

Sergio Solbes Ferri

“El asiento general en la provisión del vestuario militar. La gestión de la Compañía de Bacardí, Mestres y Sierra entre 1763 y 1784”

p. 163-192

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



INSTITUTO
DE INVESTIGACIONES
HISTÓRICAS

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



EL ASIEN TO GENERAL EN LA PROVISI ON DEL VESTUARIO MILITAR

LA GESTI ON DE LA COMPA NIA DE BACARDI , MESTRES Y SIERRA
ENTRE 1763 Y 1784

SERGIO SOLBES FERRI

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

El concepto de *Contractor State* goza hoy d a de muy buena salud como referencia y est mulo historiogr fico para los estudios del siglo XVIII.¹ La relaci on que se consigue establecer entre los estados europeos demandantes de suministros militares y los mercados a los que estos deben recurrir de forma ineludible est a siendo analizada provechosamente desde mltiples perspectivas y territorios.² Ahora bien, los resultados obtenidos no ayudan a simplificar el panorama

¹ En la introducci on a esta obra conjunta se ha hecho menc i on al referido concepto de *Contractor State* y se ha puesto de manifiesto la bibliograf a m s relevante. De este modo, en nuestro caso podemos ce nirmos a mencionar las referencias que son fundamentales para nuestro estudio en particular: Richard Harding y Sergio Solbes Ferri (coords.), *The Contractor State and its Implications, 1659-1815*, Las Palmas de Gran Canaria, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, 2012; Huw W. Bowen, "The Contractor State. c. 1650-1815", *International Journal of Maritime History (IJMH)*, v. xxv, 1, 2013, p. 239-274; Rafael Torres S nchez, *Military Entrepreneurs and the Spanish Contractor State in the Eighteenth Century*, Oxford, Oxford University Press, 2016; Agust n Gonz llez Enciso, *War, Power and the Economy. Mercantilism and State Formation in 18th-century Europe*, Londres, Routledge, 2016; Rafael Torres S nchez, Pepijn Brandon y Marjoriein T'Hart, "War and Economy. Rediscovering the Eighteenth-Century Military Entrepreneur", *Business History*, 60, 2018, Issue 1: The Business of War, p. 4-22.

² A t tulo de ilustrativo, Gordon E. Bannerman, *Merchants and the Military in Eighteenth Century: British Army Contracts and Domestic Supply, 1739-1763*, Londres, Pickering & Chatto, 2008; Pepijn Brandon, *War, Capital, and the Dutch State (1588-1795)*, Leiden, Brill, 2015; Jeff Fynn-Paul (ed.), *War, Entrepreneurs, and the State in Europe and the Mediterranean*, Leiden, Brill, 2014; Roger Morriss, *The Foundations of British Maritime Ascendancy: Resources, Logistics and the State, 1755-1815*, Cambridge, Cambridge University Press, 2011; David Parrott, *The Business of War: Military*

científico. Al contrario, están abriendo un mundo prácticamente inagotable de opciones y alternativas como marco para el estudio de este tipo de negocios.³ Encontramos obviamente líneas maestras que tienden a repetirse en determinados casos y que permiten establecer algunas reglas fijas, pero la realidad es diversa. Al profundizar en la relación entre Estado y mercado encontramos matices que nos obligan a separar, incluso dentro de un mismo territorio, los ámbitos de la provisión militar en función de características que son determinantes para cada caso.⁴ Ya no se trata de distinguir simplemente entre el recurso al asiento o a la administración directa.⁵ Ahora sabemos que los estados recurren predominantemente al mercado para garantizar la provisión militar, pero la forma concreta de hacerlo ofrece, como decimos, un sinnúmero de alternativas.⁶

El caso que particularmente nos ocupa se refiere a la provisión del vestuario para los ejércitos españoles durante la mencionada centuria. Diversos estudios relativamente recientes han profundizado en la relación establecida entre el poder político y las comunidades mercantiles alrededor de este negocio.⁷ Sus principales conclusiones tienden

Enterprise and Military Revolution in Early Modern Europe, Cambridge, Cambridge University Press, 2012.

³ Jeff Fynn-Paul, Marjolein 't Hart y Griet Vermeesch, "Introduction: Entrepreneurs, Military Supply, and State Formation in the Late Medieval and Early Modern Period: New Directions", en Jeff Fynn-Paul (ed.) *War, Entrepreneurs, and the State in Europe and the Mediterranean*, Leiden, Brill, 2014, p. 1-13.

⁴ Guillermo Pérez Sarrión, *The Emergence of a National Market in Spain, 1650-1800: Trade Networks, Foreign Powers and the State*, Londres, Bloomsbury Academic, 2016; Alberto Angulo Morales y Álvaro Aragón Ruano (eds.), *Recuperando el norte. Empresas, capitales y proyectos atlánticos en la economía imperial hispánica*, Bilbao, Universidad del País Vasco, 2016.

⁵ Agustín González Enciso, Rafael Torres Sánchez y Sergio Solbes Ferri, "Eighteenth-Century Spain as a Contractor State", *International Journal of Maritime History*, 25, 1, 2013, p. 253-257. Véase también Rafael Torres Sánchez, "Administración o asiento. La política estatal de suministros militares en la monarquía española del siglo XVIII", *Studia Historica. Historia Moderna*, 35, 2013, p. 159-199.

⁶ Rafael Torres Sánchez, "Alimentando a Marte: la política de suministros militares al ejército español en el siglo XVIII", *Cuadernos de Historia Moderna*, 41, 2016, p. 373-389.

⁷ Sergio Solbes Ferri, "Contracting and Accounting: Spanish Army Expenditure in Wardrobe and the General Treasury Accounts in the 18th Century", en Richard Harding y Sergio Solbes Ferri (eds.), *The Contractor State and its Implications*,



a reforzar, por una parte, la idea de la monarquía hispánica como *Contractor State* que recurriría sistemáticamente al mercado para gestionar la provisión, imponiendo si acaso la necesidad de contar con los géneros de las fábricas reales privilegiadas por parte de los agentes privados contratados. Sin embargo, también puede observarse, por otra parte, que la mayor parte de los gobiernos no parecían sentirse cómodos con la relación establecida. De ahí que aplicasen una política de permanente revisión sobre las fórmulas de provisión que iban siendo alternativamente escogidas y canceladas, sin mostrar en ningún momento un criterio claro o definido en cuanto a sus prioridades.⁸ El principal argumento esgrimido hasta hoy para justificar esta dificultosa y versátil relación se sustenta sobre la articulación del Estado español como monarquía absoluta, en contraste con la mayor soltura que parece darse en la relación con las comunidades mercantiles en otros sistemas políticos parlamentarios o republicanos.⁹ Sin dejar de respetar la trascendencia de dicho argumento, pensamos que no resulta absolutamente concluyente y creemos que es posible encontrar otras razones que ayuden a justificar esta realidad.

El presente trabajo pretende destacar las razones, no políticas, sino económicas e institucionales, que pudieron provocar ese

1659-1815, Las Palmas de Gran Canaria, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, 2012, p. 273-293; “La demanda de vestuario para el ejército español en el siglo XVIII”, en María Pérez y Laureano Rubio (eds.), Campo y campesinos en la España moderna, Salamanca, Fundación Española de Historia Moderna, 2012, p. 1765; “Campillo y Ensenada: el suministro de vestuario para el ejército español durante las campañas de Italia (1741-1748)”, Studia Histórica. Historia Moderna, 35, 2013, p. 201-234; “Gasto militar y agentes privados. La provisión de uniformes para el ejército español en el siglo XVIII”, en Tiempos Modernos. Revista Electrónica de Historia Moderna, 30, 2015, s. f.; “Mecanismos financieros para el control de la provisión del vestuario de guardias de corps y alabarderos (1716-1785)”, en Juan José Iglesias, Rafael Pérez y Manuel Franciscó Fernández (coords.), Comercio y cultura en la Edad Moderna, Sevilla, Universidad de Sevilla, 2015, p. 447-460; “Secretarías, asentistas y militares. Política y negocio en la provisión del ejército español del siglo XVIII”, en Antonio José Rodríguez Hernández, Julio Arroyo Vozmediano y Juan Antonio Sánchez Belén (eds.), Comercio, guerra y finanzas en una época en transición (siglos XVII-XVIII), Valladolid, Castilla Ediciones, 2017, p. 159-194; “The Spanish Monarchy as a Contractor State in the Eighteenth Century: Interaction of Political Power with the Market”, Business History, 60, 2018, Issue 1, p. 72-86.

⁸ Solbes Ferri, “The Spanish Monarchy...”, p. 85-86.

