

# LA PARADOJA DEL SEGURO MARÍTIMO EN CÁDIZ (1750–1800): EXPANSIÓN INSTITUCIONAL Y FRAGILIDAD ESTRUCTURAL

## THE PARADOX OF MARINE INSURANCE IN CÁDIZ (1750–1800): INSTITUTIONAL EXPANSION AND STRUCTURAL FRAGILITY

Guadalupe Carrasco González<sup>1</sup>

Recibido: 17/06/2025 · Aceptado: 12 /11/2025

DOI: <https://doi.org/10.5944/etfiv.38.2025.45621>

### Resumen

Durante la segunda mitad del siglo XVIII, Cádiz se consolidó como una de las principales plazas aseguradoras del comercio atlántico. A través de un entramado creciente de compañías por acciones, el mercado asegurador gaditano experimentó una notable expansión institucional, atrayendo capitales, reforzando sus vínculos transnacionales y configurando un sistema competitivo en el contexto europeo. Sin embargo, esta evolución positiva se apoyaba en bases estructurales frágiles: capital social no desembolsado, primas aplazadas, ciclos societarios breves y escasa supervisión institucional.

Este artículo analiza lo que podríamos denominar la paradoja del seguro: cómo un sistema concebido para gestionar la incertidumbre fue incapaz de sostenerse cuando el riesgo se volvió imprevisible y estructural. La guerra, con su carga de desorganización marítima, rupturas diplomáticas y conflictos legales, desbordó los mecanismos del seguro marítimo y evidenció los límites del modelo gaditano. El colapso del sector en la década de 1790 refleja el desfase entre la creciente complejidad del comercio transnacional y la debilidad institucional para sostenerlo.

### Palabras clave

Seguro marítimo; Cádiz; Comercio atlántico; Riesgo; siglo XVIII

---

1. Universidad de Cádiz; [guadalupe.carrasco@uca.es](mailto:guadalupe.carrasco@uca.es). ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5843-5811>

Esta investigación ha sido financiada por los proyectos Proa a la mar: Desarrollo, logística y proyección de la Bahía gaditana como nodo naval en el siglo XVIII (ProyExcel\_01045), Ayudas a Proyectos de Excelencia, en régimen de concurrencia competitiva, destinadas a entidades calificadas como Agentes del Sistema Andaluz del Conocimiento, en el ámbito del Plan Andaluz de Investigación, Desarrollo e Innovación (PAIDI 2020) y Proyecto *Connexa Mundi*. Desarrollo y articulación de nodos de comunicación global: El litoral gaditano y sus proyecciones, 1880-1820, PID2021-126850NB-I00 financiado por MICIU/AEI /10.13039/501100011033 y por FEDER, UE.



## Abstract

In the second half of the eighteenth century, Cádiz established itself as a major insurance hub in Atlantic trade. Through a growing network of joint-stock companies, its insurance market underwent significant institutional expansion, attracting capital, fostering transnational links, and building a competitive system by European standards. However, this growth rested on fragile structural foundations: unpaid share capital, deferred premium payments, short company lifespans, and weak oversight.

This article explores the paradox of marine insurance: how a system designed to manage uncertainty collapsed when risk became systemic and unpredictable. The outbreak of war—marked by maritime disruption, diplomatic breakdowns, and legal disputes—overwhelmed the tools of marine insurance and revealed the structural limits of the Cádiz model. Rather than an isolated business failure, the collapse of the insurance sector in the 1790s illustrates a broader mismatch between the increasing complexity of transnational trade and the institutional frameworks available to support it in times of crisis.

## Keywords

Marine insurance; Cádiz; Atlantic trade; Risk; Eighteenth century

.....

## INTRODUCCIÓN

Las investigaciones sobre el comercio colonial llevadas a cabo a partir de la década de los setenta del siglo XX propiciaron el análisis de los instrumentos mercantiles y financieros utilizados en la práctica mercantil. Los contratos de compañías y los diferentes tipos de préstamo, particularmente los riesgos y cambios marítimos fueron objeto del interés de los historiadores, que encontraron en los archivos notariales el apoyo de un considerable volumen documental. En los centros del comercio colonial —Sevilla y Cádiz—, las compañías comerciales contribuyeron a unir esfuerzos y capitales dentro de modelos colectivos y comanditarios cuyo limitado alcance debía suplirse complementándose con una efectiva red de factores, corresponsales y agentes. Por su parte, la masiva utilización de los riesgos y cambios marítimos remedió la escasa capacidad financiera de estas compañías, aportando capital crediticio al comercio colonial. Los trabajos de Antonio Miguel Bernal (1993) probaron que el comercio americano se sostenía sobre el crédito y en concreto sobre el préstamo a riesgo marítimo (Carrière, 1970, Bernal, 1993, Carrasco-González, 1996), que según algunos historiadores también funcionaba como un seguro (Herrero, 2005)<sup>2</sup>.

En este contexto, los seguros marítimos fueron también objeto de análisis (Bernal, 1993; Carrasco-González, 1999; 2000; Herrero, 2009, 2013; Pons, 2007; Baskes, 2013, 2016), poniendo de manifiesto la complementariedad de ambos instrumentos —préstamos a la gruesa y seguros— como mecanismos fundamentales para sortear los riesgos inherentes a la navegación y el comercio marítimo. Los trabajos de María Dolores Herrero Gil (2009, 2013) profundizaron en esa doble funcionalidad, destacando la práctica extendida entre algunos acreedores extranjeros de asegurar todo tipo de préstamos, ya fueran a riesgo de mar o llanos. Esta interrelación entre préstamos y seguros quedaría reflejada en las normas que los regularon<sup>3</sup>, especialmente en un periodo en el que el incremento del tráfico marítimo, posibilitado por el comercio colonial, concentrado en unos cuantos puertos españoles entre los siglos XVI y XVIII, impulsó la necesidad de adaptar el mercado asegurador a estas nuevas exigencias. Si bien en un principio la contratación de seguros marítimos se realizaba mayoritariamente en mercados extranjeros, como Róterdam o Ámsterdam (Spooner, 1983), durante los siglos XVI y XVII también existió un mercado asegurador residual en España (Basas, 1957; 1963; Casado, 2020) y particularmente en Sevilla (Gamero, 2022) y Cádiz (Ravina, 1983; Carrasco-González, 1996), gestionado por casas comerciales foráneas, lo que evidencia la progresiva integración y evolución de estos instrumentos en el entramado financiero del comercio marítimo hispano (Gamero, 2022).

Conviene recordar, sin embargo, que este desarrollo tardío contrasta con la trayectoria seguida en otras plazas europeas. En Génova y Florencia el seguro se

2. Surgía así una interesante polémica sobre la versatilidad de los riesgos y su doble función de préstamo y seguro.

3. Véanse las Ordenanzas del Consulado de Burgos de 1537, las Ordenanzas del Consulado de cargadores de Sevilla de 1556 y, más tarde, las Ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1737.

utilizaba ya en el siglo XIV; en Ámsterdam y Róterdam estaba plenamente consolidado en el siglo XVI, y en Londres el Lloyd's Coffee House del siglo XVII se convirtió en el principal referente institucional del negocio. Estos mercados, apoyados en tribunales especializados y en redes mercantiles cohesionadas, ofrecían un marco de seguridad jurídica que facilitó su expansión. La Monarquía Hispánica, pese a su centralidad en el comercio atlántico, no contó con un mercado asegurador sólido hasta muy avanzado el siglo XVIII. Este desfase histórico constituye un elemento central para comprender tanto la especificidad gaditana como la paradoja de su breve auge y rápido colapso.

Los primeros indicios del interés por la creación de un mercado asegurador propio en Cádiz surgieron a finales del siglo XVII por iniciativa de un grupo de comerciantes extranjeros (Ravina, 1983), que procuraban la contratación de seguros mediante el sistema de pólizas participadas entre varias compañías y casas comerciales, un mecanismo excesivamente complejo que dificultaba la gestión de los riesgos. Como consecuencia, cuando se trataba de operaciones comerciales de gran envergadura, muchos empresarios recurrían a los mercados internacionales de seguros, como los de Londres (John, 1958:131)<sup>4</sup>, Ámsterdam o Róterdam (Spooner, 1983).

El aumento en la contratación de seguros y la necesidad de ofrecer una alternativa al mercado asegurador extranjero impulsaron la inversión en este sector a través de la creación de sociedades especializadas. Estas entidades buscaban consolidar el negocio asegurador como una empresa netamente española. Y para enfatizarlo las primeras compañías en constituirse adoptaron la denominación de «compañías españolas de seguros» añadiendo el acrónimo de CES en su firma. De 1754 es la primera de estas sociedades dirigida por la compañía de Roque y Antonio Aguado (Guadalupe-Carrasco, 2022). En las siguientes décadas el mercado asegurador gaditano experimentaría un proceso de expansión y consolidación, caracterizado por una oferta cada vez más amplia y competitiva. Este desarrollo estuvo impulsado por la creciente presencia de sociedades especializadas en seguros, que operaban junto con inversores particulares. Como resultado, se logró una mayor diversificación del sector y una reducción en el costo de las primas, lo que permitió a Cádiz competir de manera más efectiva con los mercados aseguradores extranjeros<sup>5</sup>. Conviene subrayar que esta expansión de compañías por acciones no eliminó la presencia de aseguradores individuales. Éstos siguieron firmando pólizas a título personal, apoyándose en su reputación mercantil y en redes de confianza. De este modo, el mercado gaditano, combinaba fórmulas colectivas y privadas, configurando un sistema híbrido que fue circunscribiéndose casi exclusivamente a las compañías especializadas<sup>6</sup>.

