

Consiglio Nazionale delle Ricerche

ISBN 9788897317890

ISSN 2035-794X

RiMe

Rivista dell'Istituto di Storia dell'Europa Mediterranea

n. 14/IV n.s., giugno 2024

**¿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

DOI: <https://doi.org/10.7410/1729>

Istituto di Storia dell'Europa Mediterranea
<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 Phiip 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)

Introducción

Introduction

El conocimiento historiográfico sobre la construcción del Estado en España ha avanzado significativamente en las últimas décadas. Para el caso francés, considerado como el paradigma del absolutismo, Jöel Cornette se refirió a “l’impuissance d’un État tout-puissant” donde la soberanía se dividía hasta el infinito, mientras que William Beik demostró la colaboración social que necesitaba el absolutismo para gobernar. En el caso español, Pablo Fernández Albaladejo y Pedro Ruiz Torres, por citar algunos nombres principales, han aportado asimismo claves interpretativas fundamentales. Más allá de las rupturas políticas que conllevó el triunfo borbónico en la guerra de Sucesión y de las reformas emprendidas con mayor o menor fortuna a lo largo del siglo XVIII, el Estado se nos presenta cada vez más como el resultado de una intensa y compleja interacción de agentes, públicos y privados, que aspiran a participar en su construcción, con sus opciones y límites, y que negocian con el resto de agentes interesados en el proceso. Así pues, la construcción del Estado ha dejado de considerarse como algo unidireccional, diseñado por una monarquía o por una élite, para entenderse más bien como el resultado de una multitud de individuos y acciones que tratan de entretejer una nueva realidad política.

De este renovado e intenso proceso de revisión historiográfica de los principios tradicionales de la construcción del Estado surge una importante necesidad, como es la de empezar a tender puentes entre las diversas áreas que han aportado esas visiones diferentes sobre el proceso de construcción del Estado. La interacción entre estos campos de la ciencia se impone como próximo reto para la historiografía. Conscientes de esta necesidad, hemos querido comenzar a poner en práctica dicha integración de avances y debates, y hacerlo de un modo experimental. Para ello, hemos reunido a tres grupos de investigación nacionales cuya prioridad es el estudio de la construcción del Estado, aunque desde enfoques diferentes: por un lado, la actividad política y las relaciones internacionales, por otro la acción directa de carácter militar y finalmente el análisis de su actividad en el proceso de contratación de los recursos necesarios.

La metodología seguida en este caso consiste sencillamente en plantear una única pregunta para analizar las interacciones creadas a través de las diferentes respuestas.

El amplio dossier que presentamos a continuación es el resultado del desarrollo de las jornadas internacionales de estudio que tuvieron lugar en Barcelona entre los días 19 y 21 de octubre de 2022 bajo el título “*¿Amigos o enemigos? España y Francia: intereses dinásticos e intereses nacionales (siglo XVIII)*”. La Universitat Pompeu Fabra de la ciudad condal se convirtió en la sede anfitriona de las mismas, bajo la coordinación de sus profesores Joaquim Albareda y Maria Betlem Castellà (UPF), contando además con el apoyo de Sergio Solbes Ferri (Universidad de Las Palmas de Gran Canaria) y Rafael Torres Sánchez (Universidad de Navarra). La financiación de las actividades relacionadas pudo solventarse mediante la aportación de diversos proyectos¹ y a la colaboración de distintas instituciones².

La más reciente historiografía francesa y española ha podido desarrollar de forma prioritaria el argumento de que, lejos de constituir una sólida y temible máquina de poder, como presagiaban los detractores de la “monarquía universal” durante la guerra de Sucesión española, la alianza entre las dos casas borbónicas devino inestable y problemática a lo largo de toda la centuria, dándose incluso episodios de enfrentamiento bélico entre ellas. Si bien es cierto que compartieron intereses dinásticos que pudieron ejercer cierto peso, muy pronto surgieron las tensiones relacionadas con el sistema de gobierno particular y los objetivos de cada monarquía que afectaban a su propio proceso de formación como Estado. Dicha divergencia se manifestó muy especialmente en la política internacional y en la disputa por el comercio americano. Las reformas inicialmente propuestas y solo en parte introducidas por el equipo francés suscitaron reacciones y alimentaron el surgimiento de un partido español que cobró fuerza en determinados momentos.

