



XI Congreso Internacional de la AEHE
4 y 5 de Septiembre 2014
Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF)
Madrid

Sesión:

[13] Instituciones de acción colectiva: ¿Se explica su éxito o fracaso por sus normas de diseño?

Título de la comunicación:

“Pervivencia de los gremios de comerciantes en el Mundo Hispánico: El caso del Consulado de Bilbao, 1700-1829”

Autor: Xabier Lamikiz

Filiación académica: Universidad del País Vasco (UPV/EHU)

Dirección electrónica de contacto: xabier.lamikiz@ehu.es

Pervivencia de los gremios de comerciantes en el Mundo Hispánico: El caso del Consulado de Bilbao, 1700-1829

Xabier Lamikiz
Universidad del País Vasco (UPV/EHU)

RESUMEN

Esta comunicación revisa los argumentos a favor y en contra del efecto que tuvieron los consulados de comercio sobre la economía española del siglo XVIII, y trata de identificar los motivos de la pervivencia de estas instituciones cuando en otras partes de Europa habían quedado obsoletas ya desde el siglo XVI. En concreto, se revisan los argumentos recientemente expuestos por Sheilagh Ogilvie que niegan la posibilidad de que los gremios de comerciantes de la Europa premoderna tuvieran efecto beneficioso alguno sobre el conjunto de la economía. La comunicación analiza la generación de capital social por parte de estos gremios y trata de dilucidar si el tipo de confianza que emanaba de ellos beneficiaba solamente a sus miembros o también al conjunto de la sociedad. Esta cuestión se abordará a la luz del caso del Consulado de Bilbao.

Palabras clave: Consulados, gremios de comerciantes, capital social, confianza, siglo XVIII.

Códigos JEL: N43, N46, N74, N76, N93, N96.

Introducción y estructura del trabajo

El gremio de comerciantes fue una forma de acción colectiva que tuvo efectos importantes sobre la economías preindustriales europeas. En principio esta institución urbana surgió como respuesta a los problemas fundamentales del comercio internacional, proporcionando protección contra guerras, robos y confiscaciones arbitrarias, y velando, a través de tribunal y jurisdicción propios, por el cumplimiento de contratos de compraventa y de crédito. Aunque fueron formándose desde los albores del segundo milenio, tanto su incidencia como su pervivencia no fueron uniformes en toda Europa. Desde comienzos del siglo XVI y en sociedades como los Países Bajos e Inglaterra, las autoridades políticas gradualmente cesaron de salvaguardar los privilegios de estos gremios, mientras que monarquías de naturaleza más absolutista,

como los del sur y centro de Europa, continuaron manteniéndolos en vigor hasta bien entrado el siglo XIX.

En *The Wealth of Nations* Adam Smith (1776) se muestra enormemente receloso de lo que la más simple coalición de comerciantes podía suponer para el bien común, ya que, según él, los comerciantes, en su afán por conseguir pingües beneficios, siempre tienden a promover medidas que reducen la competencia. Además, los comerciantes se caracterizan, según Smith, por una enorme capacidad de persuasión que consigue convencer al resto de la sociedad de que el interés particular de unos pocos es en realidad beneficioso para el conjunto de la sociedad.¹ Vistos desde la desconfianza de Smith, los gremios de comerciantes emergen como nidos de monopolistas que difícilmente podían favorecer el desarrollo económico general. Esta visión, de gran arraigo entre los economistas clásicos, solo empezó a ser revisada en las últimas décadas del siglo pasado. En efecto, desde el prisma de la *New Institutional Economics*, que hace hincapié en criterios de eficiencia para explicar la pervivencia de diversas instituciones económicas, los gremios de comerciantes no fueron perjudiciales para el desarrollo económico, sino todo lo contrario. Su larga existencia se explica por las respuestas eficientes que ofrecían a problemas económicos propios de la época en que se prodigaron, y si en ocasiones su proceder no puede decirse que fuera del todo eficiente, ello era debido a la ausencia de alternativas que ofrecieran mejores soluciones. Así, los logros de los gremios de comerciantes habrían servido para asentar algunas de las bases sobre las que más tarde se erigirían las futuras economías modernas. Entre otros logros, estas instituciones supieron poner freno a los excesos de los gobernantes, ofrecieron seguridad a los comerciantes y sus negocios, velaron por el cumplimiento de contratos, redujeron problemas de agencia, favorecieron la difusión de información sobre mercados y agentes, contribuyeron a controlar la volatilidad de precios, y fomentaron la formación de capital social y de los beneficios que de ella se derivan.

