

RASGOS DE MODERNIDAD EN LA ESTRATEGIA COMERCIAL DE LOS UZTÁRIZ, 1766-1773

Julián B. Ruiz Rivera

Profesor Adjunto de “Historia de América Moderna y Contemporánea”

Universidad de Sevilla

La rivalidad comercial se hallaba presente incluso en el sistema mercantilista en el que el Estado dejaba pocas cosas a la libre voluntad de los particulares interesados en el comercio. En este contexto había lugar para una estrategia en que la planificación y la competencia entre navieros se traducían en decisiones y pugnas concretas, como las que se van a analizar. En estas breves páginas se va a estudiar el enfrentamiento, a propósito del tonelaje y los fletes, entre el gremio de navieros de Cádiz y la familia Uztáriz, la más poderosa en el ramo de la navegación durante las décadas 1760 y 1770.

Aunque el meollo de este asunto sea la pugna por acaparar un comercio escaso por medio de la rebaja de fletes, en íntima relación con él se halla el tonelaje de los navíos. Efectivamente, el poder rebajar los fletes guardaba relación directa con la capacidad de los buques. Igualmente, no se puede deslindar de esta política de baja de fletes la totalidad de las actividades de la familia Uztáriz, que comprendía negocios manufactureros y comerciales. En el intento de esclarecer este enfrentamiento se tropieza con la dificultad de contar aún con un imperfecto conocimiento sobre el establecimiento legal de las empresas de esta familia y sobre la naturaleza de sus actividades.

Empresas de la familia Uztáriz¹

El apellido Uztáriz recuerda únicamente al tratadista del mercantilismo, Gerónimo, quien lo llevó a la fama a través de su obra *Theórica y práctica de comercio*

¹ El reducido espacio impide reflejar la documentación de donde se ha extraído la información sobre esta familia, alguna ya recogida en dos trabajos anteriores del autor: “La Casa Uztáriz, San Ginés y Compañía”, en *La Burguesía mercantil gaditana, 1650- 1868*. Cádiz. 1976, págs. 183-199; “La Compañía de Uztáriz, las Reales Fábricas de Talavera y el comercio con Indias”. *Anuario de Estudios Americanos*, XXXVI (1979). págs. 209-250.

Julián B. Ruiz Rivera

Rasgos de modernidad en la estrategia comercial
de los Uztáriz, 1766-1773.

y de marina. Hoy por hoy se ignora la relación del famoso tratadista con los comerciantes y empresarios del mismo apellido, aunque consta que todos procedían del mismo lugar. Efectivamente, provenían del valle navarro de Bertizarana, situado en el curso del río Bidasoa. Gerónimo de Uztáriz fue el teórico, mientras que los Uztáriz de la segunda mitad del siglo XVIII intentarían desarrollar en la práctica sus teorías comerciales. Aquí se hablará brevemente de los cuatro que tuvieron un papel directivo en sus diversas empresas.

Dos de ellos, primos hermanos, alcanzaron socialmente un rango superior al obtener títulos de nobleza: Juan Bautista de Uztáriz, conde de Reparaz y Juan Agustín de Uztáriz, marqués de Echandía. Juan Felipe y Juan Miguel eran hermanos de Juan Bautista. Juan Agustín actuó de forma permanente en Cádiz a lo largo de tres décadas pues ya estaba matriculado en el Consulado de Cádiz antes de 1750 y allí falleció en 1781. Aunque Juan Bautista y Juan Felipe se matricularon como cargadores a Indias en 1755, no residieron permanentemente en Cádiz ni acabaron allí su vida².

²Actividades comerciales vinculadas a este apellido aparecen en 1703 con Juan Andrés de Uztáriz, diputado del Comercio de Cádiz. AGI, Consulados. 159. Ya en la segunda década del siglo pasarla de gobernador a Chile, junto con tres hijos y dos sobrinos, que actuarían en aquellas regiones australes, tanto en Valparaíso como en Potosí. Para mayor información ver Carlos D. Malamud Rikles: *Consecuencias económicas del comercio directo francés en el espacio peruano (1698- 1725)*. Tesis doctoral. Madrid. 1982.

En 1710 Pedro de Uztáriz, seguramente uno de los hijos del anterior, pasaba a la Mar del Sur como Comisario de Marina y Guerra de la Escuadra. AGI. Escribanía, 1.058 B.

