

LA POLÍTICA DE ABASTECIMIENTO DE CÁÑAMO A LA ARMADA EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVIII (1)

Rafael TORRES SÁNCHEZ
Profesor de Historia Moderna

La política de abastecimiento de un producto tan estratégico como el cáñamo estuvo claramente determinada, desde el inicio del siglo XVIII, por una marcada concepción mercantilista. Los principales escritores españoles de pensamiento económico de comienzos del siglo XVIII ya habían sentado los principios políticos que debían guiar la política de abastecimiento de este producto. Jerónimo de Uztáriz, en 1724, expuso con claridad las dimensiones del problema. A su juicio, España no tenía ninguna limitación para cultivar y elaborar todo el cáñamo que necesitase. La planta se podía cultivar perfectamente en muchas regiones españolas, y las ventajas de su producción en España eran numerosas. En primer lugar, su explotación permitiría disponer con regularidad de un producto estratégico para la Armada. Uztáriz daba extraordinario valor a la posibilidad de no depender de la importación de este producto, que en esos momentos procedía principalmente del Báltico y, secundariamente, de Italia. En segundo lugar, la elaboración de jarcias y velas permitiría el fomento de la marina mercante y el comercio, algo esencial en el pensamiento económico de Uztáriz. Por último, la producción nacional ofrecía otra indiscutible ventaja: evitaría la necesidad de pagar por las importaciones, el «perjuicio actual en la extracción del dinero» (2). Es decir, eran ideas que fijaban como principal objetivo la política de seguridad nacional y el beneficio y estímulo de la economía del país.

(1) Este trabajo se ha realizado en el marco del proyecto de investigación, financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación del Gobierno de España, «Guerra, Hacienda y Economía en España, 1680-1830. El estado fiscal militar en el contexto europeo» (HAR2008-02101).

(2) UZTÁRIZ: p. 163. La obra de este autor es analizada en FERNÁNDEZ DURÁN.

Las soluciones de Uztáriz de fomento del cultivo nacional del cáñamo, limitación de importaciones, reducción de la pérdida de plata y estímulo a la industria y el comercio nacional constituyen los ejes de un claro pensamiento político y económico mercantilista, que veía en la demanda de cáñamo, velas y jarcias del Estado un medio de promover la riqueza nacional. Las ideas no eran radicalmente nuevas; de hecho, en algunos pasajes, el propio Uztáriz se refería a los beneficios que, a su juicio, ya se estaban produciendo por la aplicación de las ideas y principios que él reclamaba (3). Este escritor se hacía eco de los intentos del Estado de modificar el monopolio alcanzado por los holandeses en el suministro de cáñamo y de los esfuerzos de la Junta de Comercio por proteger y estimular las iniciativas privadas que se venían registrando desde la década de 1670, principalmente de empresarios holandeses, para extender el cultivo y producción en España (4). Uztáriz, en realidad, recogía y estaba influido por los cambios que se habían producido en el pensamiento político y económico español durante el último tercio del siglo xvii (5).

Lo importante de las ideas políticas de Uztáriz sobre el cáñamo es que se mantuvieron sin grandes modificaciones durante el resto del siglo xviii (6). Escritores y políticos españoles coincidieron hasta finales de siglo en repetir aquellos argumentos de Uztáriz, como la mejor manera de resolver el problema de abastecimiento de cáñamo y como el medio más eficaz de fomentar el desarrollo económico. Bernardo de Ulloa o José del Campillo recogieron fielmente las ideas de Uztáriz durante la primera mitad del siglo xviii. Ambos insistían en que la mejor manera de asegurar una provisión tan esencial para la Armada era que se adoptase una política nacional, en la que el Estado velaría por que el cultivo y la producción se realizasen en España (7). La orientación nacional de esta política se extendía al ámbito imperial. Ward y Campomanes apuntaban la necesidad de un fomento de esta producción en tierras americanas, para evitar el elevado coste que suponía su compra a comerciantes euro-

(3) «... 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... como se debe esperar de la especial atención que debe a su Majestad la importancia de la Marina», UZTÁRIZ: p. 164.

(4) Una síntesis de la extensa bibliografía sobre la producción de jarcias y lonas en Galicia en DÍAZ ORDÓÑEZ: pp. 197-209. Se debe completar con el problema de la dependencia de este suministro del abastecimiento holandés en SANZ AYÁN, pp. 915-945.

(5) Sobre la influencia colbertista en la renovación del pensamiento mercantilista en la segunda mitad del siglo xvii, véase GONZÁLEZ ENCISO: pp.141-150.

(6) En general, la herencia del pensamiento de Uztáriz en los pensadores españoles del siglo xviii fue extraordinaria, y sus ideas alcanzaron una amplia difusión incluso fuera de España, por las varias traducciones que se hicieron de su obra. CARLYON: pp. 7-24.

· La traducción inglesa fue de 1751 y la francesa de 1753, véase GUAUSTI: pp. 125-141.

(7) DÍAZ ORDÓÑEZ, M.: pp.186-187.

peos en los puertos americanos (8). Campillo, que además era miembro del gobierno, incluso consideró el cultivo del cáñamo en América más beneficioso que el del algodón (9).

No solo los principales escritores siguieron muy de cerca las ideas de Uztáriz; también los militares y los principales responsables de la política naval española siguieron durante todo el siglo repitiendo los principios mercantilistas escritos en la *Theórica*. El marino y científico Antonio de Ulloa escribió una prolífica obra, que tardó en escribir desde 1755 a 1772, en la que comparaba las marinas europeas, sus fuerzas, instituciones y suministros. Allí se exponía, de nuevo, un auténtico proyecto mercantilista de fomento e intervención en la producción nacional de cáñamo, jarcias y velas. Ulloa volvía a repetir las ideas de Uztáriz, pero esta vez insistiendo en las ventajas que suponía la calidad del cáñamo español, algo que, en realidad, también fue señalado en los escritos de Uztáriz cuando decía que las jarcias y velas producidas en España eran superiores a las europeas «por lo aventajado que es nuestro Cáñamo» (10). Ulloa, como buen científico, hizo una serie de experimentos y comparó las cualidades de los productos elaborados con diversos cáñamos de Europa. Llegó a la conclusión de que las jarcias y lonas producidas con cáñamo «nacional» eran superiores porque este era el «más resistente». Su recomendación no dejaba lugar a dudas sobre el enfoque mercantilista: «... que no se permitiesen usar en los arsenales otros géneros, en ambas especies [jarcias y lonas] que los que fuesen hechos de cáñamo nacional, aunque su costo sea mayor; pues éste siempre se hallará compensado sobresalientemente, en la mayor seguridad y duración de las arboladuras» (11). La calidad parece que justificaba un enfoque proteccionista del abastecimiento. Ulloa entendía que tampoco debía ser problema su cultivo, que consideraba incluso muy favorable, hasta el punto de aventurar que se podría obtener la materia prima «necesaria para abastecer a la Europa entera» (12).

Precisamente este marino, Antonio de Ulloa, junto con Jorge Juan, fue de los que más empujaron a los políticos a intentar extender la producción de cáñamo hacia América, especialmente desde mediados del siglo XVIII y de forma clara en Cuba. El todopoderoso ministro marqués de la Ensenada no dejó lugar a duda sobre la inspiración mercantilista de los intentos por promover el cultivo de cáñamo en La Habana, «para que logrados los cáñamos como no se duda, tengan los navíos de la Real Armada, y aun los particulares jarcia en abundancia para sus armamentos, sin el grande costo que tiene a la Real Hacienda» (13). La misma inspiración mercantilista estuvo detrás del intento

(8) SERRERA CONTRERAS, R. M.

(9) DÍAZ ORDÓÑEZ, M.: p. 186.

(10) UZTÁRIZ, 1742, p. 163. La misma idea en p. 216.

(11) ULLOA, A.: p. 208.

(12) *Ibidem*.

(13) 30-101-1748, citado por DÍAZ ORDÓÑEZ, M.: p. 99.

de extender el cultivo y producción a México en 1777, cuando el ministro de Indias, José de Gálvez, lo justificaba porque era la «expresa voluntad de la Corona su fomento y difusión para abastecer los reales arsenales de la Península» (14).

Los ejemplos del potente rastro dejado por los principios mercantilistas de Uztáriz son numerosos y se encuentran hasta finales del siglo XVIII. Como recordaba en 1781 el secretario de Marina, marqués de Castejón, al secretario de Hacienda, Miguel Múzquiz, la mejor y única política de abastecimiento válida era comprar en España todo el cáñamo posible, por la simple razón de que era útil «para sostener nuestra Marina, la del Comercio Nacional y evitar que en lo sucesivo se extraigan tantos millones fuera del Reino» (15). Unas ideas mercantilistas, que, de nuevo, volvía a hacer suyas el siguiente secretario de Marina, Antonio Valdés, cuando reclamaba más fomento de la producción de cáñamo porque, concluía, el gasto que haga el Estado en los cosecheros de cáñamo es útil para la economía nacional: «El caudal con que se pague quedando en la masa pecuniaria de la Nación a poco que circule volverá la mayor parte al Erario en las contribuciones, y el que sale fuera de España tarde o nunca se restituye a ellas» (16). La continuidad y vigencia de ese pensamiento mercantilista debió de terminar calando en el conjunto social. Juan Tomás Pezzeti, un comerciante granadino, envió al Estado en 1778 una Memoria confeccionada en la Sociedad Económica de Sevilla en la que solicitaba del gobierno apoyo para el fomento del cultivo de cáñamo en Andalucía. Sus argumentos no podían ser más mercantilistas y próximos a las ideas de Uztáriz, a la de los marinos y a la de altos cargos políticos que lo habían precedido a lo largo del siglo, y que él expresó con la conclusión de que, si España lograra ese abastecimiento, «¡qué abundancias!, ¡qué guerra tan cruel contra las naciones del Norte!» (17).

