



Rafael Torres Sánchez

“Los negocios con la armada. Suministros militares y política mercantilista en el siglo XVIII”

p. 49-76

Redes empresariales y administración estatal: la provisión de materiales estratégicos en el mundo hispánico durante el largo siglo XVIII

Iván Valdez-Bubnov, Sergio Solbes Ferri y Pepijn Brandon (coordinación)

México

Universidad Nacional Autónoma de México
Instituto de Investigaciones Históricas

2020

386 p.

Figuras

(Serie Historia General 39)

ISBN 978-607-30-3585-9

Formato: PDF

Publicado en línea: 8 de abril de 2021

Disponible en:

http://www.historicas.unam.mx/publicaciones/publicadigital/libros/721/redes_empresariales.html

D. R. © 2021, Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Históricas. Se autoriza la reproducción sin fines lucrativos, siempre y cuando no se mutile o altere; se debe citar la fuente completa y su dirección electrónica. De otra forma, se requiere permiso previo por escrito de la institución. Dirección: Circuito Mtro. Mario de la Cueva s/n, Ciudad Universitaria, Coyoacán, 04510. Ciudad de México



LOS NEGOCIOS CON LA ARMADA SUMINISTROS MILITARES Y POLÍTICA MERCANTILISTA EN EL SIGLO XVIII

RAFAEL TORRES SÁNCHEZ
Universidad de Navarra

Al iniciar el siglo XVIII, España era un Estado que había comenzado a dar pasos rápidos y decididos para convertirse en una nación mercantilista ejemplar.¹ Una dinastía y una literatura de pensamiento económico renovadas apostaron por profundizar la tradicional política intervencionista de la Corona en las actividades económicas e industriales. En poco tiempo se impuso una política proteccionista hacia el

¹ El presente estudio tiene por principio metodológico el concepto de “Contractor State”, el cual tiene como objetivo general reinterpretar la comprensión de la relación entre guerra y desarrollo en la Edad Moderna a partir del estudio de la movilización de suministros militares. Este enfoque permite una perspectiva interdisciplinar de nuevas formas de estudio de las relaciones entre Estado y sociedad, así como de la desigualdad en el desarrollo. El primer objetivo en el estudio del “Contractor State” es plantear cómo Estado y sociedad se relacionaron para conseguir movilizar los suministros militares y romper así con el exclusivo protagonismo concedido al Estado y su desarrollo. Se sustituye la tradicional interpretación de coerción por la de colaboración, en buena medida porque las dimensiones y naturaleza de la relación público-privada son más difusas de lo que se ha querido establecer hasta ahora por la historiografía dedicada a la relación entre la guerra y el Estado. Al poner en el centro de estudio cómo se conseguían los suministros militares se enfatiza la praxis concreta de la provisión, y nos alejamos del sentido finalista concedido tradicionalmente a la construcción del Estado. Al hacerlo así, el concepto “Contractor State” puede ser una herramienta útil para atender el problema de cómo la guerra en la Edad Moderna se convertía en una palanca de crecimiento, oportunidades y desarrollo, o bien en un freno y una fuente de obstáculos para éste.

Este trabajo es fruto del proyecto de investigación “Guerra, Estado y sociedad. La movilización de recursos militares en la construcción de la monarquía española en el siglo XVIII”, financiado por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades del Gobierno de España, Referencia. PGC2018-096194-B-I00.

exterior que tenía como máxima la reserva del espacio interno para los súbditos de la monarquía a cambio del reconocimiento de la autoridad real.² Se reordenó la administración interna, de modo que el sistema de acceso de los extranjeros a los mercados coloniales y el gasto militar comenzaron a interpretarse como una inversión mercantilista, es decir, en los términos definidos por los escritores políticos y económicos de la primera mitad del siglo: una inversión creativa de riqueza nacional. Rápidamente se implantó un modelo de gestión y movilización de recursos para la actividad militar marcado por el nacionalismo proteccionista. Se aprovechó la Guerra de Sucesión Española (1700-1713) para remover a todos los empresarios militares extranjeros, quienes fueron sustituidos por contratistas españoles.³

Los escritores políticos de la primera mitad de siglo apuntalaron esta dinámica con propuestas abiertamente mercantilistas. El más combativo y claro fue Gerónimo de Uztáriz, autor traducido a numerosas lenguas, quien partía del hecho de que en España y su imperio se podían conseguir todos los suministros militares necesarios, en la calidad y cantidad requerida. Movilizarlos dentro del territorio del soberano tendría el efecto positivo de evitar su compra en el exterior y promovería la creación de riqueza nacional. En sus palabras:

Excusándose también por este motivo, la pérdida de la gran cantidad de dinero, que nos sacaban por el valor, y tráfico, así de los mástiles y tablazón, como de la jarcia, brea y alquitrán [...] para que teniéndose presente la grande importancia de afianzar dentro de España las fábricas y provisión de todos estos géneros, que conducen igualmente al Comercio útil, y a que su Majestad se asegure del dominio de ambos mares.⁴

² Guillermo Pérez Sarrión, *The Emergence of a National Market in Spain, 1650-1800: Trade Networks, Foreign Powers and the State*, Londres, Bloomsbury Academic, 2016.

³ Rafael Torres Sánchez, *Military Entrepreneurs and the Spanish Contractor State in the Eighteenth Century*, Oxford, Oxford University Press, 2016; Agustín González Enciso, “Between Private and Public Interests: The Moral Economy of Collaboration in Eighteenth-Century Spain”, en Joël Félix y Anne Dubet (eds.), *The War with in Private Interests and the Fiscal State in Early-Modern Europe*, Cham, Palgrave Macmillan, 2018, p. 171-193.

⁴ Gerónimo de Uztáriz, *Theórica y práctica de comercio y de marina*, Madrid, Aguilar, 1724 [1968], p. 164.



Esta política mercantilista se aplicó de forma contundente a todos los suministros militares: las provisiones debían producirse dentro del país y ser gestionadas por el Estado o por contratistas internos. Es lo que hemos llamado “mercantilismo compartido”.⁵ Pero su implementación fue diferente según el área de provisión, y los resultados variaron según las condiciones de producción y distribución de cada recurso militar. En el caso de la madera, había una firme voluntad política de crear un monopolio de producción y distribución en manos del Estado.⁶ Nuestro objetivo en este trabajo es comprobar si ese ideal mercantilista se aplicó en efecto y valorar qué consecuencias tuvo. La distancia entre lo soñado y lo realizado ofrece al historiador interesantes posibilidades de reflexión.⁷

La solución holandesa al problema de construcción en Ferrol

El período de mayor demanda de recursos forestales para la construcción naval durante todo el siglo tuvo lugar bajo el gobierno del marqués de la Ensenada. Apoyado en los contratos de Juan Isla,⁸ este proceso comenzó cuando el mismo gobierno decretó el traslado de la producción de los astilleros del Cantábrico al de Ferrol. Esto supuso que la madera necesaria para la construcción naval debía

⁵ Rafael Torres-Sánchez, *Military Entrepreneurs and the Spanish Contractor State*, p. 29.

⁶ John T. Wing, *Roots of Empire: Forests and State Power in Early Modern Spain, c. 1500-1750*, Leiden, Brill, 2015; Álvaro Aragón Ruano, “Mar de árboles, vorágine de jurisdicciones: la complicada relación entre la Real Armada Española y los bosques del pirineo occidental peninsular en el siglo XVIII”, en Rosa Varela Gomes y Koldo Trápaga Monchet (eds.), *Árbores, barcos e homens na península ibérica (séculos XVI-XVIII)*, Zaragoza, Pórtico Librerías, 2017, p. 41-54.

⁷ Rafael Torres Sánchez, Pepijn Brandon y Marjolein T’Hart, “War and Economy. Rediscovering the Eighteenth-Century Military Entrepreneur”, *Business History*, 2018, 60-1, p. 4-22.

⁸ Iván Valdez-Bubnov, *Poder naval y modernización del Estado: política de construcción naval española (siglos XVI-XVIII)*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2011; Iván Valdez-Bubnov, “Shipbuilding Administration under the Spanish Habsburg and Bourbon Regimes (1590-1834): A Comparative Perspective”, *Business History*, 60, 1, 2018, p. 105-125.

desplazarse desde los bosques cántabros, y en menor medida vascos y navarros, hasta el puerto gallego. Así, el Estado creó la demanda, pero alteró de manera dramática las condiciones en las que se ejecutaba el negocio. El asentista Isla debía asumir no sólo la coordinación de la producción, sino también el coste de su transporte. El mismo Estado estaba condenando a la ruina al empresario. Para evitar esto había que buscar una solución.

