

# Introducción

¿Por qué la guerra? La pregunta nos la haremos una y otra vez sin encontrar respuestas satisfactorias. A poco que reflexionemos nos damos cuenta, no obstante, de que lo que llamamos civilización –o civilizaciones–, su nacimiento y desarrollo, ha ido siempre unido a las guerras. No todo es malo, podríamos decir, a pesar de todo. Mientras tanto, las guerras continúan, también a pesar de sus desastres. “Soy un inveterado pacifista, escribía Carlo Cipolla, porque, si bien reconozco que las guerras y las revoluciones son un medio para arreglar los asuntos humanos, me inclino a pensar que no son un medio ni racional ni educado”. Tampoco soy navegante, seguía el autor; entonces, se preguntaba, ¿por qué un libro sobre cañones y velas? La respuesta le parecía clara: al estudiar la Historia Moderna uno se da cuenta “de la enorme importancia de los cañones y de las velas”<sup>1</sup>. Se trata de una importancia militar, claro, pero también empresarial y económica. Si la *Royal Navy* podía disparar muchas más balas que la Armada Real española y así ganar más batallas a finales del siglo XVIII<sup>2</sup>, parce que el número de balas

<sup>1</sup> Cipolla, 1965, Prefacio.

<sup>2</sup> Knight, 2005, 226.

puede tener algo que ver con el éxito en la guerra y por lo tanto, su producción interesa. Por eso, en mi caso, me ha parecido oportuno dejar las velas de Cipolla y entrar tierra adentro; no me he quedado ni siquiera con los cañones, sino solamente con su munición, las balas de cañón y otro tipo de proyectiles. En la España Moderna se fabricaban, de manera particular, en dos lugares, en Liérganes-La Cavada, Cantabria, y en Eugui, Navarra.

Si hablamos de producción, hablamos de empresa. Las balas que se disparan en la guerra han sido antes elaboradas; por supuesto, en una fábrica. Hay pues, una relación íntima entre la guerra y la empresa. “Las *empresas* bélicas, decía Sombart, son seguramente las formas más primitivas de empresa”; y apostillaba que el vocablo *empresa* se desliza casi sin querer de la pluma por ser el que mejor expresa el concepto. Más adelante señalaba la industria de fundición como tipo de una de las principales empresas capitalistas<sup>3</sup>. No es mi objetivo ahora extenderme en estos planteamientos generales, por más que sean de notable interés, sino solamente explicitar esta relación directa entre la economía empresarial, capitalista, y la guerra. No se puede entender el resultado de las batallas –y de la guerra, al final–, si no se conoce el trasfondo productivo que permite poner en el campo de batalla no solamente los soldados, sino su equipamiento en general. En ese sentido, los gobiernos que querían hacer la guerra debían buscar la colaboración de los empresarios particulares –empresarios militares, se les ha llamado, por servir a estos intereses–, sin los cuales el abastecimiento de armas y pertrechos en general habría sido imposible<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Sombart, 1972, 70, 91. En la cita de p. 70, el énfasis es del autor.

<sup>4</sup> Torres Sánchez *et alia*, 2018.

Dado que hablamos de un problema general, también se puede aplicar a la historia de la España Moderna, por más que sea un aspecto que hasta ahora había sido poco tratado. Podríamos decir también que es un aspecto de la historia militar cuyo espectro se amplía cada vez más<sup>5</sup>. En el ámbito al que nos referimos, poco a poco va aumentando el número de estudios que se centran en los asentistas de abastecimientos bélicos en general y van poblando el desierto –o casi– historiográfico anterior<sup>6</sup>. Este trabajo pretende contribuir a llenar un hueco dentro de ese vacío. Se centra en el período como empresa privada de la fábrica de Eugui, que fue una importante productora de municiones de cañón de España durante más de un siglo; una historia que resulta significativa por todo lo que acabamos de señalar. Las preguntas relevantes son: ¿cómo conseguía España la munición de cañón en el siglo XVIII que necesitaba para sus barcos y fortalezas?, ¿quién y dónde las fabricaba?, ¿cuántas balas se producían y por qué método? Para encontrar respuestas, vayamos a Eugui.

La herrería, luego fundición real de Eugui, tiene una larga historia que se remonta al siglo XV, que sepamos, y perdura hasta 1794<sup>7</sup>. Atravesó diversas etapas. En 1536 el rey compró la antigua herrería privada que se convirtió, seguramente, en la primera fábrica estatal de la historia de España. Hasta esos años y después, fabricó productos muy variados como cascós, armaduras, balas de cañón y espadas, en distintos períodos, hasta que en algún momento de las primeras décadas del siglo

<sup>5</sup> Sobre la ampliación de la historia militar, Borreguero Beltrán, 2016.

<sup>6</sup> Una aproximación historiográfica al respecto en González Enciso, 2020.

<sup>7</sup> Rabanal Yus, 1987; Vázquez de Prada, 2000; González Enciso, 2020 (“La fundición de Eugui”).

XVII la actividad se trasladó a Tolosa, donde se fabricarían armas blancas. Con ese motivo, el establecimiento de Eugui quedó abandonado. Recuperó su actividad en 1689, si bien una actividad y en unas circunstancias muy diferentes a las que habían existido anteriormente. El objeto de nuestro estudio es un período preciso que discurre desde ese año de 1689 hasta 1766. En la primera fecha, por iniciativa privada que compra la antigua ferrería al rey, se crea una moderna fundición de altos hornos para fabricar municiones de cañón y de mortero. La empresa fabricó en régimen de contrato exclusivo con el Estado, con diferentes empresarios, hasta 1765 cuando finalizó el último contrato privado<sup>8</sup>. Al año siguiente sería adquirida por el Estado. Estos hechos marcan la cronología del fenómeno que queremos estudiar. No obstante, la fábrica siguió funcionando y creciendo, bajo titularidad estatal, hasta 1794, cuando fue destruida por las tropas francesas con ocasión de la Guerra de la Convención. Ahí terminó su historia. Hoy quedan las ruinas de la etapa estatal, arregladas y explícadas para su visita.