No cabe duda de que en la España del siglo XVIII había un pensamiento dominante sobre la utilidad política y económica de intervenir en el abastecimiento de cáñamo a la Armada. Todos los ejemplos que hemos encontrado abordan el problema desde una óptica marcadamente mercantilista. Al Estado le correspondía intervenir en el fomento del cultivo del cáñamo y en el estímulo de la producción de jarcias y lonas, y hacerlo a una escala nacional e imperial. Esta significativa y constante unidad de pensamiento esconde, sin lugar a dudas, un fracaso. Si los argumentos se copiaban y repetían era, principalmente, porque no se habían cumplido. Pese a que todos reclamaban un «cáñamo nacional», este nunca llegó a estar disponible en cantidades suficientes para abastecer a la Armada. Como recordaba en 1767 el intendente de marina del Departamento Marítimo de Cádiz al secretario de Marina, Julián

(14) SERRERA CONTRERAS, R.M.: p. 96.

(15) Castejón a Múzquiz, 2-10-1781. Archivo General de Simancas (AGS), Secretaría y Superintendencia de Hacienda (SSH), leg. 51.

(16) 1784, citado por DÍAZ: p. 110.

(17) SERRERA CONTRERAS, R.M.: p. 35.

Arriaga, no se podía renunciar a la importación de cáñamos europeos porque «las fábricas de jarcia de Cádiz, necesitan cáñamo, y no hay ninguna esperanza de repararla por las cosechas de España» (18) o, del mismo modo, el marqués de Monteverde recomendaba a Arriaga: «su parecer es que siempre las fábricas de jarcia y aun de las de lonas se surtan con cáñamo del Norte, por ser de mayor consistencia y más baratos que los de España» (19). Cuando se baja al detalle de la producción, resultaba más evidente que la producción nacional no podría cubrir la demanda. Los ejemplos son numerosos. En un momento de gran demanda de cáñamo para la Armada, como el inicio de la guerra contra Gran Bretaña de 1779, la Junta de Marina del Departamento de Cartagena detalló en sus presupuestos que necesitaba 25.045 quintales de cáñamo para producir la lona y jarcias precisas, pero reconocía, que con un «cálculo prudencial», no creía que se lograsen en España más de 9.000 quintales (20). Del mismo modo, el cáñamo nacional que los marinos creían que se podía conseguir para Ferrol en ese mismo año era de solo 3.500 quintales, de Aragón, frente a los 20.000 quintales que se veían obligados a solicitar que se comprasen en Riga (21).

Creemos que la respuesta a este desfase, entre lo que se pensaba que era más conveniente hacer y lo que finalmente se podía hacer, está relacionado con el cómo se aplicaron aquellas ideas a la realidad española. Pese a que Uztáriz fijó con claridad los objetivos, la política de abastecimiento seguida durante la primera mitad del siglo XVIII tuvo más de continuidad que de cambio. Todo parece indicar que el supuesto «reformismo borbónico» no modificó de forma rotunda los métodos heredados de los Austrias para conseguir el cáñamo, jarcias y lonas. El Estado siguió confiando el abastecimiento de la Armada a una serie de asentistas privados, con los que aquel firmaba contratos de provisión con una duración precisa y para arsenales concretos. Como ha estudiado Díaz Ordóñez, los asientos de cáñamo, jarcias y lonas se fueron sucediendo sin interrupción hasta mediados de siglo (22). La única novedad importante fue una mayor presencia de hombres de negocios españoles en esos asientos. En realidad, en este abastecimiento ocurrió lo mismo que en otros suministros militares: la sustitución de los empresarios

(18) Gerbaut a Arriaga, Cádiz, 30-10-1767. Marqués de Monteverde a Arriaga, 22-4-1767. AGS, Marina, leg. 613.

(19) *Ibidem*.

(20) Según el presupuesto establecido por la junta de Cartagena, el velamen completo de un navío de 70 cañones requería 19.000 varas de tejido producido con cáñamo y el de una fragata 13.100 varas. En conjunto, para fabricar los 140.237 varas de tejidos que necesitaba el departamento para el año siguiente se requería comprar 2.804 quintales de cáñamo, que a razón de 190 reales de vellón (rsv) el quintal importaba 532.760 rsv. Del mismo modo, el aparejo completo de un navío requería 2.400 quintales de jarcia, y de una fragata 1.200 quintales. En total, Cartagena necesitaba fabricar para el año 1779 22.241 quintales de jarcia, que requería comprar el mismo número de quintales de cáñamo, que a razón de 162 reales, importaba 3.603.042 rsv. Manuel Travieso, Cartagena 8-8-1778. AGS, Marina, leg. 591.

(21) Junta de Ferrol 15-9-1778. AGS, Marina, leg. 591.

(22) DÍAZ ORDÓÑEZ, M.: p. 197.

extranjeros por españoles, una auténtica «nacionalización» de los hombres de negocios que trabajaban con el estado (23). El tratado de Utrecht produjo una reducción de la geografía imperial de España en Europa y un menor estímulo para los empresarios extranjeros, principalmente holandeses y flamencos, para participar en los negocios de abastecimiento de las tropas españolas. El proceso de sustitución de los extranjeros ya se había iniciado durante la Guerra de Sucesión, en la que grupos de empresarios españoles se beneficiaron de la fidelidad y apoyo prestado a Felipe V en el conflicto, lo que, en última instancia, les sirvió para evitar la permanencia tras el conflicto de los asentistas franceses, que también habían colaborado con el joven rey francés durante la contienda. El abastecimiento militar de las fuerzas armadas se convirtió, más que nunca, en una cuestión esencialmente peninsular, atendida principalmente por hombres de negocios españoles (24). El Estado siguió recurriendo a asentistas privados para asegurar el suministro de cáñamo, jarcias y lonas, pero el cambio en la geoestrategia imperial y las fidelidades forjadas en la guerra entre Corona y asentistas españoles ayudaron a visualizar un cambio en el origen de los empresarios. El sistema no cambió, pero sí la composición de los agentes que lo sostenían. De alguna manera, el cambio suponía un triunfo mercantilista, por la «nacionalización» que suponía, pero el sistema de abastecimiento no cambiaba.

El Estado borbónico siguió recurriendo como principal medio de suministro de cáñamo a la Armada a asentistas privados, aunque estos ahora fuesen españoles. La única excepción en este predominio nacional de asentistas de cáñamo fue el asiento firmado por el Estado con un inglés, John Burnaby, para la provisión de cáñamo y jarcia en el arsenal de Cádiz entre 1732-1738 (25). El sistema se mantuvo también en América, donde el Estado prefirió confiar la provisión de jarcia necesaria para el arsenal de La Habana a compañías españolas, la Compañía Guipuzcoana de Caracas y la Compañía de La Habana (26). Pese a que todos estos hombres de negocios y compañías españolas en algún momento presentaron al Estado proyectos o ideas para el fomento del cultivo del cáñamo en España o en América y para la elaboración de velas y jarcias, la realidad es que todos ellos terminaron comprando la mayor parte de los productos que necesitaban en los mercados europeos. Los asentistas que abastecían los arsenales de Ferrol y Cádiz recurrían principalmente al Báltico y Holanda; los que suministraban al arsenal de Cartagena, a Italia, y al arsenal de La Habana en Francia y Holanda (27). Los empresarios

(23) TORRES SÁNCHEZ, R. (2011).

(24) TORRES SÁNCHEZ, R. (2000), pp. 95-131.

(25) QUINTERO GONZÁLEZ, J. (2003), p. 270.

(26) GARATE OJANGUREN, M.

(27) Solo un ejemplo; cuando en 1740 se pide a la Compañía de Caracas el suministro de 12.000 quintales de jarcia para la escuadra de 20 navíos de La Habana, la compañía responde movilizando a sus corresponsales en Francia para atender la demanda. DÍAZ ORDÓÑEZ, M.: p. 395.

encajaban con el ideal mercantilista, pero el producto y su elaboración seguía realizándose fuera de España.

Si tan claro parecía para todos las ventajas de un fomento nacional, ¿por qué no se adoptaron medidas firmes que hubiera podido avanzar en una producción más nacional o imperial? La respuesta puede estar en el propio sistema de asientos. Los asentistas, a menudo, conseguían los contratos sobre la base de relacionar y conectar servicios con el Estado. El caso del asiento de Goyeneche, tras acabar la Guerra de Sucesión, ilustra con claridad que el asiento de cáñamo, como había ocurrido con la concesión de otros contratos de suministros militares, era la manera que tenía el Estado de pagar por deudas contraídas con ese empresario en otros asientos o servicios (28). Una auténtica espiral de dependencia se fue tejiendo entre el Estado y este asentista, y que llevó a la concesión conjunta de asientos militares y recaudación de impuestos. Las concesiones se justificaban porque el Estado lograba extender su crédito, al tiempo que aseguraba que el suministro siguiese realizándose. En estas condiciones de dependencia, el Estado era incapaz de limitar al asentista a que actuase en un marco nacional, o que fuese responsabilidad del asentista la política de promoción y fomento. El Estado se tenía que conformar con que el cáñamo o las jarcias estuviesen disponibles en el almacén correspondiente de la Armada. Del mismo modo, para los asentistas estos contratos eran un negocio útil, pues les permitían seguir trabajando, sostener al conjunto de sus negocios y extender su actividad hacia el exterior, con el uso de corresponsales y la posibilidad de participar en otros negocios, incluida la exportación ilegal de plata, que ahora se justificaba por la necesidad de realizar compras en el exterior (29). En estas condiciones, los asentistas no dudarían en comprar los cáñamos y las jarcias más baratos, y estos siempre estuvieron en los mercados europeos, como vimos que afirmaba el propio Ulloa a mediados de siglo y otros estudios ratifican (30).

