

RiMe

**Rivista dell'Istituto
di Storia dell'Europa Mediterranea**

ISBN 9788897317890

ISSN 2035-794X

numero 14/IV n.s., giugno 2024

**El contractor state en España y en Francia
en el siglo XVIII**

**The contractor state in Spain and France
in the 18th century**

Agustín González Enciso

DOI: <https://doi.org/10.7410/1730>

**Istituto di Storia dell'Europa Mediterranea
Consiglio Nazionale delle Ricerche
<http://rime.cnr.it>**

Direttore responsabile | Editor-in-Chief

Luciano GALLINARI

Segreteria di redazione | Editorial Office Secretary

Idamaria FUSCO - Sebastiana NOCCO

Comitato scientifico | Editorial Advisory Board

Luis ADÃO DA FONSECA, Filomena BARROS, Sergio BELARDINELLI, Nora BEREND, Michele BRONDINO, Paolo CALCAGNO, Lucio CARACCILO, Dino COFRANCESCO, Daniela COLI, Miguel Ángel DE BUNES IBARRA, Antonio DONNO, Antonella EMINA, Vittoria FIORELLI, Blanca GARÌ, Isabella IANNUZZI, David IGUAL LUIS, Jose Javier RUIZ IBÁÑEZ, Giorgio ISRAEL, Juan Francisco JIMÉNEZ ALCÁZAR, Ada LONNI, Massimo MIGLIO, Anna Paola MOSSETTO, Michela NACCI, Germán NAVARRO ESPINACH, Francesco PANARELLI, Emilia PERASSI, Cosmin POPA-GORJANU, Adeline RUCQUOI, Flocel SABATÉ i CURULL, Eleni SAKELLARIU, Gianni VATTIMO, Cristina VERA DE FLACHS, Przemysław WISZEWSKI.

Comitato di redazione | Editorial Board

Anna BADINO, Grazia BIORCI, Maria Eugenia CADEDDU, Angelo CATTANEO, Isabella CECCHINI, Monica CINI, Alessandra CIOPPI, Riccardo CONDRÒ, Francesco D'ANGELO, Alberto GUASCO, Domenica LABANCA, Maurizio LUPO, Geltrude MACRÌ, Alberto MARTINENGO, Maria Grazia Rosaria MELE, Maria Giuseppina MELONI, Rosalba MENGONI, Michele M. RABÀ, Riccardo REGIS, Giampaolo SALICE, Giovanni SERRELI, Giovanni SINI, Luisa SPAGNOLI, Patrizia SPINATO BRUSCHI, Giulio VACCARO, Massimo VIGLIONE, Isabella Maria ZOPPI.

Responsabile del sito | Website Manager

Claudia FIRINO

© **Copyright: Author(s).**

Gli autori che pubblicano con *RiMe* conservano i diritti d'autore e concedono alla rivista il diritto di prima pubblicazione con i lavori contemporaneamente autorizzati ai sensi della

Authors who publish with *RiMe* retain copyright and grant the Journal right of first publication with the works simultaneously licensed under the terms of the

**“Creative Commons Attribution - NonCommercial 4.0
International License”**



Il presente volume è stato pubblicato online il 30 giugno 2024 in:

This volume has been published online on 30 June 2024 at:

<http://rime.cnr.it>

CNR - Istituto di Storia dell'Europa Mediterranea
Via Giovanni Battista Tuveri, 130-132 — 09129 Cagliari (Italy).
Telefono | Telephone: +39 070403635 / 070403670.
Sito web | Website: www.isem.cnr.it

Special Issue

**¿Amigos o enemigos? España y Francia: intereses
dinásticos e intereses nacionales (siglo XVIII)
- Comercio, negocios y contratación**

**Friends or enemies? Spain and France: dynastic interests
and national interests (18th century) - Trade,
Business and Contracting**

A cargo de / Edited by

Joaquim Albareda Salvadó - Maria Betlem Castellà Pujols -
Sergio Solbes Ferri - Rafael Torres Sánchez

RiMe 14/IV n.s. (June 2024)

Special Issue

¿Amigos o enemigos? España y Francia: intereses dinásticos e intereses nacionales (siglo XVIII) - Comercio, negocios y contratación

Friends or enemies? Spain and France: dynastic interests and national interests (18th century) - Trade, Business and Contracting

A cargo de / Edited by

**Joaquim Albareda Salvadó - Maria Betlem Castellà Pujols
Sergio Solbes Ferri - Rafael Torres Sánchez**

Table of Contents / Indice

Joaquim Albareda Salvadó - Maria Betlem Castellà Pujols - Sergio Solbes Ferri - Rafael Torres Sánchez	5-13
Introducción / <i>Introduction</i>	

- Agustín González Enciso 15-33
El contractor state en España y en Francia en el siglo XVIII / The contractor state in Spain and France in the 18th century
- Francisco Andújar Castillo 35-56
El negocio de la guerra: acerca de los intereses de Francia en la Guerra de Sucesión / The business of war: about France's interests in the War of Succession
- Sergio Solbes Ferri 57-78
Los almacenes de la corte y la provisión del vestuario del ejército de Felipe V durante la Guerra de Sucesión / The warehouses of the court and the provision of wardrobe for the army of Philip V during the War of Spanish Succession
- Vera Moya Sordo 79-99
Aliados en la defensa y rivales en el comercio: los corsarios franceses en la política naval trasatlántica y regional hispanoamericana, 1701-1719 / Allies in defense and rivals in trade: French privateers in Spanish transatlantic and regional naval policy, 1701-1719
- Eduard Martí-Fraga 101-141
Paguistas y prestamistas de Felipe V en Cataluña tras la Guerra de Sucesión (1714-1720) / Payers and moneylenders of Philip V in Catalonia after the War of Succession (1714-1720)
- Manuel Díaz-Ordóñez, Adrián Díaz-Millán 143-165
La Casa Gardoqui en Francia: una conveniente puerta de atrás para acceder al mercado cannábico báltico (1775-1795) / The Gardoqui Company in France: A convenient back door to access the Baltic cannabis market (1775-1795)

El *contractor state* en España y en Francia en el siglo XVIII

The contractor state in Spain and France in the 18th century

Agustín González Enciso

(Universidad de Navarra)

<https://orcid.org/0000-0003-4248-1618>

Date of receipt: 28/04/2024

Date of acceptance: 13/11/2024

Resumen

España y Francia coincidieron durante el siglo XVIII en algunos objetivos por afinidades dinásticas, cabe preguntarse si su amistad llevó a cooperar en materia de defensa. La pregunta nos lleva a considerar, en particular, los sistemas de abastecimiento a las fuerzas armadas. Además de una visión general de los procedimientos, en el texto se hace un examen de dos sectores: el abastecimiento de víveres y la fabricación de cañones de hierro colado, para valorar, finalmente, las diferencias y similitudes de ambos sistemas.

