



# HERRAJES PARA LA MARINA. LA CONCESIÓN DEL ASIENTO DE 1760

## IRONWORKS FOR THE SPANISH NAVY. THE CONCESSION OF THE SUPPLY CONTRACT IN 1760

Agustín González Enciso\*

Recibido: 26 de enero de 2018  
Aceptado: 22 de junio de 2018

**Cómo citar este artículo/Citation:** Agustín González Enciso (2018). Herrajes para la Marina. La concesión del asiento de 1762. *Anuario de Estudios Atlánticos*, nº 65: 065-026.  
<http://anuariosatlanticos.casadecolon.com/index.php/aea/article/view/10286>

**Resumen:** Abastecer de productos estratégicos a la Marina era un problema para el Estado, pero no estaba solo. La provisión era una oportunidad para los empresarios. Todo asiento lleva consigo una negociación entre dos partes interesadas, que pone en juego las necesidades de la demanda estatal y las capacidades del empresario oferente. En el correcto juego de necesidades y capacidades se basa el éxito del asiento para las dos partes. Para valorar todo eso es preciso conocer cómo se llega a la concesión de los asientos o por qué se cambia de asentista. En el ejemplo que nos ocupa intentamos estudiar cuál fue el proceso de sustitución del asiento de herrajes entre 1759 y 1760 y cuáles eran las preocupaciones de los gobernantes en ese momento. Analizamos, primero, los problemas del último del asiento de Isla y, luego, el proceso que dio la concesión a Retortillo, a la vez que atendemos a algunas implicaciones de fondo.

**Palabras clave:** Empresarios militares, *contractor state*, Marina española, siglo XVIII, herrajes, asentistas.

**Abstract:** The provision of strategic wherewithal to the Royal Navy was a problem for the state, but the state was not alone. Provision was also an opportunity for entrepreneurs and businessmen. Each contract was a matter of negotiation among two interested partners that took into account state needs and entrepreneurial supply capabilities. Success came out from the correct interplay of both parts. To assess all that it is necessary to study how a contract was awarded, how it worked out and why the contractor was or not, substituted. In the case here we study the substitution process of the contractor in the provision of ironworks for the Spanish Navy in 1759-1760, and what were the administration major concerns at the moment. We will study first the problems created during the last stage of Islas' contract and then, the process leading to the concession to the next contractor, Retortillo. We will also look to some general economic implications of the ironworks contract.

**Keywords:** Military entrepreneurs, contractor state, Spanish Royal Navy, Eighteenth Century, ironworks, contractors.

El 11 de octubre de 1760 el rey aprobaba el pliego de Jerónimo Retortillo para surtir de hierros y clavazón a los tres departamentos de la Marina, Cádiz, Ferrol y Cartagena, «con destino a la construcción y carena de los bajeles de la Real Armada en los reinos de España o en los de América, o para cualquiera otros fines que convenga»<sup>1</sup>. Era el final de un proceso que había comenzado en 1759, quizás antes. Suponía la desaparición de un asentista, Juan Fernández de Isla, que había trabajado con

\* Departamento de Historia, Edificio Biblioteca de Humanidades. Universidad de Navarra. Campus Universitario s/n, 31080 Pamplona. España. Teléfono: +34 618 52 30 85; correo electrónico: [agenciso@unav.es](mailto:agenciso@unav.es)

<sup>1</sup> Impreso con la certificación. *D. Domingo de Cerrageria, del Consejo de S. M. su secretario, y contador de data y guerra de la Tesoreria Mayor*. Madrid, 17 de octubre de 1760. Archivo General de Simancas (AGS), Dirección General del Tesoro (DGT), Inventario (Inv.) 25, leg. 15, 1ª parte, fol. 10 vto.-11 rto.



la Marina desde 1747<sup>2</sup>, y la entrada de otro, Jerónimo Retortillo, nuevo, llamado a jugar un importante papel en el mundo financiero de los años sesenta<sup>3</sup>.

El presente trabajo se inserta en un proyecto de investigación más extenso sobre los empresarios militares y el *contractor state* que trata de identificar los modos como la Monarquía resolvió sus necesidades de aprovisionamiento de bienes y servicios imprescindibles para que sus fuerzas armadas fueran operativas<sup>4</sup>. En el caso que nos ocupa, podríamos decir que la Marina no podría haber funcionado correctamente sin haber resuelto cada uno de los problemas de abastecimiento inherentes a la construcción de sus barcos. La provisión de herrajes entra así en un contexto más amplio sobre la movilización de recursos para la guerra, en general, y sobre los abastecimientos a la Marina, en particular. En esos ámbitos confluyen diferentes aspectos políticos, administrativos, empresariales y económicos. Todos ellos contribuyen a explicar el éxito o el fracaso de las operaciones navales. En nuestro caso, no hay victoria, podríamos decir, sin buenos barcos; y no hay buenos barcos sin buenos materiales. Los herrajes -hierros y clavazón, en general-, son un elemento sustancial al respecto<sup>5</sup>, como lo son los buenos asentistas que deben proveerlos.

Cómo resolver el abastecimiento es un problema para la Administración del Estado, pero la Administración no está sola. Tal problema se vuelve una oportunidad para los empresarios capaces de responder a esos requerimientos. Todo asiento lleva consigo una negociación entre dos partes interesadas, deseosas de colaborar, en la que se ponen en juego las necesidades de la demanda estatal de bienes servicios y las capacidades del empresario oferente. En el correcto juego de necesidades y capacidades se basa el éxito del asiento y el beneficio de las dos partes. Por eso, hay que conocer cómo se llega a la concesión de los asientos, cuáles son sus cláusulas o por qué se cambia de asentista. En el ejemplo que nos ocupa lo que ocurrió fue la sustitución de un asentista por otro. ¿Por qué se produjo el cambio? ¿Cómo se llegó a la nueva concesión? ¿Qué preocupaba más a los gobernantes en ese momento? Para intentar responder a estas preguntas analizaremos, primero, los problemas del final del último asiento de Isla; después veremos las propuestas para un nuevo asiento y el proceso que dio la concesión a Retortillo.

Se trata de una primera aproximación a una cuestión que tiene numerosas implicaciones de fondo y cuyo estudio completo requiere trabajos más extensos. Aquí veremos una panorámica general del proceso de adjudicación ocurrido entre 1759 y 1760. Debemos aclarar, en todo caso, que la función de estos asentistas era conseguir el producto (organizando su producción o comprándolo a los ferrones locales, productores de hierro o en el extranjero), y colocarlo en los arsenales peninsulares. El transporte al arsenal de La Habana, cuando fuera necesario, no era de su incumbencia. Durante años, el transporte atlántico lo hicieron las compañías privilegiadas: la Guipuzcoana de Caracas y, sobre todo, la de La Habana, desde Cádiz.

#### LOS PRECEDENTES. EL FINAL DEL ASIENTO DE LA ISLA

Nos acercamos primero, a los antecedentes inmediatos del proceso de cambio de asentista. Parten de los años 1758-1759, según se puede deducir de las informaciones de Juan Gerbaut, intendente del arsenal de Cádiz<sup>6</sup>. La misiva del 2 de mayo de 1759, del intendente al secretario de Marina, Julián de Arriaga, era seguramente una más de las que se intercambiaban dos altos cargos de la Administración. Era el modo habitual de gobernar en la Monarquía: el subordinado exponía problemas y expresaba opiniones o sugerencias, a la espera de recibir indicaciones o, en su caso, órdenes. La comunicación se hacía ordinariamente en forma de carta. Pero en el seno de la rutina administrativa, las cuestiones

2 Sobre Fernández de Isla ver la biografía de MAISO GONZÁLEZ (1990). Lo relativo a su trabajo con la Marina, sobre todo en pp. 235 y ss.

3 Jerónimo Retortillo fue un financiero madrileño de la segunda mitad del siglo XVIII. Sabemos poco sobre él, sobre todo antes de 1760. A Retortillo se le presenta como hombre de paja de Simón de Aragorri, no obstante, fue también un prominente negociante. ZYLBERBERG (1993), pp. 135, 166; TORRES SÁNCHEZ (1999), p. 105.

4 La bibliografía sobre la movilización de recursos para la guerra, el *contractor state* y los «empresarios militares» empieza a ser amplia y sería prolijo detenerse ahora en detallarla. Una información para visiones de conjunto de los principales problemas y bibliografía, en TORRES SÁNCHEZ (2016), SOLBES FERRI y FÉ CANTÓ (2016), pp. 13-19, o GONZÁLEZ ENCISO (2017 y 2018).

5 La importancia de los herrajes en la construcción naval y su problemática, en VALDEZ-BUBNOV (2011).

6 Gerbaut a Arriaga. Cádiz, 2 de mayo de 1759. AGS, Secretaría de Marina (SM), 609.

tratadas se convierten en indicador preciso de las realidades políticas. En este caso, el intendente tocaba un punto concreto y a la vez afrontaba el problema de fondo. El asunto puntual era el envío a La Habana de una determinada cantidad de herrajes y clavazón para la construcción allí de tres navíos<sup>7</sup>. El intendente se refería, incidentalmente, a dos fragatas que deberían hacer ese transporte a América. No parece que hubiera urgencia cuando Gerbaut escribía.

Con independencia del destino de los herrajes, el problema de fondo, lo que realmente preocupaba a Gerbaut y nos interesa a nosotros, era el asiento para el abastecimiento de clavos y herrajes. Al respecto, Gerbaut mencionaba, primero, algunos problemas causados por el vigente asentista, Fernández de Isla, y después proponía a una persona concreta para sustituir al ya entonces controvertido empresario cántabro.

### El final accidentado de un asiento

Así pues, lo que Gerbaut transmite en su carta es la preocupación por conseguir el abastecimiento de herrajes ante los fallos de las provisiones de Isla. Por eso ya había hecho gestiones con el comisario ordenador, Manuel de Mollinedo, para que le proveyese de Vizcaya los hierros y clavazones necesarios para «el determinado envío» a La Habana<sup>8</sup>. Se trata de una gestión excepcional. Lo normal era que, durante la vigencia de un asiento, los asentistas tuviesen la exclusividad del abastecimiento. Como se trataba de una provisión oficial, hecha por asiento, este comercio es diferente al que comportaba el de productos férricos entre particulares, comercio que conformaba las abundantes exportaciones de hierro vasco tanto a América como a Europa<sup>9</sup>. El Estado también se reservaba el derecho a acudir a una provisión fuera de contrato en caso de urgencia. Podemos, entonces, preguntarnos por qué hizo Gerbaut esas gestiones fuera del asiento: ¿Era urgente la situación? ¿No funcionaba el asiento de Isla?