⁹ Bowen, “The Contractor State...”, p. 239-245.

constante cambio de pareceres, y pretende hacerlo a través del análisis del recurso al asiento general como fórmula principal de provisión militar para cotejarla con el resto de las alternativas. Por eso, vamos a incluir, en primer término, un breve repaso de las opciones de provisión del vestuario utilizadas en la España de la primera mitad del siglo XVIII para enfatizar precisamente su falta de consistencia. Podremos así ubicar en su contexto la solución del recurso al asiento general para la provisión del vestuario adoptada por Esquilache en 1763, la cual sería gestionada hasta 1784 por la compañía inicialmente conocida como de Sierra, Bacardí y Mestres.¹⁰ La Corona estaba apostando en esas fechas por la concentración de la provisión militar en unos pocos asientos generales que llegaron a adoptar un carácter casi monopolista que ha sido convenientemente destacado por la historiografía.¹¹ Se trata de un hecho conocido, pero pretendemos profundizar en las razones que llevaron a Esquilache a decantarse por esta opción y analizar cuáles fueron las ventajas e inconvenientes derivadas del recurso a este sistema.¹² Quizá podamos encontrar y ofrecer nuevos argumentos para entender esta difícil relación entre los estados europeos y el mercado a lo largo del siglo XVIII.

LA FALTA DE UNA POLÍTICA DE PROVISIÓN COORDINADA DURANTE LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO¹³

Tras el final de la Guerra de Sucesión, durante la cual fue necesario recurrir a la provisión militar mediante géneros extranjeros en muchos casos, los mecanismos para la nueva organización de la confección de los uniformes militares tendió a concentrarse en Madrid y Cataluña. La presencia en la Corte de tropas de elite y empleados de casas reales, así como la presencia en el principado de regimientos

¹⁰ Solbes Ferri, “The Spanish Monarchy...”, p. 79-80.

¹¹ Torres Sánchez, *Military Entrepreneurs...*, p. 96-111.

¹² La solución, en todo caso, tiene que calificarse necesariamente de exitosa, pues este contrato iba a ser uno de los reclamados para su negocio por el Banco Nacional de San Carlos. Véase Pedro Tedde de Lorca, *El Banco de San Carlos*, Madrid, Alianza Editorial/Banco de España, 1988, p. 159-172.

¹³ Solbes Ferri, “The Spanish Monarchy...”, p. 76-80.



militares y ejércitos expedicionarios, consecuencia tanto de la ocupación como de la preparación de las campañas mediterráneas, explican este hecho.¹⁴ Por otra parte, también existió la solución mercantilista basada en el uso obligado de materias primas nacionales en la fabricación de los uniformes, los cuales debían producirse también dentro del territorio, como forma de estimular el desarrollo industrial de la nación. Ya hemos destacado que las fábricas reales de paños, creadas en esta época, recibieron la concesión del suministro privilegiado de sus géneros para estos fines.¹⁵

Más allá de ambas premisas, no pareció existir una política definida sobre la organización del corte y confección de las prendas, las formas para contratar la ejecución de los trabajos, ni siquiera el papel que podían asumir los propios regimientos militares a la hora de organizar la provisión o la distribución de los uniformes. Ninguna fórmula se impuso, de modo que se recurrió simultáneamente a todas, mientras la administración trataba de encontrar la forma de imponer un rígido control del gasto a través de una Tesorería Mayor o General todavía en fase de consolidación.¹⁶ Estas circunstancias contribuyeron a crear una dinámica de convivencia de asientos de tamaño y duración medianos, de contrataciones parciales para resolver necesidades específicas, de compra directa o de renovación de uniformes por cuenta de los propios regimientos. Por su parte, la solución preferida por los comerciantes contratados para garantizar los pagos siguió pasando por el recurso al arrendamiento de rentas.¹⁷

¹⁴ Eduard Martí, “Detrás del asentista. Los contratistas militares de Felipe V en Cataluña (1715-1720)”, en esta misma publicación, p. 97-130. Pere Molas Ribalta y María Adela Farga, “Gremios y asentistas del ejército de Cataluña del siglo XVIII”, en Pere Molas *et al.*, *La Ilustración en Cataluña. La obra de los ingenieros militares*, Barcelona, Ministerio de Defensa, 2010. Véase también Josep Torras, “Les Conseqüències de la militarització obsessiva de Catalunya després de la derrota de 1714”, en Joaquim Albareda y Eva Serra (coords.), *Actes del 2 Congrés de Recerques*, Lérida, Pagès, 2002, p. 75-84.

¹⁵ Solbes Ferrí, *La demanda de vestuario...*, p. 1765.

¹⁶ Anne Dubet y Sergio Solbes Ferrí, *El rey, el ministro y el tesorero. El gobierno de la Real Hacienda en el siglo XVIII español*, Madrid, Marcial Pons, 2019.

¹⁷ Agustín González Enciso, “La supresión de los arrendamientos de impuestos en la España del siglo XVIII”, *Tiempos Modernos*, 30, 2015/1.

El problema es que ni siquiera podemos hablar de un proceso lineal que se dirija hacia la concentración o la dispersión de la provisión, puesto que las distintas coyunturas se alternaron con sus particulares soluciones. Pudo darse el recurso inicial a una serie de asentistas generales privados durante la década de 1720, lo que propició una progresiva separación de los militares de estos asuntos y la potenciación de la Tesorería Mayor.¹⁸ Sin embargo, en la década siguiente todo cambió. La gestión del duque de Montemar como secretario de Guerra o la creación del Real Almirantazgo en 1737, junto con la suspensión de pagos de este último año, representó una clara involución en la dinámica mantenida hasta entonces.¹⁹ En los inicios de la década de 1740, Campillo, y más adelante Ensenada, tuvieron que reconstruir el sistema desde la base, reapareciendo con el desarrollo de las campañas italianas la figura de los asentistas generales que trabajaron para la confección del vestuario del ejército en Madrid y Barcelona.²⁰ Se les calificó entonces de “generales” porque cubrían buena parte de las necesidades de la tropa, pero hubo muchos cuerpos que mantuvieron el recurso de asientos separados (guardias corps y alabarderos, empleados de casas reales, desterrados de África), mientras siguió habiendo abonos para la provisión directa del vestuario de los oficiales y también de determinados cuerpos, como los regimientos reales de infantería. Tenemos noticia asimismo del desarrollo de un sistema conocido como la “gran masa”, el cual se basaba en la remisión a los regimientos de ciertos recargos sobre las pagas mensuales de la tropa, calculados para formar un fondo suficiente para utilizarlo en su momento en la renovación de los uniformes.²¹

¹⁸ Eduard Martí habla en este mismo libro de José García Asarta como asentista general del vestuario de los regimientos de infantería, caballería y dragones entre 1717 y 1720. Véanse Eduard Martí, “Detrás del asentista. Los contratistas militares de Felipe V en Cataluña (1715-1720)”; Anne Dubet, *La Hacienda Real de la Nueva Planta (1713-1726), entre fraude y buen gobierno. El caso Verdes Montenegro y las reformas de la Hacienda*, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 2015.

¹⁹ Anne Dubet, “Entre razón y ciencia de la Hacienda: la conflictiva construcción de un modelo de buen gobierno de la Real Hacienda en España en la primera mitad del siglo XVIII”, *Espacio, Tiempo y Forma*, 2015, 28, p. 187-209.

²⁰ Solbes Ferri, “Campillo y Ensenada...”, p. 201-234.

²¹ Solbes Ferri, “Secretarías, asentistas y militares...”, p. 165.



La muerte de Felipe V y el final de las campañas militares permitió finalmente el repliegue de los ejércitos españoles a sus cuarteles peninsulares y la aplicación de una profunda reforma militar.²² Este momento histórico coincidió con la supresión de los arrendamientos y con una decidida reordenación de la Tesorería General que culminó con la publicación de la Instrucción General de 1753.²³ Fue en estas circunstancias que Ensenada dispuso, quizá por primera vez en todo el siglo, de la posibilidad de recurrir a una alternativa única de provisión. Y, efectivamente, esto fue lo que hizo a partir de 1750, pero la solución escogida pasó entonces por suspender los contratos con el sector privado y por apostar por el recurso general al mecanismo de la gran masa.²⁴ La mediación de los militares se impuso en este caso sobre otros criterios de tipo económico o administrativo, pues con este sistema fueron los propios militares los que dispusieron de los caudales y contrataron la provisión desde el nivel regimental. Sin embargo, como una muestra más de esa indecisión patológica a la hora de apostar por un modelo perdurable, antes incluso de la caída de Ensenada ya se estaba pensando en modificar el sistema. Valparaíso autorizó poco después un progresivo retorno al sistema de asientos en diversos ámbitos, como guardias de corps y alabarderos en 1757,²⁵ empleados de casas reales en 1758, o los desterrados de África que habían quedado fuera de la imposición de la gran masa. Cuando el rey Carlos III ascendió al trono de la monarquía hispánica, no estaba claro si la Real Hacienda debía contratar la provisión militar a través de asientos, de la gran masa o mediante compras directas. De esta forma se afrontó la poco esplendorosa campaña de Portugal en el año 1762, cuya conclusión representa el final de la etapa descrita.