Sin embargo, esta visión manifiestamente positiva de los gremios de comerciantes ha sido recientemente rebatida por Sheilagh Ogilvie (2011) en un ambicioso trabajo que combina teoría económica con abundante evidencia empírica. Para la historiadora británica la longevidad de los gremios de comerciantes no significa que fueran eficientes ni que favorecieran el desarrollo general de la economía. Más bien al

¹ Smith (1776: I.10.80) afirma que “[t]he clamour and sophistry of merchants and manufacturers easily persuade [landlords, farmers and labourers of the country], that the private interest of a part ... of society is the general interest of the whole.”

contrario: “An institution can emerge and survive”, afirma Ogilvie (2011: 3-4), “not because it serves the interests of the whole economy, but because it benefits powerful interest-groups, who use the benefits that the institution creates to keep it in being”.

En la presente comunicación se analizan los principales argumentos a favor y en contra de los gremios de comerciantes, tomando como ejemplo los longevos consulados de comercio españoles y americanos, y en particular el caso del Consulado de Bilbao (1511-1829). ¿Cómo debemos interpretar su pervivencia, como signo inequívoco del poder incólume de sus miembros frente a la debilidad de las autoridades locales y de la corona, en principio ambas veladoras del interés público, o como fruto de la eficiencia atribuible a la capacidad de la propia institución de favorecer el bien común? ¿Contribuyeron los consulados a impulsar el desarrollo económico general, o se erigieron en su cortapisa? Y, por último, ¿tuvo su diseño institucional algo que ver con su larga vida?

Es posible que en la Monarquía Hispánica la falta de un sistema urbano diversificado que pusiera freno, por medio de la competencia, a la capacidad de determinados centros urbanos de conseguir privilegios fuera un factor determinante para que consulados como el de Bilbao se mantuvieran activos hasta el siglo XIX. Pero ello no era necesariamente óbice para que los consulados tuvieran efectos beneficiosos para el conjunto de la economía. En la historiografía estas cuestiones no han sido suficientemente tratadas. Por ejemplo, los historiadores de la Ilustración y del reformismo borbónico se limitan, las más de las veces, a repetir los argumentos empleados por los pensadores y mandatarios del siglo XVIII, siendo pocos los que se atreven a evaluar el efecto de los consulados sobre la economía. Gabriel Paquette (2007) señala que el espíritu de mejora y de indagación intelectual que caracterizó al reformismo borbónico en las décadas finales del siglo XVIII estuvo personificado en dos instituciones que contaron con la aprobación de la corona: las sociedades económicas o patrióticas y los consulados de comercio. En el periodo 1770-1820 nada menos que setenta sociedades económicas fueron fundadas en España y catorce más en América. La creación de nuevos consulados fue más modesta, pero sin dejar de ser significativa. Seis fueron fundadas en la Península entre 1784 y 1786, y ocho en América entre 1792 y 1795. Aunque la creación de estas instituciones en suelo americano implicaba cierto grado de dispersión de la autoridad política, la corona esperaba obtener de ellos tres importantes objetivos: “economic growth, efficient administration, and the eradication of contraband” (Paquette, 2007: 271). Es cierto que

las guerras en las que España se vio inmersa a partir de 1793, y sobre todo después de 1796, dificultaron enormemente la labor de cualquier iniciativa reformista. Pero, ¿qué efecto tuvieron los nuevos consulados sobre la economía del Imperio español? El veredicto de Ralph Woodward (1999: 13) es que fueron positivas pero no tanto como lo hubieran sido otras medidas más liberales:

instead of fully endorsing competitive capitalism in the eighteenth century with true free trade and incentives to entrepreneurship from wherever it might arise, the Crown chose to maintain the spirit of monopoly but simply to divide the monopoly among a larger pool of merchants. The result was a notable increase in production and trade, yet much less than would have been possible with a fuller recognition of the capitalist doctrine espoused by Adam Smith in 1776.