Palabras clave

Contractor state; abastecimiento de víveres; cañones de hierro; España siglo XVIII; Francia siglo XVIII.

Abstract

For dynastic reasons Spain and France shared some similar objectives during the eighteenth century. That brings us to ask about supply systems to Armed Forces in particular. This essay deals first with a general overview of supply proceedings, then two concrete sectors are considered: victualling for the Army and the provision of iron made cannons to finally assess differences and similarities among the two supply systems.

Keywords

Contractor State; Victualling, Iron Cannons; Eighteenth century Spain; Eighteenth century France.

1. *¿Amigos o enemigos?* – 2. *Dos países muy distintos.* – 3. *El abastecimiento de víveres al ejército.* – 4. *El asiento de cañones de hierro.* – 5. *Conclusiones.* – 6. *Bibliografía* – 7. *Curriculum Vitae.*

1. ¿Amigos o enemigos?

La geografía impuso unas relaciones necesarias entre España y Francia. La frontera dio lugar a relaciones de signos opuestos, alternantes entre la amistad y la cooperación, por un lado, y el enfrentamiento, por otro. Tales relaciones fueron especiales durante el siglo XVIII debido a la presencia en ambas monarquías de una misma dinastía reinante: los Borbones. La suerte hizo, además, que ambas monarquías tuvieran un enemigo común durante la mayor parte del siglo, Gran Bretaña. Además de hacer juntas la Guerra de Sucesión, España y Francia mantuvieron una alianza permanente merced a los Pactos de Familia, a partir de 1733. No obstante, ambos países jugaron sus cartas y los gobernantes españoles mostraron su independencia cuando lo creyeron oportuno, aunque se tuviera en cuenta que los intereses dinásticos podían jugar un papel relevante (Hanotin, 2022); es decir, si algunos objetivos coincidieron por afinidades dinásticas, jamás se ocultó la diferencia en intereses de fondo ni la distinta actitud ante los respectivos problemas bilaterales con Gran Bretaña. Cabe preguntarse si esos pactos llevaron a una cooperación real en materia de defensa.

La respuesta nos lleva a considerar, en concreto, la organización de los sistemas de abastecimiento a las fuerzas armadas. Podemos observar que el *contractor state* funcionó de manera independiente en cada monarquía sin que la amistad llevara a una colaboración directa. Hay alguna ayuda puntual de Francia a España en la artillería, particularmente en la de bronce (Rabanal Yus, 1990), influencias en algunos asuntos y compras de algunos materiales, pero estas no responden a un plan estratégico y, por otra parte, España experimentó también préstamos e influencias similares desde Gran Bretaña. Si con Gran Bretaña se actuó con mucha prudencia, tampoco Francia ofreció sus secretos técnicos a España con facilidad.

2. Dos países muy distintos

La organización del *contractor state*, los tipos de asentistas y los modos operativos de relación entre asentista y Gobierno, dependen de varios factores. Desde el punto de vista del Estado, priman tanto sus necesidades y posibilidades hacendísticas, como la confianza en los proveedores. Por parte del asentista predominan sus posibilidades financieras basadas en los recursos de la economía del país y en las relaciones con otros asentistas y comerciantes: compañías, redes, etcétera. Esos factores tienen una historia y unas tradiciones. En el siglo XVIII el *contractor state*

llevaba tiempo operando en Francia y en España y no iban a cambiar las tradiciones por una alianza dinástica.

Un elemento diferenciador es la evolución de las dinámicas bélicas. Desde 1713 Francia entró en modo pacífico, mientras que, en España, el revisionismo agilizaría los resortes del *contractor state*. Entre 1733 y 1748 ambos países volvieron a la guerra y en los dos se intentó modificar los métodos de abastecimiento, si bien España notó más sus debilidades hacendísticas desde la crisis de 1739 (Dubet, 2017), por ello, desde 1748 España entró en una larga fase de paz, mientras que Francia seguía activada. El período 1763-1783 sería una fase álgida belicista que llevó a modificar los procesos del *contractor state* en ambos países, pero de manera diferente según sus circunstancias.

Por otra parte, Francia tuvo intereses continentales e imperiales y, debido a sus fronteras, tuvo activos tres arsenales y ejércitos en varias zonas; España, salvo el revisionismo italiano, se centró en sus intereses imperiales. El cambio geoestratégico derivado de Utrecht, afectará a la geografía de los recursos: España, en la primera mitad de siglo se volcó al Mediterráneo y la mayoría de las tropas se estacionaron en tierras de la antigua Corona de Aragón, pero en la segunda mitad giró hacia el Atlántico y fueron muy activos los arsenales de Ferrol, Cádiz y La Habana (Torres, 2016).

Esa evolución se refleja en los presupuestos estatales. De entrada, es necesario resaltar la enorme diferencia de tamaño de ambas haciendas reales, como puede verse en la tabla 1, reducidos todos los valores a reales de vellón.

Años	España A	Francia B	% B/A
1715–30	253	732	289
1735–45	338	908	268
1750–55	457	920	201
1765–75	454	1332	293
1780–85	667	1684	252
1790–91	815	2000	245
1800–04	1042	2280	218

Tabla 1. Ingresos fiscales, en reales de vellón
(Fuente: González Enciso, 2017)

El presupuesto francés fue durante todo el siglo XVIII cerca de tres veces superior al español. Este creció más deprisa durante la primera mitad del siglo, mientras que el francés lo haría más tarde, hasta poco antes de la Revolución (Dubet y Sánchez Santiró, 2022). También hay gran diferencia en el tamaño del ejército. Como sabemos, después de 1713 el ejército francés se redujo, pero siguió siendo bastante mayor que el español aunque este creciera desde los años treinta (Black, 1991, pp. 6-7). La historia de la marina, sin embargo, es diferente. La marina francesa fue más grande que la española, medida en número de navíos de línea y fragatas, durante todo el siglo (Chaline, 2016), pero aquí la diferencia fue menor con España si tenemos en cuenta tanto el éxito del programa naval español hasta 1790 (Torres, 2021), como por el estancamiento de la marina francesa en algunos momentos del siglo, incluidas las pérdidas de 1759.