El marqués de Esquilache decidió entonces concentrar buena parte de la provisión militar en manos de unos pocos asentistas generales, incluido el sector de los uniformes. Parece que ahora podemos entender sus razones bastante mejor y justificarlas plenamente.

²² Francisco Andújar Castillo, “La ‘reforma’ militar...”, p. 519.

²³ Dubet y Solbes Ferri, *El rey, el ministro...*, p. 223-243.

²⁴ Solbes Ferri, “Campillo y Ensenada...”, p. 231; Solbes Ferri, “The Spanish Monarchy...”, p. 78-79.

²⁵ Solbes Ferri, “Mecanismos financieros...”.

La dispersión de contratos y el recuso a fórmulas cambiantes de provisión no podía de ningún modo haberse traducido en una potenciación del mercado nacional, de los agentes privados o las industrias locales. El recurso al asiento general se nos presenta como una opción razonable, aunque implicara un nuevo cambio de sistema. De esto se derivó la firma del contrato del siglo en el sector de los uniformes militares. Desde la perspectiva del contratante, cabe preguntarse qué ventajas deseaba obtener; desde la del contratado, qué le llevaba a asumir el riesgo de tratar con un *partenaire* tan veleidoso. En cualquier caso, reiteramos la idea de que un asiento general gestionado mediante contrato amplio y dilatado en el tiempo debe entenderse como una opción novedosa en este momento histórico.²⁶ Hasta entonces, lo que había caracterizado tanto a este como a otros sectores de la provisión había sido el constante cambio de modelo, objetivos y soluciones.

EL ASIENTO GENERAL PARA LA PROVISIÓN DE UNIFORMES DE LA TROPA, 1763-1784

I. Datos generales del contrato

El 17 de agosto de 1763, por Real Orden comunicada al Consejo de Hacienda por el secretario del Despacho de Hacienda, marqués de Esquilache, vino a aprobarse el pliego de condiciones presentado dos días antes por Baltasar Bacardí y Esteban de Mestres (vecinos

²⁶ Quisiera insistir en la idea de que la solución es novedosa para el caso de los vestuarios, aunque hay antecedentes en otros apartados de la provisión: el asiento general de víveres de la marina, en manos de Arizcun, es muy anterior; durante el reinado de Fernando VI se firmó el asiento general de víveres para el ejército, con Mendinueta; el mismo Mendinueta tenía el asiento general de transporte de armas y el control de la fábrica de Eugui, que viene a ser como un asiento general de municiones. Véanse Rafael Torres Sánchez, *Military Entrepreneurs...*, y “Los navarros en la provisión de víveres a la Armada española durante el siglo XVIII”, en Rafael Torres Sánchez (ed.), *Volver a la hora navarra. La contribución navarra a la construcción de la monarquía española en el siglo XVIII*, Pamplona, Ediciones Universidad de Navarra (EUNSA), 2010, p. 213-264; Agustín González Enciso, “War Contracting and Artillery Production in Spain”, *Business History*, 60, 2018, Issue 1, p. 87-104.



de Barcelona), con la participación de Ramón Sierra (vecino de Madrid), para hacerse cargo del asiento general del vestuario de la tropa del ejército español durante los siguientes diez años.²⁷ Los socios se comprometían a hacerse cargo de la fabricación de todos los uniformes de soldado, sargento, tambor o pífano de los regimientos de infantería sencilla, real artillería, batallones de marina, regimientos de inválidos, tropas ligeras de Cataluña y Aragón, junto con los de soldado, timbal y trompeta de los regimientos de caballería y dragones. La fecha prevista para la firma del contrato era el día 26 de noviembre de 1763, de modo que concluiría ese mismo día del año 1773. Conviene avanzar que, tras las pertinentes negociaciones, el asiento general fue renovado por otros diez años según la propuesta presentada, aprobada el 15 de agosto de 1773 y ratificada por Real Orden de 4 de agosto de 1774. De modo que, realmente, el período de gestión de la compañía vino a concluir este mismo día del año 1784, después de 21 años de ejercicio continuado e ininterrumpido.

Los precios básicos de los uniformes figuran en el pliego presentado. El de soldado de infantería oscilaba entre los 222 y los 273 reales de vellón (en adelante rsv), según regimientos, siendo el más caro el de infantería de la reina; el de tambor y pífano se sitúa entre los 379 y los 453 rsv; el de sargento, entre los 404 y los 533 rsv; el de soldado de caballería o dragón eleva sus costes hasta los 514 rsv, mientras que los de tambor y pífano de estos cuerpos llegaban a los 712 rsv, incluyendo montura y arreos del caballo. Los uniformes deberían renovarse cada 36, 40 o 48 meses, según cuerpos, porque algunos recibían también un “medio vestuario”, consistente básicamente en la renovación de la ropa interior, valorado para el caso de las tropas de a pie en 60 rsv y para las de a caballo en 143.5 rsv.

Con el paso del tiempo, la compañía del asiento fue incorporando otros apartados de la provisión, como los uniformes de empleados de casas reales, regimientos de milicias provinciales, tropas dispuestas para marchar a Indias y también los regimientos que ya estaban en

²⁷ Archivo General de Simancas (AGS), Dirección General del Tesoro (DGT), *Inventario* (inv.) 25, guion 1, legajo (leg.) 17. Véase Solbes Ferri, “Contracting and Accounting...”, p. 275.

Indias. Con todo, todavía quedaba fuera de su ámbito de gestión la provisión de uniformes para los cuerpos que contaban a su favor con el peso de la tradición (oficiales, regimientos reales de infantería, guardias de corps y alabarderos o presidiarios de África) o aquellos a quienes, como veremos más adelante, las nuevas circunstancias de la participación española en la guerra de las Trece Colonias obligaron a contratar desde 1779 a través de un asiento alternativo firmado en Cádiz para vestir al gran número de regimientos que salían hacia América. Aun así, según nuestros cálculos, la compañía pudo confeccionar, según años, entre el 70% y el 85% de todos los uniformes militares y de empleados de la Corona. El volumen de negocio manejado durante el tiempo de ejecución del asiento se elevó hasta los 150 000 000 rsv, con una media anual situada en torno a los 7 000 000-7 500 000 rsv (véase el cuadro 1). Podemos calcular asimismo que la empresa suministró cerca de 300 000 uniformes de infantería y algo más de 80 000 de caballería y dragones, lo que supone una media anual de 15 000 y 4 000, respectivamente.

En definitiva, Esquilache había decidido ofrecer un contrato único para la confección de 20 000 uniformes anuales, por valor de 7 500 000 rsv, a una única empresa privada, la cual adquiriría un monopolio *de facto* de este sector de la provisión militar. Las cifras manejadas ayudan, y mucho, a entender por qué Francisco Cabarrús vino a interpretarlo como un buen negocio para el Banco de San Carlos y optó, en consecuencia, por ejecutar la opción de hacerse con él, según había quedado dispuesto en la Real Cédula fundacional de la institución de 2 de junio de 1782.²⁸

II. Aprobación del pliego de condiciones y formación de la escritura de provisión (agosto-octubre de 1763)

Como señalamos, el 15 de agosto de 1763 Bacardí, Mestres y Sierra habían presentado en el Consejo de Hacienda el pliego de condiciones de la provisión.²⁹ Este documento ofrece, en consecuencia,

²⁸ Véase Tedde de Lorca, *El Banco de San Carlos...* p. 70-78; AHN, *Estado*, leg. 3196.

²⁹ AGS, DGT, *inv.* 25, guion 1, leg. 17.



Cuadro 1
ABONADO EN LA TESORERÍA GENERAL POR CUENTA DEL ASIENTO
GENERAL DE VESTUARIO 1764-1786 (EN RSV)

| <i>Año</i> | <i>Vestuario tropa</i> | <i>Otras contratadas</i> | <i>Total</i> |
|------------|------------------------|--------------------------|--------------|
| 1764 | 5 943 383 | – | 5 943 383 |
| 1765 | 6 965 058 | – | 6 965 058 |
| 1766 | 6 868 315 | – | 6 868 315 |
| 1767 | 5 653 018 | – | 5 653 018 |
| 1768 | 8 355 786 | – | 8 355 786 |
| 1769 | 9 766 308 | – | 9 766 308 |
| 1770 | 6 596 448 | – | 6 596 448 |
| 1771 | 8 590 574 | – | 8 590 574 |
| 1772 | 8 900 206 | – | 8 900 206 |
| 1773 | 8 414 005 | – | 8 414 005 |
| 1774 | 4 440 582 | – | 4 440 582 |
| 1775 | 11 621 039 | – | 11 621 039 |
| 1776 | 8 258 520 | 2 802 760 | 13 864 040 |
| 1777 | 5 792 027 | 518 178 | 6 828 383 |
| 1778 | 6 959 918 | 468 | 6 960 854 |
| 1779 | 5 985 645 | 67 712 | 6 121 069 |
| 1780 | 4 117 909 | 230 867 | 4 579 643 |
| 1781 | 6 651 067 | – | 6 651 067 |
| 1782 | 4 452 064 | 1 163 281 | 6 778 626 |
| 1783 | 4 039 025 | – | 4 039 025 |
| 1784 | 2 412 327 | – | 2 412 327 |
| 1785 | 1 938 870 | – | 1 938 870 |
| 1786 | 1 492 161 | – | 1 492 161 |
| 1764-1774 | 80 493 683 | – | 80 493 683 |
| 1775-1783 | 57 877 214 | 4 783 266 | 62 660 480 |
| 1764-1786 | 144 214 253 | 4 783 266 | 148 997 519 |

FUENTE: AGS, DGT, *Inv. 16*, Guion 24, legs. 2-3.

información detallada sobre las condiciones de fabricación, procedimientos de entrega y métodos de presentación de la cuenta y razón ante la Tesorería General.