La importancia de la empresa es notable. Ya queda dicho que seguramente fue la primera empresa estatal de España, es decir, de propiedad, gestión y financiación a cargo de la Administración Central ya en el siglo XVI, si bien ya antes había fabricado armaduras para los reyes de Navarra. En el período que nos ocupa, la fábrica fue de titularidad particular –Aldaz compró la antigua herrería al rey– y marcó varios hitos técnicos y productivos. Los altos hornos de Eugui –en algunos momentos pudieron funcionar hasta cuatro, como se verá–, fueron de los primeros de España, tras los establecidos en Liérganes-La

<sup>8</sup> González Enciso, 2018.

Cavada y en Corduente<sup>9</sup>. Además, durante el período que estudiamos, Eugui fue prácticamente la única empresa que se dedicó a fabricar municiones de cañón y mortero: balas rasas, bombas, granadas de mano y otro tipo de municiones. Estas se fabricaban también en Liérganes-La Cavada, pero no eran su objetivo primordial; en esta empresa las balas venían a ser un subproducto de la fabricación de cañones; es posible que también produjeran mucha munición, dada su importancia, pero desconocemos su cantidad que, en todo caso, no resultaba suficiente para las crecientes necesidades de las fuerzas armadas.

También existieron, por breve tiempo, otras fábricas, como las de Asura e Iturbieta, pero no alcanzaron ni la longevidad, ni la producción, ni la calidad de Eugui. Estamos, por lo tanto, ante una empresa fundamental para el abastecimiento de las municiones que necesitaban no sólo las plazas fuertes de España y de América, también el Ejército y, sobre todo, los cañones de una Marina que no dejó de crecer a lo largo del período que estudiamos. El estudio de esta empresa enlaza, según lo dicho, los asuntos técnicos y productivos, con los relacionados con la iniciativa empresarial privada y con la necesidad de abastecimiento de productos estratégicos de la Monarquía para hacer la guerra.

Siguiendo las líneas apuntadas, el libro tiene tres ámbitos de interés y sus correspondientes protagonistas: los empresarios de Eugui, el Estado y la misma fábrica de municiones con sus problemas productivos y tecnológicos. Es una historia a tres bandas en la que todas se necesitan y reclaman unas a otras. Desde luego, la fábrica es un elemento pasivo, pero lógicamente, es un elemento esencial a tener en cuenta. Los tres ámbitos forman un círculo necesario, aunque no siempre virtuoso porque a veces las circuns-

<sup>9</sup> Alcalá-Zamora, 1974.

tancias hacen que uno de los elementos prevalezca en perjuicio de otro. En todo caso, la relación de los tres ámbitos es necesaria para obtener una explicación coherente del sistema, cualquiera que sea el resultado. Se podría empezar a describir el círculo por los empresarios, que buscan una oportunidad y contratan un servicio con el Estado; o bien, se podría empezar por el Estado, que tiene una necesidad y busca quien la solucione. Incluso podríamos partir de la fábrica, o mejor, del mineral de hierro: está ahí, para qué sirve, quién lo puede utilizar, con qué tecnología. Es una vía un poco más forzada, desde luego, por la naturaleza inherente del mineral que exige un sujeto activo que lo mueva, pero su presencia condiciona la acción de los otros dos elementos.

### **La iniciativa privada al servicio del Estado**

Si hacemos comenzar el círculo por los empresarios tendremos que preguntarnos por su personalidad y motivaciones; es decir, tenemos que plantear una historia empresarial a partir del sujeto más importante, el empresario mismo. En realidad, este ha sido el planteamiento del libro tal y como lo presentamos, dando prioridad a quienes establecieron la empresa, la hicieron funcionar y se beneficiaron o perjudicaron con ello. Al respecto, nos interesa saber quiénes fueron esas personas, cómo trabajaban, en qué nivel de negocio se movían, qué los llevaba a contratar un servicio con el Estado. Su apuesta por una empresa que sirviera las necesidades del Estado la entendían como una oportunidad, pero necesitamos saber en qué centraban su beneficio, cuál era su coste de oportunidad. Las respuestas no siempre están claras; en cualquier caso, hemos de reconocer que su iniciativa y sus intereses –los que sean–, son decisivos.

A estos personajes los conocemos como asentistas (contratista, en el lenguaje actual). El término proviene de la contabilidad, quizás desde el siglo XV. Los beneficios del contratista se asentaban en el libro de contabilidad del tesorero que debía pagarles; de ahí, el renglón contable donde constaba, el asiento, pasó a denominar el servicio y el beneficiario pasó a ser el asentista. A veces el asentista se ha identificado con el financiero, el prestamista, el que maneja los dineros del rey<sup>10</sup>; pero, aunque estos lo sean, también eran asentistas los que abastecían al rey de cualquier otro producto. Quienes realizaban esta función han sido calificados como “empresarios militares”. Aunque el término está extendido y nosotros mismos lo usamos, no está de más advertir que puede conducir a error. El término proviene de los militares que en el siglo XV formaban compañías a su cargo y las ofrecían como mercenarios al rey, o al príncipe correspondiente<sup>11</sup>. Eran ciertamente negociantes y, por lo tanto, empresarios que ganaban su dinero con el negocio de los soldados. Su negocio consistía, fundamentalmente, en la recluta de soldados, de ahí el término de empresarios militares. Es decir, estos “empresarios militares” no solo negociaban para el ejército, sino que ellos mismos eran militares que, a la vez, se aprovechaban de aquel sistema de recluta para realizar su negocio. Esta realidad se mantuvo en los ejércitos europeos, con diferentes variantes, durante toda la Edad Moderna<sup>12</sup>.

Nuestros asentistas, en cambio, no eran militares, como no lo fueron ninguno de los que abastecían al rey de cualquier producto necesario para la guerra, fuera de la recluta de soldados.

<sup>10</sup> Álvarez Nogal, 2022.

