarios para el tema que nos ocupa como abundantes ya en la historiografía», deben servir para entender el «conjunto ordenado de métodos, técnicas y prácticas mercantiles» que caracterizaron la época.

6 El apellido aparece de maneras muy diversas en la documentación del siglo XVII, situación común a muchos apellidos vascos, cuya castellanización podía resultar tan vacilante como la de los apellidos extranjeros. Opto por la estandarización recogida en la Enciclopedia Vasca Auñamendi, es decir, Curucelaegui: <https://aunamendi.eusko-ikaskuntza.eus/es/curucelaegui/ar-35543/>.

7 Juan José Iglesias Rodríguez ha confirmado este perfil polivalente de los hombres de negocios gaditanos del XVIII. Según Iglesias, los empresarios «diversificaron así sus negocios y trataron de obtener rentabilidad, con mayor o menor fortuna, de las inversiones realizadas en los distintos sectores de producción» (Iglesias Rodríguez 2023, 30).

de la Carrera, que era mucho más extensa y densa en tiempos de Carlos II que durante el apogeo del Absolutismo Ilustrado. Si esto puede producir alguna extrañeza inicial, bastará para disiparla con recordar que la línea de actuación más profunda del reformismo borbónico sobre la Carrera de Indias consistió en el desmantelamiento del sistema de flotas y galeones para introducir en su lugar el sistema del Libre Comercio.⁸ Uno de los efectos del cambio de modelo, entre otros, fue la contracción drástica de la macroestructura naval/militar que se había desarrollado en simbiosis con las microestructuras empresariales de la Carrera. Los Curucelaegui y sus contemporáneos convivieron con un sistema institucional que cien años después había menguado sensiblemente, cuando no desaparecido por completo. Y, además, dispusieron de él como un campo de inversión y oportunidades económicas, fuera por la naturaleza de algunos de estos oficios (maestrajés de plata, compradurías de oro y plata) o bien por la ya anunciada predisposición de la Corona a negociar con su ejercicio, dentro de la lógica organizativa del denominado *Contractor State*, caracterizada por el recurso al capital privado en la consolidación y ampliación de las estructuras institucionales (Hernández Rodríguez 2023). Toda aplicación del modelo Herrero al siglo XVII, y muy especialmente a la segunda mitad de la centuria, debe tener presente que las estrategias de diversificación empresarial no solo abarcaron las opciones de mercado más masivas, sino que también las pudieron combinar con las sugestivas posibilidades coyunturales de mercantilizar los mecanismos de la macroestructura institucional. Que acaso fueran mayores que en ningún otro momento de la Edad Moderna.

La familia Arriola-Curucelaegui: un linaje vasco preeminente en la Carrera de Indias durante el siglo XVII

Los hermanos Curucelaegui no surgieron de la nada. Su irrupción en Sevilla se vio precedida por el abanico de opciones que les brindó su tío, uno de los hombres de negocios más relevantes en la ciudad durante el reinado de Felipe IV: Andrés de Arriola. Arriola había entrado en el negocio de las compradurías de oro y plata en 1621, cuando firmó como socio de una compañía fundada como principal por otro relevante financiero, Pedro de Aramburu. Arriola permaneció junto a Aramburu unos diez años, después de los cuales fundó una compañía propia, a cuyo frente se mantuvo activo durante unos treinta años más, desde 1635 aproximadamente hasta su fallecimiento en 1665 (Díaz Blanco, 2019, 360).

Los Arriola y los Curucelaegui emparentaron dos veces en el curso de dos generaciones. En primer lugar, una hermana de Andrés, llamada Mariana de Arriola, contrajo nupcias con Ventura de Curucelaegui, matrimonio del cual surgieron los hermanos Curucelaegui, protagonistas de estas páginas. Después, uno de aquellos hermanos, Gabriel, se casó con una de sus primas, Juana Antonia de Arriola Amuscotegui, hija de su tío Andrés (Garmendia Arruebarrena 1993 y 2002; Andújar Castillo 2018a, 251). Estos matrimonios no solo unieron individualmente a los contrayentes, sino que sirvió de enlace a las dos familias, ambas procedentes de la villa guipuzcoana de Elgóibar y volcadas sobre el ámbito empresarial andaluz y su proyección atlántica.⁹ Se generó así un bloque familiar que permitió cierta continuidad en los negocios y que es a lo que nos referiremos aquí como familia Arriola-Curucelaegui. En este contexto, los Curucelaegui heredaron la compraduría de Arriola. Primero lo hicieron como socios secundarios bajo el magisterio del irunés Juan Cruz de Gaínza, quien, tras haber servido como socio de Arriola durante años, asumió la dirección de la empresa tras la muerte de este. Cuando Gaínza falleció, los Curucelaegui dieron el paso definitivo al frente y mantuvieron el negocio hasta 1684, veinte años después de la muerte del patriarca pionero. Si se suman las etapas generacionales de Arriola y los hermanos Curucelaegui, se discierne

⁸ Entre la amplísima bibliografía, imposible de reseñar aquí, puede verse García-Baquero González (1992, 40-53); Delgado Ribas (2007).

⁹ Esta dinámica asociativa sigue las lógicas detectadas para los comerciantes elorrianos en Sevilla por Basterretxea Kerexeta (2004, 201-202).

una cronología que, como mínimo, abarca desde la década de 1620 hasta bien entrada la de 1680 (Díaz Blanco 2019, 360-361). La familia Arriola-Curucelaegui estuvo en primera línea de los negocios de Indias durante unos sesenta o setenta años, cuando no fueran más. La Carrera de Indias en el siglo XVII no puede entenderse sin ellos.

La saga, del mismo modo que otras familias o individualidades señaladas, debe tomarse como un ejemplo del protagonismo vasco en el comercio atlántico del Seiscientos. Cuando más adelante veamos a los Curucelaegui poseyendo navíos propios o comercializando artículos de ferretería en América, no deberemos olvidar su origen. Si tradicionalmente se tendió a suponer que la crisis del siglo XVII había impactado severamente sobre este segundo sector, hoy se prefieren versiones más matizadas. Según Álvaro Aragón Ruano, «el siglo XVII fue un período de cambios, no de crisis; el puente entre el siglo XVI y el siglo XVIII»; en él no habría existido «una contracción de la actividad, sino una reorganización» de las estructuras productivas y algunos mercados se habrían mantenido como opciones sólidas de comercialización de la producción, entre ellos Andalucía y, desde Andalucía, América: «Sin duda, el principal mercado de los productos siderometalúrgicos vascos, tanto semielaborados como elaborados, durante el siglo XVII serán las Indias» (Aragón Ruano 2011 y 2012). Del mismo modo, la industria naval del Cantábrico tuvo un notable desarrollo durante toda la Edad Moderna, lo que la convirtió en una de las regiones fundamentales en la provisión de barcos para la Carrera (Serrano Mangas 1985 y 1992; Odriozola Oyarbide 2004). Estas claves generales del protagonismo vasco en la Carrera coinciden con varias de las fortalezas particulares de los Curucelaegui. Los Arriola-Curucelaegui jamás perdieron los vínculos con su tierra y desde luego no renunciaron a las ventajas competitivas que les brindaba su economía y la robustez organizativa de lo que Alberto Angulo Morales (2021) ha denominado un *institutional entangled global network*.¹⁰ Esta actividad económica se fundamentó sobre las rutas de cabotaje y oceánicas que unían la provincia de Guipúzcoa, el Señorío de Vizcaya, el reino de Sevilla y los principales mercados virreinales de América. Por tanto, el País Vasco no debe verse como un difuso telón de fondo para familias como estas. Antes, al contrario, se le debe reconocer el protagonismo económico y geográfico que le corresponde, opacado por esquemas tradicionales que exageran la centralidad andaluza en las relaciones comerciales con América (García Fuentes 1991; Fernández González 2000; Basterretxea Kerexeta 2004; Díaz Blanco 2024a).

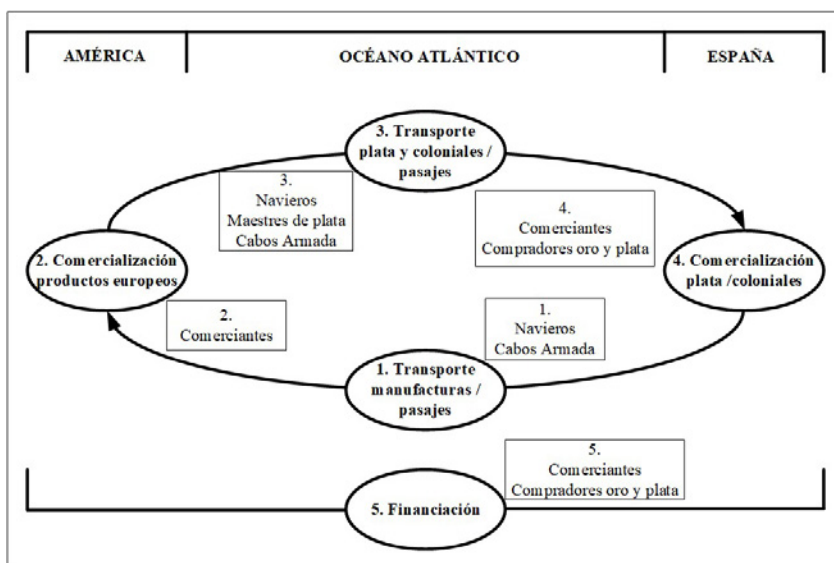
Las actividades mercantiles de los Curucelaegui en la Carrera de Indias: una visión general

Entre la prole engendrada por Ventura de Curucelaegui y Mariana de Arriola, nos ocuparemos principalmente de cuatro hermanos: Juan, Cristóbal, Santiago y Gabriel. Todos pueden ser considerados en alguna medida comerciantes y navieros, pero Cristóbal fue también maestre de plata y comprador de oro y plata; Santiago, comprador de oro y plata; y Gabriel, almirante de Galeones. Por si todo esto fuera poco, los Curucelaegui le añadieron una actividad política más general en Sevilla e Indias. Disfrutaron de una veinticuatría en el Cabildo de Sevilla, mientras que Gabriel pudo beneficiar la gobernación de Filipinas, lo que lo ha convertido en el hermano más célebre (Garmendia Arruebarrena, 1993 y 2002; Andújar Castillo, 2018a).