El sistema de asentistas no introducía cambios importantes a la hora de hacer efectivas las ideas mercantilistas. La situación pudo cambiar a mediados del siglo XVIII, cuando se produjo un vasto plan de construcción naval y, entre otros aspectos, se hizo evidente la necesidad urgente y estratégica de contar con un abastecimiento propio, nacional, de cáñamo y velas (31). La demanda de la Armada se hizo evidente, pero por qué ahora, ya que también en la década de 1730 había habido una fuerte actividad de construcción naval inspirada por Patiño y ya entonces se podía haber abordado un cambio en la política de abastecimiento de cáñamo. Creemos que la respuesta no está en la demanda de la Armada, sino en la oportunidad que tuvo el estado de romper a mediados de siglo la espiral de dependen-

(28) AQUERRETA, S.

(29) TORRES SÁNCHEZ, R. (2003), pp. 709-718.

(30) QUINTERO GONZÁLEZ, J. (2004), p. 467, y SERRERA CONTRERAS, R.M.: p. 95.

(31) MERINO NAVARRO, J. P.: 1981, p. 267.

cia que existía entre el estado y los asentistas. Desde finales de la década de 1740, el estado logró un avance considerable sobre el control de la recaudación fiscal al imponer la administración directa sobre las más importantes rentas de su Real Hacienda. En adelante, el estado no dependería de los servicios de hombres de negocios para recaudar los impuestos estatales, ni tendría que compensar sus impagos y deudas con suministros militares. El estado había roto el círculo vicioso. El estado podía lanzarse a ser un empresario y proveerse directamente de los suministros que necesitaba, lo que permitiría visualizar, por fin, sus firmes intenciones mercantilistas.

Desde mediados del siglo XVIII, el Estado español hizo dos cosas esenciales en el suministro de cáñamo, velas y jarcias: creó fábricas de jarcias y lonas en los arsenales y fomentó el cultivo del cáñamo en las regiones españolas más aptas y con más tradición: Granada, Cataluña, Aragón y Valencia. El establecimiento de las fábricas dentro de los arsenales fue lo más sencillo, aunque provocó la destrucción de las pocas fábricas de particulares que existían en sus inmediaciones (32). Conocemos el caso de Cádiz, donde en 1754 incluso el propio intendente de Marina salió en defensa de esas fábricas particulares, porque implicaba limitar aún más un escaso recurso. El intendente se oponía al traslado de una de esas fábricas dentro del arsenal, porque la calificaba de «útil fábrica, que casi se puede decir que está en su perfección» (33). Pese a los pronósticos pesimistas del intendente, las fábricas cumplieron y funcionaron sin grandes problemas durante el resto del siglo. Los problemas para la Armada no vinieron de las fábricas, sino de la capacidad de reaccionar con flexibilidad a las demandas puntuales, algo esencial para una marina de guerra. Las fábricas en los tres departamentos crearon un monopolio casi absoluto de la producción. Al desmontarse las fábricas particulares existentes, apenas había margen para atender una urgencia de la Armada. El monopolio fabril incluso se extendió a América. Cuando en 1777 se decidió implantar de forma masiva el cultivo de cáñamo en México, Venezuela y Luisiana, se hizo con la idea de disponer de materia prima para traer a España y proveer las fábricas de los arsenales. El estallido de la guerra contra Gran Bretaña obligó a permitir la producción de jarcias y lonas en América, y se llegó a crear una gran fábrica, pero con la expresa condición de que «cuando acabara la guerra se volvieran a remitir a la Península las partidas de lino y cáñamo que se comprasen por cuenta de la Real Hacienda» (34). Lo que efectivamente se hizo al acabar la guerra, además de clausurar definitivamente la fábrica, pese al elevado coste de su instalación y un posible uso civil (35). En este caso, se buscaba un «monopolio perfecto», en el que las colonias proporcionarían el cáñamo necesario para sostener las fábricas de los arsenales.

(32) TORRES SÁNCHEZ, R. (2000), pp. 95-131.

(33) MERINO NAVARRO, J. P.: p. 107.

(34) Real Orden 6-11-1781, SERRERA CONTRERAS, R.M.: p. 198.

(35) SERRERA CONTRERAS, R. M.: p. 231.

El problema de un «monopolio perfecto» es que cualquier variación en las condiciones de producción de las fábricas estatales tenía efectos desastrosos en la capacidad operativa de la Armada. Pongamos un ejemplo. En el verano de 1779, recién iniciada la guerra contra Gran Bretaña, y con la necesidad de equipar la flota destinada a atacar en el canal de la Mancha, la Junta de Marina de Cádiz reconocía que no podía producir más lona ni jarcia por falta de operarios. Este órgano no encontraba cómo resolver el problema de escasez de trabajadores para aumentar la producción y completar las necesidades que tenía, y tampoco había otras fábricas particulares a las que recurrir. Con total abatimiento, la junta dejó el problema «a la voluntad de VM los medios de proveer en jarcia hecha» (36), que en la práctica significaba salir a los mercados internacionales a comprar velas y jarcia, y, en concreto, se resolvió con compras masivas de tejidos en Ámsterdam (37). Los marinos tenían la posibilidad de fabricar en sus arsenales, pero reconocían que no podían adecuar la producción a sus necesidades o, lo que es lo mismo, mostraban una notable incapacidad de reaccionar con flexibilidad a la demanda de la propia Armada. De hecho, esta incapacidad les llevó a iniciar el camino contrario, y desde la década de 1770 se fueron cediendo poco a poco actividades que se producían en los arsenales a empresas privadas, fuera de los arsenales (38).

Pese a los riesgos en la rigidez de producción, el verdadero problema para las fábricas, para la Armada y finalmente para el Estado, vino a la hora de conseguir el cáñamo necesario para producir las jarcias y velas. Todos los planteamientos mercantilistas partían del supuesto de disponer de un cáñamo nacional que evitase su compra en los mercados internacionales. Con tal fin, el Estado, en realidad la Armada, organizó un sistema de fomento del cultivo y compra de cáñamo en las regiones productoras. Mediante un sistema de comisionados de marina, adscritos a cada departamento marítimo, se realizarían todas las compras necesarias para suministrar el cáñamo a las fábricas de los arsenales correspondientes. Los comisionados se encargarían del fomento del cultivo en la zona asignada, los pagos a los campesinos y el transporte hasta las fábricas de los arsenales. Todo el sistema, desde la compra hasta la fabricación, quedaba así bajo el control directo de la administración naval.

La puesta en marcha de este sistema no produjo el resultado pretendido. El propio Antonio de Ulloa, el marino que más había empujado en la dirección de una mayor intervención del Estado en el fomento del cáñamo, tuvo que reconocer en 1773:

(36) Se necesitaban 25.400 quintales de jarcias y «la fábrica del departamento no puede por la falta de operarios producir sino 14.000 quintales al año (...) 94.000 varas de lona que pueden solo hacerse en el Departamento por la escasez de operarios». Junta de Marina de Cádiz, Isla de León 24-8-1779, AGS, Marina, lg.592.

(37) Zambrano a Múzquiz, 21-1-1778. AGS, SSH, leg. 268.

(38) TORRES SÁNCHEZ, R. (2000), pp. 95-131.

«con este fin, se fomentó el plantío de los cáñamos (en) Granada, Valencia, Murcia y otras provincias, en los años de 1750 en adelante; y lo mismo, la fábrica de lonas. Uno y otro tuvieron conocidos adelantamientos; pero después, habiendo logrado valimiento las proposiciones de los asentistas —que sólo atienden a sus propios adelantamientos, a costa del Erario—, han decaecido los plantíos de cáñamo, que son el fundamento de estas importantes manufacturas» (39).

Para este privilegiado observador de la realidad de la Marina española, no había ninguna duda de que los culpables del fracaso eran los asentistas y su egoísmo. Según Ulloa, el Estado no avanzaba en su plan mercantilista para asegurar el abastecimiento de jarcias y lonas porque chocaba con los intereses particulares de los asentistas, que, en la lógica de Ulloa, no entendían que debían anteponer a sus intereses los del Estado. Este tipo de razonamiento, interés público versus interés privado, estaba muy presente entre los escritores políticos españoles desde la década de 1730, con frecuentes denuncias de los beneficios que conseguían los asentistas a costa de la Real Hacienda (40). Sin duda se trata de una versión particular del mercantilismo, en el que la riqueza nacional debía ser creada principalmente por el Estado, no por la suma de los intereses públicos y privados, como parece que fue el caso del mercantilismo inglés (41). Pese a la acusación directa de Ulloa de culpabilidad de los asentistas en el fracaso del Estado, creemos que una parte de la responsabilidad estuvo también en la forma en la que la Armada actuó como «estado contratista» en su objetivo de asegurar el suministro de cáñamo.

La pregunta es por qué los comisionados de Marina fracasaron en su cometido de fomentar la producción de cáñamo y su compra para la Armada. Todo parece indicar que la aparición de los comisionados de Marina en los campos de España provocó la oposición de los particulares que compraban cáñamo para fábricas particulares y de los gremios que utilizaban esta materia prima. Merino describe el conflicto surgido entre la Armada y el gremio de sogueros de Castellón en 1759 (42). El conflicto se podría entender como una consecuencia de la competencia, privada y pública, por un recurso todavía no desarrollado. Pero, en realidad, ese conflicto lo había provocado el hecho de que la Armada hubiese intentado hacerse con toda la cosecha. Lo grave es que no se trató de un hecho aislado, explicable por ser la fase inicial de aplicación de una nueva política, sino que fue lo habitual en las décadas siguientes. Palabras como «embargo» o «tasa», precios fijos, comenzaron a ser habituales en las relaciones de los comisionados a la Secretaría de Marina. Los problemas vinieron no por el aumento de la demanda, sino porque los comisionados

(39) ULLOA, A.: p. 217.