En la administración ocuparon altos cargos tanto Gerónimo de Uztáriz como su hijo Casimiro. Gerónimo trabajó como Secretario de Decretos del Despacho de Guerra y Marina, como Secretario de la Junta de Comercio y Moneda y como Secretario del Consejo y Cámara de Indias para la Nueva España. Casimiro, marqués de Uztáriz desde 1739, era en esa fecha miembro de la Junta de Comercio y Moneda. AGS, Secretaría y Superintendencia de Hacienda, 835. Pero su carrera la desarrolló sobre todo en la Secretaría del Despacho de la Guerra, donde llegó a ser secretario, lo mismo que del Consejo de Estado, cuando ambos se fundieron en uno. Gildas Bernard, *Le Secretariat d'Etat et le Conseil Espagnol des Indes (1700-1808)*. Genève, 1972, págs. 41 y 287. Para más amplia información de esta familia ver Alfonso de Otazu y Llana: *Hacendistas navarros en Indias*. Bilbao, 1970, págs. 219-236. En relación con las actividades fabriles, navieras y mercantiles de los Uztáriz de la segunda mitad del siglo XVIII, aparecen junto a los cuatro citados varios más. Juan Francisco de Uztáriz, oriundo de Navarte, matriculado en el Consulado de Cádiz en 1760 y agente de la Casa en Veracruz en 1768. Del mismo lugar de Navarra, aunque matriculado tres años más tarde, figura José Joaquín de Uztáriz, quien actuará como apoderado y agente de la Compañía en Lima en 1770. En esta ciudad había desempeñado con anterioridad la misma misión Juan Francisco de Micheo y Uztáriz. Eligio de Uztáriz hizo otro tanto en la ciudad de México, adonde viajó en 1768. García Carraffa recoge un Francisco Javier Eligio de Uztáriz como vecino de Veracruz y natural de Logroño, a quien la Audiencia de Pamplona ampara como descendiente de la mencionada casa. Se ignora si se trata del mismo Eligio Que pasó a México en 1768 y Qué grado de parentesco guarda con Casimiro de Uztáriz, ya que el título en litigio es el de marqués de Uztáriz. Augusto García Carraffa: *El Solar Vasco Navarro*. Madrid, 1947, tomo 6, págs. 243-244. El título lo heredó Jerónimo de Uztáriz y Tovar, sobrino de Casimiro.

Julián B. Ruiz Rivera

Rasgos de modernidad en la estrategia comercial
de los Uztáriz, 1766-1773.

Juan Agustín de Uztáriz actuaba ya en 1750 como apoderado de los Cinco Gremios Mayores de Madrid en Cádiz. Estos constituyeron una “Compañía de Comercio” el 4 de diciembre de 1752, e inmediatamente, el 18 de diciembre, surgió “Uztáriz y Compañía” mediante la asociación de los Cinco Gremios con los Uztáriz para promover el comercio con América durante un período de seis años. Como directores de esta última figuraban Juan Agustín y Juan Bautista, y como su apoderado en Madrid, Juan Miguel. Los Cinco Gremios aportaron 10 millones de reales de capital inicial y 5 millones los Uztáriz. A partir de 1759 el segundo contrato se hizo de forma más independiente. No se ha podido verificar si a partir de esta fecha la compañía familiar cambió de nombre y de organización en su actividad comercial.

Mas parece que habían aprendido algo de los Cinco Gremios, porque sin dejar de ser comerciantes, o mejor dicho, para promocionar sus negocios mercantiles, adquirían en 1762 las Reales Fábricas de Talavera de la Reina, dedicadas a la fabricación de telas y vestidos con adornos de oro y plata. Para entonces figuraban bajo el nombre de “Uztáriz Hermanos y Compañía”, que tras el asiento con la Corona se habían convertido en empresarios industriales. Al frente de esta nueva actividad fabril se colocó a Juan Felipe como apoderado y subdelegado de la superintendencia de las Reales Fábricas.

No se contentarán con esto tan ambiciosos empresarios, ya que en 1763 empezaron a operar como navieras mediante la compra del “San José y las Animas”, alias “El Aquiles” y del “Nuestra Señora de los Dolores”, alias “La Ventura”. Del año anterior fue la adquisición del “San Francisco Javier”, alias “El Torero” y del siguiente, el “Jesús, María y José”, alias “La Concordia”. En 1765 completaban esta primera tanda de compras con el “Nuestra Señora del Buen Consejo y San Leopoldo”, alias “Oriflame”. Entre los cinco sumaban casi 3.400 toneladas, dando una media por unidad de 679,87 toneladas.

A través de los registros de los buques se comprueba que existían simultáneamente “Uztáriz y Compañía” de Juan Agustín y “Uztáriz Hermanos y Compañía”, propiedad de los tres hermanos, así como transacciones particulares de Juan Agustín y de Juan Bautista. “Uztáriz Hermanos y Compañía”, por tanto, controlaba las

Juan Tomás de Micheo y Uztáriz fue alcalde de la Real Corte de Navarra. Miguel José de Uztáriz, hijo de Juan Agustín, heredó el título de marqués de Echandía, aunque no parece que se dedicara a la actividad mercantil pues no consta en la matrícula del Consulado de Cádiz.

Reales Fábricas y la actividad naviera, al tiempo que participaba en negocios comerciales. Por otra parte, en 1763 se creó la Compañía General y de Comercio de los Cinco Gremios Mayores de Madrid sin vinculación con los Uztáriz.

Surgieron muy temprano dificultades en la gestión de las fábricas, que unidas al resto de sus obligaciones en las actividades navieras y comerciales provocaron en 1772 la declaración de insolvencia de “Uztáriz Hermanos y Compañía”. En 1766 se había intentado salvar estas dificultades mediante la asociación de “Uztáriz Hermanos y Cía.” con la “Compañía de San Juan Evangelista”, remedio que no resultó suficiente. De forma que en 1772 la Casa de “Juan Agustín de Uztáriz, San Ginés y Compañía” - resultado aparente de la unión de “Uztáriz y Cía.” con el socio San Ginés- asumía todas las obligaciones de “Uztáriz Hermanos y Cía.” y al siguiente se hacía cargo de su quiebra. A partir de esa fecha “Uztáriz Hermanos y Cía.” sólo manejará las fábricas de Talavera y aquel comercio que les sea posible abordar, sobre todo en función de poder saldar las deudas contraídas. Mientras se resolvía la quiebra -proceso que duró al menos dos décadas- la actividad naviera pasó a “Uztáriz, San Ginés y Cía.” como se verá a continuación.