10 El concepto desarrollado por Angulo se interesa por «la comunicación y colaboración entre los emigrantes, las asociaciones de naturales y las autoridades de los territorios de origen», a las que considera claves para entender la diáspora vasca hacia Andalucía y América y su importante control sobre los flujos de la plata. En el caso concreto de Sevilla esta dimensión institucional y asociativa de la migración tendría su reflejo más claro en la capilla de Nuestra Señora de la Piedad, aunque quizás también podría abarcar a otras instituciones más generales que los vascos tendieron a controlar en buena medida, como la Casa de la Contratación, el Consulado o, como ilustra el caso Arriola-Curucelaegui, las compradurías de oro y plata y los maestrages de plata. Para estas otras instituciones, véase del mismo autor: Angulo Morales (2012, 249-256).

GRÁFICA 1

EL CICLO DEL ATLÁNTICO EN LA CARRERA DE INDIAS Y LA PROYECCIÓN DE LOS CURUCELAEGUI (1650-1700)



Fuente: Elaboración propia

¿Qué significa esta acumulación de negocios y oficios? En mi opinión, que los Curucelaegui alcanzaron a proyectarse sobre todos los vectores relevantes de la Carrera de Indias en las últimas décadas del XVII. En unos más y en otros menos, por supuesto. Pero en todos. Sin excepción. Intentemos explicarlo ayudándonos de la Gráfica 1. La figura intenta reducir la Carrera, de la manera más sencilla posible, a un esquema circular formado por la agregación del viaje y el tornaviaje de la navegación atlántica, es decir, las «idas» y los «retornos» (*allers/retours*) de la historiografía clásica ([Chaunu y] Chaunu 1955-1960; García Fuentes 1980; Chaunu 1983; García-Baquero González 1986). El bucle atlántico creaba cuatro espacios fundamentales de negocio: 1) el transporte de productos europeos entre España y la América española, 2) la comercialización de esos productos en los mercados americanos, 3) el transporte de plata y *frutos de Indias* desde América hasta España, 4) la comercialización de tales metales preciosos y coloniales en los mercados europeos (españoles en primer término). Pues bien, si se individualizan las iniciativas de emprendimiento de los Curucelaegui, así como los oficios cuyo desempeño rentabilizaban, y se ordenan sobre este esquema, resulta fácil percibir cómo los hermanos no dejaron de aprovechar las posibilidades económicas de ninguno de los cuatro espacios en los que hemos desagregado el ciclo atlántico:

1. La navegación atlántica favorecía principalmente el negocio naviero, gracias al cual los armadores podían enriquecerse mediante el cobro de fletes, pasajes y otros «aprovechamientos» (Rodríguez Lorenzo 2011). Igualmente, a la ida ya comenzaba el ejercicio remunerado de los cabos de la armada.

2. El acceso a los mercados coloniales representaba la oportunidad de negocio mejor conocida, la que se identifica con el concepto más genérico de comercio y comerciantes, y se materializaba con la venta de cargazones depositadas en Veracruz, Cartagena, Portobelo y demás puertos de la Carrera, allí efectuada o en otras plazas interiores como Ciudad de México, Puebla de los Ángeles o Lima, entre tantas otras (García Fuentes 1980, cap. 5 y 6; Morineau 1985, 262-268; Lespagnol 1997, I, 427-442; Oliva Melgar 2004, 103-117).

3. La navegación entre América y España ofrecía al menos tres líneas de enriquecimiento: 1) nuevamente, el cobro de fletes (ahora por los *frutos de Indias*), pasajes y demás «aprovechamientos»

a los navieros (Rodríguez Lorenzo 2011), 2) el cobro por la responsabilidad sobre los metales preciosos de los maestros de plata (Domínguez Ortiz 1998, 3) el desempeño de cualquier oficio de cabo de armada como el de almirante de Galeones (Serrano Mangas 1989; Pérez-Mallaína Bueno 2007; Andújar Castillo 2016; Pajuelo Moreno 2021).

4. La llegada de plata y coloniales a España ofrecía dos grandes oportunidades. Los frutos podían venderse, especialmente como materia prima para industrias textiles (añil, grana, palos de Brasil o Campeche, cueros, etc.) (García Fuentes 1980, cap. 7; Oliva Melgar 2004). Por su parte, la plata también se encontraba sujeta a operaciones mercantiles, aquellas que fijaba la normativa para regular la acuñación de la plata en pasta y que implicaban de manera exclusiva a los compradores de oro y plata (Donoso Anes 1992).¹¹

5. La mayoría de estas actividades, por no decir todas, requerían algún acceso a los mecanismos financieros. El mercado del crédito sevillano del siglo XVII tenía un carácter semi-formal, en el que la banca de depósitos apenas representaba un espacio marginal ocupado por las compradurías de oro y plata, y el grueso de la negociación era sostenido directamente por los mercaderes entre sí (Bernal Rodríguez 1992, 249-250; Oliva Melgar 2004, 91-103).

Todas estas actividades eran potencialmente rentables de forma individual. No obstante, su acumulación dentro de la cartera de negocios de los Curucelaegui facilitaría que se interrelacionaran y apoyaran entre sí. Es inevitable que muchas de esas conexiones escapen a la mirada del historiador. Pero algunas de ellas, acaso las más sencillas, todavía pueden razonarse y demostrarse empíricamente, sirviendo, así como indicios de la malla de negocios que familias como los Curucelaegui llegaron a construir.

La actividad naviera: el mercante Nuestra Señora del Pilar, Santiago y San Martín

Una vez establecido el esquema general, tratemos de captar el detalle. La variedad de negocios de los Curucelaegui impide abarcar todas las facetas existentes. No obstante, sí podemos indagar algunas de ellas. Siendo las actividades institucionales más visibles y habiendo sido objeto de los estudios más recientes, me centraré ahora en la labor empresarial más básica. Me centraré sobre todo en el análisis del negocio naviero y la comercialización de mercancías. En cambio, dentro de la trilogía del modelo Herrero, no tocaré el tema de la financiación, por no tener nada sustancial que añadir a lo ya planteado por Antonio M. Bernal y Fernando Fernández González, los cuales han documentado a los Curucelaegui tanto financiando actividad ajena como recibiendo financiación para sus proyectos a través de los instrumentos más característicos del mercado crediticio andaluz: las escrituras de obligación llanas y las escrituras con riesgo de mar.¹²

11 Por si resulta oportuno recordarlo, las compradurías adquirían la plata en pasta para proceder a su acuñación y facilitar así el proceso tanto al rey como a los particulares (quienes no estaban obligados a contratar sus servicios). Actuaban bajo una normativa que, en lo esencial, terminó de definirse en 1608, cuando se definió la exigencia de fianzas de 40.000 ducados por compañía para ejercer el oficio, condición exigente que, tal como pretendía, consolidó el perfil minoritario y restringido (pero no monopolístico) que inevitablemente presentaba el sector. De acuerdo con Veitia Linaje en su *Norte de la Contratación* (1672), la compraventa de metales preciosos producía márgenes de beneficios muy escasos, perspectiva que ha tendido a repetirse en la bibliografía posterior. No obstante, la conclusión deja en el aire una duda que, a mi juicio, se encuentra todavía pendiente de esclarecimiento: si eso ocurrió así, ¿entonces por qué varias de las familias más acaudaladas de la Sevilla del XVII se esforzaron durante décadas en el control de las compradurías?

12 Véase Bernal Rodríguez (1992, cuadros 5.12 y 5.15 y apéndice III) y Fernández González (2000, 229-236 y apéndice 11). De momento, el seguimiento de los fondos propios de los Curucelaegui no ha depurado el hallazgo de su actividad como receptores de depósitos bancarios vinculados a la compraduría, si es que existe tal documentación, que ciertamente es poco común. De todos modos, si se establece un paralelo con los volúmenes de depósitos que sí se conservan, como los de la compraduría de los Ibarburu y Galdona, resulta evidente que difícilmente pudo emplearse como una plataforma financiera significativa y susceptible de rivalizar con los fondos que se movían a través de las obligaciones notariales.

En este epígrafe abordaré el negocio naviero. Los Curucelaegui poseyeron varios barcos a lo largo de su periplo en los negocios. El más representativo de todos y aquel que elegiremos como caso de análisis fue el Nuestra Señora del Pilar, Santiago y San Martín, abreviado a menudo como el Santiago, propiedad de Santiago de Curucelaegui. Este Santiago fue un navío excepcional. No solo por haber participado de la historia de ascenso y caída tan barroca, estaríamos tentados a decir de la familia guipuzcoana. Si no también por haber sido uno de esos navíos de la Carrera de Indias de los cuales se han conservado, además de sus registros institucionales,¹³ sus libros de fletes privados también.¹⁴ Siendo estos una minoría de especial interés metodológico en el enorme conjunto de navíos mercantes y militares de la Carrera, el Santiago se destaca entre ellos por conservar la doble documentación de dos travesías. Lo habitual (y ya es bastante fortuna) se reduce a un solo viaje. Pero en nuestro caso se preservan los registros y sobordos de dos, además correlativos: el que realizó con los Galeones de Tierra Firme de Enrique Enríquez de Ribera en 1678 y el que justo después tuvo lugar con la flota de Nueva España comandada por Gaspar de Velasco en 1680.¹⁵ Es arriesgado adoptar una posición taxativa y afirmar que estas condiciones documentales sean únicas en el ámbito histórico de la Carrera de Indias. Tal vez sí. Pero, de no ser el caso, no cabe duda de que serían escasas las demás oportunidades en las que se pudiera disfrutar de tanta riqueza documental.¹⁶

El Santiago fue una creación de los astilleros vascos del siglo XVII. Una de las claves de la preeminencia vasca dentro la Carrera residía en la pujanza de su industria naval.¹⁷ Fuerte por la indudable calidad de su producción, aunque también por beneficiarse del marco regulatorio de la Monarquía. Las disposiciones regias priorizaban los navíos construidos en Castilla o en Indias, pero al mismo tiempo prohibían específicamente los andaluces por la poca idoneidad de las maderas meridionales.¹⁸ El Santiago era de fábrica vizcaína, según aclara su registro administrativo de 1680, que también le atribuye una capacidad de 521 toneladas de arqueo. Es probable, aunque la documentación acostumbra a no expresarlo con la claridad deseada, que se refiera al tonelaje reservado para la carga comercial. De ser así, y si se le pudieran aplicar proporciones entre tonelaje comercial y tonelaje funcional de navegación observadas en otros navíos contemporáneos, de hacia el 75 y el 25 % respectivamente,¹⁹ tendríamos un barco al que cabría calcularle un tonelaje completo en torno a las 695 toneladas. Redondeando, 700 toneladas.²⁰ Es decir, un galeón formidable, el galeón Santiago, tal como se refieren a él las fuentes en alguna ocasión,²¹ solo que dotado con la artillería mínima que requerían los mercantes y navegado solo por gente de mar.