La respuesta a la primera pregunta es que no parece que la situación fuera urgente, aunque corriera ya el año 1759. No faltaban entonces tensiones internacionales, pero el Estado español mantenía la neutralidad<sup>10</sup>. Los acontecimientos internacionales se fueron precipitando a lo largo de dicho año<sup>11</sup>; no obstante, el gobierno español estaba preocupado, sobre todo, por la inminente muerte del monarca, Fernando VI, que se produciría en agosto. Las prisas aparecerán sólo cuando muera el rey, se efectúe el cambio de reinado y de gobierno, y el nuevo monarca empiece a considerar la posibilidad de entrar en un conflicto internacional, que se estaba inclinando demasiado del lado de Gran Bretaña<sup>12</sup>. En los meses siguientes, tanto el gobierno español como la diplomacia francesa, se mostraron inquietos respecto a la deriva de los acontecimientos en el mundo americano<sup>13</sup>, pero el nuevo gobierno necesitaba algo de tiempo para tomar cartas en cualquier asunto.

Podríamos, hasta cierto punto, dejar al margen el trasfondo político si observamos que las gestiones de Gerbaut con Mollinedo son anteriores a la precipitación de los acontecimientos. Cuando escribe en mayo ya da por hecho que Mollinedo no podía ayudar en nada; de hecho, le había escrito en marzo. Es decir, hacía tiempo que había estudiado esa posibilidad. Por otra parte, Gerbaut no pensaba enviar las dos fragatas mencionadas a América hasta otoño. Aunque el verano no era el mejor momento para abastecerse de herrajes, pues la falta de agua paralizaba las fraguas y martinetes<sup>14</sup>, siempre se podía esperar encontrar otra solución. Es decir, Gerbaut se movía con tranquilidad; no perdía el tiempo, según una normal diligencia, pero sus movimientos no estaban justificados por la urgencia bélica. En realidad, lo que movía a Gerbaut era que el asiento no funcionaba; veía que a Cádiz ya no llegaban los

7 Como se ha señalado, los talleres cubanos dependían, para su funcionamiento, de las manufacturas españolas y las metálicas eran de las más importantes. MARRERO (1980), vol. 8, p. 10-16.

8 Carta citada de 2 de mayo de 1759. AGS, SM, 609.

9 Sobre este comercio ver, por ejemplo, GARCÍA FUENTES (1991), o GARCÍA FERNÁNDEZ (2006).

10 PALACIO ATARD (2006), pp. 43-44.

11 McLYNN (2004).

12 TÉLLEZ ALARCIA (2012), pp. 93 y ss., 106.

13 Ver la nota diplomática que recogen STEIN y STEIN (2005), pp. 24-25. También PALACIO ATARD (2006), pp. 55-56.

14 El trabajo en la metalurgia experimentaba, de hecho, una fuerte estacionalidad. VÁZQUEZ DE PRADA (2000), p. 145.

herrajes ni la clavazón de Isla, y se atareaba en buscar una solución para este asiento, como, de hecho, se le había encargado<sup>15</sup>.

La respuesta a la segunda pregunta, antes formulada, es que el asiento de Isla estaba en vigor, aunque parece que no era eficaz. En una minuta de la Secretaría de Marina, sin fecha, se dice textualmente que «aún falta más de un año para concluirse el asiento de ferretería de Isla»<sup>16</sup>. La fecha de la minuta puede situarse en el verano de 1759. La datación es clara. Por una parte, se citan los pliegos de St. Aulary y de Santibáñez, asentistas que presentarían propuestas para el nuevo asiento en mayo y julio de ese año, como luego veremos; por otra parte, se menciona la negociación que se estaba llevando a cabo con el propio Isla para la renovación del asiento y la discusión del precio; es decir, aunque entonces ya estaba metido en pleitos, Isla todavía no había sido arrestado y aún podía tener esperanzas de renovar su asiento. Según la citada minuta, el asiento de Isla debería concluir, cuando menos, en octubre de 1760. Esta fecha estaba prevista por la Administración; de hecho, es la fecha en la que se firmaría luego la concesión del nuevo asiento con Retortillo. Por otra parte, era una fecha adecuada por la necesidad de dar las órdenes oportunas para la provisión<sup>17</sup>.

Estos datos concuerdan perfectamente con las fechas que conocemos de los asientos de provisión de herrajes que hizo Isla. No los hizo en coincidencia con sus primeros asientos para construir navíos y aprontar maderas, desde finales de 1747, como parece dejar entrever Fernández Duro. Este autor señala que Isla ofreció surtir a los arsenales de madera «y de toda la ferretería»<sup>18</sup>. Ciertamente eso podría haber ocurrido, porque la primera ferrería de Isla era capaz de atender un asiento de herrajes con la Marina desde 1748<sup>19</sup>; no obstante, parece que los asientos específicos de herrajes vendrían algo más tarde. El primero de ellos lo firmó en 1750, por un año. Maiso dice que el asiento era «para la Marina». Podemos pensar que era solamente para algún astillero, seguramente Guarnizo, si tenemos en cuenta que Guendica, un comerciante de Bilbao, había firmado un asiento para surtir de herrajes a Ferrol también en 1750<sup>20</sup>. Es posible que el asiento de Guendica fuera igualmente sólo por un año, porque en 1751 Isla firmaba un asiento por nueve años<sup>21</sup>. Lo más seguro es que este segundo asiento fuera para todos los arsenales, como lo sería el que finalmente se firmó con Retortillo.

Es decir, cuando Gerbaut escribía su carta en mayo de 1759, el asiento de Isla estaba en vigor y terminaba, precisamente, en octubre de 1760. Estamos al final de la influencia de Isla. Su posición se había fortalecido desde 1751, año en que consiguió entrar en contacto directo con Ensenada y fue incluso recibido por Fernando VI. A partir de entonces «los asientos y encargos económicos llovieron materialmente sobre él»<sup>22</sup>. Era también un momento de crecimiento del astillero de Guarnizo y de toda la economía santanderina<sup>23</sup>. No obstante, hacia 1758 Isla parecía no cumplir con sus obligaciones; al menos sus provisiones no llegaban a Cádiz. ¿Por qué?

La razón de los incumplimientos de Isla puede residir en que su éxito estaba llegando al final. Desde la caída de Ensenada, en 1754, Isla tuvo muchos problemas que culminaron en una persecución política. Uno de los motivos era el enfrentamiento con Joaquín de Olivares, el todavía poderoso dueño de las fábricas de Liérganes y La Cavada, por el aprovechamiento de los montes para combustible de las respectivas fábricas<sup>24</sup>. Todos los problemas que afectaban a Isla estaban muy candentes en 1758 y 1759, con varios pleitos en disputa. No es extraño que, en estas circunstancias, le fuera difícil atender las obligaciones de su asiento en estos años.

No es menos cierto que también había un problema técnico, referente al cambio de sensibilidad respecto a las llamadas «clavazones de cuenta». De hecho, al quejarse de los problemas que afectaban

15 Cádiz, 3 de marzo de 1760, Gerbaut a Arriaga. AGS, SM, 610.

16 La minuta empieza, precisamente, con esas palabras: «Aún falta más de un año...». AGS, SM, 610.

17 Los funcionarios de Marina consideraban que las órdenes para la provisión de herrajes había que comunicarlas al asentista en septiembre u octubre, para que pudiera trabajar en las ferreterías durante la época lluviosa y tener los pedidos antes del verano. Por eso, no debería retrasarse la firma del asiento después de octubre.

18 FERNÁNDEZ DURO (2007), pp. 239-40.

19 Cfr. MAISO GONZÁLEZ (1990), pp. 196-97, 350-51.

20 Guendica sería otro proponente para sustituir a Isla, como veremos. Copia manuscrita del pliego de Guendica, de 26 de septiembre de 1760. AGS, SM, 610.

21 MAISO GONZÁLEZ (1999), p. 364.

22 CALLAHAN (1972), p. 24; MAISO GONZÁLEZ (1990), pp. 241, 245. La cita en p. 241.

23 Una visión general actualizada en LANZA GARCÍA (2010), pp. 173-75.

24 Las noticias sobre Isla en MAISO GONZÁLEZ (1990), pp. 197, 201, 214 y ss. Olivares también perdería su empresa, que fue expropiada por el Estado en 1760.

al surtimiento de herrajes en Cádiz, Gerbaut señalaba, en concreto, el surtido de este producto, un tipo de clavos que exige un labrado más fino que otros<sup>25</sup>. Ese producto, a diferencia de otros, no era fácil de encontrar, ni siquiera en Vizcaya. Normalmente, los asentistas lo contrataban por separado, o bien conseguían que se aprobara su compra fuera de España, sobre todo en el “Norte”, es decir, Holanda, centro proveedor de los productos del norte de Europa, o en Génova<sup>26</sup>. La razón no estaba solamente en la dificultad de encontrarlo en España, sino en la mejor calidad del producto extranjero. El hierro vizcaíno era bueno, pero también tenía sus problemas. Por su naturaleza, la vena de Somorrostro no era apropiada para el procedimiento indirecto (alto horno) y sufría otras limitaciones al no haberse implementado a tiempo determinados avances técnicos<sup>27</sup>. También intervenían otros factores en la calidad, como, por ejemplo, la experiencia y honradez de quienes descubrían las venas y de los mineros<sup>28</sup>. Todo ello hacía, en el caso que nos ocupa, que el labrado fino fuera más difícil de conseguir en la producción vizcaína<sup>29</sup>. De hecho, una parte de la clavazón de hierro que se exportaba a la América española provenía del extranjero por esta razón<sup>30</sup>.