Otras interpretaciones, sin embargo, son mucho más benévolas con la institución. Por ejemplo, Rafael Izquierdo (1986: 159) afirma que el Real Consulado del Mar de Santander (1785-1829), en sus cuatro décadas y media de existencia, “desplegó una gran actividad contribuyendo no sólo al despegue comercial de Cantabria sino también al impulso y mejora de sus accesos terrestres e infraestructuras portuarias”.

Ogilvie, sin embargo, no concede ni el más mínimo resquicio para juzgar la labor de los gremios de comerciantes de forma algo más indulgente. En realidad, junto con gremios locales, en su libro Ogilvie también analiza el papel de gremios de comerciantes establecidos en localidades extranjeras (“alien merchant guilds”, incluidas las federaciones de gremios de distintas localidades formadas con el objeto de comerciar en el extranjero, más conocidas como “hanse”) y de compañías de comercio privilegiadas (“privileged merchant companies”, como las diferentes compañías de las Indias Orientales, entre otras). Incluir a estas tres instituciones en un mismo grupo resulta cuando menos discutible, ya que entre ellas había marcadas diferencias (por ejemplo, las compañías privilegiadas, a través de su accionariado, permitían, sin restricción ni cualificación alguna, la participación en el comercio de un mayor grupo de personas de la que integraban los miembros de un gremio). En esta comunicación se presta atención a los gremios locales, formados por comerciantes al por mayor que comerciaban tanto en el ámbito regional como con el extranjero, y que son las instituciones que más atención reciben en el libro de Ogilvie.

Si nos fijamos en los gremios de comerciantes tanto en España como en su imperio ultramarino, saltan a la vista tres características muy importantes a las que Ogilvie, en su afán por tratar todos los gremios europeos de comerciantes como un único fenómeno

premoderno, pasa por alto. En primer lugar esta la convicción que muestran numerosos pensadores económicos del siglo XVIII de que la creación de consulados de comercio podía erigirse en motor de crecimiento. Por ejemplo, Gerónimo de Uztáriz (1724: 410), destacado e influyente pensador de la primera mitad del siglo, no dudaba en recomendar la creación de más consulados para combatir los males económicos de la Monarquía Hispánica:

En diversas villas de Francia y de otros estados se ven establecidos consulados o juntas particulares de personas inteligentes, así para la mejor dirección de las dependencias de él y fomentar su adelantamiento, como para determinar con brevedad y a poca costa las causas y controversias que se ofrecen; cuya providencia conviniera introducir también en las ciudades de España, que tienen más disposición para el comercio (como se mandó practicar en Burgos ...), lo que necesita asimismo de dilatada explicación para poderlo plantificar con reglas que afiancen el beneficio público; y solo adelantaré aquí que estos juzgados particulares habrán de tener correspondencia con la junta principal o consejo de comercio que residiere en la corte, al qual han de estar subordinados en la forma y para los casos que se expresan.

En segundo lugar hay que destacar que la institución del consulado tuvo una larga vida pero no permaneció totalmente inmutable a los tiempos; más concretamente, en las décadas finales del siglo XVIII los consulados, pese a seguir compartiendo muchas características con lo que fueran en el siglo XVI, no solo se vieron inmersos en retos propios de su época, sino que sus propios miembros estuvieron influenciados por nuevas corrientes ideológicas que les llevaron a liderar iniciativas nunca antes emprendidas por su institución, y a entablar una relación simbiótica con las “sociedades económicas”, instituciones creadas ex profeso para fomentar el desarrollo económico (Astigarraga, 2003). Y en segundo lugar se ha de señalar que las diferencias entre consulados eran ostensibles; por ejemplo, mientras algunos disponían de derechos de monopolio sobre un comercio regulado (caso del Consulado de Sevilla/Cádiz sobre la Carrera de Indias) otros operaban en mercados no regulados donde la competencia, nacional y extranjera, era considerable (caso del Consulado de Bilbao, que se vio, además, excluido del comercio colonial). Estas tres características confirman lo oportuno de dar prioridad al estudio de un solo consulado, el de Bilbao, en un periodo concreto, desde el comienzo del siglo XVIII, momento clave en el posterior devenir de la institución, hasta su disolución a raíz de la implantación del Código de Comercio General de España de 1829. Un enfoque de caso permite comprobar la validez de los