13 Archivo General de Indias (AGI), Contratación, leg. 1.231, n.º 2; AGI, Contratación, leg. 1.234, n.º 4. La primera referencia es el del registro de 1678 y la segunda, el de 1680.

14 AGI, Consulados, lib. 334 y 335. El primero recoge la expedición de 1678 y el segundo, el viaje de 1680.

15 Información general sobre estas dos expediciones en: García Fuentes (1980); Morineau (1985, 281-282); Castillo Mathieu (1990); Lang (1998); Fernández González (2000, 46 y 310-311).

16 Recientemente, he explorado algunas de las posibilidades comparativas que ofrece la integración de los datos de registro y flete, estudiando en navío San Salvador, que navegó a Indias con los Galeones de 1684: Díaz Blanco (2024b). Lógicamente, con el Santiago las opciones de investigación son aún mejores y espero poder aprovecharlas en trabajos futuros. En esta semblanza sobre los Curucelaegui, obviamente, supone un objetivo imposible de acometer.

17 Remito de nuevo a Serrano Mangas (1985 y 1992) y Odriozola Oyarbide (2004).

18 Por tanto, la Carrera de Indias nunca significó un incentivo sustancial para la industria naval andaluza: García-Baquero González (1986, 74-75).

19 Son las del *San Salvador* en su viaje de 1684: Díaz Blanco (2024b).

20 De acuerdo con las mediciones de Lutgardo García Fuentes, realizadas sobre un total de 930 registros correspondientes al período 1650-1700, los navíos entre 600 y 699 toneladas fueron diez, mientras que los de 700 o más no pasaron de cinco, lo que representaba respectivamente un 1 y un 0,5 % del total, aunque probablemente esta investigación lo incluya alguna vez entre los 500-599 toneladas, contando solo el tonelaje comercial, los cuales a su vez apenas alcanzaban el 5,2 %. Más allá de estos detalles, el Santiago fue, sin duda, uno de los mercantes más grandes y de mayor capacidad de su tiempo.

21 En especial el libro de sobordo de 1678: AGI, Consulados, lib. 334.

Tras lograr incluir al Santiago en los limitados buques de flotas de 1678 y 1680, Santiago Curucelaegui nombró en las dos ocasiones a sus maestros, fiadores y abonadores (cuadro 1):

— Los maestros eran las piezas clave de la expedición comercial, en tanto que serían ellos quienes gobernarían el Santiago en ausencia del propio Curucelaegui, que permanecería siempre en tierra (Pérez-Mallaína Bueno 2021, 150-156). Su recompensa iba en consonancia con la responsabilidad que se depositaba en ellos. Consistía en cederles un porcentaje, minoritario pero jugoso, de la propiedad del barco y, en consecuencia, reconocerles una participación proporcional en el cobro de los fletes y demás aprovechamientos.

— Los fiadores eran avalistas que comprometían sus propios bienes para asumir las deudas mercantiles que pudieran dejar Curucelaegui y sus maestros en cantidad de 10.000 ducados. Ante las dos expediciones del 78 y el 80 la estrategia fue la misma: presentar a cinco fiadores y solicitar a cada uno que expusiera cuotas equivalentes de 2.000 ducados.

— Los abonadores desempeñaban un papel algo más secundario, pero también importante: informar sobre la credibilidad de los fiadores. Los dos (pues siempre se solicitaba un par de testimonios) garantizaban bajo responsabilidad judicial que los avalistas poseían realmente un patrimonio capaz de afrontar los pagos a los que se obligaban si llegaba el caso.²²

De las nóminas de 1678 y 1680 se deduce que, para funciones tan sensibles, en la cúspide del negocio naviero, Santiago Curucelaegui tendió a apoyarse en hombres de negocios y de mar avendados en la ciudad de Sevilla, en collaciones como el Sagrario, la Magdalena, San Nicolás o San Isidoro, entre los cuales la procedencia vasca se conoce o adivina en muchas ocasiones.

CUADRO 1

LOS RESPONSABLES FINANCIEROS DEL GALEÓN SANTIAGO (1678-1680)

1678: flota de Tierra Firme		
Maestre	Nicolás de Barrutia	Vasco, vecino de Sevilla (San Nicolás), capitán
Fiadores	Pedro de Azpilcueta	Vasco, vecino de Sevilla (Sagrario), capitán
	Gaspar de la Plaza	Vecino de Sevilla (Sagrario), capitán
	Pedro de Echániz	¿Vasco?, vecino de Cádiz, residente en Sevilla
	Luis Izquierdo	Vecino de Sevilla (San Isidoro)
	Baltasar de Medina	Vecino de Sevilla (Magdalena)
Abonadores	Juan de la Bárcena	Vecino de Sevilla (Sagrario)
	Ignacio Pérez Caro	Vecino de Sevilla (Magdalena)
1680: flota de Nueva España		
Maestre	Antonio de Jáuregui	Vasco, capitán
Fiadores	Esteban de Alza	Vasco, vecino de Sevilla (Sagrario)
	Martín de Arbea	Vasco, vecino de Sevilla (Sagrario)
	Jacinto Serrano	Vecino de Sevilla (Magdalena), capitán
	Jorge de Sercalde	Vecino de Sevilla (Sagrario)
	Ignacio Pérez Caro	Vecino de Sevilla (Magdalena)
Abonadores	Cristóbal Curucelaegui	Hermano, vecino de Sevilla (Sagrario)
	José de Morales Negrete	Vecino de Sevilla (Sagrario)

Fuente: AGI, Contratación, leg. 1.231, n.º 2 y leg. 1.234, n.º 4

²² Este procedimiento no está estudiado como clave para entender las relaciones sociales que articulaban el negocio naviero en la Baja Andalucía, pero sí desde la perspectiva de la técnica de creación documental. Véase Fernández López (2018, 151).

Satisfecha la parte financiera y administrativa, el galeón Santiago se echó a la mar gobernado por tripulaciones que, sin ser enormes (en modo alguno comparables a las de los galeones de guerra),²³ no dejaban de incluir un grupo respetable y diverso de personas (cuadro 2). Las tripulaciones solían quedar constituidas por un elenco de oficios especializados, responsables de aspectos como el gobierno general del navío, las decisiones de navegación más técnicas, la preparación de documentación, la asistencia espiritual, la cocina, la atención sanitaria o las reparaciones materiales del barco. Estos oficios solían encargarse casi siempre a un único individuo, con la excepción relevante de los pilotos, que debían ser dos: uno principal y otro auxiliar al que llamaban «acompañado». Tras ellos, la mayoría de la tripulación consistía en los oficios de marinería más generales, jerarquizados según la experiencia y el relativo margen de especialización que alguno todavía demandaba: los marineros artilleros, los marineros simples, los grumetes y, finalmente, los pajes (Serrano Mangas 1989, 219-230; Pérez-Mallaina Bueno 2021, epígrafes 3.2.1 a 3.2.3.). En sus dos viajes de 1678 y 1680, el Santiago llevó tripulaciones que rondaban los noventa efectivos, de los que los oficiales y oficios especializados representaban una minoría de entre diez y quince individuos, mientras que la mayoría restante se correspondía con los oficios más generales: la marinería, que venía a ocupar una treintena de hombres entre marineros simples y marineros artilleros; el cuerpo de grumetes, formado por unos cuarenta jóvenes; y, finalmente, unos pocos pajes.

CUADRO 2
LAS TRIPULACIONES DEL SANTIAGO (1678-1680)

Oficios	1678	1680
Maestre	1	1
Escribano	1	1
Piloto principal	1	1
Piloto acompañado	1	1
Capellán	1	1
Contramaestre	1	1
Guardián	1	1
Dispensero	1	1
Condestable	1	1
Cirujano	1	1
Barbero	0	1
Carpintero	1	1
Calafate	1	1
Herrero	1	0
Marineros artilleros	18	16
Marineros	12	17
Grumetes	40	37
Pajes	6	6
Total tripulación	89	89

Fuente: AGI, Contratación, leg. 1.231, n.º 2 y leg. 1.234, n.º 4

²³ Aprovechemos los datos facilitados por Pajuelo Moreno (2021,191), pese a su distancia temporal con los Curucelaegui. Si se revisan las cifras de la tabla 14, se observará cómo los barcos de guerra duplicaban con facilidad y hasta triplicaban los efectivos de un mercante de gran porte como era el Santiago.