La alternativa consistió en permitir la entrada de otra empresa y contratar el transporte marítimo de la madera a la compañía de los Gil de Meester o Gil Mester, formada por los hermanos holandeses Daniel y Juan, vecinos de Lisboa, de origen judío y con fuertes conexiones con Brasil y Holanda, aunque formalmente era una empresa portuguesa.⁹ La aparición de esta compañía de negocios no fue casual. Desde 1743, la entidad había ofrecido y conseguido encargarse del suministro de tabaco a Brasil,¹⁰ lo que era una auténtica novedad en la política de abastecimiento de tabaco brasileño, seguida hasta entonces por aquella Renta, pues suponía acabar con la provisión que los comerciantes catalanes mantenían de forma casi exclusiva.¹¹ Para la compañía era una vía para complementar sus redes comerciales y de transporte. Las embarcaciones que trasladaban y distribuían el tabaco en Brasil en las principales factorías de la Renta del Tabaco ofrecían enormes posibilidades para la intermediación, desde un mayor conocimiento y crédito del mundo de los transportes y seguros, hasta el empleo directo de estas embarcaciones y sus tripulaciones. La conexión entre tabaco y madera fue rápida. En concreto, los buques de la compañía que descargaban tabaco en Lisboa podían continuar hacia el Cantábrico para cargar madera con destino a los arsenales peninsulares.

Del mismo modo, esta compañía tenía más posibilidades para acceder a las embarcaciones que surcaban las rutas entre los puertos

⁹ Torres Sánchez, *Military Entrepreneurs and the Spanish Contractor State*, p. 19 y 239.

¹⁰ Propuesta de Gil de Meester, AGS, *Dirección General de Rentas*, II remesa, legajo (leg.) 4689.

¹¹ Rafael Torres Sánchez, “The Failure of the Spanish Crown’s Tobacco Tax Monopoly in Catalonia during the Eighteenth Century”, *The Journal of European Economic History*, 2006, v. 35, n. 1, p. 721-760.

del norte de Europa y del Mediterráneo.¹² La dificultad que enfrentaban los buques septentrionales para rentabilizar los fletes de vuelta —porque no eran muchos los productos que podían cargar más allá de sal, frutos secos o vino— solía paliarse si se empleaban por un tiempo como transportistas en rutas cercanas, como se hacía de forma habitual en el Mediterráneo. Ahora bien, el transporte de madera podía añadirse a esa necesidad de búsqueda de negocios alternativos para subsanar las pérdidas en los fletes de vuelta.

Jugó a favor de la compañía Gil de Meester el hecho de que no fuese desconocida, pues había sido proveedora de betún y maderas de Tortosa desde 1744, y había participado en cortes de madera en Andalucía desde finales de la década de los cuarenta con un hombre de negocios madrileño, Bernardo Mitarte.¹³ Desde 1747, la compañía portuguesa-holandesa se encargó del transporte de maderas desde las playas de puertos del Cantábrico hasta el arsenal de Ferrol. Su trabajo consistía en transportar desde los puertos adonde se le indicara que debía enviar sus buques. La actividad era concreta. Se detallaba la cantidad a transportar con un límite: hasta 110 000 codos cúbicos.¹⁴ No se trataba de un asiento abierto. Como puntos de embarque se citan expresamente Guarnizo, Suances y San Vicente de la Barquera. En caso de que se le ordenara cargar en otro “rivero” o puerto de La Montaña, debía pagarse la diferencia del gasto respecto al embarque en Guarnizo. La empresa se encargaba de poner los barcos de transporte, seguros y fletes a un precio fijo de 16 reales de vellón por codo cúbico. Los navíos y la gente necesaria para depositar la carga en sus buques era proporcionada por el ministro de Marina de La Montaña, aunque la compañía pagaría los mismos

¹² Ana Crespo Solana, “A Network-Based Merchant Empires: Dutch Trade in the Hispanic Atlantic (1680-1740)”, en Gert Oostindie y Jessica Roitman (eds.), *Dutch Atlantic Connections, 1680-1800: Linking Empires, Bridging Borders*, Leiden, Brill, 2014, p. 139-158.

¹³ Este asiento dio lugar a numerosas quejas y conflictos con los transportistas contratados “carrugeros” por los transportes realizados “de maderas con sus carruajes hicieron de los citados montes y sierra de Jerez de la Frontera a la playa de Puerto Real”, Bernardo Mitarte, Madrid 6 de mayo de 1760, con referencia hacia 1749. Archivo General de Simancas (AGS), *Marina*, leg. 608.

¹⁴ Eugenio de Mena, Madrid, 2 de diciembre de 1748 (con referencias al asiento anterior de 31 de mayo de 1747). AGS, *Marina*, leg. 787.

gastos y salarios que el Estado. La descarga también era responsabilidad de las autoridades de Marina. Los buques esperaban diez días para bajar la carga y cualquier retraso debía pagarse por los fletes como un día extra. Todos los gastos y riesgos de la navegación corrían por cuenta de la compañía: si la carga se perdía, estaba obligada a abonar al Estado la suma de 49 reales por codo cúbico.

Aunque los Meester eran transportistas, el Estado los consideraba privilegiados, como al resto de asentistas. Esto implicaba que estaban exentos de todo tipo de impuestos sobre el tráfico comercial de ese transporte, como “anclaje, toneladas y generalmente de todos los derechos o regalías que se hallen impuestos, y que se impusieran, así reales como particulares”. Además, tenían la posibilidad de utilizar los pertrechos navales del Estado para reparar con oportunidad alguna de sus embarcaciones, con cargo para la compañía. A cambio, el Estado les concedía el precio acordado de 16 reales por codo cúbico y un anticipo de 480 000 reales para ayudar al “crecido desembolso que deben hacer para habilitarse de embarcaciones propias”. Lo interesante de este anticipo es que debía pagarse en Madrid y no en Guarnizo o Ferrol, todo junto y de manos del tesorero general, en “plata u oro”. Este anticipo parecía más relacionado con el objetivo de insertar solvencia a la compañía, que también estaba en otros negocios, o incluso darle la posibilidad que ofrecía el metal precioso para comerciar, como hacían otros grandes asentistas y exportadores de plata por la estricta necesidad de liquidez para atender en el Cantábrico y Galicia la multitud de pagos menores que ocasionaba la provisión de maderas. La utilización del recurso en un gasto diferente podía confirmarse en el hecho de que consiguiesen otra ayuda económica del Estado: el pago mensual de 105 000 reales de vellón, que se les abonaría a la Renta del Tabaco de Galicia y se les entregaría en las administraciones de Coruña y Ferrol para atender “la manutención de la tripulación”, según afirmaban.¹⁵

Este mecanismo de colaboración debió resultar beneficioso para ambos y permitió a la empresa Gil de Meester entrar en la órbita de

¹⁵ Eugenio de Mena, Madrid, 2 de diciembre de 1748, AGS, *Marina*, leg. 787.

los negocios públicos.¹⁶ La experiencia del Cantábrico fue trasladada al sur peninsular. En abril de 1749 la compañía se ofreció a transportar la madera “ya cortada” en Andalucía, Valencia y Cataluña a los arsenales de Cádiz y Cartagena. No había límite en la cantidad de madera a transportar, pero era la prevista para la fabricación de doce navíos que debían estar listos en un año.¹⁷ El contrato era similar al del Cantábrico, pero aquí se incluía la labra y el transporte por tierra hasta los puntos de embarque, para lo que se acordó un precio único de 52 reales de vellón. Los Meester se encargaban de toda la operación, incluida la apertura de caminos, construcción de carretas y hasta compra de bueyes. Sólo se pedía que la comida que consumiese el ganado estuviese libre de impuestos. Lo importante, de nuevo, era el crédito que les concedía el Estado: un anticipo de 750 000 reales entregado en Madrid, más otros 360 000 que se abonaban cada mes, distribuidos 240 000 en Cádiz y 120 000 en Barcelona y Cartagena. Como novedad, lograron eliminar el pago por la pérdida de madera en el transporte y fijaron un aumento automático de 9% sobre el precio acordado por los codos cúbicos en caso de guerra para atender el incremento de los fletes y seguros que se produciría. Para las operaciones de embarque, se contratarían lanchas y personal, pero en el caso de Barcelona se solicitaba “el uso de la máquina que hay en dicho puerto”, con la expresa protección del rey para emplear los peones necesarios “sin que lo pueda impedir la cofradía de los descargadores establecida en dicha ciudad”.¹⁸ Al final del contrato, y después de revisar las cuentas presentadas por los Meester, la Real Hacienda consideró demostrado que había tenido pérdidas, en especial en el transporte desde los montes de Cataluña, por lo que aceptó que para las

¹⁶ La compañía aprendió las ventajas de colaborar en negocios con el Estado también en Portugal. Allí llegó a ser nombrado por la Corona portuguesa como el único contratista que podía explotar y comercializar las minas de diamantes de Brasil. José J. de Andrade Arruda, “Colonies as Mercantile Investments: the Luso-Brazilian Empire, 1500-1800”, en James D. Tracy, *The Political Economy of Merchant Empires. State Power and World Trade, 1350-1750*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992, p. 360-420 y 391.