(40) FERNÁNDEZ ALBALADEJO, P.: pp. 51-81.

(41) O'BRIEN, P.K.: O'Brien, P.K. and Xavier Duran (2011): «Total Factor Productivity for the Royal Navy from Victory at Texel (1653) to Triumph at Trafalgar (1805)» en UNGER, R.W. (ed): *Shipping And Economic Growth 1350-1850*, Brill Academic Publishers, 2011, pp. 279-308.

(42) MERINO NAVARRO, J.P.: p. 572.

aparecieron en los campos requisando las cosechas y pagando por ellas un precio fijo e inferior al del mercado. Era, pues, natural que se produjese entre los labradores una «falta de motivación para incrementar la siembra del producto y su preferencia de vender a particulares» (43). A partir de la correspondencia de esos comisionados con las juntas de los departamentos marítimos, podemos comprender mejor el problema.

La gestión de las comisiones de Marina resultó siempre complicada, por la multitud de conflictos que provocaban en los lugares donde se ejercía y por las diferencias en las condiciones regionales en las que operaba cada comisionado. Nada podía ser regulado de una forma única, y cada compra estaba supeditada a una flexibilidad que podía comprender y aprovechar un comerciante, pero no unos comisionados seriamente limitados en su capacidad de actuación. El simple hecho del transporte del cáñamo imponía unas variaciones regionales importantes. El cáñamo de Aragón para Ferrol, por ejemplo, salía más barato transportarlo por mar por el Mediterráneo que conducirlo por Bilbao (44). Con todo, el verdadero problema de estas comisiones era siempre el económico. Los comisionados destinados a comprar cáñamo fueron a trabajar a parajes aislados o relativamente aislados de los circuitos comerciales, donde era difícil girar una letra o encontrar algún tipo de instrumento de crédito. Trabajaban con proveedores, agricultores o asalariados (jornaleros o peones) que no aceptaban otro medio de pago que no fuera el dinero en efectivo. El comisionado de compra de cáñamos en Cataluña informó al intendente del Departamento Marítimo de Cartagena que necesitaba moneda en efectivo, «porque ni los labradores, carreteros, operarios ni artesanos son gente que puedan trabajar, ni entregar sus frutos sin percibir sus respectivos estipendios» (45). El dinero se necesitaba en el sitio de venta, pero la evolución del sistema económico de la Armada fue en sentido contrario, es decir, en concentrar todos los recursos económicos y la capacidad de pago en las capitales departamentales de Cádiz, Ferrol y Cartagena. Al reducir las tesorerías navales solo a las departamentales y conceder mayor responsabilidad en su gestión a las juntas de los departamentos marítimos, se pretendía aumentar el control de los marinos sobre sus recursos económicos, pero el coste era que dejaba a los comisionados de Marina dependiendo del dinero suministrado por las tesorerías departamentales (46). Se justificó por el miedo a que los comisionados malversaran fondos, pero la realidad fue que estos estaban obligados a dirigir sus pagos hacia las tesorerías departamentales, algo completamente inadecuado para el tipo de vendedor con el que se trataba. Muy pocos de los que vendí-

(43) QUINTERO GONZÁLEZ, J. (2004), p. 463.

(44) Según valoración de 1768, «el cáñamo de Aragón, pues aunque conducido por Bilbao por comisión a Ferrol, se ve que sale muy caro, haciéndolo por mar desde el Mediterráneo es otra la cuenta». Se estimaba que flete a Ferrol encarecía el precio entre un 9 y 12 por 100. AGS, Marina, leg. 613,

(45) Agustín Navarrete a Alfonso Alburquerque. Barcelona, 28-8-1781. AGS, SSH, leg. 51.

(46) TORRES SÁNCHEZ, R. (2011).

an cáñamo a los comisionados de Marina estaban dispuestos a desplazarse a la capital departamental para cobrar sus servicios o su salario. Era un mundo de pequeños productores en el que lo importante era el efectivo y no el crédito.

Si el comisionado tenía el dinero efectivo en la mano, no parece que hubiera un rechazo de los agricultores a vender sus cosechas de cáñamo. Más bien ocurría lo contrario, porque era un medio de monetarizar sus economías campesinas, algo esencial para atender sus obligaciones fiscales. El comisionado de cáñamo de Granada advertía de que los productores siempre venderán, pues lo necesitaban para pagar sus impuestos «necesitan los Dueños (del cáñamo) con urgencia el dinero para el pago de sus arrendamientos reales» (47). La misma razón daba el ministro de Marina de Barcelona al referirse a la voluntad de los agricultores catalanes para vender sus cáñamos, «así porque con ellas pagan sus contribuciones y cargas» (48). Pero los agricultores necesitaban que se les pagase en el lugar de venta y en efectivo, no con letras de cambio o en una lejana ciudad. Cabe pensar que se podría haber explorado la opción de comerciantes intermediarios que hubiesen facilitado el dinero en lugar y cobrado en las tesorerías navales, pero el espíritu de administración directa hacía impensable el gasto extra de pagar comisiones a los comerciantes locales.

Pese a que el problema de la liquidez de los comisionados era el más evidente, el gobierno no lo abordó nunca, e incluso lo trató con soluciones que más bien lo complicaban. Como cuando intentó pagar las compras de cáñamo con monedas que se había decidido sacar de la circulación —moneda de vellón—. Como advertía el comisionado para la compra de cáñamo en Aragón, Francisco Cantos, el desprecio del «público» (agricultores) a aceptar esta moneda era tal que él pronosticaba que, si finalmente se pagaba con moneda de vellón a los productores de cáñamo, «resultará que los cosecheros por no tomar vellón retraerán de vender al Rey su Cáñamo» (49). Lo mismo ocurrió cuando se intentó pagar a los agricultores de cáñamo con vales reales, títulos de deuda pública de elevado valor nominal para cualquiera de ellos. El comisionado de Marina para la compra de cáñamo en Granada reconocía que ningún agricultor aceptaba los vales reales. La única solución que proponía era cambiarlos en el mercado de Málaga o Cádiz por moneda en efectivo pero, advertía, con pérdidas de «más de veinte por ciento» (50). El gobierno rechazó esa solución porque, además de una pérdida, contribuiría a intensificar la depreciación de los vales reales, y se le prohibió al comisionado de Marina la reducción de los vales reales. El resultado fue que, en este caso, el comisionado de cáñamo tenía unos medios de pago que no podía usar para comprar cáñamo ni tampoco convertir en dinero. Su comisión tuvo serios problemas para cumplir con los envíos de cáñamo a Cádiz.

(47) Esteban Gaztambide a Castejón. Granada, 19-10-1781. AGS, SSH, leg. 51.

(48) Secretaría de Marina al Comandante General de Marina de Cartagena. Madrid, 23-2-1781. AGS, Marina, leg. 593.

(49) Francisco Cantos a Francisco Montes. AGS, SSH, leg. 51.

(50) Secretaría de Marina a Gaztambide. Madrid, 10-12-1782. AGS, Marina, leg. 594.

Además del grave problema de liquidez, las compras de cáñamo tenían un ritmo de gasto específico que imponía la propia estacionalidad de las cosechas de cáñamo, tanto por su producción como por su elaboración o transporte, que no tenía por qué coincidir con la estacionalidad de las finanzas de los departamentos marítimos. Los comisionados encargados de comprar cáñamo requerían continuamente a los responsables de Marina el envío masivo de dinero en efectivo antes de iniciarse la recogida de la cosecha, «por lo mucho que influye en su precio y en su acopio la estación de la cosecha» (51). La experiencia había enseñado que la mejor forma de actuar era que el comisionado se comprometiese con el mayor número de productores a adquirir su cosecha, de lo contrario, luego escasearía y habría que «comprarlo a doble valor» (52). En algún caso, para convencer a los productores de que reservasen la venta para un arsenal, se llegó a plantear el comprar todo lo que se ofreciera, independientemente de la calidad (53). En la práctica, se trataba de lograr por adelantado, y con la promesa de un pago inmediato, un auténtico monopolio de compra. El comisionado Esteban Gaztambide solicitó más dinero para comprar la cosecha de cáñamo de Granada de 1781, porque creía que «si por falta de caudales se deja que vendan una sola partida a otro que al Rey, harán un perjudicialísimo ejemplar en el precio, y para obviar esto, lo que he hecho es comprarlo todo hasta el más inferior» (54). Lo mismo planteaba el ministro de marina de Barcelona, Agustín de Navarrete, quien, además de pedir, como el resto de comisionados, que se adelantase el dinero para la compra de cáñamo, porque «no tener el dinero ahora es encarecer la compra», afirmaba que había que hacerlo «porque sirve de freno para que no le vendan a los tratantes a quienes después sería preciso comprarle a mayor precio» (55).

Los comisionados que adquirían cáñamo necesitaban dinero en efectivo y con la flexibilidad suficiente para imponerse como principal comprador en las zonas productoras. El problema vino cuando ni lo uno ni lo otro estuvo al alcance de los comisionados. El sistema económico de la Armada evolucionó en la dirección de dejar en manos de las Juntas de Marina de los arsenales la parte principal de la gestión de sus recursos económicos (56). Cada departamento marítimo gestionaba un presupuesto fijo, aprobado por la Secretaría de Marina, que la Secretaría de Hacienda se limitaba a hacer efectivo. La modificación del presupuesto era difícil y lenta, y complicada de conseguirse con la

(51) Castejón a Múzquiz, 1-12-1781. AGS, SSH, leg. 51.

(52) *Ibidem*.

(53) «por haber empeñado en nombre del Rey su palabra de tomar todo el cáñamo que se presente». Castejón a Múzquiz, 2-10-1781. AGS, SSH, leg. 51.

(54) Él lo estaba comprando a 58 reales la arroba, y había que evitar mostrar «flaqueza, ni dejar a los dueños la libertad de venderlos a forasteros, que subrepticamente lo han hecho ya (con) algunas partidas a 85 reales la arroba». Esteban Gaztambide a Castejón. Granada, 19-10-1781. AGS, SSH, leg. 51.