Los navieros Uztáriz

En función de lo que se pretende analizar aquí interesa fijarse en esta vertiente, dejando de lado las otras que se han apuntado. Es de destacar, sin embargo, cómo fueron enlazando diversas actividades para poner a producir con el mayor rendimiento sus operaciones comerciales. Esto lo realizaron en un plazo brevísimo de tiempo, lo que quizá les asfixió, porque no tuvieron respiro financiero para poder salir de tantos empeños, dada la naturaleza del comercio, que retenía capitales cuantiosos durante largos períodos de tiempo. De todas maneras, sorprende la proyección tan moderna de su planteamiento empresarial, al proponerse no sólo los intercambios de mercancías como comerciantes, sino también la producción de uno de los capítulos más valiosos del comercio -las telas de seda- y la utilización de sus propios transportes. Claro que su nivel de producción de telas y su volumen de intercambios no daban para cargar los grandes buques, sino que por el contrario tuvieron que llenarlos con mercancías de otros comerciantes. Esto sí se puede afirmar: no había en el comercio de Cádiz navieros más poderosos, tanto por el número como por el tonelaje de sus barcos.

Julián B. Ruiz Rivera

Rasgos de modernidad en la estrategia comercial de los Uztáriz, 1766-1773.

Llama la atención cómo en tan pocos años se convirtieron en una empresa naviera tan potente. A los cinco barcos antes reseñados agregaron en 1768 el “Nuestra Señora de la Concepción y San Nicolás de Bari”, alias “La Felicidad”, en 1769 el “Buen Consejo”, en 1770 el “Nuestra Señora de la Concepción y San Antonio de Padua”, alias “El Toscano” y el “Nuestra Señora de la Victoria”, alias “El Prusiano”. Posteriormente adquirieron el “San Francisco de Paula”, alias “El Hércules”, que fue incautado el año 1776 para la expedición de Cevallos al Río de la Plata y después protagonizó una larga aventura entre Manila, Acapulco y El Callao. Los barcos de “Uztáriz Hermanos y Cía.” quedan reseñados en el cuadro, con especificación de la fecha de adquisición, tonelaje, viajes (ida y vuelta) y movimiento de toneladas.

NAVIOS DE LOS UZTARIZ: TONELADAS Y VIAJES (1762-1771)

<i>Navíos</i>	<i>Año</i>	<i>Tonelaje</i>	<i>Viajes</i>	<i>Movimiento naval</i>	
«El Torero»	1762	614 4/8	1	1.229	Tons.
«La Ventura»	1763	469 6/8	5	4.697,5	»
«Aquiles»	1763	945 6/8	6	11.349	»
«La Concordia»	1764	612 4/8	4	4.900	»
«Oriflame»	1765	756 7/8	4	6.055	»
«La Felicidad»	1768	685 2/8	5	6.852,5	»
«Buen Consejo»	1769	861 7/8	4	6.895	»
«Concepción»	1770	828 7/8	5	8.288,75	»
«El Toscano»	1771	449	3	2.694	»
«La Victoria»	1771	590 3/8	5	5.903,75	»
			42	58.864,5	»
Media ponderada:		700,76			

En los tres lustros desde el comienzo de su actividad naviera hasta el Reglamento de Libre Comercio obtuvieron una media de casi tres viajes anuales, siendo los destinos, en orden de importancia y número de viajes, El Callao, Veracruz y Buenos Aires. A causa de naufragios perdieron tres buques: “Oriflame” en 1771, y “Buen Consejo” y “La Victoria” en 1781, todos ellos de retorno.

Es sorprendente el tonelaje de los buques, que de acuerdo a la media ponderada del cuadro adjunto, resulta 700,76 toneladas por buque y viaje, que sitúa a esta Casa en lo más alto de la escala de potencial naval. Efectivamente, según García-Baquero, en el período 1750-1778 se dieron 75 viajes de navíos entre 700 y 800 toneladas, es decir, el 5,22%. Otros 77 pertenecían a buques de más de 800 toneladas con una participación

relativa del 5,35%³, Si consideramos que éstos son viajes de ida y regreso y que los Uztáriz contabilizan 79 -descontando los tres retornos que acabaron en naufragio- tenemos que buena parte de los 152 viajes (10,57%) con barcos de máximo tonelaje lo acapararon estos navieros. Además, este despliegue de poderío lo desarrollaron en tan solo quince años, lo que hace aún más patente su dominio del gran tonelaje.