¹⁷ Eugenio de Mena, Madrid, 14 de abril de 1749, AGS, *Marina*, leg. 787.

¹⁸ AGS, *Marina*, leg. 787.

maderas enviadas desde allí se considerase un precio final de 58 reales, en lugar de los 52 acordados inicialmente.

Los Meester se habían colocado en la esfera de los negocios públicos y se estaban expandiendo en el suministro de madera. Para Juan Isla eran una clara amenaza. Además, había una dinámica diferente en ambas entidades de negocios. Isla confiaba en el valor económico de la protección política dispensada por el marqués de la Ensenada, como quedó de manifiesto en 1750, cuando recibió el encargo de proveer madera para otros 24 navíos, seis de los cuales eran de entre 90 y 100 cañones, meses después de que los holandeses firmaran un contrato para la distribución en el sur de España.¹⁹

Como hizo Meester, Isla pidió un anticipo mayor: de 180 000 a 1 500 000 reales. Donde se demostró que el modelo de negocio cambiaba en manos de Isla fue en el grado de protección estatal que consiguió imponer. Apoyándose en la ordenanza de Montes de 1748, logró que el Estado prohibiese que las carreterías de las zonas a donde se iba a realizar el asiento pudiesen moverse “a partes que no sean los de este asiento y los precisos para él”. Para lograr su exclusividad plena, Isla exigió que las justicias de los pueblos hiciesen listas individuales de sus carretas, “cuyas listas se han de entregar al suplicante [Isla] para su gobierno”. El Estado aceptó que se controlasen los precios de alimentos en los pueblos en los que se haría el asiento. Debía ser responsabilidad de la justicia que no se aumentasen los precios, como seguramente había ocurrido en el asiento anterior. Consiguió el mismo uso exclusivo y reservado para los bueyes y los aserradores, a los que “no se ha de permitir salir a otros aserríos”. Además, pedía “libertad” para despedir “remover o mudar a su arbitrio cualquier operario, dependiente o subarrendador”. Así, Isla logró elevar los niveles de privilegio y exclusividad en los contratos de asientos.

Toda la fuerza del apoyo político de Isla se demostró en el incremento de los precios aceptados por el Estado. Mientras mantenía el precio por cortar y aserrar en treinta maravedíes por codo cúbico, el transporte por tierra hasta las playas pasó de 54 a 82 reales, lo que suponía un incremento del 52%. El aumento estaba justificado

¹⁹ Juan Isla, Santander, 2 de noviembre de 1749, AGS, *Marina*, leg. 787.

en parte por la imposibilidad de hacer efectivo lo decretado en la ordenanza de Montes de 1748, la cual imponía un precio fijo para los árboles destinados al servicio del rey. La realidad era bien diferente, en especial cuando la madera se cortaba en Guipúzcoa. Como se afirmaba “que no pudiendo ponerse en práctica en esta provincia de Guipúzcoa el reducido precio de pagas de maderas que previene la real ordenanza de Montes de 31 de enero de 1748, se obliga a satisfacer a los dueños los árboles que cortase a los precios corrientes del País, según corresponda al paraje en hagan las cortas”.²⁰

En la posición de fuerza adquirida por Isla también había motivos para la incertidumbre. Él mismo lo reconoció cuando exigió que se le permitiese “fletar y fabricar de su cuenta libremente las embarcaciones necesarias para dicho transporte”, es decir, “la precisa obligación de transportar estas maderas por mar al Ferrol o a Cádiz (si conviniese y se mandare)”. El punto débil en la estructura de negocio montado por Isla era el transporte marítimo, como se ponía en evidencia con esta nueva exigencia. El Estado, que lo protegía, podía exigirle un aumento en la cantidad de madera transportada, pero aquí ya operaban los Meester. Todo esto fue aún más obvio cuando se comprometió a cobrar por ese transporte los mismos precios que “Daniel Gill Demeester”.²¹ El enfrentamiento parecía inevitable. Isla recurrió a una retórica claramente mercantilista para alejar el peligro. Se presentó como un abanderado del “fomento de la marinería, la navegación, la fábrica de navíos mercantes y los puertos”, y concluyó con el argumento supremo del mercantilismo: se le debía preferir a él, que era oriundo del país, para “que el dinero que se iban a llevar los holandeses se quedase en el reino”.²² Isla no estaba pensando en términos nacionales: la demanda de madera para la construcción naval en los tres arsenales peninsulares ni siquiera se entendía como un asunto nacional. Su objetivo era, ante todo, mantener una provisión eminentemente local.

Pese a sus intenciones de entrar en el negocio del transporte marítimo de maderas, Isla perdió la batalla frente a los Meester. De

²⁰ Juan Isla, Santander, 2 de noviembre de 1749, AGS, *Marina*, leg. 787.

²¹ Juan Isla, Santander, 2 de noviembre de 1749, AGS, *Marina*, leg. 787.

²² Jesús Maiso González, *La difícil modernización de Cantabria en el siglo XVIII*, Santander, Ayuntamiento de Santander, 1990, p. 297.

las 66 289 piezas de madera enviadas a Ferrol hasta 1752, 86% fue transportado por los lisboetas.²³ Las ventajas de estos hombres de negocios a la hora de movilizar embarcaciones de transporte se impusieron sobre los esfuerzos de Isla para crear su propia flota o su capacidad de contratar buques de carga. Para el Estado quedó claro que la construcción en los tres arsenales peninsulares exigía un distribuidor solvente y eficaz, y la preferencia por los Meester se fue imponiendo: para cada nuevo encargo de construcción en los arsenales se recurría directamente a la compañía lisboeta para transportar maderas desde el Cantábrico. Los contratos eran entonces concretos y específicos, como el de la conducción “desde el puerto de Guarnizo al de Cartagena, todas las maderas y tablonería precisa” al arsenal mediterráneo para construir seis fragatas.²⁴ Pese a que el flete hasta el Mediterráneo era superior y existía el peligro real de un ataque de los corsos berberisco y argelino, los precios acordados con los Meester eran menores: sólo 34 reales por codo cúbico, sin anticipos y a pagar en Madrid. Estas ventajas económicas y financieras llevaron al secretario de Marina Arriaga a extender el contrato, en 1752, al arsenal de la Carraca, con las mismas condiciones. Por ejemplo, en 1751 se hizo el encargo específico de labrar y conducir al arsenal de la Carraca los álamos negros y nogales cortados en el Soto de Roma, Granada, para la fabricación de cureñas, motonería y tamboretos de cinco navíos de setenta cañones. El coste para la Armada se fijó en setenta reales, porque se alegó el mayor peligro que suponía “pasar forzosamente el Estrecho, en el que él y en lo demás de la costa hay el riesgo de moros”.²⁵

La compañía de Gil Meester siguió marcando el ritmo. Tras su experiencia en la provisión de maderas de Guarnizo a Ferrol, y de Cataluña, Valencia y Andalucía a los arsenales de Cádiz y Cartagena, comprendió las posibilidades de aprovechar sus conexiones holandesas para avanzar en el negocio de intermediación. En 1750, los Meester ofrecieron a Ensenada un contrato para el abastecimiento

²³ Maiso González, *La difícil modernización...*, p. 298.

²⁴ Eugenio de Mena, Madrid, 28 de febrero de 1751; Julián de Arriaga, *La ampliación a Cádiz*, 8 de agosto de 1752, AGS, *Marina*, leg. 787.

²⁵ Pedro Sandoval, apoderado de Juan y Daniel Gil de Meester, Cádiz, 10 de febrero de 1751, AGS, *Marina*, leg. 787.

de madera de pino —que denominaban “arboladura de España” y “arboladura del norte”— a los tres departamentos.²⁶ El acuerdo tuvo un marcado tono experimental y se limitó a un año. Esto iba en contra de la evolución general en los contratos de suministros militares en otros productos. El Estado prefería pactos más prolongados con el proveedor porque aseguraba mejor el abastecimiento, pues el contratista tenía un horizonte de negocio más amplio y podía hacer más viable la empresa.²⁷ En cambio, en el contrato para arboladura se estableció un límite de un año y una cantidad concreta de 916 árboles, con un coste de 1 500 000 reales. Se precisaba incluso el destino, con las dimensiones y características: para Ferrol, 484 piezas, las más largas y gruesas; para Cádiz, 254, y para Cartagena, 478, las más cortas y delgadas.