Precisamente en esta provisión había fallado el asiento de Isla, que al parecer no la había contratado por separado, a pesar, podemos señalar, de las posibilidades que le daba tener relación con los mercados holandeses<sup>31</sup>. Como decía Gerbaut en 1759, «aunque obligado» a proveer también las clavazones de cuenta, «pocas veces las entregaba»; cuando sucedía, eran imperfectas y sobrecargadas de material, lo que «obligaba a que se comprasen... al corriente, caro o barato, que se hallaba en esta plaza». El problema era evidente antes de entonces. En concreto, Gerbaut ya se lo había comunicado también a Arriaga en 1757<sup>32</sup>. Puede que el problema fuera incluso anterior. En una carta de 1760, Gerbaut volvía a señalar la mala calidad del servicio de Isla y apelaba a la experiencia anterior del propio Arriaga: «Nadie mejor que V.E. cuando se hallaba en esta intendencia, decía, evidenció los gravísimos perjuicios que sufrió el rey», a causa de las deficiencias del asiento de Isla. Se refería de nuevo el intendente a herrajes «cargados de material», que quedaban inservibles, o a numerosas «piezas labradas», inservibles también porque no se ajustaban a los modelos; unos llenaban los almacenes y otras hubo que arreglarlas para poder aprovecharlas, con elevado costo<sup>33</sup>. Si era así, el problema venía, en efecto, de más atrás, pues Arriaga había dejado la intendencia general de Marina y sus cargos en Cádiz en 1754 cuando fue nombrado secretario de Marina<sup>34</sup>.

Por lo que hoy sabemos, podemos pensar que los defectos de la clavazón de cuenta eran consecuencia de las limitaciones técnicas de la metalurgia vizcaína mencionadas más arriba, por lo que sus productos eran más toscos que los llegados de otros lugares. Gerbaut también lo sabía, al menos sabía que determinados productos de Vizcaya no eran de calidad. En el caso de Isla, Gerbaut culpaba al asentista, pero era consciente de que había otros factores en juego pues, cuando luego defiende la candidatura de Santibáñez, dirá que la clavazón de cuenta había que comprarla en el extranjero, ya que la vizcaína era de mala calidad. Era un problema conocido<sup>35</sup>, al que hasta entonces no se le dio más importancia.

Todavía a comienzos del siglo XIX, los hierros vascos no se adaptaban bien a una fácil manufacturación; por eso, se prefería hierro a veces inglés, más caro, pero limpio y «de la dimensión

25 En una estimación del «fierro en bruto y clavazon de peso y cuenta», que se necesitaría para construir los navíos de 80 y de 60 cañones en La Habana, Cipriano Autrán, constructor naval, distinguía diferentes clases de productos: «Fierro cavilla», «fierro cuadrado», «fierro planchuela», «clavazón de peso», «clavazón de cuenta» y de «ala de mosca». La Carraca, 24 de marzo de 1760. AGS, SM, 610.

26 TORRES SÁNCHEZ (1999), p. 102, n. 70. Génova podía ser el puerto de salida de la producción siderometalúrgica de las regiones central y norte de Italia. BELFANTI (2013), pp. 298-99.

27 FERNÁNDEZ DE PINEDO y URIARTE AYO (2005), pp. 152-54.

28 BARTOLOMÉ MARCOS y DÍAZ GARCÍA (2017), p. 47.

29 BILBAO y FERNÁNDEZ DE PINEDO (1982), pp. 167-69.

30 GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ (1976), vol. II, pp. 326-27.

31 MAISO GONZÁLEZ (1990), pp. 337-39. Sobre las relaciones de la España cantábrica con el norte de Europa, ver ANGULO MORALES Y ARAGÓN RUANO (eds.). (2016).

32 Carta de 2 de mayo de 1759. AGS, SM, 609. La plaza es Cádiz.

33 Cádiz, 3 de marzo de 1760, Gerbaut a Arriaga. AGS, SM, 610.

34 Sobre Arriaga en Cádiz, BAUDOT (2012), pp. 371 y ss.

35 Las diferencias con la metalurgia del norte de Europa se hicieron notar ya a finales del siglo XVI, pues en España no se establecieron las fonderías. VÁZQUEZ DE PRADA (2000), pp. 99, 110.

justa que cada obra pide», lo que evitaba nuevos gastos en arreglos<sup>36</sup>. Es decir, en 1825 se seguía diciendo lo mismo, en términos generales, que aquello de lo que Gerbaut se quejaba de los productos de Isla. De hecho, los intentos de renovación que se llevaron a cabo en la metalurgia vasca en el último tercio del siglo XVIII, y se continuaron después de 1814, no tuvieron mucho éxito<sup>37</sup>. Por todo ello, puede quedarnos la duda de si la clavazón de cuenta era solamente un motivo de queja, y que hacia 1759 se pedía un producto mejor, o simplemente era una excusa para atacar al asentista que parecía caer en desgracia.

Los herrajes proporcionados por Isla también tenían otro problema, su fragilidad. Se suponía que, cuando se trabajaban con carbón de piedra, como hacía Isla, resultaban quebradizos<sup>38</sup>. Aunque Gerbaut no cita este problema expresamente en su carta, sabemos que a partir de 1759 la Marina obligó a que los herrajes se trabajaran con carbón vegetal, aunque el procedimiento resultara más caro. Las condiciones de todos los pliegos que se presentaron para la concesión de este asiento en 1759 y 1760 lo especifican de manera explícita. De todos modos, no está claro que la causa del problema fuera el combustible. Se sabía que los productos de hierro vizcaíno, hechos con el procedimiento directo, eran maleables, pero frágiles, también con carbón vegetal. A pesar de todo, eran productos de calidad. Si unimos calidad con dificultades de adaptación al procedimiento del alto horno, encontramos una de las causas del estancamiento tecnológico de la siderurgia vizcaína<sup>39</sup>.

El caso de Isla acabaría estallando tras la llegada a Madrid de Carlos III y Esquilache, al final de 1759<sup>40</sup>. Poco después, el 10 de enero de 1760, se dictaba el arresto del empresario y el embargo de todos sus bienes<sup>41</sup>. ¿Qué alcance tenían los incumplimientos de Isla en estos hechos? El testimonio de Gerbaut sobre Isla necesitaría de otras evidencias para poderse concluir algo definitivo sobre la labor del asentista. Además, ¿qué pensaba Gerbaut de Isla seis o siete años antes? ¿Qué pensaba Arriaga del empresario, ambos amigos de Ensenada? Desde 1754 las cosas habían cambiado políticamente ¿Cómo influyó esto en los juicios que Gerbaut estaba haciendo en 1759 y 1760? Por interesante que todo esto sea, no es nuestro objetivo aquí. Sirva todo lo dicho sobre Isla para encuadrar el momento en el que se evidencia la necesidad de encontrar un nuevo asentista de herrajes porque, con independencia de que Isla tuviera razón o no -los pleitos continuaron tras su arresto, pero a los seis años fue puesto en libertad sin cargos<sup>42</sup>-, la realidad es que estaba siendo investigado, o perseguido, ya claramente en 1759, por lo que la posición oficial en la práctica era que su asiento era de imposible renovación<sup>43</sup>.

### Las dudas de un intendente: del pesimismo al optimismo

Tras las gestiones con Mollinedo, de cara a conseguir los herrajes que no llegaban, que resultaron infructuosas, Gerbaut se aprestó a buscar un nuevo asentista. «Después de muchos debates», como él mismo dice en su carta de mayo de 1759, logró cerrar un trato con Manuel Santibáñez para que presentara un pliego para el abastecimiento de herrajes. Era, de hecho, un asunto que le habían encargado, como queda dicho, y en el que seguiría ocupado, meses más tarde, después de que le dijeran que no a Santibáñez. Así, en marzo de 1760 daría cuenta de que no había podido encontrar otro candidato y volvería a insistir en Santibáñez<sup>44</sup>.

Santibáñez era un personaje conocido en la Administración, en particular porque desde 1757, al menos, tenía el asiento de betunes<sup>45</sup>. Gerbaut debía conocerle bien y apoyó la elección de quien parece haber adoptado como su candidato. La defensa era sobria, pero tocaba los puntos fundamentales:

36 BILBAO y FERNÁNDEZ DE PINEDO (1982), pp. 169-70. El testimonio que recogen los autores y la frase citada son de González Azaola.

37 BILBAO (1988), p. 228.

38 MAISO GONZÁLEZ (1999), p. 364.

39 VÁZQUEZ DE PRADA (2000), p. 108; BILBAO y FERNÁNDEZ DE PINEDO (1982), p. 169.

40 La llegada a la capital se produjo el 9 de diciembre de 1759. PALACIO ATARD (2006), p. 47.

41 MAISO GONZÁLEZ (1990), p. 224.

42 MERINO NAVARRO (1981), p. 194.

43 Cfr. la citada minuta, «Aún falta más de un año...», sin fecha, de AGS, SM, 610.

44 Cádiz, 3 de marzo de 1760, Gerbaut a Arriaga. AGS, SM, 610.

45 Los Santibáñez eran, al menos, dos hermanos, comerciantes, que también contrataban la compra de provisiones para la marina. MERINO NAVARRO (1981), p. 283; TORRES SÁNCHEZ (1999), p. 102. Papeles sobre estos asientos en AGS, SM, 609 y 610.

«sujeto de conocidos fondos, notorio abono y experimentados legales desempeños para con la Real Hacienda»; es decir, rico, con relaciones y apoyos, y experimentado, seguro, en el servicio al rey. No había servido sólo en el caso de los betunes, sino también «en las frecuentes provisiones que ahora y siempre ha franqueado de sus almacenes»<sup>46</sup>.

Gerbaut confiaba en que Santibáñez fuera aprobado. En ese caso, volverían a llegar suficientes herrajes a Cádiz y todo cambiaría para bien. Ante esas perspectivas, las inquietudes sobre el envío a La Habana ya no eran tantas: tras dar por sentado que Santibáñez tendría el asiento, Gerbaut proseguía en su carta con aire más tranquilizador, diciendo que el envío inmediato de herrajes se había aliviado algo, pues el navío La Asunción, «de la Compañía», se podía llevar 720 quintales de cabilla que estaban esperando a ser embarcados<sup>47</sup>. No se indica qué compañía es, pero parece claro que se trata de la Compañía de La Habana, cuya función era transportar géneros variados a Cuba, incluidos los herrajes para los navíos del arsenal de La Habana, a cambio de tabaco<sup>48</sup>.