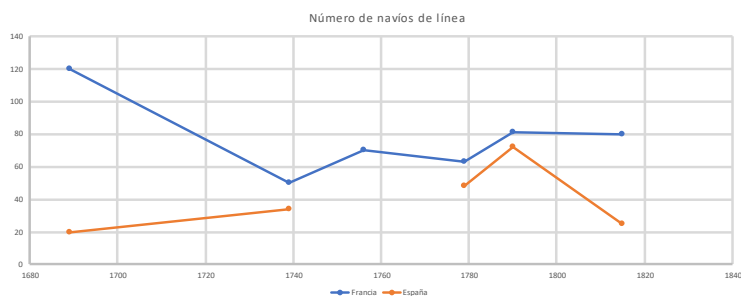


Gráfico 1. Número de navíos y fragatas en España y en Francia, siglo XVIII (Fuente: Chaline, 2016)

Respecto al *contractor state*, interesa la relación de los asentistas con la Administración, previa a la firma del contrato; es decir, si el asentista era solo un particular o si, por el contrario, era también funcionario o cercano a instancias administrativas. Cabe recordar que los dos países tenían una estructura administrativa diferente. En Francia, había una venalidad muy fuerte y una relación intensa entre funcionarios de Hacienda (*receveurs généraux*) y prestamistas-asentistas; o sea, un sistema *fisco-militaire*, donde la separación entre los intereses

públicos y privados era difícil de distinguir (Bosher, 1970). En Francia, además, se mantuvo el arrendamiento de los impuestos directos (*ferme générale*) hasta la Revolución. Así pues, el gran asentista era funcionario o estaba muy próximo a la Administración. La venalidad era una manera de pagar los servicios de los asentistas.

En España la venalidad fue menor, por lo que hubo mayor distancia entre la administración y el asentista, en términos generales. Hay excepciones desde luego. Juan de Goyeneche accedió a los asientos cuando desempeñaba un cargo administrativo y se lucraba con la gestión de los asuntos correspondientes (Andújar, 2007); también Francisco Mendinueta se encargó, en tanto funcionario -solo durante dos años-, del abastecimiento de granos que él mismo había desempeñado como asentista (Torres, 2002). En todo caso, son ejemplos puntuales, si bien los sistemas de clientelas pueden ocultarnos detalles que no conocemos. Lo que se dio en España, como en Francia, fue la coincidencia entre arrendatarios de impuestos y asentistas: el arrendamiento era una forma de asegurar los ingresos ante el retraso en los pagos de la Administración. Por ello, el alto riesgo del negocio exigía un respaldo financiero que se buscó en el arrendamiento (González Enciso, 2017). No obstante, en 1749 el Gobierno español terminó con el arrendamiento de impuestos, pasó al cobro directo, lo que cortó la relación anterior e impuso otra forma de acercamiento. Por otra parte, el Estado español se endeudó muy poco; hasta 1770, casi la única deuda generada era el pago de los asientos. Por lo tanto, no fue necesario recurrir a los asentistas con préstamos extraordinarios. Estos se hicieron con prestamistas extranjeros solamente en el último tercio del siglo (Riley, 1980, González Enciso, 2017, p. 167).

Había muchos tipos de asentistas: Grandes financieros -que no actuaban solos, sino en compañías-, compañías comerciales, industriales, artesanos, gremios, ciudades, instituciones religiosas...la sociedad entera podía participar en el abastecimiento de productos o servicios. Los tipos de asentistas españoles y franceses son similares en la tipología, son los mismos tipos señalados, más o menos poderosos y capaces de asientos mayores o menores. Pero si nos fijamos en los grandes asentistas, estos eran algo diferentes en las dos monarquías. Los grandes en Francia eran financieros (*financiers*, miembros de la Administración en ámbitos hacendísticos), *fermiers* (arrendatarios de impuestos), comerciantes poderosos; podían ser nobles terratenientes. Para los grandes negocios con el Estado funcionaban por compañías en red (estilo *ferme générale*) con un representante ante el gobierno. Eran más numerosos que en España y también tenían una fuerza

financiera mucho mayor. Su manera de relacionarse con la Administración era más cercana en Francia que en España, como queda dicho.

Los grandes en España eran casas comerciales con bastante fuerza financiera, como los Goyeneche, Arizcun o Mendinueta, que dominaron los asientos más importantes en la primera mitad del siglo, pero no tenían, comparativamente, el poder financiero de las compañías francesas, aunque también eran asociaciones de varias casas, o compañías en las que el más importante ponía el nombre. En la segunda mitad del siglo, sin posibilidad de compensar con arrendamientos de impuestos, el Gobierno concedió los asientos importantes a grandes corporaciones: los Cinco Gremios Mayores de Madrid, desde los años sesenta y más tarde, al recién creado Banco de San Carlos (1782). El equivalente francés a los Cinco Gremios madrileños, los *Six corps de marchands de la ville de Paris*, no parecen haber participado del mismo modo en los grandes asientos del Estado (Marraud, 2021).

3. El abastecimiento de víveres al ejército

Ahora vamos a comparar dos asientos relevantes: la provisión de víveres al Ejército, seguramente el negocio más importante de la época, y la fabricación y venta de cañones de hierro al Gobierno, un negocio difícil que exigía inversiones y conocimientos tecnológicos. En cuanto a los víveres, el sistema de abastecimiento al Ejército en Francia estaba dominado por personas que tenían una fuerte vinculación con la Administración, que ejercían cargos en ella. Eran los *munitionnaires généraux*, o estaban detrás de ellos. Formaban grandes compañías especializadas en proveer especialmente el *pain de munition* a las tropas. Se ocupaban de áreas geográficas concretas, ya que los ejércitos franceses solían luchar en zonas relacionadas con sus fronteras (Tallett, 1992, p. 64, Bannerman, 2008, p. 10, Bowen et al., 2013, p. 262).

El sistema de patronazgo, relacionado con la venalidad venía de atrás (Parrot, 2012, p. 274). Los cambios en el siglo XVIII están relacionados con personas nuevas. Durante la Guerra de Sucesión de España en los ministerios de la Guerra y de Finanzas se introdujeron personas relacionadas con el Extraordinario de Guerra, que continuaban implicadas en pagos al Ejército y abastecimientos, como los hermanos Berthelot, los hermanos Paris, o Mauricet, que controlaban con sus familias, varios puestos en las finanzas del rey y abastecimientos varios, sobre todo el pan a los ejércitos de Flandes y de Italia (Rowlands, 2012, pp. 216-17, 222). También los oficiales del ejército tuvieron un incentivo para convertirse en empresarios militares

(Parrot, 2012, pp. 275-77, Bowen et al., 2013, p. 260). Los *munitionnaires* debían apoyarse en subcontratos que les acercaban a niveles económicos y sociales locales.