(55) Secretaría de Marina al Comandante General de Marina de Cartagena. Madrid, 23-2-1781. AGS, Marina, leg. 593.

(56) TORRES SÁNCHEZ, R. (2011).

agilidad y flexibilidad que requerían los comisionados que estaban sobre el terreno. El resultado práctico fue unos comisionados con escasa capacidad de maniobra, y una descoordinación cada vez mayor entre los comisionados y los arsenales. Pese a la importancia estratégica concedida por la junta de marina de Cádiz a la comisión de compra de cañamos en Granada, tuvo que renunciar a presupuestarlo, «que será preciso para compra de cañamos en Granada por ignorarse la porción que se podrá acopiar» (57). Es sorprendente, pero el resultado final fue que los arsenales no podían asegurar con cuánto cañamo nacional podrían trabajar. Lo peor fue que esta incertidumbre estimuló aún más las soluciones extremas de embargos e incautaciones de las cosechas. Sin duda, el origen estaban en una política de compras articulada con escasez de recursos económicos y falta de flexibilidad, pero lo cierto es que la demanda de la Armada se convirtió en un problema para los productores de cañamo español. Es muy interesante que el ministro de Hacienda Canga Argüelles valorase a comienzos del siglo XIX el resultado de esta política de intervención del Estado en el mercado de cañamo nacional de una forma claramente negativa:

«Son escandalosas las trabas con que nuestra marina real ha impedido la propagación de los cañamos en Granada. No contenta con precisar al labrador a que se los vendiera exclusivamente, y por precio fijo, le prescribía el método de cultivo y de las elaboraciones consiguientes, y le vejaba de mil maneras» (58).

Si volvemos a las acusaciones que hizo Antonio Ulloa a los asentistas, cuando les censuraba de ser los responsables del fracaso del Estado en sus esfuerzos por asegurar el suministro de cañamo, velas y jarcias a la Armada, cabría considerar a la luz de cómo se gestionaron las compras y la producción que una parte de esa responsabilidad también estuvo en el Estado y la Armada. El resultado práctico de todo esto fue la incapacidad de asegurar el suministro desde fuentes nacionales, y la necesidad de seguir acudiendo a los mercados internacionales. Pero la irremediable necesidad de mantener el sistema de asientos no fue una completa vuelta a comienzos del siglo XVIII. El Estado también aquí introdujo cambios que, de nuevo, volvieron a desembocar en más monopolio.

Pese al proyecto mercantilista de lograr un abastecimiento nacional o imperial, los suministros navales que necesitaba la Armada española siguieron dependiendo durante la segunda mitad del siglo XVIII de mercados lejanos. Arboladura, madera, cañamo, hierro o brea continuaron siendo productos deficitarios en España, de modo que debían adquirirse en el Báltico mediante asientos con hombres de negocios particulares, españoles o extranjeros. El problema de este comercio no era solo logístico; había también un importante componente estratégico y político. Al convertirse el Báltico en un área vital para los intereses de la mayoría de las potencias navales, los Estados europeos

(57) Junta de Marina de Cádiz. Isla de León, 6-4-1781. AGS, Marina, leg. 593.

(58) CANGA ARGÜELLES, J.: p. 43.

hicieron que el acceso a este mercado fuese un asunto diplomático de primer orden. El resultado fue una dinámica compleja de enfrentamientos entre el control ejercido por los ingleses en esta área durante la segunda mitad del siglo XVIII, la entrada en el negocio de los suministros navales de las potencias del norte, y los intentos de españoles y franceses por conseguir un acceso directo a este mercado (59). Es decir, se trataba de un turbulento y complejo mercado internacional de provisiones.

Todo apunta a que el gobierno español fue aumentando su implicación en el acceso al mercado de suministros navales del Báltico. La posibilidad de confiar la provisión de géneros del norte en cada departamento a la afluencia de comerciantes y buques de cualquier nacionalidad no fue nunca considerada por el gobierno de Carlos III como una vía ordinaria de abastecimiento de la Armada. Solamente en caso de extrema necesidad se daban órdenes para comprar cualquier cargamento que pasase por el puerto. Más bien creemos que ocurrió lo contrario, es decir, que se evolucionó hacia una contratación directa de los suministros navales del Báltico, de una forma cada vez más monopolística y centrada en Madrid (60).

Hasta el inicio de la década de 1760, el suministro de cáñamo del Báltico se realizaba mediante compras parciales, ofrecidas por comerciantes españoles, oriundos de la cornisa cantábrica, que utilizaban su red de contactos en el norte —principalmente Ámsterdam, pero también en el Báltico— para realizar sus compras (61). Con frecuencia se trataba de un comercio en el que el comerciante se arriesgaba a traer cantidades pequeñas de cáñamo, que luego ofrecía a los ministros de marina de provincias o directamente a los intendentes de los arsenales. Algunos de ellos utilizaban esta oferta para esconder la posibilidad de sacar plata de España, legal o ilegalmente (62). En otros casos, el cáñamo servía para sostener y rentabilizar una red comercial de intercambios y servicios mucho más amplia, como era el caso de Tomás de Sant Aulary con el suministro de cáñamo del Báltico en Bilbao y

(59) Agradezco los comentarios de Pierreck Pourchasse. Véase su trabajo Pourchasse, P. (2008). «La Baltique, une zone active du grand cabotage européen, XVII-XVIII siècles», *Revue d'histoire maritime*, 8, p. 39-66.

(60) La tendencia monopolística para la contratación de suministros para toda la armada tenía un claro precedente en la posibilidad que abrió los negocios de la corona con Juan Fernández Isla. Además de una amplia variedad de servicios, logró un asiento en 1750 para abastecer de todo el hierro en bruto y clavazón para los tres departamentos por nueve años, AGS, Marina, leg. 787.

(61) Marcelo Ramón de Uribarri, vecino de Bilbao, aludía como garantía para realizar las compras «la correspondencia seguida y conocimientos que tengo en las principales plazas de comercio del Báltico, como son San Petersburgo, Riga y Dansik», Bilbao, 6-11-1754. AGS, Marina, leg. 613.

(62) Arriaga a Valdeparaiso, sobre el problema de autorizar a sacar 1.792.000 reales a Juan Antonio de Yunibardia, que ha vendido en Ferrol 10.000 quintales de cáñamo de Riga y desea sacarlos por Bayona. Madrid, 16-3-1757, AGS, Marina, leg. 48.

(63) TORRES SÁNCHEZ, R. (1998), p. 81-108.

Ferrol (63). Este modelo relativamente abierto y competitivo, en el que también participaban los extranjeros, fue evolucionando hacia un modelo más monopolista, en el que la decisión última de compra fue pasando de las juntas de marina de los departamentos marítimos hacia la Secretaría de Marina. Las propuestas de venta seguían siendo recibidas por los intendentes, pero eran resueltas en la Secretaría de Marina y, cada vez más, por «la vía reservada de hacienda» (64).

En esta dinámica de centralización del abastecimiento en Madrid, la entrada de Felipe Chone, comerciante de Bilbao, marcó un hito, puesto que consiguió encargarse de todo el suministro de cáñamo del Norte (Báltico). Para ello, el comerciante proponía al Estado realizar compras masivas para todos los arsenales y por un período de tiempo amplio, cinco años, con la condición expresa de que «durante el asiento no se admitirá cáñamo del Norte de otro asentista» (65). Es decir, este comerciante estaba proponiendo al estado un monopolio de suministro de hecho, que convertía estas compras en un negocio entre la Secretaría de Hacienda de Madrid y el empresario. La solución de un monopolio de compra era algo que se fue imponiendo en otras áreas de suministro militar (66), pero en este tipo de provisiones del Báltico, además, era una forma de asegurar un abastecimiento complejo que el limitado desarrollo del cáñamo nacional hacía imprescindible.

El monopolio de suministro de Felipe Chone se mantuvo, pese a los intentos de algunos comerciantes extranjeros de hacerse con el negocio. El enfrentamiento más serio se produjo con la propuesta de Juan Federico Brandenburgo, cónsul de Rusia. Su casa comercial, Casa Rey-Brandenburgo, era bien conocida en la Marina, porque venía ofreciendo en los puertos de Ferrol y Cádiz cargamentos de cáñamo y otros productos del norte, y era considerada muy fiable por «su crédito en el comercio y porque teniendo su tronco principal en San Petersburgo, participa del derecho de preferencia, que la ley de aquel Imperio dispensa a los patricios en calidades y precios» (67). Con estos antecedentes y credenciales, Brandenburgo ofreció a la junta departamental de Ferrol hacerse cargo del asiento de Chone, mejorando las condiciones econó-

(64) Respuesta a Gerónimo de Retortillo, abonado de Simón de Aragonri. San Ildefonso, 28-8-1761. AGS, Marina, leg. 613.

(65) Se comprometía a abastecer anualmente de 12.000 a 16.000 quintales de cáñamo, todos de San Petersburgo. Si se quería aumentar esa cantidad, lo podría hacer, pero siempre con pedidos superiores a 4.000 quintales. Bilbao, 9-5-1767. AFB, Judicial, Consulado/Mercantil, 2255/50, en Torres Sánchez, R. (1998): «Comercio y asientos militares. Hacia la integración comercial del Cantábrico en el siglo XVIII», en *Cuadernos de Investigación Histórica*, 17, pp. 81-108.

(66) TORRES SÁNCHEZ, R. (2011).

