

LOS CINCO GREMIOS MAYORES Y EL ABASTECIMIENTO DE VÍVERES AL EJÉRCITO ESPAÑOL EN EL SIGLO XVIII¹

The Cinco Gremios Mayores and the victualling of the Spanish Army in the eighteenth century

Rafael TORRES SÁNCHEZ

Universidad de Navarra

Correo-e: rtorres@unav.es

RESUMEN: La actividad de los Cinco Gremios Mayores en el suministro de víveres al ejército español durante el siglo XVIII es conocida, pero no se ha estudiado. Nuestro objetivo ha sido analizar cómo se desarrolló su participación en esta actividad, las fases y el contenido de los asientos de provisión firmados con el Estado. Concluimos que los Gremios aprovecharon este negocio para articular su propia expansión como compañía. Hemos descubierto que la entrada y evolución de los Gremios en el negocio del abastecimiento de víveres tuvo mucho que ver con los cambios políticos y la proximidad al poder. La cercanía a la Familia Real, las transformaciones en las políticas de suministros militares o el crédito del Estado actuaron como factores clave para entender esa evolución. Al final, los Gremios lograron una posición de monopolio y privilegio, que el Estado sostuvo en la gestión ordinaria del suministro con un marcado trato de favor. El

1. Este trabajo se ha realizado dentro del proyecto de investigación financiado por el Gobierno de España, Ministerio de Ciencia e Innovación, Programa Nacional de Proyectos de Investigación Fundamental, en el marco del VI Plan Nacional de I+D+I 2012-2014, *Mobilización de recursos para la guerra y la construcción del Estado en el siglo XVIII: España y su contexto europeo* (Referencia HAR 2011-23570).

éxito de los Gremios en este negocio les llevó a una dependencia mayor del poder y a unir su suerte a la del Estado.

Palabras claves: Cinco Gremios Mayores, Ejército, víveres, empresarios militares, abastecimiento militar, Hacienda, siglo XVIII.

ABSTRACT: The *Cinco Gremios Mayores'* Spanish-army victualling business in the eighteenth century is well known but little studied. Our remit here has been to study how the company participated in this business, the phases and the contents of the *asientos* (supply contracts) signed with the state. We conclude that the *Gremios* exploited this businesses to orchestrate its own expansion as a company. We have discovered that the *Gremios'* advent and development in the victualling business were closely bound up with the political changes and proximity to political power. The closeness to the royal household, transformations in military supply policies or state credit are all key factors in understanding this development. In the end the *Gremios* built up a position of monopoly and privilege, which the state sustained with clearly preferential treatment in ordinary supply arrangements. The *Gremios'* very success in this business tied in their fate with the state's and led to a growing dependence on power.

Key words: *Cinco Gremios Mayores*, Army, victuals, military entrepreneurs, military supply, exchequer, eighteenth century.

1. EL GRAN EDIFICIO DE LOS CINCO GREMIOS

En 1957 se publicó el libro de Miguel Capella y Antonio Matilla sobre los Cinco Gremios Mayores de Madrid². A partir de un profundo conocimiento de la legislación y de los contratos firmados por la compañía, estos autores nos describieron las características de la compañía, sus actividades y su evolución. Como un gran edificio, conocimos sus dimensiones y sus plantas, pero, desgraciadamente, no llegamos a saber cómo se construyó, ni qué consecuencias pudo tener en el lugar donde se hizo. Desde entonces, este trabajo sigue siendo la obra más completa y recomendable para comprender esta importante compañía española.

No obstante, algo se ha avanzado, y en la actualidad disponemos de más información, pero también somos conscientes de dónde están las principales lagunas y retos. Sin ánimo de hacer una revisión de la historiografía posterior a

2. CAPELLA, M. y MATILLA, A.: *Los Cinco Gremios Mayores de Madrid*. Madrid, 1957.

aquel libro, cabe señalar que, de entrada, todavía no disponemos de una obra de conjunto que, al menos, se plantee incorporar y evaluar las nuevas informaciones. Irremediablemente, tenemos que recurrir a trabajos muy dispares, en los que los Gremios son analizados de una forma específica. Muy brevemente, podemos indicar que las principales aportaciones desde aquella publicación se han realizado, sobre todo, en la actividad industrial de los Gremios. El protagonismo de la compañía en la promoción y gestión de varias empresas y sectores ha obligado a tratar su participación³. Pese al marcado protagonismo financiero de esta compañía, sigue faltando un estudio monográfico sobre esta importante actividad, y las referencias a la compañía no dejan de ser indirectas⁴. Más limitado ha sido el rastro dejado por el estudio de las ideas y de la opinión pública y privada sobre las actuaciones y actividades de la compañía, pese a contarse con sólidos estudios precursores⁵. Especialmente interesantes están resultando las aportaciones realizadas sobre la presencia de los Gremios en el comercio americano y en América, especialmente cuando se ha vinculado con sus actividades en Europa⁶. Curiosamente, la dimensión

3. GONZÁLEZ ENCISO, A.: *Estado e industria en el siglo XVIII. La fábrica de Guadalajara*. Madrid, 1980, reedición, 1996; *idem*: «La política industrial en la época de Carvajal y Ensenada, 1698-1754», en DELGADO BARRADO, J. M. y GÓMEZ URDÁÑEZ, J. L. (eds.): *Ministros de Fernando VI*. Córdoba, 2002, pp. 251-269; *idem*: «La política industrial en el siglo XVIII», en RIBOT, L. y DE ROSA, L. (eds.): *Pensamiento y política económica en la Época Moderna*. Madrid, 2000, pp. 137-172; SÁENZ TERRE-ROS, M. V.: «Fábricas de tejidos en el valle del Oja», *Boletín de la Institución Fernán González*, 62 (201), 1983, pp. 459-488; FRANCH, R.: *La sedería valenciana y el reformismo borbónico*. Valencia, 2000; HELGUERA QUIJADA, J.: «Las Reales Fábricas», en COMÍN, F. y MARTÍN, P. (eds.): *Historia de la Empresa Pública en España*. Madrid, 1991; PEÑALVER RAMOS, L. F.: *La Real Fábrica de tejidos de seda, oro y plata de Talavera de la Reina. De Ruliere a los Cinco Gremios Mayores, 1748-1785*. Toledo, 2000; PRIETO-MORENO, M. B. y LARRINAGA-GONZÁLEZ, C.: «Cost accounting in eighteenth century Spain: the Royal Textile Factory of Ezcaray», *Accounting History*, 6, 2001, pp. 59-91.

4. TEDDE DE LORCA, P.: *El Banco de San Carlos (1782-1829)*. Madrid, 1988; ÁNGULO TEJA, M.^a del Carmen: *La Hacienda española en el siglo XVIII. Las Rentas Provinciales*. Madrid, 2002; PÉREZ SARRIÓN, G.: «Intereses financieros y nacionalismo: la pugna entre mercaderes banqueros españoles y franceses en Madrid, 1766-1796», *Cuadernos de Historia Moderna*, 7, 2008, pp. 31-72.

5. Véase el estudio de fuentes de BARRENECHEA, J. M. (ed.): *Moral y economía en el siglo XVIII. Antología de textos sobre la usura. Zubiaur, Calatayud, los Cinco Gremios Mayores y Uría Nafarrondo*, Vitoria, 1995. Otra fuente valiosa en HEROS FERNÁNDEZ, J. A. de los: *Discursos sobre el comercio*. Madrid, 1790 (Valladolid, 2008); GÓMEZ ROJO, M. E.: «Las implicaciones jurídicas, sociales y económicas de los Cinco Gremios Mayores de Madrid como institución mercantil y financiera en la España del siglo XVIII», *Revista de Estudios Histórico-Jurídicos*, 30, 2008, pp.187-214.

6. MEDRANO, J. M. y MALAMUD, C.: «Las actividades de los Cinco Gremios Mayores en el Perú. Apuntes preliminares», *Revista de Indias*, 48, 1988, pp. 421-433; PINTO RODRÍGUEZ, J.: «Los Cinco Gremios Mayores de Madrid y el comercio colonial en el siglo XVIII», *Revista de Indias*, 51, 1991, pp. 293-326; LAMIKIZ, X.: «Transatlantic Networks and Merchant Guild Rivalry in Colonial Trade with Peru, 1729-1780: A New Interpretation», *The Hispanic American Historical Review*, 91, 2011, pp. 299-000; MARKS, P. H.: *Deconstructing Legitimacy: Viceroy, Merchants, and the*

local de los Gremios cuenta con varios trabajos que permiten revisar el papel de la compañía dentro de la comunidad mercantil madrileña, al que se podría sumar el interés artístico o arquitectónico y de promoción pública desplegada por los Gremios en Madrid⁷. En suma, disponemos de numerosas referencias en aspectos esenciales del desarrollo de los Cinco Gremios Mayores.

No obstante, y a nuestro juicio, dos son los grandes frentes en los que no se ha avanzado, ni siquiera parcialmente. Uno es el político. Creemos que es muy difícil comprender el desarrollo de esta compañía sin tener presente su proximidad al poder político. En sus relaciones políticas puede que encontremos claves para comprender la naturaleza de esta compañía, incluso más que en el análisis de actividades económicas. Otro frente es el de los abastecimientos militares. Esta parcela, pese a que fuese destacada por Capella y Matilla, incomprensiblemente no ha interesado a los historiadores. Las pocas referencias encontradas están siempre unidas al estudio de la gestión de fábricas, en las que se producían géneros destinados a cumplir las contrataciones militares firmadas con el Estado. Estos dos frentes, política y suministros militares, puede que nos ofrezcan una nueva forma de comprender y entender lo que significó aquel gran edificio que fueron los Cinco Gremios Mayores.