Como ha expuesto Sergio M. Rodríguez Lorenzo (2011), el negocio naviero consistía en crear un fondo de ingresos facturando por diversos conceptos genéricamente conocidos como «aprovechamientos», entre los cuales los fletes suponían con diferencia la partida más voluminosa. Los aprovechamientos debían servirle al naviero para afrontar los diferentes gastos asociados a la realización del periplo y, si todo iba bien, dejar un margen final de beneficios económicos que extraer del arriesgado viaje:

— Los fletes eran el servicio de transporte de mercancías que los navieros prestaban a los comerciantes, en el caso de la Carrera de Indias desde España hasta los puertos americanos habilitados a través del océano Atlántico. Su precio se calculaba multiplicando el precio unitario reconocido a la tonelada de arqueo por el número de toneladas que ocupaba la mercancía dentro del barco, expresado habitualmente en fraccionarios de la tonelada a fin de alcanzar la mayor exactitud posible, por lo general en *dozavos* (que, como su propio nombre indica, consistían en la doceava parte de una tonelada).²⁴ El trienio 1678-1680 participó de un período de tiempo bastante más amplio, en el que la tonelada se valoraba en sesenta pesos y cuatro reales.

— Los pasajes eran el servicio de transporte de pasajeros que los navieros ofertaban a los particulares interesados en viajar a América. Rodríguez Lorenzo (2011 y 2017) explica que desde una perspectiva jurídica el contrato de pasaje se entendía como una modalidad del contrato de flete. No es fácil deducir de los libros de sobordo cómo se establecía el precio, al menos cómo lo acordaba con sus clientes Santiago de Curucelaegui. No obstante, es evidente que habría que considerar el número de individuos a embarcar, la calidad del alojamiento y los posibles vínculos previos que pudieran unir o no a los interesados con Curucelaegui.²⁵

— Finalmente, existía una varia de aprovechamientos adicional a fletes y pasajes que por lo general resultaba poco sistemática. No siempre es posible entender en qué consistían; la documentación apenas los menciona sin dar muchos detalles, suponiendo su conocimiento. Podían ser, por ejemplo, la venta de algún material sobrante, fuente puntual de ingresos extra. Sin duda, el negocio no se encontraba aquí. En la medida en que la experiencia empresarial de Curucelaegui pueda resultar representativa, la varia suponía un segmento porcentualmente reducido de las ganancias.

CUADRO 3

LOS «APROVECHAMIENTOS» DEL SANTIAGO (1678-1680)

Aprovechamientos	1678		1680	
Fletes (con averías de maestres)	64.813 / 5	82,6	51.492 / 4	82,5
Pasajes	11.790 / 0	15,0	10.645 / 0	17,0
Varia	1.884 / 2	2,4	330 / 0	0,5
TOTAL	78.487 / 7	100 %	62.467 / 4	100 %

Fuente: AGI, Consulados, libs. 334-335

24 Rodríguez Lorenzo (2011, 192-204) explica cómo en el siglo XVI se introdujo la tasación como alternativa a un mercado basado en la contratación libre. Herrero Gil, 2013, 169, muestra su evolución en el siglo XVIII y propone que «la mayoría de los fletes se concertaban «a convenio», es decir que, en un marco aparentemente sujeto a normas, los comerciantes habían encontrado la fórmula de liberalizarlo». Para un análisis de fletes contemporáneos a los del Santiago y de análoga negociación: Díaz Blanco (2024b).

25 Me permito ofrecer aquí algunas reflexiones sobre el perfil social de los pasajeros del Santiago, por si pueden resultar útiles para el conocimiento de los movimientos migratorios atlánticos a través de la Carrera de Indias, materia en la cual, lamentablemente, no puedo profundizar mucho. En primer lugar, en los mercantes se embarcaban los mercaderes, como es lógico, que solían volver en cuanto su cargazón se vendía o, al menos quedaba colocada a algún nuevo consignatario en los virreinos. No obstante, junto a ellos, se aprecian otros tipos humanos igualmente fascinantes, desde religiosos a oficiales reales o los sirvientes personales que los acompañaban. La información, por su origen mercantil, puede consultarse en AGI, Consulados, libs. 334-335.

Los libros de sobordo del Santiago permiten reconstruir con bastante aproximación la facturación total de cada viaje y el desglose interno entre los diferentes tipos de aprovechamientos (cuadro 3). Los datos confirman la preeminencia del capítulo de fletes, con porcentajes muy similares que lo sitúan levemente sobre la cota del 80 % de ingresos. Sobre el 20 % restante, predominaba con claridad lo obtenido por los pasajes, con porcentajes oscilantes entre el 15 % y el 17 %, que aparentemente apenas si dejaban a la varia más que una presencia testimonial.²⁶ Los Curucelaegui facturaron sobre todo a la ida, especialmente en lo relativo a los fletes. Si los pasajes se hallaban algo más equilibrados, la mayoría de los fletes los cobraron en el trayecto entre España y América, no en los retornos. A diferencia de las naos de Honduras, cuyo negocio principal parece haber consistido en facturar durante el periplo entre América y Europa, los navíos que se dirigían a los puertos centrales de la Carrera habrían tendido a aportar un servicio de transporte para aquellos comerciantes que exportaban manufacturas europeas y determinados productos agrarios (vino, aceite) a Nueva España, Tierra Firme o Nueva Granada: los retornos en plata y el embarque de coloniales, en estas rutas centrales, se dejarían más bien al cuidado de los galeones de guerra, bajo la custodia de los maestros de plata. Al menos, así navegó el Santiago en aquellas dos ocasiones, si su caso resultara representativo: fue a los virreinos con las bodegas atiborradas, probablemente sobrecargado, y regresó a Andalucía con algunos pocos pasajeros y escasas mercancías.

Sumadas todas las partidas, se desvela la altísima capacidad de facturar por aprovechamientos que cada viaje en la Carrera brindaba a los empresarios navieros. En cuestión de meses, si la expedición no se alargaba por cualquier imponderable, un barco de este porte generaba a sus dueños decenas de miles de pesos.²⁷ En cualquier caso, como es lógico, la rentabilidad final del negocio no consistía en la facturación, sino en el margen de beneficios que quedaba al deducirle los gastos asociados al desarrollo del viaje. Desafortunadamente, los sobordos del Santiago se muestran poco generosos con este tipo de información. Aportan datos escasos y lo que es más importante: que parecen mezclarse con pagos e ingresos procedentes de otros negocios, solventados durante el viaje. Quizás en ello radica el principal reto metodológico, con independencia del volumen de información, en el hecho de que la contabilidad no analiza aisladamente el negocio naviero como nosotros quisiéramos. Reflejo de una práctica empresarial cotidiana en la que tampoco se hallaban diseccionadas por separado las actividades de transporte de las mercantiles y las financieras. Por tanto, la mejor manera de cerrar estos renglones es recordando el análisis clásico de Antonio M. Bernal, a través del cual resulta claramente perceptible cómo los gastos en sí de la expedición, aunque abultados, normalmente no se superpondrían a los ingresos generados, garantizando unas ganancias apreciables y rápidas. Las quiebras de maestros, cuando llegaban, venían originadas ante todo por una exposición excesiva al crédito, crédito que en tales casos no se destinaría exclusivamente a la financiación previa de la actividad naviera en sí, sino de esa mezcla de negocios mercantiles y financieros arriba referida (Bernal Rodríguez 1992, 228-270).

26 Las cifras del Santiago pueden compararse con las del navío Santo Cristo de Lezo y Nuestra Señora de Almonte, maestre Juan Antonio Hugo, que viajó con los galeones de Chacón en 1684 (igual que el navío San Salvador, aludido en otras ocasiones): Bernal Rodríguez (1992, 261, cuadro 5.17 «Estado contable de los libros de J. A. Hugo y A. F. Sanz»).

27 No obstante, aunque unas buenas entradas estuvieran garantizadas, parece que estaban sometidas a una variabilidad bastante significativa, que es posible que se tradujera (o añadiera) cierta imprevisibilidad al conjunto del negocio y a sus resultados finales. Las dos expediciones del Santiago en 1678 y 1680, apenas separadas en el tiempo por un par de años, sugieren una horquilla entre 60.000 y 80.000 pesos, lo que supone un diferencial aproximado entre las cotas mínimas y máximas de 20.000. Por viaje. ¿Cómo pueden explicarse tales diferencias? No es posible responder un interrogante como este en unas pocas páginas. Seguramente, no haya una sola causa. Pudo influir la diferencia del tonelaje reconocido en uno y otro viaje, la mayor o menor presencia de los productos mejor valorados o el hecho de que los Curucelaegui reservaran o no un espacio para sus propias mercancías. Además del imponderable azar.

La actividad comercial: ferretería y ropas con destino a América

De acuerdo con el análisis de Fernando Fernández González, los cargadores a Indias vascos enviaban a América cargazones con un apreciable grado de diversificación en la oferta. En ello no se distinguirían en gran cosa de la mayoría de los cargadores operantes en la Carrera, fueran cuales fuesen sus orígenes. Sin embargo, a la hora de comerciar, los vascos se diferenciaban de todos los demás en algo: su claro liderazgo en las exportaciones de ferretería. Los cargadores vascos, como cualquier otro, fletaban productos agropecuarios (mayoritariamente obtenidos del agro andaluz) o fardos cerrados donde primaban las manufacturas textiles (entre las cuales sobresalían las del norte de Europa). No obstante, se particularizaban por su dominio sobre los flujos de manufacturas de hierro, realidad que se debía una vez más a la calidad intrínseca del material y a los privilegios de exclusividad que la Corona otorgó a su industria siderúrgica (García Fuentes 1991). Fernández González (2000, 337 y 339) vincula a Andrés de Arriola y a Juan Cruz de Gaínza con el comercio de productos agrarios, ferretería, textiles, bienes suntuarios y, ocasionalmente, libros. Casi la misma variedad registra en el caso de Santiago Curucelaegui, dedicado a la tríada básica de artículos agrarios, «ropa» y metal.