argumentos de Ogilvie que, pese a incorporar abundante material de archivo, se sustentan, sobre todo, en la teoría socioeconómica.

En concreto en la comunicación se examina el uso que hace Ogilvie de la teoría del capital social, que ella define como “a store of value that is generated when a group of people invests in fostering a body of relationships with each other – a social network such as a guild or other cohesive community” (Ogilvie, 2011:427). Considerar un gremio de comerciantes como una red social o comunidad cohesionada es hasta cierto punto razonable,² pero presentar dicha red como si operara aislada del resto de la sociedad que la acogía (que es, en definitiva, lo que hace Ogilvie) es muy discutible. En mi opinión, esta visión de los gremios de comerciantes pasa totalmente por alto (de forma quizás un tanto interesada, en aras de reforzar un argumento) la forma en que dichas instituciones se insertaban en la sociedad. Esta omisión es un tanto sorprendente si tenemos en cuenta que una de las críticas que hace valer Ogilvie (2011: 425) contra los “new institutionalists” es que no prestan atención alguna al “whole framework of institutions available to people in that economy”. Su crítica es acertada pero, desde mi punto de vista, insuficiente; además de otras instituciones, económicas o no, el historiador económico ha de fijarse también en las relaciones entre instituciones, en las relaciones sociales entre quienes formaban y lideraban dichas instituciones y en el efecto que todo ello tenía sobre el conjunto de la sociedad. Las posibilidades que ofrece este acercamiento holístico son evidentes cuando se presta atención a los efectos que derivaban de la formación de capital social.

Según la historiadora británica el capital social que emergía de los gremios de comerciantes generaba un tipo de confianza (“particularized trust”) que no beneficiaba al conjunto de la economía, sino exclusivamente a la propia institución y a sus afiliados (Ogilvie, 2004, 2011: 427-34).³ Esta interpretación se fundamenta en la presencia en los gremios de comerciantes de dos estructuras que el sociólogo James Coleman (1988; 1990) considera clave para la generación de capital social: cierre (“closure”) y relaciones múltiples (“multiplex relationships”). Sin embargo, otros autores inciden en

² Razonable, claro está, dentro de los parámetros un tanto laxos por los que se define red social en el seno de la teoría del capital social; desde el prisma de la *social network analysis* equiparar un gremio de comerciantes a una red social sería a todas luces insostenible, ya que solamente un estudio pormenorizado de los vínculos de cada miembro podría constatar la existencia de relaciones entre todos ellos; las fuentes dejan poca duda de que esto no era así.

³ Ogilvie (2011: 428-9) distingue dos tipos de confianza: “Particularized trust depends on specific personal attributes or affiliations of your transaction partner”, mientras que “generalized trust, by contrast, is a propensity to enter into transactions with all persons on an equal footing, even with strangers.”

la importancia de cultivar relaciones fuera del círculo más cercano (en la visión de Ogilvie el círculo cercano lo formarían los propios miembros del gremio, o, mejor dicho, la “red social” que estos conformaban) como clave no solo en la creación de capital social sino en su difusión al resto de la sociedad. Por ejemplo, el politólogo Robert Putnam (2000: 22) afirma que “[o]f all dimensions along which forms of social capital vary, perhaps the most important is the distinction between *bridging* (or inclusive) and *bonding* (or exclusive)”.⁴ A la luz de estas dos dimensiones queda claro que incluso una red cerrada podía transferir los beneficios que derivaban de su capital social al resto de la sociedad:

Many groups simultaneously bond along some social dimensions and bridge across others. ... In short, bonding and bridging are not “either-or” categories into which social networks can be neatly divided, but “more or less” dimensions along which we can compare different forms of social capital (Putnam, 2000: 23).