Ante este hecho no puede evitarse la pregunta de por qué se lanzaron a la adquisición de buques de gran porte. Desde luego no pudieron aprenderlo de la obra de Gerónimo de Uztáriz, quien se muestra contrario a los navíos grandes, tanto por la pauta sentada por los comerciantes extranjeros, que raramente llegaban a 500 toneladas y por lo general se situaban entre 200 y 300, como por la mayor rapidez y maniobrabilidad y menores riesgos de los navíos de porte medio⁴. Tampoco se ajustaba este gran tonelaje a lo ordenado, ni al artículo 9º del asiento para la adquisición de la fábrica de Talavera, en el que una anotación de Arriaga, escrita al margen, recordaba a Esquilache que el máximo de buque para el comercio eran 550 toneladas. Por alguna razón las autoridades no fueron muy estrictas en el cumplimiento de esta norma, pues sólo dos buques de los Uztáriz se ajustaron a ella.

Esta política premeditada de adquirir navíos de gran porte no es posible conocerla sino a través de los hechos, es decir, el juego a la baja de los fletes. En asunto tan delicado como la adquisición de buques de tonelaje fuera de las normas establecidas no se puede esperar que revelen los Uztáriz en papeles oficiales su concepción de la política que habían seguido o pensaban seguir. Muy por el contrario, tratarían de pasarla por alto, aunque los navieros gaditanos sí denunciarían esta conducta como irregular. No cabe duda, por consiguiente, que aun en contra de las disposiciones de la Corona, "Uztáriz Hermanos y Cía." actuó de forma independiente, aunque con la tolerancia de las autoridades. Que pensarán o no esgrimir ese arma desde el principio, o que lo hicieran forzados por una situación coyuntural, por la necesidad de supervivencia, es asunto distinto.

El negocio de los fletes brindaba oportunidades de realizar sustanciosas ganancias, si el comercio marchaba bien, pero encerraba graves riesgos cuando el volumen de intercambios descendía. Tenían que contar con los gastos de

³ García-Baquero González, Antonio: *Cádiz y el Atlántico (1717-1778)*. 2 vols. Sevilla, 1976, vol. I, pág. 256.

⁴ Uztáriz, Gerónimo de: *Theórica y Práctica de Comercio y de Marina*, Madrid, 1968, pág. 230.

Julián B. Ruiz Rivera

Rasgos de modernidad en la estrategia comercial
de los Uztáriz, 1766-1773.

mantenimiento, de carenas, de posibles pérdidas por naufragios o apresamientos y de amortización de los buques. En 1764, por ejemplo, al no haber recibido carga alguna para su navío “Aquiles”, solicitaban permiso para enviarlo a Veracruz únicamente con carga propia, con tal de no perder los 40.000 pesos que ocasionaría el retraso hasta el año siguiente y el costo de adquisición, carena, etc., que se elevaba a 150.000 pesos. Estas situaciones pueden explicar la decisión extrema e insolidaria de rebajar los fletes.

En el caso de “Uztáriz Hermanos y Cía.”, el negocio naviero no dependía exclusivamente de los fletes, sino que se entremezclaba íntimamente con sus otras actividades. Por ejemplo, los envíos de navíos a puertos americanos se contenían en las cláusulas de cesión de las fábricas de Talavera. Pero más que eso, la situación financiera las volvía interdependientes de manera que la capacidad de resistencia del naviero se reducía, si del negocio de las fábricas o del comercio no obtenía beneficios. Por lo que sabemos, dado el escaso tiempo con que contaron, realizaron cuantiosas inversiones que no lograron materializar en beneficios. La diversificación en distintos negocios tenía sus ventajas, aunque no sabemos si jugó a favor o en contra de estos hombres de empresa navarros. Lo cierto es que la política de fletes se veía mediatizada por la marcha de sus otros negocios.

Los fletes enfrentan a los Uztáriz con los navieros

El asiento de cesión de las fábricas de Talavera a los Uztáriz estipulaba la licencia anual de tres buques de esa Casa, uno para Veracruz, otro para El Callao y el tercero para La Habana, que posteriormente se cambiaría por Buenos Aires. Aunque en esa fecha no tenían barcos, habían conseguido la concesión de enviarlos a los puertos más importantes.

“Uztáriz Hermanos y Cía.” tuvo diferencias acerca de los fletes en varias ocasiones con las autoridades. En 1766 el virrey del Perú ordenó que el navío “La Concordia” cargase en El Callao 800.000 pesos de la Real Hacienda, y pese a que estaba ordenado por R.O. de 3 de junio de 1753 que no se cobrasen fletes por registro de plata a cuenta de la Real Hacienda, en esta ocasión el virrey lo permitió, quizá para conseguir la anticipación en la salida. Es posible que no se añadiera con esta carga ningún nuevo gasto, si de todos modos el navío iba a regresar vacío o casi vacío.

Mientras la empresa naviera pedía el 4% del valor de los transportado -32.000 pesos- Arriaga respondió, finalmente, que no había lugar para tal solicitud⁵.

Otro caso distinto ocurrió en 1767, cuando, tras la pérdida de “El Dragón”, nave almiranta de la flota, se condujo su carga en el “Oriflame” y, aunque “Uztáriz Hermanos y Cía.” pedía el pago de la mitad del flete, se le concedió el tercio -habían realizado el transporte de Veracruz a La Habana- tanto por lo que habían cargado de la Real Hacienda como por lo que habían dejado de cargar de su pertenencia⁶. En ocasiones, el no cobrar fletes por transportar efectos de la Corona se compensaba con franquicias en otros terrenos, como en 1770 en que “Uztáriz Hermanos y Cía.” consiguió el permiso para transportar a Buenos Aires libre de fletes al Batallón de Infantería Ligera de Cataluña a cambio de poder cargar a la vuelta cueros libres de derechos⁷.