- a) *Fabricación.* Los uniformes debían confeccionarse en tres tallas, pero repartidas en cuatro partes iguales, con dos partes para la talla mediana. Los asentistas prepararían dos muestras de cada uniforme para ser certificadas y selladas por el ministro de Hacienda y los inspectores generales de los cuerpos, quedándose cada parte con una muestra para usarla como modelo. El ministro de Hacienda debía prevenir a los asentistas, con entre tres y cinco meses de adelanto, de las partidas concretas que debían preparar en función de los regimientos cuyos plazos de renovación fueran venciendo. Ese regimiento lo habría comunicado previamente al secretario de Guerra o de Marina, quien debía informar al de Hacienda, para pasar aviso tanto a los asentistas como al tesorero general. Los asentistas comunican asimismo al rey su intención de centralizar los trabajos en la ciudad de Barcelona, donde concentrarían la recepción de los paños y géneros de las reales fábricas, el resto de las materias primas, la gestión del corte y confección de los uniformes y donde se procedería asimismo a su entrega. Para ello, los inspectores generales de cada cuerpo debían designar a un oficial con residencia en la capital del principado para ejercer las funciones de inspector general, con autoridad para reconocer y aprobar las entregas y otorgar los preceptivos certificados de calidad.
- b) *Distribución y entrega.* Los uniformes serían llevados hasta las unidades militares pendientes de renovación, lo que abarcaba todo el espacio de la monarquía. Pero, según consta en el pliego, la compañía solamente estaba obligada a correr con los costes de transporte hasta Madrid, Zaragoza y Valencia. Allí obtendría certificado de entrega de los comisionados de los regimientos (un capitán de infantería y artillería o un teniente de caballería y dragones) nombrados por los intendentes de ejército de los territorios mencionados. En caso de discordia entre los comisionados del intendente y los inspectores de los cuerpos, ambas partes nombrarían a otros dos oficiales imparciales para resolver el caso, con consulta



- de peritos. Tres años más tarde se introdujo una importante novedad en este apartado, pues, por la Real Orden de 12 de febrero de 1767, vino a aprobarse una contrata específica para que fuera la propia compañía quien asumiera las llamadas “conducciones por mar y tierra”, con la posibilidad de facturar sus costes a la Real Hacienda. Dichos costes se calculaban *grosso modo* como equivalentes a una tercera parte de los gastos de fabricación en cada caso.
- c) *Presentación de cuentas.* Con el certificado de calidad firmado por los inspectores y el recibo de entrega firmado por los comisionados, los asentistas podían presentarse ante el tesorero general para reclamar sus emolumentos. Tradicionalmente, se había admitido la posibilidad de presentar estos papeles ante el intendente de ejército más cercano, quien tenía poder para gestionar abonos en su correspondiente Tesorería de Ejército. Sin embargo, una de las principales novedades del nuevo modelo de gestión era que debía asumirse la condición de trasladar toda la negociación a Madrid para ponerla en manos del cajero principal de la red de la Tesorería General. Esta circunstancia permite entender el papel asignado a Ramón Sierra, el socio residente en Madrid, como apoderado de la compañía y encargado de negociar los ajustes de cuentas. Dichos ajustes no se formalizaban tras cada entrega, sino que solían agregar todas las efectuadas durante un plazo determinado (normalmente un trimestre). El importe del ajustamiento negociado y suscrito refleja por tanto la suma de todas las partidas certificadas en Barcelona y entregadas en Barcelona, Madrid, Valencia y Zaragoza hasta febrero de 1767. A partir de esa fecha se reflejan las entregas efectuadas en cualquier parte de España, añadiéndose entonces los correspondientes gastos del transporte. La contrapartida por la concentración de trámites burocráticos en la Caja Principal era la mayor agilidad en los abonos. Así, el mismo día que los contadores aceptaban y firmaban el ajustamiento, Sierra solía expedir el recibo de recepción del dinero. La dificultad residía por tanto en la negociación y aprobación del ajustamiento, no en la recepción de los caudales.

Sin abandonar todavía la relación de noticias contenidas en el pliego de condiciones, podemos señalar que los privilegios y fran-

quicias solicitados por los socios parecen ser bastante exiguos, fundamentalmente porque no se exigía ningún tipo de anticipación mensual (algo frecuente en contrataciones pequeñas o efímeras), ni promesas sobre plazos concretos para resolución de ajustamientos, ni la concesión del fuero militar a asentistas o empleados, ni la franquicia de derechos aduaneros para los géneros llevados a los almacenes de Barcelona. Tan solo se incluía la cláusula de que los uniformes acabados pudieran transitar libremente por todo el territorio nacional y la necesidad de una “mejora del cuarto” para el caso de suspensión de la contrata, con compensación entonces por los costes causados por la compra de géneros y organización del trabajo.³⁰

Antes de iniciar sus labores, los asentistas tuvieron que legalizar ante escribano la correspondiente escritura de provisión, con otorgamiento de fianzas incluido. El documento fue firmado en Barcelona el día 20 de octubre de 1763 ante Vicente Simón y Felipe Castaños, el intendente de Cataluña. Salvador de Querejazu, del Consejo de Hacienda, recibió una copia en Madrid el día 23 de octubre de 1763, que archivó en la Contaduría General de Valores. Los socios presentaban bienes hipotecables por valor de 80 000 libras de arditos y otros no hipotecados por otras 100 000 libras, además de la obligación general que recaía sobre sus personas y bienes. La principal novedad de la escritura era que en ella figuraban realmente seis socios, pues, a los tres conocidos, debemos añadir otros tres comerciantes catalanes: Ramón Nadal y Ferrer, Antonio Lletjós y Cristóbal Gironella.³¹ Se podría pensar que se trataba de fiadores o inversionistas, y ésa parece ser la explicación en los dos últimos casos. Sin embargo, el papel de Ramón Nadal en el asiento y futura compañía trasciende, como veremos, esta función para situarse en

³⁰ La reducción de los privilegios otorgados a los proveedores es una ventaja asociada a los contratos de mayor tamaño. Véanse Torres Sánchez, “Los navarros en la provisión...” y González Enciso, “War Contracting and Artillery...”.

³¹ Saga Bacardí, doc. 32525, “Escritura de avales de vestuario de tropas hacia Mestres y Baltasar Bacardí por Nadal, Lletjós y Cristóbal Gironella Mayor”. Saga Bacardí, doc. 10158, “Escritura de poderes de Nadal, Lletjós y Fironella para gestión de aval sobre asiento de fabricación de trajes militares hacia Mestres y Baltasar Bacardí y Clavell”. Todos los documentos de la “Saga Bacardí” se encuentran clasificados según su numeración en: <http://www.monacodebacardi.com/julio/site/documents.html> (última consulta 23 de mayo de 2019).

un plano de igualdad con Sierra, Bacardí y Mestres. Tal como estaba previsto, los asentistas iniciaron formalmente su actividad el día 20 de noviembre de 1763. Los primeros uniformes, las primeras entregas y el primer ajustamiento pertenecen por tanto al año 1764.

Como balance inicial podemos señalar que, aparte de poner fin a una variopinta diversidad de modelos de provisión, podemos destacar tres circunstancias que definen el recurso al asiento general: 1) la opción de concentrar la producción en un único punto para ahorrar costes de fabricación; 2) la opción de trasladar la gestión administrativa a Madrid; 3) la separación completa de los militares tanto del proceso de fabricación como de distribución de los uniformes.