Nuestro objetivo en este trabajo es, en concreto, hacer una primera aproximación a la participación de los Cinco Gremios Mayores en el principal de aquellos asientos de provisión militar: el de víveres al ejército. Nuestro interés por avanzar en esta clara laguna de la historiografía particular sobre los Gremios está motivado por la importancia que, precisamente, la historiografía reciente viene asignando a la movilización privada de recursos para la guerra. Como ha

Military in Late Colonial Peru. Pennsylvania, 2007; BASKES, J.: «Risky Ventures: Reconsidering Mexico's Colonial Trade System», *Colonial Latin American Review*, 14:1, 2005, pp. 7-54; BASKES, J.: «Communication Breakdown: Information and Risk in Spanish Atlantic World Trade during an Era of "Free Trade" and War», *Colonial Latin American Review*, 20:1, 2011, pp. 35-60; GRAFE, R. e IRIGOIN, A.: «A stakeholder empire: the political economy of Spanish imperial rule in America», *The Economic History Review*, 2011, pp. 1-43.

7. NIETO SÁNCHEZ, J. A.: *Artisanos y mercaderes: una historia social y económica de Madrid, 1450-1850*. Madrid, 2006; SOLA CORBACHO, J. C.: «Capital y negocios: el comercio agremiado de Madrid a finales del siglo XVIII», *Hispania*, 60/1, 2000, pp. 225-253; «El mercado de crédito en Madrid (1750-1808)», en TORRES SÁNCHEZ, R.: *Capitalismo mercantil en la España del siglo XVIII*. Pamplona, 2000, pp. 211-246; TOVAR MARTÍN, V.: *Los Cinco Gremios Mayores de Madrid: artífices de la «entrada pública en la capital de España de los reyes Don Fernando VI y Doña Bárbara de Braganza, octubre de 1746»*. Madrid, 1980; TOVAR MARTÍN, V.: «La Casa-Palacio de los Cinco Gremios Mayores de Madrid», *Anales del Instituto de Estudios Madrileños*, 24, 1987, pp. 61-72; MARTÍN MORENO, S.: «Reseña de los materiales pétreos de la casa de los Cinco Gremios Mayores», *Anales del Instituto de Estudios Madrileños*, 35, 1995, pp. 281-292; PÉREZ SAMPER, M. de los Á.: «La imagen de la monarquía española en el siglo XVIII», *Obradoiro de Historia Moderna*, 20, 2011, pp. 105-139.

demostrado recientemente David Parrot, la participación de agentes privados en el aumento y mantenimiento de los ejércitos nacionales fue mucho más importante de lo que se ha considerado tradicionalmente, del mismo modo que la eficacia alcanzada por aquellos agentes en esa tarea fue más notable de lo que las tradicionales acusaciones de fraude y corrupción les atribuía⁸. Metodológicamente, podemos añadir que la gestión de los suministros militares, su organización y consecuencias, puede ser un eficaz instrumento para analizar y comprender la propia constitución del Estado y de su evolución⁹. Con esta idea, nos acercamos a la mayor compañía española y al más importante suministro militar. Capella y Matilla nos describieron de forma magistral el edificio, a nosotros nos toca comenzar a comprenderlo.

2. EL ABASTECIMIENTO DE VÍVERES AL EJÉRCITO EN LA CORTE Y REALES SITIOS

Una ventaja de situación notable que tenían los Cinco Gremios Mayores era su proximidad a la Casa Real en la corte madrileña. La entrada de la compañía en los circuitos de relaciones próximas con la familia real fue facilitada por la concesión de préstamos a miembros de la Casa Real¹⁰. La posición deudora de estos individuos de la realeza y el acceso al crédito que les proporcionaba la compañía, sin necesidad de acudir a los fondos asignados por la Real Hacienda a la Casa Real, debió resultar una extraordinaria vía de aproximación de los Gremios al Palacio Real. Del mismo modo, los Gremios supieron aprovechar los momentos de cambio dinástico para renovar su fidelidad con los nuevos monarcas. Así, la compañía tuvo un destacado protagonismo en la organización y financiación de las manifestaciones públicas de apoyo a los nuevos reyes, como ocurrió con la llegada de Fernando VI¹¹. La compañía logró tener una proximidad particular al Trono, acceso que fue durante el reinado de Carlos III públicamente reconocido y visible para todos¹².

8. PARROT, D.: *The business of War. Military Enterprise and Military Revolution in Early Modern Europe*. Cambridge, 2012. Véase especialmente las páginas 260 a 306.

9. Una revisión del problema en CONWAY, S. y TORRES SÁNCHEZ, R. (eds.): *The spending of the States. Military expenditure during the long Eighteenth Century: patterns, organisation and consequences, 1650-1815*. Saarbrücken, 2011. De forma específica para el caso español véase GONZÁLEZ ENCISO, A. (ed.): *Un Estado militar: España (1650-1820)* (en prensa).

10. Entre 1774 y 1788 concedieron diversos préstamos a miembros de la Casa Real por valor de 14 millones de reales. AGS (Archivo General de Simancas). DGT (Dirección General del Tesoro), Inv. (Inventario) 25, Leg. 22.

11. TOVAR MARTÍN, V.: *Los Cinco Gremios Mayores de Madrid. Artífices de la «entrada pública en la capital de España de los Reyes Don Fernando VI y Doña Bárbara de Braganza», octubre de 1746*. Madrid, 1980.

12. Entre las gracias concedidas por el monarca Carlos III había una con un valor simbólico extraordinario: la gracia de poder besar la mano del Rey en actos públicos, un privilegio

Este contexto de cercanía y acceso privilegiado a la Casa Real permitió a los Gremios una excelente base para ofrecer un nuevo servicio y negocio, que era de un especial interés para los reyes. Se trataba del suministro de víveres a las tropas que estaban de guarnición en la Corte y tenían como principal misión la protección de la familia real en Madrid y en sus continuos desplazamientos a los Sitios Reales (palacios de recreo y reservas de caza de Aranjuez, San Ildefonso y Escorial), aunque también cuando los monarcas se desplazaba más lejos, como ocurrió con el traslado de la corte a Sevilla¹³. Según se desprende de los contratos firmados para la provisión de estas fuerzas armadas, las unidades destinadas a estos servicios fluctuaron según las circunstancias, pero principalmente fueron: las Reales Guardias de Corps, Infantería Española, Infantería Walona, Destacamento de Inválidos y Compañía Suelta (tanto en El Pardo, como en los Sitios Reales), además de una variada tropa en tránsito por Madrid.

La provisión de víveres a esta tropa incluía pan, cebada y paja para la caballería e infantería. Hay razones para pensar que este suministro era algo diferente al realizado para el resto del ejército. Durante toda la primera mitad del siglo XVIII, el gobierno trató el abastecimiento de la tropa para la Corte y Sitios Reales de forma separada. No está claro el porqué de esta distinción, pero sí sabemos que se produjo de forma habitual. Probablemente, debió pesar el hecho de que la tropa abastecida estuviera expuesta a la continua observación de los embajadores extranjeros, que también acompañaban a la familia real en sus desplazamientos. Es decir, el abastecimiento a esta tropa podía considerarse como una cuestión vital para la monarquía española, puesto que afectaba a la propia imagen pública del rey. De hecho, el gobierno procuró asignar la tropa más selecta a la protección de la corte y familia real¹⁴.

concedido a los representantes de la empresa «atendiendo Su Magestad al celo y acierto, con que han desempeñado y están desempeñando los importantes negocios y encargos de su Real Servicio y de la causa pública», 13-6-1779, AHN (Archivo Histórico Nacional), Hacienda, Libro 10820.

13. Véanse, por ejemplo, las cuentas presentadas por Antonio Rubio, comisario de Guerra y factor de la provisión de víveres a la Corte y Reales Sitios, por los suministros «proveídos desde Sevilla», con ocasión de la presencia de la familia real y Corte en la ciudad andaluza. Sevilla, 4-8-1733, AGS, DGT, Inv. 24, Leg. 14.

14. Francisco Andújar ha demostrado que estas fuerzas armadas de «élite» fueron, además, una privilegiada vía de ascenso militar y social: ANDÚJAR CASTILLO, F.: «Élites de poder militar: Las Guardias Reales en el siglo XVIII», en CASTELLANO, J. L.; DEDIEU, J. P. y LÓPEZ, M. V. (eds.): *La pluma, la mitra y la espada. Estudios de historia institucional en la Edad Moderna*. Madrid, 2000, pp. 65-94, ANDÚJAR CASTILLO, F.: «La Corte y los militares en el siglo XVIII», *Estudis*, 27, 2001, Valencia, pp. 91-120.

Fuera cual fuese la razón, lo cierto es que el gobierno mantuvo un tratamiento diferenciado de este suministro. Podemos afirmar que lo mantuvo independiente de los asientos de víveres para el resto de las fuerzas armadas, incluso cuando se inició una rápida evolución hacia la unificación nacional de los anteriores asientos locales y regionales de víveres, como ocurrió tras la Guerra de Sucesión¹⁵. Así, en 1727, Urban Ruiz Velarde, que había tenido diversos asientos de víveres para las fuerzas armadas de Aragón, Valencia y Cataluña, logró hacerse con un asiento, denominado en la documentación, de «Provisión General de Víveres para las Tropas en el continente de España», pero que expresamente excluía las «tropas guardias de Corps e infantería de la Corte y veinte leguas de ella»¹⁶. Del mismo modo, cuando se creó una contaduría de provisiones que afectaba a todas las fuerzas armadas españolas, se mantuvo separada del resto. Durante la década de 1730, en plena euforia reformista y de intentos de administración directa del Estado, José Patiño estableció que la provisión de víveres a la tropa en la Corte y Sitios reales fuese gestionada por funcionarios reales. Al menos desde 1732 y hasta 1743 funcionó una «factoría» para la provisión de las Guardias Reales, caballerizas reales «y demás que perciben ración en la Corte». Esta «factoría de Corte y Reales Sitios» se mantuvo diferenciada dentro de la recién creada «Contaduría General de la Provisión de Víveres de los Ejércitos», con la que Patiño pretendía poner orden al descontrol que aparentemente producía la gestión del suministro de víveres en manos privadas, y de paso conocer «el precio a que salió cada ración de pan y fanega de las suministradas a la tropa»¹⁷. Incluso cuando se hacían estos cálculos, también especificaba el coste de la ración de pan o de la fanega de cebada suministrada «con o sin la Corte y Reales Sitios»¹⁸. Es decir, hubo una firme voluntad en el gobierno de mantener diferenciada esta provisión del resto del ejército.