Sin embargo, las diferencias con la Corona se resolvían de manera amistosa, tanto por la desigualdad de fuerzas como por la protección y el favor que la compañía necesitaba de la Corona. Las rivalidades surgieron con los propietarios de navíos, tratantes de fletes, a los que los Uztáriz llegaron a dominar en poderío mercante. Que la rebaja de fletes fuera una política premeditada no puede afirmarse, pero lo cierto es que empezaron los Uztáriz a practicarla bien pronto, con el fin de hundir a la competencia. En 1766, ante las dificultades para mantener las fábricas y ante el excesivo número de licencias concedidas para navegar al Mar del Sur -lo que arruinaba al que la conseguía, porque navegando o sin navegar perdía dinero - rebajaron un 25% los fletes de Cádiz a El Callao⁸. Al mismo tiempo solicitaron a la Corona ciertos remedios para no verse perjudicados en su principal empresa, el mantenimiento de las fábricas de Talavera. Esta política adquiriría tintes mucho más duros.

El 20 de octubre de 1772 el presidente de la Casa de la Contratación comunicaba a Arriaga la protesta de los representantes de los navieros en contra de la baja que ofrecía la Casa de “Juan Agustín de Uztáriz, San Ginés y Cía.” de un 25% en los fletes. El presidente secundaba la protesta de los navieros por considerar perjudicial la rebaja y por incurrir en ilegalidad, ya que existía una R.O. de 28 de febrero de 1730, dirigida a José Patiño, por la que se prohibía dicha rebaja y se amenazaba al infractor con la

⁵ R. O. de Arriaga, 14 octubre 1766. AGI, Indiferente, 2.485.

⁶ Marqués del Real Tesoro a Arriaga. Cádiz, 9 junio 1767. AGI, Indiferente, 2.485.

⁷ R. O. al marqués de Arcohermoso. San Lorenzo, 19 octubre 1770, AGI, Indiferente, 2.485.

⁸ Informe sobre las Reales Fábricas de Talavera sl/sf. AGS, Secretaría y Superintendencia de Hacienda, 786.

Julián B. Ruiz Rivera

Rasgos de modernidad en la estrategia comercial
de los Uztáriz, 1766-1773.

exclusión del comercio⁹. Previamente los representantes de los navieros, Francisco de la Vega, Antonio Trianes y Manuel Ribero e Hijos, habían expuesto al presidente cómo habían recibido una circular de “Uztáriz, San Ginés y Cía.”, dirigida a todos los cargadores con navíos para el Mar del Sur, en la que ofrecían la rebaja de los fletes. Dicha oferta, según ellos, rompía los acuerdos a los que todos estaban sujetos y no podían aceptarla porque los llevaría a la ruina. Para reforzar su argumento elaboraron un presupuesto del costo y utilidades de un navío de 500 toneladas con destino a los puertos del Pacífico que ascendía a 20.700 pesos. Si se producía alguna arribada imprevista, esa cantidad se duplicaba. Francisco Guerra de la Vega argumentaba, además, que la propia Casa de “Uztáriz Hermanos y Cía.”, “confraternal de la anterior”, se había declarado insolvente y deudora de 3.648.000 pesos¹⁰.

Juan Agustín de Uztáriz por su parte se defendía diciendo que, aun con perjuicio de su Casa, que contaba con un navío de 680 toneladas frente a los de 200 de los demás navieros, había propuesto una distribución a partes iguales de la carga para los puertos del Mar del Sur. Al oponerse los demás y al no poder permitir su Casa la pérdida de la expedición de ese año, ofertó la rebaja del 25%, dado que el precio establecido señalaba el tope máximo, no el mínimo. Ya en 1770 se había experimentado el beneficio de la rebaja con los navíos “Jasón” y “El Toscano” en el regreso de Veracruz¹¹. Pese a la opinión del presidente de la Casa de la Contratación, el rey apoyó la oferta de “Uztáriz, San Ginés y Cía.” en atención a los atrasos de sus pagos a la Corona.

Al año siguiente, 1773, se repetía la misma situación en tonos más agudos. Francisco Martínez de Vallejo exponía al rey por el mes de noviembre que él, junto con su sobrino Lorenzo Gil de Partearroyo, había conseguido licencia para su fragata, nombrada “Jesús, María y José”, con destino a los puertos del Mar del Sur. Como el buque era pequeño podía llenarse sólo con las ropas destinadas al Reino de Chile y así navegar directamente a Valparaíso. En ese punto la Casa de “Uztáriz, San Ginés y Cía.” ofreció conducir las ropas destinadas a Chile en su navío el “Buen Consejo” con una rebaja del 33%, que les era imposible soportar sin grandes pérdidas. De ese modo Uztáriz consiguió los fletes de los comerciantes chilenos.

⁹ Marqués del Real Tesoro a Arriaga. Cádiz, 20 octubre 1772. AGI, Indiferente, 2.485.

¹⁰ Guerra de la Vega al marqués del Real Tesoro, a la que acompaña la de tres navieros. Cádiz, 20 octubre 1772. AGI, Indiferente, 2.485.