III. Formación de la compañía del asiento (mayo de 1765)

Hasta mediados de 1765, Bacardí residió en Madrid al lado de Sierra, tratando de formalizar los detalles del negocio y de educar a este último en sus particularidades. Este período concluyó el día 12 de mayo de 1765, cuando los cinco socios catalanes, más Sierra, se constituyeron por escritura pública como una sociedad y compañía específicamente creada para atender la provisión del asiento general de vestuario durante el tiempo del contrato.³² Al nuevo acto ante escribano, que tuvo lugar en este caso en Madrid, acudieron Sierra y Bacardí, junto con Nadal, que se desplazó desde Barcelona para actuar como apoderado del resto de socios.³³ La nueva escritura contiene una interesantísima serie de noticias que van más allá de las

³² “Escritura de Compañía otorgada por don Ramón Sierra vecino de esta Corte, don Ramón de Nadal y Ferrer y don Baltasar Bacardit, por si mismos y como apoderados de don Esteban Demestre; don Christobal Xironella, y don Antonio Lletjós, vecinos de la ciudad de Barcelona”, Archivo Histórico de Protocolos de Madrid (AHPM), t. 19269, ff. 461r-479v. Saga Bacardí, doc. 10162, “Escritura de constitución de fábrica de prendas militares” <http://www.monacodebacardi.com/julio/site/documents.html> (última consulta 23 de mayo de 2019).

³³ “Poder otorgado por don Estevan Mestres [...] y don Christobal Gironella [...] a favor de Balthasar Becardit assentista, don Ramón Nadal y de Ferrer, y don Antonio Lletjós, socios en el mismo asiento”, AHPM, t. 19269, f. 480r-484r; “Poder general para varios fines otorgado por don Antonio Lletjós [...] a favor de don Ramón de Nadal y Ferrer”, AHPM, t. 19269, f. 485-491.

condiciones reflejadas en el pliego inicial de condiciones, con detalles sobre el capital fundacional de la sociedad, la distribución de funciones entre sus miembros, la organización de la producción y nuevos detalles sobre la gestión de abonos.

- a) *Capital fundacional*. Sería de 100 000 libras catalanas, esto es, 1 075 600 rsv.³⁴ Los seis socios se graduaban en el mismo plano, pero el dinero se dividiría en ocho partes: Nadal, Sierra, Bacardí y Lletjós gestionan cada uno una parte (134 450 rsv); tanto Guironella como Mestres obtendrían una y media (20 675 rsv), y una última parte sería asignada a un fondo común específicamente dispuesto “para fines reservados” y que se repartiría proporcionalmente entre todos los socios. En caso de falta de fondos, se recurriría prioritariamente a los asociados (si fuere más de uno, se repartiría con igualdad), pero también se podría tomar el dinero “a daño a estilo de comercio”. En caso de venta de alguna acción, los mismos socios tendrían preferencia de compra. Cada año se efectuaría un tanteo sobre los resultados económicos, y cada tres años un balance de enseres y caudales para proceder al reparto de beneficios —si así se acordaba— o reposición de pérdidas. A la conclusión del asiento, precedida por la satisfacción de deudas, el dinero se repartiría proporcionalmente según lo aportado.
- b) *Distribución de funciones*. Cuatro socios tenían asignadas funciones laborales en la compañía y percibían en consecuencia un salario de ésta. Los otros dos, Antonio Lletjós y Cristóbal Gironella, limitaban su papel a la inversión financiera.
- Ramón Nadal y Ferrer ocupa el cargo de tesorero, tomando bajo su control el capital fundacional de la compañía y los posteriores abonos de la Tesorería General para gestionar libranzas y gastos. Debía presentar cuentas ante la junta, contando con la ayuda de un cajero de libros y un cobrador nombrados a su satisfacción. Él mismo cobraba 700 libras anuales

³⁴ Gerónimo de Villabertrán, *Reducción recíproca de reales vellón nominales, efectivos, catalanes; libras, sueldos y dineros valencianos, aragoneses y mallorquines entre sí*, Barcelona, 1826 (3a. ed. revisada). A partir de 1737, una libra catalana equivale a 10756 rsv. Agradezco a Eduard Martí esta información.



- por su trabajo, 200 el cajero y 100 el cobrador (en total, 10 756 rsv/año).
- Baltasar Bacardí (o Bacardit) y Clavell regresó a Barcelona como encargado de compras de paños y géneros, tanto en el principado como en otros parajes en principio nacionales (aunque, como veremos, también los hubo internacionales), informando a Nadal de los gastos que iban siendo contraídos para que despachase las libranzas oportunas. También entraban dentro de sus funciones la atención a la correspondencia (especialmente con Sierra en la Corte) y la entrega de los uniformes acabados, de modo que era él quien recogía los certificados de entrega que se debían enviar a Madrid para preparar los ajustamientos. Su sueldo era también de 1 000 libras anuales y contaba con la posibilidad de vivir con su familia en el almacén de la compañía.
 - Esteban de Mestres (Demestre o Demestres) fue el director del corte y el encargado de coordinar la labor de los almacenes de la compañía en Barcelona, para lo cual contaba con la posibilidad de escoger y contratar a todos los dependientes y subalternos que considerase necesarios (previa aprobación en junta). Corría asimismo de su cargo acordar y satisfacer sus sueldos, presentando una memoria semanal ante Nadal y tomando el dinero del caudal que éste ponía a su disposición. El salario asignado por su trabajo fue de 700 libras anuales.
 - Ramón Sierra era el delegado de la compañía en Madrid. Era el encargado, por una parte, de recibir y transmitir las solicitudes concretas de renovación de uniformes y, por otra, de negociar los ajustamientos. Cada mes de enero debía remitir a Barcelona su cuenta general. Por el desarrollo de sus funciones, que se definieron expresamente como “del mayor trabajo, concepto y confianza”, percibió 1 200 pesos de 128 cuartos anuales, una cantidad superior a la del resto de los socios (18 000 rsv).
- c) *Organización del trabajo.* Todos los socios o sus apoderados debían reunirse en junta ordinaria dos veces por semana (martes por la tarde y sábado por la mañana) en la casa del asiento, trasladándose sus acuerdos y resoluciones a dos libros, uno para las reservadas y otro para las públicas. Los acuerdos debían ser aprobados

por un mínimo de tres socios y, en caso de empate, el voto decisivo era el de Nadal. Las juntas extraordinarias podían convocarse a solicitud de cualquier socio. Los cinco catalanes reconocían para caso de litigio la autoridad del intendente de Cataluña, mientras Ramón Sierra se sometía a la del Consejo de Hacienda. El horario del almacén era, en invierno, de 8:00 a 12:00 y de 2:00 a 7:00 y, en verano, de 7:00 a 12:00 y de 3:00 a 8:00. El personal de la compañía se completaba con un contador de almacén (560 libras anuales) y diversos guardas encargados de recibir y custodiar los paños y géneros llegados a la casa-almacén, donde también tendrán la posibilidad de residir con sus familias.

De todo lo expuesto se puede concluir que el proceso de fabricación de los uniformes pudiera ser como sigue. El inicio de los trabajos comenzaba en la Corte, donde Sierra recibía “de los señores ministros de SM, directores, inspectores generales y demás jefes, todas las órdenes [de provisión] por escrito o verbales”. El detalle era transmitido al encargado de la correspondencia (Bacardí), quien informaba al encargado de los almacenes (Mestres) para que comenzara a disponer la organización de la producción, llevando cuenta y razón “de toda la ropa cortada que se distribuye para su costura y vuelta a entrar después de su construcción”.³⁵ De los gastos habidos informaba Mestres a Nadal para que el tesorero efectuase los correspondientes abonos. De los géneros utilizados y los uniformes que iban quedando listos, Mestres avisaba a Bacardí para que éste dispusiera las nuevas compras y preparase las entregas y envíos. En este sentido, existe una cláusula especialmente interesante que señalaba que, si la compañía quedaba desprovista de géneros extranjeros (más concretamente antes y vaquetas), asumía el compromiso de adquirirlos a la sociedad mercantil que era propiedad de Ramón Nadal. Para la recepción de los géneros en Madrid, Valencia y Zaragoza, la compañía contaba con un tipo de establecimiento menor, donde también podían realizarse algunos trabajos de acabado. La Real Orden de 12 de febrero de 1767 incorporó, como señalamos, las “conducciones por tierra y mar”, ampliándose de este modo las funciones

³⁵ AHPM, t. 19269, § 12, f. 466v.



asignadas a Bacardí como encargado de facturar sus costes de forma separada, como se observa en los ajustamientos acordados a partir de entonces y que, en su mayor parte, se refieren a la contratación de carreteros y barcas de carga.