Se conservan al menos dos cuentas de factoraje de cargazones de hierro llevadas a América por los Curucelaegui.²⁸ Fueron operaciones realizadas a comienzos del decenio de 1670 y en ambos casos se perciben con claridad los profundos vínculos que los hermanos mantuvieron con el País Vasco. La mercancía venía de allí: una partida trasladó 7.493 rejas de arar y otra, 602 almádenas, todas producidas en las ferrerías de la provincia de Guipúzcoa. A los hermanos les llegaba gracias a los contactos familiares que siempre mantuvieron en su tierra de origen; en estos dos casos a través de un primo de Elgóibar, Rafael Arriola, que parece haber sido uno de sus enlaces más relevantes, acaso el de mayor importancia, con quien incluso repartieron beneficios comerciales en alguna ocasión.²⁹ Para llevarla a América contaron a menudo con encomenderos vascos y, precisamente, una de estas dos cargazones cruzó el Atlántico bajo la supervisión de Silverio de Beingolea. Los Beingolea fueron una conocida familia de ferrones que se proyectó con gran fuerza sobre Sevilla y la Carrera de Indias (Valle de Lersundi 1979; Fernández González 2000, 338 y 378): ¿servirían alguna vez como proveedores de los Curucelaegui? ¿Poseerían los Arriola y los Curucelaegui, ellos mismos, sus propias ferrerías? La documentación conocida no permite responder tales interrogantes, pero lo visto es suficiente para entender cómo en muchos casos la economía atlántica no empezaba en Sevilla o Cádiz. Lo hacía en las ferrerías vascas, continuaba a través de un periplo de cabotaje que se abría en algún puerto guipuzcoano (Deva o Pasajes, quizás) y bordeaba toda la costa cantábrica y portuguesa. Solo entonces alcanzaba Andalucía, desde donde se lanzaba al Atlántico para repartirse finalmente a lo largo y ancho de la inmensa geografía americana.³⁰ Aquellos objetos

28 AGI, Consulados, lib. 332. Se trata de un libro privado con diferentes cuentas de partida doble entre los Curucelaegui y particulares diversos. La información comercial sintetizada en las siguientes páginas procede de esta fuente, salvo que se indique lo contrario.

29 Parece tratarse del mismo Rafael Arriola que figura en la genealogía del expediente de concesión de hábito de Juan Antonio de Arriola y Amuscótegui: Archivo Histórico Nacional, Órdenes Militares, Santiago, exp. 670 y Expedientillos, n.º 5.392.

30 Basterretxea Kerexeta (2004, 57) dibuja este mismo esquema en su explicación del comercio elorriano y habla de un «triángulo comercial Elorrio, Sevilla y América». Sin duda, la ruta entre el País Vasco y Andalucía debería añadirse a la cartografía histórica del cabotaje mercantil europeo conectado con la Carrera de Indias, tal como la propone Lespagnol (1997, I: 407 y 477). Su inclusión ayudaría a solucionar el hueco que se percibe en el golfo de Vizcaya en comparación con la densidad de nodos del Canal de la Mancha y el Mar del Norte. Obviamente, esta cartografía refleja la idea de que «le monopole castillan sur le commerce hispano-américain ne fut jamais même au temps de son efficacité maximale qu'un monopole sur les relations maritimes et commerciales entre l'Europe et l'Empire, que matérialisait précisément l'énorme machinerie de la Carrera de Indias» (403). Idea que dentro de la historiografía francesa ya había formulado Morineau (1985, 263): «Vue de Cadix, l'exploitation de l'Amérique via la Carrera se presente comme une immense affaire

humildes y cotidianos, hechos para ayudar en el trabajo diario, vivieron odiseas extraordinarias, gracias a las cuales se cerraron negocios de considerable volumen: la venta de las rejas produjo 27.487 pesos de plata y las almadenas, por 5.645.

CUADRO 4
LAS VENTAS DE CARGAZONES EN AMÉRICA: LAS «ROPAS» DE 1680

VENTAS			
Concepto	Precio unitario	Unidades	Venta (en pesos / reales)
Estameñas	27,5 pesos / arroba	70	1.925
	30 pesos / pieza	56	1.680
	32 / 7 pesos / pieza	20	657 / 4
	28 pesos / pieza	8	224
	33 pesos / pieza	1	33
Bretañas	30 reales / pieza	96	360
	4 reales / vara	586	290 / 3
Medias de primera suerte	19 pesos / docena	10	190
Medias de segunda suerte	12 pesos / docena	23,3	280
Medias de primera suerte	19 pesos / docena	20	380
Medias de segunda suerte	13,5 pesos / docena	25	373 / 4
Crudo	3 reales / vara	106	39 / 7
Cotenses	3,5 reales / vara	84	36 / 6
TOTAL			6.434
GASTOS			
Concepto	Categoría	Cuantía (en pesos/reales)	
Indulto a los fardos y paquetones	Fiscal	271 / 4	
Alcabala por las ventas en México	Fiscal	218	
Portes entre Veracruz, México y Oaxaca	Transporte	147	
Encomienda comercial en Oaxaca	Comercial	52	
TOTAL			688 / 4
BALANCE DOCUMENTADO			
Líquido (ventas – gastos)			5.745 / 4
RESTITUCIÓN HIPOTÉTICA DEL BALANCE			
Inversión en mercancías			3.441
Gastos no documentados			52 / 5
Inversión total (adquisición de mercancías + gastos documentados e hipotéticos)			4.182
Beneficios (ventas – inversión total)			2.252

Fuente: AGI, Consulados, lib. 335 y Contratación, leg. 1.234, n.º 4

mettant en branle la moitié de l'Europe de Gênes à Hambourg». La dualidad continental/nacional, o europeo/español, en la definición del vínculo comercial con América, a mi juicio, tiende a difuminar la peculiaridad vasca dentro de la Carrera de Indias.

A pesar de que las cuentas incluyen también muchos de los gastos asociados a las empresas comerciales, no es sencillo deducir el volumen de beneficios a partir de las cifras de facturación.³¹ Intentémoslo analizando otra cargazón de los Curucelaegui, esta vez una cargazón de telas que enviaron en su propio barco, el Santiago, con la expedición de 1680 (cuadro 4).³² A lo que ganaran contratando fletes y pasajes, por tanto, debe añadirse lo que les redituara la venta de estas mercancías, que podemos conocer con cierto detalle. Había estameñas, bretañas, medias, crudo y cotenses,³³ que se vendieron en la Ciudad de México y, parcialmente, en Oaxaca.³⁴ Las ventas ascendieron a la considerable cantidad de 6.434 pesos, pero, como en el caso del negocio naviero, los beneficios reales solo podrían determinarse incluyendo el pasivo en el balance. De nuevo aquí, la contabilidad de los Curucelaegui nos priva de una información suficiente. En apariencia, el negocio fue redondo, pues tras las ventas quedaron líquidos 5.745,5 pesos. Sin embargo, ese líquido no se corresponde con los beneficios, sino con lo que el encomendero de los Curucelaegui (el propio maestro del navío) les devolvió. A esa suma habría que descontar gastos de los que el maestro nunca supo nada ni le correspondía dar cuenta de ellos, y especialmente la inversión inicial efectuada en la adquisición de las telas, que constituye el principal silencio de la fuente.

Nuestra capacidad para restituir ese vacío todavía es limitada. Harían falta índices de cálculo fiables, que pudieran aplicarse sobre la única referencia documental de la que normalmente disponemos: la valoración registral efectuada en las aduanas de Sevilla o Cádiz a los productos. Esta valoración solo era una referencia oficial, establecida a través de procedimientos como pesajes o mediciones volumétricas de unidades de carga que iban cerradas y los oficiales reales, por ley, no podían abrir siquiera (Lamikiz, 2023). No tenía por qué coincidir con los precios de mercado y, de hecho, se supone que a lo largo del siglo XVII la tendencia prevalente se encaminó hacia una divergencia creciente entre ambas magnitudes (Lamikiz, 2024, tabla 1). De ahí la necesidad de unos índices correctores, aún pendientes de establecerse. En su ausencia, generalizaré a partir de los casos aislados que conocemos. Ocasiones en las que ha podido determinarse que a fines del siglo XVII la valoración registral de los fardos de ropa apenas alcanzaba un 5 % de su valor real de adquisición en España.³⁵

Si, pese a sus reconocidas debilidades, aceptamos esta referencia y la aplicamos a la valoración registral de las telas de los Curucelaegui, que fue de 46.800 maravedíes³⁶, obtendríamos como resultado hipotético un precio en el mercado de origen de 936.000 maravedíes, es decir, 3.441 pesos. La cifra solo es una aproximación, insistamos en ello, pero podría comprobarse su fiabilidad

31 Girard (2006a, 411): «Era, en efecto, muy difícil de calcular pues no hay nada más de difícil que conocer un beneficio».

32 La cuenta se encuentra al final del libro de sobordo del viaje de 1680: AGI, Consulados, lib. 335. Toda la información comercial vertida sobre los siguientes renglones procede de esta fuente.

33 Estas tipologías textiles son presentadas y cuantificadas con especial atención a la segunda mitad del siglo XVII en Girard (2006a, cap. 8); Morineau (1985, 265-268); Lespagnol (1997, I: 425-430); Valle Pavón (2020).

34 Las ventas parecen coherentes con el modelo descentralizado de venta directa por los propios flotistas o agentes suyos en México y otros núcleos urbanos relevantes como la mencionada Oaxaca o Puebla de los Ángeles, aprovechando el sistema de caminos del virreinato, anterior a la centralización del sistema de ferias más propio del siglo XVIII, tras el establecimiento de las ferias de Jalapa: Valle Pavón (2007); Lamikiz (2011).

35 Trabajaremos a partir de Díaz Blanco y Hernández Rodríguez (2022) y Lamikiz (2024). El primer artículo estudia las cargazones de Bernardo Clemente Príncipe, que se registraron por un valor que oscilaba en torno al 5 % o incluso menos. El de Lamikiz añade el caso de Juan de Iriarte, en el que el registro oscilaba entre el 2,30 % y el 3,43 % del valor comercial.