Después de 1713 el sistema de abastecimiento redujo sus efectivos. Con la Guerra de Sucesión de Austria, hubo que renovar la provisión en diferentes frentes. En 1741 se estableció un sistema de *régie* para los ejércitos de Alemania, pero fue ineficaz y caro; se abandonaría pronto, aunque se mantuvo en parte para el abastecimiento de forraje. También fue necesario puntualmente cuando no se encontraban asentistas por los excesivos riesgos de algunas provisiones (Félix, 2012, p. 107). En 1744 se reintrodujeron los *munitionnaires généraux* para cualquier ámbito de actuación militar. Los contactos del Gobierno se limitaron a una docena de intermediarios principales que disfrutaban del monopolio de una serie de servicios a los ejércitos en los distintos lugares de las operaciones. Se apoyaban en subcontratistas franceses y extranjeros. El negocio era más complicado cuando se trataba de ejércitos de ultramar. Por ejemplo, Cadet, *munitionnaire* para Canadá desde 1755, tenía que organizar compras y envíos desde Canadá, Francia y West Indies (Félix, 2012, p. 107).

En poco tiempo se rehicieron grandes compañías. La más famosa a mediados de siglo era la de *Munitionnaires généraux de vivres de Flandres et d'Allemagne*, dirigida por Marquet de Bourgade, uno de los principales financieros de Francia que gozaba de altos puestos en la Administración. Era una empresa familiar con asociados como Nesme o los hermanos Paris, con negocios familiares similares (Félix, 2012, pp. 108-09). La compañía fue especialmente activa durante la Guerra de Siete Años cuando fue acusada de hacer excesivos beneficios. Los asentistas se justificaron señalando que una empresa privada necesitaba ingresos suficientes para soportar el crédito que el negocio comportaba y los altos riesgos que afrontaba. La compañía tenía hasta 4.000 empleados, movió durante la Guerra de Siete Años unos 25 millones de libras anuales y sus ingresos se pueden fijar en 2,5 millones. Es decir, un 10 por ciento, en la línea de lo que en la época se esperaba ganar con negocios de servicio al rey. En todo caso, el *munitionnaire* tenía la posibilidad de elevar su beneficio según el precio del trigo y el del alquiler de los transportes (Félix, 2012, p. 121).

El sistema de abastecimiento de víveres en España era similar, pero los asentistas diferían en el modo de organizarse y en sus recursos financieros. Como en Francia, los gobernantes españoles no propiciaron el desarrollo de un mercado competitivo con la demanda estatal de víveres, caso de Gran Bretaña, sino que privilegiaron a unos pocos. En España, el asentista general representaba una sola casa de negocios y no era la cabeza de una compañía general, sino solo la casa con sus asociados.

También en España la mayoría de estas personas fueron nuevas en la primera mitad del siglo, tanto por la crisis previa, como por el efecto del cambio dinástico y la expulsión de los financieros extranjeros anteriores, asimismo por las nuevas oportunidades que se crearon con la Guerra de Sucesión. Durante este conflicto, el Gobierno fue concediendo la provisión de víveres a diferentes financieros que la disfrutaban pocos años. El asiento abarcaba solo una zona, como Castilla o Andalucía, por ejemplo (Kamen, 1974, pp. 81-82). Encontraron sus huecos financieros que habían crecido en la década de 1690 (Valdeolmos, Rodríguez de los Ríos, José Aguerri), los del grupo navarro de Goyeneche y Soraburu, algunos flamencos (Flon, Hubrecht) y algunos franceses ligados a Orry (Duplessis, Sartine). Formaban compañías en las que se asociaban personajes de distintos orígenes y también competían entre ellos (Sanz Ayán, 2002, 2011; Dedieu, 2011, Aquerreta, 2001, pp. 112-13). Era normal fracasar, lo que demuestra tanto las dificultades económicas del gobierno, como la debilidad relativa de las compañías, eso permitió la entrada de nuevas personas (Dedieu, 2011). Ocurrió particularmente en 1704. El cese del contrato del marqués de Santiago fue porque el Estado no pagaba, y el asentista se retiró.

Hubo entonces un primer intento de administración directa por la Administración. Finalmente, la provisión se otorgó a un grupo que ofrecía garantías suficientes al Estado, el de Goyeneche y López Ortega, que tenían detrás de sí las poderosas casas de Goyeneche y Valdeolmos. Es una nueva etapa, de más estabilidad en el abastecimiento, con contratos más largos. En una primera fase, hasta 1717, Goyeneche y sus socios disfrutaron de la provisión para los ejércitos de algunas provincias; luego, se encargarían ya del abastecimiento a todas las tropas españolas (Aquerreta, 2001, pp. 116-17, 126). El asiento no se cumplió del todo y, tras un cierto desorden, se contrató con Ruiz Velarde como único asentista, en 1726-1727 (Torres, 2013).

A partir de 1730, Patiño estableció la administración directa. La provisión estaría a cargo de una Contaduría general de provisiones que coordinaría la labor de los intendentes, encargados de comprar en sus provincias y de asegurar la distribución con las autoridades locales. La experiencia resultó negativa: mala gestión y alto precio, pero se mantuvo hasta 1739. Se abandonó tanto por la bancarrota, como por las urgencias de la guerra. En semejantes circunstancias, el crédito del asentista volvía a ser crucial, sobre todo si el nuevo comerciante ofrecía una rebaja del precio (Torres, 2002, pp. 492-94, 2010, p. 251). No fue fácil conseguirlo. Hasta 1744 no se llegó a un nuevo asiento general para la provisión de víveres con Francisco

Mendinueta, conocido hombre de negocios que ya disfrutaba de otros asientos y arrendamientos de impuestos (Aquerreta, 2002). Aquí ocurre una curiosa coincidencia de fechas con el cambio de sistema en Francia, pero parece pura casualidad.

La rebaja del precio que ofreció Mendinueta demostraba su capacidad crediticia y la confianza que se podía depositar en él (Torres, 2002, pp. 120-23). No obstante, cuando el Gobierno le forzó más tarde a rebajar los precios, se producirían dificultades para ambas partes. Se arbitró entonces una solución: volver a la gestión directa, pero con Mendinueta como Director General. Se convertía al asentista en alto funcionario. Con la gestión directa se intentaba rebajar los precios, mientras Mendinueta aportaba el conocimiento que tenía del negocio y sus relaciones. No obstante, resultó imposible mantener los precios y hacer adelantos sin una reserva financiera, que el Gobierno no tenía. La solución duró dos años, 1753 y 1754; luego, hubo que aceptar las condiciones de Mendinueta, de nuevo como asentista particular, a precios más elevados (Torres, 2002, pp. 125 y ss.).

