

El *contractor state* en España durante el siglo XVIII (1700-1793).

Marcos José García García.

Universitat Pompeu Fabra.

marcosjose.garcia01@estudiant.upf.edu

Máster en Historia del Mundo.

Trabajo de fin de máster.

Director: Joaquim Albareda Salvadó.

Resumen: El proceso de construcción del Estado constituye una discusión historiográfica de incalculable valor, pues intenta desentrañar las características del proceso por el que las monarquías feudales se transformaron en Estados modernos. Una discusión en el marco de la cual se han creado conceptos metodológicos con el fin de estudiar los mismos hechos, pero con nuevos puntos de vista. El último de estos conceptos es el *contractor state*, al que el presente trabajo ha dedicado toda su atención. Partiendo de su teoría, nuestro objetivo principal ha sido comprender hasta qué punto nuestros conocimientos acerca de la relación entre el Estado español y la guerra han sido actualizados. Por ello, hemos desarrollado una revisión bibliográfica de lo investigado hasta ahora sobre tal tema, contextualizándolo dentro del contexto europeo del siglo XVIII, al tiempo que hemos analizado algunas fuentes primarias para familiarizarnos con ellas de cara a la realización de la tesis de doctorado.

Palabras clave: Construcción del Estado, *contractor state*, Estado fiscal-militar, España, Europa, siglo XVIII.

Índice

Introducción, pág 3.

Objetivos, pág. 3.

Metodología, pág. 4.

1. La aparición del concepto *contractor state*, pág 5.

De la revolución militar al Estado fiscal-militar, pág 5.

Del Estado fiscal-militar al *contractor state*, pág 8.

2. El funcionamiento del *contractor state* en Gran Bretaña y Francia, pág 11.

Albión triunfante, pág 11.

Le Modèle français, pág 15.

3. El *contractor state* español en el siglo XVIII (1700-1793), pág 17.

Características generales del *contractor state* español, pág 18.

El suministro de víveres, pág 21.

El suministro de armas de fuego y municiones, pág 23.

El suministro de productos navales y la construcción de buques, pág 25.

El suministro de hombres, pág 27.

4. La provisión de uniformes al ejército español en el siglo XVIII (1700-1793), pág 28.

Evolución del gasto destinado a la provisión de vestuario, pág 28.

Fórmulas jurídicas para la contratación de asientos, formas de pago y control contable, pág 29.

Evolución histórica de la provisión de vestuario, pág 31.

5. Analizando documentación sobre la provisión de vestuario al ejército español (1741-1751), pág 34.

Contratos con asentistas, pág 34.

Conducciones de vestuario, pág 39.

Conclusiones, pág 40.

Bibliografía, pág 43.

Introducción.

El siglo XVIII, tradicionalmente considerado como el siglo de las luces, fue testigo de dos procesos íntimamente ligados entre sí. Por un lado, se asistió al crecimiento en proporción y complejidad de las continuas guerras protagonizadas por los Estados europeos, expandiéndose además con renovada virulencia por territorios africanos, americanos y asiáticos. Por otro lado, se presenció el desarrollo de esos mismos Estados europeos, polarizados por modelos políticos enfrentados entre sí, en sus aparatos burocráticos, administrativos y fisco-financieros. Ambas realidades marcaron profundamente el devenir de Occidente y, por ello, constituyeron y constituyen unos temas académicos realmente sugerentes desde finales del siglo XIX. Sin embargo, hasta épocas recientes no se han creado conceptos metodológicos con los que integrarlas en una explicación común y coherente. El último de tales conceptos es el *contractor state*, pieza fundamental enmarcada dentro de la teoría del Estado fiscal-militar que, encontrándose en pleno auge, muestra la dependencia de los Estados para con el mercado de productos para la guerra y los contratistas particulares. A él hemos dedicado el presente trabajo.

Objetivos.

Partiendo del interés particular del que suscribe estas palabras por los debates en torno a la construcción del Estado, la historia de la guerra y la historia militar, el principal objetivo de este trabajo ha sido la elaboración de un ejercicio original sobre el estado de la cuestión del *contractor state*. Para ello primero nos hemos propuesto explicar de forma clara y sucinta la genealogía de tal concepto, estableciendo así unas bases sólidas sobre las que construir el trabajo. Seguidamente, se ha pretendido identificar y agrupar las aportaciones historiográficas generadas por el *contractor state* en su aplicación concreta a la monarquía española, sujeto histórico de nuestro interés, para comprender hasta qué punto nuestros conocimientos acerca de la relación entre el Estado español y la guerra en el siglo XVIII han sido actualizados, revisados, matizados o ampliados. Finalmente, teniendo en mente la posibilidad de realizar en un futuro una tesis doctoral, hemos tratado de familiarizarnos con la lectura y el análisis de fuentes primarias asociadas al tema escogido y pertenecientes a archivos españoles.

A pesar de los escasos trabajos existentes sobre el *contractor state* y de las limitaciones de espacio y tiempo que hemos tenido, hemos procurado integrar a España dentro de su contexto europeo y, de resultas de ello, hemos intentado analizarla teniendo como marco comparativo las realidades de otros Estados europeos. Sin embargo, debemos advertir que

este escrito no trata a todo el conjunto de los Estados europeos, sino que, tras un obligado proceso de acotación geográfica, considera, junto a España, a Gran Bretaña y Francia solamente, pues ambos reinos representaron los dos modelos políticos predominantes en la Europa de aquel entonces: el parlamentarismo y el absolutismo. Asimismo, debemos avisar que el trabajo se limita temporalmente al período comprendido entre 1700 y 1793, ya que las experiencias españolas en las Guerras Revolucionarias y Napoleónicas en España, a pesar de haber generado una cantidad considerable de obras insignes, no han sido analizadas desde los nuevos puntos de vista aquí discutidos.

Metodología.

Para la consecución de los objetivos propuestos, tuvimos que recopilar toda una serie de obras bibliográficas y fuentes primarias. Esta tarea la pudimos solventar sin grandes problemas al contar con la ayuda del profesor Sergio Solbes Ferri, quien amablemente nos facilitó algunos artículos concernientes a nuestro tema de estudio y las fotocopias correspondientes a un legajo conservado en el Archivo General de Simancas, y la dirección del profesor Joaquim Albareda, quien nos señaló una serie de inestimables obras de referencia. A partir de aquí, consultamos bases de datos online, catálogos de bibliotecas universitarias catalanas, índices de revistas académicas especializadas como *Business History* o *Studia Historica. Historia Moderna*, y los apartados bibliográficos de obras claves como las de Rafael Torres Sánchez o Agustín González Enciso. Una vez recopiladas todas las obras de nuestro interés, procedimos a su lectura crítica al tiempo que elaboramos una serie de fichas bibliográficas para ayudarnos en el proceso posterior de redacción del trabajo.

A medida que leíamos, fuimos conformando la estructura de este trabajo hasta que finalmente quedó dividido en cinco capítulos que parten de la general a lo concreto. En el primero de ellos, explicamos cómo los debates en torno a la construcción del Estado dieron lugar al concepto *contractor state*, mientras que en el segundo de ellos exponemos las diferencias que existieron entre los *contractor states* de Gran Bretaña y Francia. En el tercer capítulo profundizamos en las características básicas de la monarquía española como *contractor state* y analizamos las diferentes áreas conocidas en que la corona dependió de agentes mercantiles para cumplir con sus objetivos bélicos. En el cuarto capítulo ahondamos en la provisión de vestuario al ejército español para conocer detalladamente sus características y conocer mejor las relaciones contractuales entre empresarios y el Estado y luego, en el quinto capítulo, estudiamos un legajo del Archivo General de Simancas para identificar a los principales contratistas de vestuario durante la Guerra de Sucesión Austríaca y su *modus*

operandi. Finalmente, acabamos con un conjunto de conclusiones y con algunas cuestiones abiertas que podrían tratarse en futuras investigaciones.

1. La aparición del concepto *contractor state*.

Antes de poder profundizar en el desarrollo y en las características del *contractor state* en el proceso de construcción de los países que nos ocupan, especialmente en España, resulta imperativo primero exponer brevemente la discusión historiográfica que llevó al nacimiento de tan singular concepto. Ciertamente, esta tarea es necesaria por cuanto dicho concepto, que solo cuenta con una década de vida, se formó a partir de otros dos términos que han intentado –e intentan– explicar de una manera u otra las complejas realidades políticas, económicas, sociales y militares de la Europa moderna: la revolución militar y el Estado fiscal-militar. Estos han gozado de una trayectoria extensa y han aportado grandes conocimientos, pero también han incurrido en algunas perspectivas erróneas y han obviado algunos hechos en sus análisis. Unas faltas que el *contractor state* pretende solventar.

De la revolución militar al Estado fiscal-militar.

El origen remoto del *contractor state* se encuentra en el debate sobre la construcción del Estado. Desde los trabajos clásicos de Max Weber, Otto Hintze y Charles Tilly, la formación y el desarrollo de los Estados en la Edad Moderna se había ligado estrechamente a la violencia, a la rivalidad y a la guerra.¹ No obstante, pocos historiadores habían estudiado esta relación y sus efectos sobre la sociedad hasta que, fruto de la renovación de la historia militar, Michael Roberts acuñó en 1956 el concepto de *revolución militar*. Mediante él explicaba el proceso por el que las reformas tácticas protagonizadas por Mauricio de Nassau y Gustavo Adolfo habían conducido a la necesidad de unos crecientes ejércitos permanentes, entrenados y disciplinados. Una necesidad a la que los Estados responderían haciendo un uso más intensivo de sus recursos y aumentando su autoridad, lo que les permitiría imponer nuevas cargas financieras y, como consecuencia, crear una burocracia mayor y centralizada.² Desde que Roberts presentó su teoría, un gran número de historiadores discutieron y debatieron el concepto de revolución militar matizando sus causas, su desarrollo, su alcance y sus repercusiones. Con todo, el término fue aceptado y mantuvo una posición dominante en la historiografía hasta los años noventa.³ De hecho, Geoffrey Parker defendió en 1988 la revolución militar como el origen de la gran divergencia entre Europa y el resto del mundo,

¹ Weber, 2004; Hintze, 1968 y 1975; y Tilly, 1992.

² Roberts, 1995.

³ Las aportaciones más relevantes sobre el debate de la revolución militar se recogen en Rogers, 1995.

es decir, como la clave del éxito occidental a la hora de crear los primeros imperios verdaderamente globales entre 1500 y 1750.⁴

La revolución militar fue vista como la condición *sine qua non* para que un Estado se convirtiese en una gran potencia. Sin embargo, los defensores de este concepto no tuvieron en cuenta la experiencia de otros países que habían triunfado por otros medios y consideraron generalmente solo a los ejércitos, dejando de lado el análisis de las armadas. Del mismo modo, asumieron como verdad universal que los Estados moldeaban a sus respectivas sociedades, pero que estas últimas no podían limitar la capacidad de acción de los Estados. La revolución militar postulaba un cambio drástico en el modo de hacer la guerra entre los siglos XVI y XVIII, pero el hecho de que los historiadores no hubieran ofrecido pruebas convincentes de que había ocurrido y no se hubieran puesto de acuerdo sobre sus límites temporales llevó a sospechar que simplemente era un gran nombre para un proceso de desarrollo gradual y dilatado en el tiempo. Según algunos académicos, todo lo que había ocurrido no sería sino un crecimiento de los ejércitos. El reclutamiento, entrenamiento y el equipamiento de las tropas habían sido tareas normalmente encomendadas a los oficiales de alta graduación; las pagas de las tropas, que en ocasiones vivían del terreno, no habían sido necesariamente una carga pesada para los Estados; las grandes fortalezas diseñadas por Vauban no habían sido más sofisticadas, en términos de organización, que los castillos medievales; y, en términos sociales, los ejércitos del siglo XVII no eran muy diferentes de los ejércitos del siglo XIII. Además, la revolución militar no había preparado a los Estados que la encabezaron, como Francia o Prusia, para las complejidades del siglo XVIII y al final habían colapsado.⁵

Gran Bretaña, en cambio, no solo no colapsó, sino que experimentó un auge continuo durante el largo siglo XVIII, convirtiéndose tras 1815 en el Estado más poderoso de Europa. Un hecho sorprendente si se tenía en cuenta que Inglaterra se había mantenido al margen de los grandes conflictos internacionales entre los siglos XVI y XVII, y que no había participado en las primeras fases de la revolución militar. En un intento por resolver este interrogante, John Brewer publicó en 1988 *The Sinews of Power*. Con este trabajo superó las limitaciones de la historia patriótica de batallas y de los postulados economicistas para desmentir la concepción de un Estado británico débil defendido por la historiografía whig. Sostuvo que la consolidación de ciertos cambios políticos y organizativos dados en la Revolución Gloriosa dotaron a al gobierno británico, legitimado y controlado desde entonces

⁴ Parker, 1988.

⁵ Rodger, 2011, 119-121.

por un parlamento fuerte y activo, de un mayor poder y control financiero. Gracias a ello, Gran Bretaña pudo crear un sistema burocrático poderoso, recaudar unas rentas fiscales mayores y construir una deuda pública segura a partir de la que obtener préstamos con un bajo tipo de interés. Todo un cúmulo de recursos con los que hizo frente a los crecientes costes de la guerra, estableció una infraestructura logística fuerte y creó unas fuerzas armadas efectivas.⁶

Para describir a la victoriosa Gran Bretaña, Brewer acuñó el término *Estado fiscal-militar*. Dicho término, a pesar de las críticas que recibió, se consolidó con el tiempo y fue abandonando progresivamente su defensa del excepcionalismo británico para ser aplicado a otros Estados europeos. Después de todo, aunque Gran Bretaña hubiese gastado más recursos que otros países en su esfuerzo bélico, muchos Estados europeos modernos habían sido esencialmente organizaciones basadas en la recaudación de dinero para luchar guerras cada vez más caras, llegando a gastar más del 75% de sus ingresos anuales en ellas. Gracias a un considerable número de estudios comparativos, hemos sabido que el gobierno parlamentario no era estrictamente necesario para aumentar la capacidad de financiación de un Estado, aunque sí para aumentar su eficiencia. En efecto, los Estados parlamentarios, al limitar el poder ejecutivo y representar los intereses económicos y sociales dominantes del entorno, consiguieron reformar sus sistemas fisco-financieros por medio del consenso y de una sociedad civil vigorosa, y hacer de ellos una herramienta eficaz con la que obtener el éxito a largo plazo. Por el contrario, los Estados absolutistas, caracterizados en la práctica por estructuras de poder superpuestas y entrecruzadas que mediatizaban y limitaban el poder real, no solo no pudieron construir un aparato fisco-financiero potente y duradero, sino que además acabaron sucumbiendo en el intento por crear tal aparato.⁷ La mayoría de los estudios sobre el Estado fiscal-militar se han centrado en el largo siglo XVIII, es decir, en el período transcurrido entre 1688 y 1815. Las razones para ello han sido la existencia de unos archivos documentales más completos y el gran número de conflictos sucedidos en ese siglo. Unos conflictos que fueron testigos de la emergencia de unas grandes potencias más preocupadas por cuestiones financieras.⁸

El desarrollo reciente del concepto Estado fiscal-militar no ha estado exento de problemas. La aplicación excesiva del término ha tenido como resultado la pérdida de gran parte de su sustancia y que algunos autores se hayan aventurado a exponer que el uso de

⁶ Brewer, 1994.

⁷ Fontana, 2003, 85-114.