¹¹ Uztáriz, San Ginés y Cía. a Arriaga. Cádiz, 20 octubre 1772. AGI, Indiferente, 2.485.

Julián B. Ruiz Rivera

Rasgos de modernidad en la estrategia comercial
de los Uztáriz, 1766-1773.

Igualmente ofreció Uztáriz la rebaja del 25 % de los fletes para Lima, cosa sólo posible por operar con un buque de gran tamaño y por el favor que les hacía el rey de cobrarles el derecho de toneladas al regreso del viaje. Aducía Martínez de Vallejo los daños graves causados por esta actitud a dos comerciantes dueños de buques: a Marcelino Martínez de la Junquera, dueño de la fragata “San José”, alias “El Astuto” y a Manuel Prudencia de Molviedro, titular de “Molviedro, Urruchi y Cía.” y dueño del navío “San Francisco de Paula”, alias “El Hércules”.

El primero de los mencionados se quejaba al ministro Arriaga de que, tras haber adquirido la fragata a cambio de una deuda de 57.000 pesos y tras haber gastado otros 40.000 en carenarla, ahora se veía en la necesidad de enviarla a Chile rebajando los fletes para no perder los gastos de carena. No sorprende que pidiera el restablecimiento de la prohibición de rebajar los fletes, según la R.O. de 28 de febrero de 1730. El marqués del Real Tesoro volvió a apoyar, como el año anterior, la petición del naviero perjudicado¹².

El segundo caso fue aún más sangrante. Molviedro decidió no mandar “El Hércules” al no poder competir con los fletes rebajados, aunque tuvo que conseguir licencia para trasbordar la mercancía, ya cargada, al “Buen Consejo” de “Uztáriz, San Ginés y Cía.”. Este no resultó suficiente para albergar su carga y la del “Hércules”. Para solucionar esta dificultad “Uztáriz, San Ginés y Cía.” compró el “Hércules”, aunque por contrato verbal, dada la premura de tiempo. Uztáriz, pues, hundió primero a Molviedro mediante la rebaja de fletes y luego le compró su barco. Esto movió al informante a recurrir ante la Audiencia de la Contratación contra esta práctica porque, a su juicio, “el favor a un individuo perjudica al común”¹³.

Los dueños de los navíos exponían su situación al rey ante esta competencia que juzgaban desleal y formulaban su acusación contra los Uztáriz. En el año 1773 todos los navieros o rebajaron los fletes en la cantidad ofrecida por los Uztáriz, o se retiraron del negocio.

“Pues”, exponían los navieros, “cuando se hallan otras (embarcaciones) a la carga, y es limitada ésta, bajando el precio de los fletes, en conformidad que inhabilita a las demás que no lo pueden ejecutar sin su evidente ruina, y como que con los muchos

¹² Martínez de la Junquera a Arriaga. Cádiz, 21 septiembre 1773. AGI, Indiferente, 2.485.

¹³ Martínez de Vallejo a S. M. Cádiz, 26 noviembre 1773. AGI, Indiferente, 2.485.

navíos y demás embarcaciones que tiene los envía cuasi a todos los puertos y destinos de la América, los demás dueños de embarcaciones se han arruinado conocidamente sin absolutamente tener arbitrio para remediarlo, más que por medio de la providencia que en el particular se dignase tomar Vuestra Majestad”¹⁴.

¿Un caso de capitalismo mercantil?

La acusación formulada por los navieros tacha a “Uztáriz, San Ginés y Cía.” poco menos que de monopolizar el negocio de fletes, cosa bastante distante de la realidad. En sus propósitos, presumiblemente, parece que hubiera albergado el esbozo del futuro “trust”, salvando naturalmente las distancias de siglo y medio. Todos los fundamentos teóricos para rescatar la riqueza nacional de manos extranjeras habían sido ya expuestos por los tratadistas, de forma que en esto no innovaban. Su posible pariente Gerónimo de Uztáriz había dedicado su obra a delinear medios para explotar la riqueza propia y comerciarla en navíos propios y con agentes propios, de forma que fuese un comercio que produjera beneficios para casa y no para fuera. Lo novedoso en los posteriores Uztáriz será no sólo la práctica de esos principios innovadores, sino la conjunción de varias operaciones distintas en una o varias compañías familiares unidas. Pudieron perfectamente haber aprendido de su renombrado pariente para intentar llevar a la práctica las ideas y principios de política económica del momento.

De la teoría estrictamente mercantilista de Gerónimo de Uztáriz a la praxis protoindustrial y liberalizadora de sus continuadores mediaba una distancia que no se reducía tan sólo a medio siglo. En la segunda mitad del siglo XVIII se experimentaba seguramente una cierta transición, pues era evidente que no se podían mantener por más tiempo determinadas realidades -el monopolio comercial, por ejemplo- aunque tampoco se pudiera prescindir de muchas leyes, usos y prácticas del pasado. Se aprecia esa vacilación en el punto concreto que nos ocupa, pues las leyes prohibían los navíos mercantes mayores de 500 ó 550 toneladas así como la rebaja de los fletes, pero las autoridades, enfrentadas a la realidad, o eran demasiado condescendientes, o al margen de la legislación iban permitiendo la introducción de cambios.