Había diferencias notables en los precios contratados con Ruesga. En la arboladura considerada media, de siete palmos de grueso, los precios eran similares. Así, un palo de siete palmos de grueso y 34 codos de largo costaba a la Armada en Cádiz 1 380 reales la pieza, y los desembarcados por Gil de Meester, con 30 codos de largo, costaban 1 300 reales. Lo mismo ocurría en piezas menores, con la salvedad de que los holandeses ponían un precio único de 300 reales por debajo de los cuatro palmos. En contraste, había grandes diferencias en las arboladuras mayores. Un palo de 11.5 palmos y 40 codos de grueso se contrató con Ruesga a 4 100 reales y con Meester el precio se elevaba a 9 000. Sin duda, esta diferencia se explicaba por los mayores costes de transporte desde el Báltico, pero también implicaba que el Estado asumía un gasto muy superior.

El contrato era específico y limitado, pero sirvió a la compañía para entrar con fuerza en los negocios del Estado. Al año siguiente se propuso su renovación, ahora con una ampliación significativa a ocho años, efectivos de 1752 a 1759.²⁸ Los Gil de Meester hacían realidad, por fin, el deseo de los secretarios de Marina de contar con un sistema de transporte para distribuir maderas por toda la costa peninsular, así como entre arsenales. De esta manera, una compañía

²⁶ El apoderado en Madrid era Eugenio de Mena, AGS, *Marina*, leg. 787.

²⁷ Es la razón para alargar los plazos en el caso de víveres.

²⁸ Juan y Gil de Meester, AGS, *Marina*, leg. 787.

lisboeta había logrado avanzar en un servicio que unificaba el espacio nacional. Esta regularización y unificación en la política de provisión era esencial para la construcción de barcos de guerra, como lo atestigua la reacción tardía del competidor Juan Isla, quien propuso una distribución de herrajes de hierro para los tres departamentos marítimos durante nueve años, hasta 1760.²⁹

La compañía portuguesa lograba así una posición privilegiada en el suministro de arboladura. Ya no se especificaría el número de palos, ni siquiera el lugar de destino, porque todo iría cambiando conforme lo demandase la Armada. Se concretó sólo el precio de la mercancía al ser entregada, que sería el mismo sin importar el arsenal en el que hubiese que desembarcar. Se acordó un precio por cada codo cúbico según el grosor, y el coste final resultaría de multiplicarlo por la altura del palo. La arboladura media, llamada de “quenta”, la de siete palmos de grueso, se colocaba en los arsenales peninsulares a 42 reales de vellón por cada codo de altura, lo que suponía una ligera rebaja de 3% respecto al suministro contratado el año anterior. Lo importante era que la reducción de precios aumentaba en los palos mayores y podía llegar a 18%. Así, el Estado aseguraba un abastecimiento regular y corregía de alguna manera el exceso de precios que suponía la entrada de Gil de Meester en el suministro de arboladura.

Lo que quedaba claro también en la nueva contrata era que la procedencia de toda la arboladura ya no sería nacional, sino del Báltico, de Riga en concreto. Esto es importante porque uno de los objetivos específicos del marqués de la Ensenada era asegurar esta provisión. Se había intentado ajustar el abastecimiento directamente en aquel mercado utilizando a los representantes diplomáticos en la zona, como demuestra el aviso de Ensenada al conde Bena, que estaba en la Dieta, Varsovia, para que volviese por Danzig y ajustase el abastecimiento de arboladuras del norte para los tres arsenales.³⁰

La compañía Gil de Meester había conseguido primero una posición destacada en el transporte de madera por la costa peninsular,

²⁹ Juan Isla al marqués de la Ensenada, Madrid, 2 de octubre de 1751, AGS, *Marina*, leg. 787.

³⁰ Madrid, 10 de septiembre de 1748, AGS, *Marina*, leg. 315.

y ello le había permitido ascender a una posición de monopolio en la provisión de pino para arboladuras. Disputarles y entrar en el negocio de importación de maderas para la Armada sería más complicado. En 1753, la casa Juan Felipe Schulz, hombres de negocios de Danzig, intentó entrar, aunque fuese sólo para suministrar a la Armada española maderas que no hubiesen sido contempladas en el contrato con los Meester, como la “tablonería de Chêne”, pero no fue posible.³¹

A cambio de esta protección, el Estado conseguía un medio regular de provisión de arboladura y madera del norte para los tres arsenales peninsulares y no dudaría en exigir que éste se extendiese a la Habana, para lo que se ordenaron compras en el Báltico y el envío hacia Cuba, como se tiene acreditado al menos en 1757.

Los resultados de la compañía lisboeta eran importantes. Había superado a su gran competidor, Juan Isla, y sobrevivido a la caída del marqués de la Ensenada porque su modelo de negocio no se apoyaba exclusivamente en la protección política. Gil de Meester había logrado que la Armada aceptase su mayor capacidad de intermediación para atender la provisión y distribución nacional de madera, al mismo tiempo que conectaba su demanda con el mercado de producción del Báltico. La compañía lisboeta tenía una posición privilegiada para continuar con el abasto de madera a la Armada y nada hacía prever un cambio. Pero éste vino y ocurrió en la política de suministros.

Expulsar a los holandeses para caer en la dependencia del Báltico

La llegada de Carlos III —y, en concreto, la de su secretario de Hacienda, el marqués de Esquilache— provocó una auténtica conmoción en la política de suministros militares y en las relaciones del Estado con los proveedores.³² Esquilache no sólo era un político, también era un hombre de negocios. Había sido proveedor militar en Nápoles desde 1742 y, en consecuencia, conocía perfectamente

³¹ Luis Perrot al marqués de la Ensenada, Danzig, 27 de junio de 175, AGS, *Marina*, leg. 322.

³² Torres Sánchez, *Military Entrepreneurs...*, p. 85-86.

ese mundo.³³ Esquilache consideró conveniente revisar los contratos conforme fueran concluyendo. En cada caso, el secretario de Hacienda empleó estrategias diferentes, ya fuese facilitando la entrada de un grupo financiero nuevo, como en el caso de los Cinco Gremios Mayores, o estimulando la división entre varios individuos de un asiento amplio, con el fin de limitar el poder alcanzado por un proveedor, como ocurrió en el caso del navarro Francisco Medinueva. Lo importante era redefinir la relación entre el Estado y los proveedores, no tanto suprimir el recurso a los hombres de negocio privados, lo que en la práctica se tradujo en la entrada de nuevos individuos en los negocios con el Estado.

En el caso de la madera, los Gil de Meester tuvieron que soportar ese cambio político. En el último año de su contrato de provisión de arboladura de España y el Báltico a los arsenales se enteraron de que el Estado había contratado otro asiento de arboladura con Raimundo y Miguel de Soto. Según contó Daniel Gil de Meester, esto “se hizo, sin noticia suya” y con la aprobación de Esquilache. En realidad, se trataba de un contrato para proveer sólo durante 1760, pero los Gil de Meester comprendieron que se avecinaba un cambio irreversible, en parte por la enorme cantidad solicitada. Sabían que el contrato que habían firmado sólo para 1751 había sido decisivo para hacerse con el contrato siguiente por ocho años. El acuerdo firmado por los Soto, además, era importante porque sumaba un total de 1 105 arboladuras (la mayor parte para Cádiz y Ferrol), además de grandes cantidades de berlingas (900) y tablas. Por si fuera poco, los Soto planteaban una rebaja media del 20% en los precios de las arboladuras respecto a los precios de Gil de Meester.³⁴ Otra diferencia notable era que toda la arboladura provenía del Báltico (se indicaba que de Riga), mientras los holandeses habían contratado que la arboladura también podía ser de España. En términos prácticos, se estaba haciendo oficial el desplazamiento de la provisión de madera hacia el Báltico que habían comenzado ellos, aunque ahora ésta quedara supuestamente en manos españolas. Era un nuevo cambio

³³ María Victoria López-Cordón Cortezo, *La Casa de Borbón*, Madrid, Alianza Editorial, 2000, p. 227.