¹ *España y Francia: intereses dinásticos e intereses nacionales (1701-1733)*. FEDER/Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades (MCIU)/Agencia Estatal de Investigación (AEI): Proyecto PGC-2018—0977-37-B-I00. *Defensa y fortificaciones en las islas del Atlántico medio durante el largo siglo XVIII*. Gobierno de España, Ministerio de Ciencia e Innovación (MICIIN): PID-2020-115792GB-I00. *La defensa global. la movilización de recursos militares en la construcción imperial de la monarquía hispánica, ss. XVII y XVIII*. Gobierno de España, Ministerio de Ciencia e Innovación (MICIIN): PID2021-127306NB-I00.

² Centre d’Études des Mondes Moderne et Contemporain (CEMMC). Université de Bordeaux-Montaigne; Institut d’Hisòria Jaume Vicens Vives. Departament d’Humanitats. Universitat Pompeu Fabra de Barcelona; Red Sucesión.

De forma significativa, la supeditación a Francia en las negociaciones de paz generó descontento y suspicacias en la corte española, tanto entre los reyes, como entre los propios ministros y destacados miembros de la nobleza. La defensa de los intereses comerciales españoles frente a los franceses devino entonces en factor clave de un escenario no exento de tensiones, del que dan cuenta tanto los embajadores y cónsules franceses como los impresos y la propaganda política. De hecho, los intereses particulares de los respectivos monarcas españoles y franceses, así como de sus respectivos gobiernos, acabaron colisionando en determinados momentos, generando espacio para los momentos de ruptura –la guerra de la Cuádruple Alianza o la negociación de la paz de Viena– que se entreveran con otras coyunturas que permitieron rehabilitar la alianza entre ambas monarquías sobre todo a través de los Pactos de Familia. Nuestras jornadas internacionales se plantearon por tanto con el objeto de dilucidar esta compleja relación, sus rupturas y continuidades, tras la consolidación de los Borbones en el trono de España. Se trataba de definir con mayor precisión esa relación política cambiante en función de unos intereses nacionales que se enfrentan a los dinásticos durante el tiempo estudiado, considerando incluso la evolución de la opinión pública en relación con la alianza dinástica.

Las jornadas internacionales reunieron a más de 30 investigadores de España, Francia, Inglaterra y Argentina, agregados a varios grupos de investigación, con temáticas de estudio diversas y distintas tradiciones historiográficas. Las densas reflexiones habidas nos recuerdan que la escritura de la historia no es nada sin un tema motivador y controvertido a la par. Así ocurrió con el planteamiento señalado, pues permitió cruzar enfoques históricos que enlazan estrechamente los diferentes campos de nuestra disciplina. Aspectos culturales, políticos, económicos, diplomáticos y sociales surgieron en torno a la oposición entre los intereses dinásticos agitados a partir de 1701, por un lado, y los intereses nacionales que asomaron claramente durante la primera mitad del siglo XVIII, por el otro. Si bien nuestro simposio tuvo la intención de diferenciar las distintas perspectivas políticas y económicas, en las comunicaciones se destacó siempre la dependencia de los intereses políticos y diplomáticos de las consideraciones financieras y económicas. La “Unión de Coronas”, por ejemplo, se constituyó como un instrumento –a veces denunciado– para imaginar y organizar relaciones económicas. Al mismo tiempo, la perspectiva del *Contractor State* a través de la movilización de recursos económicos iluminaba a su vez las distintas perspectivas políticas que marcan la evolución de España en la primera mitad del siglo XVIII.

Resulta sorprendente observar hasta qué punto unos estudios complementan a otros, permitiendo alimentar y desarrollar los enfoques personales.

Las cuestiones metodológicas se han abordado frontalmente con el reiterado interrogante sobre las formas y la naturaleza de las relaciones entre Francia y España. Los distintos trabajos ponen de manifiesto que, además de una historia comparada que tanto ha aportado a nuestras tradiciones historiográficas, existe un espacio disponible para una historia de interconexiones concebida como formas de interdependencia. Al someter a estudio la cuestión de las relaciones entre Francia y España hemos llegado a la idea colectiva de una reconfiguración de las mismas, dejando espacio a los interrogantes, a los matices y a unas realidades a menudo complejas. La propia dificultad de las relaciones entre naciones nos lleva naturalmente a la imposibilidad de pronunciar una conclusión radical sobre el éxito o el fracaso de las mismas, pero se pone de relieve el carácter multifacético e inesperado de esas relaciones, tanto en una dimensión diacrónica como en una dimensión sincrónica que también se encuentra en el corazón del proceso histórico.