⁸ Storrs, 2009 y Torres Sánchez, 2013a.

otros conceptos más antiguos, como el de absolutismo o mercantilismo, ya no sería necesarios. Agustín González Enciso, quien se opone a tales pretensiones, ha aclarado que los nuevos conceptos no tienen por qué sustituir a los antiguos en tanto que cada uno de ellos examina una situación histórica desde distintos puntos de vista. Según González Enciso, debemos precisar y calibrar el concepto acuñado por Brewer para hacer de él una herramienta metodológica eficaz. No todos los Estados de la Europa dieciochesca eran Estados fiscales-militares y los que sí lo eran presentaban un grado de desarrollo distinto y unas características políticas e institucionales muy diversas entre sí.⁹

Precisamente, intentando precisar el caso británico, ciertos historiadores han preferido el uso del concepto Estado fiscal-naval. Para ellos la *Royal Navy*, que absorbía la mayor parte de los gastos de defensa británicos, fue la institución clave que diferenció a Gran Bretaña del resto de países europeos. La armada demandaba, a diferencia del ejército, una inversión de largo plazo para un modo de guerra intensivo en capital y de alta tecnología, con lo que fomentaría la creación de un complejo industrial que, a lo largo del siglo XVIII, llevó a la victoria definitiva.¹⁰ En los últimos años, el concepto de Estado fiscal-naval se ha ampliado para acoger en algunos casos a otras potencias como Francia o España. Igualmente, otra variación del concepto original, el Estado militar-fiscal, se ha extendido para definir a los Estados menos desarrollados económicamente, como Hesse-Kassel, que, al ser pobres en términos de recursos fiscales para sostener un ejército, alquilaban sus tropas a grandes potencias para obtener así una fuente de ingresos con las que mantener su esfuerzo militar.¹¹

Del Estado fiscal-militar al *contractor state*.

El Estado fiscal-militar, en resumidas cuentas, se ha convertido hoy en un prisma fundamental de estudio que ha abierto nuevos horizontes en la investigación sobre la construcción del Estado. Un prisma que, sin embargo, obvió una de las facetas más importantes de la guerra en la Edad Moderna. El Estado fiscal-militar enfocó con acierto el modo en que los Estados creaban una burocracia poderosa y aumentaban su capacidad de gasto en recursos bélicos, pero no prestó mucha atención a la gestión del gasto y a la relación existente entre los Estados y el mercado para la consecución de productos necesarios para la guerra. Por exponerlo de un modo sencillo, podríamos decir que la mayoría de las investigaciones, desde la publicación de la obra de Brewer hasta hace unos pocos años, se focalizaron más en la parte fiscal que en la parte militar del Estado fiscal-militar y, por ello,

⁹ González Enciso, 2017a, 44-53.

¹⁰ Rodger, 2011, 122-124.

¹¹ Storrs, 2009, 17.

surgieron bastantes dudas en cuanto a la manera en que los distintos Estados fiscales-militares europeos transformaron sus recursos financieros en unos ejércitos y armadas operativos.¹²

Este desequilibrio de conocimientos existente sobre el funcionamiento de los Estados del siglo XVIII se hizo evidente para un grupo de investigación internacional de la Universidad de Navarra formado en 2004 y llamado “Resources for War”. De resultados de ello, dicho grupo decidió con el tiempo cambiar su nombre al de “Contractor State Group” y centrarse en la manera en que los Estados organizaban sus gastos militares y la provisión de suministros, equipamientos y alimentos necesarios para el buen desarrollo de la guerra.¹³ El término *contractor state* fue acuñado por la profesora Sarah Palmer en 2008 durante un evento académico en la Universidad de Greenwich. No obstante, los primeros en desarrollar tal concepto fueron Roger Knight y Martin Wilcox, miembros del grupo “Resources for War”, en su obra *Sustaining the Fleet: War, the British Navy and the Contractor State* (2010). Ambos autores lo utilizaron para describir la gestión sabia del gasto ejecutada, durante las Guerras Revolucionarias y Napoleónicas, por parte de los departamentos de gobierno británicos y el vínculo fuerte y eficiente dado entre estos mismos departamentos estatales e innumerables contratistas privados dedicados a la provisión militar, quienes posibilitarían la victoria final del Reino Unido. Esta idea de una relación mutuamente beneficiosa entre el Estado británico y contratistas privados para finales del siglo XVIII tuvo un gran impacto en la comunidad académica y pronto comenzaron a aparecer nuevos trabajos sobre Gran Bretaña y otros países de Europa Occidental.¹⁴

Los estudios sobre el *contractor state* han ganado mucha fuerza gracias a dos corrientes historiográficas diferentes pero convergentes. Por un lado, un grupo de historiadores ha demostrado que, lejos de lo que se ha pensado tradicionalmente, las monarquías europeas absolutistas de la Edad Moderna nunca tuvieron la capacidad para ejercer un poder omnímodo. Sus aparatos burocráticos eran pequeños, adolecían fuertes deficiencias y se hallaban limitados por los privilegios fiscales, legales y territoriales en cada provincia y en cada nivel de la sociedad. Razón por la que se vieron obligadas a emprender una doble estrategia de represión selectiva y alianzas con ciertos sectores para aumentar su capacidad de acción.¹⁵ Por otro lado, otro grupo de investigadores ha rescatado la figura del empresario

¹² Harding, 2012, 9-10.

¹³ Para ver el historial del “Contractor State Group” véase su sitio web, <https://www.unav.edu/web/facultad-de-ciencias-economicas-y-empresariales/contractor-state>.

¹⁴ Bowen, 2013, 239-242.

¹⁵ Véase, por ejemplo, Beik, 2005, 195-224; Lynn, 1999; Cornette, 2000; y Ruíz Torres, 2008.

militar. De todas sus contribuciones, la más importante ha la de David Parrot quien, en 2012, publicó una obra en la que dejó muy claro que el total reclutamiento, equipamiento, mantenimiento y administración de las fuerzas militares por parte de los Estados había constituido, entre 1792 y 1960, un hecho anómalo en el curso de historia europea. En todos los demás períodos, los gobiernos se habían visto obligados a recurrir a suministradores privados, poseedores de conocimientos y redes mercantiles de las que carecían los Estados, para apuntalar sus esfuerzos militares.¹⁶

Con estas nuevas aportaciones, el concepto *contractor state* ha encontrado un clima favorable en el que se ha desarrollado bastante rápido si tenemos en cuenta su corto período de existencia. Un desarrollo en el que los historiadores no se han contentado solamente con dar respuestas a hechos o procesos aislados, sino en el que han procurado dar una imagen completa y sistemática del funcionamiento de los Estados en la Edad Moderna. De esta manera, han investigado qué papel pudo tener la relación entre los gobiernos y el mercado en el desarrollo de los Estados, habida cuenta de las graves tensiones que sufrió con la sucesión de importantes guerras internacionales; han establecido relaciones entre el grado de efectividad de algunos *contractor states* y el mayor o menor desarrollo económico de sus respectivas sociedades; han analizado en profundidad tanto el desarrollo de las instituciones encargadas de gestionar el gasto como los principales contratos acordados con empresarios privados; y, en fechas muy recientes, han protagonizado los primeros acercamientos al estudio de los contratos de menor escala y a todo el intrincado mundo de la subcontratación que existía tras los principales empresarios militares.¹⁷ Al igual que ha ocurrido con el concepto de Estado fiscal-militar, la teoría del *contractor state* se ha aplicado casi exclusivamente a la Europa occidental del siglo XVIII. No obstante, ello no quiere decir que debamos encorsetar el término a este marco espacio temporal de una manera rígida. El propio hecho de que el *contractor state* se encuentre en una fase inicial de desarrollo nos brinda la oportunidad de ampliar sus límites. Con todo, cualquier aplicación del *contractor state* a otras épocas o áreas geográficas deberá respetar sus principios fundamentales. De lo contrario, el concepto perdería gran parte de su valor.¹⁸

Recapitulando, podríamos decir que, vista desde la perspectiva que nos da el presente, la aparición del *contractor state* parece una pieza más en la eterna discusión sobre la construcción del Estado. Una discusión que en los años cincuenta fue relanzada gracias a la

¹⁶ Parrot, 2012, 1-22.

¹⁷ Bannerman, 2017, 23-40.

¹⁸ González Enciso, 2017a, 189-190.

revolución militar de Roberts y a todo el debate que le siguió. Sin embargo, aunque la revolución militar aportó grandes avances, sus defectos empujaron a los historiadores a poner su atención en el Estado fiscal-militar, redirigiendo el foco principal de la investigación desde las tácticas militares hacia la capacidad financiera de los Estados europeos. Con el tiempo, se hizo evidente que no tenía sentido estudiar la manera en que esos mismos Estados acumulaban recursos sin evaluar cómo los gastaban y nació el *contractor state*. Un término que, más que actuar como contrapunto del Estado fiscal-militar, actúa como su corolario.

2. El funcionamiento del *contractor state* en Gran Bretaña y Francia.

Durante el largo siglo XVIII, las grandes potencias europeas gastaron de media, como mínimo, dos tercios de su presupuesto anual en gastos militares y generaron, a costa de la mayor parte de la población, un gran número de oportunidades para aquellos empresarios dispuestos a asumir ciertos riesgos. El *contractor state* se ha sumergido en esta realidad y nos ha dado la oportunidad de reevaluar el impacto a largo plazo de la guerra en el desarrollo de determinadas prácticas empresariales capitalistas dieciochescas. Al mismo tiempo, nos ha permitido relacionar estas mismas prácticas con el fortalecimiento de unos Estados en formación carentes de los recursos necesarios para proveer a sus fuerzas armadas.¹⁹ El avance en el estudio de esa simbiosis está destinado a aportarnos una nueva imagen del proceso de construcción del Estado en la Europa moderna. Sin embargo, dado que aún no existen muchos estudios sobre el tema, nos limitaremos aquí a esbozar el funcionamiento de Gran Bretaña y Francia, los países más tratados junto a España, como *contractor states*. Así procuraremos establecer un marco comparativo desde el que analizar el caso español.

Albión triunfante.

Aunque Gran Bretaña sufrió duros reverses militares a lo largo del siglo XVIII, lo cierto es que después de los Tratados de Utrecht (1713) se convirtió en el Estado más poderoso de Europa. Gran parte de este éxito radicó en los resultados de la Revolución Gloriosa de 1688 y la revolución financiera iniciada con la creación del Banco de Inglaterra en 1694: un parlamento fuerte que, en tanto que foro de discusión, dio legitimidad a las políticas de gasto del gobierno, aprobó sus nuevos impuestos y generó confianza entre los financieros atendiendo a principios generales como el mantenimiento de la supremacía naval británica, la defensa del *statu quo* político alcanzado con la *Bill of Rights* y la salvaguarda del

¹⁹ Torres Sánchez, 2017, 4-22.

equilibrio de poderes en el continente europeo.²⁰ Una vez asegurada su solvencia de esta manera, el gobierno británico desarrolló un eficiente Estado fiscal-militar y llegó a acuerdos con numerosos contratistas para la provisión de los bienes y servicios que el Estado requiriese.

El Estado británico recurrió a los contratistas para reclutar tropas británicas y extranjeras, para avituallar a sus soldados y marineros tanto en Gran Bretaña como en Europa y Ultramar, para comprar buques a la *Royal Navy*, para proveer a los astilleros y arsenales estatales de los materiales de construcción necesarios para la fabricación de las embarcaciones, para armar a sus ejércitos y escuadras navales, para construir fortalezas y canales, para cuidar de enfermos y heridos, e incluso para supervisar presos y enviarlos a Australia. En algunas de estas actividades, como en el cuidado de militares heridos y enfermos, los contratistas fueron perdiendo peso a favor de un régimen de administración directa por el Estado. Sin embargo, en otras muchas actividades aumentaron considerablemente su protagonismo. Este fue el caso de la construcción de navíos de 74 cañones, sector en el que, si en la primera mitad de siglo los contratistas privados solo habían construido el 29% del tonelaje de estos barcos, en la segunda mitad de siglo habían construido el 52% de dicha flota. Los factores que decidían que un tipo de provisión fuese pactada con un contratista o realizada por el propio Estado se resumían en el grado de disponibilidad gubernamental de los medios de producción necesarios, el grado de flexibilidad y alcance de los contratistas, los requerimientos de capital y la amplitud y profundidad del mercado.²¹

A medida que la escala de la guerra se incrementó en el siglo XVIII, el gobierno británico tuvo la buena fortuna de contar con unos mercados desarrollados e integrados donde abundaban contratistas militares en potencia. No obstante, la población común tenía una mala imagen de todos ellos y los retrataba como como personas sin escrúpulos que obtenían sus contratos gracias a relaciones de patronazgo e influencia, y que se enriquecían a costa de los contribuyentes y de los miembros de las fuerzas armadas. Este parecer no era una mera invención. Durante la Guerra de los Siete Años, las corruptelas pergeñadas por algunos contratistas en el avituallamiento del ejército combinado anglo-alemán emplazado en Westfalia se habían traducido en una provisión irregular y tardía de unos alimentos en ocasiones incomedibles. Una situación ante la que las tropas se veían abocadas al saqueo de los

²⁰ Harding, 2011, 31-49.

²¹ Knight y Wilcox, 2012, 175-182 y Conway, 2014, 111-130.

territorios en que operaban si querían sobrevivir.²² Por otra parte, desde el siglo XVII, los mercaderes británicos no habían tenido ningún reparo en suministrar armas ilegalmente a los enemigos de la corona en la India como la Confederación Maratha o el Estado de Mysore.²³ Ahora bien, estudios recientes han sugerido que los contratistas militares no eran simplemente individuos con licencia para beneficiarse a costa del Estado.

Los contratistas eran un instrumento eficiente para la provisión de los elementos necesarios para sostener el esfuerzo bélico del país. Disponían de unas redes comerciales, financieras y políticas muy extensas que llegaban a lugares en los que el Estado británico ejercía una nula influencia. Dichas conexiones eran conducidas a través de canales informales basados en lazos de parentesco, amistad e interés mutuo que igualaban o superaban las capacidades de la burocracia gubernamental. Dentro de esas estructuras, la subcontratación no era simplemente un hecho habitual, sino que constituía un elemento de importancia vital para el éxito de los contratos de provisión. La habilidad de los productores para cooperar fue facilitada por unas instituciones financieras sofisticadas y una infraestructura de transportes bien desarrollada. Así pues, para la mitad del siglo XVIII el perfil comercial y la posición socioeconómica de los contratistas era mucho más diversa que en épocas anteriores, razón por lo que no era extraño encontrar entre ellos a granjeros acomodados junto a financieros y grandes comerciantes.²⁴

El funcionamiento del *contractor state* británico fue cambiando a lo largo de la centuria, ya que se endurecieron los requisitos y términos de sus contratos con empresarios privados al mismo tiempo que se pasó de un modelo relacional de contratación, en el que acordaba la provisión con un pequeño grupo de empresarios, a un modelo más transaccional basado en unos procesos de licitación abiertos. Los departamentos estatales encargados de administrar y centralizar los contratos con empresarios privados fueron desarrollándose y se convirtieron en organismos por lo general bastante eficientes. De todos ellos podemos destacar la *Victualling Board*, cuya función consistía en cerrar los contratos de avituallamiento para la armada con distintos empresarios, supervisar el buen cumplimiento de esos mismos contratos y gestionar el almacenamiento, empaquetamiento, procesamiento y transporte de las vituallas. La *Victualling Board* se beneficiaba de la flexibilidad y competitividad del mundo mercantil pues sus empleados monitorizaban los precios de mercado por todo el país y le otorgaban un gran poder de negociación. Todo ello conducía a un descenso de los precios y

²² Conway, 2012, 81-102.

²³ Bowen et al., 2012, 35-56.