No obstante, persistía algún problema, pues quedaban aún otros 5.800 quintales. Intentó que dicho navío cargara más, a lo que el factor de la Compañía respondió que sólo admitiría unos 1.000 quintales. También dudaba Gerbaut si podía pedir este embarque a la Compañía, aunque sabía que por su contrata estaba de hecho obligada «a semejantes conducciones»<sup>49</sup>; pero prefería preguntar sobre este extremo antes de actuar. Esperaba, en todo caso, de modo general, que se firmara el nuevo asiento, que en septiembre llegaran nuevos surtimientos y que no tuviera que suplir de las existencias en los almacenes de la Carraca<sup>50</sup>.

De todos modos, todo eso eran detalles menores pues el envío puntual parecía resuelto, a pesar de los inconvenientes mencionados. Más allá de tales problemas secundarios, ahora nos interesa notar un cambio de tono en la carta. Estos párrafos muestran que Gerbaut estaba seguro de que Santibáñez firmaría el asiento de herrajes y que para septiembre llegaría «indefectiblemente el surtimiento de la nueva contrata»; de ese modo, confiaba, tampoco se experimentará falta en el arsenal. Mientras tanto, daba tiempo a que llegaran las dos fragatas mencionadas al comienzo de la carta y se llevaran el hierro restante<sup>51</sup>.

El optimismo de Gerbaut respecto al futuro asentista no cuadraba, en este caso, con la realidad. Santibáñez presentó su pliego, sí, pero otros también lo harían y la Administración se demoró más de un año, respecto a la solicitud de Santibáñez, en decidir.

#### EL PROCESO PARA EL NUEVO ASIENTO. LOS PLIEGOS DE 1759: DIFERENTES INTERESES

A pesar de la insistencia de Gerbaut, Santibáñez no fue el primero en moverse. Aunque en mayo ya le había convencido, según escribió entonces, el asentista no presentó su pliego hasta el 11 de julio<sup>52</sup>. Mientras tanto, se le adelantó otro candidato, Thomas St. Aulary, quien pudo presentar su pliego de condiciones en Esteiro, arsenal de Ferrol, el 22 de mayo<sup>53</sup>. Como su padre, Enrique, Thomas St. Aulary era un conocido comerciante bilbaíno que había tenido ya muchas relaciones con los astilleros

46 Carta de 2 de mayo de 1759. AGS, SM, 609.

47 La cabilla eran unas piezas cilíndricas que servían para ensamblar las maderas. Normalmente se hacían metálicas, pero también podían ser de madera. Isla había hecho contratos de cabilla de madera, para sus barcos de Guarnizo, contruidos ya por el método inglés, que prefería las cabillas de madera. MERINO NAVARRO (1981), pp. 194, 307; MAISO GONZÁLEZ (1990), p. 273. En este caso Gerbaut hablaba de cabilla de hierro. En la documentación aparece escrito casi siempre con uve: cavilla.

48 Consta, además, que esta compañía tenía un navío denominado La Asunción, que operaba en los años cincuenta. GARATE OJANGUREN (1993), pp. 328-29, 331.

49 La Compañía de La Habana había recogido el asiento de transporte de herrajes a Cuba, que en 1737 parece haber firmado la Compañía de Caracas, pero que seguramente no se llevó a efecto. Cfr. GARATE OJANGUREN (1990), pp. 534-35, GÁRATE OJANGUREN (1993), pp. 65-66.

50 Carta de 2 de mayo de 1759. AGS, SM, 609.

51 Era normal que en los transportes de material militar a América se utilizaran embarcaciones de la Marina, aunque también lo hacían las de compañías particulares. Del mismo modo, los herrajes podían ser embarcados en barcos de cualquier tipo. Cfr. GARATE OJANGUREN (1990), p. 384; GARCÍA FUENTES (1991), p. 198; HERRERO GIL (2013), p. 149.

52 Cádiz, 11 de julio de 1759, Gerbaut a Arriaga. AGS, SM, 610. Impreso con la certificación de Cerragería. AGS, DGT, Inv. 25, leg. 15, 1ª parte, fol. 5.

53 Esteiro, 22 de mayo de 1759, carta de Thomas St. Aulary. AGS, SM, 610.

de Guarnizo y de Ferrol. Las ventas a este arsenal habían sido especialmente importantes en 1757<sup>54</sup>. Probablemente Gerbaut no se enteró de la existencia de este pliego hasta junio, cuando tuvo que hacer un informe sobre él, que naturalmente fue negativo<sup>55</sup>, aunque sólo en algún punto. La Secretaría de Marina se estaba moviendo deprisa, porque el pliego de Santibáñez sería también objeto de un informe. Lo haría precisamente el intendente de Ferrol, Antonio de Perea, quien parecía ser de la confianza de Arriaga<sup>56</sup>. Perea informó sobre las solicitudes de St. Aulary y de Santibáñez el 24 de julio, sólo trece días después de que el último hubiera presentado su pliego, lo cual indica la rapidez de las comunicaciones<sup>57</sup>. También conocía Perea el informe de Gerbaut sobre el pliego de Santibáñez.

La respuesta de Perea era favorable a St. Aulary. Aunque decía que tenía que hacer rebajas en algunos precios, indicaba que el empresario estaba dispuesto a ello. Los reparos que ponía a Santibáñez parecían tener más calado, si bien no lo desmerecía del todo. ¿Estamos ante una disputa de intereses, los del norte y los del sur? Los intendentes de Ferrol y Cádiz defienden a los asentistas conocidos por ellos, que trabajaban sobre todo en su ámbito. ¿Son realmente intereses lo que defienden o sencillamente se inclinan por los personajes que les dan seguridad, con los que tienen confianza? En todo caso, ambos intendentes son sobrios en la defensa de quien ellos creen el mejor postor y, desde luego, se avienen sin problemas a la decisión superior.

Dicha decisión fue negativa para ambos pretendientes. ¿Por qué? Aunque la razón no está claramente expresada, podemos aventurar que se trató de la conjunción de varios elementos. Por una parte, las diferencias de criterio sobre el precio y sobre determinadas cuestiones técnicas, en particular si se debía aceptar solamente vena vizcaína frente a otras venas, o no, y como consecuencia, el lugar de compra de algunos productos, tanto en España como en el extranjero<sup>58</sup>. Esto afectaba a la preferencia por uno de los dos candidatos presentados. Por otra parte, está el cambio de reinado, que paró momentáneamente la máquina administrativa, permitió a la Secretaría revisar algunas cuestiones y dio la posibilidad de que aparecieran otros postores.

Las diferencias de criterio se pusieron de manifiesto cuando los intendentes valoraron las propuestas de los dos candidatos. Gerbaut informó sobre el pliego de St. Aulary y lo peor que dijo de él se refería a dos cuestiones. Por un lado, el peligro de parar todos los martinetes de Vizcaya si se le permitía arrendarlos todos en caso de necesidad, como proponía; por otro, que no aclaraba los detalles de la provisión de clavazón de cuenta<sup>59</sup>. Por su parte, Perea informó sobre los pliegos de Santibáñez y de St. Aulary y sobre la opinión de Gerbaut al respecto. En opinión de Perea, los reparos de Gerbaut a St. Aulary eran fáciles de solventar, si bien se refirió solamente a dos cuestiones de peso. La primera, que le debió parecer más seria, era el precio: St. Aulary debería rebajar sus precios. Esto parecía resuelto porque Perea había hablado con el representante del asentista en Ferrol, que se había allanado a hacerlo. La segunda cuestión se refería a la clavazón de cuenta. Tampoco había problema aquí porque St. Aulary se comprometió a proveer también este producto, igualmente con el precio rebajado. En cuanto a Santibáñez, lo que Perea resaltó negativamente fue la posibilidad, que el gaditano preveía, de abastecer algunos materiales de países extranjeros y no sólo de Vizcaya, como a Perea le parecía que era lo deseable<sup>60</sup>.

Estos dos informes marcan las posibles prioridades de la Secretaría de Marina a la hora de elegir a sus asentistas. Por supuesto que entran en juego muchos asuntos. Uno es la incidencia del asiento en la economía local. No se trataba solamente del mencionado posible peligro de un monopolio de las ferrerías, con el consiguiente perjuicio a terceros, sino de que no se podían pasar por alto las leyes sobre propiedad concejil: estas frenaban el uso indiscriminado de los montes, frente a previsibles abusos de los asentistas<sup>61</sup>. Además, había otras cuestiones como el uso del carbón vegetal, la cantidad de reales que la Administración debía pagar por adelantado al asentista, el criterio sobre los gastos en

54 TORRES SÁNCHEZ (1999), pp. 84, 98, 101; ZABALA (2012), pp. 237-38.

55 Cádiz, 20 de junio de 1759, Gerbaut a Arriaga. AGS, SM, 610.

56 Se puede deducir por las respuestas de Perea al secretario de Marina en otros casos. Cfr. MERINO NAVARRO (1981), pp. 74-77.

57 Esteiro, 24 de julio de 1759, Antonio de Perea a Arriaga. AGS, SM, 610.

58 Para el caso de España, la documentación que manejamos contiene varias referencias a la mayor calidad del hierro vizcaíno frente a otros como los de Guipúzcoa o Cantabria. Se trataba de una opinión generalizada. CEBALLOS (2001), p. 63.

59 Cádiz, 20 de junio de 1759, Gerbaut a Arriaga. AGS, SM, 610.

60 Esteiro, 24 de julio de 1759, Perea a Arriaga. AGS, SM, 610.

61 Alguna referencia al respecto para Cantabria en BARTOLOMÉ MARCOS y DÍAZ GARCÍA (2017), p. 50.

caso de guerra y otras muchas que ahora no podemos estudiar con detenimiento. Todas ellas, escritas en las cláusulas de los asientos, eran objeto de comentario y sugerencias por parte de quien podía o debía hacerlo. En todo caso, sobre esos asuntos era fácil llegar a acuerdos, por lo que no parecen decisivos.