4. A. H. John (1958:131) señala cómo en 1730-1731 el 12,1% de los seguros firmados por la *London Assurance Company* se hacían con puertos españoles y portugueses, porcentaje que se elevó al 20,8% en 1769-1770 y que bajó al 17,9% en 1789.

5. Prueba de ello es la diversificación que algunas casas comerciales hacen en la contratación de seguros. Por ejemplo, la Casa Cologan de Tenerife (Carrasco-González, 2022: 173) y las contrataciones realizadas por el marqués de Yranda en 1779, The National Archives of the UK, [TNA], High Court of Admiralty [HCA], 32/448/PART 2/9. Correspondencia del barco *San Gerónimo*, maestre Domingo Larrañaga.

6. En 1758 las cartas de pago y abandono demuestran como la mayoría de los aseguradores eran comerciantes individuales o compañías no especializadas, que empezaban a competir con compañías aseguradoras. Véase la carta

La proliferación de compañías por acciones en Cádiz ha suscitado el interés de los historiadores. No obstante, la escasez y dispersión de las fuentes han dificultado el análisis de su evolución. La cronología del fenómeno también ha generado confusión, ya que la obligatoriedad del registro de este tipo de sociedades no aparece hasta 1767, por lo que resulta difícil encontrar menciones a estas sociedades en la documentación anterior a esta fecha. Como consecuencia algunos historiadores asocian la multiplicación de estas compañías a partir de la década de 1780 a las reformas introducidas en 1778 y en concreto a la aplicación del Reglamento de Libre Comercio. Incluso los mismos contemporáneos establecían esta causa-efecto; así el gobernador de Cádiz en un informe de 1791 sobre la Correduría mayor de lonja y la proliferación de corredores de seguros intrusos, decía que el libre comercio

[...] no proporcionaba aquellas exorbitantes ganancias que se hacían antes entre pocos que lo habían estancado en sus casas, pero que en él [libre comercio] se habían centuplicado (sic) los comerciantes de Cádiz y aunque no se veían tan monstruosas fortunas, eran muchos los vasallos que se fomentaban y mantenían en decente proporción, y la seguridad de su giro ha fomentado el establecimiento en esta plaza de muchas compañías de seguros<sup>7</sup>.

Más que interpretarlo únicamente como el «experimento empresarial» derivado del Reglamento de Libre Comercio de 1778, como sugiere J. Baskes (2013, 2016: 229-268), la aparición de estas compañías debe entenderse como parte de un proceso más largo y complejo. La documentación gaditana muestra que ya en la década de 1770, cuando aún persistía un notable dinamismo en los préstamos a riesgo marítimo, se observa un auge claro de la actividad aseguradora (Carrasco-González, 2022). Ello sugiere que la expansión respondió a factores estructurales más amplios: la evolución de los préstamos marítimos y de tierra, la consolidación del seguro como requisito en determinadas operaciones crediticias y la percepción de este negocio como una inversión relativamente segura y de bajo coste para comerciantes y accionistas modestos. En este sentido, como ha señalado Xabier Lamikiz (2025), el auge de las compañías de seguros en Cádiz a partir de 1780 fue también una consecuencia directa del declive progresivo del préstamo a riesgo, derivado de la reducción de los tipos de interés tras la liberalización comercial y del incremento de la competencia. La abundancia de capitales disponibles, procedentes en gran medida de los flujos de plata americana, y la consiguiente caída de los beneficios esperados en las operaciones a riesgo impulsaron a los prestamistas a buscar nuevas fórmulas de inversión más estables y diversificadas.

---

de pago y abandono fechada en 20 de mayo de 1758, donde la compañía de seguros por acciones dirigida por Roque y Antonio Aguado es coaseguradora con casas francesas como Casaubon y Behic, Verduc y Vincent, Gardier, Mollet y Dumas; pero también con Antonio Butler, Lorenzo Arostegui, Francisco Laiglesia, etc. Archivo Histórico Provincial de Cádiz [AHPC], Protocolos notariales de Cádiz [PNC], 1322. En una póliza de 13 de noviembre de 1769 *Strange y Compañía* de Cádiz, aseguran una partida de cueros que enviaban a Buenos Aires, los aseguradores fueron la compañía Vallejo, la compañía de Demellet, hermanos y la Compañía Sevillana de seguros, bajo la dirección de Silvestre Martínez de Rivas TNA, HCA, 448/8, n° 67.

7. Archivo General de Indias [AGI], Consulados, legajo 1754.

Ahora bien, este movimiento hacia fórmulas societarias no eliminó — al menos inicialmente— la práctica individual. Los aseguradores privados continuaron activos, como coaseguradores junto a las compañías, asumiendo fracciones de riesgo. Su intervención aportaba flexibilidad y rapidez, sustentadas en el prestigio personal, aunque su presencia se fue reduciendo a medida que aumentaba el número de sociedades por acciones. En las décadas de 1750–1770 todavía eran frecuentes en las pólizas, mientras que en las décadas posteriores resulta más difícil encontrarlos — o casi imposible— salvo en casos de grandes casas comerciales, como la de *Ustariz y Bernoya y Compañía*. Todo indica que la proliferación de compañías no sustituyó totalmente la práctica individual, aunque las fuentes no permiten afirmar con rotundidad que esta actividad marginal de los aseguradores independientes pudiera complementar el mercado asegurador gaditano con estrategias más variadas de gestión del riesgo<sup>8</sup>.

Gabriel Tortella (2014: 26-28) considera la aparición de estas sociedades como una evolución natural de las economías de escala, que favorecieron el surgimiento de estas compañías en competencia con los aseguradores individuales. En cambio, Bernal (1993) y Bartolomei (2012) relacionan su aparición directamente con el descenso en la contratación de préstamos a riesgo y con los cambios administrativos y estructurales que posibilitaron la aplicación del Reglamento de Libre Comercio. Si bien esta explicación resulta coherente para las décadas de 1780 y 1790, no aclara por qué ya en la de 1770 —cuando todavía existía un notable dinamismo en la contratación de este tipo de créditos— se observa un claro auge de la actividad aseguradora.

La documentación disponible, no obstante, ofrece indicios que conectan la expansión del seguro tanto con la evolución de los préstamos marítimos a riesgo como con los préstamos llanos o «de tierra». De hecho, algunas compañías consignaban expresamente en sus estatutos la obligatoriedad de asegurar cualquier préstamo destinado a financiar actividades comerciales en América, reflejando así la consolidación del seguro como un instrumento clave para la cobertura de riesgos en el comercio transatlántico<sup>9</sup>.

La historiografía, sin embargo, no ha alcanzado un consenso sobre los motivos de esta expansión. Mientras Bernal y Bartolomei señalan el declive de los préstamos a riesgo como motor del cambio, Baskes (2013, 2016) subraya el impacto de las reformas borbónicas, Herrero Gil destaca la complementariedad entre ambos instrumentos y Lamikiz subraya que pudieron ser consecuencia de una transformación en las prácticas de gestión del riesgo y en los criterios de rentabilidad que guiaban el comercio atlántico a finales del siglo XVIII. Pero, el caso gaditano sugiere que ninguno de estos

8. Una línea de investigación pendiente sería el análisis sistemático de las cartas de pago y de abandono conservadas en los protocolos notariales, contrastadas con la nómina de compañías aseguradoras. Su estudio detallado podría arrojar luz sobre la actividad de aseguradores independientes, difícil de rastrear en la documentación disponible, y sobre su posible complementariedad con las sociedades por acciones. En la carta de pago y abandono otorgada el 16 de febrero de 1796 por Andrés Marzán figura la compañía de *Ustariz, Bernoya y compañía*, asegurando 1300 pesos. AHPC, [PNC], 1696, f. 209. En la carta de pago y abandono otorgada por José Manuel Avalia el 11 de julio de 1796 se citan entre los aseguradores de una póliza de 26.562 pesos, a D. José de Lizarza e hijos, por 4000 pesos por su compañía de seguros, pero también a Mariano Marlanco, y a la compañía Murguía Padillo, que no eran directores de ninguna compañía de seguros. AHPC, [PNC], 4547, f. 2063.

9. Contrato de compañía entre *José López Martínez, hermanos y Natera, compañía* y Joseph García, Archivo AHPC, PNC, 1197, 8/05/1784.

factores por sí solo resulta suficiente, ya que en la década de 1770 se constata un auge asegurador paralelo al dinamismo de los préstamos a riesgo y que el interés por la constitución de compañías de seguros comenzó mucho antes de los cambios legislativos de 1765 y 1778.

En este sentido, este trabajo pretende dialogar de manera crítica con dicha historiografía, proponiendo que el seguro en Cádiz fue tanto un producto de las transformaciones estructurales del comercio atlántico como una respuesta a la debilidad institucional española frente a modelos europeos más consolidados.

Asimismo, al analizar las motivaciones que impulsaron el interés por los seguros, no debe pasarse por alto la percepción generalizada entre los comerciantes de que este negocio ofrecía un refugio ante dificultades financieras o tras una quiebra. Aunque la bancarrota pudiera haber reducido la capacidad financiera de un comerciante, la constitución de una compañía de seguros permitía capitalizar otros activos intangibles como la reputación, las redes comerciales —tanto locales como internacionales— y la experiencia en el ámbito mercantil (Bartolomei, 2017:128)<sup>10</sup>. Además, como sugiere también A. Bartolomei (2012), el surgimiento y posterior desarrollo de estas compañías pudo estar vinculado al atractivo que representaba para los accionistas una forma de inversión con rentabilidades modestas —generalmente entre el 2 % y el 5 %—, pero que no requería la inmovilización de capital, que implicaba una carga de trabajo mínima y que comportaba riesgos relativamente limitados.