²⁴ Graham, 2014, 87-110 y Bannerman, 2017, 23-40.

a un mayor control estatal de todo el proceso. En ultramar, la *Victualling Board* creó varios puestos de refresco locales y colocó a sus empleados en los barcos de la armada. Sin embargo, para el avituallamiento en lugares distantes, el organismo mostró flexibilidad y recurrió a mercaderes locales. Aunque aún no se conoce exactamente cómo se administraban los contratos una vez firmados, sabemos que la *Victualling Board* a veces cancelaba algunos y renegociaba otros cuando lo consideraba oportuno.²⁵

Gran Bretaña se convirtió, en tiempo de guerra, en el consumidor más importante de un amplio abanico de productos que iban desde el armamento hasta la comida. En el corto plazo esto tuvo unas influencias significativas pero localizadas. De una parte, permitió a muchos hombres de negocio, incluyendo a contrabandistas como Zephaniah Job, crear fortunas personales. De otra parte, exacerbó la escasez de determinados bienes, contribuyó a un alza de los precios y generó malestar social. En el largo plazo, la fuerte demanda de productos por parte del Estado tuvo consecuencias significativas en los sectores comerciales más pequeños, concentrados y especializados, como el de la fabricación de piezas de artillería. En estos la actividad del *contractor state* británico podía fomentar la innovación tecnológica y favorecer a unas firmas en particular sobre el resto, lo que tendría unas repercusiones patentes en toda la cadena de suministros.²⁶ Según Gordon Bannerman, el desarrollo económico nacional no parece que fuese frenado por el ciclo bélico dieciochesco, pues según él la demanda de productos militares desarrolló las industrias del metal y las finanzas, con poca contracción de las otras formas de actividad económica. No obstante, el mismo autor defiende que es injustificable sostener que la guerra fuera beneficiosa para la economía británica.²⁷ Desde luego, la realidad que escondía el Estado fiscal-militar y el *contractor state* no era nada alentadora. Para costear su esfuerzo bélico, el aparato de gobierno británico, dominado por aristócratas y terratenientes, incrementó las tasas impositivas 18 veces durante todo el siglo XVIII sobre la población al tiempo que los salarios solo crecieron un 4,5%, consiguiendo las clases ricas reducir sus cargas fiscales gracias a grupos de presión o *lobbies* con gran fuerza en el parlamento. Además, dadas las políticas monetarias existentes para proteger a los tenedores de bonos, la guerra deprimió el empleo y los más pobres, que pagaron el impuesto de sangre, vieron reducidos sus ingresos.²⁸

²⁵ Knight y Wilcox, 2012, 182-189 y González Enciso, 2017a, 209-211.

²⁶ Knight y Wilcox, 2012, 189-193

²⁷ Bannerman, 2017, 23-40.

²⁸ Pontón, 2017, 293-324.

Le Modèle français.

El objetivo principal de Francia en el siglo XVIII fue la expansión territorial en Europa, América y Asia para incrementar así la gloria y el poder de los Borbones. Para ello no dudó en recurrir a las armas y en subordinar la economía a la política exterior, siendo el principal enemigo de Gran Bretaña en lo que se ha denominado la Segunda Guerra de los Cien años. No obstante, Francia se vio seriamente constreñida debido a las dificultades financieras y al creciente endeudamiento arrastrado durante todo el siglo. Dicho problema se vio agravado por la incapacidad de los monarcas para reformar un sistema fiscal controlado por los *fermiers généraux* –grandes arrendatarios de impuestos de la corona– y por el uso descontrolado de la deuda pública, llegándose por ejemplo en 1710 a tener comprometidos los ingresos de los tres años siguientes. Como resultado, los presupuestos de las fuerzas armadas sufrieron severos recortes. Para paliar parcialmente los efectos de dichos recortes en la efectividad de sus fuerzas armadas, se recurrió a los propios oficiales para sufragar ciertos gastos y a un número reducido de contratistas, a los que se otorgó una serie de privilegios y monopolios territoriales, para la compra de materias primas, para la manufacturación de productos estratégicos y para la realización de otro tipo de servicios como el transporte de mercancías o el reclutamiento de soldados. He aquí que los contratistas se aprovecharon de la debilidad del Estado Francés y su escasa confianza en el mercado para enriquecerse.²⁹

Aunque es complicado conocer exactamente quiénes fueron estos contratistas, sabemos que entre ellos había financieros de la corona, comerciantes e individuos ligados a la protoindustria de diversa importancia. Muchos estaban respaldados por unas redes de subcontratación considerables, disponían del favor político de secretarios de Estado y además tenían algún puesto oficial en la administración francesa o eran arrendatarios de las rentas del Estado. Unas posiciones desde las que podían manipular las gestiones de la provisión militar a su favor. Sin embargo, si bien hubo casos de corrupción, actuaron de una manera eficiente la mayoría de las veces. David Plouviez, tras un examen preliminar de 1319 contratos de provisión para la armada francesa fechados entre 1720 y 1792, ha concluido que solo el 10% de ellos acabaron en disputa, siendo las condiciones de pago su causa principal.³⁰ Asimismo, el mismo historiador ha señalado que las empresas de los contratistas, conformadas en torno a lazos familiares, constituyeron unos complejos comerciales e industriales –como la empresa proveedora de madera y anclas dirigida por Pierre Babaud de

²⁹ *Idem*; Pourchasse, 2017, 57-71; y Parrot, 2012, 270-304.

³⁰ Plouviez., 2017, 41-56.

la Chaussade— que emplearon en ocasiones a miles de personas, contribuyeron al desarrollo de innovaciones técnicas en industrias relacionadas con la provisión militar como la metalúrgica, construyeron algunas infraestructuras a lo largo del reino y fomentaron la conexión comercial entre distintas de sus zonas. Ahora bien, debemos tener en cuenta que todo esto solo benefició a los contratistas, pues las guerras que ayudaron a sostener trajeron miseria y muerte a la mayoría de la población. Hecho ya denunciado por personajes del propio siglo XVIII como el *Abbé* de Saint-Pierre, quien calculó que Francia había perdido 138,5 millones de *livres* anuales durante la Guerra de Sucesión española. Por ello, no es de extrañar que, como en Gran Bretaña, la mayoría de los contratistas gozara de mala fama entre la población.³¹

De esta manera, los problemas que afrontó Francia como *contractor state* no se debieron tanto a las faltas de los contratistas como a las limitaciones del propio Estado francés. Su desconfianza en el mercado abrió una brecha con la economía real que degeneró en unos precios marcados por factores políticos, sus problemas financieros conllevaron graves retrasos en sus pagos y su administración se vio bloqueada constantemente por las deficiencias derivadas de la venalidad, entremezclándose intereses públicos y privados. Así las cosas, Francia no pudo establecer una política clara con respecto a la provisión militar y fue alternando entre la administración directa y el uso de contratistas.³² Al principio de la Guerra de Sucesión Austríaca el duque de Choiseul, a la sazón Secretario de Estado de Luis XV, decidió cambiar a un sistema de administración directa para avituallar a las tropas, pero tras tres años de dificultades reintrodujo el sistema de compañías contratistas privilegiadas. Estos no solo ofrecieron al Estado francés unos precios más bajos, sino que además le dieron el crédito suficiente para que pudiera afrontar los costes de la guerra con una mayor flexibilidad. Sin embargo, el Estado francés se retrasó mucho más de lo previsto en sus pagos y empezó a emitir bonos que pronto se depreciaron, con lo que al final se volvió, una vez acabada la guerra, a un sistema de administración directa entre 1763 y 1771. Los contratistas debieron esperar años hasta terminar de liquidar sus cuentas. De hecho, la compañía *Munitionnaire des Vivres de Flandres et d'Allemagne* tuvo que esperar hasta 1766 y, aunque salió recompensada, sus integrantes prefirieron entonces dedicarse al arrendamiento de rentas reales y escapar así de un negocio arriesgado y portador de oprobio.³³

³¹ *Idem*; Rowlands, 2014, 215-234; y Albareda Salvadó, 2014, 389-407.

³² González Enciso, 2017a, 202-216.

³³ Félix, 2012, 103-134.

Por si todo esto fuera poco, Francia no dio apoyo suficiente a sus comerciantes en el Báltico, una región vital para la provisión militar desde la que se importaba cáñamo, madera, brea y hierro. Un hecho que resulta chocante por cuanto aquel Estado, gracias a la exportación de vinos, sal y productos coloniales, era de los pocos países con una balanza comercial positiva en esa región. Como resultado de esta situación tan singular, los contratistas franceses se vieron obligados a recurrir a intermediarios extranjeros, mayoritariamente neerlandeses, que a su vez obtuvieron los productos requeridos de la mano de los británicos, los auténticos dueños y señores de las redes comerciales bálticas. De esta manera, los franceses pasaron a depender de sus enemigos más poderosos a la hora de conseguir los materiales necesarios para la fabricación de su armada.³⁴

En definitiva, podemos decir que Gran Bretaña y Francia, las potencias más importantes en la Europa dieciochesca, desarrollaron unos *contractor states* muy diferentes entre sí. La primera se apoyó en la legitimidad parlamentaria y en un aparato fisco-financiero eficaz, y confió en la libre competencia de los mercados, creando nuevas oportunidades para la comunidad mercantil y una relación más directa con la economía real. La segunda, de acuerdo con las características de su Estado fiscal-militar, se sirvió por el contrario de un número mucho más reducido de contratistas con fuertes vínculos con la corte y la administración. Unos contratistas a los que privilegió para que pudieran soportar los males derivados de unas finanzas deficitarias y una administración desordenada.

3. El *contractor state* español en el siglo XVIII (1700-1793).

Dentro del contexto internacional europeo del siglo XVIII, la monarquía española fue un Estado fiscal-militar y, como tal, reunió y gastó grandes sumas de dinero para crear y mantener unas fuerzas armadas con la que acudir a sus compromisos bélicos.³⁵ Asimismo, la monarquía española fue, al igual que Francia o Gran Bretaña, un *contractor state*, pues recurrió en muchas ocasiones a la ayuda de contratistas privados para abastecer a su ejército y a su armada de las provisiones necesarias en cada caso. Esta relación entre los sucesivos gobiernos españoles y sus *asentistas* fue evolucionando a lo largo de los años, dándose una cierta tendencia hacia una interdependencia entre ambos actores que en numerosos casos acabarían compartiendo no solo algunos objetivos, sino también el mismo destino.

³⁴ Pourchasse, 2012, 253-272.

³⁵ Storrs, 2006.

Características generales del *contractor state* español.

El *contractor state* español del siglo XVIII se construyó en base a un aparato fiscal que experimentó grandes cambios. En la Corona de Aragón, se instauró durante la Guerra de Sucesión el catastro o equivalente de las rentas provinciales, recaudado *manu militari*. Este impuesto respondió a una voluntad punitiva para con la Corona de Aragón y a la necesidad de cubrir los costes de su ocupación militar. Aunque tenía un carácter progresivo teórico, acabó siendo un impuesto de cuota innegociable y extremadamente alta –en 1718 el monto total para Cataluña ascendía a 13,5 millones de reales de vellón (en adelante rsv.)– distribuido entre los corregimientos y municipios, cuyas elites locales consiguieron que recayese principalmente entre los más pobres. No sería hasta la segunda mitad de siglo cuando la presión fiscal del Catastro disminuyese. Para entonces, en la Corona de Castilla, donde las elites nunca permitieron la implantación del catastro, la corona pasó a administrar directamente las rentas provinciales, que gravaban el consumo, ante el poco beneficio obtenido mediante su arriendo a unos particulares abusivos.³⁶

Ello no significó ningún alivio para las clases más desfavorecidas, que tuvieron que aguantar unas cargas fiscales cada vez más pesadas y los desastres causados por la temeraria emisión de juros y vales reales. No obstante, incluso aumentando la presión fiscal en toda España y contando con las remesas de oro y plata americanos, el Estado no pudo hacer frente a la guerra sin aumentar su déficit y declarar recurrentes suspensiones de pago. Desde luego la guerra fue una de las grandes obsesiones de los Borbones españoles, a excepción de Fernando VI. Todo el reinado de Felipe V estuvo marcado por una política revisionista del Tratado de Utrecht en lo referente a Italia, tal como quedó demostrado en la Guerra de la Cuádruple Alianza, la Guerra de Sucesión Polaca y la Guerra de Sucesión Austríaca. Asimismo, Carlos III, teniendo por objeto reducir la supremacía británica, se alió con el bando perdedor durante los últimos años de la Guerra de los Siete Años y participó luego en la Guerra de Independencia Estadounidense, mientras que Carlos IV se unió a la Primera Coalición Europea contra la Francia revolucionaria al inicio de su reinado.³⁷

Más allá del debate sobre la mejor manera de aprovisionar a las fuerzas armadas españolas del siglo XVIII, hoy sabemos que la principal preocupación de los ministros de la España de los Borbones fue la obtención de los suministros demandados y el fortalecimiento de la autoridad real. Por ello no dudaron en cambiar de un sistema de provisión militar

³⁶ Delgado Ribas, 2015, 373-384 y Fontana Lázaro, 2001, 21-38.

³⁷ Pontón, 2017, 293-324 y Sallés Vilaseca, 2016, 313-334.

público a uno privado y *viceversa* cuando se pensaba la situación lo requería.³⁸ De hecho, hubo campañas en las que, al margen del sistema de provisión imperante, abonaron dinero a los habilitados de los regimientos para hacer compras urgentes en los mercados locales.³⁹ Ahora bien, ese pragmatismo político conllevó que España se apoyase mayoritariamente en los asientos y en intermediarios particulares. Al gobierno español le resultaba muy complicado, aun partiendo de contratos pasados, precisar el precio de los suministros y ello dio pie a que el precio de los contratos pactados con asentistas se pudiera establecer tras un proceso de negociación política. La incipiente opinión pública marcaba aquí los límites, por lo que el Estado procuraba que los precios se mantuviesen estables o incluso que disminuyesen. Uno de los puntos más conflictivos de las negociaciones era si la Real Hacienda adelantaría al asentista en cuestión el coste total del suministro en mensualidades o anualidades conocidas como anticipos o *mesadas*. Estos anticipos daban liquidez al asentista para pagar a sus subcontratistas, proveedores y acreedores mientras esperaba que el Estado, tras un largo procedimiento de control contable dificultado normalmente por la falta de recursos de la corona, procediera al pago de los suministros entregados. El Estado siempre intentó que las mesadas no se incluyesen en el contrato y, durante la primera mitad de siglo, sus ministros consiguieron reducir su impacto al sustituirlas por arrendamientos de determinadas rentas o al complementarlas con ellos. Sin embargo, cuando a lo largo de la segunda mitad de siglo el Estado obtuvo un mayor control sobre la recaudación de sus rentas, tuvo que ceder y conceder amplios anticipos.⁴⁰

A pesar de esta pequeña derrota, el Estado pudo ejercer plenamente su autoridad sobre los asentistas y orientó su política hacia la consecución de las tesis mercantilistas. Así, se consiguió un completo dominio de los intermediarios españoles sobre la provisión militar y la progresiva eliminación de contratistas extranjeros. Desde principios de siglo, el Estado estimuló el principio de exclusividad y concedió un número calculado de privilegios a los asentistas, que de esta manera obtuvieron un medio de promoción social y económica, para asegurar suministros determinados. Esos privilegios fueron esenciales para la gestión del negocio y ofrecieron unas posibilidades comerciales que iba más allá de la provisión militar. Además, generaron situaciones de ventaja para algunos intermediarios, crearon monopolios *de facto* y permitieron a los funcionarios del Estado un mayor control del suministro. Esta dinámica se aceleró en la segunda mitad de siglo y acabó por establecerse una fuerte

³⁸ Torres Sánchez, 2013b, 159-178.