Mendinueta aguantó los años de paz, pero desde 1760, Esquilache fue una amenaza decisiva: favoreció a nuevos candidatos y obligó a Mendinueta a rebajar los precios de su último asiento, que lo tendría solamente por tres años, de 1760 a 1763. Era el comienzo del fin del asentista (Torres, 2002, pp. 130-33). Rebajar demasiado los precios limitaba los beneficios que exigía un negocio de gran amplitud. Después de 1764, los franceses Hermanos Dugues tampoco respondieron a las exigencias pese a estar apoyados por dos fuertes financieros de Madrid, Partearroyo y Larralde (Zylberberg, 1993, p. 167). El Gobierno necesitaba un solo grupo fuerte, reforzado por privilegios. De ese modo, ya sin Esquilache, en 1768 entran en el negocio los Cinco Gremios Mayores, una gran corporación que pretendía aguantar el asiento gracias a la multiplicidad de sus negocios en España y en las colonias americanas y a ser un importante banco en la práctica. Así, pudieron elevar notablemente el precio (Capella y Matilla, 1957, pp. 197 y ss., Torres, 2014, p. 275).

Durante los años setenta los Gremios consiguieron aumentar los plazos de su asiento y rebajar los precios de la provisión, gracias a una buena coyuntura agrícola. Pero un nuevo elemento vino a interferir, la política de permisos de exportación de plata (saca de la plata). Otros financieros interesados en la exportación de plata, como Simón de Aragorri o Cabarrús, intentaron hacerse con la provisión de víveres. Cabarrús lo consiguió merced al recientemente creado Banco de San Carlos. Su posición le permitió, a partir de 1783, conseguir el asiento para el Banco (Tedde, 1988,

pp. 160 y ss.). No obstante, los problemas políticos arrastrarían a Cabarrús y posibilitaron que los Gremios volvieran a hacerse con el asiento en 1790. Ahora tenían una posición teóricamente más sólida que nunca, si bien el ciclo bélico que comenzó en 1793 supondría la ruina también para ellos (Torres, 2014, pp. 280-81).

4. El asiento de cañones de hierro

Advertimos, antes de entrar en el asunto, que se debe distinguir entre cañones de bronce y de hierro. El proceso productivo es muy distinto; además, resulta curioso que, en la mayoría de los países, incluidos España y Francia, los cañones de bronce se fabricaron en empresas del Estado. No así los cañones de hierro. Era esta un arma esencial, el producto estrella del armamento naval, pues el potencial de fuego era decisivo en las batallas. Esta potencia creció mucho en el siglo XVIII merced al continuo aumento del número de cañones en los barcos y de su calibre. (Alcalá-Zamora, 2004, p. 62); por supuesto, la renovación de la marina en el siglo XVIII llevó a que todos los cañones embarcados fueran de hierro.

En Francia, la fabricación de cañones de hierro se hizo por fabricantes particulares; primero, en fundiciones dispersas de la pequeña industria corporativa; luego se favoreció a las grandes sociedades, capaces de aumentar la producción industrial (Léon, 1970, pp. 221, 223). Entre las más importantes estaban, en 1680, Landouillette de Logivière y sus fábricas de Rancogne y Planchemenier. Desde esa fecha, las fábricas de Périgord y Angoumois también dieron resultados satisfactorios. Todas abastecían los arsenales del Oeste. En cambio, hubo problemas para el de Toulon. Sólo Saint-Gervais, en Grenoble, funcionó con éxito hasta comienzos del siglo XVIII (Cipolla, 1965, pp. 69-71, Plouviez, 2014, p. 323).

Desde 1715 y hasta mediados de siglo, disminuyeron la demanda y la producción; durante un tiempo solo hubo un contratista dominante para cañones de hierro, Mlle. de Logivière, clave entre 1684 y 1732. Por entonces, la empresa de Grenoble fue comprada por el Estado y arrendada a diferentes empresarios, pero su producción era menor (Plouviez, 2014, pp. 317, 322, 326). La poca demanda bajó los incentivos para invertir, en consecuencia, decayeron temporalmente muchas fundiciones, como las de Ans y Plassac (Pritchard, 2009, p. 145). Desde 1748 se tomaron medidas renovadoras, pero las necesidades eran grandes y había poco dinero (Legohérel 1965: 184). En los años cincuenta se firmaron contratos con fabricantes como Montalembert y Reix des Fosses, también se compraron cañones en el extranjero, pues el Estado no podía montar su propia fábrica (Pritchard, 2009,

pp. 143-48). Otro empresario importante de entonces fue Bertin, *contrôleur finances* en 1759, luego ministro, propietario de talleres en Ans y Chignac, fundamentales para fundir grandes piezas (Plouviez, 2014, p. 317).

Hacia 1750 había problemas diferentes: las urgencias llevaron a contratar personas poco adecuadas, tampoco la calidad natural de los minerales fue siempre buena. También hubo conflictos jurisdiccionales con diferentes instancias institucionales (Graham, 2023); por ejemplo, no se respetaban los privilegios sobre el transporte de hierro, ni las exenciones de impuestos a sus trabajadores, o no se arreglaban los caminos. Tampoco ayudaron las autoridades encargadas de la preservación de los montes, cuya madera se necesitaba para los hornos, ni las autoridades municipales, preocupadas por el abasto a sus poblaciones (Woronoff, 1998, pp. 126, 113-14, Plouviez, 2014, p. 315). Tampoco los campesinos querían ir a las fundiciones, creyendo que solo trabajarían para el interés privado de los fabricantes (Pritchard, 2009, pp. 156-57).

Muchos nobles, cuya propiedad minera era importante, sólo se preocupaban en mejorar sus rentas, pero no sus instalaciones (Woronoff, 1998, pp. 128-29). Otros propietarios, como los Dalliez, tenían empresas metalúrgicas en Nivernais y en Dauphiné, pero eran también funcionarios (Léon, 1970, p. 222) y sus intereses no se centraban en la metalurgia. Seguramente hay que corregir esta visión tan negativa de los propietarios (Plouviez, 2014, p. 345); en todo caso, el sistema no tenía flexibilidad para atender los rápidos aumentos de la demanda estatal, en calidad y cantidad, como el que se produjo a mediados del siglo XVIII (Pritchard, 2009, p. 158).