36 AGI, Consulados, leg. 1.234, n.º 4, fol. 44 de los registros gaditanos. Hacia 1680, se trataba de una valoración registral característica de los medios de trabajo de la Aduana de Cádiz. Esta trabajaba desde la base de una valoración estimada de 23.400 maravedíes para las unidades de carga «sencillas» (con un peso de hasta diez arrobas), a partir de la cual se calculaban los múltiplos y fraccionarios. Los dos frangotes sencillos de los Curucelaegui, sumados, montaban los mencionados 46.800 maravedíes. Véase Díaz Blanco (2024b).

observando la relación proporcional que surge entre ella y el precio documentado de venta, que se sitúa en la línea de la duplicación: si en el mercado de origen las ropas valieron unos 3.441 pesos, entonces los 6.434 pesos facturados en el mercado final supondrían una revalorización del 87 %, dato bastante en línea con los obtenidos por varias cuentas de factoraje peruanas de comienzos del siglo XVII, en las que la revalorización entre mercados podía documentarse con fidelidad y, efectivamente, mostraba una tendencia convergente con la duplicación (Díaz Blanco 2022, tabla 9).³⁷

Ese 87 % de revalorización se corresponde con un diferencial de precios de 2.993 pesos. Tal margen (o uno similar, si este ejercicio es correcto) es el que los Curucelaegui habrían tenido realmente a su disposición para absorber gastos y salvar beneficios finales. Los gastos documentados, como ya hemos visto, ascendían a 688,5 pesos. Y a ellos habría que añadir otros ausentes en la cuenta con el factor, entre los cuales pueden ponderarse al menos las contribuciones fiscales de la Carrera, que se hallarían aplicando los tipos fiscales vigentes en 1680 a la base de cálculo correspondiente con la valoración registral de la mercancía. Es decir, trabajar de nuevo a partir de los 46.800 maravedíes que la Aduana de Cádiz estimó para los fardos de los Curucelaegui, así como de sus «acrecentamientos» en Veracruz. El procedimiento, aunque requeriría alguna reflexión metodológica y podría refinarse en algunos aspectos menores,³⁸ elevaría tales costes fiscales hasta unos 14.311,5 maravedíes, que vendrían a su vez a suponer unos 52,6 pesos (cuadro 5). Cifra realmente baja, consecuencia fundamentalmente de la evolución normativa de los procedimientos de cálculo de las bases imponibles fiscales, favorabilísimas para los intereses comerciales y parte esencial de lo que Xabier Lamikiz (2024) ha conceptualizado como la «transformación fiscal de la Carrera de Indias» en el siglo XVII. Sumados los gastos documentados (688,5) con los gastos hipotéticos (52,6), obtendríamos unos costes totales que rondarían los 741 pesos.

CUADRO 5

LA FISCALIDAD ORDINARIA EN LA CARRERA DE INDIAS (C. 1680). RESTITUCIÓN HIPOTÉTICA DEL CASO CURUCELAEGUI

Concepto	Tipo fiscal	Contribución (en mrs.)
Derechos peninsulares – Andalucía (base imponible: 46.800)		
Avería	1 %	468
Almojarifazgo de Indias	5 %	2.340
Derechos menores reales	3,25 %	1.521
Bolsillo del Rey	2 %	936
Derechos consulares	1,33 %	622,5
Subtotal	12,58 %	5.887,5

³⁷ La duplicación también aparece como pauta dominante en los sucesivos incrementos de precio entre mercados (desde el centro de producción a Andalucía y desde Andalucía a Indias) establecidos por Oso-rio y Redín según los sistematiza Girard (2006a, 409-410). Por supuesto, la determinación de los precios era objeto de complicados procesos de negociación, proyectados institucionalmente sobre los consulados: Valle Pavón (2006, 2009-2010, 2020); Lamikiz (2011).

³⁸ Por ejemplo, sobre el hecho de que la Aduana de Cádiz no detallaba los cálculos fiscales tras la valoración registral, a diferencia de la Aduana de Sevilla, lo cual obliga a aplicar a las valoraciones gaditanas los mecanismos de contribución hispalenses, suponiendo una equidad fiscal que no es una premisa fácil, habida cuenta de los debates tributarios entre Sevilla y Cádiz durante la segunda mitad del XVII: Girard (2006b). Por otro lado, esta aplicación de los procedimientos sevillanos ha sido simplificada, obviando el hecho de que al menos en la ciudad del Guadalquivir cierta parte de la recaudación podía abonarse en moneda de vellón, lo que conllevaba el pago adicional de un premio compensatorio. En el Cuadro 5 hemos obviado este detalle, que conlleva una complicación del cálculo considerable solo para introducir variaciones contables mínimas.

Derechos americanos – Veracruz (base imponible: 70.200)		
Almojarifazgo de Veracruz	10 %	7.020
Armada de Barlovento	1 %	702
Derechos consulares	1 %	702
Subtotal	12 %	8.424
TOTAL (Derechos peninsulares + americanos) = 14.311,5 mrs		

Fuente: elaboración propia

Finalmente, deducida esta cantidad del diferencial entre mercados (o restada la inversión en mercancías y los gastos documentados e hipotéticos del montante de facturación), se hallarían unas ganancias líquidas de 2.252 pesos.³⁹ Si redondeamos (pues nunca debe olvidarse el carácter aproximativo de nuestro enfoque), resultaría que los Curucelaegui ganaron unos 2.000 pesos, posiblemente algo más, en apenas un año, gracias a la comercialización de tan solo dos frangotes de ropa. Si nada se nos escapa, diríamos que se trató de un buen negocio. Pero hay un detalle importante que no puede pasarse por alto: los hermanos de Elgóibar no tuvieron que cargar sobre el balance el precio de los fletes. Su ropa viajó gratis en su barco familiar. De haber tenido que añadir los gastos del transporte, el beneficio final habría resultado más exiguo. Debe tenerse presente que este capítulo representaba la principal partida de gasto para las empresas comerciales junto con los costes fiscales, a veces por encima de estos (Díaz Blanco 2022, 13-14). Podría especularse con su importe en caso de que estos dos fardos hubieran viajado en navío de propiedad ajena. Pero no sumemos al razonamiento más suposiciones. Estas serían difíciles de establecer por la disímil naturaleza del registro y el flete, el primero basado en pesajes y el segundo en mediciones volumétricas. Difícilmente superaría los 500 pesos y es bastante posible que se quedara por debajo de esa cota. Por tanto, no parece razonable pensar que su presencia cuestionaría en sí la rentabilidad de la operación. Sin embargo, sí podría mermarla, potencialmente en cientos de pesos. Si lo subrayamos, es para terminar recordando cómo la conjugación de sus diferentes negocios y no solo su desarrollo individual y en paralelo caracterizaría el enfoque empresarial de los Curucelaegui, ofreciéndoles ventajas como la aquí reseñada.

39 El cálculo porcentual exacto indica que, de acuerdo a esas cifras, los Curucelaegui obtuvieron una rentabilidad del 53,84 % sobre el conjunto de lo invertido, que nuevamente resulta prudente redondear en la hipótesis de una rentabilidad en torno al 50 %. Dicho de otro modo, cada peso gastado en la empresa generaba un retorno de medio peso adicional. No es necesario decir que, en el estado actual de nuestros conocimientos, resulta arriesgado intentar dilucidar la representatividad de tales datos. Sabemos demasiado poco sobre la materia. De cualquier modo, el caso estudiado se sitúa en las líneas de rentabilidad apuntadas por los estudios J. Everaert y Antonio M. Bernal (Bernal Rodríguez 1992, 278-279) y, si se me permite apuntarlo, coincide bastante con la rentabilidad hipotética calculada a las encomiendas vendidas por Bernardo Clemente Príncipe y Tomás Ortiz Roldán en 1684, también de un 50 % aproximadamente (Díaz Blanco y Hernández Rodríguez 2022). Por supuesto, rentabilidades tan altas no eran sencillas de conseguir en el medio agrario ni tampoco en la deuda a largo plazo. Ni siquiera la especulación financiera a corto plazo, posibilitada e incentivada por la Monarquía en el ámbito de la Carrera, podía plantear oportunidades parecidas a los inversores, según indican las cifras (estas mucho más seguras) de las operaciones crediticias vinculadas a varios indultos de ropa de Francia ejecutadas entre 1684 y 1695. Conocemos los casos de tres indultos, en los cuales la rentabilidad se establecía mediante escrituras llanas y desde el criterio único del tiempo transcurrido por meses, dando como resultado intereses finales globales sobre el principal del 28,27 %, 23,51 % y 26,67 %. Resumiendo, rentabilidades en torno al 25 %, que, siendo bastante jugosas y conllevando dosis de riesgo inferiores a la pura actividad comercial, quedan muy lejos de la cota del 50 % apuntada para esta (Díaz Blanco y Hernández Rodríguez 2021).

Conclusión

«Nuestra hipótesis es que se trató a la vez de un marino y comerciante que aprovecharía precisamente esos viajes para favorecer sus propios intereses y los del grupo familiar al que pertenecía, todos ellos compradores de oro y plata en la ciudad de Sevilla». Al escribir estas palabras, Francisco Andújar (2018a, 255) se refería a Gabriel Curucelaegui, personaje respecto al cual desarrolló un análisis que no deja dudas acerca de la demostración del planteamiento inicial. Espero que estas páginas hayan servido, en la medida de sus posibilidades, para continuar avanzando por ese camino: comprender mejor a los Curucelaegui (o Arriola-Curucelaegui, si se prefiere) y emplear su caso para seguir descubriendo a ese grupo social de los «marinos-comerciantes» o «militares-empresarios». Es evidente que se dibuja el perfil de una familia fuertemente arraigada en el mundo de los negocios, cuya fortuna económica les permitió sostener una importante proyección institucional, que a su vez fortaleció recíprocamente la seguridad y el crecimiento de sus inversiones.