³⁹ Solbes Ferri, 2016, 125.

⁴⁰ Torres Sánchez, Rafael, 2013b, 159-178.

interdependencia entre el Estado y sus asentistas, muchos de los cuales fueron financieros de la corona, como la familia navarra de los Goyeneche, o empresarios y *botiguers* catalanes que se habían mantenido leales a Felipe V durante la Guerra de Sucesión Española, como los hermanos Josep y Joan Durán. No obstante, en lo que atañe al fomento de la producción nacional, el Estado no tuvo la misma suerte, pues el ideal del autoabastecimiento nunca pudo lograrse y hubo de recurrirse en muchas ocasiones a los incipientes mercados europeos de suministros militares.⁴¹

No se puede negar que las políticas de abastecimiento militar llevadas a cabo en España tuvieron efectos positivos. Rafael Torres Sánchez ha señalado cómo en la segunda mitad del siglo XVIII la participación del comerciante vasco Tomás Saint Aulary en la provisión de materiales para la construcción y el mantenimiento de buques de la armada favoreció un crecimiento económico patente y un avance en la tendencia hacia la integración comercial de la región cantábrica.⁴² Igualmente, Eduard Martí Fraga, en su novedoso estudio sobre los asientos menores realizados en Cataluña entre 1715 y 1725, ha concluido que los contratos concedidos por Felipe V pudieron acelerar la crisis de los gremios catalanes, originada por los cambios que experimentó la economía catalana y las dificultades de las mismas corporaciones para responder a las nuevas demandas.⁴³ Sin embargo, todos los beneficios económicos que pudieran desembocar del sistema de suministro militar de los Borbones quedaron en nada ante la desconfianza sentida por este hacia el mercado. Su libre concurrencia suscitaba unas incertidumbres y unos riesgos que, dado el carácter inestable de la demanda estatal, no se quisieron asumir. He aquí que los privilegios concedidos por el Estado hicieron disminuir el número de posibles asentistas, con lo que no se pudo contar con un gran abanico de contratistas alternativos que entrasen en acción cuando el asentista de turno fallase, ni se fomentó la conformación de unos auténticos mercados nacionales que pudiesen servir de estímulo para el resto de la economía española.⁴⁴

En paralelo a la construcción del sistema de abastecimiento militar en el siglo XVIII, el aparato de gobierno español creó y fortaleció la Tesorería General. Esta institución vio la luz en 1718 para responder a la necesidad de un sistema administrativo y fiscal más centralizado. Así, tras unos comienzos inseguros, la institución se pudo consolidar en 1743 y adquirió su forma definitiva con la Instrucción de 1753, encargándose, bajo el estricto control de las Contadurías Generales, de recibir el producto neto obtenido por la Dirección

⁴¹ *Ibidem*, 179-193 y Delgado Ribas, 2018, 129-153.

⁴² Torres Sánchez, Rafael, 1999, 81-108.

⁴³ Martí Fraga, (de próxima publicación).

⁴⁴ Bowen *et al.*, 2013, 253-257.

General de Rentas tras el cobro de las rentas reales y de gestionar tal producto para asistir los gastos efectuados por el Estado. El Tesorero General, cuya autoridad estaba subordinada a la Secretaría de Hacienda, debía saber en todo momento los fondos que tenía a cargo y registrar todos los movimientos contables que tuviesen lugar. Subordinadas a este había numerosas cajas menores, siendo las diez territoriales las más importantes. Ocho de ellas eran Tesorerías de Ejército y tenían, a nivel regional, las mismas funciones que la Tesorería General. Por otro lado, la Depositaria de Indias recibía las rentas provenientes de los territorios de ultramar y la Caja Central de Madrid administraba el dinero en efectivo obtenido del centro peninsular, de los créditos dados por instituciones fuera de la administración real y del superávit de las cajas territoriales. Las continuas transferencias entre estas tesorerías constituían una estructura financiera de compleja coordinación. En lo que respecta al pago de los asientos, la caja principal de Madrid se encargaba de hacer frente a los costes de víveres, equipos y vestuarios mientras que las Tesorerías de Ejército pagaban el armamento y los salarios.⁴⁵

El suministro de víveres.

Aunque existían unos principios generales que guiaron las políticas de abastecimiento militar españolas en el siglo XVIII, cada tipo de suministro presentó una evolución y características particulares. En la actualidad, las provisiones más investigadas por la historiografía han sido las de víveres, armamento, vestuario, productos para la construcción naval y recluta. En las páginas restantes de este capítulo intentaremos analizar sucintamente cada una de estas excluyendo únicamente la provisión de vestuario, a la que luego dedicaremos una mayor atención.

Tras los salarios, el gasto más importante que el Estado tenía que desembolsar para mantener operativas sus fuerzas armadas era el destinado a la compra y distribución de víveres. La gestión de este suministro no era nada fácil debido a las grandes necesidades de crédito, el intervencionismo del aparato de gobierno español y el mínimo crecimiento de la producción agraria. Así las cosas, nunca hubo un empresario, institución o compañía que se hiciera cargo del suministro de víveres en todo el Imperio Español. Tanto en América como en Filipinas se recurrió a mercaderes y poderes locales a los que se les pagó mediante el Real Situado, mientras que en los territorios metropolitanos esa provisión se dividió en cuatro partes que serían administradas independientemente: ejército, armada, tropas de la corte y guarniciones africanas. Por supuesto, el ejército y la armada eran los grupos más importantes.

⁴⁵ Solbes Ferri, 2011, 129-137 y Dubet y Solbes Ferri, 2016.

En lo que respecta al primero, los asentistas españoles lograron imponerse y eliminar a sus competidores franceses y flamencos a partir de la Guerra de Sucesión, amasando muchos de ellos grandes fortunas gracias a la combinación de contratos regionales, el arrendamiento de rentas reales y la dación de préstamos a la corona. En los años treinta, Patiño consiguió imponer un modelo de administración directa en el que los intendentes fueron los responsables del avituallamiento, pero el sistema resultó ser un fracaso y en los años cuarenta la casa comercial del marqués de Valdeolmos se hizo con el suministro para todas las tropas hasta que Francisco Mendinueta se lo arrebató en 1744. Este último pertenecía a una camarilla de financieros navarros muy bien posicionada en Madrid y consiguió acumular toda una serie de privilegios, deudas estatales y servicios a la corona. No obstante, la llegada del marqués de Esquilache supuso su caída en 1762 e inició un período convulso tras el que los Cinco Gremios Mayores de Madrid se harían con el suministro del ejército en 1768.⁴⁶

En lo que concierne a la armada, la reducción de la geografía imperial española permitió también la nacionalización de los asentistas. El suministro de víveres navales era mucho más complejo que el del ejército, pues a la limitación técnica de tener que trabajar con productos perecederos se unía la dificultad de reunir unas raciones y unos envases mucho más variados. Esta fue la razón de que dicho suministro no atrajera tantas ofertas por parte de los hombres de negocio y de que los asentistas implicados gozasen de una mayor continuidad. En 1719 Patiño ofreció a Antonio Puche el asiento de avituallamiento para toda la armada y, tras la finalización del contrato en 1722, la compañía de Norberto Arizcun, miembro de la misma camarilla navarra a la que perteneció Mendinueta, se hizo con el nuevo asiento gracias a sus precios más competitivos y a su renuncia de los anticipos. La compañía gestionó hasta 1765 el avituallamiento de la armada de forma continua y a pesar de las crecientes demandas del gobierno. Sin embargo, la revisión de los asientos por parte de Esquilache comportó su exclusión del negocio hasta 1772, momento en el que lo recuperó. Desde entonces la compañía cumplió con eficacia y flexibilidad su cometido, pero en 1783 las circunstancias políticas y financieras cambiaron y tuvieron como resultado el traspaso del asiento al Banco de San Carlos y, posteriormente, a los Cinco Gremios Mayores.⁴⁷

Los Cinco Gremios Mayores supieron aprovechar su proximidad con la Casa Real, a la que concedió distintos préstamos, para obtener su apoyo desde la segunda mitad de siglo. En este contexto, se adueñaron del asiento de vituallas para las tropas de la corte en 1759 después de ofrecer una reducción de precios y renunciar a los anticipos. Más tarde, cuando

⁴⁶ Torres Sánchez, 2016, 44-96

⁴⁷ Torres Sánchez, 2010, 213-264 y Baudot Monroy, 2013, 127-158.

la liberalización del comercio de grano impulsada por Esquilache produjo una crisis agrícola, los Cinco Gremios Mayores se presentaron como una apuesta fiable y segura para hacerse con el avituallamiento del ejército al contar con unas fuentes de financiación más seguras. Estas se basaban, más allá del comercio, en su actividad como banco privado y en su papel de gestor del Excusado, diezmo eclesiástico patrimonio del Estado con el que la compañía daría un salto cualitativo. Una vez obtenido el asiento en 1768, la compañía fue acumulando toda una serie de privilegios y servicios a la corona que fortalecieron aún más su posición. Una posición que solo se vería perjudicada momentáneamente, entre 1783 y 1790, con el auge de Francisco Cabarrús y la obtención por parte del Baco de San Carlos del asiento. Después de esta etapa, los Cinco Gremios no solo recuperaron su antiguo asiento endureciendo sus condiciones, sino que además se hicieron con el avituallamiento para la armada. No obstante, esta fue una victoria efímera ya que la Guerra de la Convención provocaría la quiebra del Estado. Una quiebra que arrastraría consigo a los Cinco Gremios Mayores al desmoronarse todas sus bases económicas: el comercio americano, la exportación de plata, sus fuentes de abastecimiento europeas y, sobre todo, los pagos de la Real Hacienda.⁴⁸

El suministro de armas de fuego y municiones.

En la provisión de armamento se dio una gran variedad empresarial impuesta por los distintos productos fabricados. Las armas ligeras eran fabricadas por artesanos agremiados concentrados en Guipúzcoa, Vizcaya y en algunas zonas de Cataluña. Hasta 1721 el Estado monitorizó su actividad, prohibiendo la venta a particulares, a través del superintendente general instalado en Plasencia, pero tras esa fecha se restableció el sistema de asientos y se autorizó la venta al público general. Entonces, Martín de Isasi-Isasmendi consiguió el asiento para la provisión de armas ligeras y negoció la producción con cada uno de los gremios. Sin embargo, las relaciones entre estos actores no fueron buenas y en 1735 el asiento pasó a la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas, que lo mantendría hasta que, durante la Guerra de la Convención, las fábricas de armas fueron destruidas. En el caso de la pólvora, si bien el Estado había establecido algunas Fábricas Reales, la producción debió complementarse acudiendo a asentistas durante todo el siglo en la España metropolitana y hasta 1767 en las colonias americanas.⁴⁹

⁴⁸ Torres Sánchez, 2012, 409-434.

⁴⁹ González Enciso, 2017a, 233-253 y González Enciso, 2013, 269-303.

En lo que se refiere a la provisión de artillería y municiones se distinguen dos etapas bien diferenciadas. En la primera de ellas, comprendida desde al advenimiento de los Borbones hasta los años sesenta, el abastecimiento de cañones de bronce destinados al ejército fue encomendado a unos asentistas manufactureros quienes gestionaron todo el proceso de producción en fábricas propiedad de la corona, siendo las más importantes las situadas en Sevilla y Barcelona. En la primera ciudad los asientos recayeron sobre las familias de los Habet y los Solano, mientras que en Barcelona lo hicieron sobre Pere Ribot, Francesc Mir y Joseph Barnaola. Todos ellos debieron limitarse a lo estrictamente técnico después de que los miliares pasasen, en 1717, a dirigir las fábricas por orden del Estado. Al mismo tiempo, en lo que respecta suministro de cañones de hierro para la armada y de municiones, los ministros españoles decidieron confiar plenamente en asentistas propietarios de fábricas. El complejo cántabro de La Cavada-Liérganes dirigido por la familia de los Olivares fue el lugar donde se concentró la producción de cañones de hierro, mientras que la manufacturación de municiones se desarrolló en las fábricas de Eugui, Asura e Iturbieta. Dentro de esta última provisión cabe destacar la participación de las compañías comerciales navarras de Arizcun entre 1723 y 1735 y de Mendinueta entre 1723 y 1765, lo que nos advierte de las aspiraciones y de la gran polivalencia de estas entidades.⁵⁰

En la segunda fase, dada desde los años sesenta, el Estado decidió administrar directamente las provisiones de artillería y municiones, construyendo nuevas fábricas públicas y nacionalizando las privadas. Las razones para este cambio tan drástico, amén de del eterno desprecio popular sufrido por todos los asentistas españoles, radicaron en la derrota española en la Guerra de los Siete Años y a la cada vez más deficiente calidad de los productos entregados por los asentistas. A pesar de contar con numerosos privilegios, estos habían visto obstaculizada su labor en los años anteriores ante las duras condiciones impuestas por el Estado. Con la prohibición de la venta de sus productos a particulares o extranjeros, las fuerzas armadas españolas, caracterizadas por una demanda errática de armamento en función de las urgencias militares, se habían convertido en el único cliente posible. Un cliente que no siempre promocionaba suficientemente al productor español y que encima pagaba tarde. Como consecuencia, los asentistas procuraron desarrollar una estrategia comercial que contemplara la diversificación de productos y limitase las inversiones en armamento, lo que se tradujo en un nulo deseo por implementar innovaciones técnicas y en una merma considerable de la calidad.⁵¹

⁵⁰ *Idem.*

⁵¹ *Idem* y González Enciso, 2017b, 87-104.

El paso de un *contractor state* a un *factory state* no dio los resultados esperados. La indecisión política sobre la dirección de las fábricas, las disputas administrativas y personales, los intentos fallidos de mejorar la tecnología y la escasez de fondos contribuyeron a hacer de la administración directa del suministro un auténtico fracaso. Uno de los efectos más perjudiciales de ello fue la bajada drástica de la producción, a la que hubo de responderse renunciando de momento a los principios mercantilistas y recurriendo a los mercados extranjeros. Antes de 1760, España ya había realizado algunas compras ocasionales a empresas o mercaderes foráneos, pero no pudieron compararse con la adquisición de 5.089 piezas de artillería compradas a la *Carron Company* británica y al Estado francés entre 1773 y 1778.⁵² Incluso así, el Estado español persistió en continuar por la senda de la administración directa exceptuando un breve período de tiempo en el que, a casusa de la Guerra de la Convención, se vio forzado a acudir al productor gallego Antonio Raimundo Ibáñez como asentista.⁵³

El suministro de productos navales y la construcción de buques.

La nueva carrera de armas iniciada en el siglo XVIII supuso que las necesidades navales fuesen mucho más variadas y complejas. A fin de cuentas, para 1796 la armada española se había convertido en la segunda más grande de Europa, contando en su haber con 198 barcos. Durante el reinado de Felipe V, gracias al impulso dado por el cardenal Alberoni y el Secretario de Estado Patiño, se continuó el proceso de recuperación iniciado por los ministros de Carlos II, se centralizaron todos los procesos de construcción y mantenimiento navales bajo la figura de un ministro de marina, y se inició la construcción de arsenales en las capitales de los tres departamentos navales: Cádiz, Cartagena y Ferrol. No obstante, estos emplazamientos no estuvieron plenamente operativos hasta la segunda mitad de siglo, con lo que, de todos los nuevos buques adquiridos en la primera mitad de siglo, solamente 10 fueron construidos en astilleros de la corona, 84 fueron construidos por contratistas privados y 12 fueron comprados en el extranjero. Los asentistas metropolitanos, que concentraron su actividad en la localidad cántabra de Guarnizo por su tradición naviera y su cercanía a recursos naturales, mostraron una gran flexibilidad en las formas de pago y consiguieron implementar ciertas innovaciones técnicas. A cambio, el Estado les proporcionó todo tipo de infraestructuras al tiempo que destinó ciertos funcionarios al astillero para controlar la calidad de la producción.⁵⁴ En el caso de los contratistas españoles

⁵² González Enciso, 2017b, 97 y González Enciso, 2012, 135-157.