Una vez efectuados el reparto y entrega de los uniformes en tiempo y forma, Bacardí remitía los certificados de calidad y los recibos de entrega a Madrid, para que Sierra “en Tesorería Mayor, haga los ajustes de los vestuarios que entreguemos durante el asiento y perciba de ella sus importes”. Aunque la contrata dispone que los pagos debían realizarse en efectivo, Sierra tenía el encargo de los socios catalanes de entablar negociaciones con el mundo del comercio en la Corte para remitirlo a Barcelona en valores de papel. Se le indicaba expresamente que procurara negociar letras de cambio, libramientos o cartas órdenes vinculadas con las firmas mejor abonadas del comercio de Madrid, de modo que el efectivo solamente debía reservarse para casos excepcionales, adoptando entonces las precauciones debidas.³⁶ Como contrapartida, Nadal debía asegurarse de no girar letras, cartas, órdenes ni otro género de libranzas contra Sierra, si no era por cantidades de las que se tuviera aviso seguro de estar realmente cobradas. De todos modos, en caso de confusión o discrepancia, Sierra debía mantener el crédito de la compañía adelantando el dinero “aunque sea del suyo propio”.

A la hora de ponderar los méritos acumulados por Sierra durante estos años se habló de sus muchos cuidados y afanes. Sabemos por tanto que hubo ocasiones “en que se han presentado otras compañías fuertes para apropiársele [el asiento] haciendo baja de los precios, pujando y dando pliegos ventajosos a la Real Hacienda”. Hubo asimismo momentos en los que, desde el gobierno, se trató de variar la composición de los vestidos y otras novedades del estilo. Se vio obligado, además, a “frecuentar viajes a los Reales Sitios, gastos ordinarios y extraordinarios, tratar y disputar con los Señores Ministros y sus comisionados”. Todo se daba por bien empleado, pero los trabajos fueron especialmente complejos en el ramo de cobranzas porque, aunque se confiaba en obtener el dinero en Madrid, “inmediatamente se alteró esta condición, satisfaciendo en créditos de

³⁶ AHPM, t. 19269, § 13, f. 467v-468.

todas clases, viéndose precisado a cobrar en distintos y distantes parajes del Reyno, en las especies de moneda que podían hacerlo”. Dichas circunstancias terminaron por procurar a Sierra “unos trabajos inmensos, con la necesidad y carga de tener que valerse de comisionados para su recaudación, con créditos ocultos, ordinarios y extraordinarios, dilatadas correspondencias y aumentos de cuidados o hasta la translación de estos caudales a la Corte, sin dudarse que ha padecido crecidos menoscabos y dispendios”. Las dificultades se mantuvieron asimismo “en las reducciones a moneda proporcionada para remitirla a la tesorería de la sociedad de Barcelona”.³⁷

La fuente manejada nos ofrece un caudal precioso de información para seguir valorando las ventajas e inconvenientes del recurso al asiento general. Podemos insistir por tanto en otros tres argumentos que son complementarios de los anteriores: 1) comenzando por el final, observamos que la concentración de la gestión del contrato en la Caja Principal ofreció ciertas ventajas derivadas de un eficaz control contable, pero hizo imprescindible la presencia de un corresponsal de la compañía en la Corte por la complicada relación que se estableció con los ministros reales, el cajero principal y el mundo financiero de la capital; 2) también hemos podido entender que la compañía mantuvo su sede en una casa-almacén de Barcelona donde llegaban los géneros del mercado nacional, pero también del extranjero, y desde donde se iniciaban los trabajos relacionados con el corte de telas y paños, para posteriormente distribuirlos para su confección por todo el mercado doméstico cercano a la capital catalana, abonándose los salarios (seguramente a destajo) convenidos por Mestres; 3) la distribución de los uniformes se iniciaba en los almacenes de Barcelona, pero la compañía contaba con locales complementarios en Madrid, Valencia y Zaragoza y, según la nueva contrata de 1767, para el resto del territorio se valía de la contratación de transportistas por tierra y mar, cuyos costes se cargaban en los correspondientes ajustamientos. En definitiva, seguimos comprobando que las características fundamentales del modelo de provisión

³⁷ Saga Bacardí, doc. 10206, “Cese de actividad de construcción de vestidos de militar, intervienen Gironella, Nadal, Demestre, Lletjós, Baltasar Bacardí y Clavell, que ceden a Ramón Sierra”. <http://www.monacodebacardi.com/julio/site/documents.html> (última consulta 23 de mayo de 2019).



se situaban en la concentración de la producción en Barcelona, de la gestión administrativa en Madrid y en el hecho de que los militares no aparecían en ningún momento de este procedimiento.

*IV. Disolución de la compañía y cambio en la titularidad
del asiento (1774-1775)*

Por su trabajo entre 1763 y 1774 la compañía había obtenido 80 500 000 rsv (véase el cuadro 1), y debemos entender que la Secretaría de Hacienda, con Miguel de Múzquiz al frente desde 1766, se encontraba satisfecha, pues tras el vencimiento del contrato en 1773 no se aprecia intención alguna de cambiar de gestores o alterar sus condiciones. Aunque el asiento general se iba a negociar sin prisas por parte de la Real Hacienda, el momento de la renovación sí trajo novedades en el seno de la compañía.

Con la publicación de la Real Orden de 4 de agosto de 1774 nada había cambiado aparentemente, pero la compañía estaba viviendo un proceso de reestructuración interna que solamente salió oficialmente a la luz el día 24 de febrero de 1775. Ese día, los cinco socios catalanes se reunieron para manifestar ante escribano que, tras proceder a un particular cálculo de ingresos y gastos, habían resuelto terminar amistosamente con la compañía para ceder a Ramón Sierra todo lo relacionado con ella y con el asiento de provisión.³⁸ Para ello, se había procedido a calcular el valor de todos los bienes que fueran propiedad de la compañía en el momento de la disolución. En carta del 3 de diciembre anterior se remitió desde Barcelona a Madrid un informe con los datos del tanteo llevado a efecto que había dado los siguientes resultados: valor de enseres más certificaciones de géneros entregados y pendientes de abono, 3 542 973 rsv; créditos activos de la compañía y valor de paños y géneros almacenados, 2 942 973 rsv (incluido el líquido en caja valorado en 156 000 rsv); a lo que había que descontar 600 000 rsv por cargas y compras debidas por la compañía. Sierra admitió sin dificultades este tanteo,

³⁸ Saga Bacardí, doc. 10206, “Cese de actividad de construcción ...”. <http://www.monacodebacardi.com/julio/site/documents.html> (última consulta 23 de mayo de 2019).

de lo que dejó constancia por escritura firmada en Madrid el día 4 de marzo de 1775. Durante el siguiente mes de abril, los delegados de Sierra en Barcelona comenzaron a recibir el dinero en efectivo, los uniformes acabados y los empezados, paños, estameñas, lienzos, camisas, medias de hilo y el resto de los bienes de la sociedad. Nadal como tesorero de caja, Bacardí como encargado de compras y Mestres como pagador de operarios, presentaron sus cuentas particulares ante los factores de Sierra, quienes las revisaron y las admitieron junto con sus libros, papeles y expedientes, con la precisa condición de no poder sacarlos de Barcelona sin su autorización. Se acordó finalmente que Sierra abonaría 1 750 000 rsv en efectivo para repartir entre sus antiguos socios, descontada su parte en la liquidación de la sociedad y las deudas pendientes. Efectivamente, durante el mes de junio los socios catalanes percibieron la parte correspondiente a su participación en el negocio: Gironella y Mestres recibieron 436 500 rsv cada uno por su octava y media parte. En el caso de Nadal, Bacardí y Lletjós, serían 291 666 rsv para cada uno por su octava parte.³⁹ La escritura de disolución de la sociedad se firmó en Barcelona el día 6 de julio de 1775, considerándose todos los socios satisfechos y absolviéndose recíprocamente de cualquier tipo de obligación. Todas las partes se imponían voto de silencio y llamamiento perpetuo sobre los detalles de gestión.⁴⁰

Resulta complicado entrar al detalle de los beneficios de los socios, pero hay datos que permiten realizar alguna aproximación en este sentido. No sabemos qué ocurrió con la octava parte dispuesta para fines reservados, pero sí es posible calcular que los que invirtieron 134 450 rsv recibieron 291 666 rsv, mientras Gironella y Mestres, que

³⁹ Saga Bacardí, doc. 10209, “Liquidadores de la sociedad de vestuario militar Esteban de Mestre y Baltasar de Bacardí y Clavell”. Saga Bacardí, doc. 10210, “Liquidación de la parte de la compañía de vestuarios hacia Ramón de Nadal por parte de Demestre y Baltasar de Bacardí y Clavell”. Saga Bacardí, doc. 32598, “Liquidación de la parte de la compañía de vestuarios hacia Cristóbal Gironella por parte de Demestre y Baltasar de Bacardí y Clavell”. <http://www.monacodebacardi.com/julio/site/documents.html> (última consulta 23 de mayo de 2019).