<sup>11</sup> La referencia clásica es Redlich, 1964.

<sup>12</sup> Andújar Castillo, 2004; Parrot, 2012.

Eran solamente empresarios, en el sentido amplio del término, negociantes, comerciantes, cuya única relación con los ejércitos y marinas era que sus servicios atendían las necesidades materiales de esas fuerzas armadas. Más que empresarios militares cabría llamarlos empresarios de lo militar. Su negocio –al menos el que a nosotros nos interesa– se centra en productos de uso estrictamente militar –municiones, en nuestro caso, armas, pólvora, etc.–, necesarios para los ejércitos y la marina. También otros productos que los soldados necesitaban para sobrevivir y funcionar, como víveres, servicios de transporte, etcétera<sup>13</sup>.

Los asentistas tenían diferente capacidad de negociar. En el caso de los grandes asentistas, su papel es el del intermediario financiero. Ofrecen al rey lo que el rey necesita, y ellos se encargan de comprarlo y situarlo donde sea necesario. Se trata de grandes cantidades de género y, por lo tanto, de un negocio de gran volumen, por ello lo fundamental es la logística del producto y la negociación dineraria. Son financieros que tienen capacidad para mover dinero, sobre todo para adelantarlos al rey, que pagará más tarde (de hecho, en la práctica el abastecimiento es un préstamo, en tanto servicio al fiado), o para aguantar en el servicio a pesar de los retrasos en las pagas debidas por el rey. Por todo ello, los asentistas –los grandes asentistas, claro–, se pueden caracterizar mejor como financieros y hombres de negocios capaces de soportar deudas fuertes: en espera de beneficios –más o menos grandes–, sí, pero de liquidación incierta y con frecuente final ruinoso.

Normalmente, estos asentistas no son fabricantes, sino que trabajan con productos fabricados por otros. Pero lo son, por excepción, algunos de los empresarios que nos ocupan en este

<sup>13</sup> Torres Sánchez, 2016.

libro, pues tuvieron que encargarse de dirigir una fábrica. Fabricantes, total o solo parcialmente. Curiosamente, solo uno puede llamarse fabricante en cuanto creador, propietario y gestor de la empresa, Aldaz, mientras que, de los otros, ninguno fue básicamente fabricante, sino que fueron comerciantes o negociantes, según el caso, que se encargaron de gestionar una fábrica de la que, por otra parte, no eran propietarios. Pero tuvieron que encargarse directamente de la gestión y responder de ella.

Aldaz era un comerciante que, sin dejar de serlo totalmente, se decidió a establecer una fábrica de municiones de cañón para el rey. Fue su constructor y propietario. Loperena y Compañía, eran comerciantes que, en un momento dado, decidieron hacerse con el asiento de municiones; por un momento, se les adjudicó también la propiedad, que luego les sería retirada y revertiría en Aldaz. Mendieta tendría que pagar un alquiler al propietario. Era ya un financiero cuando entró en Eugui, si bien su padre había sido comerciante y sus socios, los Arizcun, eran propietarios de ferrerías, además de financieros. Mendieta mismo era también propietario de una de ellas; en todo caso, la orientación de sus negocios fue, fundamentalmente, el mundo de los asientos, es decir, los negocios financieros.

Así pues, por motivos varios y de diferente manera, Eugui se convirtió en una oportunidad de negocio para estos empresarios. Si de ellos nos interesa saber quiénes eran, cuál era su situación social y económica a la hora de acceder a la explotación de Eugui y qué relaciones tenían –si se movían, o no, en alguna red social–, nos importa más saber por qué emprendieron ese negocio y, sobre todo, qué problemas encontraron, de qué modo lo solventaron, cómo se comportó el rey con ellos en tanto único cliente y, finalmente, cómo y por qué abandonaron esa actividad. Por todo ello dedicamos sendos apartados a realizar

los correspondientes esbozos biográficos de nuestros personajes. Destacamos así, la figura del empresario que busca oportunidades de negocio, que aprende a gestionar negocios nuevos para él, que se vincula con los socios correspondientes –que trabaja en red, decimos ahora–, que se enfrenta a grandes riesgos con la perspectiva de obtener buenos beneficios, no solo económicos. El asiento es también oportunidad, en su caso, de promoción social y posible fuente de otros asientos.

El riesgo también era grande. En nuestro caso, los tres protagonistas de la gestión empresarial sucumbieron ante los problemas, de variada índole, problemas que les creó el Estado. Los tres tuvieron que abandonar la fábrica, pero ninguno lo hizo por gusto o por fracaso, sino por necesidad ante las exigencias o las políticas del gobierno. El rey los encumbró y el rey los hundió, al menos en el ámbito empresarial. En nuestro caso, se trataba, por lo tanto, de una actividad donde lo político predominó sobre lo estrictamente económico o técnico, aspectos que fueron supeditados a las necesidades del rey entendidas de manera diferente en cada momento.

### **El Estado contratante, el mercantilismo compartido y el acceso al negocio**

Del empresario particular el círculo se mueve hacia el segundo protagonista, el Estado. Se trata del Estado desde la perspectiva de las políticas de abastecimiento de lo militar para las necesidades bélicas; de las estrategias políticas, por lo tanto, y también de las posibilidades económicas de la Monarquía, porque en este caso se habla solamente de gastar y el beneficio será solamente político para el Estado, aunque pueda ser económico para el

asentista. Es lo que podemos llamar el Estado contratante (*contractor state*), que contrata con quien sea –particulares, instituciones– la obtención de los productos y servicios que necesita<sup>14</sup>. Desde ese punto de vista, hay que dejar claro que el Estado no trabajaba solo, también lo hacía en red. La mayor parte de las necesidades materiales de los gobiernos se resolvían mediante el recurso a otros, a quienes llamamos los particulares, los privados. Hay una idea preconcebida de que el Estado resolvía sus problemas con sus propios medios humanos, los empleados de la Administración Central, los funcionarios, diríamos hoy. Puede de que eso ocurriera en los ámbitos de la justicia y del gobierno administrativo, pero no en cuanto se refiere a los ámbitos económicos. Ahí, el recurso a los particulares era una constante. Es cierto que hubo necesidades, también materiales, que se resolvieron por administración directa, es decir, mediante el trabajo interno de los propios recursos de la Administración, pero aunque sean casos importantes y significativos, lo que dominó fue el recurso a los particulares, la colaboración<sup>15</sup>.