Contando con esta permisividad o tolerancia oficial la Casa de Uztáriz se propuso -sacando mucha ventaja a sus competidores- estar presente en cada uno de los

¹⁴ Dueños de navíos a S. M. Cádiz, 21 diciembre 1773. AGI, Indiferente, 2.485.

procesos conducentes al fenómeno comercial. A saber, producir en fábricas propias géneros textiles exportables, en primer lugar; enviar estas mercancías y otras de su comercio en barcos propios, para que ello no redundase en gastos sino en beneficios; y, finalmente, mandar agentes y apoderados de su propia familia o muy allegados a ella para representarla en los principales puertos y ciudades americanas. Que entre los comerciantes españoles llegaron a ser de los más poderosos está fuera de duda. Que llegaran a imaginar hacerse con el control de las tres operaciones enunciadas no es siquiera pensable. Pero, salvo compañías de responsabilidad limitada, como los Cinco Gremios Mayores de Madrid, ningún individuo ni compañía familiar planteó su actividad en términos tan modernos.

Si esta modernidad de la empresa Uztáriz parece indudable ¿dónde se encuadra la guerra de fletes? ¿Responde efectivamente al criterio de modernidad, de despiadada competencia mercantil, o es fruto de la necesidad de no acumular mayores pérdidas? Según se diera uno u otro caso las motivaciones serían distintas. Posiblemente haya que contar con factores mixtos, tanto de convicción como de urgencia.

Parece evidente que cifraron sus esperanzas de prosperidad en la industria textil, ya que ella no sólo podía resolver su situación familiar, sino que se imponía como una necesidad nacional que desde los tiempos de Gerónimo de Uztáriz se venía difundiendo. No es éste el lugar para discutir los problemas estructurales de la fábrica de los Uztáriz en Talavera o de todas las situadas en el centro de la península, pero el principio de producir manufacturas para la exportación animaba este impulso. Porque el mercado estaba asegurado y a remolque del mercado iba la industria. Las exportaciones de telas constituían el rubro más importante del comercio¹⁵. En esto iban con los tiempos y aun delante de su tiempo, pues no había familia española que hubiera asumido tanta responsabilidad.

La experiencia ya había mostrado a esta familia antes de 1762 que la fortuna se hacía en el comercio. La producción de cualquier bien costaba mucho esfuerzo y rendía exiguamente, mientras el capital se acumulaba en el comercio. El capital circulante superaba con mucho al capital fijo en esta etapa¹⁶. Las fábricas podían no rendir mucho o no rendir nada, pero les sirvieron a estos empresarios de excusa para conseguir

¹⁵ Kriedte, Peter: *Feudalismo tardío y capital mercantil*. Barcelona, 1962, págs. 159 y 171. - Ruiz Rivera: *La Compañía de Uztáriz*, págs. 241 y 245-250.

¹⁶ Kriedte, pág. 182.

Julián B. Ruiz Rivera

Rasgos de modernidad en la estrategia comercial
de los Uztáriz, 1766-1773.

privilegios comerciales, que ya eran suficiente rendimiento. Efectivamente, “Uztáriz Hermanos y Cía.” consiguió tres registros anuales.

El contrato para la adquisición de las fábricas añadía una actividad más, la de los fletes. Porque es evidente que no pretenderían, al menos al principio, llenar tres barcos cada año con los productos de sus fábricas y de su comercio. Y aquí llegamos al punto clave de la argumentación. ¿Por qué los Uztáriz se hacen navieros de gran tonelaje? El asiento especificaba en la cláusula novena que los navíos serían de tamaño corriente¹⁷. En el tercer cuarto del siglo XVIII el 43,33% de los viajes de ida y vuelta se realizó en barcos de 100 a 300 toneladas, lo que prueba a las claras cuál era el tamaño corriente¹⁸. Puede pensarse que “Uztáriz Hermanos y Cía.” no adquiriera navíos de menor porte por no haberlos en el mercado, lo cual no resulta verosímil. Puede que, aun con navíos de gran porte, pensarán llevar de carga útil las 500 ó 550 toneladas permitidas, lo que hubiera resultado antieconómico por los superiores gastos de mantenimiento, limpieza y manejo de buques grandes.

Los hechos probaron pronto que no era éste su criterio o que no se sujetaron a él, si alguna vez lo fue. ¿Con qué tonelaje operaban las marinas mercantes europeas? ¿Eran ciertas para estas décadas de la segunda mitad del siglo las afirmaciones de Gerónimo de Uztáriz sobre los navíos mercantes europeos? Unos informes consulares franceses de finales de la década de 1780 encuadraban un 54,7% de los barcos de la marina mercante española entre los de menos de 100 toneladas, un 28,7% entre 100 y 199 y sólo un 3,3% superiores a 400. En este cómputo se incluyen todos los barcos, no solamente los del tráfico con América. Inglaterra por su parte, contando con mayor número de embarcaciones mercantes, tenía un 31,1% por debajo de las 100 toneladas, un 62,1% de 100 a 419 y un 6,8% por encima de la última cifra¹⁹. Consiguientemente, las 700,76 toneladas de media ponderada en los viajes de los 11 barcos de los Uztáriz se sitúan por encima de la media española y de la media europea. Sólo en los países nórdicos era algo mayor el número de barcos de mayor tonelaje. La política de “Uztáriz Hermanos y Cía.”