⁵³ González Enciso, 2013, 288.

⁵⁴ González Enciso, 2017a, 223-232 y Torres Sánchez, 2016, 115-160.

americanos, la producción naval se centralizó en el astillero de la Habana. Los contratistas que en él operaron, además de crear vínculos socioeconómicos con las élites mercantiles de la ciudad de la Habana, tuvieron la ventaja de disponer de una madera de inmejorable calidad, financiarse fácilmente gracias a las estrechas relaciones de la ciudad con los financieros de la capital virreinal novoespañola y contar con la plata fuerte proporcionada por la partida del Situado.⁵⁵

A partir de la segunda mitad del siglo XVIII, los tres arsenales se pusieron en marcha y permitieron al Estado poseer la administración directa sobre la construcción del 68% de los 129 barcos construidos en esa etapa, siendo el resto comprado al extranjero o hecho por empresas particulares. Estas últimas sufrieron, como consecuencia, una gran bajada de su actividad entre 1751 y 1763, tras la cual no solo muchas de ellas no sucumbieron, sino que también se vieron relanzadas, sobre todo cuando el Estado fue perdiendo confianza en sus arsenales. Ciertamente, en estos emplazamientos estatales los costes se encarecieron, pero la producción no mejoró en mucho. El de Ferrol estaba demasiado alejado de las grandes comunidades comerciales y financieras, mientras que los de Cartagena y Cádiz se mostraron incapaces de construir navíos de grandes dimensiones. En este contexto, no debería extrañarnos que los asentistas volvieran con fuerzas renovadas, especialmente en la Habana, donde diversas compañías se ocuparían de fabricar los buques más grandes de la armada.⁵⁶

A pesar de lo que pudiésemos pensar a primera vista, los asentistas también lograron romper las barreras de los arsenales e infiltrarse en ellos por medio de la realización de tareas complementarias y de suministro. La variedad de perfiles era muy amplia, abarcando desde nobles cuyas tierras producían materias primas necesarias para la armada hasta maestros artesanos. La mayoría estableció fuertes vínculos con mercaderes locales y ejercieron con asiduidad la subcontratación, mientras que el Estado, en su empeño por recurrir a unas pocas y conocidas compañías intermediarias, les ofreció un buen número de privilegios. Unos privilegios que muchas veces no tuvieron en cuenta a los productores y, junto a la falta de flexibilidad, arruinaron los intentos de fomentar la producción nacional, teniendo que recurrirse a los mercados europeos para obtener productos tan variados como el cáñamo, la brea o la madera.⁵⁷

⁵⁵ Serrano Álvarez, 2013, 99-125.

⁵⁶ Torres Sánchez, 2016, 160-166.

⁵⁷ *Ibidem*, 167-209.

El suministro de hombres.

La monarquía española del siglo XVIII no se limitó únicamente a pactar con asentistas la entrega de productos necesarios para mantener operativas sus unidades militares, sino que también acordó con ellos la entrega de hombres para nutrir esas mismas unidades. Hoy sabemos gracias a Rafael Torres Sánchez que, a mediados de siglo, se recurrió a comerciante vasco Tomás Saint Aulary para recoger marineros por toda la costa cantábrica y transportarlos luego a Ferrol.⁵⁸ Igualmente, sabemos que a lo largo del setecientos el Estado español firmó un número creciente de asientos especiales para la recluta de tropas mercenarias extranjeras, que para 1750 equivaldrían al 21% de los 82 batallones de infantería existentes en el ejército y para 1781 alcanzarían la cifra teórica de 24.768 hombres.⁵⁹ Ahora bien, el caso que mejor conocemos es el de la recluta de soldados españoles para el ejército. Hasta hace unos pocos años, se pensaba que los hombres se habían obtenido solamente mediante su incorporación voluntaria al ejército, la realización de levadas de forzados que tenían la intención de librar a las poblaciones de indeseables y “vagos” –que podían ser trabajadores de fábricas no agremiados o personas capturadas en tabernas–, la formación y el reforzamiento de las milicias, o la instauración de la Ley de Quintas, que regulaba la recluta de uno de cada cinco hombres inscritos en una lista de la que se excluían a privilegiados, personas indispensables para la vida económica, cabezas de familia, enfermos, ancianos y muchachos demasiado jóvenes.⁶⁰

Sin embargo, esos mecanismos nunca fueron suficientes para hacer frente a un progresivo crecimiento del ejército, por lo que los Borbones debieron acudir desde 1702 hasta 1793 a capitanes, corporaciones locales u otro tipo de intermediarios que, actuando como asentistas, se encargaron de conseguir los soldados precisos. Todos ellos tuvieron que sufragar, mientras durase la recluta, los gastos derivados del pago de la prima de enganche, el vestuario, armamento, manutención y transporte de la tropa. A cambio, luego percibieron compensaciones en forma de sumas monetarias, empleos militares, cargos político-administrativos, mercedes honorarias y, además, en el caso de los capitanes, una gratificación económica complementaria si mantenían completas sus unidades.⁶¹ La privatización del reclutamiento prosperó y llegó a ser el método más efectivo para la creación de nuevas unidades en tiempos de guerra. Muestra de ello fue el reinado de Felipe V, una etapa de gran actividad en la que los asentistas de levadas privadas reclutaron a más de 40.000 soldados

⁵⁸ Torres Sánchez, 1999, 104.

⁵⁹ Torres Sánchez, 2013b, 184.

⁶⁰ Borreguero Beltrán, 1989, 91-102

⁶¹ Andújar Castillo, 2013, 235-268.

incluyendo a los extranjeros. Estos asentistas experimentarían un período de inactividad a lo largo del reinado de Fernando VI y de la paz iniciada con el Tratado de Aquisgrán, pero luego volverían a recobrar una gran importancia en los reinados de Carlos III, quien por primera vez planificó las condiciones que deberían cumplir, y Carlos IV.⁶²

Resumiendo lo dicho hasta ahora con respecto a España, podemos concluir que desarrolló un *contractor state* que, en líneas generales y de un modo parecido al caso francés, prefirió privilegiar a unos pocos contratistas militares a confiar en las fuerzas del mercado. Un *contractor state* que, como resultado de esta política, fue haciéndose cada vez más dependiente de unos empresarios monopolistas españoles, pero que, aun abanderando los principios mercantilistas, no impulsó unas reformas flexibles que pudiesen fomentar la producción nacional de una manera eficaz. Un *contractor state*, en definitiva, que satisfizo con sus altibajos las necesidades militares durante gran parte del siglo XVIII, pero que comenzó a derrumbarse ante las presiones ejercidas por las Guerra de la Convención.

4. La provisión de uniformes al ejército español en el siglo XVIII (1700-1793).

Una de las provisiones militares más importantes para la España del siglo XVIII fue la del vestuario, negocio en el que los asentistas particulares volvieron a ser la solución preferida por el Estado. No obstante, este siempre mantuvo una cierta contradicción entre sus expectativas y sus decisiones oficiales y, como resultado, acabó introduciendo un conjunto de medidas intervencionistas que dieron lugar a una transformación continua del sistema de abastecimiento. En este capítulo nos adentraremos en el suministro de uniformes al ejército con un objetivo doble. Por una parte, intentaremos dar una visión general de dicha provisión de atendiendo a su evolución y sus particularidades. Por otra parte, procuraremos a través de ella ahondar en las relaciones jurídicas y contractuales que el Estado estableció con sus asentistas.

Evolución del gasto destinado a la provisión de vestuario.

La información correspondiente a los gastos derivados de la provisión de menajes, vestuario y armamento se encontraban en una de las cerca de 40 partidas o clases de gasto en que los Tesoreros Generales dividían las cuentas anuales de sus datas generales, que presentaban ante la Contaduría Mayor de cuentas. El estudio del conjunto de este tipo específico de partidas ha permitido demostrar que, en términos absolutos, su coste presentó

⁶² Andújar Castillo, 2003, 123-147.

una tendencia general de crecimiento ascendiendo a una media anual de 10,5 millones rsv. entre 1727 y el final de siglo. En la etapa comprendida entre 1727 y 1748, marcada por las ambiciones italianas de Felipe V, el pago medio anual osciló en torno a los 7,7 millones de rsv., mientras que entre 1749 y 1761 el neutralismo del Fernando VI redujo esa cantidad a unos 3 millones de rsv. Con el reinado de Carlos III, caracterizado por la reincorporación de España a los conflictos internacionales, los gastos de la partida de vestuario y armamento aumentarían nuevamente a una media anual de 12,5 millones de rsv., una cifra incrementada luego a 16 millones de rsv. por los ministros de Carlos IV.⁶³

Sin embargo, en términos relativos, los pagos de la partida destinada a vestuario y armamento solo supusieron de media un 2,2% de los gastos totales de la Tesorería General. De hecho, si bien reflejaron hasta 1748 la tendencia mostrada en las cifras absolutas con un porcentaje del 2,5%, desde entonces hasta el final de la centuria presentaron una caída paulatina, con unos porcentajes del 1%, 2,3% y 1,8% para los reinados de Fernando VI, Carlos III y Carlos IV respectivamente. La causa de todas estas diferencias percibidas entre las cifras relativas y absolutas radican en la estabilidad de los fondos destinados al vestuario, en el incremento progresivo de los ingresos fiscales –los reyes imponían nuevos impuestos o aumentaba los existentes, llegando a contar con unos presupuestos de 500 millones de rsv. para 1780– y en el grado de inflación experimentado a lo largo del siglo XVIII. Una vez separados los fondos destinados al vestuario de los destinados al armamento, parece que el coste de la primera provisión, a pesar de caracterizarse por una mayor irregularidad, fue por norma el doble del coste de la segunda provisión.⁶⁴

Fórmulas jurídicas para la contratación de asientos, formas de pago y control contable.

Como veremos más adelante, los asientos no fueron el único mecanismo por el que Estado uniformó a sus tropas. Sin embargo, ya fuera porque el Estado no podía desplazar a los contratistas privados o porque le convenían dichos contratos, los asientos fueron siempre el mecanismo más utilizado. Cuando la Secretaría de Hacienda pudo controlar la elección del asentista, el proceso de contratación siempre comenzaba cuando la corona comunicaba a su círculo íntimo una necesidad que hubiera surgido. Entonces, todos aquellos interesados podían presentar su oferta de provisión al Consejo de Hacienda por medio de un pliego de condiciones, dándose inicio al desarrollo de una subasta a cargo de un escribano del Consejo

⁶³ Solbes Ferri, Sergio, 2012a, 273-276.

⁶⁴ *Ibidem*, 277-280.

que registraba las propuestas recibidas. Después de ocho pregones se procedía al remate de la subasta al mejor postor, ya fuera de acuerdo con su oferta inicial o a una de sus contraofertas posteriores que hubiera presentado ante el Contador General de Valores. Por real orden comunicada por el Secretario de Hacienda al Consejo de Hacienda, se aprobaba el pliego de condiciones definitivo y se guardaba una copia del contrato en la Contaduría General de Valores. A pesar de que este pasase a ser efectivo desde ese momento, se contemplaba que cualquier empresario pudiera presentar una nueva oferta en cualquier momento. En el caso de que tal posibilidad sucediese y además prosperase, el nuevo asentista debería pagar al contado todos los géneros y enseres adquiridos y por adquirir del antiguo asentista.⁶⁵

Una vez notificado al asentista la decisión, este aceptaba el encargo y se comprometía a cumplirlo con su persona y bienes, así como mediante la presentación de bienes hipotecables y fiadores ante el Consejo de Hacienda o alguna Intendencia de Ejército. Al final, se otorgaba una escritura pública que era debidamente archivada por el Consejo de Hacienda. En el contrato se detallaban todo tipo de condiciones relativas a la calidad, forma, color, precio, tallas, materiales, uso de productos de las fábricas reales, relaciones con los gremios, condiciones de entrega, privilegios, etc. El proceso de producción empezaba cuando el Secretario de Hacienda o uno de sus representantes comunicaba la real orden de Formalización de Encargo al asentista, donde se exponían la exigencia concreta de producción. El asentista recibía así cada año diferentes propuestas a medida que la corona necesitaba el vestuario. Sin embargo, antes que nada, se entregaban dos muestras de cada uniforme que tenían que ser selladas por el Secretario de Hacienda y los inspectores de cada cuerpo, y que luego servirían como modelo para contratos posteriores. Un oficial designado por un inspector particular controlaba las entregas en los almacenes reales, mientras que otro elegido por el intendente correspondiente revisaba la calidad del producto entregado. Ambos oficiales firmaban y entregaban a los representantes del asentista el recibo de entrega y la certificación de aprobación para que este último pudiese cobrar.⁶⁶

Los asentistas, adjetivados generales si proveían a las tropas de los cuerpos de infantería, caballería y artillería, no eran pagados cada vez que entregaban un pedido. Normalmente, acumulaban una serie de certificados cada trimestre y los presentaban en la Tesorería General para un ajustamiento. El ajustamiento era el proceso contable por el que se determinaba la cantidad que se le debía al asentista y se aprobaba su pago. A cambio de su

⁶⁵ Solbes Ferri, Sergio, 2012b, 1468-1469.

⁶⁶ *Ibidem*, 1469-1470 y Solbes Ferri, 2012a, 281-282.

correcta tramitación, el empresario daba un recibo de libramiento que luego se archivaba. Todos los trámites se solían resolver en el mismo día, pero ello no implicaba que el pago se efectuase en ese preciso momento. En cualquier caso, dicho pago no concluía con los procedimientos administrativos, pues las cuentas del Tesorero General debían ser evaluadas al finalizar el año de ejercicio. A fin de cuentas, desde la reforma de la Tesorería General en 1753, solo la data general remitida por la Contaduría de Cuentas unida a un decreto de aprobación le permitiría volver a ocupar su puesto al año siguiente.⁶⁷

Evolución histórica de la provisión de vestuario.

Los Borbones heredaron de los Habsburgo una España con una industria militar muy precaria.⁶⁸ Por ello, durante la Guerra de Sucesión Española, fueron asentistas franceses los que se encargaron de vestir y equipar debidamente a los regimientos que conformaron el ejército de Felipe V, lo que conllevó no pocos problemas por el rechazo que suscitaban entre comerciantes y productores españoles. Esos asentistas franceses, que o bien fueron pagados directamente por Luis XIV o bien fueron atraídos al otorgárseles privilegios en distintos sectores de la economía española –sobre todo en el comercio americano–, dejaron de tener una influencia significativa tras 1715 y en 1716 la corona, siguiendo unos principios mercantilistas, repartió los contratos de provisión entre agentes españoles y mandó que todos los materiales usados para la confección de uniformes fuesen comprados en fábricas españolas. De resultas de ello, entre los años veinte y treinta del siglo la producción de telas tomó forma en las tres fábricas reales regentadas por el Estado situadas Guadalajara, Brihuega y San Fernando, y en la fábrica privada de Alcoy. Todo ello al tiempo que los empresarios y gremios catalanes mostraron su voluntad de confeccionar las distintas prendas. La provisión de uniformes para el ejército fue compartimentalizada en tres partes: ejército regular, tropas reales y guarniciones africanas –a las que se añadirían en la segunda mitad del siglo las milicias provinciales–. Los oficiales de cada uno de estos cuerpos escogían a su suministrador, quien generalmente también era arrendatario de ciertas rentas reales. Sin embargo, la Tesorería General probablemente solo tenía el control de la transferencia de fondos, pues a pesar de registrar todos los pagos, no podía disponer de los contratos para su archivamiento.⁶⁹

En el período de guerra dado entre 1739 y 1748, mientras la Tesorería General se iba fortaleciendo, el Estado recurrió principalmente a la compañía de los financieros Arizcun –

⁶⁷ *Idem.*

⁶⁸ Solbes Ferri, 2012a, 283.