El mercantilismo, por lo tanto, no es algo exclusivo del Estado desde el punto de vista de la acción. El Estado regula, marca su política, pero para llevarla a la práctica necesita, salvo excepciones, empresarios y negociantes; el mercantilismo, en tanto acción es, en realidad, un mercantilismo compartido: para llevar a cabo sus políticas económicas, el Estado depende del concurso de los particulares y, de modo particular, de los arrendatarios de rentas, de los asentistas proveedores o de los miembros de las compañías privilegiadas en las que el Estado participaba como un accionista, además de que servían para

<sup>14</sup> González Enciso, 2017, caps. 8 y 9.

<sup>15</sup> Torres Sánchez, 2016, 18.

sus políticas comerciales generales<sup>16</sup>. En algunos casos se trataba de actividades “*privately owned and corporately governed*”<sup>17</sup>; en otros, en cambio, era solamente la actividad del particular que vendía sus servicios al Estado. Por eso las necesidades de abastecimiento acababan generando contratos, asientos, con los particulares. Eso ocurría también en un sector como el que nos ocupa, la siderurgia militar, aunque en España dependía exclusivamente de las compras estatales. Así fue hasta la llegada de Carlos III, cuando las actividades de este sector se nacionalizaron. No había sido antes casi nunca así, si bien es cierto que Eugui, como dijimos, pasó por una primera época estatal en el siglo XVI, aunque también fue una excepción en el conjunto de los asientos del Estado en esa época.

Una cuestión básica es saber cómo llegan a unirse esos dos elementos protagonistas, el asentista y el Estado; es decir, cómo llega un asentista a tener posibilidades de acceder a la contratación y luego conseguirla, o bien, cómo entra en contacto el Gobierno con el asentista adecuado. Desde luego, cada caso es distinto, pero en términos generales es necesario aludir a ese movimiento tan típico de la sociedad del siglo XVIII, como de antes, de buscar las oportunidades para acceder a la Corte o el ascenso social, a través de relaciones familiares, comerciales y de paisanaje: capital relacional, en definitiva. La Corte abre un mundo de posibilidades, no solo las meramente sociales (títulos de nobleza) o las político-administrativas, militares y religiosas, también las económicas<sup>18</sup>. Cada cual buscaba en la Corte lo que deseaba. Los negociantes usaron sus relaciones para acceder a

<sup>16</sup> Prak y Zanden, 2023, 121.

<sup>17</sup> O'Brien, 2022, 4.

<sup>18</sup> Dessert, 1984.

los negocios que generaban las necesidades del rey, a la vez que los miembros de la Administración buscaban entre sus clientelas o amistades, a los posibles mejores asentistas. En España la relación entre ambas esferas no era tan estrecha como en Francia, donde la venalidad creó una situación excepcional<sup>19</sup>, pero no por ello dejó de existir.

Cabría distinguir dos realidades: una, la actividad relacional *lato sensu*, que permite el ascenso social a través de las redes familiares y clientelares, lo cual es un fenómeno general, y dos, el aspecto concreto en el que lo que se busca es un negocio en particular. En este segundo caso se necesitaba, normalmente, una relación más específica, que podía caer con más frecuencia, fuera de los lazos familiares, incluso de los de paisanaje; es decir, se necesitaba más bien una relación de negocio, con independencia de otros lazos que unieran a los protagonistas. En nuestro caso, alguien ya instalado en Madrid atraía a la Corte a quienes esperaban conseguir entrar en el mundo de los negocios con el rey. Podía haber lazos familiares, desde luego, o de paisanaje, pero sobre todo, se trataba de buscar personas capaces de llevar a cabo determinados negocios y era a través de las relaciones de negocio –del capital relacional–, como los nuevos llegaban a Madrid y buscaban su oportunidad. Aldaz y Mendieta se desplazaron allí porque alguien, no necesariamente un familiar, les abrió las puertas de unos negocios que acabarían llevándolos al mundo de los arrendamientos de rentas o de las adjudicaciones de asientos. En ambos casos se trataba de personas que estaban relacionadas con los negocios de Aldaz y Mendieta en Navarra.

<sup>19</sup> Doyle, 1996.

Desde todos estos puntos de vista, la historia de los altos hornos de Eugui en su primera fase (la fase en la que fue empresa privada, antes de 1766) es un ejemplo de cómo la historia económica enlaza con los entresijos del mundo social orientado a los negocios. Los negocios los hace alguien con alguien y esas dos partes están, a su vez, enredadas en sus respectivos ámbitos de actividad. Hacer negocios con el Estado supone un mundo de relaciones, tanto a la hora de acceder, habida cuenta de los apoyos que se tienen, como a la hora de desarrollarlo, también por los mismos u otros apoyos que permiten que la actividad funcione. A su vez, el Estado en su actividad como contratante de servicios, depende de sus servidores –los ministros y sus decisiones– de sus posibilidades económicas y desde luego, de sus necesidades. Lo último hace que, en este caso, ese negocio se mezcle, a la vez, con la historia de la guerra, del Estado en guerra, como lo era el del siglo XVIII<sup>20</sup>, dado que son las políticas militares y sus necesidades lo que justifica el recurso a una fábrica de municiones.