La comparación con otros mercados europeos permite entender mejor la especificidad gaditana. Mientras que en Londres y Ámsterdam la guerra no supuso un colapso de los mecanismos aseguradores gracias a la fortaleza de sus instituciones, en Cádiz las compañías no pudieron transformar la incertidumbre bélica en riesgo asegurable. Como señala Leonard (2016), el seguro funcionaba en sus orígenes como un «club good», eficaz dentro de comunidades mercantiles cohesionadas pero frágil cuando se ampliaba a forasteros y carecía de apoyo institucional. Esta perspectiva europea e institucional ayuda a explicar por qué el mercado gaditano, pese a su expansión inicial, mostró una debilidad estructural que lo hizo especialmente vulnerable al contexto bélico de finales de siglo.

En este contexto, la paradoja a la que alude el título consiste en que el seguro marítimo, creado como herramienta para transformar la incertidumbre en riesgo calculable y ofrecer estabilidad al comercio, reveló en Cádiz sus mayores debilidades precisamente cuando el riesgo se volvió sistémico. Durante las décadas de 1770 y 1780 la ciudad vivió una expansión institucional sin precedentes en el ámbito hispánico: proliferaron compañías por acciones, se atraieron capitales foráneos y se reforzaron los vínculos atlánticos. Sin embargo, este crecimiento descansaba sobre bases frágiles —capital no desembolsado, primas diferidas, ciclos societarios breves y escasa supervisión— que se desplomaron con las guerras de fin de siglo. Esta tensión entre auge institucional y fragilidad estructural constituye la verdadera paradoja del seguro marítimo gaditano y el eje interpretativo de este trabajo.

---

10. Son numerosos los casos en que comerciantes con dificultades buscaron refugio en el negocio asegurador: Domingo Béhic, Agustín Valverde, Jacobo Luis Caters, Jean-Pierre Jaureguiberry, Jean de Bonneval...



## 1. ORGANIZACIÓN Y CAPITALIZACIÓN DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS EN CÁDIZ EN EL SIGLO XVIII

Como se ha mencionado previamente, la denominación adoptada por estas primeras sociedades como *Compañías Españolas de Seguros*, así como el uso de su acrónimo en la firma de las pólizas, sugiere que sus fundadores perseguían disputar el control del sector asegurador a los agentes extranjeros. El propio Consulado insistió en esta dimensión estratégica cuando, al hacer memoria sobre el origen de estas compañías, señaló que «desde que se aprobó este ramo de comercio, [fue] quitándole casi enteramente de las [manos] de los reinos extranjeros»<sup>11</sup>. Sin embargo, a medida que aumentó el número de compañías aseguradoras, también lo hizo la participación de comerciantes extranjeros en ellas, especialmente de franceses (Barlolomei, 2017:123) e irlandeses (Carrasco-González, 2021), algunos de los cuales llegaron a ocupar posiciones directivas y a figurar entre los accionistas de algunas de estas compañías.

La Real Cédula de 1767, que ordenaba el registro de las escrituras de constitución de las compañías ante el Tribunal del Consulado, supuso un punto de inflexión en la sistematización de la información disponible sobre estas entidades. A partir de esta disposición —que buscaba dotar de «notoriedad a su establecimiento»<sup>12</sup>— los escribanos del Consulado comenzaron a llevar un registro sistemático. Melchor Nicolás Trujillo, responsable de la escribanía hasta 1790, consignó que entre 1769 y el final de su mandato se inscribieron 89 compañías: 73 en Cádiz, 12 en Sevilla y 4 en Barcelona. Posteriormente, la Real Orden de 9 de noviembre de 1790 trasladó esta responsabilidad a la Contaduría del Consulado. José de Ansa, entonces contador, informó que entre el 10 de febrero de 1791 y el 28 de julio de 1796 se constituyeron otras 68 compañías. Según sus registros, en agosto de 1796 operaban en Cádiz 60 compañías de seguros con un capital conjunto estimado en 24 millones de pesos<sup>13</sup>. Pero, el número de aseguradoras se redujo a 50 para febrero de 1798, incluyendo tanto las activas como las que habían suspendido operaciones<sup>14</sup>.

Respecto a las compañías fundadas antes de la Real Cédula de 1767, la información conservada es escasa. Sin embargo, se han localizado siete contratos en protocolos notariales entre 1754 y 1767, dos de los cuales corresponden a renovaciones que introducen modificaciones en el número y valor de las acciones, así como en el régimen de responsabilidad mancomunada. Estas alteraciones en una misma compañía apuntan a un proceso de experimentación en las fórmulas de organización y financiación societaria en aquellos años (Carrasco-González, 2022)<sup>15</sup>.

11. Archivo General de Simancas [AGS], Secretaría de Hacienda [SH], leg.885, exp. 1.

12. Archivo Histórico Nacional [AHN], Consejos, leg. 20240, exp. 2, f. 32 v.

13. AHN, Consejos, 20240, exp. 2.

14. AGS, SH, leg. 885, exp. 1.

15. Para los años anteriores a 1780, solo se han revisado exhaustivamente las escribanías 7, 9 y 19 del Archivo Histórico Provincial de Cádiz. La compañía dirigida por Roque y Antonio Aguado fue fundada en 1754 (AHPC, PNC, n° 1319, 2 de enero de 1754), y se prorrogó nuevamente en 1758 (AHPC, PNC, 1322, f. 506). La que fundó Juan Agustín de Ustáriz en 1764 (AHPC, PNC, 1327, f. 192) se prorrogaría mediante una nueva escritura en octubre de 1766 (AHPC, PNC, 4503 1 de octubre de 1766)). Se produjeron cambios en el número y cuantía de las acciones, mientras en la



Los estudios sobre estas entidades destacan su configuración como sociedades por acciones (García Baquero, 1776: 412-417), si bien conservaban notables elementos de carácter personalista (Petit, 1980). Su viabilidad económica ha sido analizada, entre otros aspectos, a partir del volumen de capital social suscrito (Carrasco-González, 1999; Baskes, 2013) y de la composición de su accionariado (Carrasco-González, 2022: 185-190). En cuanto a su organización, del análisis de los contratos se desprenden tres factores fundamentales que influyeron directamente en su estabilidad financiera: la falta de desembolso efectivo del capital social —es decir, el valor de las acciones no se hacía efectivo salvo en situaciones de necesidad—, el aplazamiento en el cobro de las primas y los efectos desestabilizadores derivados de los conflictos bélicos.

En primer lugar, el valor de las acciones no era desembolsado de inmediato por los accionistas, sino que se registraba contablemente como un compromiso formal (Herrero 2009: 375). Como resultado, las compañías carecían de un fondo operativo inicial<sup>16</sup>. Su actividad aseguradora comenzaba con las primas generadas por las primeras pólizas contratadas<sup>17</sup> o liquidadas. Cuando estos ingresos no eran suficientes para cubrir los riesgos adquiridos y vencidos, se recurría al reparto de pérdidas entre los socios accionistas o a otras soluciones financieras. Para ello, los directores convocaban a los accionistas a una junta en la que se presentaba la cantidad necesaria para cubrir las pérdidas, sus causas, la gestión realizada por la dirección y el capital disponible en caja, tal y como sucedió con la compañía de Agustín Ortuño en 1795<sup>18</sup>.

Los problemas surgían cuando los riesgos asumidos no se ajustaban a los criterios de prudencia establecidos en los contratos o cuando la acumulación de siniestros derivaba de conflictos bélicos. En estos casos, el prorrateo de pérdidas entre los accionistas generaba tensiones internas que frecuentemente derivaban en litigios ante el tribunal del Consulado y ante el Consejo de Indias<sup>19</sup>. Para acabar con estos inconvenientes, en 1799, el comerciante y cónsul Simón de Agreda propuso corregir esta debilidad estructural mediante la exigencia de un desembolso inicial del 20 % del valor de cada acción, así como la creación de un fondo mínimo de 2.000 pesos por acción<sup>20</sup>.

La corta duración de estas sociedades —que solía oscilar entre tres y seis años— también dificultaba su gestión, ya que muchas pólizas tardaban años en liquidarse. Además, en algunos casos, los directores optaban por invertir los beneficios derivados de las primas en préstamos a riesgo de tierra o en operaciones de descuento de letras,

---

primera el capital se dividió en 100 acciones por valor de 4000 pesos, en la segunda eran 400 acciones por valor de 1000 pesos. Al final el capital era el mismo, pero se incrementaba el número de interesados.

16. La falta de captación de capital se ve atenuada por el estatus extremadamente personalizado de los accionistas y su reclutamiento selectivo.

17. En Francia el funcionamiento de estas compañías era similar. Véase la explicación que sobre su funcionamiento se da en la Introducción del *Dictionnaire Universel de la Géographie Commercante* de J. Peuchet tomo I (1798-1799).

18. AHPC, Fondo Archivo del Marqués de Villareal de Purullena, 22/16. La compañía dirigida por Agustín Ortuño acumulaba pérdidas por valor de 72.470 pesos entre el 19 de agosto de 1793 y el 31 de marzo de 1797, por lo que fue necesario convocar la junta general de accionistas para repartir entre los accionistas 600 pesos por acción.

19. Por ejemplo, las compañías de Valverde e hijos y la de Jaureguiberry recurrieron al Tribunal del Consulado y al Consejo de Indias.

20. *Plan de las condiciones con que deben formarse las compañías de seguros marítimos dispuesto por D. Simón de Agreda, según alcanza y comprende, y las da al público mercantil de esta plaza de Cádiz para su examen, corrección o aumento*, Cádiz, por Manuel Ximénez Carreño, 1799, capítulos 32 y 33.

o incluso solicitaban créditos para evitar recurrir a los accionistas. Sin embargo, la brevedad de los ciclos societarios dificultaba la recuperación de dichas inversiones, comprometiendo la rentabilidad y estabilidad financiera de las compañías.