15. TORRES SÁNCHEZ, R.: «Cuando las reglas del juego cambian. Mercados y privilegio en el abastecimiento del ejército español en el siglo XVIII», *Revista de Historia Moderna*, 20, 2002, pp. 487-511.

16. Urban Ruiz Velarde a José Campillo, Madrid 8-11-1726, AGS, SSH (Secretaría y Superintendencia de Hacienda), Leg. 640.

17. Esta contaduría general se creó el 1-12-1730. El responsable era Fermín Folch. AGS, DGT, Inv. 25, Leg. 14.

18. Varios estadillos contables de esta provisión durante la década de 1730 en AGS, SSH, Leg. 640.

TABLA 1. Provisión de víveres al ejército español. 1738

	Bata- llones	Escua- dras	Raciones de pan	Coste	Fanegas de cebada	Coste	Total coste	%
Cataluña	34	53	10.658.365	5.986.205	120.894	2.597.880	8.584.085	28,3
Aragón	8	13	2.643.972	1.555.277	78.600	1.729.200	3.284.477	10,8
Valencia	5	30	2.705.688	1.273.264	133.848	2.141.568	3.414.832	11,3
Andalucía	17	25	5.776.608	3.540.498	112.164	2.018.952	5.559.450	18,3
Extremadura	4	4	1.171.788	687.271	27.450	530.700	1.217.971	4,0
Castilla	3	13	1.311.828	680.204	76.500	994.500	1.674.704	5,5
Galicia	10	8	3.048.384	1.524.192	46.400	812.700	2.336.892	7,7
Navarra y Guipúzcoa	4		1.025.976	482.784			482.784	1,6
Mallorca	4	4	1.215.324	500.427	11.100	155.400	655.827	2,2
Total	89	150	29.557.933	16.230.124	615.996	10.980.900	27.211.024	89,8
Corte y Reales Sitios			627.439	364.468	97.459	2.728.861	3.093.330	10,2
Total			30.185.372	16.594.592	713.455	13.709.761	30.304.354	100
Corte y Reales Sitios			2,1	2,2	13,7	19,9	10,2	

Fuente: AGS, SSH, Leg. 640.

A mantener la distinción del suministro a la tropa de la Corte y Reales Sitios debió ayudar también su valor económico, que era elevado y fijo. Aunque pudiera pensarse que se trataba de una porción mínima dentro del total del suministro a las fuerzas armadas, en realidad, parece que sí representaban un desembolso importante para el Estado. En 1738, por ejemplo, más del 10 por ciento del coste de todas las raciones de pan y fanegas de cebada suministradas al ejército español lo fueron por los víveres entregados a las tropas de la Corte y Reales Sitios¹⁹. La mayor presencia de caballería entre las fuerzas armadas que custodiaban a la Familia Real se traducía en una clara desproporción entre los tipos de suministros.

19. En realidad aquí no estaba incluido todo el ejército. En concreto, en esta relación faltan los 7 batallones de suizos «que no reciben pan», los 6 batallones que estaban en Orán y 7 en Ceuta. En total, en 1738 se consideraba un número total de 109 batallones. Por el contrario, en la relación de la Tabla 1 está incluida parte del suministro de víveres a la Armada. Exactamente 3.300 raciones diarias a la tropa de marina (3.000 en Cádiz y 300 en Ferrol). Contabilidad de la Provisión de víveres de 1738. AGS, SSH, Leg. 640.

Mientras que las raciones de pan a las tropas de la Corte representaba apenas el 2 por ciento del total del ejército, la cebada llegaba a suponer casi el 20 por ciento de todo el coste de esta provisión al conjunto de las fuerzas armadas. En suma, este suministro consumía más de 3 millones de reales anuales. Una cifra que, en realidad, se incrementaba notablemente al incorporar el coste por la paja suministrada a dicha tropa, que en ese año fue de 1.177.976 rsv.²⁰. Es decir, el negocio del suministro de víveres a las fuerzas armadas de la Corte y Reales Sitios superaba los 4 millones de rsv., o, lo que es lo mismo, por poner un referente, algo más de la mitad de todo lo recaudado entonces por los Cinco Gremios Mayores en las rentas de Madrid.

Además de tratarse de un suministro distinto, su gestión parece que fue aún más complicada que la del resto de los abastecimientos de víveres, y las diferencias se hicieron más notables durante los años que el suministro de la Corte y Reales Sitios fue realizado por funcionarios públicos. Aunque este artículo no es lugar para analizarlo, sí queremos señalar que la gestión de este suministro por el Estado hizo más evidentes las limitaciones y los problemas innumerables de la provisión de víveres al ejército²¹. Así, la red habitual de compra de trigo, cebada y paja utilizada por esos funcionarios era insuficiente, y su ampliación geográfica resultaba complicada, de hecho, rara vez superaba los límites de Castilla. La extensión territorial del área de compras, además, multiplicaba los problemas de adecuación a la demanda. Para los funcionarios resultaba casi imposible atender con rapidez los incrementos puntuales de la demanda de víveres para la Corte, ya que su capacidad de reunir abastecimientos se diluía en multitud de pequeñas cantidades, realizadas en lugares dispersos. Cualquier desplazamiento de la tropa a los Reales Sitios, o regimientos en tránsito por Madrid, provocaban importantes desajustes a los funcionarios. Por su parte, los agricultores se mostraban reacios a vender las cosechas a estos comisarios públicos ante las perspectivas de un impago o un prolongado retraso en la satisfacción de la deuda por el Estado. La propia Real Hacienda no ayudaba nada a reducir la desconfianza de los posibles vendedores al retrasar la transferencia inmediata de dinero a los comisarios encargados de comprar. El resultado era una queja generalizada también de los propios comisarios de que no podían aprovechar temporadas de precios bajos o disponibilidad de transporte, lo que ellos llamaban «las oportunidades del tiempo»²². Todos estos problemas

20. Fue el coste que tuvieron las 471.187 arrobos entregadas a la tropa de la Corte y Reales Sitios. No tenemos datos para ese año del coste de la paja para el resto del ejército. El dato de 1738 en AGS, SSH, Leg. 640.

21. Los encargados de esta provisión fueron, desde 1733, Antonio Rubio y, desde 1740 y hasta 1743, Manuel García Villalobos. AGS, SSH, Leg. 640.

22. José Patiño a Marqués de Valdebuena, San Ildefonso, 4-8-1733, AGS, DGT, Inv. 25, Leg. 14.

terminaban afectando al volumen, calidad y precio del suministro, pero también a las quejas de los comandantes de las tropas abastecidas y de la misma familia real. Precisamente era en este último nivel, el que afectaba a la imagen pública de la monarquía, donde todas las limitaciones anteriores cobraban una dimensión especial, que requería también un tratamiento individualizado por el gobierno.

Los malos resultados en la administración directa por el Estado del suministro de víveres al ejército, y particular a la tropa de la Corte y Reales Sitios, animaron al gobierno a preferir un modo de gestión privada. Pese a que en la década de 1740 había un ambiente político claramente partidario de recuperar de manos privadas la gestión de las rentas de la Real Hacienda y pasarla a la administración del Estado²³, la corona decidió seguir el camino inverso en lo referente a los asientos militares y aceptó una masiva privatización. Los primeros años de la década de 1740 vieron cómo el Estado fue recibiendo ofertas de hombres de negocios españoles dispuestos a encargarse de la provisión de víveres al ejército: marqués de Valdeolmos y Francisco Mendiñeta²⁴. Finalmente, en 1743, Mendiñeta logró vencer las reticencias de Verdes Montenegro y consiguió un asiento para todo el ejército, que excluía expresamente la provisión de Corte y Reales Sitios. De nuevo, la tropa que custodiaba a la Familia Real tuvo un tratamiento diferente, y, en esta etapa que se abría, un asiento diferente. Precisamente, en 1743, el gobierno admitió la propuesta de un comerciante y financiero madrileño, Bernabé de Soto, de encargarse en régimen de asiento del suministro de víveres al ejército de la Corte y Sitios Reales. Su actividad se había centrado hasta ese momento en la administración de rentas reales, en concreto en el arrendamiento de la renta de sal en los partidos de Badajoz y Murcia. En un momento en el que podía peligrar el arrendamiento privado de la recaudación de impuestos, la entrada en el negocio del suministro militar podía servir para reducir la incertidumbre sobre su futuro como arrendador²⁵. La estrategia empresarial de Soto era clara: vincular ambos negocios. Soto ofreció a la Real Hacienda, con el apoyo del financiero marqués de Villa López, la posibilidad de compensar los pagos entre actividades; es decir, lo que Soto debía pagar a la corona se saldaría con lo que la Real Hacienda le debía consignar para las compras de víveres. Esta estrategia se mostró acertada, puesto que le sirvió

23. GÓMEZ URDAÑEZ, J. L.: *El proyecto reformista de Ensenada*. Lleida, 2006.

24. TORRES SÁNCHEZ, R.: «El gran negocio de la época, la provisión de víveres al ejército por Francisco Mendiñeta (1744-1763)», en AQUERRETA, S. (ed.): *Francisco Mendiñeta: Finanzas y mecenazgo en la España del siglo XVIII*. Pamplona, 2002, pp. 101-134.