³⁴ Raimundo de Soto y Miguel de Soto a Julián Arriaga, Buen Retiro, 28 de marzo de 1759, AGS, Dirección General del Tesoro (DGT), *Inventario* (Inv.) 25, leg.15.

en la política mercantilista. En todo lo demás se seguiría el asiento de Gil de Meester, incluida la forma de medir los palos, “que es el mismo que actualmente se practica en arsenales”. Raimundo y Miguel Soto, padre e hijo, eran hombres de negocios de origen irlandés afincados en Cádiz,³⁵ aunque Miguel terminó viviendo en Madrid.³⁶ Su actividad en el comercio con América y sus conexiones familiares, tanto en Irlanda como en Francia,³⁷ debieron ayudarlo a dar este paso.

Lo importante de esta propuesta fue el hecho de que el Estado la aceptase sin consultar a Gil de Meester. Un procedimiento sorprendente por la posición sobresaliente que tenían los holandeses en la provisión de maderas, pero comprensible dentro de una política supuestamente mercantilista. Esto resulta aún más asombroso si tenemos presente la extraordinaria rapidez con la que fue resuelto y aprobado todo el expediente de propuesta de los Soto: apenas una semana.³⁸ Podemos pensar que había una voluntad política de minusvalorar el papel de los Gil de Meester, cuando no una firme decisión de enfrentarlos a la competencia de otro proveedor. Es decir, se estaba estimulando la rivalidad entre asentistas. Hay razones para pensar que el poder político alentó a los Soto a entrar en el negocio, como se hizo en el caso de la provisión de víveres para el ejército con

³⁵ El apellido familiar era Sutton de Clonard, procedente de Waterford, Irlanda. El apellido Sutton se castellanizó en Sotto o Soto. El hijo, Miguel de Soto, primer conde de Clonard (1733-1788), era hijo de Redmond Sutton de Clonard y María Isabel Herrera González. El nombre del padre, Redmond, era una variante irlandesa de Raymond, que en castellano era Raimundo. Nicolás María de Cambiaso y Verdes, *Diccionario de personas célebres de Cádiz*, Madrid, 1830, t. II, p. 168. Miguel Soto, cuando solicitó el título de conde Clonard, se presentó como “de origen irlandés”, pero afincado en España. De hecho era regidor perpetuo en Sanlúcar de Barrameda. Su padre había armado y mantenido un navío al servicio del rey desde 1740 hasta 1748. AGS, *Gracia y Justicia*, leg. 872.

³⁶ Antonio Matilla Tascon, *Catálogo de documentos notariales de nobles*, Madrid, Hidalguía, 1987, f. 45.

³⁷ Un familiar, Thomas Sutton (1722-1782), “comte de Clonard”, nacido en Weford, Irlanda, tras pasar por el ejército, en la “Walsh’s Irish Brigade”, ejerció desde 1748 como proveedor de suministros militares a la French East India Company y al ejército y marina franceses. Su volumen de negocio aumentó y él se transformó en un activo financiero en la plaza de París. *Irish Biography*, Cambridge, Cambridge University Press.

³⁸ Fue aprobada el 3 de marzo de 1759, sorprendentemente sólo cinco días después de ser presentada por los Soto. AGS, DGT, *Inv.* 25, leg. 15.

los Cinco Gremios Mayores para cuestionar el monopolio de facto que ejercían los navarros, con Francisco Mendinueta a la cabeza.³⁹

Poner en cuestión la posición sobresaliente alcanzada por los Gil de Meester equivalía a dar paso a una competencia desconocida y abierta entre varios proveedores, quizá el principal efecto buscado por Esquilache. En esta disputa, el centro de negociación se trasladó a Madrid y los protagonistas tenían en común que eran grandes hombres de negocios, el comercio y las finanzas. Si Esquilache buscaba una renovación, el cambio de escenario no podía ser más claro.

La reacción de los Gil de Meester no se hizo esperar, y éstos pronto entraron a competir para recuperar su posición. Un año más tarde, después de alegar el currículo de servicios prestados por sus principales al rey de España,⁴⁰ su apoderado en Madrid, Bernardo Mitarte, hizo a Esquilache una oferta muy tentadora: aceptaban la rebaja de precios propuesta por los Soto, añadían que el origen de la madera fuese Riga y ofrecían hacerse cargo de toda la provisión de arboladura y tablonería del norte para la Armada por seis años, de 1761 a 1766.⁴¹ El simple compromiso de un contrato de largo plazo, en un contexto internacional de guerra mundial, fue más que suficiente para conseguir de nuevo el favor del Estado, pues esta oferta significaba una rebaja de 25% respecto a los precios que habían pactado en 1751 y mantenido hasta 1759.

La vigorosa reacción de Gil de Meester no sirvió para retornar a la posición de la que disfrutaron durante la década de 1750. En sólo tres

³⁹ Rafael Torres Sánchez, “In the Shade of Power. Monopolist Entrepreneurs, the State and Spanish Military Victualling in the Eighteenth Century”, en Jeff Fynn-Paul (ed.), *War, Entrepreneurs, and the State*, Leiden, Brill, 2013, p. 260-283.

⁴⁰ “haberse empleado dicho Don Daniel Gildemeester dilatado tiempo en servicio de SM mediante los asientos que ha tenido a su cargo, especialmente el de la provisión de maderas y betunes de Tortosa, el de las maderas de primera construcción, cortadas en los reinos de Andalucía, Valencia y Cataluña, con la conducción por mar de las cortadas en las montañas de Santander, Suances y Guarnizo, y el de la de arboladura y tablonería del norte”, Bernardo Mitarte, Madrid, 9 de abril de 1760, AGS, DGT, *Inv.* 25, leg. 15.

⁴¹ Además, y con ánimo de mejorar las condiciones propuestas por los Soto, entre las maderas a suministrar añadieron por “no contener el nominado pliego de asiento (de los Soto) la provisión de cuarteronía y vigas, siendo así que se consumen y son precisas en arsenales”.

semanas los Soto contraatacaron y plantearon otra rebaja a las condiciones propuestas por los holandeses: 10% adicional en los precios de arboladura que los Meester habían propuesto en 1759 y mantener el resto de las condiciones.⁴² El golpe parecía definitivo y todo indicaba que la cuestión se resolvería a favor de los gaditanos, pero los holandeses no estaban dispuestos a retirarse de la provisión de arboladura. A finales de agosto plantearon una nueva mejora: igualar las últimas condiciones de los Soto y ampliar la rebaja 5% más para la tablonería. Además, incluyeron un tipo de madera que los Soto no habían contemplado, “la provisión de quarterería y vigas [que] se consumen y son precisas en arsenales”. Esta propuesta tenía la ventaja de que sería la referencia en los pregones para el remate final y, en consecuencia, pidieron “se me cite para su remate, pues así es justicia”.⁴³

El remate se acordó para principios de septiembre en el Consejo de Hacienda, en Madrid. Cuando la disputa parecía ya definida apareció un tercer competidor: Simón de Aragorri y Olavide. Por medio de su apoderado, Gerónimo de Retortillo, propuso participar en el remate final y ofreció una rebaja de otro 5%. Es decir, se acumulaba un 10% tanto para arboladura como para tablonería, y se aceptaba el resto de las condiciones. Esta rebaja le daba entrada y ampliaba aún más la competencia en un escenario difícil de encontrar en otras provisiones militares, sin duda el primer fruto de los deseos de Esquilache.

Aragorri y Olavide (Hendaya, 1725-Madrid, 1806), marqués de Irlanda desde 1769, era un activo hombre de negocios de España.⁴⁴ Instalado entre Cádiz y Madrid, logró vincular los mercados español y francés entre sí y con América. De modo similar a las actividades desarrolladas por su compatriota Francisco Cabarrús, supo aprovechar el cambio político para potenciar los servicios al Estado y lograr así una mejor posición para hacer negocios privados y públicos.

⁴² Raimundo de Soto, Cádiz, 30 de abril de 1760, AGS, DGT, *Inv.* 25, leg. 15.

⁴³ Bernardo Mitarte, Madrid, 20 de agosto de 1760, AGS, DGT, *Inv.* 25, leg. 15.

⁴⁴ Reflexiones sobre el estado actual del comercio de España, 1761. Jesús Astigarraga, “Un nuevo sistema económico para la monarquía española. Las ‘Reflexiones sobre el estado actual del comercio de España’ (1761), de Simón de Aragorri”, *Revista de Historia Industrial*, 2013, 52, p. 13-42.

A las actividades comerciales fue uniendo las financieras, incluida la especulación y hasta el contrabando de moneda de plata española hacia Francia y Europa, como también había hecho Cabarrús.⁴⁵ En sus estrategias para impulsar sus negocios, la provisión militar tuvo una importancia capital para moverse bien en los círculos políticos y sociales de Madrid, incluido el apoyo de Esquilache. Aragorri era firme partidario de un libre comercio y llegó a escribir en 1761 un libro para defender sus posiciones.