Otra autora que apunta en la misma dirección sería la economista Emily Chamlee-Wright (2008: 48) quien, desde el prisma de la teoría austríaca del capital, ve en el desarrollo de capital social nada menos que un proceso de aprendizaje social en el que:

[d]ispersed and differentiated knowledge can transcend individuals and social networks in forms that are useful to the wider community, such as an overarching ethos of trust or generalized reciprocity. People within a community enjoying these norms trust not only people they know personally, but people generally, and in turn, they are trusted by others.

Si partimos de estas visiones alternativas, los gremios de comerciantes pueden haber jugado un papel diferente al que les atribuye Ogilvie, y el diseño institucional de membresía cerrada y exclusiva que les caracterizaba puede haber sido mucho menos concluyente de lo que un determinado empleo de la teoría del capital social puede sugerir. En realidad, lo que trato de argumentar con mi comunicación es que, en el caso del Consulado de Bilbao, fue precisamente la permeabilidad y la integración social y política de la institución la que contribuyó no solo a su pervivencia en armonía con el conjunto de la sociedad que la acogía, sino a la generación de un entorno jurídico más propicio para los intercambios comerciales tanto nacionales como internacionales. En

⁴ De todos modos Putnam advierte de la dificultad que entraña encontrar información que permita medir y diferenciar ambas dimensiones. Pese a ello “we must keep this conceptual differentiation at the back of our minds as we proceed, recognizing that bridging and bonding social capital are not interchangeable” (Putnam, 2000: 24).

definitiva, la labor del Consulado de Bilbao representó un paso importante, por medio de la generación de “generalized trust”, hacia la gradual “impersonalización” de los intercambios que caracteriza a las economías modernas.

Esta investigación se encuentra, digámoslo así, en fase embrionaria. Por el momento me he limitado a leer la bibliografía sobre consulados, tratando de verlos a la luz de diferentes visiones de capital social. En el trabajo de archivo (Archivo Foral de Bizkaia, donde se encuentran los fondos del Consulado de Bilbao), que acabo de comenzar, pretendo buscar información sobre las relaciones que mantenían tanto los integrantes del gremio como la propia institución con otros sectores de la sociedad y con otras instituciones locales y nacionales, entre ellas la Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País (fundada en 1765) y la propia corona. También resulta de gran trascendencia entender las motivaciones que impulsaron la redacción de las afamadas Ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1737, y su efecto sobre el comercio no solo vizcaíno sino imperial. Las Ordenanzas de 1737 representaron un importante antecedente de la codificación mercantil española de 1829 (Divar, 2011).

La comunicación cuenta, además de con la introducción, con cuatro secciones. Primeramente se abordan los principales argumentos a favor y en contra de los gremios de comerciantes. En segundo lugar se explica la forma en que estas instituciones generaban capital social y confianza. A ello le sigue un repaso historiográfico a la presencia de consulados en el Mundo hispánico, para seguidamente encarar el caso del Consulado de Bilbao. Finalmente se extraen algunas conclusiones parciales.

Bibliografía

ASTIGARRAGA, Jesús (2003), *Los ilustrados vascos: Ideas, instituciones y reformas económicas en España* (Barcelona, Crítica).

BASURTO LARRAÑAGA, Román (1983), *Comercio y burguesía mercantil de Bilbao en la segunda mitad del siglo XVIII* (Bilbao, Universidad del País Vasco).

CANEDO, J. R. (1994), “Una edición y un ejemplar curiosos de ordenanzas del consulado de Bilbao”, *Estudios de Deusto*, 42:1, pp. 37-68.