Los problemas llevaron a rechazar muchas piezas y eso supuso un incentivo para la innovación tecnológica. El protagonista fue J. Maritz II (Minost, 2005), quien desde 1753 estableció sus máquinas de barrenar horizontales, un éxito temprano en la adaptación de esta técnica al hierro colado, primero en empresas de otros, después en su empresa de Ruelle, luego requisada por el Estado. Posteriormente, la Marina expandió sus contrataciones a nuevos empresarios de Périgord y Angoumois, que trabajaban con Maritz e introdujeron la fundición en sólido y el barrenado horizontal (Bret, 2009, p. 56, Pritchard, 2009, pp. 152-53). En vísperas de la Guerra de Siete Años el Estado parecía controlar una parte importante de la producción y asegurarse un abastecimiento de calidad. No obstante, las necesidades crecieron más que la producción y las urgencias implicaron cierto desorden, como la oferta de calibres no necesarios. En 1760 se instalaron muchas barrenas, pero la mejora de la calidad fue lenta y se seguía estando lejos de las necesidades (Pritchard, 2009, p. 155, Plouviez, 2014, pp. 346-47). Tras la guerra no se interrumpieron los pedidos. Aunque fueron

menores, pudieron continuar las fundiciones; pero el Estado confió en menos empresas, más potentes en seguridad financiera y en calidad, como Ruelle, Indret, Le Creusot y Cosne-Guérigny.

La paz trajo un nuevo descenso de la producción. Luego, desde 1776, se entraría en otra fase. El Estado se implicó más y aumentó la inversión, lo que facilitó mejoras técnicas. La iniciativa privada fue atraída por el aumento de los pedidos: entre 1776 y 1782, por ejemplo, Francia construyó 76 barcos (de línea y fragatas). Si lo alargamos hasta 1792, tendremos el momento de mayor actividad de la construcción naval en la Francia del XVIII (Acerra, 1993, Plouviez, 2014, pp. 351, 361-62). En la época de Sartine, se actualizaron o crearon, empresas como Ruelle, Forge Neuve e Indret. Todas estuvieron algún tiempo bajo propiedad y dirección estatal, pero pronto se vio que funcionarían mejor con gestión privada y privilegios del Estado. Desde 1782 el Estado bajó la inversión y optó solo por la propiedad y gestión privadas, aunque restauró las antiguas fundiciones de la Chaussade, que quedarían en *régie* y también participó algo en Le Creusot, una empresa nueva (Plouviez, 2014, pp. 367-69).

Un caso especial es el de Indret, creada por el Estado en 1777. Se convertiría en un centro metalúrgico, lugar de almacenamiento y enlace entre el hinterland y los arsenales del Atlántico. Se establecieron máquinas para barrenar cañones y una fundición de reverbero, la primera en Francia. Para su dirección se llamó a William Wilkinson (Harris, 1998, p. 250). En 1781 la empresa se arrendó a un oficial de artillería y empresario particular, Ignacio Wendel. En 1785 se instaló una barrena movida por vapor (Bret, 2009, pp. 57-61). Wendel tuvo éxito por su facilidad para conseguir capital gracias a sus relaciones con la alta Administración, incluso el rey fue accionista (Plouviez, 2014, p. 318).

Wendel y otros financieros crearon también Le Creusot, con una ayuda del Estado relativamente pequeña. Fue la primera industria francesa en fundir con coque. El conjunto Indret-Le Creusot se convirtió en el centro de las fundiciones francesas al final del siglo XVIII, sustituyendo a Ruelle-Forge Neuve (Corvol, 1999, p. 109, Bret, 2009, p. 65, Plouviez, 2014, pp. 370-71). Cabe señalar que, a pesar de los avances, el hierro de Francia era de peor calidad que el inglés y las técnicas modernas de fundición y del vapor -salvo el barrenado- fueron importadas de Gran Bretaña; no obstante, hubo una renovación tecnológica en el último cuarto del siglo, impulsada por la demanda e inversiones iniciales del Estado, aunque no dispusiera siempre de capital suficiente. Los particulares invirtieron más dinero y sufrieron las intermitencias de la demanda militar (Chaline, 2004, p. 290); pero aguantaron

porque tenían una actividad diversificada que les permitía seguir en el mercado civil, lo que no ocurría en España.

Al final, es sorprendente que, con tantas empresas, la producción total de cañones de hierro franceses en el siglo XVIII fuera de unas 21.000 piezas útiles de todos los calibres; cifra similar a la de España, para la que se han calculado 20.000 piezas, procedentes de una sola fábrica (Alcalá-Zamora, 2004, p. 268, Plouviez, 2014, p. 488). La similitud de las cifras hace pensar en una baja producción francesa durante buena parte del siglo, y quizás en una ineficacia técnica temporal manifestada en el alto porcentaje de piezas rechazadas por la Marina (Plouviez, 2014, p. 344).

En España, la producción de cañones en el siglo XVIII fue más uniforme. Su historia es diferente de la francesa, pues existió una sola empresa, la de Liérganes-La Cavada, creada en 1622 por Curcio y Bande; los herederos de este, los Olivares, la mantendrían hasta 1760. Curcio aportó el conocimiento técnico de Lieja e implantó el modelo de asentista en la fabricación de cañones de hierro: un conocedor de la técnica, que también tenía capital, es decir, un empresario y financiero (Vázquez de Prada, 1994, p. 476). Liérganes era una empresa libre, cuyos dueños esperaban firmar un contrato exclusivo con la Administración; en realidad, un régimen de monopolio de facto (González Enciso, 2000). En 1630 a Curcio le seguiría Bande, su socio, que demostraría ser un gran empresario, con capacidad para negociar con la Administración (Alcalá-Zamora, 2004, p. 94). Sus herederos subsistieron en el siglo XVII, a pesar de la discontinuidad de la demanda estatal.

La situación mejoraría en el siglo XVIII con una demanda casi continua. Tras la Guerra de Sucesión, un buen momento fue el período 1726-1737: auge de la Marina bajo los auspicios de Patiño y también aumento del precio pagado por la Administración. De este modo, los Olivares obtuvieron beneficios personales mientras la Administración aumentaba su inversión. En 1737 heredó la empresa Joaquín Olivares, que la regentaría durante las décadas centrales del siglo (Alcalá-Zamora, 2004, pp. 106, 110). Llegó a hacer tres contratos con el Estado y siempre se adelantó en los plazos. Bien situado en la Corte, consiguió en 1742 el título de marqués de Villacastel y privilegios importantes en 1754-1755. Esos reconocimientos eran fruto también de su postura favorable a ceder en los precios una vez bien asentada la producción.

No obstante, sus privilegios suscitaron muchos celos y llevarían al asentista al declive. El principal punto de fricción era la explotación de los montes (Maiso González 1990: 147, 320), lo que le enfrentó a la población y a las autoridades locales. Desde 1759 la Administración buscaba la nacionalización de la empresa y la

oposición local significó un buen argumento para apoyar las decisiones que se tomarían. Villacastel murió en 1759; dejó una producción en alza, y no pocos problemas, entre ellos los pleitos que sus herederos no quisieron gestionar en defensa de la propiedad porque en 1760 el Gobierno inició la estatalización de la empresa.