### **La fábrica: innovación, transferencia tecnológica y sumisión al cliente**

Pasamos así al tercer protagonista, por más que pasivo, que es la misma fábrica y los productos que salían de ella, las municiones de cañón y de mortero. En el origen hay una oportunidad –que vio Aldaz–, que implica innovación y transferencia tecnológica. La innovación está en la erección de los altos hornos, algo todavía poco frecuente entonces en España. Lo segundo es el apoyo

<sup>20</sup> Reinhard, 1996, 12.

de la tecnología extranjera. Curiosamente, Aldaz no se fijó en los hornos de Liérganes y La Cavada, a pesar del desarrollo que ya tenían, sino en los que había visto en los Países Bajos gracias a sus actividades comerciales, y se valió de técnicos de esos lugares –de Lieja, en concreto–, para establecer su empresa. Se trata, por lo tanto, de una transferencia de tecnología realizada con apoyo de técnicos extranjeros contratados para el servicio del rey en una actividad privada.

Se trata, esencialmente, de la historia de una fábrica, pero no hemos tratado de hacer una historia empresarial típica, entre otras cosas porque faltan datos para ello, sino que hemos intentado conocer, en la medida de lo posible, cómo se llevó a cabo la gestión empresarial y los problemas que conllevó, porque ello condicionó el negocio de los asentistas. Básicamente, podríamos hablar de problemas de coste de materiales (el precio del acarreo de menas y maderas para carbón), de problemas técnicos en la fundición, y de dificultades de financiación por el retraso de los pagos del único cliente, la Hacienda Real. La comercialización, por su parte, precios del producto incluidos, era algo que estaba ya prescrito de antemano, aunque la venta no siempre estaba asegurada. Por lo tanto, el objetivo básico que los asentistas tenían que lograr para conservar su negocio era la consecución de un producto acabado, en la cantidad y calidad necesarias –al menos suficiente, en muchos casos–, para que fuera aceptado por el único cliente que lo había encargado. Todo ello estaba sujeto a unas condiciones que iremos explicando.

Se trataba de una gestión empresarial sencilla y bastante específica, lo cual no quiere decir que estuviera exenta de problemas, como cualquier otro tipo de empresa. En realidad, cabe considerar la complejidad del negocio si tenemos en cuenta las dificultades técnicas de alguno de los productos fabricados –las

bombas, en particular–, los problemas logísticos que conllevaba el traslado de esos productos pesados hasta el mar Mediterráneo y, de modo particular, las estrecheces financieras. Sin tener en cuenta, además, que todo ello descansaba, al fin y al cabo, en decisiones políticas hasta cierto punto impredecibles y desde luego, ajenas a la lógica empresarial.

La principal ventaja de la gestión era que se hacía en un régimen de monopolio *de facto*, pues en términos generales, no había otra fábrica de municiones; pero también había un inconveniente, que lo hacía en régimen de monopsonio, pues no había más cliente que el Estado: si este no compraba o no pagaba, no había nada que hacer. Es cierto que el asentista gozaba de determinados privilegios que no habría tenido en caso de trabajar en régimen de completa libertad, como eran el disfrute de los montes para obtener madera y menas, así como el mantenimiento de los precios de estos productos y de sus acarreos, entre otros. El coste del acarreo creció porque aumentó la distancia de los lugares de corte de leña a las fábricas, pero no porque aumentara el precio por unidad de carga. Por otra parte, desde arriba siempre se procuró la defensa de los asentistas ante otros intereses locales. No es menos cierto, en todo caso, que esas ventajas podían convertirse en nada si fallaba el comprador.

El elemento clave de toda la gestión era el asiento, es decir, el contrato. En él se especificaban tanto las obligaciones como los privilegios del asentista y la fabricación tenía que ordenarse según lo que allí quedara estipulado. Se detallaban los privilegios del asentista y, a su vez, sus obligaciones, sobre todo desde el punto de vista técnico: calidad y características de las piezas, que serían sometidas a pruebas variadas para su aceptación o rechazo. De todos modos, el asunto principal del asiento era concretar los precios. El asentista tenía que tener en cuenta ventajas

y dificultades para, de ese modo, calcular el precio que podría aceptar. En ese punto inicial era donde cabía más negociación, pero no dejaba de ser algo ficticia: lo normal es que el negociante pidiera un precio supuestamente alto para luego allanarse –se avenía a– uno más bajo. Solo cuando había alguna competencia –varios pretendientes a un asiento, lo que en el caso de Eugui solo ocurrió de alguna manera, entre el asentista cesante y el nuevo–, la negociación inicial suponía una dificultad mayor. Lo normal es que ganara quien ofertara el precio más bajo, con la excepción de cuando consiguió el asiento Mendieta.

Queda siempre la duda de cuál habría sido mejor negocio para el asentista: un precio alto sin privilegios o el bajo precio normalmente pactado, favorecido por las ventajas políticas que permitían rebajar algunos costes. Lo que sí sabemos es que cuando el rey pagaba con puntualidad el asentista estaba contento y, suponemos, hacía buen negocio. El problema era cuando el rey no pagaba: la falta de pago o su excesivo retraso, y este problema habría sido el mismo con más libertad comercial.

Por esa razón decíamos que se trataba de un círculo que podía ser virtuoso o vicioso, según los casos. En efecto, cuando todo salía bien, todos se beneficiaban; no ocurría así cuando las cosas se torcían, porque no había salida posible del círculo, de ahí que fuera vicioso en estos casos. ¿En qué consistía que salieran bien las cosas? Normalmente, que el producto fuera adecuado y que el Estado pagara a tiempo, con lo que el asentista podía recuperar su inversión y preparar la siguiente campaña de fundición. Las cosas solían ocurrir así cuando arreciaban las necesidades militares y la Hacienda no tenía inconvenientes para pagar. Ocurría lo contrario si las necesidades inmediatas bajaban por ausencia de conflicto bélico, o si la Hacienda retrasaba los pagos, a veces también por dificultades de liquidez, aunque

no necesariamente. Entonces el asentista tenía problemas para continuar y solo resistía si era fuerte o tenía otros apoyos financieros. Hay que tener en cuenta que el asentista no tenía ningún otro lugar donde vender las municiones que el Estado no pagara, ni tenía posibilidades de fabricar otros productos que le compensaran una línea de producción deficitaria, se trataba de fábricas dedicadas exclusivamente al producto militar.