CHAMLEE-WRIGHT, Emily (2008), “The Structure of Social Capital: An Austrian Perspective on its Nature and Development”, *Review of Political Economy*, 20:1, pp. 41-58.

COLEMAN, James (1990), *Foundations of Social Theory* (Cambridge Mass., Harvard University Press).

- _____ (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 94:1, pp. S95-S120.
- CRUZ BARNEY, Óscar (2002), "Operaciones mercantiles y consulados de comercio en el mundo hispano-indiano: notas sobre su estudio", *América Latina en la Historia Económica*, 9:17/18, pp. 157-168.
- DIVAR, Javier (2011), "Las Ordenanzas de Bilbao como antecedente de la Codificación Mercantil en España", *JADO – Boletín de la Academia Vasca de Derecho*, 22, pp. 7-19.
- _____ (2010), *El Consulado de Bilbao y la extensión americana de sus Ordenanzas de Comercio* (Madrid, Dykinson).
- FERNÁNDEZ DÍAZ, Roberto (1986), "Burguesía y consulados en el siglo XVIII", en T. Martínez Vara (ed.), *Mercado y desarrollo económico en la España contemporánea* (Madrid, Siglo XXI), pp. 1-39.
- GELDERBLUM, Oscar y Regina GRAFE (2010), "The Rise and Fall of the Merchant Guilds: Rethinking the Comparative Study of Commercial Institutions in Premodern Europe", *Journal of Interdisciplinary History*, 40:4, pp. 477-511.
- GRAFE, Regina (2012), *Distant Tyranny: Markets, Power, and Backwardness in Spain, 1650-1800* (Princeton University Press).
- _____ (2005), *Entre el mundo ibérico y el Atlántico: comercio y especialización regional, 1550-1650* (Bilbao, Bizkaiko Foru Aldundia).
- _____ (2001), "Los Consulados de Comercio en el norte de España y el mundo Atlántico en los siglos XVI y XVII: estrategias gremiales ante la expansión comercial", Working paper, 25 pp.
- GRANOVETTER, Mark (1973), "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, 78:6, pp. 1360-80.
- GUIARD LARRAURI, Teófilo (1913), *Historia del Consulado y Casa de Contratación de Bilbao y del comercio de la villa*, vol. 1: 1511-1699 (Bilbao, Librería de José de Astuy).
- _____ (1914), *Historia del Consulado y Casa de Contratación de Bilbao y del comercio de la villa*, vol. 2: 1700-1830 (Bilbao, Librería de José de Astuy).
- GUTIÉRREZ ALONSO, Adriano (2001), "Los miembros del Consulado de Burgos en el siglo XVIII: aproximación a sus comportamientos económicos", en A. González Enciso (coor.), *El negocio de la lana en España (1650-1830)* (Pamplona, EUNSA), pp. 135-74.
- HAUSBERGER, Bernd y Antonio IBARRA (2003), "Los consulados hispanoamericanos como tema", en B. Hausberger y A. Ibarra (eds.), *Comercio y poder en América colonial: los consulados de comerciantes, siglos XVII-XIX* (Madrid, Iberoamericana), pp. 7-14.
- HERREROS, Francisco (2004), *The Problem of Forming Social Capital: Why Trust?* (New York, Palgrave).
- IZQUIERDO DE BARTOLOMÉ, Rafael (1986), "El Real Consulado de Mar de Santander y las comunicaciones terrestres en Cantabria", en T. Martínez Vara (ed.), *Mercado y Desarrollo Económico en la España Contemporánea* (Madrid, Siglo XXI), pp. 159-76.