El nuevo monarca, Carlos III, preocupado por el creciente poderío británico en la Guerra de Siete Años, deseaba ejercer mayor control sobre las empresas estratégicas para conseguir aumentar la producción de armas y mejorar su calidad. En consecuencia, desarrolló un programa nacionalizador (González Enciso, 2013). El Estado decidió pasar de comprador a fabricante. En Liérganes las cosas fueron rápidas: en 1760, intervención técnica; en 1763, gestión directa por la Administración y en 1769, expropiación consumada. La propiedad estatal intentará la renovación; pero fracasará, pues no mejoró la calidad. En ese aspecto destacan las compras a Carron Co. en 1773, por fallo de muchas piezas de Liérganes, y el fiasco en los intentos de fundir en sólido y barrenar. Se hubo de volver a fundir en moldes: los cañones siguieron siendo válidos, pero se había cerrado el futuro tecnológico.

5. Conclusiones

A través de dos ejemplos significativos, se muestra que el *contractor state* en España y en Francia se desarrolló con sistemas organizativos similares y diferentes a la vez. Similares por la vinculación mutua y la dependencia asentista/administración, opuestos al peso del mercado (que primaba en el sistema británico, más puramente contractual); también por los modos de proceder que tendieron a dar prioridad a pocos asentistas y ofrecer privilegios y el monopolio temporal. En los dos casos cambian las preferencias, según la evolución de las necesidades, de asentistas pequeños y variados a asentistas grandes y pocos; también, hay coincidencia en la desconfianza hacia los asentistas, el mal trato económico y las tendencias estatistas.

Las diferencias están, sobre todo, en el tamaño, debido la desigualdad en población y recursos. Por otra parte, las similitudes anteriores tienen grados diferentes. La vinculación con la Administración es mayor en Francia, mientras que el estatismo es mayor en la España de Carlos III. Sin embargo, el Estado francés ayudó a conseguir la renovación tecnológica, mientras el español falló en ello. En ultramar, España mostró mayor diversificación dando prioridad al abastecimiento desde los propios virreinos. Aunque haya paralelismos entre ambos sistemas, no se aprecian influencias decisivas; son sistemas independientes, adaptados a sus

tradiciones particulares; conectan solamente en algunos asuntos puntuales de transferencia tecnológica que aquí no se han considerado.

6. Bibliografía

- Acerra, Martine (1993) *Rochefort et la construction navale française, 1661-1815*. Paris : Librairie de l'Inde.
- Alcalá-Zamora, José (2004) *Liérganes y La Cavada. Historia de los primeros altos hornos españoles (1622-1834)*. Santander: Estudio.
- Andújar Castillo, Francisco (2007) 'Juan de Goyeneche. Financiero, tesorero de la reina y mediador en la venta de cargos', en González Enciso, Agustín (ed.) *Navarros en la Monarquía española en el siglo XVIII*. Pamplona: EUNSA, pp. 61-88.
- Aquerreta, Santiago (2001) *Negocios y finanzas en el siglo XVIII: la familia Goyeneche*, Pamplona: EUNSA.
- (2002) "'De su cuenta y riesgo y por vía de asiento". Trayectoria y negocios de Francisco Mendinueta (1744-1763)', en Aquerreta, Santiago (coord.) *Francisco Mendinueta: finanzas y mecenazgo en la España del siglo XVIII*. Pamplona: EUNSA, pp. 77-100.
- Bannerman, Gordon (2008) *Merchants and the Military in Eighteenth-Century Britain*. London: Pickering and Chato.
- Black, Jeremy (1991) *A Military Revolution? Military Change and European society, 1550-1800*. London: Macmillan.
- Bosher, John (1970) *French Finances, 1770-1795: From Business to Bureaucracy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bowen, Huw et al. (2013) 'Forum: The contractor state, c. 1650-1815', *International Journal of Maritime History*, XXV (1), pp. 239-74.
- Bret, Patrice (2009) 'La fonderie de canons d'Indret. De quelques modes de circulation technique à la fin du XVIII siècle', *Quaderns d'Història de l'Enginyeria*, X, pp. 53-66.
- Chaline, Olivier (2004) *La France au XVIIIe siècle*. Paris: Belin.
- (2016) *Les armées du Roi. Le grand chantier, XVIIe-XVIIIe siècle*. Paris: Armand Colin.

- Cipolla, Carlo (1965) *Guns, Sails and Empires*. New York: Minerva Press.
- Corvol, Andrée (1999) *Forêt et Marine*. Paris: L'Harmattan.
- Dedieu, Jean-Pierre (2011) 'Les groupes financiers et industriels au service du roi. Espagne fin XVIIe-début XVIIIe siècle' en Dubet, Anne - Luis, J.-Ph. (dirs.) *Les financiers et la construction de l'Etat – France, Espagne (XVIIe-XIXe siècle)*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes, pp. 87-104.
- Dubet, Anne (2017) 'La suspensión de pagos de 1739: ¿una medida de "buen gobierno" de la Hacienda?', *Espacio, Tiempo y Forma*, 30, pp. 19-56.
- Dubet, Anne et Luis, J.-Ph. (dirs.) (2011) *Les financiers et la construction de l'État. France, Espagne (XVIIe-XIXe siècle)*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes.
- Dubet, Anne y Sánchez Santiró, Ernest (coords.) (2022) *Erarios regios*. México: Instituto de Investigaciones José María Mora.
- Félix, Joël (2012) 'Victualling Louis XV's armies. The Munitionnaire des Vivres de Flandres et d'Allemagne and the military supply system', in Harding, Richard - Solbes Ferri, Sergio (eds.) *The Contractor State and Its Implications, 1659-1815*. Las Palmas de Gran Canaria: Universidad de Las Palmas, pp. 103-130.
- González Enciso, Agustín (2000) 'La promoción industrial en la España Moderna: intervención pública e iniciativa privada', en Ribot García, Luis - de Rosa, Luigi (dirs.) *Industria y Época Moderna*. Madrid: Actas, pp. 15-46.
- (2013) 'Del *contractor state* al Estado fabricante. El cambio de propiedad en la fábrica de municiones de Eugui en 1766', *Revista de Historia de la Economía y de la Empresa*, VII, pp. 475-476.
- (2017) *War, Power and the Economy. Mercantilism and State Formation in 18th-century Europe*. London: Routledge.
- Graham, Hamish (2023) "'A Matter of the King's Service": Supplying Ship Timbers for the French Navy in the Eighteenth Century', *Drassana*, 30, pp. 80-100.
- Hanotin, Guillaume (2022) 'El primer pacto de familia (1733), ¿un tratado de alianza oportunista o revelador del componente dinástico de las relaciones internacionales?' *Studia Storica Historia Moderna*, 44, (2), pp. 201-25.
- Harris, John (1998) *Industrial Espionage and Technology Transfer. Britain and France in the Eighteenth Century*. Ashgate: Aldershot.