Sintetizando lo expuesto en los epígrafes anteriores y añadiendo alguna otra cuestión final, terminaré retomando la utilidad que, a mi juicio, representa pensar en términos de diversificación de negocios, pues no cabe duda de que las actividades más institucionales, a las que no les faltaba cierto carácter comercial *per se*, tuvieron que mercantilizarse aún más al entrar en contacto con los ámbitos empresariales de los Curucelaegui. Todo dio como resultado una estrategia de diversificación muy amplia más amplia, pienso, de lo que fue posible en la Carrera de Indias en otras épocas de la Edad Moderna, en la que estos aspectos se destacan por su relevancia:

La vigencia ya en el siglo XVII de la tríada mercantil fundamental delimitada por el modelo Herrero para el siglo XVIII: los negocios naviero, comercial y financiero. Su fuerza residía en la rentabilidad económica individual de cada uno de ellos, así como en los beneficios adicionales que su desarrollo simultáneo posibilitaba.

Los orígenes vascos, más concretamente guipuzcoanos, de Elgóibar. La preeminencia vasca sobre la Carrera se mostró pocas veces con tanta rotundidad como en la segunda mitad del siglo XVII,⁴⁰ aupada sobre los cimientos productivos de su industria naval (ventaja obvia en el emprendimiento naviero) y su industria siderúrgica, sector que los norteños casi monopolizaron dentro de la Carrera y los ayudó a mantenerse competitivos en el momento de mayor debilidad del comercio español frente a las manufacturas extranjeras. También era fundamental la robustez comunitaria de los vascos, el *institutional entangled global network*, visible en la capilla de Nuestra Señora de la Piedad y, en el caso de los Curucelaegui, en su relación familiar con Andrés de Arriola (Angulo Morales, 2021).⁴¹ Los hermanos no pudieron haber tenido un mejor padrino en la Carrera que su tío, inmejorable maestro en los negocios y poseedor de una compraduría de oro y plata que heredaron de él.

La generalización de la práctica del beneficio dentro de los modelos políticos del *Contractor State*, que facilitó el desarrollo de la proyección institucional de la familia, bien en el interior de las armadas y flotas de la Carrera o bien ya en otros espacios de poder, desde el Cabildo de Sevilla hasta la Gobernación de Filipinas. No cabe duda de que el acceso a maestrías de plata y almirantías vino facilitado por la capacidad financiera de los hermanos. Tampoco de que el ejercicio de estos puestos resultaba rentable por sí mismo, merced a salarios percibidos, tasas cobradas y la percepción de intereses por los préstamos del beneficio. Ni, en último extremo, de que ese ejercicio institucional ofreció ventajas nuevas a los negocios mercantiles de los Curucelaegui.

40 Parafraseando a Caro Baroja y su *hora navarra* del siglo XVIII, Basterretxea Kerexeta (2004, 63-70) habla de una «hora elorriana», que sitúa en la segunda mitad del Seiscientos. Vista desde la perspectiva andaluza, la ingeniosa expresión podría ampliarse y aplicarse a una hora vasca de vizcaínos y guipuzcoanos.

41 La relevancia de la Piedad se vio con claridad en las pruebas del hábito de Gabriel Curucelaegui, donde testificaron a su favor individuos como Juan de Olarte o Francisco de Zuaza (Andújar Castillo 2018a, 257).

Agradecimientos

Agradezco a Cristina Bravo Lozano el ánimo y el impulso para preparar este texto. A Xabier Lamikiz y Guillermina del Valle Pavón, la generosidad con la que atendieron mis dudas, así como las excelentes respuestas con las que las resolvieron. Y a los dos evaluadores anónimos que juzgaron este artículo, por la sustancial mejora que ha experimentado el texto gracias a sus perspicaces observaciones.

Declaración de conflicto de intereses

El autor de este artículo declara no tener conflictos de intereses financieros, profesionales o personales que pudieran haber influido de manera inapropiada en este trabajo.

Fuentes de financiación

Trabajo realizado en el marco del proyecto UNICIN «El universo humano de la Carrera de Indias» (PID2022-1411165NB-I00), financiado por el MICIU/AEI/10.13039/501100011033 y por FEDER, UE.

Declaración de contribución de autoría

José Manuel Díaz Blanco: Conceptualización, Análisis formal, Investigación, Metodología, Administración de proyecto, Redacción – borrador original, Redacción – revisión y edición.

Referencias bibliográficas

- Andújar Castillo, Francisco. 2008. *Necesidad y venalidad. España e Indias, 1704-1711*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- Andújar Castillo, Francisco. 2014. «La Casa de Contratación de Sevilla y la venalidad de los cargos (1634-1717)». En *Entre lo real y lo imaginario. Estudios de historia Moderna en homenaje al Prof. León Carlos Álvarez Santaló*, editado por Francisco Núñez y Mercedes Gamero. Sevilla: Universidad de Sevilla – Universidad de Huelva.
- Andújar Castillo, Francisco. 2016. «Los generales y almirantes de la Carrera de Indias en el último tercio del siglo XVII. Préstamos y venalidad». En *Andalucía en el mundo atlántico moderno. Agentes y escenarios*, editado por Juan José Iglesias y Jaime García. Madrid: Sílex.
- Andújar Castillo, Francisco. 2018a. «Marinos o mercaderes: sobre los mandos de las armadas de la Carrera de Indias en el reinado de Carlos II». En *Andalucía en el mundo atlántico moderno. Ciudades y redes*, editado por Juan José Iglesias, Jaime García y José Manuel Díaz. Madrid: Sílex.
- Andújar Castillo, Francisco. 2018b. «El mercado de venta de cargos de Indias durante el último cuarto del siglo XVII. Una nueva interpretación». *Magallánica: revista de historia moderna* 5 (9): 80-110.
- Andújar Castillo, Francisco. 2019. «Controlar sin reformar: la corrupción de los virreyes de Indias en el siglo XVI». *Memoria y civilización: anuario de historia* 22: 317-342.
- Andújar Castillo, Francisco. 2020. «Los ingresos no fiscales de la hacienda castellana en las dos últimas décadas del siglo XVII: la vía de Indias». *Espacio, tiempo y forma. Serie IV, Historia moderna* 33: 89-116.
- Andújar Castillo, Francisco. 2023. «Lazos que unían el imperio: los agentes de negocios de Indias en el último cuarto del siglo XVII». En *Urdimbre y memoria de un imperio global. Redes y circulación de agentes en la Monarquía Hispánica*, editado por Antonio Jiménez Estrella, Julián Lozano y Francisco Sánchez-Montes. Granada: Universidad de Granada.
- Andújar Castillo, Francisco y Pilar Ponce Leiva, coords. 2018. *Debates sobre la corrupción en el mundo ibérico, siglos XVI-XVIII*. Alicante: Biblioteca Miguel de Cervantes.

- Angulo Morales, Alberto. 2012. «Mercados y financieros vascos. El circuito de la plata y su control en el Seicientos». En García, Ernesto y Vitores, Imanol (eds.), *Tesoreros, «arrendadores» y financieros en los reinos hispánicos: la Corona de Castilla y el reino de Navarra (siglos XIV-XVII)*, editado por Ernesto García e Imanol Vitores. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Angulo Morales, Alberto. 2021. «El *institutional entangled global network* de navarros y vascongados en la defensa atlántica por la plata peruana del Seicientos (Madrid), Potosí y Puno». *Prohistoria* 35: 361-378.
- Aragón Ruano, Álvaro. 2011. «La actividad siderometalúrgica guipuzcoana durante el siglo XVII: transformaciones y productividad». *Lurralde: Investigación y espacio* 34: 109-149.
- Aragón Ruano, Álvaro. 2012. «Las ferrerías guipuzcoanas ante la crisis del siglo XVII». *Cuadernos de Historia Moderna* 37: 73-102.
- Basterretxea Kerexeta, Igor. 2004. *Hierro y palacios. Elorrio-Sevilla. Mercaderes elorrianos en Sevilla durante los siglos XVI y XVII*. Elorrio: Ayuntamiento de Elorrio.
- Bernal Rodríguez, Antonio Miguel. 1992. *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824). Dinero y crédito en el comercio colonial español con América*. Sevilla: Fundación El Monte.
- Castillo Mathieu, Nicolás del. 1990. «Las 18 flotas de Galeones a Tierra Firme (1650-1700)». *Anuario de Estudios Americanos*, 47 (2): 83-129.
- Chaunu, Pierre. 1983. *Sevilla y América. Siglos XVI-XVII*. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- [Chaunu, Huguette y] Pierre Chaunu, *Séville et l'Atlantique*. París, Armand Colin-SEVPEN.
- Delgado Ribas, Josep M. 2007. *Dinámicas imperiales (1650-1796). España, América y Europa en el cambio institucional del sistema colonial español*. Barcelona: Bellaterra.
- Díaz Blanco, José Manuel. 2015. «Sobre las armadas de Indias: la práctica del beneficio y la crisis de la avería (1660-1700)». *Gladius* 35: 117-138.
- Díaz Blanco, José Manuel. 2019. «La transformación de la economía atlántica en el siglo XVII: la desaparición de los compradores de oro y plata de Sevilla». En *Mercaderes y redes mercantiles en la Península Ibérica. Siglos XV-XVIII*, editado por Manuel Fernández Chaves, Rafael M. Pérez García y Béatrice Perez. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Díaz Blanco, José Manuel. 2022. «¿Cómo funcionaban las empresas comerciales en la Carrera de Indias? Lo que nos dicen las cuentas de factoraje peruanas a comienzos del siglo XVII (1617-1638)». *OHM. Obradoiro de Historia Moderna* 31: 23.
- Díaz Blanco, José Manuel. 2024a. *El Norte de la Contratación y la tradición veitiana. Un itinerario del Siglo de Oro al pensamiento histórico moderno*. Sevilla: Universidad de Sevilla – Diputación de Sevilla.
- Díaz Blanco, José Manuel. 2024b. «El cálculo del infrarregistro en la Carrera de Indias: una propuesta basada en la comparación de fletes y registros de navíos». *Magallánica. Revista de Historia Moderna* 10 (20): 99-131.
- Díaz Blanco, José Manuel y Alfonso Jesús Hernández Rodríguez. 2021. «Los indultos de “ropa de Francia” en el siglo XVII: una aproximación estructural». En Guillemont-Estela, Michèle *et alii* (dirs.), *Le règne de Charles II. Grandeurs et misères*, editado por Michèle Guillemont-Estela *et alii*. París: Editions Hispaniques.
- Díaz Blanco, José Manuel y Alfonso Jesús Hernández Rodríguez. 2022. «La muerte del mercader. Una ventana a los negocios de Indias a fines del siglo XVII». *Revista Complutense de Historia de América* 48: 103-132.
- Domínguez Ortiz, Antonio. 1998. «La quiebra de Domingo Ypeñarrieta, maestro de plata». En *Estudios americanistas*. Madrid: Real Academia de la Historia.
- Donoso Anes, Rafael. 1992. *El mercado de oro y plata de Sevilla en la segunda mitad del siglo XVI*. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Fernández González, Fernando. *Comerciantes vascos en Sevilla, 1650-1700*. Sevilla-Vitoria: Diputación de Sevilla-Gobierno Vasco.
- Fernández López, Francisco. 2018. *La Casa de la Contratación. Una oficina de expedición documental para el gobierno de las Indias (1503-1717)*. Sevilla: Universidad de Sevilla – El Colegio de Michoacán.
- García-Baquero González, Antonio. 1986. *Andalucía y la Carrera de Indias (1492-1824)*. Sevilla: Editoriales Andaluzas Unidas.
- García-Baquero González, Antonio. 1992. *La Carrera de Indias. Suma de la contratación y océano de negocios*. Sevilla: Algaida.
- García Fuentes, Lutgardo. 1980. *El comercio español con América, 1650-1700*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispano-Americanos.