- KUETHE, Allan J. y Kenneth J. ANDRIEN (2014), *The Spanish Atlantic World in the Eighteenth Century: War and the Bourbon Reforms, 1713-1796* (Cambridge, Cambridge University Press).
- LAMIKIZ, Xabier (2010), *Trade and Trust in the Eighteenth-Century Atlantic World: Spanish Merchants and their Overseas Networks* (Woodbridge, Boydell Press / Royal Historical Society).
- MORA CAÑADA, Adela (1988), “El tribunal del consulado de Valencia en el siglo XVIII: conflictos de competencias y legislación aplicables en los procesos”, en *Homenaje a Juan Berchmans Vallet de Goytisolo*, vol. 2, pp. 629-38.
- NOEJOVICH, Héctor (2003), “La institución consular y el derecho comercial: conceptos, evolución y pervivencias”, en B. Hausberger y A. Ibarra (eds.), *Comercio y poder en América colonial. Los consulados de comerciantes, siglos XVII-XVIII* (Madrid, Iberoamericana), pp. 15-40.
- OGILVIE, Sheilagh (2011), *Institutions and European Trade: Merchant Guilds, 1000-1800* (Cambridge, Cambridge University Press).
- _____ (2004), “The Use and Abuse of Trust: Social Capital and its Deployment by Early Modern Guilds”, CESifo Working paper no. 1302.
- Ordenanzas de la Ilustre Universidad y Casa de Contratación de la M.N. y M.L. villa de Bilbao, (insertos sus reales privilegios) aprobadas y confirmadas por el rey nuestro señor Don Felipe Quinto (que Dios guarde) Año de 1737* (Madrid, Viuda de Manuel Fernández, 1769).
- Ordenanzas de la Ilustre Universidad, Casa de Contratación y Consulado de la M. Noble y M. Leal Ciudad de San Sebastián: aprobadas y confirmadas por el Rey Nuestro Señor D. Carlos Tercero (Dios le guarde) año de 1766* (San Sebastián, 1768).
- PAQUETTE, Gabriel B. (2007), “State-civil Society and Conflict in the Spanish Empire: The Intellectual and Political Activities of the Ultramarine *Consulados* and Economic Societies, c. 1780-1810”, *Journal of Latin American Studies*, 39, pp. 263-98.
- PUTNAM, Robert (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* (New York, Simon & Schuster).
- Reglamento y aranceles reales para el comercio libre de España a Indias, de 12 de Octubre de 1778* (Madrid, Imprenta de Pedro Marín, 1778).
- SÁNCHEZ RODRÍGUEZ DE CASTRO, María del Carmen (1997), “El Real Consulado de La Coruña: impulsor de la Ilustración en Galicia”, en X.L. Barreiro Barreiro, L. Rodríguez Camarero y M. González Fernández (coors.), *Censura e ilustración* (XX Aniversario da Fundación da Facultade de Filosofía e CC. da Educación), pp. 79-93.
- SANZ DE LA HIGUERA, Francisco Javier (2002), “Las ‘restauraciones’ del Consulado de Burgos en el siglo XVIII”, *Historia, instituciones, documentos*, 29, pp. 429-58.
- SMITH, Adam (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (London, Methuen and Co., 1904).

- SMITH, Robert S. (1940), *The Spanish Guild Merchant: A History of the Consulado (1250-1700)* (Durham, Duke University Publications).
- SOUTO MANTECÓN, Matilde (2006), “Creación y disolución de los consulados de comercio de la Nueva España”, *Revista Complutense de Historia de América*, 32, pp. 19-39.
- UZTÁRIZ, Gerónimo de (1724), *Theórica y Práctica de Comercio y de Marina en diferentes discursos y calificados exemplares, que con específicas providencias se procuran adaptar a la monarquía española, para su prompta restauración* (Madrid, 1742).
- VALLE PAVÓN, Guillermina, coord. (2003), *Mercaderes, comercio y consulados de Nueva España en el siglo XVIII* (México, Instituto Mora).
- WOODWARD, Ralph Lee (2007), “Merchant Guilds (*Consulados de Comercio*) in the Spanish World”, *History Compass*, 5:5, pp. 1576-84.
- ZABALA URIARTE, Aingeru (2003), “El Consulado de Bilbao como fuente para el conocimiento de la actividad marítimo comercial del puerto de Bilbao en el siglo XVII”, *Itsas Memoria*, 4, pp. 297-312.
- _____ (1994), *Mundo urbano y actividad mercantil. Bilbao 1700-1810* (Bilbao, Bilbao Bizkaia Kutxa).