Las dos cuestiones que parecen aflorar como más importantes son las del precio y la de la provisión de la clavazón de cuenta (si esta se podía comprar en el extranjero). Se puede deducir esto por las decisiones posteriores. De la propuesta de St. Aulary no sabemos más. Sí sabemos, en cambio, que la propuesta de Santibáñez fue expresamente denegada, entre otras cosas, porque no ofrecía «un solo precio por cada quintal», como estaba en el asiento de Isla<sup>62</sup>, sino varios precios, según el producto. Que el precio resultaba el elemento más importante del asiento -salvadas otras condiciones-, se puede deducir del hecho de que en 1760 se admitió la nueva propuesta de Santibáñez, quien realizó una rebaja de un cinco por ciento en el total de sus precios y precio único (salvo el de la clavazón de cuenta, con la opinión favorable de Gerbaut), mientras que la propuesta de St. Aulary pareció desaparecer, aunque el asentista la haría más tarde de otro modo, como veremos.

En todo caso, la clavazón de cuenta no podía incluirse en el precio único porque al final se vio que era mejor hacer su provisión en el extranjero. De hecho, según fue avanzando el proceso, la Secretaría pareció aceptar las ideas de Gerbaut al respecto: primero, que la provisión en general no puede sujetarse a precio único, como en el asiento de Isla, pues eso fue uno de los elementos que favorecieron los abusos del cántabro, según Gerbaut<sup>63</sup>. Decía el intendente que, al pagársele por todos los productos un precio único, el asentista entregaba mayores cantidades de los productos más baratos y de ese modo sacaba un mayor beneficio. Segundo, referido en particular a la clavazón de cuenta, que era preferible comprarla en el extranjero por ser de mejor calidad<sup>64</sup>.

Pero las dudas no pudieron resolverse con rapidez. Todos los asuntos quedaron pendientes desde finales de julio de 1759 con la inminente muerte del rey. La administración se paralizó, mucho más si lo que venía era un rey de fuera del reino con algún ministro extranjero; es decir, se suponía que el cambio político llevaría consigo un cambio administrativo importante<sup>65</sup>. Luego se vio que en realidad no hubo mucho cambio de ministros en los primeros años del nuevo reinado; eso sí, la personalidad y el poder de Esquilache se hicieron sentir en todos los ámbitos desde el primer momento<sup>66</sup>. Quien no se quedó quieto en estos meses fue el propio Gerbaut. Tras la negativa a su propuesta, y tal como se le había indicado, estuvo haciendo «de nuevo vivas solicitudes con el fin de adaptar un beneficioso contrato...en sujetos de este comercio y fuera de él, especialmente en las costas de Cantabria», pero sin éxito. Seguía pareciéndole que las condiciones ofrecidas por Santibáñez eran las mejores<sup>67</sup>. Quizás por eso volvió a insistir en que presentara su candidatura poco tiempo después.

#### EL CAMBIO DE 1760 Y LA PROVISIÓN DIRECTA DE LOS HERRAJES LABRADOS

El impasse del cambio de reinado fue en realidad breve en los asuntos de Marina. Los retrasos podían estar justificados habida cuenta de las circunstancias políticas internas, pero las urgencias exteriores empezaban a apretar, pues la guerra se perfilaba ya como algo más que posible. El propio Monarca, en carta de marzo de 1760 a Tanucci, su consejero napolitano, se refería a los barcos que ya están armados y a los que lo estarán «el mes que viene»<sup>68</sup>. En la Secretaría de Marina, los meses del cambio de año, octubre de 1759 a marzo de 1760, aproximadamente, se aprovecharon como oportunidad para revisar algunas cuestiones del asiento de herrajes.

Hubo que precisar varios asuntos de diferente importancia. Nos referiremos, en concreto, a dos de ellos. El primero no dejaba de ser testimonial: se pedía que en las cláusulas de los asientos se especificara que el material y producto abastecidos deberían ser de buena calidad y ajustarse en todo a

62 Cádiz, 3 de marzo de 1760, Gerbaut a Arriaga. AGS, SM, 610.

63 Cfr. carta del 3 de marzo de 1760. AGS, SM, 610.

64 Minuta a Esquilache. Buen Retiro, 19 de abril de 1760. AGS, SM, 610.

65 La inquietud política venía de más atrás, por la muerte de la reina el año anterior y la enfermedad de Fernando VI, durante un «año sin rey». TÉLLEZ ALARCIA (2008), pp. 217 y ss.

66 Cfr. ANDRÉS-GALLEGO (2003).

67 Cádiz, 3 de marzo de 1760, Gerbaut a Arriaga. AGS, SM, 610.

68 CARLOS III (1988), pp. 21, 80.

los pesos y medidas que se determinasen. Era algo obvio; no obstante, interesaba que quedara expresamente dicho, en defensa de los intereses del rey. Otro asunto, en cambio, tenía distinta entidad, pues se había decidido que los herrajes labrados no fueran por cuenta de los asentistas, sino que se hicieran directamente en las fraguas de los arsenales<sup>69</sup>.

¿Cuándo se decidió todo esto? Parte de esas cuestiones debieron de haber sido objeto ya de una orden de 2 de octubre de 1759 que prescribía determinadas reglas, que no conocemos bien<sup>70</sup>; otras cosas se decidirían a partir de que todo el Gobierno estuviera en Madrid, lo que no ocurriría hasta más tarde. Lo de los herrajes labrados, en particular, parece un debate más antiguo y fue finalmente objeto de una encuesta en febrero de 1760, como vamos a ver. A este asunto se le daba importancia porque de su correcta resolución dependía hacer algunos ahorros al erario real. Suponemos que Esquilache se interesó por el asiento de herrajes y por algunos de sus extremos, porque el 11 de marzo se le escribía expresamente desde la Secretaría de Marina con el objetivo «de poder continuar a V.E. aquellas noticias... conducentes al logro de una segura y útil provisión de ferreterías». Decía entonces Arriaga que había preguntado el 15 de febrero a los tres intendentes de los departamentos sobre el tema de los herrajes labrados<sup>71</sup>.

Se trataba de saber si en los departamentos consideraban factible que los herrajes se fabricaran en los arsenales. La razón de la pregunta estribaba en considerar que cuando «anteriormente...proveían los asentistas», se doblaba el coste de estos herrajes porque había que enmendar las deficiencias del producto. Me detengo un momento en ese «anteriormente...proveían», curioso pasado imperfecto, con el adverbio que lo acompaña, que no sólo provoca la impresión de que hacía tiempo que no había asentista -aunque no fuera así-, sino que parece hablar de un pasado lejano que no debe volver. El tono, me parece, indica la opción de quien escribe a favor de la provisión directa, sin intermedio de asentista, como algo decidido o, al menos, obligado que se decida en ese sentido.

En efecto, en la minuta del 11 de marzo se nos hace saber que existe una decisión sobre «la exclusión de herrajes labrados en la obligación de los asentistas». Evidentemente, la opción es aceptada por quien escribe la minuta, sea quien sea, que transmite lo que en ese momento tenía que aceptar el mismo Arriaga. Igual se pensaba en los departamentos de Marina: «todos aquellos ministros [a los que se había preguntado], decía la minuta, están acordes en que será mejor y más barata la fábrica de herrajes labrados en los mismos arsenales». Si se podría comprar fuera la clavazón y, por supuesto, también la materia prima.

Es inevitable pensar que detrás de todo esto no pueda estar la inspiración de Esquilache, que llegó a España con aires estatalizadores, como lo demuestra la política de nacionalización tomada con las fábricas de Liérganes y La Cavada ya en 1760<sup>72</sup>, y la que seguirá pronto con la de Eugui y otras<sup>73</sup>; pero, aunque pueda ser así, no es menos claro que muchos administradores españoles pensaban de la misma manera. Es probable que la llegada del nuevo secretario de Hacienda facilitara que esa opción triunfara. Así puede deducirse de las opiniones de Gerbaut al respecto en su carta de 3 de marzo de 1760. Se decía allí textualmente que, si bien los herrajes labrados parece que sean más costosos fabricándose en los departamentos, «en realidad no lo son, porque se obvian los perjuicios de inutilidad y adovios»<sup>74</sup>. En realidad, esta opinión ya la había expresado el intendente en 1759 al criticar los problemas del asiento de Isla. Está claro que muchos funcionarios de Marina preferían el trabajo interno en el arsenal, siempre que fuera posible, para proveerse de determinados productos<sup>75</sup>.

Los intendentes de los arsenales coincidieron en su inclinación por la provisión directa de los herrajes labrados, si bien la contestación que llegó a la Secretaría reproducía más bien los informes que firmaban cargos técnicos. En Cartagena fue el constructor quien dijo que en el arsenal se podría fabricar toda suerte de herrajes a menor costo que en otras partes. De Ferrol también se contestaba -no se indica quién-, que sería más cómodo y barato labrar en los arsenales todas las piezas necesarias para la construcción y carenas. Finalmente, el capitán de maestranza de Cádiz dijo lo mismo, que sería más

69 Minuta a Esquilache. Buen Retiro, 11 de marzo de 1760. AGS, SM, 610.

70 Se hace alusión a ella en la minuta de 11 de marzo de 1760. AGS, SM, 610.

71 Buen Retiro, 11 de marzo de 1760. AGS, SM, 610.

72 ALCALÁ-ZAMORA (2004), p. 113.

73 GONZÁLEZ ENCISO (2013 y 2017).

74 El término “adovios” seguramente se refiere a “adobios”, arreglos, ajustes, un significado hoy desusado. DLE (2017).

75 Siguiendo en esa línea, las instalaciones siderúrgicas en los arsenales crecerían en el último tercio del siglo. MERINO (1981), p. 300.

conveniente hacer todas las piezas en el arsenal. En los tres casos se decía, en cambio, que los clavos se podían comprar fuera del arsenal y que debían ser de Vizcaya.

No obstante la unanimidad en lo general, en el asunto de la clavazón de cuenta volvió a salir la diferencia de criterio entre Ferrol y Cádiz. De Ferrol se recordaba, como ya había dicho su intendente, que era mejor la propuesta de St. Aulary porque se comprometía a comprar todos los clavos en Vizcaya; la respuesta de Cádiz, por su parte, incluía la carta de 3 de marzo en la que Gerbaut decía que la clavazón de peso sí debía ser de Vizcaya, pero no así la de cuenta, especialmente la menuda, pues es mejor la que llega del norte o de Génova. De este modo estaba haciendo una defensa de la nueva propuesta de Santibáñez, que junto a la rebaja de precios incluía la propuesta de comprar fuera la clavazón de cuenta<sup>76</sup>.