### **Asentistas grandes, asentistas pequeños**

Otros dos temas están implícitos en esta historia. Uno, más general, es el del tamaño de los asentistas; otro, más concreto, es el de la “hora navarra”. Hace tiempo se planteó la cuestión de si los asentistas eran poderosos o no, comerciantes o no, individuales o colectivos, etcétera<sup>21</sup>. Pues bien, creo que se puede llamar asentista a todo aquel que firmaba un asiento con el rey. La afirmación puede ser redundante, pero sirve para diferenciar los asientos de los contratos sencillos que se firmaban para abastecimiento de menor entidad por su menor precio o cantidad o porque solían afectar a abastecimientos puntuales. Los asientos podían variar en el precio, la cantidad o el tiempo pactados, pero siempre llevaban consigo algún año de duración y la concesión de privilegios que, a fin de cuentas, confería al asentista un estatus que no tenía quien firmaba un contrato puntual. En todo caso, podía haber una gran variedad de contratos y asientos de los que se encargaban personas de condiciones sociales y económicas muy diferentes<sup>22</sup>.

<sup>21</sup> Bowen *et al.*, 2013.

<sup>22</sup> Martí-Fraga, 2020.

Cada asunto tenía, a su vez, una complejidad de mayor o menor importancia. En nuestro caso se trata de grandes asentistas, gente adinerada, proveniente del mundo del comercio y las finanzas, con acceso a negocios de arrendamientos de rentas o de otros asientos, con un capital relacional importante. Esto es así por el tipo de negocio de que se trata, que exige inversiones fuertes en capital fijo, alta tecnología y pago permanente a los obreros, que no admiten sueldos a crédito. Es particularmente el caso de Aldaz y, sobre todo, de Meginueta. No tanto el de Loperena y Compañía, comerciantes de menor entidad, de ahí los problemas que tuvieron. Se trataba de asientos complejos (sobre todo por la cuestión técnica, muy exclusiva), cuya ubicación estaba muy condicionada –y por ello la logística– y de precio elevado. Era mucho lo que había que invertir.

Si bien este modelo de asentista no es generalizable, sí se corresponde con los grandes asientos generales de la Monarquía, es decir, asientos que comportaban el abastecimiento, como único asentista –monopolio temporal–, para todas las provincias metropolitanas o para actividades concretas, como la fabricación de cañones, municiones o barcos. Aldaz aparece como un asentista peculiar, en cierto modo comparable a Olivares (dueño de Liérganes-La Cavada, el único gran asentista exclusivamente industrial<sup>23</sup>), pues solamente tuvo un asiento y no fue cabeza de ningún negocio más con el rey, que se sepa, aunque sí tenemos noticias de su participación en otros negocios encabezados por otros. Loperena y Compañía pertenecen más bien, al mundo de los asientos regionales. Ellos tenían cierta importancia en Navarra, pero se vio que no eran capaces de soportar un asiento de la envergadura de la fábrica de Eugui cuando los

<sup>23</sup> Alcalá-Zamora, 2004.

problemas arreciaron. Mendaro, por su parte, es uno de los grandes asentistas de la primera mitad del siglo, comparable a otros grandes personajes como Goyeneche, Arizcun o Aldecoa, por ejemplo.

Por otra parte, estos asentistas no necesitaban de otros menores, al menos en este negocio. Un asentista proveedor de grano para el ejército, por ejemplo, dependía de cultivadores, pequeños o grandes, y de comerciantes con los que se relacionaba y que hacían posible que el grano llegara a una parte u otra donde las tropas estuvieran. Este tipo de gran asentista trabajaba necesariamente en red con otros personajes menores. No sucede así en el caso de Eugui. Sus asentistas no dependían de otros, solamente de sus empleados. Ellos controlaban toda la actividad, desde el corte de la leña y la extracción de las menas, hasta la fundición y el traslado del producto a Pamplona. Ciertamente tenían que contratar a los leñadores y a los arrieros, pero se trataba solamente de obreros asalariados y, en cualquier caso, era un trabajo cercano que no exigía mayores intermediaciones. Solamente quedaba fuera de sus manos el transporte desde Pamplona a Tortosa, un negocio que también implicaba a asentistas grandes y que Mendaro lograría también obtener.

## **La hora navarra**

El otro tema señalado es el que nos relaciona con la “hora navarra del XVIII”<sup>24</sup>. Nuestro estudio no pretende centrarse en la cuestión de la hora navarra directamente, no obstante, ya que todos los personajes aquí implicados fueron navarros y que Eu-

<sup>24</sup> Caro Baroja, 1985 [1969].

gui está en Navarra, es evidente que tiene una relación directa con el asunto. Ahora bien, se trata de una cuestión peculiar que supera las condiciones que suelen establecerse para caracterizar dicha hora navarra. Estos empresarios no salieron de Navarra para llegar a Madrid porque huyeran de un espacio estrecho, como segundos que no habían sido elegidos herederos, buscando un porvenir que solo les llegaría por medio de un pariente ya asentado en la Corte. De hecho, ni Aldaz ni Mendieta fueron a Madrid atraídos por un pariente afortunado, con un negocio floreciente allí: ya tenían negocios importantes en marcha en Navarra.