⁶⁹ Solbes Ferri, 2017, 77-78 y Solbes Ferri, 2015a, 450-451.

familia bien conectada en los círculos del Secretario de Hacienda Iturbide— y a Matías Valparda y al barcelonense Vicente Puyol, ambos asentistas generales. De modo complementario, se hizo uso de asentistas menores —principalmente artesanos— para cuerpos especiales, de contratos directos con los productores a través de los Cinco Gremios Mayores y de abonos concedidos a representantes de compañías o batallones para que obtuvieran el vestuario por sus propios medios. Cabe destacar que los asentistas Valparda y Puyol concentraron la producción en Cataluña, y que el contratista catalán José de Florenza y Pons pudo realizar los ajustamientos contables y recibir todo o gran parte del pago por sus servicios directamente en la Tesorería de Ejército del principado sin tener que acudir a Madrid. Dicha caja territorial concentraría entonces gran parte de los desembolsos estatales. Asimismo, en estos años el ministro de guerra podría gastar por última vez ciertas cantidades sin contar con el visto bueno de la Secretaría de Hacienda.⁷⁰

Terminada la Guerra de Sucesión Austríaca, el marqués de la Ensenada ejecutó varias reformas con el objetivo de reducir el tamaño, poder y autonomía del ejército, así como para hacerlo dependiente de la Secretaría de Hacienda. De esta manera, desde 1749 la Tesorería General pagó a cada regimiento, junto a sus salarios, una suma denominada *gran masa* con la que se debería sufragar una renovación completa del uniforme cada 40 meses. Desaparecidos los asentistas generales, los oficiales habilitados de cada cuerpo obtuvieron de nuevo el poder de elegir a sus suministradores, fuera este un intermediario comercial o un productor. Solo las guarniciones africanas, que siguieron aprovisionándose en base a asientos pactados por las Secretarías de Estado, quedaron exentas de tales medidas. Hasta 1754, la Secretaría de Guerra asumió el control del gasto y la Secretaría de Hacienda el de los abonos por medio de la Tesorería General. Sin embargo, tras la caída de Ensenada, fue la Secretaría de Hacienda la que se fue haciendo con el control de los fondos y de la elección de los proveedores, mientras la de Guerra y Marina se limitaron a comunicar las necesidades y peticiones de los militares. Unos individuos cuyo papel fue reduciéndose cada vez más a un mero trámite administrativo. A raíz de este cambio, la producción de tejidos y uniformes se trasladó progresivamente a la corte y se fomentó la provisión dentro de Castilla, concentrándose los pagos en la Caja Central de Madrid.⁷¹

Durante el reinado de Carlos III se siguió reforzando la Secretaría de Hacienda y, tras terminar la Guerra de los Siete Años, el marqués de Esquilache eliminó la gran masa para que en adelante la provisión de vestuario quedara bajo el control total de la Tesorería General.

⁷⁰ Solbes Ferri, 2013, 201-234; Solbes Ferri, 2017, 78-79; y Solbes Ferri, 2012b, 1471-1473.

⁷¹ Solbes Ferri, 2017, 79-80 y Solbes Ferri, 2015b.

Los asentistas generales regresaron obteniendo la compañía de los mercaderes Baltasar Bacardi, Esteban Mestres y Ramón Sierra el contrato para el ejército regular; la compañía de Manuel de Iruegas el contrato para las Guardias de Corps y Alabarderos; y la compañía de Leopoldo Pons el contrato de la Guarniciones africanas. La elección de todos ellos se debió más un proceso de negociación política que a un pacto de carácter económico, pero se consiguió acortar los plazos de suministro y abaratar los costes. Los contratos se homogeneizaron y se firmaron sin una duración determinada, renovándose a lo largo de veinte años, y el mercado interno se resintió como consecuencia de las trabas impuestas a la libre competencia. En todo el período, los Intendentes de Ejército pudieron mandar la ejecución de pedidos y los tesoreros de las cajas territoriales sufragar algunos pagos. Hasta 1779, dichos pagos fueron realmente bajos y solo se dieron en Cataluña, pero desde entonces experimentaron un auge notable sobre todo en Andalucía, región que concentraría la mayor parte de las tropas y que abonaría el 20% de los pagos.⁷²

Poco después de 1785 los tres monopolios citados fueron sucumbiendo a manos del Banco de San Carlos, entidad creada en 1782 para la conversión de los vales reales, descontar efectos al 4% y pagar la deuda extranjera del Estado. Ya desde los primeros años de su andadura, su director Francisco Cabarrús había propuesto al conde de Floridablanca la posibilidad de que el banco gestionase la producción y suministro de vestuario para todo el ejército a cambio de un 10% de beneficio, algo que finalmente la Secretaría de Estado aprobaría en abril de 1784. A partir de ese momento, la entidad fue creciendo, pero tras diversos conflictos internos, unidos a los problemas personales de Cabarrús y la reacción de los productores domésticos contra el francés, condujo a la pérdida del negocio de las provisiones. Un negocio que ahora obtendrían los Cinco Gremios Mayores actuando como un intermediario entre las peticiones del Estado y los productores nacionales, y restando poder de control financiero a la Secretaría de Hacienda. Con los vínculos entre el Estado y el mercado totalmente rotos, los Cinco Gremios Mayores se hicieron extremadamente dependientes de la corona, por lo que como ya hemos apuntado, la compañía se vio abocada a la quiebra debido a las dificultades traídas por la Guerra de la Convención. Desde este punto hasta el inicio de la Guerra de Independencia es difícil saber cómo se las ingenio el Estado para vestir a sus tropas. Sabemos que se pactaron nuevos asientos con otros empresarios, pero no sabemos nada de ellos ni del marco político e institucional que le acompañó. Es posible que los oficiales de los diferentes cuerpos recuperaran una vez más la

⁷² Solbes Ferri, 2017, 80-81 y Solbes Ferri, 2012b, 1473-1475.

toma de decisiones sobre la elección del suministro, lo que redundaría en un menor control financiero por parte de un Estado a punto de estallar.⁷³

Ciertamente, el siglo XVIII fue un período de transformación en lo que se refiere al ordenamiento de la provisión de vestuario para el ejército español. A fin de cuentas, se pasó de una dependencia absoluta de agentes comerciales extranjeros, a principios de siglo, a una relación estrecha entre el Estado y una compañía comercial nacional y monopolística a principios de la década de los años noventa, pasando entremedio por un buen número de asentistas de distinta categoría. Todo ello dentro de un contexto en el que el suministro de uniformes, aunque contó con unos presupuestos crecientes, fue perdiendo peso en cifras relativas dentro de los gastos manejados por la Secretaría de Hacienda. Organismo que, cuando tuvo el control del suministro, procuró establecer una serie de complicados procedimientos para controlar la contratación y ejecutar un exhaustivo seguimiento contable.

5. Analizando documentación sobre la provisión de vestuario al ejército español (1741-1751).

Como se ha podido ver en las páginas anteriores, el estudio del *contractor state* es de vital importancia para comprender el alcance preciso del Estado fiscal-militar español. Por esta razón intentaremos en el futuro profundizar en este tema con una tesis doctoral. Teniendo ello en mente, hemos hecho un primer acercamiento a las fuentes primarias disponibles en los archivos españoles. Gracias a la ayuda del profesor Sergio Solbes Ferri de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, quien nos ha facilitado un paquete de fotocopias de documentos sobre la provisión de vestuario de 1740 a 1751, hemos llevado a cabo nuestro primer ejercicio de análisis documental atendiendo a datas, pliegos de condiciones, contratos y cuentas, con lo que no solo hemos podido cotejar ciertas informaciones y llegar a alguna conclusión, sino también adquirir un poco de experiencia en la investigación.

Contratos con asentistas.

El período comprendido entre 1740 y 1751 estuvo marcado por la Guerra de Sucesión Austríaca. A lo largo de él, el Estado español tuvo que hacer un gran esfuerzo y suministrar más de 200.000 uniformes solamente para el ejército, pues todos los soldados debían recibir un nuevo vestuario cada 3 años y 4 meses. Después de un breve e infructuoso intento de Patiño en la década los treinta por administrar directamente la provisión de

⁷³ Solbes Ferri, 2017, 81-82.

vestuario, se había vuelto rápidamente a recurrir a los asentistas. Desde 1741 hasta 1743, José del Campillo se encargó de organizar los asientos como Secretario de Hacienda, Guerra e Indias, siendo luego sustituido por el marqués de la Ensenada. Estos ministros serían asistidos por los Tesoreros Generales Manuel del Prado Güemes hasta 1741, José Gómez de Terán de 1742 a 1747 y por Manuel Antonio de Horcasitas de 1747 a 1750. Durante el ministerio de Campillo se mantuvieron a varios asentistas de etapas anteriores. El más importante de ellos fue el ya citado Matías Valparda, al que entonces se le pagaron más de 6 millones de rsv. para la provisión del ejército expedicionario de Italia.⁷⁴

Precisamente uno de los pliegos de documentos que analizamos se refiere a su actividad como contratista. Gracias a las datas, sabemos que este madrileño firmó al menos 7 contratos, si bien solo dos de ellos aparecen en el pliego: uno con fecha de 10 de diciembre de 1741 para proveer en Barcelona el vestuario de los doce regimientos de infantería allí destinados y otro con fecha de 5 de enero de 1743 para proveer, también en Barcelona, los uniformes a otros doce regimientos de infantería, caballería y dragones. Entre los dos contratos el precio de cada uniforme completo de Infantería –casaca, chupa, calzones y menajes (un par de camisas, dos corbatines, medias, zapatos, sombrero, frasco, portafrasco, cinturón y portafusil)– se rebajó de 205 rsv y 20 maravedís (en adelante mrsv.) a 200 rsv. y 20 mrsv., siendo condiciones en ambos casos que el asentista no tuviese que pagar derechos de entrada en Barcelona por las mercancías que importase, y que se le pagara consignándosele las mesadas de las rentas del impuesto de salinas que tenía a su cargo. Contrastando todos los ajustamientos, avisos, memorias, certificaciones, datas y aumentos considerados en el pliego, nos consta que Valparda pagó 239.893 rsv y 32 mrsv. por obtener del almacén real de Barcelona ciertos géneros y recibió 5.733.493 rsv. por trabajar para el ejército, a los que habría que añadir otros 31.592 rsv. con 17,5 mrsv. por suministrar los uniformes de guardas y regaleros de los bosques de San Ildefonso y Valsaín. En varios documentos aparecen como apoderados suyos Domingo Ortiz de la Riba y Juan Bautista Puyol.⁷⁵ Este último nombre es especialmente interesante ya que, aunque lo desconocemos, podría haber estado emparentado de alguna manera con Vicente Puyol, principal asentista de vestuario con Ensenada.⁷⁶

⁷⁴ Solbes Ferri, 2013, 201-215 y 230.

⁷⁵ Archivo General de Simancas (en adelante AGS), Dirección General del Tesoro (en adelante DGT), inv. 25, leg. 17, *Dⁿ Matias Balparda, Asentista de bestuarios para varios Regimientos de Ynf^o. y Guardias en los Sitios y Bosques de San Yldef^o. desde 1742 á 1743.*

⁷⁶ Solbes Ferri, 2013, 222-225.

Tras Valparda y Puyol, el asentista más importante el todo el período estudiado fue Mateo López de Sedano, ingresando más de 3 millones de rsv. entre 1741 y 1743.⁷⁷ Al examinar un conjunto de datas elaboradas por la contaduría de la Tesorería General, hemos verificado que, entre 1741 y 1751, este asentista recibió seis encargos para aprontar los uniformes completos, bolsas, cartucheras y libreas de tambor de diversos batallones integrados en diez regimientos de infantería, del Regimiento de Dragones de Villaviciosa y de la Compañía de Artilleros. Todos estos encargos estaban relacionados de alguna manera, pues en uno se le concedió al asentista dos anticipos de 100.000 rsv. cada uno que luego se le descontaron de otro. Los precios referidos a la infantería eran muy parecidos a los del primer contrato de Valparda, ascendiendo cada uniforme ordinario a 207 rsv. y 20 mrsv, si bien es cierto que eran más baratos en lo que respecta a los dragones. En uno de los encargos, fechado el de diciembre de 1741, Sedano fue eximido en de pagar los derechos de tránsito cobrado a las mercancías en la ciudad donde debía entregar los uniformes y además consiguió que este privilegio se hiciera extensivo a los puertos secos. Es realmente sugestivo que en este punto se citara el contrato anterior de Juan Benime, del que luego hablaremos, para justificar tal prebenda. Lo normal era que los uniformes se entregasen en el almacén real de Madrid, aunque en al menos dos casos se pagó a Sedano para que hiciera cargo del transporte de cierto número de ellos desde la corte de Madrid a las ciudades de Cádiz y San Sebastián. Una vez sumadas todas las cantidades expresadas en las datas, y deduciendo 36.667 rsv. por géneros obtenidos del almacén de Madrid, hemos verificado el cobro de 2.263.261 rsv. por parte de Sedano.⁷⁸

Valparda y Sedano son los únicos asentistas analizados que siguieron en el negocio de la provisión militar más allá de 1743, si bien disminuyeron su actividad empresarial y sus beneficios —el primero a casi 5 millones de rsv. y el segundo a unos meros 431.822 rsv.— frente al auge del catalán Vicente Puyol, lo que nos muestra claramente la tendencia estatal hacia el monopolio. José de Florenza y Pons fue uno de los asentistas que acabó cayendo en 1743 a pesar de su gran actividad en los primeros años de la década.⁷⁹ Por Real Orden de 20 de julio de 1742 se había ordenado el pago a dicho empresario de lo proveído por él a tres regimientos de infantería y uno de dragones en Barcelona, después de mejorar las ofertas anteriores de Valparda y Jaime Planell. Asimismo, por otros dos Reales Órdenes comunicadas entre agosto y septiembre del mismo año se había acordado que suministraría

⁷⁷ *Ibidem*, 215-223.