Asimismo, los datos extraídos de contabilidades parciales, pleitos y análisis de pólizas sugieren que en Cádiz era frecuente que las primas no se cobrasen hasta después del vencimiento del riesgo. Este proceder respondía a una confianza excesiva en la solvencia futura de las compañías, bajo la expectativa de que la gestión prudente garantizaría su rentabilidad. No obstante, en contextos de elevada siniestralidad —como los provocados por conflictos bélicos—, el aplazamiento en el cobro de las primas afectaba gravemente a la liquidez. Esta situación se podía agravar cuando se aplicaban las cláusulas contractuales que permitían distribuir beneficios a partir del segundo año de la constitución de la compañía, generando desequilibrios estructurales.

Por su parte, el Consulado, aunque encargado de registrar las compañías conforme a las Reales Cédulas de 7 de junio de 1767 y del 10 de octubre de 1775, no ejercía funciones de inspección ni supervisión directa. Su intervención se limitaba a registrar escrituras, cartas y documentos de las compañías para constatar su capital y brindar información sobre su solidez, sin ejercer supervisión<sup>21</sup>. Sin embargo, a medida que aumentaban los litigios entre socios y directores, y ante la creciente preocupación por la posible fragilidad del sector en momentos de crisis bélica, tanto el Consejo de Indias como la Secretaría de Hacienda comenzaron a presionar al Consulado para que asumiera un rol más activo en la regulación del sector. En 1795, un dictamen del fiscal del Consejo de Hacienda, Joseph de Ybarra, denunciaba explícitamente «la mala organización de estas compañías, su descrédito y el de sus directores»<sup>22</sup>.

En definitiva, la falta de capital líquido inicial, junto con el aplazamiento en el cobro de primas y la brevedad de los ciclos societarios, comprometió la capacidad de capitalización de las compañías gaditanas y debilitó de manera estructural la solidez del sector en el tránsito del siglo XVIII al XIX.

Esta vulnerabilidad también puede interpretarse a la luz de los marcos teóricos recientes sobre la historia del seguro marítimo. Como señala A. B. Leonard (2016: 3–22), el seguro funcionó en sus orígenes como un *club-good*, sostenido por la confianza y la reciprocidad en comunidades mercantiles cerradas. En estos

21. AHN, Consejos 20240, exp. 2.

22. Consulta al fiscal del Consejo de Hacienda, Joseph Ybarra sobre la nulidad de las pólizas de seguro a los franceses, Madrid, 24 de julio de 1795. AGS, SH, 884. En muchos de los pleitos ante el Consejo de Indias, aparecen reflexiones de los fiscales sobre la necesidad de ingresar en la caja de la compañía, sino todo el importe de las acciones si al menos una parte. Así, en el pleito contra la compañía de Jaureguiberry se dice «si los accionistas entregasen su dinero en caja para que de allí se pagasen los seguros, se acabarían todas las dudas porque se pagaría ínterin hubiere fondo, sin que nadie supiese si era o no su dinero; pero como cada accionista se mantiene con su acción, hay estas disputas y estos perjuicios. Los accionistas con los 10.000 pesos de cada acción forman el fondo de la compañía y debe estar en caja, porque si estuviese en caja se pagaría a los acreedores sin distinción y sin controversia [...] Pero los accionistas, por su utilidad particular y sin consentimiento de los acreedores de la compañía, se quedan con el importe de sus acciones y cuando se trata del pago mueven estos pleitos y confunden estos pleitos para no desprenderse de su dinero que debe están a disposición de las deudas de la sociedad desde el momento en que se firmó la escritura» AHN, Consejos, 20255 exp.1, f. 385 r.

mercados reducidos y homogéneos, los mecanismos informales de confianza y arbitraje resultaban eficaces. Sin embargo, la rápida proliferación de compañías por acciones en Cádiz y la incorporación de numerosos comerciantes foráneos transformaron ese entorno en un contexto más amplio y abierto, lo que alteró el equilibrio previo y favoreció un modelo más especulativo y menos estable. En esas nuevas condiciones, los mecanismos tradicionales de confianza y arbitraje se revelaron insuficientes (Leonard, 2016: 6-13). El colapso del sistema puede leerse, por tanto, como un «fallo institucional»: las estructuras existentes no lograron transformar la incertidumbre bélica del final de siglo en riesgos asegurables, a diferencia de centros europeos como Ámsterdam (Go, 2016: 107-129) o Londres (Bogatyreva, 2016: 179-203), donde tribunales y registros especializados reforzaron la confianza. Estas tensiones se hicieron aún más evidentes en el contexto de guerra, como se analiza en el apartado siguiente.

## 2. LA GUERRA Y LAS RELACIONES CONTRACTUALES

La historiografía ha tendido a presentar la guerra como la causa determinante del colapso de las compañías aseguradoras gaditanas en la última década del siglo XVIII. Sin embargo, la experiencia comparada muestra que, si bien los conflictos bélicos elevaron la siniestralidad en todos los mercados europeos, en plazas como Londres o Ámsterdam el seguro no se desplomó. Ello revela que la guerra no debe entenderse como un factor exógeno suficiente, sino como un catalizador que puso a prueba la solidez institucional de cada mercado. En Cádiz, la ausencia de tribunales especializados, la debilidad del Consulado como árbitro y la práctica generalizada de aplazar el pago de las primas expusieron la fragilidad del sistema. El resultado fue que, a diferencia de otros centros, la guerra precipitó el derrumbe de un mercado asegurador que ya adolecía de bases estructurales débiles.

Según los testimonios de la época y el análisis historiográfico, la inestabilidad bélica que caracterizó la última década del siglo XVIII —especialmente los bloqueos portuarios y el incremento de la actividad corsaria— fue un factor decisivo en la desaparición de la mayoría de las compañías aseguradoras de Cádiz<sup>23</sup>. Algunos autores sostienen incluso que los conflictos fueron tan determinantes para la crisis del sector que, a partir de agosto de 1796, no se constituyó ninguna nueva compañía (Herrero, 2009: 374). No obstante, la documentación notarial contradice esa afirmación ya que al menos dos aseguradoras se constituyeron después de esa fecha —la compañía dirigida por Juan Delgado y Castro, que comenzó a operar el 1 de septiembre de 1796<sup>24</sup>, y la de Herrero y Valverde, fundada el 8 de febrero de 1797<sup>25</sup>. De hecho, existieron compañías que se constituían expresamente para operar durante el periodo de guerra, como la del comerciante irlandés Bartolomé

23. AGI, Consulados, legajo 78, n° 84.

24. AHPC, PNC, 935, f. 570.

25. AHPC, PNC, 4549, f. 294 y ss.

Costello<sup>26</sup>. Diversos estudios coinciden en que los conflictos bélicos aumentaron la siniestralidad y entorpecieron el comercio, lo que llevó a numerosos comerciantes a la bancarrota: entre 1790 y 1801, al menos 31 casas comerciales quebraron (Bernal, 1993: 469). Este autor sugiere que la reducción del número de embarcaciones que conllevó esas bancarrotas pudo haber disminuido la demanda de seguros (1993: 475). Sin embargo, este supuesto no es fácil de demostrar, a la luz de los registros de contratación de pólizas conservados en contabilidades parciales de aseguradoras, en los datos de los corredores de lonja durante los primeros diez meses de 1796 (Carrasco-González, 1999) y en las afirmaciones del Consulado sobre el volumen de seguros contratados.

Aunque resulta difícil establecer si los conflictos bélicos fueron únicamente un factor desestabilizador o la causa principal del colapso del sector, no cabe duda de que desempeñaron un papel fundamental en la evolución del mercado asegurador. La guerra no era un riesgo ordinario, y las propias compañías eran conscientes de ello. Por eso, en todos los contratos analizados se introducen modificaciones en las cuotas de riesgo en caso de guerra, incluyendo en muchos casos la reducción de la comisión del director por pólizas firmadas<sup>27</sup>. Además, en 39 de las 49 compañías estudiadas, se estipulaba la interrupción automática de la actividad aseguradora al declararse una guerra. La junta general de accionistas decidía entonces si la suspensión debía ser definitiva<sup>28</sup>, temporal<sup>29</sup>, o si se aprovecharía el contexto para reformular la estrategia empresarial<sup>30</sup>, lo cual solía implicar un aumento de las primas mediante sobrecargos especiales —sobre-premios<sup>31</sup>.

Durante la guerra de independencia de las Trece Colonias, la correspondencia del marqués de Yranda con sus contactos en Londres y Santo Domingo muestra que el uso de primas adicionales era común tanto en Cádiz como en la capital británica. En una carta del 20 de mayo de 1779 dirigida a Martín de Aragoirri, Yranda consulta sobre la contratación de seguros para embarcaciones procedentes de Monte Christi con destino a Santander, indicando su disposición a aceptar primas

26. AHPC, PNC, 816, 9 de junio de 1793. La duración de esta compañía estaba sujeta a la guerra entre Francia y España.

27. Las comisiones cobradas por los directores por las pólizas contratadas iban del 0,25% al 0,50%.

28. AHPC, PNC, 4539, f. 2566.

29. Los accionistas de la compañía *Pura y Limpia Concepción y San José*, bajo la dirección de Esteban Tellechea, aceptaron la continuidad de la compañía, creada el 9 de diciembre de 1793, tras un periodo de inactividad debido a la guerra. La junta de accionistas de la compañía dirigida por Agustín Ortuño decidió suspender la actividad de la compañía «para que no puedan firmar [los directores] en las actuales circunstancias de guerra [...]»: La compañía suspendió su actividad retomándola a partir del 1 de enero de 1802 y hasta el 21 de septiembre de 1805. AHPC, Fondo Archivo del Marqués de Villareal de Purullena, 22/16.