¹⁷ Asiento para la cesión de las Reales Fábricas de Talavera. El Pardo, 30 marzo 1762. AGS, Secretaría y Superintendencia de Hacienda, 786.

¹⁸ García-Baquero. vol. I, pág. 256.

¹⁹ Alcalá-Zamora y Queipo de Llano, José: “Evolución del tonelaje de la flota de vela española durante los siglos modernos”, en *Estudios del Departamento de Historia Moderna*. Zaragoza, Facultad de Filosofía y Letras, 1975, pág. 194.

Julián B. Ruiz Rivera

Rasgos de modernidad en la estrategia comercial
de los Uztáriz, 1766-1773.

debía responder a algún criterio, que por lo que nos es dado conocer contemplaba la rebaja de los fletes.

No hay que olvidar otro aspecto de esta confrontación entre navieros, y es el factor distancia. La rebaja de fletes únicamente se planteó en los viajes largos, es decir, los que tenían por destino El Callao. En ellos seguramente el factor distancia/tiempo justificaba la utilización de buques más grandes y posibilitaba por ello una reducción del flete. Además hay que tener en cuenta la distinta composición de la carga con destino a El Callao y Valparaíso y con destino a Veracruz. Mientras la más importante para el virreinato de Nueva España se componía de aguardientes y vinos, la de los puertos del sur estaba integrada por telas. Las sedas que los Uztáriz enviaban a Lima, llegaban a México desde Filipinas. Así pues, la distancia y el valor de la carga harían posible y aun conveniente la utilización de grandes navíos. Los navieros que protestaban contra la conducta de los Uztáriz apuntaban algunas de esas ventajas: igual gasto en sueldos de capitán y maestre, e iguales gastos de visitas, fondeas, salidas y entradas en puertos.

De existir únicamente estos motivos tendríamos un caso claro de capitalismo mercantil, tolerado por la Corona en una etapa de transición. La pugna se centraría en el intento de abaratar los costos del transporte para conseguir más carga y en la asunción de riesgos mayores que debían verse recompensados. La pérdida de uno de estos navíos comportaba mayores daños, cosa que no se les escapaba a los demás navieros, y en asumir tal riesgo y triunfar estaba el negocio, aunque hundiera a los competidores.

Pero surgen dudas acerca de que la competencia libre fuera el caso de los Uztáriz frente al resto de los navieros. “Uztáriz Hermanos y Cía.”, lo mismo que “Uztáriz, San Ginés y Cía.”, operaban con privilegios propios del sistema de monopolio. Por el encargo de las fábricas de Talavera habían conseguido facilidades para el comercio. La amenaza constante desde 1766 de abandonar las fábricas de seda tan útiles para la nación, como lucrativas para la Hacienda, habían ampliado esos privilegios. Se puede hablar de que ejercieron un cierto chantaje sobre la Hacienda a la que debían cuantiosas sumas. Por referimos sólo al terreno comercial, los Uztáriz consiguieron el pago demorado del derecho de toneladas hasta catorce meses para los navíos de Veracruz y veinte meses para los de El Callao. Jugaban, pues, con ventaja respecto a otros navieros. Pero hay más.

Julián B. Ruiz Rivera

Rasgos de modernidad en la estrategia comercial
de los Uztáriz, 1766-1773.

Las dificultades financieras de la Casa Uztáriz, originadas dentro y fuera de la negociación mercantil, pudieron impulsarla a tomar una medida desesperada, la de rebajar los fletes, con tal de mantener en actividad los barcos y poder cubrir alguna parte de sus deudas. Los navieros objetaban que la rebaja de fletes no iba a contribuir más que a hundidos a ellos, no a mejorar a la Casa Uztáriz. Según los navieros esta Casa se había declarado insolvente por la cantidad de 3.648.000 pesos,

“descubierto de la mayor cantidad que hasta el presente se ha visto en España en ninguna Casa de Comercio; y sin duda el más particular motivo ha sido el crecido número de navíos y expediciones con que se ha hallado. Y si estas consecuencias ha experimentado cuando fletaba a los precios que V. M. tiene mandado ¿cuáles serán las que logrará verificándolo por una cuarta parte menos?”²⁰.

Posiblemente tuvieran razón los navieros en este análisis, pues a la vista está que ni con ésta ni con otras medidas de urgencia logró enderezarse una empresa compleja, en buena parte a causa de que su capital era en gran medida circulante. En la transición del mercantilismo encontramos rasgos mixtos: buscaban el proteccionismo oficial en algunas cosas y la libertad en otras. También la Corona dudaba sobre el rumbo a seguir, aunque en este caso concreto se inclinó más por la libre competencia. Es de suponer que en esta decisión tampoco estuviera ausente el comercio de las colonias extranjeras de Cádiz, de las que todavía se conoce tan poco.

En resumen, este enfrentamiento repetido mostraba dos posturas entre la gente dedicada a los fletes: la del pequeño empresario, tradicional, que cifraba su defensa en no cambiar la situación establecida, y la del empresario agresivo, innovador, que buscaba en la renovación el progreso, pero que al mismo tiempo avasallaba con su poderío.

²⁰ Dueños de navíos a S. M. Cádiz, 21 diciembre 1773, cit.