Ciertamente aparecen en sus historias familiares algunas relaciones que se asemejan a las cuestiones clásicas con que se han explicado tanto la hora navarra como otros éxodos regionales en busca de las oportunidades cortesanas de Madrid. Algo de esto hay, pero parece secundario en el caso de los empresarios de Eugui y mucho más con respecto a la gestión de la fábrica, que no necesitaba de la marcha de sus empresarios a Madrid. Si nos preguntamos por qué se dedicaron a esa fábrica y por qué se relacionaron con el Estado, las respuestas tendrían que ser diferentes para cada uno de ellos, pero lo decisivo para todos fue la iniciativa empresarial que mostraron ante la oportunidad que se presentó, cuando ya tenían una carrera de negocios tras ellos en Navarra o en otras partes de Europa. Tenían socios, como cualquier negociante, pero no todos eran necesariamente familiares, ni estaban sus parientes en Madrid. Aldaz era ya un gran comerciante internacional de Pamplona (su padre había salido de Araquil) cuando vio las posibilidades que ofrecía la fabricación de municiones, un negocio que seguramente conoció en Ámsterdam, donde pasaba largas temporadas. Las relaciones con Madrid salieron de sus propios negocios mercantiles

y mediante mecanismos completamente normales en cualquier comerciante internacional de la época que quisiera vender sus mercancías en el mercado madrileño; en su caso, el itinerario sería de Ámsterdam a Madrid, vía Pamplona, lo cual no parece ser lo típico de la hora navarra. Por su parte, Loperena y Compañía eran también comerciantes bien establecidos cuando vieron la oportunidad de quitarle el negocio a Aldaz, por vía legal, pero su perspectiva fue siempre local. Ellos no salieron de Navarra y, en este sentido, no forman parte, propiamente, de la hora navarra.

El caso de Meginueta puede resultar más típico de dicha “hora”, si bien resulta igualmente excepcional por la importancia que adquiriría en las actividades económicas sin ostentar ningún cargo político de relevancia. Hijo de un gran comerciante de Pamplona y arrendatario de rentas de Navarra, salido del Baután, fue a Madrid, ya con un bagaje comercial a sus espaldas, atraído por sus socios, los Arizcun. En este caso sí se trataba de parientes ricos, pero es más el negocio lo que les une y la búsqueda de mejores oportunidades, a la vez que se requiere un socio competente que pueda sacar adelante los nuevos negocios. En todo caso, si la relación con los Arizcun fue decisiva, Meginueta mantendrá también relaciones con otros personajes, solo algunos vinculados familiarmente, metidos también en los negocios del rey en Navarra. Aquí aparece con más claridad una conexión Madrid-Navarra, más típica de la hora navarra, pero repetimos, no por salir en busca de fortuna, sino por mejorar o ampliar el negocio, por aprovechar la oportunidad a la que se puede acceder merced a la propia fortuna. No se trata de hidalgos escasos de fortuna que buscan hacer carrera en la Corte, sino de comerciantes bien establecidos que buscan ampliar mercados y nuevos negocios.

Por otro lado, los negocios no siempre con navarros amigos, ni todos navarros. Los Loperena y Compañía fueron abiertos rivales de Aldaz, aunque, al final, Labayen acabó colaborando con Mendieta. Aldaz sí se vio apoyado por Arizcun y Mendieta. Mendieta, a su vez, no encontró el necesario apoyo de Iturrealde, ministro de Hacienda, quizás a su pesar, cuando lo necesitó para su fábrica de Eugui en 1739. En cambio, tuvo el de Verdes Montenegro y siempre, de manera abierta, el de Montemar. En el mundo de la Administración y, en nuestro caso, del Ejército y de la Secretaría de Guerra, por tratarse de asuntos artilleros, hubo no pocos personajes que apoyaron a los asentistas, siempre que lo necesitaron, en los ámbitos gubernamentales, sin tener nada que ver con Navarra. No es menos cierto que la Administración también imponía sus normas: a veces buscó asentistas más baratos; otras, en cambio, prefirió seguir con el más caro por considerarlo también el más fiable. En estas elecciones no parece que el paisanaje tuviera mucha influencia, sino el poder, o no, del asentista de turno, su influencia en la Corte o el cambio de circunstancias. En definitiva, el concepto de hora navarra exigiría muchas matizaciones: no se pueden negar los rasgos del concepto que se nos muestran como característicos, pero no son los únicos ni, en muchos casos, los más importantes.

Dada la importancia y el protagonismo que hemos querido dar a los empresarios, el libro se organiza en tres partes dedicadas a cada uno de ellos, de extensión diferente según el tiempo que cada uno disfrutó del asiento y de las vicisitudes que tuvo su gestión. Las necesidades del Estado fueron siempre las mismas. Podrían resumirse en la necesidad de municiones cuando había guerra y en las dificultades hacendísticas para pagar a los empresarios. Lo único que varía es la cronología de los conflictos,

que tiene una incidencia notable en los ritmos productivos. Por otra parte, la política del Estado se rigió siempre por los mismos baremos: intentar conseguir lo mejor con el menor precio y fiarse de los asentistas experimentados. En ese sentido, hemos elegido la perspectiva que creemos mejor explica la cuestión: la visión del empresario y de sus problemas de gestión ligados a las exigencias productivas firmadas en los asientos. De ahí la atención a las biografías empresariales de los protagonistas. El resultado es un diálogo permanente entre el objetivo empresarial y las limitaciones de la Administración tal y como las manifiestan sus representantes en cada momento. El único cambio drástico de la política estatal ocurrió a la llegada de Carlos III con la estatalización. El final de los contratos con empresarios particulares explica el fracaso definitivo de Mendaro y supone un marco claro que pone límite a nuestro trabajo, si bien la historia de la fábrica –ya estatalizada– se alargaría otros treinta años.

Dentro de cada capítulo, los diferentes epígrafes destacan tanto los rasgos generales de la vida de los asentistas, como las características de los asientos que firmaron y la gestión empresarial consiguiente. Estos temas abarcan las dificultades técnicas y los problemas dinerarios provocados por la falta de pagas o las ventajas que, en su caso, encontraron los gestores de la empresa. Tratamos de explicar por qué accedieron al usufructo de la fábrica, cómo se mantuvieron en él y por qué salieron del negocio. Por otra parte, atendemos a la actitud del Estado –de los ministros de turno, según las circunstancias– que explica lo que subyace a las respuestas que se pueden dar a las preguntas anteriores. El Estado aparece como elemento necesario, lógicamente, ya que es tanto quien otorga el privilegio, como quien compra y paga; no obstante, resulta un elemento de contraste ya que su posición en tanto comprador y pagador fue oscilante, de

modo que, en vez de suponer una garantía para los empresarios, se convirtió, de hecho, en su mayor problema.