(67) Gerbaut a Arriaga, Cádiz. 30-10-1767. AGS, Marina, leg. 613. La propia casa recordaba una amplia variedad de servicios a la corona, que incluía «SS. Rei, i Brandenburg, establecida ha muchos años en el Comercio de la ciudad de Cádiz... acreditado en asuntos de casi todos transportes de Tropas a America, i Padres Regulares de la Compañía a Italia, i otros de mayor entidad, que tuvo a su cargo, notorios del Departamento de Cádiz». Ferrol, 19-4-1773, AGS, DGT, Inv.25, leg. 15.

micas de su asiento. La junta envió la propuesta a Madrid, donde fue analizada por la Secretaría de Marina y la de Hacienda. El gobierno decidió rechazar la propuesta, pese a las ventajas económicas que suponía, puesto que no parecía conveniente «que un cónsul extranjero se mezclase en un negocio en que por su calidad se descubren o la escasez de los arsenales o los objetos de armamentos especialmente si son considerables». El gobierno prefirió aceptar la continuidad del asiento de Chone, abonado del conde de Clonard, que era —expresamente se destacaba—, español y «vasallo de SM». Es decir, todo un despliegue de razones estratégicas y mercantilistas.

Para lograr que este súbdito del rey siguiese al frente del asiento, el gobierno no dudó en dar órdenes reservadas al tesorero general, marqués de Zambrano, para que la Real Hacienda sostuviera secretamente al empresario Chone, «aunque fuese a costa de hacerle algún abono reservadamente». A cambio de este apoyo económico, el gobierno le pidió a Chone que hiciese alguna rebaja en los precios de su asiento de cáñamo, «en la seguridad de que se le abonarían por la Real Hacienda». Toda la negociación se siguió en Madrid y, expresamente, se decidió no informar de los pormenores ni de las razones políticas a las juntas de los departamentos marítimos, con el argumento, decía el Secretario de Hacienda «para que en estos (departamentos de marina) no se sepa la condición reservada, que ha intervenido, el único medio es que el referido exceso se le satisfaga por VS (marqués de Zambrano) en libramientos separados del principal importe» (68).

Las compras de cáñamo del Báltico pasaron a ser, por lo tanto, un asunto de estado, negociado al margen de la capacidad de gestión de las juntas de los departamentos marítimos y, a veces, de la propia Secretaría de Marina. El gobierno buscó en el monopolio de un empresario la garantía de un abastecimiento y la confidencialidad que requería un producto tan estratégico; a cambio no dudó en sostener al asentista, incluso cayendo en una flagrante ilegalidad, como era acordar un precio y pagar otro.

La intervención del gobierno en este suministro de cáñamo del Báltico aumentó en los años siguientes, conforme lo hacían las necesidades de la Marina, por el inicio de la escalada bélica, y a medida que aumentaba paralelamente la rivalidad europea por el acceso al Báltico. La necesidad de una mayor implicación estatal en este negocio-asunto de Estado se hizo evidente a partir de 1774. En ese año, el conde de Clonard, Miguel Soto, vecino de Cádiz y del comercio con América, abonador de Felipe Chone, avisó al secretario Arriaga de los problemas que tenía su casa comercial para realizar

(68) Múzquiz a Zambrano. El Pardo, 11-2-1775. AGS, DGT, inv. 25, leg. 15. Estos acuerdos reservados entre asentista y Secretaría de Marina, provocaron numerosos quebraderos de cabeza al tesorero general, quien tenía posteriormente que justificar los gastos realizados. Como se quejaba Zambrano a Múzquiz, estos pagos reservados a Felipe Chone y a otros asentistas del norte, como Carlos María Marracci, no eran fáciles de justificar ante el Tribunal de la Contaduría, «donde son muchos los que intervienen en su comprobación». Propuso, y así se hizo, justificarlo con «el nombre de gasto secreto, recogiendo en la Secretaría del cargo de VE las certificaciones de los contadores principales de los departamentos».

las compras de cáñamo del Báltico. Según le informaron sus comisionados en el Báltico y Holanda, trabajar en este mercado empezaba a resultar complejo y caro. El súbito aumento de la demanda de las marinas europeas en la zona había provocado el incremento de los precios y el enfrentamiento con los comerciantes holandeses, que tradicionalmente habían ejercido de intermediarios y ahora eran los principales afectados por el aumento de la competencia del resto de los comerciantes europeos (69). Todo apunta a que los holandeses temían perder su principal función de intermediarios en el comercio del Báltico, tanto para realizar las compras como para atender su cobro en Ámsterdam. Su reacción, según los comisionados de Clonard, fue la de encarecer las condiciones y el coste de su intermediación, especialmente financiera (70).

Clonard conocía perfectamente las claves de la política exterior española y de las aspiraciones del Estado en aquella zona (71), y supo perfectamente cómo plantear el problema, es decir, el pensamiento y lenguaje más apropiados. Se dirigió directamente al secretario de Hacienda, no al secretario de Marina, y lo presentó como un problema de Estado que afectaba directamente a los principios mercantilistas que guiaban a su gobierno. Lo que estaba en juego no era el cáñamo sino, en palabras del empresario, «el feliz éxito con que la Bandera de SM trafica por los Mares del Norte y subsistencia de la Casa Española de Chone y Soto de San Petersburgo». En ese momento Clonard afirmaba que tenía empleados en esa provisión de cáñamo 26 navíos y que las pérdidas acumuladas superaban los 70.000 pesos. Clonard demostraba que había empleado el mayor esfuerzo y dedicación en promover los intereses públicos, pero también que su quiebra era irremediable. Así las cosas, solo cabía pedir la protección del Estado, en sus palabras: «el mayor patrocinio de VE (Múzquiz) para contrarrestar y que conozcan el poder del Rey (...)

(69) Esta información coincide con la que transmitían los cónsules franceses a su gobierno en esas fechas. Agradezco a Pierrick Pourchasse (Université de Bretagne Occidentale, France) que me facilitase la lectura de su trabajo en prensa «Buying supplies from your enemy or how the French navy stocked up with products from the North in the XVIIIth Century» (2011).

(70) José Guerrero García a conde de Clonard. Madrid, 17-9-1774. Este comisionado informaba a Clonard de las cartas de sus agentes en el Báltico, en las que advertían del encarecimiento que estaban introduciendo los holandeses en sus operaciones de intermediación, «pues hasta los comisionados que tenemos en Riga, Dantzing y otros puertos, donde se hacen las compras, inducidos por los demás, han variado enteramente el librar el importe de los cargamentos, y lo hacen de un modo tan violento, y con tan crecidas cantidades, que nuestros correspondientes en Ámsterdam, para poder salir bien de estos pagos, han librado sobre esta Plaza exorbitantes sumas, a menos plazo que anteriormente». AGS, SSH, leg. 50.

(71) En 1772 el propio Clonard había enviado a Múzquiz un informe, con la petición de que se pasase a Grimaldi, donde se muestra el conocimiento y la coincidencia de intereses entre el Estado y Clonard en la zona. En concreto el proyecto que entonces buscaba la protección de real para el comercio del Báltico «que logren la mejor acogida de estas fragatas y que no sea del todo riguroso el derecho que exigen al paso por el Sum la Corona de Dinamarca». AGS, SSH, leg. 8.

por el infatigable celo de seguir proyecto tan beneficioso al estado» (72). La estrategia de Clonard fue un éxito. El gobierno decidió apoyar incondicionalmente a este empresario. El secretario de Hacienda tomó la medida de que se le abonasen inmediatamente 40.000 pesos al asentista, y avisar al secretario de Marina que se le «concede esta gracia porque el Asentista es acreedor a mayor cantidad» (73). Es decir, el estado asumía las pérdidas del asentista como suyas y mostraba una clara voluntad de sostenerlo al frente de su negocio. En contra de lo que alegaba Antonio Ulloa, intereses públicos y privados podían ir unidos, y el mercantilismo podía facilitar esa unión.

No cabe duda de que el ambiente prebélico que se vivían en esos momentos, unido a las consideraciones mercantilistas sobre la necesidad de aumentar la presencia directa de España en el Báltico, y probablemente también a la incapacidad de confiar un rearme naval exclusivamente a la oferta de cáñamo nacional, facilitaron la decisión del gobierno de ayudar al asentista de cáñamo del norte y de sostener esta política en los años siguientes. Hay muchos ejemplos de las ayudas prestada por el gobierno a este asentista de cáñamo, aunque a veces no resulta fácil descubrir la naturaleza de este apoyo (74). Lo importante es que esta mayor interacción entre estado y asentista monopolista facilitó la concesión de otros asientos de provisión a la Armada con géneros del Báltico a la compañía de Chone y Clonard, como fueron el asiento de arboladura y tablonería desde 1772 (75), o el de betún desde 1773 (76). Si a eso unimos que el propio Clonard financiaba también otros asientos de provisión a la Armada en España, como los de Carlos María Marraci, en los que cuando se produjo alguna quiebra y era sustituido por otro comerciante, Clonard volvía a aparecer de fiador, podemos considerar que hubo una auténtica espiral de fortalecimiento del monopolio de este empresario (77). Cabe incluso afirmar, que fue el estado quien más contribuyó al desarrollo de este

(72) Conde de Clonard a Miguel Múzquiz. Cádiz, 21-9-1774. AGS, SSH, leg. 50.

(73) Miguel Múzquiz a Julián de Arriaga. San Ildefonso, 23-9-1774. AGS, SSH, leg. 50.

(74) Como cuando Castejón pedía a Múzquiz que se le abonara a Chone «el plus estipulado por secreto convenio respectivo a la provisión del año de 77 [que] comprendía sólo 13.850 quintales del de Riga, debiendo ser 16.112 quintales». Castejón a Múzquiz, 1-9-1778. AGS, SSH, leg. 50.

(75) Felipe Chone y conde de Clonard trabajaban con la casa Felipe Kcarney y Francisco Hayden. Otorgado en Madrid el 21-1-1772. AGS, Dirección General del Tesoro (DGT), inv.15, leg. 15.