⁷⁸ AGS, DGT, inv. 25, leg. 17, *Dⁿ Mateo Lopes de Sedano y dⁿ Feliz Vasiana, Asentistas de Vestuarios para tropas. Desde 43 á 51.*

⁷⁹ Solbes Ferri, 2013, 215-218.

el vestuario a diez nuevas compañías de fusileros de montaña, debiendo el intendente del almacén de Barcelona proporcionarle los medios necesarios. Florenza cumplió con su cometido y finalmente le fueron pagados 922.056 rsv. de los 924.602 que se le debían. Unos 892.056 rsv. le fueron pagados directamente en la Tesorería de Ejército de Cataluña, mientras los 30.000 rsv. restantes se le pagaron en la Caja Central de Madrid, presentándose los recibos pertinentes entre 1742 y 1743. Con todo, no tenemos muy claro si con Real Decreto emitido 10 de mayo de 1746 si el rey aprobó el gasto de los 922.056 dentro de una partida de 1.1850.483 rsv. o si, por el contrario, se utilizó esa misma partida para pagar los 2.547 rsv. que aún se le debían a Florenza.⁸⁰

Juan de Benime, Jaime Planell y José Cebrián compartieron el destino de Florenza y no continuaron trabajando para las tropas del rey tras la llegada de Ensenada.⁸¹ El primero se había encargado de proveer al Regimiento de Dragones de Almansa antes de la llegada de Campillo. Sin embargo, no fue hasta el 30 de diciembre de 1741 cuando recibió, por medio de Florenza que actuaba como su apoderado, los 263.472 rsv. que el Estado le debía por la entrega en San Sebastián de 467 uniformes y un millar de bolsas, cartucheras, frascos y portafrascos que había fabricado en Barcelona. Benime también había firmado, tras mejorar las ofertas de Planell y Valparda, un contrato a finales de 1740 para suministrar 22.356 uniformes y 16.548 medios uniformes de infantería, caballería y dragones por 7.284.222 rsv. Un contrato que no pudo cumplir alegando motivos de tiempo y prometiendo entregar al menos la mitad de los uniformes pactados.⁸² Por su parte, Jaime Planell había presentado un pliego en junio de 1741 para vestir a la compañía de Guardias de Alabarderos que, superando una oferta de Cebrián –a quien se intitula como fabricante de galones– había sido aprobado por el rey el 20 de septiembre de ese mismo año. El contratista entregó en Madrid todo el vestuario, valorado en 130.120 rsv., en cuatro meses, recibiendo como anticipo la mitad de su valor en mayo de 1741 y el resto en agosto del mismo año, después de haber entregado la mitad del vestuario. A estas cifras le deberíamos descontar 70.046 rsv., el valor de todos los materiales facilitados por el Estado por medio de la Real Fábrica de Guadalajara.⁸³

En lo que atañe a José Cebrián, este se había encargado de proveer el vestuario de las Guardias de Corps, una de las unidades con más prestigio de todo el ejército, desde 1737.⁸⁴

⁸⁰ *Idem* y AGS, DGT, inv. 25-1, leg. 17, *Dⁿ Joseph de florenza Asentista que fue de vestuarios año de 43*.

⁸¹ Solbes Ferri, 2013, 215-218.

⁸² AGS, DGT, inv. 25, leg. 17, *Dⁿ Juan de Benime, Asentista general De Vestuario para Dragones de Almansa. Año de 1741*.

⁸³ AGS, DGT, inv. 25, leg. 17, *Vestuario general para la tropa. Año de 1741* y *Dⁿ Jayme Planell Asentista de Vestuarios de Guardias de Alabarderos*.

⁸⁴ Solbes Ferri, 2013, 215-218.

Por Real Decreto de 14 de febrero de 1741 sabemos que había renovado un contrato para aprontar los uniformes y sillas de montar de 300 nuevos soldados. En el contrato, fechado el 27 de diciembre de 1740, Cebrián pedía 2.092,5 rsv por cada uniforme, es decir, un precio diez veces más caro que el de los uniformes destinados a las tropas ordinarias. Como condiciones, el asentista exigía que, una vez aprobado el contrato, se le pagaran los 185.357 que le debía la Real Hacienda por menajes suministrados a las tropas durante la expedición a Orán entre 1731 y 1732, que se le pagara todo el importe del contrato en cuatro meses con el producto de las rentas provinciales o con fondos de la Tesorería General, que no se le exigiese fianza alguna por deberle el Estado 45.000 pesos, que la Real Fábrica de Guadalajara le entregase ciertos materiales, que no se le exigiera entregar los uniformes fuera de Madrid, que se le eximiese del pago de derechos de entrada de los productos que importase –muchos de ellos de Francia y Bilbao– y que la Casa de la Moneda de Sevilla le franquease y vendiese la plata necesaria para los galones de los uniformes. El precio total ascendía a 627.750 rsv., pero tras dos allanamientos firmados en diciembre de 1740 y febrero de 1741, la cifra bajó a unos 622.950 rsv., de los que 311.465 rsv., correspondientes a dos de las cuatro mesadas previstas, se le despacharon en mayo mientras que en julio se le despacharon los 311.485 rsv restantes. No obstante, dado que para el segundo pargo Cebrián no presentó el certificado de entrega del vestuario, la Real Hacienda se quedó con un crédito del asentista hasta que el 30 de octubre un habilitado de las Guardias de Corps entregó el citado recibo.⁸⁵

Como podemos ver, las sumas sufragadas por el Estado para equipar al ejército no eran precisamente pequeñas. De hecho, gracias a un conjunto de datas sabemos que solo en 1741 se pagaron 7.084.222 rsv. para sufragar solo el vestuario de las tropas destacadas en las guarniciones italianas. Tal cantidad de dinero se puso a disposición del duque de Montemar, a la sazón Secretario de Guerra, quien se encargó de despachar los correspondientes libramientos. Un hecho bastante interesante si se tiene en cuenta que ese año la Tesorería General quedó reducida a una mera oficina contable al servicio de Montemar y no del Secretario de Hacienda, como hubiese sido lo lógico. Unos 3.542.111 rsv. fueron pagados a la compañía de los Arizcun y el resto del dinero fue repartido entre los asentistas ya tratados, contratistas menores y oficiales habilitados de diversos regimientos que obtendrían de su cuenta los uniformes y menajes que necesitaran.⁸⁶

⁸⁵ AGS, DGT, inv. 25-1, leg.17, *Joseph Zebrian. Vestuario para 300 Guardias de corps que se aumentan.*

⁸⁶ AGS, DGT, inv. 25, leg. 17, *Vestuario general para la tropa. Año de 1741.*

Conducciones de vestuario.

Uno de los pliegos estudiados no hace referencia a contratos pactados con asentistas para la provisión de vestuario, sino que recoge las cantidades pagadas a particulares por la conducción de vestuario, esto es, su transporte desde el almacén real de Madrid hasta distintos lugares de la Península Ibérica. Dicho pliego está dividido en tres series temporales que, si bien presentan algunos cortes y adolecen de la falta de algunas datas, nos dan una imagen bastante completa de las conducciones a lo largo de la Guerra de Sucesión Austríaca. La primera de ellas abarca los pagos realizados del 23 de octubre de 1741 al 7 de junio de 1743 y comprende 81 datas, la segunda abarca los pagos del 19 de febrero de 1747 al 27 de marzo del mismo año y comprende 8 datas, y la tercera abarca los pagos del 10 de octubre de 1749 al 22 de octubre de 1750 y comprende 47 datas. Los productos entregados solían ser prendas elaboradas, pero también materiales semielaborados como por ejemplo las 2.200 docenas de botones de estaño y 81 varas de paño que Cayetano López transportó a Badajoz junto a camisas, zapatos, medias; cobrando por todo 339 rsv. el 22 de diciembre de 1741.⁸⁷

Las cantidades desembolsadas eran muy variadas, ya que algunas datas no llegaban al centenar de rsv. mientras que otras importaban más de 3.000 rsv. Sin embargo, parece que a todos los transportistas se les cobraba el mismo precio por arroba, que solo cambiaba en función de la distancia que hubiese de recorrerse. El monto de las cantidades pagadas en la primera serie temporal ascendió a aproximadamente a 65.000 rsv., el de la segunda a 16.000 rsv. y el de la tercera a 52.000 rsv., dándonos una cifra total de 133.000 rsv. El número de arrieros, carreteros y otros transportistas fue especialmente alto, lo que contrasta con las cuentas de la Tesorería General de 1737, año en el que Pedro Santos Camino estuvo a cargo de las conducciones de vestuario a cambio del cobro de 70.831 rsv.⁸⁸ Este último personaje no desapareció de las cuentas hasta 1743, pues, según consta en la primera serie temporal del pliego, en 53 ocasiones fue el individuo encargado de dar a ruego y por testigo de distintos transportistas –de los que alguna vez se exponía no sabían firmar– los recibos de entrega firmados por el Guarda Almacén de Madrid. Unos recibos indispensables para proceder al cobro. Desconocemos la razón de esta presencia tan destacada por parte de Santos, pero no sería descabellado suponer que aún mantenía algún tipo de relación comercial importante con la Tesorería General. En cualquier caso, no debemos olvidar que los grandes asentistas

⁸⁷ AGS, DGT, inv. 25, leg. 17, *Conducciones de Vestuario para las Tropas adistintas partes del Reyno... (ilegible). Desde 1741 á 1750.*

⁸⁸ *Idem* y Solbes Ferri, 2013, 214.

tratados en las páginas anteriores también se encargaron de aprontar sus productos fuera de Madrid, ya fuera por sus propios medios o subcontratando transportistas.⁸⁹

En suma, podríamos exponer que durante la Guerra de Sucesión Austríaca la monarquía española se valió principalmente de un reducido grupo de asentistas para vestir a sus soldados. Unos asentistas que en algunos casos mantuvieron relaciones empresariales entre sí y que consiguieron importantes privilegios comerciales del Estado, pero que al mismo tiempo disminuyeron en número hasta quedar el negocio muy próximo al monopolio. Todo ello al mismo tiempo que la corona intentaba reducir o mantener los precios de contratas anteriores, y que las Secretarías de Guerra y de Hacienda pugnaban por controlar la elección de los proveedores y los pagos de la Tesorería General destinados a estos últimos. Asimismo, no nos deberíamos olvidar que, en lo que se refiere al transporte del vestuario militar, se permitió la entrada de un gran número de particulares al negocio después de que este estuviese monopolizado, aparentemente, por una sola persona.

Conclusiones.

Llegados a este punto, resulta imperativo dar una serie de conclusiones sobre el *contractor state* y recapitular los nuevos conocimientos que ha aportado su aplicación a diversos Estados de la Europa del siglo XVIII, especialmente a la España de los Borbones. No obstante, dado que ya hemos apuntado algunas conclusiones a lo largo de este presente trabajo, no nos extenderemos demasiado en este apartado con reflexiones excesivamente reiterativas. Nuestra primera consideración debe referirse al surgimiento del *contractor state* como concepto metodológico. Dicho término ha nacido para hacer más comprensible el proceso de construcción del Estado ya que, siendo una especie de corolario del Estado fiscal-militar –concepto más amplio que describe a los Estados del siglo XVIII como entidades interesadas principalmente en obtener recursos fisco-financieros para cumplir con sus innumerables compromisos bélicos–, el *contractor state* profundiza en la gestión de los recursos obtenidos para la consecución de unas fuerzas armadas efectivas y en la dependencia de los Estados para con los mercados y sus agentes privados.

Estas relaciones no eran las mismas en todos los casos, sino que variaban de un Estado a otro. En Gran Bretaña, la existencia de un parlamento fuerte permitió el establecimiento de nuevos impuestos y la obtención de la confianza de los inversores. De esta manera, se pudo crear organismos eficientes que monitorizaran unos mercados bastante

⁸⁹ AGS, DGT, inv. 25, leg. 17, *Conducciones de Vestuario para las Tropas adistintas partes del Reyno... (ilegible). Desde 1741 á 1750.*

desarrollados y fomentar la competencia entre los contratistas militares, con lo que se redujeron los costes. Por el contrario, en Francia, representante más conocido del absolutismo, la incapacidad de reformar un sistema fiscal controlado por grandes arrendatarios de impuestos y el uso descontrolado de la deuda pública condujeron a la corona a confiar en un número reducido de contratistas. Unos contratistas a los que privilegió en muchos aspectos a fin de que logaran sobrevivir ante los recurrentes atrasos y suspensiones de pagos por parte del Estado. Ahora bien, a pesar de las diferencias entre las dos potencias, en ambas los contratistas fueron considerados como personajes sin escrúpulos que se beneficiaron de las desgracias ajenas y la maquinaria estatal de la guerra provocó un gran aumento de la presión fiscal sobre las clases más desfavorecidas.

Estas últimas características también se dieron en el Estado español, cuyo proceso de formación podemos reexaminar ahora a la luz de los nuevos datos aportados por el *contractor state*. El sistema fiscal español fue reformado con la imposición del catastro en la Corona de Aragón durante la Guerra de Sucesión, la administración directa de las rentas provinciales en Castilla a mediados de siglo y la creación y consolidación de la Tesorería General como institución de control del gasto. Sin embargo, los recursos obtenidos nunca fueron suficientes para cubrir los gastos bélicos de los Borbones y, como resultado, los ministros de la corona optaron por el pragmatismo y recurrieron, en la mayoría de los casos, a los asentistas. Con ellos protagonizaron una serie de negociaciones en las que los precios finales se acordaron más por factores de índole política que por razones económicas. El Estado, que casi siempre pagaba tarde, prefirió alejarse cuando tuvo oportunidad de los peligros que según su visión traía consigo el libre mercado y promovió la formación de oligopolios primero y monopolios después, privilegiando a empresarios en ocasiones muy bien posicionados en la corte. Así se dio una simbiosis entre la corona y los asentistas cada vez más evidente que, aunque pudo suponer algún beneficio, frenó en seco la expansión y consolidación de los mercados nacionales, y contribuyó al desmoronamiento de todo el sistema a partir de 1793.

Si nos fijamos concretamente en el suministro de vestuario al ejército español, podemos ver perfectamente cómo se dio ese proceso hacia el monopolio. A lo largo del siglo, si bien las sumas gastadas en dicha provisión habían crecido en términos absolutos, en términos relativos habían disminuido. No obstante, el vestuario seguía siendo un negocio rentable y, como tal, recibió la atención de los círculos más apegados al Estado. Sus integrantes midieron sus influencias políticas y compitieron entre sí por hacerse con los nuevos contratos, siguiendo siempre unos complejos procedimientos administrativos. Desde principios de siglo hasta los años cuarenta, fueron los oficiales de los regimientos los que

elegían a su suministrador, pero esto acabó con la Guerra de Sucesión Austríaca, en la que se recurrió a un número reducido de asentistas. Una vez terminada la contienda, los oficiales recuperaron momentáneamente su capacidad de decisión hasta que la llegada de Esquilache trajo consigo la vuelta de los asentistas, esta vez reducidos a solo tres compañías. Unas compañías que darían paso en 1785 al Banco de San Carlos y en 1789 a los Cinco Gremios Mayores de Madrid, los cuales tendrían que cancelar la ejecución de su contrato en 1796 a causa de la bancarrota del Estado.

Hoy sabemos muy poco acerca de los asentistas de la corona española. Sin embargo, al estudiar algunos documentos sobre los proveedores de vestuario a lo largo de la Guerra de Sucesión Austríaca, hemos descubierto que muchos tenían relación entre ellos, que la producción no estaba exclusivamente centrada en Madrid, que casi siempre consiguieron evadir el pago de impuestos y que solían recibir sus pagos de las rentas obtenidas en la recaudación de determinados impuestos, siendo a veces sus arrendatarios. Normalmente, todos entregaban sus productos en Madrid y desde allí eran redistribuidos por transportistas particulares. Estos transportistas no carecían de importancia, pues de alguna manera reflejaron algunas dinámicas de los propios asentistas, como la concentración de todo el transporte de vestuarios en 1737 por Pedro Santos, y su relación no clarificada entre este y los diversos transportistas de vestuario entre 1741 y 1743.

Definitivamente el *contractor state* ha actualizado de una manera considerable nuestros conocimientos sobre la construcción del Estado en la Edad Moderna, puesto que ha demostrado la importancia que tuvieron los mercados y sus agentes en el crecimiento de las capacidades financieras y militares de las distintas potencias europeas como España. Sin embargo, todavía quedan muchas cuestiones que quedan por resolver y merecen nuestra atención. En el caso español, una de ellas sería averiguar el perfil de los asentistas y sus conexiones con personajes importantes de la corte y otros hombres de negocios, puesto que indagar en la tupida red de relaciones personales entre las elites del Antiguo Régimen nos permitiría confirmar o desmentir la existencia de grupos de presión comerciales favorables a la guerra o a la paz según el caso. Asimismo, profundizando más en los asentistas, otra cuestión que sería también muy provechoso estudiar es la organización de sus compañías y las estructuras de producción de estas, incluyendo a subcontratistas, intermediarios extranjeros, artesanos y otro tipo de trabajadores. Con ello, seríamos capaces de precisar hasta dónde se extendían las redes de esas mismas compañías.