25. En realidad, la estrategia empresarial de Soto no era nueva y se había practicado desde la Guerra de Sucesión, pero, de confirmarse este comportamiento en otros asientos y hombres de negocios, nos podríamos encontrar ante un deseo de compensar la pérdida de negocio e influencia política que estaba provocando el aumento del control directo del Estado de la Real Hacienda y la consiguiente pérdida de contratos de arrendamiento de rentas reales. El asiento militar pudo comenzar a operar como garantía o, más bien, como negocio alternativo.

para entrar en una espiral de endeudamiento de la corona y compensación con nuevos servicios, al tiempo que le permitió acuñar una imagen de servidor público ante la corona. Así, al año siguiente, con su condición de «proveedor de víveres de la Corte y Sitios Reales», y con las deudas que el Estado le debía por dicho abastecimiento, pidió que se le dejase ampliar su negocio de arrendamiento de la renta de sal y encargarse de su recaudación en una zona geográfica más amplia, ahora toda la región de Murcia, Extremadura y la Mancha²⁶.

Lo importante para nosotros es que con la aceptación por parte de la corona de una gestión privada del suministro de víveres en la Corte y Reales Sitios, se abrió la puerta a una auténtica competencia entre varios hombres de negocios por hacerse con el negocio de la provisión de víveres al ejército de la Corte. En los años siguientes se sucedieron los enfrentamientos entre diversos comerciantes y financieros: Domingo García de Ortega, Eulalia Samper, Martín de Michelena y José Florenza²⁷. Lo significativo es que estos enfrentamientos fueron animados por la propia corona, que encontró lucrativa esta competencia, puesto que se traducía en un menor aumento de los precios pagados por la Real Hacienda, incluso en descensos puntuales. La corona no dudó en enfrentar a los asentistas para que mejorasen las condiciones en las que ofrecían sus servicios: se negociaba el precio de la ración de pan o cebada entregada, las cantidades de dinero que la Real Hacienda tenía que adelantar al asentista, los tiempos en los cuales se ofrecía, las franquicias de impuestos en la actividad o la posibilidad de embargar transportes²⁸.

Precisamente, fue este importante cambio en la política de gestión de suministros militares, con una mayor confianza en la gestión privada, lo que permitió el acceso a este negocio a los Cinco Gremios Mayores de Madrid. En 1758, los Gremios mostraron al gobierno su intención de encargarse por asiento del abastecimiento de la tropa en la Corte y Sitios Reales. Para lograrlo, siguieron la misma estrategia seguida por otros asentistas durante la última década: ofrecer una notable reducción en el precio al que estaban dispuestos a hacerlo. El precio de la ración de pan, que en el último asiento había quedado en 16 maravedíes, fue ofrecido por los Cinco Gremios Mayores a sólo 11 maravedíes, y la fanega de cebada, que estaba a 16 reales, se ofreció a 13 reales; es decir, una rebaja del 31 por ciento en el llamado «pan de munición» y del 18,7% en la cebada. Esta rebaja era realmente importante para la Real Hacienda, al menos si tenemos en cuenta

26. Bernabé de Soto a Marqués de la Ensenada, Aranjuez, 3-6-1744. AGS, DGT, Inv. 25, Leg. 14.

27. La rivalidad de estos hombres de negocios por hacerse con este *asiento* se puede seguir en los contratos, pujas y ofertas realizadas. AGS, SSH, Legs. 640 y 641.

28. La misma estrategia se fue imponiendo en los asientos para el resto del ejército. TORRES SÁNCHEZ, R.: «Cuando las reglas del juego cambian. Mercados y privilegio en el abastecimiento del ejército español en el siglo XVIII», *Revista de Historia Moderna*, 20, 2002, pp. 487-511.

que en esos momentos se pagaban en otros asientos de suministros de víveres al ejército 20 maravedíes y 20 reales respectivamente²⁹.

Además, los Cinco Gremios Mayores propusieron otra condición muy interesante para las arcas de la Real Hacienda: la renuncia a recibir la anticipación que la corona hacía mensualmente a los asentistas a cargo de la cuenta final, que en esos momentos estaba fijada en 300.000 reales mensuales. Para la Real Hacienda siempre carente de liquidez, la posibilidad de eliminar el compromiso del adelanto mensual era algo muy valioso. A los Cinco Gremios Mayores les era suficiente con que la Real Hacienda ajustara con ellos, cada cuatro meses, las cuentas de lo suministrado, y pagara cuando el Estado pudiera, sin especificar tiempo³⁰. No cabe duda de que para la Real Hacienda era una propuesta muy tentadora.

La pregunta es por qué los Cinco Gremios Mayores estaban interesados en este negocio. Probablemente las varias circunstancias hasta ahora reseñadas ayudaron: ventajas de situación, progresiva aproximación al Estado y a la Familia Real o los cambios de apreciación del gobierno en la política de suministros militares. No obstante, ahora había también un claro beneficio económico para los Gremios. En la propuesta de asiento de los Gremios se introdujo la condición de que el Estado les concediera la franquicia de impuestos en el traslado e introducción de todos los géneros que comprasen para la provisión, «la entrada libre... de trigo, harina, cebada, paja y leña necesaria para este asiento»³¹. Esto significaba una privilegiada condición en la distribución de género. Si tenemos presente que la empresa ya controlaba las aduanas madrileñas y una parte sustancial de la recaudación de los impuestos de Madrid, ahora podría añadir la entrada «libre» de mercancías. Es decir, un verdadero salvoconducto para movilizar transportes y mercancías por toda España.

No obstante esta ventaja, el negocio ofrecía también una dimensión política evidente, y nada desdeñable: se ponían al frente de un servicio especialmente importante para la Casa Real. En un mundo empresarial en el que una parte importante de las oportunidades se generaban en los salones de los palacios reales, como los propios Cinco Gremios Mayores habían comprobado en su expansión hacia América³², seguir acercándose a la Familia Real era la opción más oportuna. A nuestro juicio, la originalidad de los Cinco Gremios Mayores es que en los años siguientes convirtieron todo este potencial de oportunidades y relaciones en una auténtica estrategia de crecimiento y expansión.

29. AGS, SSH, Leg. 641.

30. Francisco Soria Zaldívar y Francisco Martínez de Vallejo a Conde de Valparaíso, Madrid, 5-9-1758. AGS, DGT, Inv. 25, Leg. 14.

31. Contrato en AGS, SSH, Leg. 642.

32. PINTO RODRÍGUEZ, J.: «Los Cinco Gremios Mayores de Madrid y el comercio colonial en el siglo XVIII», *Revista de Indias*, 51, 1991, pp. 293-326.

3. ESQUILACHE Y CRISIS AGRARIA. LA OPORTUNIDAD PARA EXPANDIRSE

Con la llegada de Carlos III, los Cinco Gremios Mayores habían logrado hacerse con una parte de la provisión de víveres, pero esta no representaba más del 15 por ciento de lo que el Estado pagaba por todo el abastecimiento de víveres a las fuerzas armadas, y además había otros asentistas. Aumentar la participación de los Gremios en este negocio no era fácil. Como hemos podido comprobar en otros casos, desplazar a asentistas ya establecidos era siempre una tarea muy complicada. Apoyos de ministros, deudas con el Estado y alianzas entre hombres de negocios eran elementos difíciles de remover³³. Hacía falta, pues, algo más.

Los Cinco Gremios Mayores aprovecharon una nueva coyuntura política y económica para expandir el negocio de la provisión de víveres. En una mezcla de conveniencia empresarial y servicio al Estado, los Gremios supieron presentarse ante el gobierno de Carlos III como una apuesta segura y fiable para afrontar los numerosos problemas surgidos a raíz de la política de cambio introducida por el marqués de Esquilache. El ministro siciliano, asentista él mismo con Carlos de Borbón en Nápoles, impulsó una auténtica revolución en la política de asientos, que implicó una renovación en los asentistas y hombres de negocios; una más de las transformaciones revolucionarias introducidas o pretendidas por este ministro. En el caso concreto de los víveres, supuso en 1763 la expulsión del principal asentista Francisco Mendinueta y el inicio de un periodo de competencia entre hombres de negocios. El problema es que los sustitutos de Mendinueta, los Hermanos Dughes, no lograron evitar el acoso al que les sometieron los hombres de negocios españoles, capitaneados por el acaudalado madrileño Cristóbal Partearroyo³⁴. El resultado de esta nueva etapa de renovación y lucha fueron unos años de incertidumbre y mal servicio en la provisión de víveres³⁵.

La crisis agrícola en esos años agudizó aún más el miedo del Estado a un desabastecimiento de las fuerzas armadas. La crisis estaba provocada por las malas cosechas, unida a la restricción del acceso al mercado internacional de granos, que ya estaba alterado y limitado por la Guerra de los Siete Años, y la liberación del comercio de grano en España, que finalmente llevó a reducir el mercado y aumentar los precios. En esta coyuntura, todos los asentistas relacionados con el suministro de víveres a las fuerzas armadas tuvieron serios problemas para

33. TORRES SÁNCHEZ, R.: «Los navarros en la provisión de víveres a la Armada española durante el siglo XVIII», en *Volver a la «hora navarra». La contribución navarra a la construcción de la monarquía española en el siglo XVIII*. Pamplona, 2009, pp. 213-264.