30. AHPC, PNC, 4534 f. 663. La compañía *Nuestra Señora de los Dolores*, fundada el 30 de febrero de 1792 y dirigida por Nicolás María de Alba establecía que debía suspenderse la actividad y reunir a la junta de accionistas para decidir qué hacer. Véase también AHPC, PNC, 4534, f. 71, PNC, 1688 f. 486. Cuando la compañía dirigida por Agustín de Ortuño retomó su actividad el 1 de enero de 1802 se propusieron algunas variaciones sobre las condiciones iniciales del contrato, entre las que destacaban «que se exceptuasen de la contratación de manera absoluta y general los riesgos de guerra», que no se contratasen seguros para las Indias orientales sino era en barcos españoles... AHPC, Fondo Archivo del Marqués de Villareal de Purullena, 22/16.

31. Según dice Miguel de Iribarren en un dictamen fechado en Cádiz en 22 de agosto de 1783, «en tiempo de guerra los seguros que habitualmente están en 3 o 4%, suben hasta el 30%». AHPC, Fondo Archivo del Marqués de Villareal de Purullena, 56/5.

de entre el 5% y el 7%, similares a las del viaje de ida. Aragorri le responde que, en Cádiz, las tarifas variaban considerablemente: la compañía de Echegaray ofrecía un 4%, pero con una cláusula que elevaba el costo un 20% en caso de hostilidades<sup>32</sup>; la de Jaureguiberry, por su parte, había asegurado al *San Joseph* también al 4%, sin recargo. En Londres, según Aragorri, la práctica de añadir el 20% en tiempos de guerra se estaba generalizando<sup>33</sup>. De hecho, parece que era una práctica habitual y generalizada en toda Europa ya que entre 1778 y 1783, Robert Chamboredon documentó primas de hasta el 50% en los seguros sobre armamentos destinados a las colonias insurgentes<sup>34</sup>.

En los primeros años de la década de 1790, el mercado asegurador gaditano alcanzó su auge, con al menos 60 compañías activas que, según el Consulado, podían cubrir riesgos por hasta 24 millones de pesos. El número de comerciantes implicados en estas compañías también era significativo: cada una contaba con entre 30 y 40 accionistas. Sin embargo, esta fuerte vinculación entre comercio y seguros también suponía un riesgo. La combinación de la exposición financiera de los comerciantes, el creciente número de quiebras y los datos del Consulado sobre una contratación anual de seguros por valor de 1,5 millones de pesos puede ayudar a explicar el colapso de muchas de estas empresas.

El impacto económico de las guerras fue considerable. Según el conde de Maule, durante la guerra contra Francia (1793-1795) las pérdidas del comercio local ascendieron a 18.600.000 pesos, y durante la guerra contra Inglaterra (1796-1801), a 22.320.000 pesos, debido principalmente a la captura de 186 navíos en los dos primeros años del conflicto. Aunque no todas estas pérdidas fueron asumidas por las aseguradoras locales, el conde de Maule estimó que, tras el inicio de la guerra contra Inglaterra, en octubre de 1796, las 54 compañías de seguros existentes en Cádiz quedaron arruinadas, acumulando pérdidas de unos 15 millones de pesos (Maule, 1997: 69). Recordemos que el Consulado afirmaba que el número de aseguradoras se redujo a 50 para febrero de 1798, incluyendo tanto las activas como las que habían suspendido operaciones<sup>35</sup>.

La guerra de 1796 contra Inglaterra, por tanto, supuso un golpe devastador para el mercado asegurador gaditano, como ya señaló Baskes. La experiencia previa con Francia había mostrado que algunos aseguradores intentaron convertir la coyuntura bélica en oportunidad —como la compañía de Bartolomé Costello<sup>36</sup>, creada solo para durar el tiempo de la guerra—, pero en 1796 esas estrategias resultaron insuficientes, y el conflicto aceleró el colapso de un sistema ya frágil en su base. Este desenlace resulta aún más llamativo si se considera la amplitud social que había alcanzado el negocio asegurador en Cádiz. Entre mediados del siglo XVIII y los primeros años del XIX se han documentado casi un millar de accionistas distintos<sup>37</sup> comprometidos

32. TNA, HCA, 32/448/PART 2/9. Correspondencia del barco *San Gerónimo*, maestre Domingo Larrañaga.

33. *Ibid.*

34. Citado por Bartolomei, 2017: 19.

35. AGS, SH, leg. 885, exp. 1.

36. AHPC, PNC, 816, 9 de junio de 1793.

37. Entre 1754 y 1802 se han documentado 998 accionistas distintos en 49 compañías de seguros.

en compañías de seguros, muchos de ellos pertenecientes a las élites mercantiles locales, vascas, navarras o extranjeras. La amplitud de esta base inversora demuestra que el seguro marítimo gaditano no fue un fenómeno marginal, sino un mercado atractivo y bien enraizado. Sin embargo, la falta de capital desembolsado, la corta duración de las sociedades y el personalismo en su gestión limitaron el potencial de estas compañías, haciendo que incluso un número tan elevado de accionistas no bastara para sostener la viabilidad del sistema en tiempos de crisis. A estas dificultades coyunturales se sumaban problemas estructurales inherentes al modelo gaditano de compañías de seguros. La mayoría funcionaba con acciones que no se desembolsaban al inicio, de modo que comenzaban a operar sin capital efectivo en caja y solo recurrían a los socios cuando se producían pérdidas. Su duración era muy breve, de apenas tres a seis años, lo que generaba inestabilidad y complicaba la gestión de operaciones que requerían plazos más largos. Además, el peso decisivo recaía en la figura del director, concebida a menudo como un cargo patrimonial transferible dentro de redes familiares, lo que acentuaba el carácter personalista de estas sociedades. En contraste, en plazas extranjeras más pequeñas, como Marblehead en Nueva Inglaterra, ya se constituían compañías con capital desembolsado desde el inicio y con duración de hasta veinte años (Carrasco-González, 2022: 182), lo que evidencia la debilidad de un sistema que, pese a la amplitud de su base de accionistas, careció de la solidez organizativa necesaria para sobrevivir a la coyuntura bélica.

Antes incluso de este desenlace con Inglaterra, la guerra inmediata anterior con Francia había minado seriamente la actividad aseguradora, al multiplicar las capturas y comprometer la liquidez de las compañías. Durante la guerra con Francia iniciada en marzo de 1793, comenzaron a manifestarse las primeras dificultades serias para el comercio y el sector asegurador gaditano. Como relata el conde de Maule, la Real Provisión del 4 de marzo de ese año ordenó la expulsión de todos los franceses no domiciliados en España y el embargo de sus bienes, dándoles un plazo de quince días para abandonar el país (González Beltrán, 1996-1997: 108). El cónsul francés en Cádiz confirmó la estricta aplicación de estas medidas. Aunque algunos intentaron apelar la orden, la mayoría de los afectados tuvo que marcharse<sup>38</sup>. A finales de ese mismo año, ya no quedaban franceses transeúntes en Cádiz (Bartolomei, 2010), aunque cerca de un centenar de comerciantes de origen francés —que habían roto vínculos con su país y obtenido el estatus de domiciliados— permanecieron en la ciudad<sup>39</sup>.

La aplicación de estas medidas tuvo consecuencias directas en el sector asegurador. El gobierno español transformó el secuestro preventivo en embargos efectivos con la finalidad de utilizar los bienes incautados para indemnizar a los súbditos españoles afectados por las hostilidades. La Real Cédula del 6 de junio de 1793 estableció la creación de la Junta de Represalias, un tribunal especial encargado de administrar

38. En El Puerto de Santa María se presentaron 74 recursos, de los que 34 fueron resueltos positivamente y 40 tuvieron que salir (González Beltrán, 1996-1997: 109).

39. *Ibid.* No obstante, según A. Bartolomei las medidas tomadas contra los franceses residentes en Cádiz antes y durante la guerra de la Convención marcan, por tanto, una primera ruptura con la tradición española en materia de represalias. A las tradicionales disposiciones sobre el embargo de bienes de los súbditos enemigos se añadieron medidas de expulsión o internamiento que, nunca se habían aplicado a tal escala y de manera tan sistemática.



y vender los bienes embargados, así como de gestionar las compensaciones correspondientes. Según González Beltrán (1996:110), la puesta en marcha de esta Junta fue difícil, debido al alto volumen de expedientes y reclamaciones, lo que obligó a emitir una instrucción complementaria el 16 de agosto de 1793.

Uno de los expedientes más relevantes examinado por la Junta de Represalias afectó directamente a las compañías de seguros. Sus directores solicitaron la anulación de las pólizas firmadas a favor de ciudadanos franceses cuyas primas no habían sido pagadas, ni garantizadas al momento de la declaración de guerra. Esta solicitud, registrada el 1 de agosto de 1793, contó con el apoyo del gobernador de Cádiz, su asesor Juan de Mora y Morales y el Consulado. A pesar de la resolución contraria del fiscal del Consejo de Hacienda, Joseph Ybarra, fechada el 8 de junio de 1796, el expediente seguía sin resolverse en los primeros meses de 1798. Este prolongado proceso ilustra no solo la incertidumbre y el temor que la guerra provocó en el mercado asegurador, sino también las tensiones estructurales que un conflicto con Francia introducía en un sistema basado en la confianza mutua, la previsión del riesgo y la seguridad jurídica. Una parte significativa de los capitales asegurados y de los intereses mercantiles en Cádiz estaba vinculada a ciudadanos franceses, lo que colocaba a estos comerciantes en una posición particularmente vulnerable ante la posibilidad de que sus pólizas quedaran sin efecto o se vieran envueltas en litigios prolongados. La guerra, al romper la normalidad jurídica y comercial, erosionaba los fundamentos sobre los que descansaba la lógica del seguro marítimo, afectando tanto la continuidad de las operaciones como a la credibilidad de las instituciones encargadas de gestionarlas.