Siempre se ha pretendido contextualizar la vida de la fábrica en las circunstancias bélicas del momento. La guerra y la paz condicionaron la actividad, aunque no siempre de la misma manera. Además, se ha prestado atención a otros acontecimientos y realidades, relacionados con el mundo de la artillería, que pueden ser de alguna relevancia para la historia de la fábrica de Eugui. También se ha dedicado atención, en la medida en que los datos lo posibilitan, a las cuestiones técnicas, pero en ningún caso hemos tratado de hacer una historia de la tecnología, por lo que no hemos seguido esa línea de trabajo que podría abrirse. Tampoco se trata aquí del Cuerpo de Artillería del Ejército. Dicho Cuerpo comparece con frecuencia en la persona de sus dirigentes, encargados de vigilar, y a veces ayudar, las labores de la fábrica. Pero, como en el caso de la tecnología, la organización artillera tampoco ha sido nuestro objetivo, salvo las inevitables referencias.

Como todo trabajo, este se ha aprovechado de una larga labor de equipo. La preocupación por los empresarios de Eugui parte de una doble perspectiva que deriva de diferentes proyectos de investigación realizados en la Universidad de Navarra con el apoyo inicial, convertido pronto en magisterio, de Rafael Torres Sánchez. Desde los años finales del siglo XX, con la participación de un grupo de doctorandos, empezamos a dedicar atención a algunos personajes de la hora navarra<sup>25</sup>; luego, con los mismos y nuevos participantes y con una perspectiva internacional y comparada, iniciamos el estudio de la movili-

<sup>25</sup> Aquerreta, 2001 y 2002; Hernández Escayola, 2004; González Enciso, 2007; Torres Sánchez, 2010.

zación de recursos para la guerra<sup>26</sup>. En todos los casos aparecía la figura de los empresarios militares con una fisonomía muy variada<sup>27</sup>, que exigía superar el denominador común de todos ellos: negociantes y financieros que buscan su oportunidad en las necesidades de abastecimiento de ejércitos y armadas, por no hablar del arrendamiento de impuestos y de su participación en las labores del Estado fiscal-militar, otra línea de investigación que también desarrollamos y que ahora dejo al margen.

Lo que podía diferenciar a unos empresarios de otros era, sin duda, la dedicación a negocios concretos en un momento dado, aunque eso no fuera una dedicación permanente, ni una especialización. Por otra parte, algunas actividades más específicas, como es el caso de la fábrica de Eugui, ofrecían la posibilidad de contar con fuentes de información también más concretas. Es decir, el estudio de la movilización de recursos se podía emprender a partir del empresario que los negociaba, o del producto que se comercializaba. La prioridad del enfoque podría verse condicionada por lo que las fuentes ofrecieran. En el caso de la fábrica de Eugui existe una serie básica en la sección de Secretaría de Guerra, del Archivo General de Simancas, que se completa, para algunos años, con documentación de la sección de Fábricas de Armas, del Archivo General de Navarra. Era relativamente sencillo, por más que laborioso, seguir las vicisitudes de la fabricación en Eugui y complementarla con lo que ya íbamos sabiendo de los distintos empresarios que tuvieron la empresa a su cargo. Por eso, desde hace tiempo, intenté trabajar esas fuentes e ir organizando el material para una historia de

<sup>26</sup> Bowen y González Enciso, 2006; Conway y Torres Sánchez, 2011; Harding y Solbes Ferri, 2012; González Enciso, 2012.

<sup>27</sup> Torres Sánchez, 2016.

la fábrica de Eugui. Aunque el estudio no es muy extenso, su elaboración ha sido lenta porque se ha ido mezclando con otros trabajos más urgentes. Finalmente, podemos ofrecer esta historia del período más largo de la empresa, la que corresponde a los empresarios privados. Con ello contribuimos al conocimiento detallado de tres asentistas importantes y, además, a aumentar el número de estudios sobre fábricas artilleras del siglo XVIII, de las que ya conocemos las de cañones<sup>28</sup>.

Como decía poco antes, este es un trabajo que deriva de una labor más amplia de equipo. Lo que aquí se investiga y las ideas que aquí se expresan deben mucho tanto al ambiente investigador como a las conversaciones permanentes con todas las personas que han participado en los diferentes proyectos de investigación desarrollados en el Seminario de Historia Económica y en el Departamento de Historia, Geografía y Arte, de la Universidad de Navarra, al menos en las dos últimas décadas. De manera particular agradezco las enseñanzas y comentarios recibidos por los componentes del *Contractor State Group* (CSG) (<http://www.unav.edu/web/facultad-de-ciencias-economicas-y-empresariales/contractor-state>), y del *Contractor State Group-Red imperial* (*CSG-Red Imperial*). (<http://www.unav.edu/web/facultad-de-ciencias-economicas-y-empresariales/csg-red-imperial>). Como no se trata de citar a todos, pues sería largo y, además, aparecen en las páginas web que se citan, quiero centrar mi agradecimiento en Rafael Torres Sánchez, auténtico promotor de nuestros proyectos, por su apoyo en estos años –y en los anteriores– y por su constante trabajo entusiasmado en la movilización de investigadores y de recursos para la investigación a través de la obtención de financiación y de su posterior gestión

<sup>28</sup> Alcalá-Zamora, 2004; Aguilar Escobar, 2010.

de proyectos y actividades muy variadas y numerosas en las que todos nos hemos encontrado siempre en el mejor ambiente de colaboración científica y de amistad. Muchas gracias, Rafa, por tu ayuda, por tu amistad, por tantas batallas que hemos peleado juntos.

No me queda sino agradecer a EUNSA, a la Facultad de Filosofía y Letras y al Departamento de Historia, Geografía y Arte de la Universidad de Navarra por las facilidades para la publicación de este libro y su acogida en la Colección Histórica.