34. Junto con José Florenza, Cristóbal Partearroyo ya había conseguido en 1756 el asiento de provisión de víveres a la Corte y Reales Sitios (1-7-1757 a 31-6-1758). Al acabar este asiento volvió a los Cinco Gremios Mayores, 1-8-1759. AGS, DGT, Inv. 25, Leg. 14.

35. TORRES SÁNCHEZ, R.: «Las dificultades de ser financiero extranjero en la España de Carlos III», en *I Coloquio Internacional «Los extranjeros en la España Moderna»*, II. Málaga, 2003, pp. 771-780.

cumplir sus contratos, y algunos quebraron³⁶. Los asentistas no lograban encontrar grano en ningún lugar. En España, al principio, el problema era el precio, siempre muy superior al contratado con la corona, pero después se impuso la evidencia de la escasez y el acaparamiento. Los productores actuaban con el apoyo de las autoridades locales, que preferían reservar el grano para el consumo de sus vecinos. En el extranjero, los problemas aún eran mayores, porque los asentistas encontraban dificultades para ordenar compras y, sobre todo, no ofrecían crédito para atender pagos en efectivo, en unos momentos en los que estaban acumulando pérdidas. El resultado fue una sucesión de quiebras, la más importante la de Cristóbal Partearroyo, que no dudó en encontrar la principal causa en «la libertad del comercio de granos, que ha multiplicado los compradores y dado mayor valor del que tenían con la tasa al tiempo que se estipuló el asiento»³⁷.

En esta coyuntura de pérdidas y quiebras entre asentistas de víveres, los Cinco Gremios Mayores encontraron una oportunidad para crecer. Su experiencia en la provisión de la tropa en la Corte y Reales Sitios y su creciente influencia política les hacían una apuesta segura ante tanta incertidumbre. Los Gremios consiguieron expandir el negocio de la provisión de víveres porque supieron aprovechar la crisis provocada por Esquilache y los precios agrícolas.

La propia compañía estaba en un proceso de transformación, que hizo viable la operación de expansión y su acceso al suministro de todo el ejército español. En esos momentos los Gremios estaban aumentando sus fuentes de financiación. Encontraron cada vez más lucrativo el mercado de los préstamos en Madrid, llegando a desarrollar en los años anteriores una destacada función de banco privado. Aceptaban depósitos privados a cambio de interés, entre los que se ofrecía el servicio de rentas vitalicias³⁸. Además, concedían préstamos a particulares, siendo precisamente Madrid un lugar privilegiado para el mercado de deuda privada. A las élites habituales en la Corte se fueron añadiendo las grandes familias poseedoras de cabañas ganaderas, ya que desde mediados de siglo Madrid se convirtió en el principal centro de contratación de lanas para la exportación, y los Cinco Gremios Mayores atendieron la demanda de préstamos de estos

36. TORRES SÁNCHEZ, R.: «El gran negocio de la época, la provisión de víveres al ejército por Francisco Mendinueta (1744-1763)», en AQUERRETA, S. (coord.): *Francisco Mendinueta: Finanzas y mecenazgo en la España del siglo XVIII*. Pamplona, 2003, pp. 101-134.

37. María Antonia O'Brien (esposa de Cristóbal Partearroyo) a Miguel Múzquiz, Madrid, 17-2-1768, AGS, SSH, Leg. 644.

38. Sobre el negocio de las rentas vitalicias, AGS, SSH, Leg. 485. TORRES SÁNCHEZ, R.: «Seguro de hombres y auxilio de reyes. El Fondo Vitalicio y la Real Hacienda española de Carlos III», *Obra-doiro de Historia Moderna*, 15, 2006, pp. 139-172.

grandes ganaderos³⁹. A los demandantes de crédito privado se sumaron también los funcionarios destinados a América. El aumento del control administrativo de las colonias americanas desde mediados de siglo contribuyó a una mayor movilidad de funcionarios que habitualmente tomaban préstamos en Madrid antes de salir de viaje, con la esperanza de hacer fortuna en América y pagar al regreso⁴⁰. De esta manera, los Cinco Gremios Mayores consiguieron una fuente segura y variada de financiación privada⁴¹.

Esta creciente fuente de capitalización privada les permitió sostener su servicio al rey en una coyuntura de pérdidas. Como aseguraba el intendente de Guadalajara, sólo los «crecidos caudales» de los Cinco Gremios Mayores pueden explicar que esta compañía comprara una fanega de cebada a 17 reales y la cobrara de la Real Hacienda a 13 reales⁴², todo lo contrario de lo que le ocurría a Cristóbal Partearroyo, quien tenía un problema de capitalización: «pues los que franquean los caudales, conociendo la pérdida en los precios actuales del asiento, los retienen»⁴³.

Sobre esta base financiera sólida, más una red comercial en constante expansión para atender su crecimiento en América⁴⁴, y aprovechando la coyuntura de transformación e incertidumbre en el suministro de víveres, los Cinco Gremios Mayores pudieron conseguir el asiento de abastecimiento a todo el ejército. Como afirmaba el ministro de Hacienda, marqués de Esquilache, el Estado no debía compadecerse por los asentistas que tenían pérdidas en momentos de alza de precios por malas cosechas u otra razón,

porque los asentistas tienen medios para trasladar sus compras a los países donde hallaren mejores precios y ciertos arbitrios desconocidos a los demás, y pueden moderar algunos gastos, que en tiempo de pérdidas no es razón los abone⁴⁵.

39. TORRES SÁNCHEZ, R.: «Lana y banca. Los servicios financieros al negocio lanero en el siglo XVIII», en GONZÁLEZ ENCISO, A. (ed.): *El negocio de la lana en España (1650-1830)*. Pamplona, 2006, pp. 235-268.

40. SOLA CORBACHO, J.: «El mercado de crédito en Madrid (1750-1808)», en TORRES SÁNCHEZ, R. (ed.): *Capitalismo mercantil en la España del siglo XVIII*. Pamplona, 2000, pp. 211-246.

41. Esta actividad bancaria fue una de las principales críticas que se le hizo a la empresa, puesto que un préstamo con interés podía ser considerado usura. The British Library, Manuscript Collection, Mss 10255, Francisco Vicente de Gorvea, Madrid, 18-1-1769. La acusación de usura por los préstamos y depósitos se extendía en esta crítica al cambio de moneda de vellón a plata u oro, por el que se pagaban premios: en Madrid el 1%, en Sevilla el 2% y en Cádiz del 3 al 4%.

42. Ventura de Argumosa a Miguel Múzquiz, Guadalajara 25-8-1768, AGS, SSH, Leg. 644.

43. Partearroyo y Larralde a Miguel Múzquiz, Madrid 23-1-1768, AGS, SSH, Leg. 644.

44. PINTO RODRÍGUEZ, J.: «Los Cinco Gremios Mayores de Madrid y el comercio colonial en el siglo XVIII», *Revista de Indias*, 51 (192), 1991, pp. 293-326.

45. Marqués de Esquilache, Madrid 26-12-1771, AGS, SSH, Leg. 113.

Para el ministro, los problemas de los asentistas eran sólo de ellos, y el Estado debía buscar la mejor y más segura opción. Y, en estos momentos, esa opción podían ser sólo los Gremios.

Los Cinco Gremios Mayores demostraron que el marqués de Esquilache no se equivocaba, y que la compañía tenía más capacidad comercial y financiera que otros asentistas para reducir las posibles pérdidas en el asiento. De hecho, durante la crisis de precios de la década de 1760, sólo los Gremios fueron capaces de sostener el crédito de sus corresponsales, que compraban a crédito los suministros en diversos lugares de España y en Europa, imprescindible para asegurar el cumplimiento del asiento. Su red de comisionados se extendía por toda la geografía europea y norte de África, y con el crédito de la empresa podían contratar importantes compras de grano en Holanda, Francia, Sicilia y, sobre todo, Marruecos. Precisamente fue esta capacidad de actuar en mercados internacionales lo que les dio una superioridad neta a los Cinco Gremios Mayores respecto a otros asentistas. Como reconoció el embajador francés al referirse a la causa de la ruina de la principal casa proveedora de víveres al ejército español:

Partearroyo puede tener caudales y crédito, hasta cierto punto, pero careciendo del conocimiento y luces necesarios para hacer granos del extranjero, todo su caudal y crédito se agotará en menos de un año⁴⁶.

Por el contrario, los Cinco Gremios Mayores sí tenían ese conocimiento y «luces» para trabajar en redes comerciales amplias.

Los Cinco Gremios Mayores consiguieron también activar su capital político para conseguir una fuente regular de abastecimiento. Para ello se hicieron con el impuesto del Excusado: un diezmo eclesiástico que se pagaba parcialmente en especie y que pasó desde 1750 a ser patrimonio del Estado⁴⁷. Para la Real Hacienda la conversión de este impuesto en especie en monetario podía ser una tarea complicada. Los Cinco Gremios Mayores consiguieron que la corona les concediese la gestión por asiento del Excusado a cambio de entregar anualmente 12 millones de reales. Esta cantidad significaba destinar caudales por valor de más del doble de la recaudación de las rentas reales que administraban en Madrid y casi cuatro veces lo que ingresaban por el suministro de víveres al ejército en la Corte. Realmente fue aquí donde los Gremios dieron un salto cuantitativo importante,

46. Informe del Marqués de Oiolluz al Marqués de Esquilache, Madrid, 13-12-1763, AGS, SSH, Leg. 642.

47. Este impuesto era una gracia concedida por el papa Pío V a Felipe II para ayuda a la lucha contra los turcos. Consistía en el derecho del Estado a percibir el diezmo eclesiástico del mayor contribuidor de una parroquia. Este privilegio fue renovándose hasta que en 1750 pasó a ser patrimonio de la corona. ITURRIOZ MAGAÑA, Á.: *Estudio del subsidio y excusado (1561-1808): contribuciones económicas de la diócesis de Calahorra y La Calzada a la Real Hacienda*. Logroño, 1987.

pero era imprescindible para asegurar el futuro abastecimiento privilegiado de víveres. Precisamente, en un momento de alza de precios, estos diezmos podían ser la garantía del éxito de la provisión.