El mismo 1 de agosto de 1793, el gobernador emitió un auto en el que, de oficio, se declaraban embargables —según lo dispuesto por la Real Cédula del 6 de junio— las cantidades correspondientes a pólizas de seguros emitidas a favor de ciudadanos franceses, incluidas las indemnizaciones por siniestros. Ordenó a los directores de las compañías aseguradoras que presentaran un informe detallado sobre las pólizas suscritas a favor de buques franceses, especificando si los riesgos seguían vigentes o si ya se había producido algún siniestro. El informe debía incluir los nombres de los asegurados y comitentes, los buques y capitanes, los puertos de origen y destino, así como el importe de las primas. El objetivo era que las compañías retuvieran los fondos correspondientes a los seguros de buques y efectos perdidos, averiados o capturados. En caso de que las primas no hubieran sido pagadas, las aseguradoras podrían reclamarlas a los asegurados franceses expulsados; y solo si no se hallaban fondos suficientes, se procedería a declarar la nulidad del contrato.

La relevancia del asunto llevó a la convocatoria de una junta de directores de compañías de seguros el 12 de agosto de 1793<sup>40</sup> y, más tarde, a la reunión de la Junta de Represalias el 10 de octubre. El 25 de octubre, 45 compañías entregaron al gobernador los registros requeridos, revelando que se habían asegurado intereses

---

40. Los directores de las compañías de seguros nombraron cuatro diputados: Tomas Izquierdo, Joseph Retortillo, Francisco Martí y Domingo Behic para «que representasen lo que fuese dirigido al honor, conservación crédito e intereses de las compañías de seguros de Cádiz [...]». AGS, SSH, 884.



franceses por un total de 11.948.122 reales de vellón. Para febrero de 1794, y tras las repetidas amenazas del gobernador, esa cifra se elevaba a 42.221.447 reales, lo que evidenciaba la grave exposición del sistema asegurador local a intereses franceses y la amenaza que suponía la acumulación de siniestros provocada por la guerra.

**RESUMEN DE LA RELACIÓN DE LAS CANTIDADES ASEGURADAS A FAVOR DE  
FRANCESES SOBRE BUQUES DE SU NACIÓN HECHA EN 25 DE OCTUBRE DE 1793**

Asegurados	Reales de vellón y maravedís	
Franceses expulsados	4.402.213	2
«Por cuenta de quien perteneciera»	1.431.160	16
Franceses de fuera de España	1.655.642	12
Compañía Delaville, padre e hijos <sup>41</sup>	4.459.105	30
Total seguros sobre intereses franceses	<b>11.948.122</b>	<b>12</b>

Fuente: AGS, SH, leg. 885, exp. 2.

Estas cifras reforzaron la postura de las aseguradoras, de la Junta de Represalias y del Consulado a favor de anular las pólizas impagadas antes de la guerra. Sin embargo, esta interpretación ignoraba que el embargo de bienes había impedido a muchos franceses cumplir con sus obligaciones contractuales.

Para resolver la controversia con imparcialidad, se constituyó una comisión de expertos independientes, integrada por el marqués de Casa Sarriá, Lorenzo Noguera, Miguel de Iribarren, Francisco del Valle y Joseph Ignacio de Hemas. Su misión era evaluar la situación y proponer una solución que equilibrara los derechos de ambas partes. El 11 de noviembre de 1794, la comisión emitió un dictamen favorable a la anulación de las pólizas cuyo riesgo seguía pendiente al estallar la guerra y cuyas primas no habían sido abonadas, considerando que, sin contraprestación, el contrato carecía de validez jurídica. El Consulado aprobó íntegramente el dictamen, calificándolo de «muy sólido y fundado» y la Junta de Represalias lo adoptó en su integridad<sup>42</sup>.

El expediente fue entonces remitido al Consejo de Hacienda, que solicitó un nuevo informe al fiscal Joseph Ybarra<sup>43</sup>. Este realizó un estudio exhaustivo de la normativa vigente sobre el pago de las primas, constatando que, aunque las Ordenanzas del Consulado de Barcelona exigían el pago al contado, en muchas plazas comerciales —como Málaga, A Coruña o Bilbao— era común pactar pagos aplazados. Desde las Ordenanzas de Sevilla de 1556 y la Recopilación de Leyes de Indias<sup>44</sup>, se admitía un plazo de hasta tres meses y las Ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1737, únicamente establecían que la prima debía abonarse al contado

41. Las pólizas de la Compañía Delaville según los datos aportados «se habían corrido sobre buques y efectos pertenecientes a franceses de afuera» AGS, SSH 884. A. Bartolomei (2017:124) cita a esta compañía como una aseguradora importante ya que intentó recuperar en 1792 al menos 849.784 reales en primas pendientes.

42. AGS, SH, leg. 885, exp. 2.

43. Consulta al fiscal del Consejo de Hacienda, Joseph Ybarra sobre la nulidad de las pólizas de seguro a los franceses, Madrid, 24 de julio de 1795. AGS, SH, 884.

44. Libro 9, Título XXXIX, ley 11.

o «en otra forma», sin mayor precisión normativa.<sup>45</sup> En Cádiz, aunque las pólizas solían declarar que la prima había sido pagada al contado, en la práctica era habitual diferir el pago. Este aplazamiento generaba una relación análoga a un crédito, por lo que no procedía declarar la nulidad del contrato, sino reclamar la prima como una deuda ordinaria. El fiscal subrayó que esta práctica era ampliamente aceptada entre los comerciantes gaditanos, pues facilitaba la liquidez de los asegurados y permitía a las compañías ampliar su volumen de negocio, asumiendo mayores riesgos compensados con primas más elevadas<sup>46</sup>.

Por tanto, en el contexto bélico de 1793, la significativa presencia de intereses franceses en Cádiz<sup>47</sup> llevó a los directores de las compañías de seguro a considerar la anulación de estos contratos como una oportunidad para aliviar la carga económica que soportaban las aseguradoras por la multiplicación de los siniestros. Sin embargo, el fiscal advirtió que esa medida era difícil de sostener jurídicamente y cuestionable ante la comunidad internacional, pues comprometía principios básicos de justicia en aras de proteger exclusivamente los intereses corporativos de las compañías aseguradoras locales. Y aunque la guerra podía entenderse como un paréntesis excepcional no debía menoscabar los derechos y obligaciones recíprocas entre asegurados y aseguradores.

Como solución, el gobernador había planteado una vía más equilibrada mediante su providencia del 31 de enero de 1794: retener las indemnizaciones por siniestros en depósito, mientras las aseguradoras ejercían sus derechos legales para cobrar las primas, exigir garantías o —en casos justificados— solicitar la nulidad del contrato. Esta fórmula preservaba la seguridad jurídica del mercado y evitaba una medida general que comprometiera su estabilidad.

No obstante, la prolongada tramitación del expediente —que aún seguía sin resolverse en 1798— dio pie a múltiples recursos por parte de compañías afectadas, como *Jugla, Solier, Demellet y Compañía*, la firma *Rey y Brandemburg*, o la casa *Delaville, padre e hijo*<sup>48</sup>. Las dos primeras habían asegurado 297.166 pesos en buques como el *Port Louis* y el *Consolador*. En el caso de *Delaville*, Prudencio Delaville, ya naturalizado español, recurrió su inclusión en el proceso por considerarla injusta.

Finalmente, el Tratado de Basilea, firmado el 22 de julio de 1795, puso fin al conflicto entre España y Francia e incluyó disposiciones para resolver los asuntos financieros pendientes. El acuerdo estipuló que los efectos crediticios —como pólizas de seguros, letras y obligaciones— emitidos a favor de ciudadanos franceses y que aún estuvieran pendientes de cobro bajo custodia judicial, serían restituidos a sus legítimos propietarios, quienes podrían ejercer sus derechos conforme a la

45. Ordenanzas del Consulado de Bilbao, de 1737, cap. 22 n.º 1.

46. AGS, SH, 884.

47. La actividad comercial de los comerciantes franceses se centró sobre todo en el comercio colonial, en menor medida eran armadores. También participaron en el negocio asegurador. Bartolomei (2012) identifica 10 compañías francesas entre 1782 y 1796.

48. Según A. Bartolomei (2017: 119-120) la casa de *Jugla Solier y Demellet*, entre 1788 y 1793, fue consignataria de hasta 89 barcos que llegaron a Cádiz entre esos años. A la compañía *Rey y Brandembourg* se le consignaron 82 barcos daneses, prusianos, suecos y rusos, entre 1789 y 1792. La compañía *Delaville* parece que recibió 18 barcos, entre 1789 y 1792, la mayoría procedentes de Nantes.

ley. Asimismo, se garantizó que tales efectos no se verían afectados por el paso del tiempo, ni por la intervención judicial, asegurando la continuidad de las reclamaciones interrumpidas por la guerra.

En definitiva, la guerra no fue únicamente un contexto adverso, sino la prueba decisiva de la solidez de los sistemas aseguradores. Mientras en Londres o Ámsterdam las instituciones permitieron absorber el incremento de la siniestralidad mediante recargos, arbitraje y continuidad contractual, en Cádiz la debilidad del marco jurídico, la práctica de diferir el pago de las primas y la alta exposición a capital extranjero precipitaron un colapso generalizado. La paradoja es evidente: el seguro marítimo, concebido para transformar la incertidumbre en riesgo calculable y sostener la actividad comercial en tiempos de peligro, se derrumbó precisamente cuando más necesario resultaba. El desenlace bélico no hizo sino revelar que el auge del mercado asegurador gaditano se había construido sobre bases frágiles, incapaces de resistir la presión de un riesgo estructural.