En otro orden de cosas, habría que discernir cuáles fueron las consecuencias del *contractor state* español a nivel social y militar. Para ello, se tendría, en el primer caso, que

indagar mucho más en las repercusiones del desarrollo del mercado de productos militares sobre el conjunto de la población, distinguiendo claramente quiénes salieron beneficiados y quiénes se vieron perjudicados, más allá de una valoración excesivamente optimista que presupone que el *contractor state* benefició a la economía y contribuyó al bienestar general, obviando la redistribución de los beneficios que generó y las pesadas cargas de la guerra entre la población humilde. En el segundo caso, se debería investigar si las políticas del Estado en relación con el suministro de productos militares contribuyeron a la creación de un aparato logístico ventajoso para sus fuerzas armadas en las sucesivas campañas militares o si, por el contrario, constituyeron un obstáculo considerable. Estos dos puntos podrían analizarse mucho mejor en el marco de estudios dedicados a conflictos concretos y llevados a cabo por un grupo de investigación.

Finalmente, se podría ir más allá del siglo XVIII y completar nuestra imagen del *contractor state* español en la *longue durée*. En lo que respecta a épocas anteriores, el estudio de la España de los Reyes Católicos y los Austrias nos permitiría conocer los orígenes de la dependencia del Estado para con agentes particulares en las primeras fases de su conformación y comprobar hasta qué punto los Borbones fueron un verdadero cambio. Por otro lado, en lo que concierne a épocas posteriores, el estudio de las Guerras Revolucionarias y Napoleónicas, el siglo XIX y el siglo XX, nos permitiría saber cuándo acabó el recurso a contratistas militares, si es que lo hizo, y si las familias de los asentistas y sus colaboradores siguieron jugando un papel importante en el negocio de la guerra con el advenimiento de la Edad Contemporánea.

Fuentes y Bibliografía.

1. Fuentes primarias.

AGS, DGT, inv. 25, leg. 17.

2. Bibliografía.

Albareda Salvadó, Joaquim, 2014, "Proyectos de paz, proyectos para Europa en torno a 1713", en Torres Arce, Marina; Truchuelo García, Susana, *Europa en torno a Utrecht*. Santander: Editorial Universidad Cantabria, pp. 389-407.

Andújar Castillo, Francisco, 2003, "La privatización del reclutamiento en el siglo XVIII: el sistema de asientos", *Studia Historica: Historia Moderna*, 25, pp. 123-147.

----, 2013, "Guerra, venalidad y asientos de soldados en el siglo XVIII", *Studia Historica: Historia Moderna*, 35, pp. 235-268.

- Bannerman, Gordon, 2017, “The impact of war: New business networks and small-scale contractors in Britain, 1739–1770”, *Business History*, 60, 1, pp. 23-40.
- Baudot Monroy, María, 2013, “Asientos y política naval. El suministro de víveres a la armada al inicio de la guerra contra Gran Bretaña”, *Studia Historica: Historia Moderna*, 35, pp. 127-158.
- Beik, William, 2005, “The absolutism of Louis XIV as social collaboration”, *Past and Present*, 188, pp. 195-224.
- Borreguero Beltrán, Cristina, 1989, “Administración y reclutamiento militar en el ejército borbónico del siglo XVIII”, *Cuadernos de investigación histórica*, 12, pp. 91-102
- Bowen, Huw V., 2012, “Trading with the enemy. British private trade and the supply of arms to India, c.1750-1820, en Harding, Richard y Solbes Ferri, Sergio (eds.), *The contractor state and its implications, 1689-1815*, Las Palmas de Gran Canaria, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, pp. 35-56.
- *et al.*, 2013, “Forum: The Contractor State, c.1650-1815”, *International Journal of Maritime History*, XXV, 1, pp. 239-274.
- Brewer, John, 1994, *The Sinews of Power. War, Money and the English State, 1688-1783*, Londres, Routledge.
- Conway, Stephen, 2012, “Provisioning the Combined Army in Germany, 1758-1762. Who benefited?”, en Harding, Richard y Solbes Ferri, Sergio (eds.), *The contractor state and its implications, 1689-1815*, Las Palmas de Gran Canaria, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, pp. 81-102.
- , 2014, “Enterpreneurs and the Recruitment of the British Army in the War of American Independence”, en Fynn-Paul, Jeff (ed.), *War, Enterpreneurs and the State in Europe and the Mediterranean, 1300-1800*, Leiden, Brill, pp. 111-130.
- Cornette, Joël, 2000, *Le Roi de guerre: essai sur la souveraineté dans la France du Grand Siècle*, Paris, Payot & Rivages.
- Delgado Ribas, Josep M., 2015, “Después de Utrecht. El impacto de la nueva fiscalidad borbónica sobre la economía y la sociedad catalanas del siglo XVIII”. En Mollfulleda, Conxita *et al.* (eds.), *Els Tractats d'Utrecht. Clarors i foscors de la pau. La resistència dels catalans*. Barcelona, IUHJVV y Museu d'Història de Catalunya, pp. 373-384.
- , 2018, “La corrupción como mecanismo de fidelización. El caso de la Cataluña borbónica (1714-1770)”, en Coello de la Rosa, Alexandre y Rodrigo y Alharilla, Martín (eds.), *La justicia robada. Corrupción, codicia y bien público en el mundo hispánico (siglos XVII-XX)*, Barcelona, Icaria, pp. 129-153.

- Dubet, Anne y Solbes Ferri, Sergio (coords.), 2016, *La construcción de la hacienda hispánica en el largo siglo XVIII*, Madrid, Casa de Velázquez.
- Félix, Joël, 2012, “Victualling Louis XIV’s armies. The Munitionnaire des Vivres de Flandres et d’Allemagne and the military supply system”, en Harding, Richard y Solbes Ferri, Sergio (eds.), *The contractor state and its implications, 1689-1815*, Las Palmas de Gran Canaria, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, pp. 103-130.
- Fontana Lázaro, Josep, 2001, *Hacienda y Estado 1823-1833*, Madrid, Ministerio de Hacienda.
- , 2003, “Representativitat política i progrés social. Una proposta interpretativa”, en Sobrequés i Callicó, Jaume *et al.* (coords.), *Actes del 53è Congrés de la Comissió Internacional per a l’Estudi de la Història de les Institucions Representatives i Parlamentàries, vol. 1*, Barcelona, Publicacions del Parlament de Catalunya, pp. 85-114.
- González Enciso, Agustín, 2012, “Buying cannons outside: when, why, how many? The supplying of foreign iron cannons for the Spanish Navy in the eighteenth century”, en Harding, Richard y Solbes Ferri, Sergio (eds.), *The contractor state and its implications, 1689-1815*, Las Palmas de Gran Canaria, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, pp. 135-157.
- , 2013, “Asentistas y fabricantes de armas y municiones al Estado en los siglos XVII y XVIII”, *Studia Historica: Historia Moderna*, 35, pp. 269-303.
- , 2017a, *War, Power and Economy. Mercantilism and the state formation in 18th-century Europe*, Londres, Routledge.
- , 2017b, “War contracting and artillery production in Spain”, *Business History*, 60, 1, pp. 87-104.
- Graham, Aaron, 2014, “Public Service and private Profit: British Fiscal-military Entrepreneurship Overseas, 1707-1712”, en en Fynn-Paul, Jeff (ed.), *War, Entrepreneurs and the State in Europe and the Mediterranean, 1300-1800*, Leiden, Brill, pp. 87-110
- Harding, Richard, 2011, “Parliament and the British Fiscal-Military State: Ideology, Consent and State Expenditure in Britain, 1739-1748”, en Torres Sánchez, Rafael y Conway, Stephen (eds.), *The spending of states. military expenditure during long eishteenth century: patterns, organisation, and consequences, 1650-1815*, Saarbrücken , VDM Verlag Dr. Mülle, p. 31-49.
- , 2012, “Introduction”, en Harding, Richard y Solbes Ferri, Sergio (eds.), *The contractor state and its implications, 1689-1815*, Las Palmas de Gran Canaria, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, pp. 9-21.

- Hintze, Otto, 1968, *Historia de las formas políticas*, Madrid, Ediciones de la Revista de Occidente.
- , 1975, *The historical essays of Otto Hintze*, Nueva York, Oxford University Press.
- Knight, Roger y Wilcox, Martin, 2012, “War, Government and the Market: The Direction of the Debate on the British Contractor State, c. 1740-1815”, en Harding, Richard y Solbes Ferri, Sergio (eds.), *The contractor state and its implications, 1689-1815*, Las Palmas de Gran Canaria, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, pp. 175-198.
- Lynn, John A., 1999, *The Wars of Louis XIV, 1667-1714*, Abingdon, Routledge.
- Martí Fraga, Eduard, (de próxima publicación), “El efecto de la política de asientos militares de Felipe V sobre la economía catalana (1715-1725)”, en Albareda Salvadó, Joaquim y Sallés Vilaseca, Núria (coords.), *La política exterior de Felipe V*, Madrid, Casa Velázquez.
- Parker, Geoffrey, 1988, *The Military Revolution. Military Innovation and the Rise of the West, 1500–1800*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Parrot, David, 2012, *The Business of War. Military Enterprise and Military Revolution in Early Modern Europe*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Pontón, Gonzalo, 2017, *La lucha por la desigualdad. Una historia del mundo occidental en el siglo XVIII*, Barcelona, Pasado y Presente.
- Pourchasse, Pierrick, 2012, “Buying supplies from your enemy or how the French navy stocked up with products from the North in the eighteenth century”, en Harding, Richard y Solbes Ferri, Sergio (eds.), *The contractor state and its implications, 1689-1815*, Las Palmas de Gran Canaria, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, pp. 253-272.
- , 2017, “Military entrepreneurs and the development of the French economy in the eighteenth century”, *Business History*, 60, 1, pp. 57-71.
- Plouviez, David, 2017, “The French navy and war entrepreneurs: Identity, business relations, conflicts, and cooperation in the eighteenth century”, *Business History*, 60, 1, pp. 41-56.
- Roberts, Michael, 1995, “The Military Revolution, 1560–1660”, en Rogers, Clifford J. (ed.), *The Military Revolution Debate. Readings on the Military Transformation of Early Modern Europe*, Boulder, Westview Press, pp. 13-36.
- Rodger, Nicholas A. M., 2011, “From the 'military revolution' to the 'fiscal-naval state'”, *Journal for Maritime Research*, 13, 2, pp. 119-128.

- Rogers, Clifford J. (ed.), 1995, *The Military Revolution Debate. Readings on the Military Transformation of Early Modern Europe*, Boulder, Westview Press.
- Rowlands, Guy, 2014, "Agency Government in Louis XIV's France: The Military Treasurers of the Elite Forces", en Fynn-Paul, Jeff (ed.), *War, Entrepreneurs and the State in Europe and the Mediterranean, 1300-1800*, Leiden, Brill, pp. 215-234.
- Ruíz Torres, Pedro, 2008, *Reformismo e Ilustración: Historia de España vol. 5*, Barcelona, Crítica/Marcial Pons.
- Sallés Vilaseca, Núria, 2016, "«Que nos odien, si también nos temen». El razonamiento estratégico detrás de las campañas de Cerdeña y Sicilia (1717-1718)", *Vegüeta. Anuario de la Facultad de Geografía e Historia*, 16, pp. 313-334.
- Serrano Álvarez, Juan Manuel, 2013, "El poder y la gloria: élites y asientos militares en el astillero de la Habana durante el siglo XVIII", *Studia Historica: Historia Moderna*, 35, pp. 99-125.
- Solbes Ferri, Sergio, 2011, "More keys for understanding the ordinary budgets of the Spanish monarchy in the 1760 decade from a territorial perspective", en Torres Sánchez, Rafael y Conway, Stephen (eds.), *The spending of states. military expenditure during long eishteenth century: patterns, organisation, and consequences, 1650-1815*, Saarbrücken , VDM Verlag Dr. Mülle, pp. 129-153.
- , 2012a, "Contracting and Accounting: Spanish Army Expenditure in Wardrobe and the General Treasury Accounts in Eighteenth Century", en Harding, Richard y Solbes Ferri, Sergio (eds.), *The contractor state and its implications, 1689-1815*, Las Palmas de Gran Canaria, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, pp. 273-294.
- , 2012b, "La demanda de vestuario para el Ejército español en el siglo XVIII", en Pérez Álvarez, María J. y Rubio Pérez, Laureano M. (eds.); Fernández Izquierdo, Francisco (coord.), *Campo y campesinos en la España Moderna. Culturas políticas en el mundo hispano 1759-1770*, Madrid, Fundación Española de Historia Moderna, pp. 1465-1476.
- , 2013, "Campillo y Ensenada: el suministro de vestuarios para el ejército durante las campañas de Italia (1741-1748)", *Studia Historica: Historia Moderna*, 35, 2013, pp. 201-234.
- , 2015a, "Mecanismos financieros para el control de la provisión del vestuario de guardias de corps y alabarderos (1716-1785)", en Iglesias Rodríguez, Juan José *et al.* (eds.), *Comercio y cultura en la Edad Moderna. Comunicaciones de la XIII reunión científica de la fundación española de historia moderna*, Sevilla, Universidad de Sevilla, pp. 447-460.

- , 2015b, “Gasto militar y agentes privados. La provisión de uniformes para el ejército español en el siglo XVIII”, *Tiempos Modernos. Revista electrónica de Historia Moderna*, 8, 30.
- , 2016, “La prioridad dinástica del rey Felipe V. Análisis de los costes de la expedición del infante Don Felipe a Italia (1742-1746)”, *RUHM*, 5, 10, pp. 111-134.
- , 2017, “The Spanish monarchy as a contractor state in the eighteenth century: Interaction of political power with the market”, *Business History*, 60, 1, pp. 72-86.
- Storrs, Christopher, 2006, *The Resilience of the Spanish monarchy, 1665-1700*, Oxford, Oxford University Press.
- (ed.), 2009, *The Fiscal-Military State in Eighteenth-Century Europe. Essays in honor of P. G. M. Dickson*, Surrey, Ashgate.
- Tilly, Charles, 1992, *Coerción, capital y los estados europeos, 990-1990*, Madrid, Alianza.
- Torres Sánchez, Rafael, 1999, “Comercio y asientos militares. Hacia la integración comercial del cantábrico en el siglo XVIII”, *Cuadernos de Investigación Histórica*, 17, pp. 81-108.
- , 2010, “Los navarros en la provisión de víveres a la armada española durante el siglo XVIII”, en Torres Sánchez, Rafael (coord.), *Volver a la "hora navarra": la contribución navarra a la construcción de la monarquía española en el siglo XVIII*, Navarra, Universidad de Navarra, pp. 213-264.
- , 2012, “Los Cinco Gremios Mayores y el abastecimiento de víveres al ejército español”, *Studia Historica: Historia Moderna*, 34, pp. 409-434.
- , 2013a, *El Precio de la guerra. El estado fiscal-militar de Carlos III, 1779-1783*, Madrid, Marcial Pons.
- , 2013b, “Administración o asiento. La política estatal de suministros militares en la monarquía española del siglo XVIII”, *Studia Historica: Historia Moderna*, 35, pp. 159-199.
- , 2016, *Military entrepreneurs & the Spanish contractor state in the eighteenth century*, Oxford, Oxford University Press
- *et al.*, 2017, “War and economy. Rediscovering the eighteenth-century military entrepreneur”, *Business History*, 60, 1, pp. 4-22.
- Weber, Max, 2014, *The Vocation Lectures*, Illinois, Hackett Book.