- Kamen, Henry (1974) *La guerra de Sucesión en España, 1700-1715*. Barcelona: Grijalbo.
- Legohérel, Henri (1965) *Les Trésoriers généraux de la Marine (1517-1788)*. Paris: Editions Cujas.
- Léon, Pierre (1970) 'L'Élan industriel et commercial', dans Braudel, Fernand et Labrousse, Ernest (dirs.) *Histoire économique et sociale de la France*. T. II, Paris: PUF, pp. 499-528.
- Maiso González, Jesús (1990) *La difícil modernización de Cantabria en el siglo XVIII*. Santander: Ayuntamiento de Santander.
- Marraud, Mathieu (2021) *Le pouvoir marchand: Corps et corporatisme à Paris sous l'Ancien Régime*. Paris: Champ Vallon.
- Capella, Miguel - Matilla Tascón, Antonio (1957) *Los Cinco Gremios Mayores de Madrid*, Madrid, s.e.
- Minost, Lise (2005) 'Jean II Maritz (1711-1790) et la fabrication des canons au XVIIIe siècle', *CERMA. Cahiers d'études et de recherches du musée de l'Armée*, hors série (2), 47, pp. 94-157.
- Parrot, David (2012) *The Business of War. Military Enterprise and Military Revolution in Early Modern Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Plouviez, David (2014) *La Marine française et ses réseaux économiques au XVIIIe siècle*. Paris: Les Indes savants.
- Pritchard, J. (2009) *Louis XV's Navy 1748-1762*, Montreal and Kingston: McGill - Queen's University Press.
- Rabanal Yus, Aurora (1990) *Las reales fundiciones españolas del siglo XVIII*. Madrid: Servicio Publicaciones del ejército.
- Riley, J. C. (1980) *International Government Finance and the Amsterdam Capital Market, 1740-1815*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rowlands, Guy (2012) *The Financial Decline of a Great Power. War, Influence, and Money in Louis XIV's France*. Oxford: Oxford University Press.
- Sanz Ayán, Carmen (2002) 'Financieros holandeses de Felipe V en la Guerra de Sucesión. Huberto Hubrecht', en Crespo Solana, Ana - Herrero Sánchez, Manuel (eds.) *España y las 17 Provincias de los Países Bajos. Una revisión historiográfica (XVI-*

- XVIII). Córdoba: Universidad de Córdoba, vol. II, pp. 565-581.
- (2011) ‘Négoce, culture et sens de l’opportunité dans la construction d’un lignage. Le premier marquis de Santiago pendant la Guerre de Succession’, dans Dubet, Anne - Luis, J.-Ph. (dirs.) *Les financiers et la construction de l’Etat – France, Espagne (XVIIe-XIXe siècle)*. Rennes : Presses Universitaire Rennes, pp. 105-124.
- Tallett, Frank (1992) *War and Society in Early-Modern Europe, 1495-1715*. London: Routledge.
- Tedde de Lorca, Pedro (1988) *El Banco de San Carlos (1782-1829)*. Madrid: Alianza Editorial.
- Torres Sánchez, Rafael (2002) ‘El gran negocio de la época, la provisión de víveres al ejército por Francisco Mendinueta (1744-1763)’, en Aquerreta, Santiago (coord.) *Francisco Mendinueta: finanzas y mecenazgo en la España del siglo XVIII*. Pamplona: EUNSA, pp. 101-134.
- (2013) “Administración o asiento. La política estatal de suministros militares en la Monarquía española del siglo XVIII”, *Studia Historica. Historia Moderna*, 35, pp. 159-199.
- (2014) “In the Shadow of Power: Monopolist Entrepreneurs, the State and Spanish Military Victualling in the Eighteenth Century”, in Fynn-Paul, Jeff (ed.) *War, Entrepreneurs, and the State in Europe and the Mediterranean, 1300-1800*. Leiden: Brill, pp. 260-283.
- (2016) *Military Entrepreneurs and the Spanish Contractor State in the Eighteenth Century*. Oxford: Oxford University Press.
- (2021) *Historia de un triunfo*. Madrid: Desperta Ferro.
- Vázquez de Prada, Valentín (1994) ‘Los hombres de negocios de Burgos (s. XIV-XVI), ejemplo de mentalidad emprendedora’, in Klep, P. and Van Cauwenberghe, E. (eds.) *Entrepreneurship and the Transformation of the Economy (10th-20th Centuries): Essays in Honour of Herman Van der Wee*. Leuven: Leuven University Press, pp. 470-90.
- Woronoff, Denis (1998) *Histoire de l’industrie en France du XVIe siècle à nos jours*. Paris: Editions du Seuil.
- Zylberberg, Michel (1993) *Une si douce domination. Les milieux d’affaires français et*

l'Espagne vers 1780-1808. Paris: Comité pour l'Histoire Économique et Financière de la France.

Zanini, Enrico - Duval, Noël - Zucca, Raimondo - Spanu, Pier Giorgio - Artizzu, Danila - Stasolla, Francesca Romana – Cellini, Giuseppina Alessandra - Carra Bonacasa, Rosa Maria (2005) 'L'Africa settentrionale tra il IV ed il VII secolo', *Il Mondo dell'archeologia*. *Enciclopedia Treccani* <<http://www.treccani.it/enciclopedia/l-africa-settentrionale-tra-il-iv-e-il-vii-secolo/>>, (5 de septiembre de 2020).

7. *Curriculum vitae*

Agustín González Enciso es Catedrático de Historia Moderna, Profesor Emérito de la Universidad de Navarra y Académico Correspondiente de la Real Academia de la Historia. Especialista en historia económica de España en los siglos XVII y XVIII. Actualmente estudia los asentistas -empresarios militares- en la movilización de recursos para la guerra en el siglo XVIII. Entre sus últimos libros se cuentan: *Un Estado militar: España, 1650-1820* (editor), ACTAS, Madrid, 2012; *War, Power and the Economy. Mercantilism and State Formation in 18th-century Europe*, Routledge, Londres, 2017; *Los sistemas financieros en la Europa del siglo XVIII*, Síntesis, Madrid, 2020 y *Empresarios militares en la España Moderna: la fábrica de municiones de Eugui, 1689-1766*, Eunsa, Pamplona, 2024. Es miembro del Contractor State Group-Red Imperial (<http://www.unav.edu/centro/contractorstate/>) y de la Sociedad de Estudios Históricos de Navarra (SEHN).

Periodico semestrale pubblicato dal CNR

Iscrizione nel Registro della Stampa del Tribunale di Roma n° 183 del 14/12/2017