### 3. DESORDEN MARÍTIMO Y ADAPTACIÓN FALLIDA: LA EXPERIENCIA DE LA COMPAÑÍA DE NUESTRA SEÑORA DE LA SALUD EN TIEMPOS DE GUERRA

La trayectoria de la Compañía de Nuestra Señora de la Salud ofrece un ejemplo paradigmático de cómo la guerra trastocó los equilibrios del mercado asegurador gaditano. Su experiencia ilustra las tensiones entre la voluntad de adaptación a un nuevo escenario bélico y los efectos devastadores del desorden que este provocó en las rutas y circuitos comerciales. Pese a los intentos de reformular su estrategia y limitar su exposición al conflicto, la compañía no logró resistir el impacto sistémico de la guerra.

Fundada en 1785 bajo la dirección de Agustín Valverde, la Compañía de Nuestra Señora de la Salud nació con un capital inicial de 400.000 pesos, aportados por 40 accionistas. Su desarrollo inicial fue positivo y los buenos resultados de la primera etapa impulsaron la prórroga de su actividad incluso antes de expirar el plazo original de seis años. Esta renovación implicó una reestructuración reduciéndose el número de socios a 30 y el capital social a 300.000 pesos.

Cuando el Consulado requirió explicaciones sobre la insolvencia de la compañía, Valverde señaló que los siniestros provocados por la guerra con Francia —y no los riesgos habituales de la navegación— habían sido determinantes. Destacó dos percances especialmente significativos: el apresamiento del navío *Santiago Apóstol*, alias *El Aquiles*, y el naufragio de la fragata *Benavente*.

*El Aquiles*, al mando del capitán Manuel Calvo, zarpó del puerto del Callao con destino a Cádiz sin conocimiento de que se había declarado la guerra. Solo contaban con noticias vagas transmitidas por otro navío español sobre la ejecución del rey francés. El 5 de abril de 1793, *El Aquiles* fue capturado por fuerzas francesas y, apenas nueve días después, represado por los británicos, que lo condujeron a Inglaterra. Aunque no se conoce con certeza el valor total de lo perdido, la prensa inglesa subrayó que no se había obtenido una presa tan valiosa desde la captura

de *La Hermiona* en 1762. Se hablaba de considerables cantidades de oro, plata y diamantes ocultos entre cajones de cascarilla<sup>49</sup>. El Almirantazgo británico, mediante sentencia, autorizó la devolución del navío con un recargo del 8%, condicionado a la restitución por parte de España de embarcaciones y cargamentos ingleses capturados<sup>50</sup>. Las pérdidas estimadas por la aseguradora en relación con este apresamiento ascendieron a 36.416 pesos, correspondientes a dos pólizas emitidas a favor de las firmas Santibáñez y Salces y José Blázquez de Avilés<sup>51</sup>.

El segundo golpe fue el naufragio de la *Benavente*, cuyas pérdidas superaron los 60.000 pesos, de los cuales 50.000 correspondían a intereses propios de la compañía, que había asegurado esa carga en nombre propio, convirtiéndose, de este modo, en acreedora de sí misma.

Pese a estos desastres, entre enero de 1791 y febrero de 1795 la Compañía firmó más de 1.750 pólizas. De ellas, 265 derivaron en siniestros. El valor medio asegurado por póliza fue de 4.155 pesos, con una prima media del 7,2%. Extrapolando estos datos, se estima que la compañía suscribió seguros por un total aproximado de 7.271.250 pesos, de los cuales 6.170.175 pesos se habrían visto afectados por siniestros ya liquidados al momento de rendir cuentas en 1796.

Un análisis detallado de las pólizas siniestradas aún pendientes de pago, revela que el 71% de ellas correspondía a casas comerciales francesas establecidas en Cádiz, mientras que apenas un 11,6% se repartía entre firmas suecas, comerciantes españoles e italianos. Las mayores pérdidas se concentraron en los años más intensos del conflicto, entre marzo de 1793 y febrero de 1795. En ese periodo, la compañía pagó indemnizaciones por valor de 115.172 pesos, mientras que los ingresos por primas no superaron los 10.649 pesos.

La evolución de la compañía puede dividirse en dos fases claramente diferenciadas. La primera, correspondiente al periodo 1791-1792, se caracterizó por una intensa actividad aseguradora: se emitieron 174 pólizas por un valor conjunto de 831.356 pesos. En este periodo destaca la enorme concentración de riesgo en torno a la firma *Delaville*, responsable de 123 pólizas —el 70% del total— con un monto asegurado de 398.123 pesos. La mayoría de estas pólizas estaban vinculadas a rutas que conectaban las colonias francesas del Caribe —especialmente Saint-Domingue, Guadalupe y Martinica— con los puertos metropolitanos de Burdeos y Nantes.

Es muy probable que el aumento de la siniestralidad en esta etapa esté relacionado con la insurrección esclava en Saint-Domingue, que paralizó de forma abrupta el comercio de esta colonia azucarera, afectando especialmente los intercambios con Burdeos y Nantes. En sus recursos ante la Junta de Represalias, *Delaville* reconocía que muchas de las pólizas contratadas en Cádiz cubrían envíos de comerciantes franceses no residentes en la ciudad. Esto sugiere que el embargo de bienes decretado por la Junta habría impedido a *Delaville* abonar las primas, dejando impagadas

49. Gaceta de Lima, n.º 16, 6 de mayo de 1794, p. 260.

50. TNA, HCA, 32/834/15.

51. AHN, Consejos, leg. 20240, exp.2, ff. 102-109.

numerosas pólizas y comprometiendo gravemente la estabilidad de la compañía dirigida por Valverde.

La segunda fase, correspondiente al periodo de guerra (1793-1795), muestra un repliegue evidente de la actividad: solo se emitieron 91 pólizas, con un capital asegurado de 269.745 pesos. En un intento de mitigar el riesgo, la compañía adoptó un nuevo reglamento que prohibía expresamente contratar seguros vinculados a intereses o rutas francesas. En su lugar, se priorizó la cobertura de trayectos entre puertos españoles, italianos y de naciones neutrales, tanto en el Mediterráneo como en el Atlántico europeo. También se aseguraron algunas rutas hacia América y las Indias orientales. En muchos de estos trayectos, Cádiz ya no figuraba como puerto de origen o destino, lo que evidencia su consolidación como plaza aseguradora de alcance transnacional, utilizada por comerciantes establecidos en otros enclaves europeos.

La experiencia de la compañía *Nuestra Señora de la Salud* demuestra que, en contextos de guerra, ni la cautela regulatoria, ni la diversificación de rutas y clientes bastaban para evitar el colapso. La guerra, con su naturaleza expansiva y su impacto transversal, terminó afectando incluso a rutas en apariencia seguras.

Este caso no solo muestra el impacto devastador que los conflictos armados podían tener sobre las compañías aseguradoras, sino que revela también las debilidades estructurales del sistema mercantil gaditano ante las disrupciones bélicas. Cádiz, como nodo fundamental del comercio atlántico en la segunda mitad del siglo XVIII, había tejido una compleja red de relaciones mercantiles y financieras sostenidas en buena parte por el seguro marítimo. Este instrumento no solo distribuía el riesgo entre numerosos actores, sino que garantizaba la circulación del capital en un contexto marcado por la distancia, la incertidumbre y la volatilidad.

La guerra de 1793 rompió ese equilibrio. La desorganización de las rutas y la creciente inseguridad marítima alteraron drásticamente los flujos comerciales. Incluso las compañías que intentaron adaptarse excluyendo puertos beligerantes o seleccionando clientes neutrales no pudieron eludir los efectos sistémicos del conflicto, que afectó al conjunto del entramado comercial, financiero y logístico.

El seguro marítimo, concebido como un mecanismo de estabilización, fue desbordado por una coyuntura que escapaba a las herramientas tradicionales de cálculo y control del riesgo. En este sentido, Cádiz no solo fue testigo de las transformaciones impuestas por la guerra, sino también escenario de una crisis más profunda: la de un modelo comercial globalizado, sofisticado pero altamente vulnerable a las convulsiones del orden político internacional.

El estudio de casos como el de la Compañía de *Nuestra Señora de la Salud* permite comprender no solo el efecto directo de los conflictos bélicos sobre el seguro marítimo, sino también las limitaciones estructurales de una economía mercantil basada en la previsibilidad del tráfico marítimo y la estabilidad de las rutas.

#### 4. CONCLUSIÓN

La evolución del mercado asegurador gaditano a lo largo del siglo XVIII ejemplifica el proceso de consolidación de un sistema financiero complejo y ambicioso,

concebido para acompañar la expansión del comercio atlántico. A partir de la década de 1750, el interés de numerosos comerciantes por participar y controlar este sector, ya fuera como inversores o como asegurados, dio lugar a la creación de compañías especializadas que lograron articular un mercado asegurador sólido, competitivo y con vocación europea. Durante décadas, estas entidades operaron eficazmente bajo condiciones de relativa estabilidad jurídica e internacional, cumpliendo con el objetivo que algunos miembros del Consulado y los fundadores de las primeras compañías perseguían: convertir a Cádiz en una plaza aseguradora a la altura de Londres, Róterdam o Ámsterdam. Sin embargo, el sistema funcionaba sobre una base frágil: capital social no desembolsado, primas aplazadas y una gestión societaria con ciclos breves. Esta fragilidad estructural se volvió crítica ante la concatenación de crisis externas que se sucedieron a partir de la década de 1790. Primero, los levantamientos en el Caribe y el colapso del comercio azucarero francés comprometieron a muchas firmas con fuertes vínculos con Saint-Domingue, Burdeos o Nantes. Luego, la guerra con Francia y la expulsión de comerciantes franceses —muchos de ellos accionistas o clientes del sistema— supusieron una pérdida súbita de capitales, garantías y redes. Finalmente, el bloqueo de la bahía de Cádiz por parte de la armada británica acentuó los riesgos, paralizó rutas clave y elevó drásticamente la siniestralidad.