(76) Aquí utilizan como hombre de paja a Manuel Martínez, vecino de La Coruña. Se encargarían del abastecimiento de todo el betún del norte por tres años. AGS, Marina, leg. 609. Madrid, 19-8-1773. Lo renovó por otros cuatro años (1774-1777). La brea principal que ofrecía era la de Suecia, «que ha obtenido el primer lugar en el uso tanto en Francia, como en Inglaterra y otras coronas». AGS, DGT, inv.25, leg. 15. San Ildefonso, 28-8-1773.

(77) La presencia en la sombra del conde de Clonard se puede seguir con claridad en algunos casos de cambio de asientos, como por ejemplo con la provisiones de betunes para arsenales de marina de Ignacio José Haedo, que estaba abonado por el conde Clonard, según contrata que empezó el 1-2-1777. Haedo solicitó ser «relevado de la obligación a causa de crecidas pérdidas que desde aquella fecha había padecido por motivos que no pudo preveer (*sic*)». Fue sustituido por Felipe Abancido, del comercio de Madrid, pero que también actuó abonado por el mismo conde Clonard, y que empezó el 1-4-1778.

empresario monopolista. De nuevo, intereses públicos y privados fueron de la mano.

Los suministros navales ya no podían salir de las esferas de decisión más próximas al gobierno, y la escalada bélica se encargó de confirmar toda esta tendencia e incluso hizo aún más necesaria la intervención del gobierno. La primera consecuencia del fuerte aumento de la demanda de cáñamo fue el rápido aumento de los precios en origen. Carlos María Marracci, en nombre de Clonard y Chone, informó a Castejón de que los precios del cáñamo y de otros géneros del Báltico se habían incrementado extraordinariamente en Riga «por los armamentos marítimos que desde el año 1775 ha habido en Europa». En octubre de 1777, Clonard dio un ultimátum al rey: si no se les abonaba la diferencia del aumento de precio, ellos renunciaban a seguir en el asiento. El gobierno, de nuevo, aceptó las exigencias del asentista y abonó, fuera del contrato firmado, el sobrecoste por la provisión de los dos años anteriores, y lo mismo hizo en los dos siguientes, en los «siguió la misma alteración de precios». Su última contrata fue en 1778, por dos años, para abastecer a los tres departamentos (78).

La dinámica de monopolio y mutua dependencia era arriesgada, porque la quiebra del asentista ponía al Estado en una difícil situación. Del mismo modo que había ocurrido con el monopolio fabril, era complicado recurrir al mercado para suplir cualquier falta del asentista. La única solución era reforzar más al asentista, es decir, una nueva escalada en la espiral de interacción entre estado y asentista. El gobierno tuvo que sostener a los asentistas no sólo con pagos secretos y convenios fuera del conocimiento público, como hemos indicado, sino también con flagrantes excepciones políticas, como era la fiscal. Así, el secretario de Marina tuvo que apoyar a la compañía de Clonard cuando los administradores de rentas de Ferrol, cumpliendo las órdenes generales de que todos los asientos debían pagar impuestos, exigían los derechos de rentas a los envíos con géneros del norte para aquel arsenal. Las razones que daba el secretario no podían ser más significativas: «le parece inaudito que exijan los derechos de rentas en unas circunstancias tan excepcionales, cuando se están arriesgando a traerlos en buques neutrales». Su conclusión y recomendación era que «no es el momento de entibiarlos (a los asentistas)». Consecuentemente, el secretario de Hacienda Múzquiz, ordenó la excepción fiscal para los envíos de cáñamo y para el resto de provisiones del Báltico (79). Es decir, mientras que un cáñamo comprado por un comisionado de marina en Cataluña pagaba impuestos al entrar al arsenal de Cartagena, el cáñamo comprado en Riga estaba exento de impuestos al desembarcar en Ferrol o Cartagena. Por la vía de la creciente dependencia estado-asentista, se estaba empezando a desvirtuar el objetivo de una política mercantilista.

La dinámica de apoyo gubernamental a los asentistas obligó al estado a involucrarse cada vez más en el sostenimiento de las vías financieras de estos

(78) Contrato de provisión de cáñamo del norte. San Lorenzo, 17-10-1778. Museo Naval, Biblioteca IMP-C6/38.

(79) Castejón a Múzquiz, 16-2-1780, AGS, SSH, leg. 51.

asentistas, y finalmente a reemplazarlos. Como apuntamos, uno de los problemas que tenían estos asentistas era la utilización de las casas holandesas como intermediarios entre el Báltico y Cádiz o Madrid. La solución fue que el gobierno puso a disposición de los asentistas las oficinas de la Real Hacienda en el exterior, el Real Giro, que ayudarían a financiar a los asentistas la compra de suministros navales. Consecuentemente, desde 1776, la tesorería del Real Giro de Ámsterdam, registró una inusual actividad. Su tesorero, Juan Manuel de Uriondo, y el ministro en la Haya, recibieron continuas peticiones para atender a una multitud de servicios financieros relacionados con una cada vez más amplia variedad de de suministros navales. A la financiación de las compras de cáñamo, se le sumaron los encargos de adquisición en Holanda de grandes cantidades de tejidos «para la Real Armada» (80). En la tesorería del Real Giro de Ámsterdam se llegó incluso a tomar préstamos en Holanda para dar liquidez a la caja mientras no llegaban otros recursos desde España (81). Una estimación realizada por la Tesorería de General en 1784, calcula que sólo en 1779 se pagaron más de 11,5 millones de reales para atender estas compras de suministros navales (82).

Todo el apoyo prestado por el estado a los asentistas resultó finalmente insuficiente para sostenerlos. La navegación con el Báltico cada vez era más arriesgada, por la presencia de buques ingleses, y más costosa, por el aumento del precio de las materias primas, seguros y fletes. El resultado fue una rápida retirada de los asentistas del negocio de los suministros navales del norte. Las condiciones de monopolio de facto que se había alcanzado hizo especialmente grave la caída y retirada del Báltico de Chone y Clonard en 1780 (83). El problema que se le planteaba ahora al gobierno era quién sustituiría a estos asentistas. El monopolio había provocado una reducción del número de empresarios que trabajaban con el estado, y el clima de incertidumbre de ese momento limitaba aún más el interés de potenciales empresarios por entrar en el negocio. La solución, de nuevo, fue política, no podía estar cerca de los arsenales ni de las juntas de los departamentos marítimos, debía ser el estado quien la abordase como un problema político. El propio secretario de Marina,

(80) Para realizar las compras de estos tejidos se pusieron 2.100.000 reales a disposición del vizconde de la Herrería. Zambrano a Múzquiz, 21-1-1778. AGS, SSH, lg.268. El objetivo de esta compra masiva de tejidos era «para tener este repuesto tan útil, como para evitar mucho mayores gastos en los costos que ocasionaría de no verificarse ahora», 17-1-1778. Castejón a Múzquiz, 5-1-1778. AGS, SSH, leg. 50.

(81) Todo el sistema era coordinado desde la Tesorería General de Madrid. Así, por ejemplo, ante la situación de que «aquella Tesorería [estaba] muy exhausta de Fondos», se había ordenado que Uriondo pagase al vizconde de la Herrería 920.000 reales «que habrá buscado a su crédito para la satisfacción en el día de las contratas a asentistas», Zambrano a Múzquiz, 29-4-1776. AGS, SSH, leg. 269.

(82) AGS, SSH, leg. 293.

(83) Liquidación de los efectos que pertenecían a la compañía «Chone y Soto» en San Petersburgo. Floridablanca a Múzquiz, 20-9-1781. AGS, SSH, leg. 10. El origen de esta quiebra está planteado por la propia empresa en Archivo Histórico Nacional (AHN), Estado, leg. 3210.

marqués de Castejón, tuvo que reconocer que no era una cuestión que pudieran resolver los marinos en sus juntas departamentales y que, de nuevo, era un asunto de gobierno: «al presente (explicará Castejón al secretario de Hacienda) en que casi cerrado el paso del Norte, están los asentistas de cáñamos y arboladuras en un descubierto grande de sus obligaciones que es preciso reemplazar a todas costa con efectos del reino y de fuera traídos por el Mediterraneo» (84). Es decir, era el gobierno quien tenía que dirigir la búsqueda de los suministros que ahora ya no llegaban, ni de dentro ni de fuera de España.

Castejón tenía razón en que la provisión de estos suministros navales era un asunto de gobierno y también en que los asentistas que la hacían estaban endeudados, pero no tanto en que el mercado del Báltico estuviese cerrado. Ya fuera por las dificultades que hubo en la provisión nacional, ya por la dinámica anterior de desplazamiento hacia Ámsterdam de la gestión de los dineros de la Armada, lo cierto es que el gobierno español siguió buscando soluciones en «el Norte». El gobierno aprovechó las oportunidades que ofrecían los países neutrales para realizar las compras de suministros navales y encargar su transporte a los arsenales españoles (85). Para conseguirlo, el gobierno comenzó a realizar las compras directamente en el Báltico. Se podría decir que en el suministro de cáñamo del Báltico hubo una sustitución de un sistema de provisión basado en asientos realizados en Madrid por otro de administración directa, fuertemente controlado por el Estado, aunque realizado por comisionistas privados.

El sistema se articuló a partir de un hombre de negocios en San Petersburgo, Pedro Normande, quien realizaba allí las compras que se le ordenaban por la Secretaría de Estado y que cobraba una comisión. Es decir, ya no eran las juntas departamentales, ni Castejón, ni siquiera Múzquiz, sino el propio secretario de Estado, conde de Floridablanca, y la vía diplomática los que intervenían directamente en el asunto de la provisión de cáñamo. Normande había recibido del conde de Floridablanca «una comisión de encargado de los negocios del Rey en San Petersburgo», y que consistió, fundamentalmente, en la compra de todo tipo de géneros para la Armada (86). Normande mantenía relación directa con el secretario de Estado, a quien informaba de la marcha de sus gestiones. Sus compras eran pagadas por letras giradas por Antonio Colombi, cabeza de una casa de negocios española establecida en San Petersburgo y que

(84) Castejón a Múzquiz, 7-7-1781. AGS, SSH, leg. 51.