El primer signo de que la crisis estaba permitiendo un cambio para los Gremios fue la modificación en esos años de las condiciones de gestión del asiento de Corte y Reales Sitios, que los propios Gremios lograron imponer al marqués de Esquilache. Aunque el secretario de Hacienda se mostraba, por sistema, opuesto a las demandas de protección y compensación de cualquier asentista, parece que hizo una primera y significativa excepción con el suministro de víveres por los Gremios a las tropas de la Corte y Reales Sitios. Desconocemos si fue por iniciativa del ministro, por influencia de los Cinco Gremios Mayores o por consideración a que se trataba de un suministro que afectaba directamente a la Casa Real, pero lo cierto es que los Cinco Gremios Mayores fueron tratados de forma claramente más favorable que otros asentistas. En el asiento de Corte y Reales Sitios de 1764, la Real Hacienda aceptó la nueva propuesta de los Gremios de cambiar las condiciones de gestión de este suministro: lograron que la corona aceptase que el abastecimiento a las tropas de la Corte y Reales Sitios se hiciese por cuenta de la Real Hacienda. Es decir, la compañía seguiría gestionando el suministro, pero todo el coste de este negocio sería trasladado directamente a la Real Hacienda⁴⁸: compra de suministros, alquiler de transportes, seguros, fletes, almacenes, elaboración, averías y pérdidas. Como la empresa incurría en un riesgo de futuros impagos del Estado, los Cinco Gremios Mayores no dudaron en recordar al secretario de Hacienda que lo hacían a cambio de seguir recibiendo un trato de favor: «sin otra ventaja que el ofrecimiento y protección de VE (Esquilache) para lo futuro»⁴⁹. No obstante, como compensación económica inmediata, los Cinco Gremios Mayores lograron que la Real Hacienda concediese un aumento importante de las anticipaciones mensuales, que ahora sí cobrarían, y que pasó de 300.000 reales a 500.000 reales. El cambio en el modo de gestión del suministro parece que fue muy oportuno para la compañía. Según las cuentas presentadas en 1767, el precio final que la Real Hacienda tuvo que pagar a la empresa por los víveres abastecidos desde octubre de 1764 a julio de 1766 fue notablemente elevado: la ración de pan resultó a 24 maravedís y la fanega de cebada a 25,4 reales, y en los dos años siguientes el coste final para la Real Hacienda fue de

48. Esta fue una medida ya practicada por Ensenada con Francisco Mendinueta en 1753, cuando, en una coyuntura similar, el marqués había querido hacerse cargo directamente de la provisión de víveres y, ante el fracaso de la iniciativa, tuvo que recurrir al asentista y ofrecerle una administración privada, pero por «cuenta» del Estado, TORRES SÁNCHEZ, R.: «El gran negocio de la época, la provisión de víveres al ejército por Francisco Mendinueta (1744-1763)», *op. cit.*, p. 127.

49. Juan Bautista Larnaga y Antonio Martínez de Santidrian al Marqués de Esquilache, 11-7-1764, AGS, SSH, Leg. 644.

28 maravedíes y 27 reales respectivamente⁵⁰. Es decir, con el cambio del modo de gestión, los Gremios lograron que el coste de la crisis fuese pagado parcialmente por la Real Hacienda, algo que ningún otro asentista pudo realizar en cualquier otro tipo de suministro militar.

Las consecuencias de esta dinámica de crecimiento privilegiado en plena crisis fueron de dos tipos. Por un lado, la crisis de la década de 1760 redujo la competencia y el mercado de empresarios, llegándose a ordenar desde la Secretaría de Hacienda que los intendentes de provincias buscaran la participación de hombres de negocios en las pujas para conceder nuevos contratos de provisión⁵¹. Por otro lado, la posición fortalecida de los Cinco Gremios Mayores al tener menos competencia les hacía ahora más imprescindibles para la corona. Si el abastecimiento militar era o no un buen negocio para los Cinco Gremios Mayores es algo que no podemos afirmar categóricamente, pero lo que sí parece claro es que la corona necesitó más que nunca de sus servicios. El coste de la creciente dependencia de la corona fue una espiral de nuevos servicios puntuales (como el transporte de tropa, religiosos o compras en el extranjero), que reforzó aún más su posición dentro del mundo empresarial español. Los Cinco Gremios Mayores comenzaron a ser imprescindibles para el Estado. En suma, el marqués de Esquilache había provocado una renovación en la composición de los asentistas, abriendo un periodo de lucha e incertidumbre, que la crisis agraria agudizó. Al mismo tiempo, los Gremios consiguieron fortalecer su potencial de crecimiento, mediante la mejora de fuentes de financiación y abastecimiento, lo que, en suma, les permitió alcanzar una mejor posición política para negociar con el Estado.

4. MONOPOLIO Y PRIVILEGIOS. EL TRIUNFO DE UNA ESTRATEGIA EMPRESARIAL

El primer síntoma de la nueva condición político-económica conseguida por los Cinco Gremios Mayores durante la crisis de los años 1760 fue la ampliación del contrato de provisión de víveres. A finales de mayo de 1768, los Gremios propusieron al secretario de Hacienda y obtuvieron el asiento de víveres para todas las tropas del ejército de España. Desde el momento en que seguían manteniendo el asiento de víveres para la tropa de Corte y Reales Sitios, este nuevo asiento suponía el control total del abastecimiento de víveres al ejército. En las condiciones del nuevo contrato dejaron claro que nadie más podría operar en este suministro

50. En el último asiento de 1762 a 1764 los precios fijos pagados por la Real Hacienda a los Cinco Gremios Mayores había sido de 15 maravedíes la ración de pan y 13 reales la fanega de cebada. Cuentas en AGS, SSH, Leg. 643. Contrato de 1762 en AGS, DGT, Inv. 25, Leg. 14.

51. TORRES SÁNCHEZ, R.: «Las dificultades de ser financiero extranjero en la España de Carlos III», en *I Coloquio Internacional «Los extranjeros en la España Moderna»*. Málaga, 2003, tomo II, pp. 771-780.

de víveres, ni siquiera, y expresamente apuntaron, la propia Real Hacienda, con el fin, concluían sus directores: «(de) que toda la suministración sea de nuestra cuenta»⁵². Su concesión supuso un monopolio de facto.

Consecuentemente, el negocio de suministro de víveres por los Gremios creció de forma notable. El coste para la Real Hacienda de las provisiones suministradas por los Cinco Gremios Mayores pasó de unos 4 millones de reales a unos 24 millones de reales. Las condiciones del asiento también cambiaron. La posición de fuerza alcanzada por los Gremios con este monopolio les permitió imponer una subida en el precio de los víveres suministrados. El nuevo precio ofrecido fue de 24 maravedíes la ración de pan y 24 reales la fanega de cebada, frente a los 11 maravedíes y 17 reales respectivamente, pagados en el último asiento de Corte y Reales Sitios de 1760, pero, con todo, menos de los 28 maravedíes y 27 reales a que había costado al Estado cuando fue administrado por los Gremios de cuenta de la Real Hacienda. Ante la falta de otros empresarios que pujaran con otras propuestas, la corona aceptó sin ningún reparo este nuevo precio, y todo el procedimiento de adjudicación estuvo concluido en tan sólo diez días⁵³.

Entre las condiciones acordadas en este nuevo asiento, los Gremios incluyeron una condición aparentemente ventajosa para la Real Hacienda, como era la renuncia a anticipaciones que la corona hacía a los asentistas a cargo de la cuenta final. Como hemos visto anteriormente, los Cinco Gremios Mayores ya habían utilizado esta renuncia como un medio de conseguir el asiento de víveres a la tropa en Corte y Reales Sitios, y ahora la hacían extensible al asiento general de víveres. Su generosidad fue convenientemente subrayada por los diputados de los Gremios, ya que su renuncia se hacía pese a «haber sido la práctica de la entrega a los Asentistas por la Tesorería General de gruesas cantidades por vía de anticipación». En realidad, lo que la compañía estaba haciendo era intercambiar las anticipaciones mensuales que la Real Hacienda habría debido abonarles por las mensualidades que los Gremios tenían que pagar al Estado por las rentas de Madrid y el impuesto del Excusado. En total, los Gremios dejaban de entregar cada mes a la Real Hacienda 1.413.905 reales (970.833 por la renta del Excusado y 443.072 por las rentas de Madrid). La amenaza implícita de este acuerdo fue claramente indicada en el mismo contrato: en el caso de que el gobierno decidiera quitarle las rentas que gestionaban los Gremios, el Estado tendría que compensarles y adelantarles en efectivo el dinero de la anticipación mensual a los Cinco Gremios

52. José Melchor de Urquijo y Francisco Vicente de Gorbea a Miguel Múzquiz, 30 de mayo de 1768, Madrid. AGS, DGT, Inv. 25, Leg. 14.

53. La propuesta de asiento fue de 30 de mayo de 1768 y la adjudicación el 10 de junio de 1768. José Melchor de Urquijo y Francisco Vicente de Gorbea a Miguel Múzquiz, Madrid. AGS, DGT, Inv. 25, Leg. 14.

Mayores⁵⁴. Como buenos conocedores de la situación de la Tesorería General y de su crónica falta de liquidez, los Gremios sabían que esta condición podía ser suficiente para disminuir la voluntad del Estado de modificar el acuerdo⁵⁵. La generosidad de los Gremios aseguró dos fuentes de ingresos y privilegio, ambas estratégicas para la viabilidad de este negocio.