De todos modos, la decisión sobre estos extremos y sobre la concesión del asiento, no correspondía a la Secretaría de Marina, pues la información se trasladaba a Esquilache para que procediera «según le pareciera más conveniente». Está claro que el napolitano llevaba la voz cantante. Un mes después, y de acuerdo con la situación, se le volvía a pasar información a Esquilache sobre las necesidades anuales de los tres departamentos, de hierro en bruto y clavazón, y las de los navíos que se iban a construir en La Habana. Se le venía a pedir que resolviese cuanto antes la concesión del asiento, que ahora sí empezaba a ser urgente, lo cual dependía de Hacienda. En consonancia con lo que acabamos de ver, la información no hacía ninguna referencia a herrajes labrados, luego se daba por supuesto que no eran de la incumbencia de los asentistas, ni se señalaba ninguna otra condición; en cambio, sí se trasladaba a Esquilache la preferencia de Gerbaut sobre la clavazón de cuenta extranjera, dada su mejor calidad<sup>77</sup>.

#### LAS PROPUESTAS DE 1760

Las nuevas negociaciones para la concesión del asiento se abrieron, al menos *de facto*, a partir del 3 de marzo de 1760, cuando Gerbaut presentó la nueva propuesta de Santibáñez. Ahora sí era el primero y se aseguró de resaltar lo que parecía más importante: al final de las condiciones ya conocidas, pues eran las mismas que el año anterior, el asentista añadía «para manifestar más el deseo y zelo que tengo de servir a V. M.», que hacía una rebaja del cinco por ciento en todos los precios anteriores<sup>78</sup>. Parecía una rebaja sustancial, no obstante, cabía tener ciertas prevenciones a la hora de valorarla. La minuta de 11 de marzo, que preparaba el texto para comunicar esto a Esquilache, señalaba que había que tener en cuenta la importancia de «la exclusión de herrajes labrados en la obligación de los asentistas» para valorar la rebaja.

Es decir, había que mirar los precios con otros ojos, más a la baja, pues, al desaparecer la obligación de los herrajes labrados, el coste para el asentista sería menor. Implícitamente se estaba diciendo que poco cambiaba la rebaja o, incluso, que podría haber sido mayor. Es una pena que nosotros no podamos valorar esta rebaja, pues no podemos calcular ahora el valor exacto de la parte correspondiente al “hierro labrado”. Lo curioso del caso es que, a pesar de la exclusión de los herrajes labrados, el asiento siguió llamándose de herrajes, palabra que, en términos generales, siguió abarcando los otros productos objeto de la provisión, el hierro en bruto y las diferentes clases de clavazón.

Después de la propuesta de Santibáñez volvió a aparecer en escena su anterior rival, St. Aulary; pero no directamente, sino detrás de Diego Antonio de la Pedrueza, vecino de Bilbao y comerciante. Como fue frecuente en los negocios de St. Aulary, se presentaba en la persona de un posible comisionado o bien de un socio<sup>79</sup>. Fuera lo que fuere, Pedrueza hizo una propuesta el 4 de mayo de 1760, por sí y con poder de St. Aulary. En la Secretaría se hacía expresa mención de que la propuesta se había presentado ante Esquilache «con arreglo en todo a las órdenes comunicadas a los intendentes

76 Las respuestas de los departamentos se escribieron en febrero, a los pocos días de haber recibido la orden de la Secretaría de Marina. El resumen de esa información, y de la carta de Gerbaut, se trasladó a Esquilache el 11 de marzo.

77 Buen Retiro, 19 de abril de 1760, a Esquilache. AGS, SM, 610.

78 Buen Retiro, 11 de marzo de 1760. AGS, SM, 610. Ver también la certificación de Cerrajería, Madrid, 17 de octubre de 1760. AGS, DGT, Inv. 25, leg. 15, 1ª parte, fols. 1-5.

79 TORRES SÁNCHEZ (1999), p. 101.

de los departamentos por el Ministerio de Marina»<sup>80</sup>, lo cual podemos interpretarlo como una referencia a las normas que se habían dado últimamente, como hemos visto.

Es interesante el tono confiado de la carta de Pedrueza, que afirma estar avalado por una larga experiencia de servicio en tiempos de Felipe V, con varios de sus ministros, en la que ha demostrado «la bella calidad con que yo tengo de ejecutar el surtimiento», según decía. Dice que se le llegó a aprobar el asiento en 1747, pero no se cumplió porque se cambiaron los sistemas con la introducción del método inglés<sup>81</sup>. Todo eso no podía ocultar la parte más débil de su propuesta, sus precios, más altos que otros. Lo justificaba el asentista insistiendo en que él trabajaba solamente con hierro de Vizcaya, cuyo precio había subido últimamente<sup>82</sup>. En eso tenía razón, pero los precios habían subido para todos, como efecto tanto del alza de la demanda y del costo de los insumos en la fabricación en las décadas anteriores<sup>83</sup>. Pedrueza era conocedor, por lo tanto, de las disputas que había sobre el origen de la materia prima con que se debían fabricar las clavazones y la preferencia mayoritaria por las venas vizcaínas; por otra parte, su propuesta no hacía ninguna mención a Santibáñez ni a su rebaja de precios de marzo.

La siguiente propuesta la hizo el 7 de julio de 1760 Jerónimo Retortillo, de Madrid<sup>84</sup>. ¿Conocía Retortillo las propuestas anteriores? ¿Sabía, en particular, que Santibáñez había hecho en marzo una nueva propuesta con rebaja? No lo sabemos a ciencia cierta; en el documento de 7 de julio Retortillo no menciona ninguna rebaja de otros candidatos. Se enteraría más tarde porque en la certificación que hizo Cerragería de todo el expediente se dice que Retortillo «ha visto» el pliego de Santibáñez del 3 de marzo y que, como respuesta a ello, el 19 de agosto hacía una nueva postura de mejora con una baja del cuatro por ciento respecto de los precios ya rebajados de Santibáñez<sup>85</sup>. Es decir, es posible que al presentar la propuesta de julio se enterara en el Consejo de la rebaja de Santibáñez y que entonces corrigiera la suya por otra nueva, un mes más tarde, con mayor rebaja que la del rival. Por otra parte, aceptaba el resto de las condiciones de Santibáñez y la única diferencia que pedía era que se le pagara el importe de las entregas en Madrid, donde residía, en vez de en Cádiz.

Dado que Santibáñez ya había ofrecido una baja del cinco por ciento, la nueva rebaja de Retortillo supondría una baja total del nueve por ciento sobre la postura inicial de Santibáñez de julio de 1759. Lo que se ve también es que las condiciones de la propuesta de Santibáñez son la referencia. De hecho, el expediente definitivo de la concesión del asiento, la citada *certificación* de Cerragería, que se imprimió, comienza con la copia del texto de las condiciones de Santibáñez -que son las de 1759- a las que se añade la rebaja de marzo de 1760, y continúa con el resto de las propuestas hasta la resolución final.

La nueva rebaja que ofrecía Retortillo en agosto podría ser también una respuesta a las duras críticas que se habían hecho a su propuesta de julio en la Secretaría de Marina, críticas que incluso manifestaban dudas sobre su capacidad para desempeñar el asiento<sup>86</sup>. No sabemos si se trataba de una cuestión de partido o si se valoraba negativamente que Retortillo era entonces un personaje nuevo en su intento de conseguir un asiento con la Marina<sup>87</sup>. Luego se descubriría que estaba avalado por Simón de Aragorri. Otro informe comparaba las propuestas de Retortillo y Pedrueza para resaltar las ventajas de este último<sup>88</sup>. Como este informe no lleva fecha, no podemos afirmar con claridad si influyó en la rebaja de Retortillo, aunque lo más seguro es que así fuera.

En todo caso, en este momento los funcionarios de la Secretaría de Marina estaban mirando con lupa los precios. Consta tal extremo por un informe de 11 de agosto de 1760. En él se concluye que los precios de Santibáñez eran mejores que los de Retortillo, al menos en 26.665 reales (un 0,9% del

80 Aranjuez, 4 de mayo de 1760, Pedrueza a Esquilache. AGS, SM, 610.

81 En realidad, los técnicos ingleses no empezaron a llegar hasta 1749 (MERINO NAVARRO, 1981, p. 50), por lo que no sabemos si esa falta de cumplimiento se refiere a que se revocó el contrato nada más firmarse, por otra razón, o antes de cumplirse el plazo.

82 Madrid, 17 de agosto de 1760, Pedrueza a Arriaga. AGS, SM, 610.

83 BILBAO y FERNÁNDEZ DE PINEDO (1982), pp. 144, 154, 171.

84 Una copia a mano de ese pliego, con la fecha citada, en AGS, SM, 610. Ver arriba, notas 1 y 3.

85 Ver fol. 5 vuelto de la certificación de Cerragería. Madrid, 17 de octubre de 1760. AGS, DGT, Inv. 25, leg. 15, 1ª parte.

86 El informe crítico lleva fecha del mismo 7 de julio en el que Retortillo presentó su pliego original. Fue una tarea muy diligente. AGS, SM, 610.

87 La carrera de Retortillo como asentista parece haber empezado en 1760. ZYLBERBERG (1993), p. 135.

88 «En la segunda condición del pliego...». AGS, SM, 610.

precio más alto) en el precio anual del asiento<sup>89</sup>. De todo esto se deduce que las cartas que se barajaban -las opiniones de los funcionarios de la Secretaría y los precios que se ofrecían-, no le favorecían a Retortillo en ningún sentido. Es fácil ver, por lo tanto, que Retortillo respondió a las críticas y a las dudas sobre su capacidad apostando sobre lo que parecía más sensible, el precio, haciendo una fuerte rebaja, mayor que la ya hecha por Santibáñez y superando a Pedrueza, que no hacía ninguna.