⁴⁰ Saga Bacardí, doc. 10208. “Firma de disolución de la sociedad dedicada a la construcción de trajes militares, entrega de libros, Ramón de Nadal, Estevan Demestre, Cristóbal Gironella, Antonio Lletjós, Baltasar Bacardí Clavell”. <http://www.monacodebacardi.com/julio/site/documents.html> (última consulta 23 de mayo de 2019).



pusieron 201 675 rsv, percibieron 436 500 rsv. Por lo tanto, todos doblaron su inversión inicial. Tampoco resulta fácil recabar información sobre los costes de los géneros o los derivados del corte y confección de los uniformes, pero la compañía había percibido, como señalamos, 80 500 000 rsv de la Tesorería General. Sin olvidar que Nadal, Bacardí, Mestres y Sierra percibían un salario anual por el desarrollo de sus funciones de entre 7 000 y 12 000 rsv anuales (después de once años estamos hablando de 77 000 y 132 000 rsv, respectivamente). Además, hemos podido entender que existía otra gran empresa comercial que era propiedad de Nadal y que se habría hecho con el monopolio de la provisión de los géneros extranjeros necesarios para la confección. En consecuencia, ningún dato parece indicar que la compañía hubiera sido disuelta por sus malos resultados económicos o por problemas de carácter financiero.

Y es que en realidad la compañía no se disolvió, sino que cambió sencillamente de titular para quedar, junto con el asiento general, en manos del socio de la capital. Lo que ocurrió en la práctica es el traslado de la sede administrativa de la compañía a la Corte, sin que nada permita observar una alteración en los criterios de producción organizados alrededor de la casa-almacén de Barcelona. ¿Obedece esta decisión a un plan preconcebido o fue consecuencia de la progresiva importancia que iba adquiriendo Sierra en la Corte? No tenemos respuesta para ello, pero parece claro que la conexión de la compañía con el cajero principal y el mundo financiero en la Corte se había convertido en su eje fundamental, incluso por encima del modelo productivo.

V. La compañía de Sierra al frente de la provisión (1775-1784)

A partir del verano de 1775 estamos hablando propiamente de la gestión de Ramón Sierra y compañía, de Madrid, y del asiento general para la provisión del vestuario de la tropa, según contrata de 15 de agosto de 1773, ratificada por Real Orden de 4 de agosto de 1774. Sabemos que los trabajos en la casa-almacén de Barcelona se mantuvieron, y que el corte y confección de uniformes siguió estando concentrado en el principado, aunque pudiera potenciarse de algún

modo el papel de la Corte y de los almacenes de Valencia y Zaragoza, a los que se añade ahora uno más en Pamplona. En la Real Orden de 12 de febrero de 1777, cuando se procedió a la preceptiva renovación de la contrata de conducciones por tierra y mar, se nos indica que el punto de salida de los uniformes seguía siendo Barcelona, donde “se hizo la construcción del vestuario y prendas de él, a los destinos donde se hallaban los regimientos, como por menor se refiere en los ajustamientos”.⁴¹

De todos modos, la importancia de la provisión catalana parece que se encontraba en franco retroceso, lo que afectaría en cierto modo al modelo de provisión mediante asiento general. Durante el ejercicio de su contrato, Sierra tuvo que diversificar su producción, asumiendo la provisión de otros cuerpos de ejército y empleados de casas reales como la compañía de guardabosques reales (1777 y 1782), el de las tres compañías fijas de infantería y artillería de Canarias (1780) o el de los regimientos de las milicias provinciales reformadas (1782). En muchos de estos casos no tenía sentido seguir fabricando los uniformes en Barcelona, aparte de que el grueso de la tropa estaba comenzando a salir de los cuarteles de Cataluña para desplazarse hacia otros territorios, fundamentalmente Cádiz (principal puerto de embarque hacia América) y Galicia. El vestuario de las llamadas “tropas de América” estaba adquiriendo una importancia primordial. Tanto es así que, como comentamos al principio, en 1779, se acabó rompiendo el monopolio de Sierra con un asentista alternativo en Andalucía llamado Marcos Antonio de Andueza, a quien se denominó “asentista de vestuario para las tropas del ejército de Andalucía y dominios de América, consecuente a reales órdenes”, esto es, no en función de una contrata sino, de órdenes puntuales.⁴² Uno de los cambios a nuestro entender fundamental es que este nuevo proveedor sería pagado con fondos de la Tesorería de Ejército de Andalucía gestionados por su intendente. Comenzaban a resquebrajarse, por tanto, los dos principios que habían resultado básicos para la gestión del asiento general durante casi dos décadas: la concentración de la producción en Barcelona y de la gestión

⁴¹ AGS, DGT, *Inv.* 16, guion 24, leg. 3 (año 1780).

⁴² AGS, DGT, *Inv.* 16, guion 24, leg. 3 (años 1779 y 1780).



administrativa en Madrid. En ambos espacios, Andueza tenía puestas sus bases en Andalucía.

Todavía restaban unos pocos años para llegar al vencimiento del contrato en 1784, pero los datos reflejan una progresiva pérdida de importancia de la compañía (cuadro 1). De hecho, la actividad de la compañía de Sierra se mantuvo hasta finales de 1785, por las dificultades intrínsecas del proceso de su sustitución por parte del Banco de San Carlos, y la negociación de ajustamientos y finiquitos perduró hasta 1786, cuando percibió la suma de 1 500 000 rsv con que la Tesorería General daba por cerrada una relación de 21 años. Entre 1775 y 1786 Ramón Sierra percibió 68 500 000 rsv de la Real Hacienda (véase el cuadro 1), una media algo inferior a los 7000000 rsv anuales, porque entre 1783 y 1786 sus emolumentos se redujeron a tan solo 10 000 000 rsv.⁴³

Hasta el final de la guerra de las Trece Colonias, la provisión de uniformes se había mantenido prácticamente inalterada según las condiciones del contrato firmado en 1763. Como en tantas otras ocasiones, la participación española en un conflicto bélico internacional propició, a su conclusión, un nuevo cambio en el modelo de negocio. Habría que preguntarse qué había podido ir mal o, más bien, quiénes eran los que se oponían a su continuidad y cuáles eran sus motivos. Estamos preparando un nuevo trabajo sobre la provisión del vestuario en el Banco de San Carlos, en el que analizaremos las diferencias de su gestión en relación con el asiento general, pero podemos cerrar el presente estudio con el avance de algunas conclusiones. Al parecer, la concentración de las labores de provisión en la ciudad de Barcelona había despertado la oposición de representantes de territorios alternativos que utilizaban ante la Corona el argumento del estímulo de la demanda militar para fomento de las industrias regionales. Por su parte, la concentración de las gestiones administrativas en Madrid había generado, por un lado, la oportunidad de que una gran institución como el Banco de San Carlos (o más tarde los Cinco Gremios Mayores) pudiera ambicionar el negocio

⁴³ En AGS, DGT, *Inv.* 25, guion 1, leg. 17 existen 45 ajustamientos formados entre mayo de 1775 y 1783 que incluyen 275 entregas certificadas a diversos cuerpos de infantería, artillería, inválidos, caballería y dragones.



pero, por otro lado, tampoco debería descartarse el papel de la recuperación de las funciones de las Tesorerías de Ejército en la formación de los contratos de provisión, rompiendo el modelo de asientos generales concentrados en la Caja Principal. En último término, nunca debe descartarse la influencia de unos militares deseosos de volver a intervenir en el negocio de los suministros, que hacían ver al rey que la provisión desde una base regimental podía contribuir al fomento de la industria por toda la geografía nacional y a la descentralización administrativa mediante las Tesorerías de Ejército. El relativo éxito alcanzado en la Guerra de las Trece Colonias quizá los legitimó para poner fin al asiento general contratado con una compañía privada que les había excluido completamente del negocio durante mucho tiempo.

Conclusiones

Hemos podido conocer las características fundamentales de la provisión de uniformes para el ejército español bajo la solución del asiento general otorgado de forma prácticamente monopólica a una compañía privada. Hemos procurado definir el contexto histórico en que Esquilache apostó por una forma de provisión militar inédita para el sector y las circunstancias por las que la Secretaría de Hacienda decidió no renovar el contrato. Hemos visto con detalle cómo se organizó la compañía del asiento entre 1763 y 1784, avanzando sustancialmente nuestro conocimiento sobre el uso condicionado de géneros y materias primas nacionales, el proceso de producción relativo al corte y confección de los uniformes y las vías de distribución del producto acabado. También hemos podido valorar la importancia de la negociación administrativa llevada a cabo en Madrid, imponiendo la presencia continuada de un socio de la compañía en la Corte, que será quien acabe asumiendo el control de la empresa para poder mantenerse en conexión con la Secretaría de Hacienda y la Caja Principal de la Tesorería General.