Este hombre de negocios, comerciante y financiero, entró en la competencia abierta entre los Soto y los holandeses. Al remate final sólo acudieron los Meester y Aragorri.⁴⁶ Los Soto, que habían iniciado el acoso a los holandeses, se retiraron. Desconocemos las razones de esta retirada abrupta para dar paso a Aragorri, pero la importante entrada de Soto en estos asientos con la Armada en los años posteriores hace pensar que quizá hubo un cierto acuerdo entre estos dos para expulsar a los holandeses de la provisión.

Al acto acudieron el apoderado en Madrid de los holandeses y el propio Aragorri. Los primeros ofrecieron una nueva rebaja de 1% más, igualada por Aragorri. El remate prosiguió hasta que Aragorri ofreció disminuir 16% tanto en arboladura como en tablonería, lo que hizo desistir a los holandeses.⁴⁷ El Estado obtuvo así una reducción del 16% respecto a los precios de Soto en 1760 y 36% respecto a los de Gil de Meester de 1751 a 1759. Esquilache había logrado varios objetivos: competencia, una rebaja sustancial en el precio pagado, la provisión regular de arboladura del norte y su distribución por toda la costa peninsular. Además, con todo este movimiento se había conseguido que la provisión pasara a manos de asentistas,

⁴⁵ Rafael Torres Sánchez, “Campomanes y el comerciante y financiero Simón Aragorri”, en Dolores Mateos Dorado (ed.), *Campomanes doscientos años después*, Oviedo, Publicaciones de la Universidad de Oviedo, Instituto Feijoo de Estudios del siglo XVIII, 2003, p. 709-718. Rafael Torres Sánchez, “Financiers et politiques. Francisco Montes et François Cabarrus (1770-1790)”, en Anne Dubet (ed.), *Administrer les finances royales dans la monarchie espagnole (XVIIe-XIXe siècles)*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 103-120.

⁴⁶ AGS, DGT, *Inv.* 25, leg. 15, Madrid, 3 de septiembre de 1760.

⁴⁷ Marqués de Esquilache, San Ildefonso, 5 de septiembre de 1760, AGS, DGT, *Inv.* 25, leg. 15.

es decir, el ideal mercantilista.⁴⁸ El problema es que ahora se dependía de la continuidad de los asentistas españoles en el mercado del Báltico, lo cual no resultó tan sencillo.

La dependencia del Báltico

Desde 1772, la cabeza del contrato para la provisión de arboladura desde el Báltico era Miguel Soto. Lo hacía con una mayor experiencia en asientos para la Armada y con el reciente título de conde de Clonard, con el que se le premiaban los servicios prestados al rey.⁴⁹ A esto se sumaba la estrategia de vincularse directamente con los hombres de negocios del Cantábrico, en concreto con Felipe Chone, comerciante de Bilbao, que ya tenía conexiones con otros hombres de negocios relacionados con los suministros militares, como Tomas Santa Aulari. Chone era un platero de origen prusiano,⁵⁰ lo que pudo suponer un atractivo a la hora de establecer un cambio en la estrategia de acceso directo al mercado del Báltico. Chone y Clonard crearon una compañía en San Petersburgo, al frente de la cual estaba el primero. Desde allí hacía las compras directas de betunes y cáñamos para la Armada, a las cuales ahora añadía la arboladura.⁵¹

Chone, con el abono del conde de Clonard, se hizo cargo de la provisión de arboladura y tablazón del norte para los tres departamentos de 1772 a 1777,⁵² y en adelante se presentaría como “el Asentista de provisión a la Real Armada de Arboladura, Tablonería,

⁴⁸ Con los betunes ocurrió algo similar. El embajador de Brandemburg propone asiento general de betunes de España y el Norte, en 1773, y luego es finalmente rematado en Felipe Chone, con abono del conde de Clonard, AGS, *Marina*, leg. 609.

⁴⁹ El título de conde de Clonard se le concedió a Miguel en 20 de enero de 1771, AGS, DGT, *Inv.* 24, leg. 685.

⁵⁰ Estanislao Jaime de Labayru y Goicoechea, *Compendio de la historia de Bizcaya*, Bilbao, La Gran Enciclopedia Vasca, 1975; “recibió el agua bautismal, en la parroquia de San Nicolás, el prusiano Felipe Chone, platero establecido en Bilbao” p. 341.

⁵¹ Conde de Clonard a Múzquiz, Cádiz, 2 de septiembre de 1774, AGS, *Secretaría y Superintendencia de Hacienda* (SSH), leg. 50.

⁵² Miguel Múzquiz, Palacio, 2 de enero de 1772, AGS, DGT, *Inv.* 25, leg. 15.

Cáñamo y Betones del Norte”.⁵³ En realidad, estamos ante un grupo empresarial mucho más amplio. Por problemas surgidos posteriormente, sabemos que al frente del asiento había tres personas: “asiento de arboladura y madera del Norte que está a cargo de D. Phelipe Chone y su abonador, conde de Clonard [...] y d. Carlos María Marraci, fiador y apoderado general de estos asentistas”.⁵⁴ No es clara la función de cada uno. En abril de 1776, Felipe Chone nombró “podatario general” a Carlos María Marraci y compañía, con la condición de que “sólo el expresado Marraci cobre los caudales, ya sea por razón de pagos o ya por anticipaciones” (estuvieran o no librados a nombre de Chone o Clonard) y de que los recogiera directamente por sí o por sustitutos y apoderados “que le es privativo nombrar, así en esta Corte como en las Capitales de los Departamentos”.⁵⁵

Este asiento supuso una rebaja oficial de 1.4% en los grandes palos respecto a la de Aragorri. Al final tuvo que añadir 6% para ser aprobado. No obstante, si tenemos en cuenta que Aragorri había aceptado una rebaja de 16% y comparamos los precios finales de Soto y Aragorri, esto supone un aumento en el de Soto de 9%. En la práctica, esto implicaba aceptar asientos cada vez más baratos.

Las condiciones eran similares: se detallaba que toda la arboladura procedería de la zona entre Riga y San Petersburgo,⁵⁶ pero se insistía en aspectos que hacían más viable el negocio. Por un lado, la estabilidad. Se acordó que, una vez aprobada la contrata no se aceptaría la propuesta de otro asentista. Rayando en lo ilegal, Miguel Múzquiz aceptó que “no se admitirá otra mejora, aunque sea con mejora”. Tanto al asentista como al Estado les interesaba dar un margen de exclusividad y protección para operar en un mercado tan lejano.

Por otro lado, se aceptó mayor rapidez y liquidez en los pagos. En Madrid, éstos serían en oro y plata y se realizarían “inmediatamente”

⁵³ 26 de abril de 1776, AGS, DGT, *Inv.* 45, leg. 51.

⁵⁴ Miguel Múzquiz al marqués de Zambrano, San Lorenzo, 14 de noviembre de 1777, AGS, DGT, *Inv.* 45, leg. 51.

⁵⁵ González de Castejón a Francisco Montes, Aranjuez, 26 de abril de 1776, AGS, DGT, *Inv.* 45, leg. 51.

⁵⁶ Rafal Reichert, “El comercio directo de maderas para la construcción naval española y de otros bienes provenientes de la región del Báltico sur, 1700-1783”, *Hispania: Revista Española de Historia*, 2016, 76, 252, p. 129-157.



después de que se presentaran al tesorero general los certificados de las entregas. El volumen de negocio, y sobre todo del crédito que estos hombres estaban obligados a mantener, hacía imprescindible que no hubiese retrasos. Ni siquiera se contemplaba la posibilidad, como en etapas anteriores, de que el Estado les compensase con otros servicios y una nueva promesa de pago futuro. El negocio de la provisión exigía ahora liquidez para mantener activo el crédito de la red comercial. Por las mismas razones, no se establecía una anticipación fija, como había ocurrido en asientos anteriores, sino que se condicionaba al volumen de la demanda. Se determinó que la Real Hacienda entregara junto con el encargo un octavo del valor de lo encargado.