Las diferencias destacadas entre escalas de estudio –de nivel local, nacional o internacional– y la diversidad de fuentes documentales utilizadas caracterizan el conjunto de nuestros trabajos y debates. La historia requiere diferentes perspectivas y enfoques que ponen de manifiesto que las tendencias locales o microeconómicas no siempre son contradictorias con las generales o macroeconómicas. Del mismo modo hemos podido recordar que la documentación debe ser analizada con cuidado para comprender, no tanto lo que revela, sino lo que oculta o silencia. Los diferentes intereses económicos y políticos cruzados en la relación entre Francia y España en el siglo XVIII siguen constituyéndose como un tema de estudio de enorme perspectiva.

También debemos destacar la oportunidad de haber abordado un conjunto de realidades que en algún momento actúan como una sola. Una de ellas se refiere obviamente a las relaciones entre Francia y España vistas desde una perspectiva de amigos o enemigos, aliados o rivales, pero también como defensoras de unos intereses dinásticos frente a los intereses nacionales particulares. La otra permite hacer hincapié en las diferentes pero compatibles perspectivas metodológicas de la historia política y la historia económica. De esa oposición España-Francia, combinada con un enfoque diacrítico político-económico, surgen diversos argumentos conclusivos. El primero no constituye sorpresa, pues parte de la constatación de que el fenómeno de la guerra es el que mejor agrega los distintos planteamientos desarrollados alrededor de un momento decisivo, de modo que este puede recibir un análisis exhaustivo desde una perspectiva militar, publicista,

imaginario colectivo, diplomática, notarial o contable. El segundo es que la provisión de los recursos necesarios para financiar y llevar a cabo el conflicto en sus más diversos apartados materiales –madera, armas, uniformes–, pero también intangibles –imaginario colectivo–, admiten asimismo un sinnúmero de análisis diferenciados pero integrados en función de los intereses dominantes en cada caso. El tercero se refiere al desarrollo de la naturaleza de las nuevas relaciones entre España y Francia, pues el término “interés dinástico” no goza actualmente de demasiado predicamento, pese a que el testamento de Carlos II dispuso el diseño en este sentido de una nueva naturaleza en las relaciones entre España y Francia. La historiografía ha avanzado mucho en la redefinición de las relaciones comerciales entre ambas monarquías, pero es evidente que existe un marco de vital importancia para redefinir el resto de relaciones económicas y negocios, muy especialmente en el contexto de las distintas guerras del siglo. En cualquier caso, hemos podido avanzar ligeros en la definición del panorama de las relaciones políticas que giran alrededor de la negociación abierta entre españoles y franceses.

Los resultados de la actividad desarrollada en las jornadas internacionales se presentan ahora al público en la revista *RiMe. Rivista dell’Istituto di Storia dell’Europa Mediterranea* organizados alrededor de dos fascículos. El primero de ellos, con dos secciones. Los dos fascículos se nos ofrecen como una colección de estudios rigurosos y bien documentados que examinan diversos aspectos históricos de un período que es crucial, marcado por las transformaciones políticas, diplomáticas, culturales y económicas. Los autores de los artículos nos ofrecen perspectivas profundas y detalladas, brindando una comprensión rica y matizada de los complejos procesos históricos que marcaron el siglo XVIII.

1. Política, guerra y propaganda. En tanto que la primera función del Estado durante los siglos modernos es hacer la guerra, la política se articula en torno a esta imperiosa necesidad. Partimos de la idea de que la guerra no surge como un irremediable enfrentamiento entre modelos políticos, sino más bien como un instrumento esencial para imponer la autoridad, tanto sobre los súbditos como frente a otros príncipes. Es la autoridad, su mantenimiento, lo que importa, no el hacer la guerra. El Estado que desarrolla estrategias militares suele hacerlo para solventar un desafío a su autoridad –incluso dinástica– frente a otros estados, o bien frente a reivindicaciones de otros posibles modelos de autoridad.