Podemos en consecuencia destacar que, efectivamente, las particularidades que caracterizan a esta forma de provisión mediante asiento general se organizaron alrededor de tres evidencias que insisten



en propósitos e intenciones de carácter económico e institucional que trascienden a la consideración del caso español como monarquía absoluta: el fomento de la industria nacional, la imposición de un eficiente control administrativo-contable y la separación de los militares del negocio. Esta combinación nos ofrece argumentos alternativos para valorar la relación entre el Estado y el mercado desde una perspectiva que permite valorar qué es lo que estaba realmente en juego a la hora de optar por uno u otro modelo de provisión. Podemos concluir que los intereses creados en cada caso son los que provocaron el cambio constante de las reglas del juego en la España del siglo XVIII. Lo que sí es específico del caso español como monarquía absoluta es que para cambiar de opción solamente hacía falta convencer al rey de las ventajas de una u otra alternativa. Por eso, la constante modificación de las soluciones adoptadas por los diferentes gobiernos se encontraron, en realidad, completamente vinculadas a las circunstancias políticas de cada momento. Una realidad que se ponía de manifiesto muy especialmente cuando el ejército participaba en los conflictos internacionales.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDÚJAR CASTILLO, Francisco, “La ‘reforma’ militar del marqués de la Ensenada”, en Agustín Guimerá Ravina y Víctor Peralta Ruíz (coords.), *El equilibrio de los imperios: de Utrecht a Trafalgar*, Madrid, Fundación Española de Historia Moderna, 2005, v. 2, p. 519-536.
- ANGULO MORALES, Alberto y Álvaro Aragón Ruano (eds.), *Recuperando el norte. Empresas, capitales y proyectos atlánticos en la economía imperial hispánica*, Bilbao, Universidad del País Vasco, 2016.
- BANNERMAN, Gordon E., *Merchants and the Military in Eighteenth-Century: British Army Contracts and Domestic Supply, 1739-1763*, Londres, Pickering & Chatto, 2008.
- BOWEN, Huw W., “The Contractor State, c. 1650-1815”, en *International Journal of Maritime History*, v. XXV, n. 1, 2013, p. 239-274.
- BRANDON, Pepijn. *War, Capital, and the Dutch State (1588-1795)*, Leiden, Brill, 2015.



- DUBET, Anne, “Entre razón y ciencia de la Hacienda: la conflictiva construcción de un modelo de buen gobierno de la Real Hacienda en España en la primera mitad del siglo XVIII”, *Espacio, Tiempo y Forma*, n. 28, 2015, p. 187-209.
- , *La Hacienda Real de la Nueva Planta (1713-1726), entre fraude y buen gobierno. El caso Verdes Montenegro y las reformas de la Hacienda*, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 2015.
- DUBET, Anne y Sergio Solbes Ferri, *El rey, el ministro y el tesorero. El gobierno de la Real Hacienda en el siglo XVIII español*, Madrid, Marcial Pons, 2019.
- FYNN-PAUL, Jeff (ed.), *War, Entrepreneurs, and the State in Europe and the Mediterranean*, Leiden, Brill, 2014.
- FYNN-PAUL, Jeff, Marjolein ‘t Hart y Griet Vermeesch, “Introduction: Entrepreneurs, Military Supply, and State Formation in the Late Medieval and Early Modern Period: New Directions”, en Jeff Fynn-Paul (ed.), *War, Entrepreneurs, and the State in Europe and the Mediterranean*, Leiden, Brill, 2014, p. 1-13.
- GONZÁLEZ ENCISO, Agustín, “La supresión de los arrendamientos de impuestos en la España del siglo XVIII”, *Tiempos Modernos*, 30, 2015-1.
- , “War Contracting and Artillery Production in Spain”, *Business History*, 60, 2018, Issue 1, p. 87-104.
- , *War, Power and the Economy. Mercantilism and State Formation in 18th-Century Europe*, Routledge, Londres, 2016.
- GONZÁLEZ ENCISO, Agustín, Rafael Torres Sánchez y Sergio Solbes Ferri, “Eighteenth-Century Spain as a Contractor State”, en *International Journal of Maritime History*, v. XXV, 1, 2013, p. 253-257.
- HARDING, Richard y Sergio Solbes Ferri (coords.), *The Contractor State and its Implications, 1659-1815*, Las Palmas, Universidad de Las Palmas, 2012.
- MARTÍ, Eduard, “Detrás del asentista. Los contratistas militares de Felipe V en Cataluña (1715-1720)”, en esta misma publicación, p. 97-130.
- MOLAS RIBALTA, Pere y María Adela Farga, “Gremios y asentistas del ejército de Cataluña del siglo XVIII”, en Pere Molas *et al.*, *La Ilustración en Cataluña. La obra de los ingenieros militares*, Barcelona, Ministerio de Defensa, 2010.



MORRIS, Roger, *The Foundations of British Maritime Ascendancy: Resources, Logistics and the State, 1755-1815*, Cambridge, Cambridge University Press, 2011.

PARROTT, David, *The Business of War: Military Enterprise and Military Revolution in Early Modern Europe*, Cambridge, Cambridge University Press, 2012.

PÉREZ SARRIÓN, Guillermo, “Gremios, gremios mayores, cinco gremios mayores: Madrid, 1680-1790”, en Alberto Angulo Morales y Álvaro Aragón Ruano (eds.), *Recuperando el norte. Empresas, capitales y proyectos atlánticos en la economía imperial hispánica*, Bilbao, Universidad del País Vasco, p. 19-62.

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

SOLBES FERRI, Sergio, “Contracting and Accounting: Spanish Army Expenditure in Wardrobe and the General Treasury Accounts in the 18th Century”, en Richard Harding y Sergio Solbes Ferri (eds.), *The Contractor State and its Implications, 1659-1815*, Las Palmas de Gran Canaria, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, 2012, p. 273-293.

_____, “La demanda de vestuario para el ejército español en el siglo XVIII”, en María J. Pérez y Laureano Rubio (eds.), *Campo y campesinos en la España moderna*, Salamanca, Fundación Española de Historia Moderna, 2012, p. 1759-1770.

_____, “Campillo y Ensenada: el suministro de vestuario para el ejército español durante las campañas de Italia (1741-1748)”, *Studia Histórica. Historia Moderna*, 35, 2013, p. 201-234.

_____, “Gasto militar y agentes privados. La provisión de uniformes para el ejército español en el siglo XVIII”, *Tiempos Modernos. Revista electrónica de Historia Moderna*, 30, 2015, s. f.

_____, “Mecanismos financieros para el control de la provisión del vestuario de guardias de corps y alabarderos (1716-1785)”, en Juan José Iglesias, Rafael Pérez y Manuel Francisco Fernández (coords.), *Comercio y cultura en la Edad Moderna*, Sevilla, Universidad de Sevilla, 2015, p. 447-460.

_____, “Secretarías, asentistas y militares. Política y negocio en la provisión del ejército español del siglo XVIII”, en Antonio José Rodríguez



- Hernández, Julio Arroyo Vozmediano y Juan Antonio Sánchez Belén (eds.), *Comercio, guerra y finanzas en una época en transición (siglos XVII-XVIII)*, Valladolid, Castilla Ediciones, 2017, p. 159-194.
- , “The Spanish Monarchy as a Contractor State in the Eighteenth Century: Interaction of Political Power with the Market”, *Business History*, 60, 2018, Issue 1, p. 72-86.
- TEDDE DE LORCA, Pedro, *El Banco de San Carlos*, Madrid, Alianza Editorial/Banco de España, 1988.
- TORRAS, Josep M., “Les conseqüències de la militarització obsessiva de Catalunya després de la derrota de 1714”, en Joaquim Albareda y Eva Serra (coords.), *Actes del 2 Congrés de Recerques*, Lérida, Pagès, 2002, p. 75-84.
- TORRES SÁNCHEZ, Rafael, “Administración o asiento. La política estatal de suministros militares en la monarquía española del siglo XVIII”, *Studia Historica. Historia Moderna*, 35, 2013, p. 159-199.
- , “Alimentando a Marte: la política de suministros militares al ejército español en el siglo XVIII”, *Cuadernos de Historia Moderna*, 41, 2016, p. 373-389.
- , “Cuando las reglas del juego cambian. Mercadeos y privilegio en el abastecimiento del ejército español en el siglo XVIII”, *Revista de Historia Moderna*, 20, 2002, p. 487-512.
- , “Los navarros en la provisión de víveres a la Armada española durante el siglo XVIII”, en Rafael Torres Sánchez (ed.), *Volver a la hora navarra. La contribución navarra a la construcción de la monarquía española en el siglo XVIII*, Pamplona, EUNSA, 2010, p. 213-264.
- , *La llave de todos los tesoros. La tesorería general de Carlos III*, Madrid, Sílex, 2012.
- , *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*, v. 60, 2018, Issue 1, p. 4-22.
- VILLABERTRÁN, Gerónimo de, *Reducción recíproca de reales vellón nominales, efectivos, catalanes; libras, sueldos y dineros valencianos, aragoneses y mallorquines entre sí*, 3a. ed. Revisada, Barcelona, 1826.