Por otro lado, se procuró mejorar la adecuación de la necesidad de la Armada con las posibilidades reales de enviar madera. La creciente competencia entre las marinas europeas en el Báltico hacía cada vez más complicado conseguir la madera requerida, al menos al ritmo y con la flexibilidad con la que lo pedía la Armada. No siempre se encontraba el detalle de calidades y cantidades, como Chone reconocía “por la dificultad de encontrarse en Riga precisamente la cantidad de árboles y tablones de medidas tan cabales”. Los asentistas requerían tiempo y cierta flexibilidad. Así, se acordó que toda la petición del año se hiciese en diciembre, “en consideración a la distancia de los puertos de Riga y Petersburgo, y ser preciso anticipar allí los ajustes antes que baje la arboladura”. Al mismo tiempo, se pedía que la Armada mostrase una cierta tolerancia a la hora de recibir los árboles, porque no siempre se podía adecuar con exactitud la demanda a la existencia de madera o de las embarcaciones de transporte. Podía ocurrir que se enviase más de lo pedido, y este exceso no debía ser rechazado porque era probable que no pudiera ser repuesto con rapidez. Por ello se acordó “se me admitirá el sobrante en cuenta de lo que habré de proveer en el siguiente”. Esta flexibilidad o comprensión de las circunstancias de operar con un mercado lejano lograron extenderse incluso a que estos excesos se pudiesen vender a particulares, pagando los derechos correspondientes.

El cumplimiento de este asiento resultó muy problemático y exigió que el mismo Estado sostuviese a los asentistas. Con el comienzo de la guerra de las Trece Colonias, los transportes desde el Báltico se hicieron más difíciles y, sobre todo, más caros. Al mismo tiempo,

con los gastos surgidos en España por el ataque de Argel (1775), la expedición de Cevallos (1776-1777) y la guerra en Río de la Plata, la Real Hacienda acumuló retrasos y Marracci empezó a sufrirlos. Al parecer, sus quejas no surtieron efecto, por lo que decidió acudir directamente al secretario de Marina, Pedro Castejón Marraci, por “la vía reservada de Marina manifestando los perjuicios que se seguían a su Casa de la detención de los pagos”. Castejón medió ante el secretario de Hacienda, Miguel Múzquiz, y le pidió una cierta flexibilidad y tolerancia: “si pudiese combinarse la seguridad de la Real Hacienda con los auxilios del Asiento”. La amenaza de Marracci de cortar los envíos llevó al secretario de Hacienda a ordenar al tesorero general, marqués de Zambrano, que se le pagara “puntualmente”, lo que en el lenguaje político significaba con preferencia. No era el momento de exigirles excesivas formalidades, y el argumento no podía ser más claro: “pues la fianza de Marracci nos libera de toda contingencia por el notorio abono de su Casa”.⁵⁷

Al acabar el asiento de Chone se renovó el de la compañía de Carlos María Marracci, vecino de Madrid, para la arboladuría y tablonería, de 1778 a 1780.⁵⁸ Decimos que se renovó porque, como hemos indicado, era una compañía participada también por Chone y el conde de Clonard. De hecho, los tres figuran como socios en la provisión de cáñamo de esos años.⁵⁹ La similitud con el asiento de arboladura es casi completa. Se repitieron todos los precios, incluida la rebaja final de 6%. Incluso se utilizó el mismo formato de presentación. Podría parecer una mera renovación, no obstante, hubo una diferencia significativa. Los asentistas renunciaron a la anticipación, “no solicitamos la anticipación del octavo concedida al asiento que acaba de terminar”, y se vinculó la condición de que no se podía recibir mejora a este ofrecimiento. Se conseguía estabilidad, aunque se perdía liquidez.

⁵⁷ Miguel Múzquiz al marqués de Zambrano, San Lorenzo, 14 de noviembre de 1777, AGS, DGT, *Inv.* 45, leg. 51.

⁵⁸ Marqués de González de Castejón, El Pardo, 10 de enero de 1778, AGS, DGT, *Inv.* 45, leg. 51.

⁵⁹ Pagos a Pedro Labrada, por poder de Carlos María Marracci, Felipe Chone y conde Clonar, 1778, AGS, DGT, *Inv.* 25, leg. 15.

Los esfuerzos del Estado por sostener la casa de Chone, y con ella al grupo de hombres de negocios encabezados por el conde de Clonard y la casa de Marracci, no fueron suficientes para mantener su crédito en Rusia y quebró en 1780.⁶⁰ En plena guerra contra Gran Bretaña, al Estado no le quedó otro remedio que recurrir a compras directas. El gobierno puso la vía diplomática al servicio de la provisión desde el Báltico. La situación era delicada. Como reconocía el secretario de Marina al de Hacienda, “al presente en que casi cerrado el paso del Norte, están los asentistas de cáñamos y arboladuras en un descubierto grande de sus obligaciones”.⁶¹

La política exterior era partidaria de aumentar la presencia diplomática en la Europa septentrional. Durante el último tercio del siglo circularon muchas memorias en las que se justificaba la necesidad de que el pabellón español estuviese más presente. Una de ellas, escrita por el vicedónsul en Rusia, Blas de Mendizábal, aconsejaba servirse expresamente de los asientos en manos españolas para promover esa política: “el Ministerio de Marina debería hacer los asientos por 4 ó 5 años para que estas casas [españolas] tomasen alguna consistencia, pudieran después renovarse de 2 en 2 años”. Sugería promover esta idea entre “los Consulados de los puertos de España, a los Cincos Gremios Mayores de Madrid”.⁶²

El crédito de los asentistas parecía acabado y sólo se podía activar el crédito de la Corona. El Estado comenzó a hacer las peticiones directamente al sucesor de Chone, Pedro Normande. Floridablanca dio “una comisión al encargado de negocios del Rey en San Petersburgo, Pedro Normande, para la compra de efectos navales y perchas de arboladuras”.⁶³ La adquisición se ejecutaría por medio de Antonio Colombí y Payet, que en la documentación aparece como “su comisionado”.⁶⁴ Colombí era un hombre de negocios que durante mucho tiempo había residido en la capital rusa, desde donde había conseguido expandirse con esta actividad hasta convertirse en cónsul

⁶⁰ Floridablanca a Múzquiz, 20 de septiembre de 1781, AGS, SSH, leg. 10.

⁶¹ Castejón a Múzquiz, 7 de julio de 1781, AGS, SSH, leg. 51.

⁶² Ana María Schop Soler, *Las relaciones entre España y Rusia en la época de Carlos IV*, Barcelona, Universidad de Barcelona, 1971.

⁶³ Castejón a Múzquiz, 16 de junio de 1781, AGS, SSH, leg. 51.

⁶⁴ Flor a Lerena, Madrid, 2 de junio de 1785, AGS, SSH, leg. 10.

español en Rusia.⁶⁵ Estaba asociado con la casa comercial malagueña de Francisco de Zea Bermúdez.⁶⁶ Colombí hacía las compras y Normande giraba el pago hacia las tesorerías españolas, ya fuese en plazas europeas o españolas, contra banqueros y casas comerciales, principalmente en Ámsterdam, París, Madrid o Cádiz. Luego, banqueros como Patricio Joyes, Agustín Queneau o Esteban Drouilhet las presentaban para su cobro al tesorero general.⁶⁷ En ocasiones, el propio Normande giraba las letras contra la Tesorería del Real Giro de Ámsterdam.⁶⁸ Posteriormente, el tesorero general imputaba todos estos gastos al departamento de Marina correspondiente con cargo

⁶⁵ Martínez Ruiz, E. y M. Pi Corrales, *Commerce and Navigation between Spain and Sweden throughout History*, Fundación Berndt Wistedt, 2000, p. 171, y Jorg Ulbert and Gérard Le Bouëdec, *La fonction consulaire à l'époque moderne: l'affirmation d'une institution économique et politique, 1500-1800*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2006, p. 349. Fue cónsul en 1808 y 1809. Leopoldo Stampa Piñeiro, "Pólvora, plata y boletos. Memorias de embajadas, saqueos y pasatiempos relatados por testigos y combatientes de la Guerra de la Independencia 1808-1814", Madrid, Marcial Pons, 2011, p. 30.

⁶⁶ Ana María Schop Soler, *Un siglo de relaciones diplomáticas y comerciales entre España y Rusia: 1733-1783*, Madrid, Ministerio de Asuntos Exteriores, 1984.

⁶⁷ Numerosos ejemplos de cómo se realizaban estas compras, desde que se ordenaban por Floridablanca hasta que las pagaba el tesorero general en AHN, pueden verse en *Hacienda*, leg. 6734. Ejemplo, San Petersburgo, 5 de agosto de 1781, Pedro Normande avisó al Conde de Floridablanca de la letra girada a favor de Antonio Colombi, quien endosó a Patricio Joyes, por valor de 20 000 ducados de plata por arboladura que se le encargaron para el servicio de la Real Armada, y que el tesorero mayor pagó con cargo a la consignación del departamento del Ferrol. Otra de 25 de septiembre de 1781, con el mismo procedimiento y cantidad, pero por tablazón y cáñamo. La elección de estas casas bancarias como receptoras puede responder a su condición de conocidas, solventes y bien relacionadas con las redes comerciales que vinculaba Cádiz con Europa. En cualquier caso, forma parte del mundo de confianza y mutuo intercambio de información y negocios. En algún caso, hay expresas referencia al vínculo entre los participantes de la red. Así, Esteban Drouilhet se refería a Pedro Normande como su "amigo de Petersburgo... que necesita este caudal para satisfacer con la mayor brevedad diferentes empeños que tiene a nuestro cuidado". Esteban Drouilhet a Floridablanca, 26 de junio de 1781, AGS, SSH, leg. 51.