Por otro lado, si la representación del Estado en el exterior es esencial para el reconocimiento por parte de otras soberanías y modelos políticos, lo es igualmente para proyectar esa representación hacia el interior. La fuerza del Estado radica en que un colectivo se identifique con él, que comparta sus principios y reconozca su autoridad, de modo que el Estado se construye convenciendo y creando opinión pública. La historiografía ha estudiado la infinidad de medios a los que se recurrió para atraer partidarios y forjar lealtades: desde la publicística, las conmemoraciones, la moneda, hasta el diseño de jardines o programas de música. Aquí nos fijamos en un instrumento especialmente útil, el de la propaganda. La facilidad para reproducirla hizo que se convirtiese en un mecanismo de construcción política, tanto con súbditos como contra enemigos. En toda Europa, la opinión pública resultó ser cada vez más vigorosa desde finales del siglo XVII y muy especialmente durante la guerra de Sucesión de España.

Así, en esta primera sección se exploran los conflictos y dinámicas de poder surgidos durante la guerra de Sucesión Española, algunos eventos militares significativos y la producción y el impacto de impresos y propaganda durante el siglo XVIII, un período en el que la comunicación y la difusión de ideas jugaron un papel crucial en la formación de opiniones públicas y en la legitimación de poder. En este sentido, María Luz González investiga los vínculos estratégicos habidos entre España y Francia en los primeros años del conflicto, revelando cómo las alianzas y estrategias militares influenciaron el curso de la guerra. López Anguita se centra en la figura de la princesa de los Ursinos, destacando su papel como agente político y su influencia en la corte española. Christopher Storrs analiza las relaciones anglo-francesas y el desafío borbónico, aportando una visión crítica sobre la competencia entre las grandes potencias europeas. Gerard Pamplona examina la represión en el Reino de Valencia, proporcionando una visión detallada de las tácticas de control social y político utilizadas durante la guerra. Joaquim Albareda expone el auge del “partido español” y su impacto político, ilustrando cómo las facciones internas afectaron las políticas de esta monarquía. Agustí Alcoberro ofrece una interpretación de la guerra de Sucesión Española a través de las obras de Hugo Grotius, subrayando la influencia del pensamiento jurídico en la justificación de la guerra. Manuel Castellano, por último, analiza las estrategias propagandísticas para legitimar a Felipe V, destacando el uso de la propaganda en la consolidación del poder real.

2. Diplomacia, embajadores y consulados. La representación del Estado, de cómo se le reconoce, lo que quiere ser y lo que pretende que los demás reconozcan, ha sido motivo de una profunda renovación de la historiografía en el ámbito de la construcción del Estado. En este sentido, Utrecht marcó un antes y un después. Ahora sabemos que los estados no se definen solo por derechos históricos y legitimidades dinásticas, sino que en realidad existen multitud de formas de representar la idea de Estado. Lo que subyace en esta construcción por parte de infinidad de actores es la identificación frente al “otro” –otro Estado u otra esfera de soberanía–. Donde mejor se puede valorar este auge de agentes de representación del Estado es en la integración entre actividad diplomática y comercial, ya que el tráfico comercial es la vía principal por la que un Estado y la autoridad que representa se proyecta en espacios lejanos y transnacionales. Agentes públicos, diplomáticos, y agentes privados, comerciantes, fueron actores destacados dentro de una acción que no necesariamente estaba coordinada ni respondía a los mismos intereses.

Esta segunda sección, integrada en el fascículo primero, aborda las complejas relaciones diplomáticas y las tensiones internacionales de la época, destacando las estrategias y maniobras diplomáticas que definieron el equilibrio de poder en Europa. Javier Gómez Mesas analiza la trayectoria diplomática de Manuel de Sentmenat, explorando su influencia en la política exterior española y su papel en la formación de alianzas estratégicas. Aitor Díaz Paredes estudia el impacto de las batallas de Almansa y Brihuega-Villaviciosa en la diplomacia francesa, demostrando cómo los éxitos y fracasos militares afectaron decisivamente a las negociaciones internacionales. Sylvain Arramon explora la colaboración franco-española en Italia y las tensiones derivadas, ofreciendo una visión detallada de las relaciones bilaterales y sus desafíos. Maria Betlem Castellà analiza las tensiones que hubo entre el consulado francés en Barcelona y las autoridades borbónicas españolas acerca de la jurisdicción consular y los privilegios que la nación francesa debía gozar en Cataluña. Lucien Bély examina la tensión diplomática entre las dos ramas de la casa Borbón en los años de 1718 y 1719 poniendo el foco en la acción del gobierno francés contra Cellamare, embajador en Francia del Rey de España. Guillaume Hanotin aborda las relaciones franco españolas a raíz de la guerra de la Cuádruple Alianza con la caída de Alberoni de por medio y la fragilidad de la Regencia de Felipe de Orléans. Núria Sallés indaga sobre la importancia de la política borbónica en el frente oriental a través de las negociaciones entre Felipe V y José Rákóczi, pretendiente al principado de Transilvania entre 1736 y 1738. Olivier Guiral, por su