(85) El papel de Rusia fue clave en estos suministros. Rusia, además, ofrecía la oportunidad de un capitalismo de estado, en el que el propio gobierno ruso ofrecía sus fragatas de guerra para hacer el transporte de cáñamo hasta Ferrol. La forma de pago era en Madrid y a Patricio Joyes. En este caso, en dos fragatas de guerra rusas y coste 1.337.955 rsv. Floridablanca a Múzquiz, El Pardo 5-2-1782, AGS, Marina, leg. 592.

(86) Aunque documentos posteriores se referirán con detalle a esta comisión —quién la ordenó y el motivo—. Desconocemos la fecha exacta en la que se encargó, pero todo apunta a que debió de ser hacia finales de 1780. Castejón a Múzquiz. Madrid, 16-6-1781. AGS, SSH, leg. 51. Las cuentas que posteriormente presentó Normande de los encargos se refieren al período 1781 a 1784. Flor a Larena, Madrid, 2-6-1785. AGS, SSH, leg. 10.

llegó a ser el cónsul español en Rusia (87), contra corresponsales en Ámsterdam o Madrid; en este último caso casi siempre a los banqueros Patricio Joyes, Agustín Queneau o Esteban Drouilhet, quienes la presentaba a su cobro al tesorero general (88). En ocasiones, era el propio Normande quien giraba las letras, en cuyo caso lo hacía principalmente contra la Tesorería del Real Giro de Ámsterdam (89). Posteriormente, el tesorero general imputaba todos estos gastos al departamento de marina correspondiente con cargo a la consignación del año en curso o directamente, es decir, como podía hacer con un comisionado de marina que comprase cáñamo en Aragón o en Granada. El mismo procedimiento se seguía con los seguros y fletes de las embarcaciones neutrales que traían los géneros contratados en el Báltico, de cuya gestión, ya fuesen contratados en Ámsterdam, ya en algún puerto del Báltico, se informaba a la Secretaría de Marina «por la vía reservada de Estado» y se ocupaba la Tesorería General (90).

La conclusión fue que el cáñamo del Báltico siguió siendo la materia prima más utilizada en las fábricas de jarcias y velas de los arsenales. Su compra era coordinada desde la Secretaría de Estado y por la vía diplomática, la ejecutaban comerciantes privados que actuaban como comisionados de marina, y pagada directamente por la Real Hacienda en Ámsterdam o Madrid. Los cáñamos nacionales quedaron en un segundo plano. Las urgencias y la flexibilidad en la demanda de la Armada, que eran las características de una Marina del siglo XVIII, tuvieron que atenderse recurriendo a los mercados exteriores. El mercantilismo estaba sólidamente asentado entre los escritores y políticos españoles, pero su aplicación no dio los frutos que se buscaban. El

(87) MARTÍNEZ RUIZ, E. y PI CORRALES, M.: p. 171 y ULBERT, J. and G. LE BOUËDEC: p. 349.

(88) Numerosos ejemplos de cómo se realizaban estas compras, desde que se ordenaban por Floridablanca hasta que las pagaba el tesorero general, en AHN, Hacienda, leg. 6734. Ejemplo, San Petersburgo, 5-8-1781, 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 la arboladura que se le encargó para el servicio de la Real Armada, y que el tesorero mayor pago con cargo a la consignación del departamento del Ferrol. Otra de 25-9-1781, 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 vinculaban a 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, 26-6-1781. AGS, SSH, leg. 51.

(89) 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, 6-2-1780. AHN, Hacienda, leg. 6731.

(90) Valga como ejemplo la contratación en Ámsterdam del seguro del navío ruso *Ana Martina*, que ha llevado a Ferrol «efectos de Marina del Rey». El importe era de 670 ducados de plata «contra Floridablanca» que ha sido presentada por Agustín Queneau, 16-12-1781. AHN, Hacienda, leg. 6734.

estado contratista español consiguió canalizar hacia su economía nacional solo parcialmente los beneficios del suministro de la demanda de cáñamo, velas y jarcias. Del mismo modo, tampoco potenció la iniciativa privada, al apoyarse en unos pocos asentistas monopolistas (91).

Bibliografía

- AQUERRETA, S. (2001): *Negocios y familias en el siglo XVIII: la familia Goyeneche*, Pamplona: Eunsa.
- CANGA ARGÜELLES, J. (1834, 1968): *Diccionario de Hacienda con aplicación a España*, Imp. de Marcelino Calero y Portocanero, (reimpresión del Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1968).
- CARLYON, J. (2009): «Gerónimo de Uztáriz and the economic shades of enlightenment in Spain» *Cuadernos internacionales de estudios humanísticos*, 12: 7-24.
- DÍAZ ORDÓÑEZ, M. (2010): *Amarrados al negocio. Reformismo borbónico y suministro de jarcia para la Armada Real (1675-1751)*. Ministerio de Defensa, Madrid.
- FERNÁNDEZ ALBALADEJO, P. (1977): «El decreto de suspensión de pagos de 1739: análisis y explicación», *Moneda y Crédito*, 142: 51-81.
- FERNÁNDEZ DURÁN, R. (1999): *Gerónimo de Uztariz (1670-1732). Una política económica para Felipe V*. Minerva, Madrid.
- GÁRATE OJANGUREN, M. (1990): *La Real Compañía Guipuzcoana de Caracas*. Sociedad Guipuzcoana de Ediciones y Publicaciones, San Sebastián.
- GÁRATE OJANGUREN, M. (1993): *Comercio ultramarino e Ilustración: la Real Compañía de La Habana*. Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País, San Sebastián.
- GONZÁLEZ ENCISO, A. (2000): «La política industrial en el siglo XVIII», *Pensamiento y política económica en la Época Moderna*, en L. Ribot, Actas: 137-171, Madrid.
- GUASTI N. (1998): «Forbonnais e Uztáriz: le ragioni di una traduzione» *Cuadernos aragoneses de economía*, 8, 1: 125-141.
- MARTÍNEZ RUIZ, E. y M. Pi Corrales (2000): *Commerce and navigation between Spain and Sweden throughout history*, Fundación Berndt Wistedt.
- MERINO NAVARRO, J.P. (1975): «Cultivos industriales: el cáñamo en España, 1750-1800», *Hispania*, 130: 567-584.
- MERINO NAVARRO, J. P. (1981): *La Armada española en el siglo XVIII*. Fundación Universitaria Española, Madrid.
- O'BRIEN, P.K. (2006): «The Formation of a Mercantilist State and the Economic Growth of the United Kingdom 1453-1815», United Nations University, UNU-WIDER, Research Paper, núm. 2006/75.
- O'BRIEN, P.K. and XAVIER DURAN (2011): «Total Factor Productivity for the Royal Navy from Victory at Texel (1653) to Triumph at Trafalgar (1805)» en UNGER, R. W. (ed) (2011): *Shipping And Economic Growth 1350-1850*, Brill Academic Publishers: 279-308.
- POURCHASSE, P. (2008). «La Baltique, une zone active du grand cabotage européen, XVII-XVIII siècles», *Revue d'histoire maritime*, 8: 39-66.
- QUINTERO GONZÁLEZ, J. (2003): *Jarcias y lonas: la renovación de la armada en la Bahía de Cádiz, 1717-1777*- Grupo Publicaciones del Sur, Cádiz.
- (2004): *La Carraca. El primer arsenal ilustrado español (1717-1776)*. Ministerio de Defensa, Madrid.
- SANZ AYÁN, C. (1992): «Negociadores y capitales holandeses en los sistemas de abastecimientos de pertrechos navales de la monarquía hispánica durante el siglo XVII», *Hispania*, 182: 915-945.

(91) Agradezco a Agustín González el haber llamado mi atención sobre esta consecuencia para la iniciativa privada.

LA POLÍTICA DE ABASTECIMIENTOS DE CÁÑAMO A LA ARMADA EN LA SEGUNDA...

- SERRERA CONTRERAS, R.M. (1974): *Lino y cáñamo en Nueva España*. EEHA, Sevilla.
- TORRES SÁNCHEZ, R. (1998): «Comercio y asientos militares. Hacia la integración comercial del Cantábrico en el siglo XVIII», en *Cuadernos de Investigación Histórica*, 17: 81-108.
- (2000): «Producir o comprar, la demanda de la corona española de productos industriales en el siglo XVIII», Luis A. Ribot García y Luigi de Rosa, *Industria y Época Moderna*. El Río de Heráclito, 2, Madrid. Actas-Istituto per gli studi filosofici: 95-131.
- (2002): «Cuando las reglas del juego cambian. Mercados y privilegio en el abastecimiento del ejército español en el siglo XVIII», en *Revista de Historia Moderna*, Alicante, 20: 487-511.
- (2003): «Campomanes y el comerciante y financiero Simón Aragorri» en Dolores Mateos Dorado (ed.) *Campomanes doscientos años después*. Universidad de Oviedo, Oviedo: 709-718.
- (2011): *La llave de todos los tesoros. La Tesorería General de Carlos III*. Silex, Madrid.
- ULBERT, J. and G. Le Bouëdec (2006): *La fonction consulaire à l'époque moderne: l'affirmation d'une institution économique et politique, 1500-1800*, Rennes: Presses universitaires de Rennes.
- ULLOA, A. de (1773, 1995): *La Marina: fuerzas navales de la Europa y costas de Berbería*, estudio de Juan Helguera Quijada. Universidad, Servicio de Publicaciones, Cádiz.
- UZTÁRIZ, G. (1742, 1968): *Theórica, y práctica de comercio, y de Marina*. Aguilar, Madrid.