Del mismo modo, los Gremios aprovecharon esta ampliación del negocio de suministros para imponer una mayor duración del contrato, otro habitual caballo de batalla entre la administración y los asentistas. La Real Hacienda prefería contratos de corta duración, que permitiesen revisar las condiciones y precios, y de paso evitar la dependencia con un solo asentista. Los hombres de negocios, por el contrario, preferían extender el tiempo de vigencia del asiento y limitar así la renovación de exigencias del Estado o la competencia de otros empresarios, muchas veces estimulada esta última por el propio gobierno. Los Gremios lograron imponer entonces un contrato de mayor duración, y se acordó que fuese de tres años y cuatro meses, plenamente conscientes de que el aumento en la duración del asiento podía tener gran importancia para la gestión del negocio.

Hasta entonces, los Cinco Gremios Mayores habían trabajado con el supuesto de una demanda localizada en Madrid y alrededores, pero ahora la tropa se podía mover por todo el imperio, por lo que el problema ya no era la compra, sino más bien la distribución del producto. Hacía falta una red mucho más extensa de instalaciones y edificios en los que depositar las compras, preparar los víveres y organizar su distribución. Expresamente, los directores hablaban de la necesidad de instalar: «casas, hornos, almacenes... graneros, pajares... y establecer molinos y tahonas en pueblos». La necesaria inversión para mantener esta infraestructura de instalaciones se podría justificar mejor si el contrato tenía una duración superior. Además, este aumento en el tiempo ayudaría a sostener la extensa red de correspondientes, factores y dependientes, que los Gremios necesitaban mantener de forma continua para atender cualquier desplazamiento de la tropa ordenado por el gobierno. Para asegurar esta red de agentes no se necesitaba contratar a nadie, sino que era suficiente el sistema de comisiones con pequeños comerciantes locales, un sistema que se sostenía por el propio crédito de la empresa⁵⁶. Los Gremios

54. «Siendo condición, que luego que se verifique salir las dos expresadas rentas de los actuales asentistas, se nos deberá entregar por la misma Tesorería General de VM, los expresados 1.413.905 reales en primero de cada mes a buena cuenta». Madrid. AGS, DGT, Inv. 25, Leg. 14.

55. Los Gremios tuvieron en esos años una fluida relación con los tesoreros generales, y conocían de primera mano el margen de maniobra de la Tesorería General, sus agobios de liquidez y las posibilidades que ofrecía una estrecha colaboración con los tesoreros generales. Véase TORRES SÁNCHEZ, R.: *La llave de todos los tesoros. La Tesorería General de Carlos III*. Madrid, 2012.

56. GÓMEZ CARRASCO, C.: «Parientes, amigos y patronos. Red, movilidad y reproducción social en la burguesía y la élite de poder a finales del Antiguo Régimen (Albacete, 1750-1808)», *Studia Historica. Historia Moderna*, 29, 2007, pp. 427-463.

eran los primeros interesados en ofrecer a sus corresponsales más volumen de negocio, porque ésta era la principal garantía de su fiabilidad, y, en definitiva, de la densidad y accesibilidad de la red de comisionados.

A asegurar la red de corresponsales ayudaba también el privilegio tradicionalmente pactado entre el Estado y los asentistas, de la concesión del «fuero militar». Un privilegio que expresamente reclamaron los Gremios, para conceder a los «empleados en este Asiento». El fuero militar suponía que los corresponsales de los Cinco Gremios Mayores se equiparaban a los militares y, por lo tanto, tendrían los mismos derechos, exenciones y privilegios de la jurisdicción militar. Esto es, quedaban exentos de pagar determinados impuestos y se podían acoger a la jurisdicción militar y no a la civil, además de que se les eximía de sorteos para servir en las milicias o de la obligación de alojar militares. Sin duda, era un privilegio que ofrecía un estímulo económico, pero también un medio de distinción social⁵⁷.

En los años siguientes y en los sucesivos asientos, los Cinco Gremios Mayores mantuvieron la misma estrategia de crecimiento basada en el monopolio y el privilegio, y su éxito se apoyó cada vez más en la propia necesidad y dependencia del Estado. Es importante destacar que su control sobre el abastecimiento de víveres daba a los Gremios el acceso a un recurso que podía llegar a ser vital para la política del gobierno. Así, en 1769 se les encargó que suministrasen víveres a los colonos alemanes, suizos y belgas, que desde 1767 la corona había traído para repoblar Andalucía, para lo que se hizo un asiento específico, pero similar en los términos a los que en esos momentos se aplicaba a la provisión militar⁵⁸. Del mismo modo, en 1770 se les pidió que organizaran el abastecimiento de la guarnición de Cádiz⁵⁹, o en 1771 y 1772 se les encargó el socorro con víveres de las Islas Canarias⁶⁰. El gobierno de Carlos III tenía en la capacidad de suministro de víveres de los Gremios un recurso de gran valor político.

Los Gremios gestionaron con aparente éxito tanto la ampliación del negocio de suministros al ejército como los encargos puntuales del Estado. Todo parece indicar que el consiguiente grado de satisfacción del gobierno hacia los Gremios ayudó a mejorar aún más las condiciones de gestión del negocio de víveres. El gobierno no tuvo ningún problema en tratarlos de una forma privilegiada en cualquier disputa o problema. Cada vez que los asentistas tenían algún conflicto con autoridades locales, lo que era bastante frecuente, el gobierno procuraba que

57. ANDÚJAR CASTILLO, F.: «El fuero militar en el siglo XVIII. Un estatuto de privilegio», *Chronica Nova*, 23, 1996, pp. 11-31, y TORRES SÁNCHEZ, R.: «Cuando las reglas del juego cambian. Mercados y privilegio en el abastecimiento del ejército español en el siglo XVIII», *Revista de Historia Moderna*, Alicante, 20, 2002, pp. 487-511.

58. RO (Real Orden) 27-4-1769. AGS, DGT, Inv. 25, Leg. 14.

59. RO 15-11-1770. AGS, DGT, Inv. 25, Leg. 14.

60. AGS, SSH, Leg. 268.

la resolución fuese a favor de los Gremios: «pues los asentistas tienen preferencia, por las circunstancias del real servicio»⁶¹. Del mismo modo, el gobierno permitió de forma algo sorprendente el acceso directo de los diputados de los Gremios Mayores a las rentas y productos de las propiedades incautadas a la expulsada orden de los Jesuitas, con el argumento de que «como lo ha de costear la Real Hacienda», lo mismo «daba el origen de los víveres»⁶².

Por lo tanto, los Cinco Gremios Mayores habían llegado a disfrutar de un monopolio y de una clara posición privilegiada. La compañía aprovechó este clima de protección estatal para renovar el asiento general de víveres en los siguientes 15 años. Sin variar las condiciones pactadas en 1768, los Cinco Gremios Mayores apenas reflejaron el descenso que se produjo durante la década de 1770 en los precios agrícolas. La ración de pan sólo descendió en esos 15 años de 24 a 22 maravedíes. Al mismo tiempo, la compañía logró aumentar la duración de los asientos, que pasaron a ser de 5 años. Esta estabilidad en la posesión del asiento y en las condiciones refleja la solidez de la posición alcanzada por los Gremios. Es decir, los Cinco Gremios Mayores fueron capaces de gestionar con éxito el salto de un asiento parcial de víveres a uno general y proseguir en su estrategia de crecimiento.

El control absoluto conseguido por los Gremios en el abastecimiento del ejército sólo fue cuestionado en dos ocasiones, y ambas tienen en común que fueron realizadas por financieros con marcados intereses en el negocio de la plata⁶³. Aunque por ahora es difícil demostrarlo, creemos que el asiento de suministros militares ofrecía una cobertura para realizar un comercio de plata con Europa. La necesidad de hacer compras masivas en los mercados de víveres europeos era razón suficiente para que la corona permitiese estas salidas legales. Los corresponsales de los Gremios en Londres, París o Ámsterdam pudieron tejer una red compleja de compras de suministros militares y pagos con plata, envíos de metal que, además, sirvieron para sostener otro nada despreciable negocio de letras de cambio. Esta plata legal que salía de España para adquirir víveres en Europa tenía su origen en la actividad comercial de los Gremios en el comercio americano, donde había demostrado un marcado interés por establecerse cerca de las zonas productoras

61. Respuesta al gobernador de Cádiz, 21-11-1770, AGS, SSH, Leg. 645.

62. Pedro Rodríguez Campomanes a Miguel Múzquiz, 10-1-1770, AGS, SSH, Leg. 643.

63. El diferencial de precio en el valor de la plata en Europa y la acuciante necesidad de metal precioso en las plazas comerciales europeas hicieron que la plata fuese el principal producto de exportación español, y el que suscitaba el mayor interés entre los hombres de negocios españoles y europeos por intervenir en esta actividad. ZYLBERBERG, M.: *Une si douce domination. Les milieux d'affaires français et l'Espagne vers 1780-1808*. Paris, 1993.

de plata⁶⁴. No parece casualidad que los dos principales exportadores de plata del país, Simón Aragorri y Francisco Cabarrús, mostrasen un súbito interés por la provisión de víveres al ejército y que llegasen a enfrentarse a los todopoderosos Gremios.