La debilidad institucional agravó el impacto de esta crisis. El Consulado, encargado del registro y ordenamiento formal del sector, no contaba con funciones de inspección o supervisión financiera. La creación puntual de la Junta de Represalias para gestionar las medidas contra los franceses en la guerra con Francia ofreció una respuesta jurídica parcial, pensada más para proteger intereses corporativos nacionales que para garantizar la continuidad de los contratos y la seguridad del sistema. La incertidumbre jurídica, los litigios sobre pólizas impagadas y las decisiones contradictorias entre actores institucionales deterioraron la confianza de los agentes.

El análisis del mercado asegurador gaditano en la segunda mitad del siglo XVIII permite constatar la singularidad de un proceso que, aunque breve, fue decisivo para comprender las limitaciones del modelo español. Cádiz intentó, con notable rapidez, construir un sector competitivo de seguros en un momento en que Londres, Ámsterdam o Róterdam ya habían consolidado instituciones sólidas. La paradoja radica en que esta expansión institucional, en apariencia ambiciosa, se asentaba sobre estructuras financieras e institucionales demasiado débiles para sostenerse en un contexto de creciente incertidumbre. Frente a la guerra y la disrupción del comercio, los mecanismos gaditanos no pudieron convertir la incertidumbre en riesgo asegurable, como sí sucedió en otros centros europeos. El caso gaditano revela, por tanto, una paradoja doble: la de un instrumento diseñado para proteger frente al riesgo que se desplomó cuando más se lo necesitaba, y la de un mercado que surgió con retraso respecto a sus homólogos europeos y cuya corta vida estuvo marcada por la fragilidad. Más allá de la descripción de su auge y colapso, este episodio permite reflexionar sobre los límites institucionales de la modernización financiera en la España del siglo XVIII.



## BIBLIOGRAFÍA

- Bartolomei, Arnaud. «Des biens aux personnes: les représailles à l'encontre des marchands français de Cadix durant les guerres franco-espagnoles (1793-1814)» *Mélanges de la Casa de Velázquez*, 40 (2010), pp. 171-189.
- Bartolomei, Arnaud. «Les compagnies d'assurances par actions à Cadix: les limites d'un calcul rationnel du risque maritime (1780-1805)», en Chastagnaret, Gérard, Marin, Brigitte, Raveux, Olivier y Travaglini, Carlo (eds.), *Les sociétés méditerranéennes face au risque*. Économies, Le Caire, IFAO, 2012, pp. 75-96.
- Bartolomei, Arnaud. *Les marchands français de Cadix et la crise de la Carrera de Indias (1778-1828)*, Madrid, Casa de Velázquez, 2017.
- Basas, Manuel. «Contribución al estudio del seguro marítimo en el siglo XVI», *Revista de Derecho Mercantil*, 24 (1957), pp. 307-346.
- Basas, Manuel. *El seguro marítimo en Burgos. Siglo XVI*, Bilbao, estudio de Deusto, 1963.
- Baskes, Jeremy. *Staying Afloat: Risk and Uncertainty in Spanish Atlantic World Trade, 1760-1820*, Stanford, CA, Stanford University Press, 2013.
- Baskes, Jeremy. «Cádiz 1780-1908: A Corporate Experiment». En Leonard, Adrian B. (ed.), *Marine Insurance. Origins and Institutions, 1300-1850*, Basingstoke, Palgrave MacMillan, 2016, pp. 229-248.
- Bernal Rodríguez, Antonio-Miguel. *La financiación de la carrera de Indias (1492-1824): dinero y crédito en el comercio colonial español con América*, Sevilla, Tabapress, D.L.1993.
- Bogatyeva, Anastasia. «England 1660-1720: Corporate or Private? ». En Leonard, Adrian B. (ed.), *Marine Insurance. Origins and Institutions, 1300-1850*, Basingstoke, Palgrave MacMillan, 2016, pp. 179-204.
- Carrasco-González, Guadalupe. *Los instrumentos del comercio colonial en el Cádiz del siglo XVII (1650-1700)*, Madrid, Banco de España, 1996.
- Carrasco-González, Guadalupe. «El negocio de los seguros marítimos en Cádiz a finales del siglo XVIII», *Hispania*, 59/201 (1999), pp. 269-304.
- Carrasco-González, Guadalupe. «Comerciantes irlandeses de Cádiz en el tráfico Atlántico: Familias, Redes, trayectorias y negocios en un tiempo de guerra (1791-1815)», en García González, Francisco, *Familias, trayectorias y desigualdades. Estudios de historia social en España y en Europa, siglos XVI-XIX*, Madrid, Sílex, 2021, pp. 227-250.
- Carrasco-González, Guadalupe. «Riesgos Calculados: la participación del comercio gaditano en el negocio asegurador en el siglo XVIII», en García Bernal, José Jaime, Iglesias Rodríguez, Juan José, Melero Muñoz, Isabel María (coords.), *Ciudades y puertos de Andalucía en un Atlántico global, siglos XVI-XVIII*, Sevilla, Editorial Universidad de Sevilla, 2022, pp. 169-196.
- Carrière, Charles. «Renuveau espagnol et prêt à la grosse aventure», *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 17-2 (1970) pp. 221-252.
- Casado Alonso, Casado Alonso. Insuring life, insuring debt: Life insurance in sixteenth-century Spain, *Pedralbes: Revista d'història moderna*, 40 (2020), pp. 75-95.
- Gamero Rojas, Mercedes. «La participación europea en los seguros marítimos firmados en Sevilla entre 1650 y 1714», en García Bernal, José Jaime, Iglesias Rodríguez, Juan José, Melero Muñoz, Isabel María (coords.), *Ciudades y puertos de Andalucía en un Atlántico global, siglos XVI-XVIII*, Sevilla, Editorial Universidad de Sevilla, 2022, pp. 141-168.



- García Baquero, Antonio. *Cádiz y el Atlántico, 1717-1778*, Sevilla, Escuela de Estudios Hispano Americanos, 1776.
- Go, Sabine C.P.J. «Amsterdam 1585-1790: Emergence, Dominance and Decline». En Leonard, Adrian B. (ed.), *Marine Insurance. Origins and Institutions, 1300-1850*, Basingstoke, Palgrave MacMillan, 2016, pp.107-130.
- González Beltrán, Jesús Manuel. «Legislación sobre extranjeros a finales del siglo XVIII», *Trocaero: Revista de historia moderna y contemporánea*, 8-9, (1996-1997), pp. 103-118.
- Herrero Gil, María Dolores. «¿De la confusión a la negación? Reflexiones sobre la utilidad aseguradora del contrato de riesgo», *Espacio, tiempo y forma. Serie IV, Historia moderna*, 18 (2005), pp.133-154.
- Herrero Gil, María Dolores. «Aventurarse en el mar: compañías aseguradoras y pólizas de permiso en Cádiz (1760-1820)», en Martínez Shaw, Carlos y Alfonso Mola, Marina (coords.): *España en el comercio marítimo internacional (siglos XVII-XIX). Quince estudios*, Madrid, UNED, 2009, pp. 357-386.
- Herrero Gil, María Dolores. *El mundo de los negocios de Indias: las familias Álvarez Campana y Llano San Ginés en el Cádiz del siglo XVIII*, Sevilla, Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), Editorial Universidad de Sevilla, Diputación Provincial de Sevilla, 2013.
- John, A.H. «The London Assurance Company and the Marine Insurance market of the Eighteenth Century», *Economica*, 98/25 (1958), 126-141.
- Maule, Nicolás de la Cruz y Bahamonde (conde de). *De Cádiz y su comercio (tomo XIII del Viaje de España, Francia e Italia)*, edición y prefacio de Manuel Ravina Martín, Cádiz, Universidad de Cádiz, 1997.
- Lamikiz, Xabier. «The decline of a credit instrument that reigned supreme: the sea loan in Spanish Atlantic world trade, c. 1740-1820», *Revista de Historia Económica*, (2025), 1-22. [<https://doi.org/10.1017/S0212610925100694>]
- Leonard, Adrian B. «Introduction: the Nature and Study of Marine Insurance» En Leonard, Adrian B. (ed.), *Marine Insurance. Origins and Institutions, 1300-1850*, Basingstoke, Palgrave MacMillan, 2016, pp.3-23.
- Petit Calvo, Carlos. *Compañías mercantiles en Bilbao (1737-1829)*, Sevilla, Servicio de Publicaciones de la Universidad, 1980.
- Pons Pons, Jerònia. «Compañías de seguro en España (1650-1800)», *Hispania: Revista española de historia*, 67/225 (2007), pp. 271-294.
- Ravina Martín, Manuel. «Participación extranjera en el comercio indiano: el seguro marítimo a fines del siglo XVII», Instituto Fernández de Oviedo de Historia de América, 1983, pp. 481-513.
- Spooner, Frank C. *Risk at Sea. Amsterdam Insurance and Maritime Europe, 1766-1780*. Cambridge, Cambridge University Press, 1983, pág. 118.
- Tortella Casares, Gabriel (dir). *Historia del Seguro en España*, Madrid, Fundación Mapfre, 2014.