parte, nos ofrece un análisis social y estructural de los diplomáticos españoles al cargo de aplicar la nueva política exterior en los inicios del reinado de Fernando VI. Sylvain Lloret completa esta sección analizando el delicado equilibrio entre los intereses dinásticos borbónicos y los intereses del mundo de los negocios francés en tiempos de la Guerra de los Siete años.

3. Comercio, negocios y contratación. Como la principal actividad del Estado es la guerra, gestionarla correctamente se convierte en un objetivo político fundamental y dicha gestión pasa esencialmente por la movilización de los recursos necesarios para fundamentar la actividad militar. Frente a una idea tradicional que establecía que el problema es solo financiero –el dinero como nervio de la guerra–, la realidad es que la movilización implica problemas más complejos. Ahora sabemos que el Estado moderno contrataba la mayor parte de los recursos y suministros que necesitaba. Producirlos el propio Estado o encargarlos a agentes privados era una decisión política, pero que afectaba al conjunto de la nación. La renovación historiográfica del llamado *Contractor State* ha puesto de manifiesto precisamente la intensa participación de la sociedad en la consecución de las provisiones que un Estado necesita para la guerra, lo que se traduce en una mejor identificación de la sociedad y los súbditos con el Estado. La antigua idea de que la guerra hace al Estado, pensando en el desarrollo de más administración y finanzas, se transforma en la exigencia de una sociedad que se involucra más con el Estado, otorgando legitimidad a la autoridad que emana del mismo.

El segundo fascículo cierra nuestra aportación con el estudio de los aspectos económicos del siglo XVIII, destacando las dinámicas comerciales y los intereses que influenciaron decisivamente los conflictos y la política de la época. Agustín González Enciso compara los sistemas de abastecimiento militar de España y Francia, proporcionando una visión detallada de sus logísticas y el enfoque de los desafíos económicos de la guerra. Francisco Andújar Castillo analiza los intereses económicos de Francia en la Guerra de Sucesión, demostrando que las motivaciones económicas impulsaron las políticas exteriores y militares. Sergio Solbes Ferri detalla la provisión del vestuario del ejército español, desmontando la visión de la historiografía tradicional orientada hacia las compras de vestuario en Francia, obviando el suministro de la producción nacional que fue gestionado desde unos almacenes reales dispuestos en Madrid. Vera Moya Sordo describe cómo durante la guerra de Sucesión los corsarios franceses apoyaron a España en la protección de su

comercio transatlántico, actuando también como contrabandistas en el Pacífico, lo que generó tensiones con las autoridades españolas y rivalidad comercial. Eduard Martí-Fraga analiza el papel de los proveedores catalanes en el abastecimiento de las tropas de Felipe V tras la guerra de Sucesión, destacando su importancia en la configuración del nuevo Estado borbónico y la recuperación económica. Manuel Díaz Ordóñez y Adrián Díaz Milán analizan por último cómo la casa Gardoqui facilitó el acceso de España al cáñamo báltico mediante intermediarios en Francia y Hamburgo, solucionando algunas restricciones comerciales que pudieron resultar críticas para la defensa y proyección militar a finales del siglo XVIII.

Todos los estudios aquí presentados proporcionan una valiosa contribución al entendimiento de los complejos mecanismos históricos y las dinámicas de poder que moldearon la Europa del siglo XVIII. El conjunto de trabajos que ahora ofrecemos al público no solo amplía nuestro conocimiento sobre el período, sino que también resalta la importancia de la interconexión entre diversos factores históricos en la formación del mundo moderno y contribuye sin duda a animar futuras investigaciones en sus diversos ámbitos.

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

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).