⁶⁸ Lo hacía contra la Tesorería del Real Giro de Ámsterdam. Pedro Normande libra sobre el tesorero de Ámsterdam "hasta la cantidad de 4 000 rubos" por unos gastos para el real servicio, 6 de febrero de 1780, Archivo Histórico Nacional (AHN), *Hacienda*, leg. 6731.

a la consignación del año en curso o directamente. El mismo procedimiento se seguía con los seguros y fletes de las embarcaciones neutrales que traían los géneros contratados en algún puerto del Báltico o el de Ámsterdam, cuya gestión a cargo de la Tesorería General se informaba a la Secretaría de Marina “por la vía reservada de Estado”.⁶⁹ El Estado, su red de tesorerías nacionales y extranjeras y su crédito público se pusieron a disposición para canalizar las compras del Báltico. Finalmente, sólo quedó la opción de traspasar el contrato al Banco de San Carlos. Cuando éste no pudo sostenerlo, lo subarrendó a comerciantes bálticos, algo que el Estado tuvo que aceptar ante la dificultad de mantener una política mercantilista, como lo había anunciado Uztáriz a comienzos de siglo.

Conclusiones

La política de suministro de madera a la Armada española durante la segunda mitad del siglo XVIII muestra, de facto, al “Estado contratante” en acción y pone énfasis en sus presupuestos ideológicos y en la realidad de su política de suministros. Hemos demostrado que el Estado español intentó en todo momento una política de autoabastecimiento inspirada en principios mercantilistas. Procuró expulsar a los grandes contratistas extranjeros y aprovechó cada renovación para atraer a suministradores españoles. Al mismo tiempo, la escala de la demanda impuesta por el crecimiento de la Armada llevó al Estado a incumplir su propia política. Con más frecuencia de la deseada, el Estado se mostró errático ante sus propios principios ideológicos, cambió las condiciones de la provisión y alteró las relaciones con los asentistas. Lo más grave de esa política de incertidumbre es que se produjo en un momento de creciente competitividad entre las marinas europeas por acceder al mercado internacional de suministros en el Báltico. En consecuencia, las variaciones en la política de abasteci-

⁶⁹ Como ejemplo, la contratación en Ámsterdam del seguro del navío ruso “Ana Martina” que ha llevado al Ferrol “efectos de marina del Rey”, el importe era de 670 ducados de plata “contra Floridablanca” que ha sido presentada por Agustín Queneu, 16 de diciembre de 1781. AHN, *Hacienda*, leg. 6734.

mientos se tradujeron en una reducción de los asentistas españoles dispuestos a colaborar con el Estado, lo que impulsó una peligrosa dependencia de éste. La alteración constante de la política de suministros se convirtió en una peligrosa arma política que se volvió contra el propio Estado y contra la administración de sus fuerzas navales.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDRADE ARRUDA, J. J. de, “Colonies as Mercantile Investments: the Luso-Brazilian Empire, 1500-1800”, en James D. Tracy, *The Political Economy of Merchant Empires. State Power and World Trade, 1350-1750*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992, p. 360-420.
- ARAGÓN RUANO, Álvaro, “Mar de árboles, vorágine de jurisdicciones: la complicada relación entre la Real Armada Española y los bosques del pirineo occidental peninsular en el siglo XVIII”, en Rosa Varela Gomes y Koldo Trápaga Monchet (eds.), *Árbores, barcos e homens na Península Ibérica (séculos XVI-XVIII)*, Zaragoza, Pórtico Librerías, 2017, p. 41-54.
- ASTIGARRAGA, Joaquín, “Un nuevo sistema económico para la monarquía española. Las ‘Reflexiones sobre el estado actual del comercio de España’ (1761), de Simón de Aragorri”, *Revista de Historia Industrial*, 52, 2013, p. 13-42.
- CRESPO SOLANA, Ana, “A Network-Based Merchant Empires: Dutch Trade in the Hispanic Atlantic (1680-1740)”, en Gert Oostindie y Jessica Roitman (eds.), *Dutch Atlantic Connections, 1680-1800: Linking Empires, Bridging Borders*, Leiden, Brill, 2014, 139-158.
- GONZÁLEZ ENCISO, Agustín, “Between Private and Public Interests: The Moral Economy of Collaboration in Eighteenth-Century Spain”, en Joël Félix y Anne Dubet (eds.), *The War With in Private Interests and the Fiscal State in Early-Modern Europe*, Cham, Palgrave Macmillan, 2018, p. 171-193.
- LÓPEZ-CORDÓN CORTEZO, María Victoria, *La Casa de Borbón*, Madrid, Alianza Editorial, 2000.
- MAISO GONZÁLEZ, Jesús, *La difícil modernización de Cantabria en el siglo XVIII*, Santander, Ayuntamiento de Santander, 1990.
- MARTÍNEZ RUIZ, Enrique y María de Pazzis Pi Corrales, *Commerce and Navigation between Spain and Sweden throughout History*, Fundación Berndt Wistedt, 2000.



- MATILLA TASCÓN, Antonio, *Catálogo de documentos notariales de nobles*, Madrid, Hidalguía, 1987.
- PÉREZ SARRIÓN, Gustavo, *The Emergence of a National Market in Spain, 1650-1800: Trade Networks, Foreign Powers and the State*, Londres, Bloomsbury Academic, 2016.
- REICHERT, Rafal, “El comercio directo de maderas para la construcción naval española y de otros bienes provenientes de la región del Báltico sur, 1700-1783”, *Hispania: Revista Española de Historia*, 76, 252, 2016, p. 129-157.
- SCHOP SOLER, Ana María, *Un siglo de relaciones diplomáticas y comerciales entre España y Rusia: 1733-1783*, Madrid, Ministerio de Asuntos Exteriores, 1984.
- STAMPA PIÑEIRO, Leopoldo, “Pólvora, plata y boletos. Memorias de embajadas, saqueos y pasatiempos relatados por testigos y combatientes de la Guerra de la Independencia, 1808-1814”, Madrid, Marcial Pons, 2011.
- TORRES SÁNCHEZ, Rafael, “Campomanes y el comerciante y financiero Simón Aragorri”, en Dolores Mateos Dorado, *Campomanes doscientos años después*, Oviedo, Publicaciones de la Universidad de Oviedo, Instituto Feijoo de Estudios del Siglo XVIII, 2003, p. 709-718.
- , “The Failure of the Spanish Crown’s Tobacco Tax Monopoly in Catalonia during the Eighteenth Century”, *The Journal of European Economic History*, v. 35, n. 1, 2006, p. 721-760.
- , “Financiers et politiques. Francisco Montes et François Cabarrus (1770-1790)”, en Anne Dubet (ed.), *Administrer les finances royales dans la monarchie espagnole (XVIIe-XIXe siècles)*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 103-120.
- , “In the Shade of Power. Monopolist Entrepreneurs, the State and Spanish Military Victualling in the Eighteenth Century”, en Jeff Fynn-Paul (ed.) *War, Entrepreneurs, and the State*, Leiden, Brill, 2013, p. 260-283.
- , *Military Entrepreneurs and the Spanish Contractor State in the Eighteenth Century*, Oxford, Oxford University Press, 2016.
- TORRES SÁNCHEZ, Rafael, Pepijn Brandon y Marjorie T’Hart, “War and Economy. Rediscovering the Eighteenth-Century Military Entrepreneur”, *Business History*, 60, 1, 2018, 4-22.



ULBERT, Jörg y Gérard Le Bouëdec, *La fonction consulaire à l'époque moderne: l'affirmation d'une institution économique et politique, 1500-1800*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 2006.

UZTÁRIZ, Gerónimo, *Theórica y práctica de comercio y de marina*, Madrid, Aguilar, 1724/1968.

VALDEZ-BUBNOV, Iván, *Poder naval y modernización del Estado: política de construcción naval española. Siglos XVI-XVIII*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2011.

———, “Shipbuilding Administration under the Spanish Habsburg and Bourbon Regimes (1590-1834): A Comparative Perspective”, *Business History*, 60, 1, 2018, p. 105-125.

WING, John T., *Roots of Empire: Forests and State Power in Early Modern Spain, c. 1500-1750*, Leiden, Brill, 2015.