

# Índice general

Índice de tablas .....	13
Abreviaturas .....	15
Introducción .....	17

## PARTE I:

### JOSÉ ALDAZ, FUNDADOR Y EMPRESARIO EN EUGUI, 1689-1719

1. Aldaz: la evolución de un comerciante .....	49
a) De Pamplona a Ámsterdam, hasta 1689 .....	49
b) Industrial, noble y consejero de Hacienda .....	57
2. La coyuntura bélica de 1689 y el establecimiento de Eugui .....	61
a) Aldaz, fabricante. La compra y edificación de la fábrica .....	67
b) Los primeros asientos hasta 1714 .....	70
c) Aldaz, gestor de problemas: impagos y enemistades ....	75
3. Navarra, plaza de armas. La guerra de 1717-1719 .....	83
a) Navarra y los recursos militares antes de 1717 .....	87
b) El asiento de 1717 en Eugui .....	91
c) Balas de Eugui y cañones de Pamplona en la nueva coyuntura bélica de 1717-1718 .....	99
4. El abrupto final de Aldaz en Eugui .....	115

**PARTE II:  
LOPERENA Y COMPAÑÍA**

<b>5. Loperena y Compañía. La difícil coyuntura de 1719-1720 y el asiento de 1719 .....</b>	<b>127</b>
a) El peor momento para empezar .....	130
b) Valorar los destrozos, la producción y otros problemas .	138
c) Problemas empresariales en años de duda (1721-1723) .	143
<b>6. El informe de Braus. Balance de la fábrica en 1723 .....</b>	<b>151</b>
a) Hornos, casas y otros instrumentos .....	151
b) Los trabajadores .....	153
c) Sobre los montes de la zona .....	155
d) Sobre Eugui y Loperena .....	158
e) El problema de la calidad de los productos .....	160
f) Optimismo y visión de futuro de Braus .....	161
g) El final del primer asiento. La solicitud de 1724 y la competencia de Arizcun, 1723-1724 .....	165
<b>7. El asiento de 1725, la época de Labayen .....</b>	<b>173</b>
a) Resolver atrasos y relanzar la producción .....	175
b) La calidad de las bombas .....	187
c) ¿Envíos a Fuenterrabía? Los problemas de transporte y reconocimiento de municiones .....	195
<b>8. La escalada bélica de 1726-1730 .....</b>	<b>203</b>
a) La logística de envíos de municiones .....	203
b) Los problemas de Labayen en 1730 .....	211
c) Uniformizar las municiones .....	215
d) La renovación del asiento en 1731 .....	218
e) El final de Labayen en Eugui .....	223

**PARTE III:  
FRANCISCO MENDINUETA**

<b>9. Francisco Mendinueta Hualde y sus asientos .....</b>	<b>231</b>
a) Antecedentes. Los negocios de su padre, Juan Mendinueta .....	231
b) Continuar los negocios en Madrid .....	236
c) El atractivo de las municiones de cañón .....	242

d) Transportar municiones, armas y pertrechos de guerra .....	244
e) Mendinueta se apoya en Arizcun .....	249
f) Los negocios posteriores de Mendinueta. El asiento de víveres .....	250
<b>10. Mendinueta en Eugui. El asiento de 1735: solicitud de 1734, allanamientos y acuerdo final .....</b>	<b>259</b>
a) El traspaso y sus circunstancias .....	262
b) Producción y precios .....	264
c) Algunos derechos y privilegios .....	267
d) Modo de realizar los pagos al asentista .....	269
e) Poder para realizar nombramientos .....	270
f) Defensa ante los posibles competidores .....	271
<b>11. Calidad y producción en 1736 .....</b>	<b>273</b>
a) La labor de Bischoff y el barreno horizontal .....	273
b) La producción en 1735-1736, nuevo horno en Eugui .	280
c) Eugui en el contexto de otras necesidades bélicas .....	285
<b>12. De la euforia a los problemas: guerra, paz y nueva guerra (1737-1739) .....</b>	<b>293</b>
a) Acomodarse a las circunstancias: paz, pero crisis financiera .....	294
b) Los problemas de Mendinueta en 1739 .....	298
c) Solucionando problemas, 1739-1740 .....	304
d) El final del asiento, 1741-1745 .....	310
<b>13. De la gloria al abandono .....</b>	<b>315</b>
a) El segundo asiento de Mendinueta, 1745-1755 .....	315
b) 1755: nuevas circunstancias y nuevo asiento .....	319
c) Las necesidades de 1758-1759 .....	323
d) Vuelven los problemas de calidad .....	330
e) El final de Mendinueta en Eugui .....	335
<b>A modo de conclusión: Los límites del mercantilismo comparado en la fabricación de municiones de cañón .....</b>	<b>343</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>355</b>

# 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>, parece 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 cascos, armaduras, balas de cañón y espadas, en distintos periodos, 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 herrería 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 explicadas 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 inerte 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 adelantarlo 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.