Esa interpretación viene avalada porque el pliego que se tomó en cuenta a finales de agosto para iniciar el remate final fue el de Retortillo. Su audacia le daba una primera victoria, del mismo modo que le facilitará conseguir el triunfo final. Aceptada la postura y su baja, a Retortillo se le pidió el 23 de agosto que presentase a su abonador, como así lo hizo: era Simón de Aragorri, que puso la correspondiente escritura de fianza<sup>90</sup>. Como Aragorri era rival de St. Aulary, haber superado a Pedrueza era otro modo para Aragorri-Retortillo de superar a St. Aulary<sup>91</sup>. La escritura de obligación, en la que Retortillo y su abonador prometían actuar mancomunadamente, cumplir las obligaciones pactadas y someterse al fuero del Consejo de Hacienda, no se haría hasta el 3 de septiembre<sup>92</sup>. No obstante, tras la propuesta de Retortillo en agosto comenzó ya la fase final de los pregones. No consta que hubiera comenzado antes. En esta fase el pliego de Pedrueza no se vuelve a mencionar, y el de Santibáñez se cita sólo como referencia, porque, aparte el precio, todas las propuestas -la de Retortillo y otra que vendrá más tarde- aceptan la lista de condiciones tal como Santibáñez las había dejado en marzo.

Mientras tanto, Pedrueza no se había quedado quieto porque el 29 de julio presentó de nuevo su pliego ante Arriaga<sup>93</sup>. Curiosamente, en esta propuesta parece haber una referencia a herrajes labrados, además de la clavazón y el hierro en bruto. De ser así, no sabemos si pudo haber sido un desliz de Pedrueza o bien trataba de vender ofreciendo ahora ese producto. En todo caso, se mantuvo la decisión de desestimar su oferta en el Consejo de Hacienda.

#### NUEVO CANDIDATO Y REMATE

Llegados a este punto daba la impresión de que las cosas estaban claras. Retortillo parecía haber vencido con su rebaja de precios. El pregón de su pliego en el pasillo de entrada al Consejo de Hacienda, como era de rigor, comenzó el 26 de agosto y terminaría el 16 de septiembre, tras el plazo preceptivo de quince días útiles, salvo un par de días en que se suspendió el pregón por causas que no conocemos<sup>94</sup>. Una vez comenzado parecía que nadie iba a competir; pero no fue así. Durante el tiempo del pregón salió un nuevo postor, Bernardo de Guendica, de Bilbao, con poder de Manuel de los Heros<sup>95</sup>. No sabemos la fecha exacta de su propuesta, pero sí que se hizo durante el pregón. Así lo atestigua Manuel de los Heros en un breve memorial posterior al remate, al afirmar que hizo su propuesta de nueva rebaja «estándose pregonando» la oferta de Retortillo<sup>96</sup>. Sus fianzas se dieron en Bilbao, con cinco fiadores que no constan en la documentación que utilizamos. Fueron comprobadas y aprobadas por el teniente de corregidor de Bilbao<sup>97</sup>.

Guendica se presentaba también como asentista conocido, que había servido al rey siempre con empeño, en particular en el contrato para proveer de herrajes al arsenal de Ferrol, firmado en 1750. Lejos de aumentar los precios, como hacía Pedrueza, la nueva propuesta incluía una rebaja del dos por ciento sobre las rebajas ya establecidas, es decir, como el propio Guendica expresaba, se trataba de

89 «Cotejo del importe de precios...». Madrid, 11 de agosto de 1760, sin firma. AGS, SM, 610. El importe total sería de 2.928.665 reales, en el caso de Santibáñez, y de 2.955.330 reales, en el de Retortillo.

90 Sobre Aragorri ver ZYLBERBERG (1993), pp. 135-39.

91 TORRES SÁNCHEZ (1999), p. 105, 107.

92 Actuaba como escribano Julián Antonio Barrera y como testigos, Antonio Fernández Hidalgo, Antonio de Parga y Francisco Nieto. Certificación de Cerrajería. Madrid, 17 de octubre de 1760. AGS, DGT, Inv. 25, leg. 15, 1ª parte, fol. 6.

93 Copia manuscrita del pliego de Pedrueza, Madrid, 29 de julio de 1760. AGS, SM, 610.

94 Certificación de Cerrajería. AGS, DGT, Inv. 25, leg. 15, 1ª parte, fol. 7.

95 Sobre la familia de los Heros, MARTÍNEZ BORDALLO, 2017.

96 «Señor. D. Manuel de los Heros...», sin fecha. AGS, SM, 610.

97 Según carta desde Bilbao de 28 de septiembre. Certificación de Cerrajería AGS, DGT, Inv. 25, leg. 15, 1ª parte, fols 7-8.

una rebaja total del once por ciento sobre los precios iniciales<sup>98</sup>. Vistas las fianzas, la propuesta fue admitida y «se mandó seguir en los pregones». Así pues, ahora era Guendica el candidato. Retortillo quedaba desplazado.

El 6 de octubre el fiscal del Consejo hizo oficial la propuesta de Guendica y mandó que se pregonara. En este caso, la duración del pregón sería breve, pues se fijaba el remate para el viernes, diez de octubre. Así se comunicó a los interesados: Guendica y de los Heros, por una parte, y Retortillo, en cuanto anterior postor, por otra. Los anteriores candidatos habían quedado completamente desplazados, por lo que no entraban en la fase final del remate. En realidad, lo que se pregonaba era la última rebaja, que era la que se consideraba aceptada si nadie la superaba. Era ahora la de Guendica. Entonces, ¿por qué se avisó a Retortillo para estar presente en el pregón y no a los otros? No lo sabemos.

El pregón de la propuesta de Guendica comenzó el día ocho y se repitió los días nueve y diez. El diez era el último y se señaló que el final del remate sería al término de la sesión del Consejo de Hacienda, a las once y cuarto de la mañana, hora marcada por el reloj del Consejo. La sorpresa surgió al final pues, cuando parecía que era Guendica quien se iba a llevar el asiento, en el último momento salió Retortillo y, en persona -«*in voce*» como se dice en el documento-, hizo una nueva baja de un cuartillo más. Esta baja era suficiente<sup>99</sup>. No había tiempo para que el otro postor reaccionara. El rey aprobó el pliego el 11 de octubre. El asiento se adjudicó a Retortillo. Lo disfrutaría durante los once años siguientes.

#### CONCLUSIONES

Hemos visto el desarrollo del proceso por el cual se llegó a la concesión de un nuevo asiento de herrajes para la Marina en octubre de 1760. Era normal que estos procesos se iniciaran antes de terminar el asiento vigente, con tiempo suficiente para que no hubiera vacío en la provisión. También era normal que el asentista repitiera, salvo circunstancias particulares. En este caso hubo cambio de asentista. ¿Por qué se produjo el cambio? ¿Qué circunstancias concurrieron? Confluyen aquí dos elementos decisivos: el supuesto incumplimiento en el asiento y la oposición política al asentista vigente. En el caso de Isla, anterior asentista, es razonable pensar que los ataques políticos le crearan graves problemas, que seguramente impidieron el cumplimiento de sus obligaciones; al menos así lo vio la Administración. Hemos podido constatar el ambiente de queja respecto a Isla y también que la Secretaría de Marina no prestó demasiada atención a su intento de renovar el asiento. Isla había caído en desgracia, fue apresado en enero de 1760 y no se le iba a renovar. No obstante, la Secretaría de Marina mantuvo inicialmente los criterios que habían regido en su asiento, lo que reafirma la importancia del problema político y personal en el caso de Isla.

Aunque esta cuestión no era el objetivo de nuestra atención, era necesario conocerla para explicar por qué se procedía a la búsqueda de un nuevo asentista y qué otros problemas podían estar implicados. En ello entraron en juego los intendentes de los arsenales de Cádiz y Ferrol, que conocían bien a los posibles nuevos candidatos. Esa relación podía dar lugar a la entrada de intereses personales o de grupo, relacionados con la actividad local, si bien no podemos confirmar de manera taxativa ese extremo. Lo que resalta es que los intendentes conocen a los hombres de negocios, se sienten seguros trabajando con ellos, tienen experiencia de que cumplen y por eso los proponen. Se trata de personas experimentadas, que han trabajado de manera preferente con un determinado arsenal.

Cuando las propuestas llegan al Consejo de Hacienda podemos preguntarnos qué criterio contaba más a la hora de decidir. Parece claro que las autoridades daban por sentado que el asentista debía cumplir unas normas establecidas por la Secretaría de Marina y aceptar unas costumbres en el modo de desempeñar el asiento. Como hemos visto, existían diferencias entre las propuestas de los asentistas y los criterios de la Secretaría de Marina, pero se podían solventar con facilidad: el asentista proponía, la Secretaría hacía sus objeciones y el asentista corregía su propuesta. El resultado es que las condiciones de cada asentista eran similares en estos asuntos. Tan similares que, como ocurrió en este caso, el vencedor hizo suyas, al pie de la letra, las condiciones de uno de los contendientes, con la

98 Copia manuscrita del pliego de Guendica, de 26 de septiembre de 1760. AGS, SM, 610; Certificación de Cerrajería. Madrid, 17 de octubre de 1760. AGS, DGT, Inv. 25, leg. 15, 1ª parte, fols.7-8.

99 Certificación de Cerrajería. Madrid, 17 de octubre de 1760. AGS, DGT, Inv. 25, leg. 15, 1ª parte, fols. 9-10.

única excepción, irrelevante en este caso, de cobrar en un lugar diferente, pues era su lugar de residencia.

También había elementos técnicos, podríamos decir, que estaban en juego. En el proceso para la renovación de este asiento, de al menos un año de duración, se aclararon algunas cosas al respecto. Seguramente el cambio de reinado suministró un tiempo necesario para revisar algunas cuestiones. Por ejemplo, se discutió sobre la importancia de las venas de Vizcaya frente a otras, sobre la incidencia del asiento en las economías locales, sobre si el precio debía ser unitario o no para todos los productos o sobre el lugar donde comprar la clavazón de cuenta. También se habían establecido algunos criterios en octubre de 1759 y, finalmente, se decidió excluir los herrajes labrados del asiento. Las propuestas de los asentistas tenían que atenerse a estas condiciones.

Si sólo leemos el proceso final de pregones y remate, podemos sacar la conclusión de que lo importante era el precio total del asiento y que los gobernantes estaban preocupados solamente por el coste económico. Sólo aparece así, en efecto, en el tramo final de la decisión; pero antes se han valorado y resuelto otras cuestiones técnicas, como muestran las evaluaciones de las propuestas, que están siempre centradas en la discusión sobre la calidad de la materia prima y del producto, que deben adaptarse siempre a las normas y modelos aprobados por la Secretaría de Marina.