- García Fuentes, Lutgardo. 1991. *Sevilla, los vascos y América (las exportaciones de hierro y manufacturas metálicas en los siglos XVI, XVII y XVIII)*. Madrid: Fundación BBV.
- Garmendia Arruebarrena, Juan. 1993. «Los hermanos Curucelaegui de Elgoibar», *Boletín de la Real Academia Bascongada de Amigos del País* 49 (1): 161-187.
- Garmendia Arruebarrena, Juan. 2002. «Gabriel de Curucelaegui», *Boletín de la Real Academia Bascongada de Amigos del País* 58 (2): 519-529.
- Gil Martínez, Francisco. 2016. «Los maestros de plata de la Carrera de Indias durante el período de Olivares». En *Andalucía en el mundo atlántico moderno: agentes y escenarios*, editado por Juan José Iglesias y Jaime García. Madrid: Sílex, 2016.
- Girard, Albert. 2006a. *El comercio francés en Sevilla y Cádiz en tiempo de los Habsburgo*. Sevilla: Renacimiento.
- Girard, Albert. 2006b. *La rivalidad comercial y marítima entre Sevilla y Cádiz hasta finales del siglo XVIII*. Sevilla: Renacimiento.
- Heredia Herrera, Antonia. 1979. *Inventario de los fondos de Consulados (sección XII) del Archivo General de Indias*. Madrid: Ministerio de Cultura.
- Heredia López, Alfonso Jesús. 2021. *El control de la corrupción en la Monarquía Hispánica. La Casa de la Contratación (1642-1660)*. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Hernández Rodríguez, Alfonso Jesús. 2023. «Contractor State, Carrera de Indias y militares-empresarios en la segunda mitad del siglo XVII». *Anuario de Estudios Americanos* 80 (1): 141-174. <https://doi.org/10.3989/aeamer.2023.1.05>.
- Hernández Rodríguez, Alfonso Jesús. 2025. *Soldados de la Carrera de Indias. Estructuras militares y conexiones atlánticas de la Monarquía Católica en el siglo XVII*. Madrid: Doce Calles.
- Herrero Gil, María Dolores. 2013. *El mundo de los negocios de Indias. Las familias Álvarez Campana y Llano San Ginés en el Cádiz del siglo XVIII*. Sevilla: CSIC-Universidad de Sevilla.
- Iglesias Rodríguez, Juan José. 2023. «Navieros de la Carrera de Indias en vísperas del Libre Comercio: trayectorias personales y perfiles familiares». *Chronica Nova* 49: 17-43.
- Lamikiz, Xabier. 2011. «Flotistas en la Nueva España: diseminación espacial y negocios de los intermediarios del comercio transatlántico, 1670-1702». *Colonial Latin American Review* 20 (1): 9-33.
- Lamikiz, Xabier. 2023. «Fiscalidad y fraude en la reactivación de la Carrera de Indias, 1660-1700». En *Los dineros de la Corona. Finanzas y cambio fiscal en la Monarquía Hispánica (siglos XVI-XVII)*, editado por Ramón Lanza. Granada: Comares.
- Lamikiz, Xabier. 2024. «The Fiscal Transformation of the Spanish Carrera de Indias in the 17th Century: a reinterpretation». *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History* 42: 171-192.
- Lang, Mervyn Francis. 1998. *Las flotas de Nueva España (1630-1710). Despacho, azogue, comercio*. Sevilla: Muñoz Moya Editor.
- Lespagnol, André. 1997. *Messieurs de Saint-Malo. Une élite negociante au temps de Louis XIV*. Rennes: PUR.
- Lobato Franco, Isabel. 2013. «Francesco Ginori, cónsul de la nación florentina. Entre sus negocios y la representación (1672-1713)». En *El sistema comercial español en la economía mundial (siglos XVII-XVIII). Homenaje a Jesús Aguado de los Reyes*, editado por Isabel Lobato y José María Oliva. Huelva: Universidad de Huelva.
- Morineau, Michel. 1985. *Incroyables gazettes et fabuleux métaux. Les retours des trésors américains d'après les gazettes hollandaises (XVIe-XVIIIe siècles)*. Paris-Londres: Maison des Sciences de l'Homme-Cambridge University Press.
- Odriozola Oyarbide, María Lourdes. 2004. *Construcción naval en el País Vasco, siglos XVI-XIX. Evolución y análisis comparativo*. San Sebastián: Diputación Foral de Guipúzcoa.
- Oliva Melgar, José María. 2004. *El Monopolio de Indias en el siglo XVII y la economía andaluza. La oportunidad que nunca existió*. Huelva: Universidad de Huelva.
- Pajuelo Moreno, Vicente. 2021. *La Armada de la Guarda. Defensa y naufragio en la Carrera de Indias*. Sevilla: Universidad de Sevilla - Diputación de Sevilla - CSIC.
- Pérez Mallaina Bueno, Pablo Emilio. 2007. «Generales y almirantes de la Carrera de Indias: una investigación pendiente». *Chronica Nova* 33: 285-332.
- Pérez-Mallaina Bueno, Pablo Emilio. 2021. *Los hombres del océano. Vida cotidiana de los tripulantes de las flotas de Indias. Siglo XVI*. Sevilla: Diputación de Sevilla.
- Ponce Leiva, Pilar y Francisco Andújar Castillo. 2016. *Mérito, venalidad y corrupción en España y América, siglos XVII y XVIII*. Valencia: Albatros.

- Quiles García, Fernando. 2019. «Hijos de la mar y comerciantes de Indias. Bienes artísticos en casa de los Cruzelaegui (Sevilla, m. XVII)». *Cuadernos de los amigos del museo de Osuna* 21: 58-62.
- Rodríguez Lorenzo, Sergio. 2011. «El fletamento de mercancías en la Carrera de Indias (1560-1622): introducción a su estudio». *Procesos de mercado. Revista europea de economía política* 8 (1): 161-207.
- Rodríguez Lorenzo, Sergio. 2017. «El contrato de pasaje en la Carrera de Indias (1561-1622)». *Historia mexicana* 66 (3): 1.479-1.571.
- Ruiz Rivera, Julián y Ángel Sanz Tapia, eds. 2007. *La venta de cargos y el ejercicio del poder en Indias*. León: Universidad de León.
- Sanz Tapia, Ángel. 2009. *¿Corrupción o necesidad? La venta de cargos de gobierno americanos bajo Carlos II (1674-1700)*. Madrid: CSIC.
- Serrano Mangas, Fernando. 1985. *Los galeones de la Carrera de Indias, 1650-1700*. Sevilla: EEHA.
- Serrano Mangas, Fernando. 1989. *Armadas y flotas de la plata (1620-1648)*. Madrid: Banco de España.
- Serrano Mangas, Fernando. 1992. *Función y evolución del galeón en la Carrera de Indias*. Sevilla: Mapfre.
- Valle de Lersundi, Joaquín. 1979. «Una familia de ferrones, los Beyngoolea, en el siglo XVII, a través de las cartas de Miguel de Bazterrechea y de un libro del Padre Garrastachu, O.P.». *Boletín de la Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País* 35 (3/4): 475-530.
- Valle Pavón, Guillermina del. 2006. «La lucha por el control de los precios entre los consulados de México y Andalucía». *Revista Complutense de Historia de América* 32: 41-62.
- Valle Pavón, Guillermina del. 2007. «Desarrollo de la economía mercantil y construcción de los caminos México-Veracruz en el siglo XVI». *América Latina en la Historia Económica* 14 (1): 4-49.
- Valle Pavón, Guillermina del. 2009-2010. «Disputa entre los consulados de Cádiz y México por los mercados de Nueva España. Fines del siglo XVII y primeras décadas del siglo XVIII». *Trocadero. Revista de Historia Moderna y Contemporánea* 21-22: 265-281.
- Valle Pavón, Guillermina del. 2020. «Contrabando, negocios y discordias entre los mercaderes de México y los cargadores peninsulares, 1670-1711». *Studia Historica. Historia Moderna* 42 (2): 115-143.
- Veitia Linaje, José de. 1672. *Norte de la Contratación de las Indias Occidentales*. Sevilla: Juan Francisco de Blas.