El primer ataque vino de Simón de Aragorri, marqués de Iranda, que ya conocía las enormes ventajas que ofrecía la compra de suministros militares en Europa para su verdadero interés: el comercio de plata. Desde 1761, y de la mano de Gerónimo Retortillo, logró hacerse con varios contratos de suministros para la Armada y con la concesión de la corona de la posibilidad de exportar la plata necesaria para las compras, incluso sin pagar impuestos⁶⁵. No obstante, fue precisamente en 1772, cuando algunos gobiernos europeos modificaron la relación entre el valor del oro y la plata, el momento en el que Aragorri mostró un marcado interés por el asiento de víveres de los Gremios y propuso a la Secretaría de Hacienda que se le adjudicara. El Consejo de Hacienda reconoció que Aragorri «era persona abonada y de bastantes fondos para emprender cualquier negociado», pero, al final, su propuesta para hacerse con el asiento no llegó a triunfar, en parte porque los propios Cinco Gremios Mayores aceptaron igualar la rebaja en el precio propuesta por Aragorri, y en parte porque la corona prefirió que el asiento continuase en manos de los Cinco Gremios Mayores «pues es un cuerpo que se debe proteger para sus negociaciones de Comercio de Europa e Indias»⁶⁶. Aunque los Gremios tuvieron que ceder, de nuevo el gobierno les concedió el trato de favor habitual.

Menos éxito se tuvo en el siguiente ataque, el protagonizado una década después por Francisco Cabarrús. Este francés también había asociado su fulgurante carrera comercial y política en España al negocio de la plata⁶⁷. Su extraordinaria capacidad para atraer los intereses comerciales y financieros franceses hacia el negocio

64. Los Cinco Gremios aumentaron desde la década de 1760 su presencia física en América, donde se llegó a contar con factorías propias en las ciudades Veracruz y en Arequipa, situadas cerca de dos principales regiones productoras de plata, véase MEDRANO, J. M. y MALAMUD, C.: «Las actividades de los Cinco Gremios Mayores en el Perú. Apuntes preliminares», *Revista de Indias*, 48, 1988, pp. 421-433.

65. TORRES SÁNCHEZ, R.: «Campomanes y el comerciante y financiero Simón Aragorri», en MATEOS DORADO, D. (ed.): *Campomanes doscientos años después*. Oviedo, 2003, pp. 709-718. Sobre la vida y pensamiento de este comerciante, véase ASTIGARRAGA, J.: «Las «Reflexiones sobre el Estado actual del comercio de España» (1761), de Simón de Aragorri: contenido, estudio de fuentes y primera interpretación». Le agradezco al autor haberme facilitado este documento de trabajo (diciembre 2011).

66. Informe reservado sobre propuesta de Simón Aragorri, 3-10-1771. AGS, SSH, Leg. 645.

67. Propuesta de Francisco Cabarrús para la extracción de plata acuñada por asiento a Miguel Múzquiz, Madrid, 30-7-1778, AHN, Diversos, Leg. 31. Esta temprana y desconocida propuesta de Cabarrús no fue tenida en cuenta por TEDDE, P.: «Cabarrús y el monopolio de extracción de la plata», en *Economía y Sociedad en la España moderna y contemporánea*. Madrid, 1996, pp. 115-135, y creemos que es esencial para comprender la trayectoria vital de este financiero.

de la plata le permitió ofrecer al gobierno recursos financieros durante la guerra contra Gran Bretaña, 1779-1783, justo cuando los Cinco Gremios Mayores se mostraron incapaces de atender la escalada de exigencias de préstamos y crédito del gobierno. Las condiciones eran, pues, muy diferentes a las que se vivían en 1772, y el gobierno aceptó buena parte de las exigencias de Cabarrús. Entre ellas estuvo la concesión a su principal creación, el Banco de San Carlos, pero que Cabarrús unió hábilmente a la del monopolio de la exportación de plata y suministros de víveres al ejército. Pese a que ambas actividades podían ser extrañas a la naturaleza del instituto bancario, Cabarrús insistió en la necesidad de unirlas a las bancarias. El triunfo de Cabarrús fue efímero. Una creciente oposición de las élites económicas y políticas del país hacia los negocios de Cabarrús, entre las que destacó la de los propios Cinco Gremios Mayores⁶⁸, unida a la mala gestión realizada por el Banco en el asiento de suministro, logró que en 1788 Cabarrús cayera en desgracia, y, significativamente, que de forma específica fuesen retiradas de las funciones del Banco en la gestión de la provisión de víveres. En palabras del secretario de Hacienda Pedro de Lerena, «porque si no se rescinde este asiento vendrá a arruinar a los accionistas (del banco) sin cuya noticia e intervención se hizo»⁶⁹. El enfrentamiento entre Cabarrús y los Gremios, un tema que analizaremos en otra ocasión, muestra con claridad la necesidad de contar con el poder político. De cualquier modo, los «negocios» de Cabarrús, y su interés por el abastecimiento al ejército, duraron menos de 7 años. Fue un pequeño bache en el dominio establecido por los Gremios.

Pese a los argumentos ofrecidos por Cabarrús sobre el mal negocio que resultaría siempre el asiento de suministro de víveres, realizado en el contexto de su defensa, los Gremios no vieron tantos obstáculos como Cabarrús, y no tuvieron ningún problema en volver a encargarse del asiento. En 1790, el gobierno volvió a conceder a los Gremios el asiento de víveres al ejército. De nuevo, eran la opción segura. No obstante, los Gremios impusieron entonces al Estado condiciones más duras. De alguna manera, los Gremios habían salido reforzados del enfrentamiento con Cabarrús y de la situación de riesgo que habían creado la mala gestión y las deudas dejadas por el Banco en el negocio de las provisiones militares, pese a que se hubieran realizado en su mayoría en años de paz. Los Gremios volvieron a gestionar el asiento, pero lograron que la Real Hacienda aceptara que lo hacían por «administración», es decir, a «coste y costas» del Estado, «sin estar sujetos a pérdidas», con el abono del 10 por ciento de comisión, y con la incorporación

68. TORRES SÁNCHEZ, R.: «Financiers et politiques. Francisco Montes et François Cabarrus (1770-1790)», en DUBET, A. (ed.): *Administrer les finances royales dans la monarchie espagnole (XVII^e-XIX^e siècles)*. Rennes, 2008, pp. 103-120.

69. Resolución de Pedro Lerena, 3-9-1789, AGS, SSH, Leg. 647.

del resto de las provisiones de víveres, como los de la Armada⁷⁰. Los manejos de Cabarrús habían enseñado a los Gremios que se podían imponer condiciones más exigentes y menos arriesgadas para los empresarios. Claramente, los Gremios no se limitaron a volver a la situación anterior a Cabarrús, más bien aprendieron de Cabarrús.

Sin duda, esta fue la mayor victoria de los Cinco Gremios Mayores, pero no dejó de ser una victoria efímera. En 1793 comenzó una guerra que provocó la bancarrota del Estado y la acumulación de deudas. Los Gremios vieron desmoronarse rápidamente todas sus bases económicas: desde el comercio americano, y el acceso a la plata, hasta sus fuentes de abastecimiento de víveres en Europa. Pero, sobre todo, se hundió el Estado, y los impagos de la Real Hacienda arrastraron en pocos años a la compañía a su ruina. Como aseguró Cangas Argüelles:

Las pérdidas que les ocasionaron las guerras que sostuvo la nación desde el año 1793 al de 1814, han reducido a esta célebre asociación mercantil al lastimoso Estado de haber suspendido el pago de dividendos a sus accionistas⁷¹.

De alguna manera, los Cinco Gremios Mayores se habían desarrollado a la sombra del poder, de sus necesidades y de su protección, pero también los hizo dependientes de la suerte del poder político.

5. CONCLUSIONES

El análisis de la actividad de los Cinco Gremios Mayores en los suministros militares permite concluir que fue clave en su desarrollo y expansión. El propio Estado facilitó el acceso de los Gremios a este negocio, al modificar la política de asientos y paralizar a inicios de la década de 1740 la administración directa de este suministro. Otros hombres de negocios abrieron el camino, pero los Gremios consiguieron manejar el asiento más importante de todos: el suministro a la tropa que custodiaba la familia real, con el que la compañía se situó cerca de la fuente del poder. En un momento en el que la Real Hacienda pasaba a ser gestionada por el Estado, los Gremios lograron mantener la administración de rentas madrileñas y el abastecimiento a la tropa de la Corte. La proximidad al poder político ayudó a desplegar su potencial de crecimiento, que se basaba en la financiación privada y la actividad comercial. Un nuevo cambio en la política de abastecimientos militares, a comienzos de la década de 1760, volvió a crear las condiciones para que la

70. Condiciones del *asiento* por administración de los *Cinco Gremios Mayores*, 30-10-1790, AGS, SSH, Leg. 647.

71. CANGA ARGÜELLES, J.: *Diccionario de Hacienda con aplicación a España*. Madrid, I, 1834, 1986, p. 524.

compañía se plantease aumentar su participación en el negocio de los suministros militares. La renovación de los hombres de negocios impulsada por Esquilache, primero, y la crisis agraria, después, provocaron una coyuntura de riesgos para el abastecimiento militar, que el Estado quiso limitar aceptando las condiciones impuestas por los Gremios. La experiencia de esos años mostró al propio Estado las ventajas de negociar sólo con un agente, solvente, en lugar de confiar en la concurrencia de impredecibles hombres de negocios. La opción del monopolio de suministros de víveres a todo el ejército se impuso rápidamente. El Estado incluso actuó protegiendo a los Gremios con más privilegios y más trato preferente en la gestión del asiento. La posición de dominio de los Gremios en el suministro de víveres sólo fue cuestionada en dos ocasiones, y ambas puede que estuvieran relacionadas con la posibilidad de negociar en el comercio de la plata, que el asiento de víveres permitía. De ellas, sólo la de Cabarrús logró retirar a los Gremios de la provisión, pero fue sólo por unos años. Su vuelta al asiento hizo aún más visibles sus vínculos con el Estado y su capacidad de imponer unas condiciones más estrictas. Su aparente triunfo fue también su perdición, y los Gremios se vieron arrastrados por los impagos y la bancarrota del Estado.