Tampoco son ajenos a estas discusiones problemas típicos del mercantilismo, como evitar la compra de productos extranjeros, o elegir la provisión directa cuando fuera posible. Igualmente era necesario conocer ciertos rasgos de los empresarios: había que demostrar que se trataba de personas seguras, bien relacionadas, que conocían el negocio y, a ser posible, que ya hubieran tenido otros asientos con la Administración.

Solamente si todo eso estaba asegurado, el precio total pasaba a ser protagonista. La decisión última de la adjudicación estaba en Hacienda, pero las condiciones técnicas las había definido antes la Secretaría de Marina. Llegados a este punto, pero había que llegar a ese punto, lo que diferenciaba a los candidatos era el precio que pedían. Parece que eso fue lo que hizo descartar a algunos desde el principio, y que sólo unos pocos llegaron al final del proceso. Es significativo que Santibáñez fuera de nuevo tomado en cuenta cuando hizo una rebaja de sus precios. También Retortillo, que había recibido valoraciones negativas, fue aceptado cuando hizo la rebaja; que no bastó cuando Guendica hizo una rebaja mayor. Finalmente, triunfó Retortillo porque se atrevió a hacer una última rebaja, por pequeña que fuera, cuando ya no quedaba tiempo para que nadie reaccionara. Al final, triunfó quien pudo ofrecer el precio más bajo, pero siempre después de haber aceptado todas las condiciones del producto previamente establecidas.

#### REFERENCIAS

ALCALÁ-ZAMORA, J. (2004). *Liérganes y La Cavada. Historia de los primeros altos hornos españoles (1622-1834)*. Santander, España: Estudio.

ANDRÉS-GALLEGO, J. (2003). *El motín de Esquilache, América y Europa*. Madrid, España: C.S.I.C.

ANGULO MORALES, A. y ARAGÓN RUANO, A. (eds.). (2016). *Recuperando el Norte. Empresas, capitales y proyectos atlánticos en la economía imperial hispánica*. Bilbao, España: U.P.V./E.H.U.

BARTOLOMÉ MARCOS, L. y DÍAZ GARCÍA, M. P. (2017). *Chicas de hierro. El trabajo de las mujeres en las Reales Fábricas de Artillería de Liérganes y La Cavada (Cantabria): 1759-1837*. Santander, España: Ediciones Universidad Cantabria.

BAUDOT MONROY, M. (2012). *La defensa del Imperio. Julián de Arriaga en la Armada (1700-1754)*. Madrid, España: Ministerio de Defensa y Ediciones de la Universidad de Murcia.

BELFANTI, C. M. (2013). «Des industries rurales aux districts industriels? Le cas de l'Italie du nord du XVI au XIX siècle». En MINOVEZ, L.-M.; VERNA, C. y HILAIRE-PÉREZ, L. (dir.). *Les industries rurales dans l'Europe médiévale et moderne*. Toulouse, Francia: Presses U. du Mirail, pp. 295-308.

BILBAO, L. M. (1988). «La primera etapa de la industrialización en el País Vasco, 1800-1880: cambio tecnológico y estructura de la industria siderúrgica». En FERNÁNDEZ DE PINEDO, E. y

- HERNÁNDEZ MARCO, L. (eds.). *La industrialización del norte de España*. Barcelona, España: Crítica, pp. 222-51.
- BILBAO, L. M. y FERNÁNDEZ DE PINEDO, E. (1982). «Auge y crisis de la siderometalurgia tradicional en el País Vasco (1700-1850)». En TEDDE, P. (ed.). *La economía española del Antiguo Régimen. II. Manufacturas*. Madrid, España: Alianza, pp. 113-228.
- CALLAHAN, W. J. (1972). *Honor, Commerce and Industry in Eighteenth-Century Spain*. Clifton, New Jersey, Estados Unidos: A. M. Kelley Publishers.
- CARLOS III (1988). *Cartas a Tanucci. I, 1759-1763*. Prólogo de G. ANES. Introducción, transcripción y notas de M. BARRIO. Madrid, España: BBVA.
- CEBALLOS CUERNO, C. (2001). *Arozas y ferrones. Las ferrerías de Cantabria en el Antiguo Régimen*. Santander, España: Universidad de Cantabria.
- DLE (Diccionario de la lengua española) (2017). Edición digital.
- FERNÁNDEZ DE PINEDO, E. y URIARTE AYO, R. (2005). «British Technology and Spanish Iron Making During the Nineteenth Century». En EVANS, Ch. & RYDÉN, G. (eds.). *The Industrial Revolution in Iron. The Impact of British Coal Technology in Nineteenth-Century Europe*. Aldershot, Gran Bretaña: Ashgate, pp. 151-72.
- FERNÁNDEZ DURO, C. (2007). *A la mar madera. Libro quinto de las Disquisiciones náuticas*. Edición facsímil. Valladolid, España: Maxtor.
- GARATE OJANGUREN, M. (1990). *La Real Compañía Guipuzcoana de Caracas*. San Sebastián, España: Sociedad Guipuzcoana de Ediciones y Publicaciones.
- GARATE OJANGUREN, M. (1993). *Comercio ultramarino e Ilustración. La Real Compañía de La Habana*. Donostia-San Sebastián, España: Real Sociedad Bascongada de Amigos del País.
- GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, A. (1976). *Cádiz y el Atlántico (1717-1778). El comercio colonial español bajo el monopolio gaditano*. 2 vols. Sevilla, España: Escuela de Estudios Hispano-Americanos.
- GARCÍA FERNÁNDEZ, M<sup>a</sup>. N. (2006). *Comerciendo con el enemigo: el tráfico mercantil anglo-español en el siglo XVIII (1700-1765)*. Madrid, España: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- GARCÍA FUENTES, L. (1991). *Sevilla, los vascos y América. Las exportaciones de hierro y manufacturas metálicas en los siglos XVI, XVII y XVIII*. Bilbao, España: Fundación BBVA.
- GONZÁLEZ ENCISO, A. (2013). «Del contractor state al “estado fabricante”. El cambio de propiedad en la fábrica de municiones de Eugui en 1766». *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, BBVA, 7, pp. 455-84.
- GONZÁLEZ ENCISO, A. (2017). *War, Power and the Economy. Mercantilism and State Formation in 18th-century Europe*. Londres, Gran Bretaña: Routledge.
- GONZÁLEZ ENCISO, A. (2018). «War Contracting and Artillery Production in Spain». *Business History*, núm. 60:1, pp. 87-104.
- HERRERO GIL, M<sup>a</sup>. D. (2013). *El mundo de los negocios de Indias*. Madrid, España: Consejo Superior de Investigaciones Científicas y Universidad de Sevilla.
- LANZA GARCÍA, R. (2010). *Miseria, cambio y progreso en el Antiguo Régimen. Cantabria, siglos XVI-XVIII*. Santander, España: Ediciones Universidad de Cantabria.
- MAISO GONZÁLEZ, J. (1990). *La difícil modernización de Cantabria en el siglo XVIII: D. Juan F. de Isla y Alvear*. Santander, España: Ayuntamiento de Santander.
- MARRERO, L. (1980). *Cuba: economía y sociedad. Vol. 8*. Madrid, España: Playor.
- MARTÍNEZ BORRALLO, A. (2017). «Élites ilustradas y redes familiares en la Monarquía borbónica: la familia de los Heros». En NAVA RODRÍGUEZ, T. (ed.). *De ilustrados a patriotas. Individuo y cambio histórico en la Monarquía española*. Madrid, España: Sílex, pp. 123-50.
- McLYNN, F. (2004). *1759: The Year Britain Became Master of the World*. Nueva York, Estados Unidos: Atlantic Monthly Press.
- MERINO NAVARRO, J. P. (1981). *La armada española en el siglo XVIII*. Madrid, España: Fundación Universitaria Española.
- PALACIO ATARD, V. (2006). *Carlos III el rey de los ilustrados*. Barcelona, España: Ariel.
- SOLBES FERRI, S. y FÉ CANTÓ, L. (2016). «Las estrategias defensivas del Imperio hispánico en el siglo XVIII. El precio de la seguridad». *Vegueta. Anuario de la Facultad de Geografía e Historia*, núm. 16, pp. 13-30.

STEIN, S. J. y STEIN, B. H. (2005). *El apogeo del imperio. España y Nueva España en la era de Carlos III, 1759-1789*. Barcelona, España: Crítica.

TÉLLEZ ALARCIA, D. (2008). *D. Ricardo Wall. Aut Caesar aut nullus*. Madrid, España: Ministerio de Defensa.

TÉLLEZ ALARCIA, D. (2012). *El ministerio Wall. La “España discreta” del “ministro olvidado”*. Madrid, España: Marcial Pons.

TORRES SÁNCHEZ, R. (1999). «Comercio y asientos militares. Hacia la integración comercial del Cantábrico en el siglo XVIII». *Cuadernos de Investigación Histórica*, núm. 17, pp. 81-108.

TORRES SÁNCHEZ, R. (2016). *Military Entrepreneurs and the Spanish Contractor State in the Eighteenth Century*. Oxford, Gran Bretaña: Oxford University Press.

VALDEZ-BUBNOV, I. (2011). *Poder naval y modernización del Estado: política de construcción naval española (siglos XVI-XVIII)*. México, D. F., México: Universidad Nacional Autónoma de México.

VÁZQUEZ DE PRADA, V. (2000). *Aportaciones a la historia económica y social: España y Europa, siglos XVI-XVIII. II. Las actividades industriales. Moneda y crédito: el mundo de las finanzas*. Edición a cargo de USUNÁRIZ GARAYOA, J. M.. Pamplona, España: EUNSA.

ZABALA URIARTE, A. (2012). «La dependencia familiar en los negocios del Antiguo Régimen. La casa Villabaso de Bilbao». En OCAMPO SUÁREZ-VALDÉS, J. (ed.). *Empresas y empresarios en el norte de España (siglo XVIII)*. Oviedo, España: Trea, pp. 235-64.

ZYLBERBERG, M. (1993). *Une si douce domination. Les milieux d'affaires français et l'Espagne vers 1780-1808*. París, Francia: Comité pour l'Histoire Économique et Financière de la France.