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

Francisco Andújar Castillo

(Universidad de Almería)

<https://orcid.org/0000-0002-3254-7153>

Date of receipt 28/04/2024

Date of acceptance: 17/11/2024

Resumen

La Guerra de Sucesión a la corona de España requirió en un enorme esfuerzo militar y económico, en el cual la Francia de Luis XIV tuvo un protagonismo de primera magnitud: en el plano castrense mediante el envío de tropas para luchar junto a los ejércitos de Felipe V; en el ámbito económico, suministrando armas, uniformes y pertrechos militares para los ejércitos españoles. El coste de esas tropas, inicialmente financiado por Francia, se modificó en el año 1708 para que España soportase una parte de ese gasto, y a tal fin se estableció un acuerdo por el que la aportación hispánica iría destinada a pagar los contratos que los asentistas franceses habían firmado con Felipe V.

Palabras clave

Guerra de Sucesión; Negocios; Luis XIV; Felipe V; financieros.

Abstract

The War of Succession to the crown of Spain required an enormous military and economic effort, in which the France of Louis XIV had a leading role: on the military level by sending troops to fight alongside Philip V's armies; on the economic sphere, supplying weapons, uniforms and military supplies to the Spanish armies. The cost of these troops, initially financed by France, was modified in 1708 so that Spain would bear a part of that expense, therefore an agreement was established by which the Hispanic contribution would be used to pay for the contracts that the French moneylenders had signed with Felipe V.

Keywords

War of Succession; Business; Luis XIV; Philip V; financial.

1. Introducción. – 2. Financieros franceses en la guerra de Sucesión. – 3. Los negocios de los asientos de Francia. – 4. Conclusiones. – 5. Bibliografía. – 6. Curriculum vitae.

1. Introducción

Hace décadas que, al menos en España, los centenarios se han convertido en motor principal de una historiografía que tiene en las efemérides uno de los principales puntos de referencia del quehacer investigador. Y no ha transcurrido aún una década, desde que se conmemoraran los trescientos años del inicio y desarrollo de la contienda sucesoria por el trono de la monarquía hispánica, cuando todavía resuenan los ecos de una más que notoria profusión de estudios en derredor de aquella guerra civil e internacional que culminó con la entronización de una nueva dinastía. Sobre la misma se han hecho múltiples lecturas, desde los más variados ángulos, con claro predominio de los enfoques políticos y militares, sobre los más diversos espacios territoriales de la monarquía, pero con un inequívoco déficit, y que no es otro que la carencia de lecturas económicas. En efecto, cualquier somero repaso a la historiografía relativa a la Guerra de Sucesión, sea cual sea el prisma espacial que se adopte –los estudios desde España o Francia, o desde el lado austríaco– ponen de manifiesto que los análisis de carácter político-militar eclipsan por completo a las investigaciones que han tratado de poner el foco de sus miras en los análisis de carácter económico.

Sirvan como ejemplo de esas consideraciones los innumerables estudios disponibles sobre la interpretación de la guerra como el gran proyecto de “Unión de Coronas”, y que tiene en la obra de Guillaume Hanotin (2014, 2018) su principal referente, los trabajos de historia general de la guerra, entre los que destaca, sin duda, el de Albareda Salvadó (2010), o desde una perspectiva estrictamente bélica la reciente obra de Aitor Díaz Paredes (2022). Nos eximen de abundar más en esta materia los estados de la cuestión publicados en torno al conflicto sucesorio, aunque, dado el caudal de obras que han visto la luz desde su publicación (Nadal – Albareda, 2015; De Bernardo, 2016) van precisando ya de una actualización, lo que, por otro lado, pone de manifiesto que más allá de su conmemoración la Guerra de Sucesión sigue despertando un enorme interés no solo entre historiadores españoles sino también entre la comunidad internacional (Pohlig - Schaich, 2018).

Si nos acercamos a las múltiples dimensiones económicas de la citada guerra, se pueden observar las referidas carencias y lagunas de investigaciones, hasta el punto de que podemos afirmar que constituye el gran reto para el futuro si se quiere obtener una visión global del conflicto y, en particular, de los intereses en juego. Al repasar la historiografía relativa a los aspectos económicos de la guerra, al margen de sus ineludibles consecuencias económicas negativas, se puede constatar que las

interrogantes por resolver son aún numerosas. Como excepción a tal aseveración hay que señalar los importantes estudios de Anne Dubet sobre las reformas económicas implementadas por Jean Orry con la finalidad de aprontar recursos para la guerra (Dubet, 2005, 2008, 2009), las investigaciones de Carmen Sanz Ayán sobre algunos de los principales financieros de Felipe V y sobre el estado de la hacienda durante la guerra (2002, 2017), el panorama general trazado por Jean Pierre Dedieu (2011) y nuestras aportaciones sobre algunas de las vías extraordinarias de financiación (Andújar Castillo, 2007, 2008c, 2014), así como las destinadas al estudio del coste del sostenimiento del ingente ejército levantado para afrontar la guerra (Andújar Castillo, 2008b). Finalmente, de los intereses económicos de Francia durante la guerra se ocuparon José Manuel de Bernardo (2006) y Carmen Sanz (2013a), el primero centrado en los tres críticos primeros años de la centuria, y la segunda desde una perspectiva más general.

De modo sintético, se puede afirmar que tres fueron los grandes escenarios en los que se movieron de forma más evidente los intereses económicos de Francia en la Guerra de Sucesión. El más importante de ellos, sin duda, fue el de hacerse con el control del comercio colonial. El segundo, en ese mismo marco, fue conseguir el asiento para la introducción de negros en régimen de monopolio tras arrebatárselo a Portugal. Y, el tercero, el más desconocido por la historiografía, fue el de las provisiones militares, fundamentalmente hasta el año de 1709, en que Luis XIV ordenó la retirada de sus tropas hacia Francia.

Con diferencia, el tema mejor estudiado sobre esos intereses de Francia es el de la “ambición americana”, el vasto programa político-económico de Luis XIV por hacerse con el comercio con los virreinos americanos. Desde la impagable obra de Dahlgren (1909), fue objeto de preocupación para la historiografía francesa, pero ha sido fundamentalmente durante los últimos treinta años cuando los estudios se han multiplicado desde muy diversas perspectivas, entre las cuales, amén del enfoque diplomático de las “negociaciones” entre Francia y España en torno al comercio con las Indias españolas (Hanotin, 2018), sobresalen los estudios de André Lespagnol (1990) sobre los comerciantes de Saint Malo que aprovecharon la guerra para expandirse por los mares de los territorios americanos, así como las monografías en torno a uno de los principales actores interesados en aquel negocio comercial, el ministro Jerome Pontchartrain (Frostin, 1971, 2004; Chapman, 2004). De la parte española ha de situarse como trabajo pionero el excepcional libro de Carlos Malamud (1986), así como la imprescindible obra de Pablo Emilio Pérez Mallaína (1982), y la de Geoffrey Walker (1979) que trató de aportar una visión de carácter más general. No

obstante, más recientemente hay que destacar las excelentes aportaciones que viene haciendo Javier Gómez Mesas (2023, 2024) sobre la importancia que adquirió el control de Francia sobre los principales actores de gobierno indiano y, más en concreto sobre la designación del marqués de Casteldorius como vicesoberano del virreinato del Perú, el que más riquezas aportaba o, en propiedad, podía aportar, a la monarquía hispánica en aquella coyuntura.

La interpretación de la Guerra de Sucesión como un conflicto comercial librado por los franceses contra ingleses y holandeses por el control de las redes comerciales globales, y más concretamente las redes del mercado hispanoamericano, o lo que es lo mismo, la contienda como mecanismo para que los comerciantes franceses superaran a sus competidores angloholandeses, tesis planteada por García-Baquero (2004) hace tiempo, ha recobrado auge en los últimos años (Olivas, 2018). Al respecto, y a modo de ejemplo, una de las pruebas más elocuentes de ese permanente afán de Francia por hacerse con el imperio comercial hispánico estuvo en la designación de los virreyes que debían servir en Indias. Lo ejemplifica mejor que ningún otro caso el del marqués de Casteldosrius, nombrado virrey del Perú en 1702. Como mostraron Carlos Malamud y Walker, y en fechas más recientes Javier Gómez Mesas, el marqués de Casteldosrius fungió más como un agente de Luis XIV que protegía y favorecía el comercio de franceses que como un fiel servidor de Felipe V. Su nombramiento como virrey del Perú, cuando ejercía como embajador de España en la corte de Francia, respondió por entero a los deseos del monarca galo por hacerse con el comercio con América. Así lo expresó el propio Luis XIV cuando en febrero de 1709 escribió a su embajador en Madrid, Michel Amelot, la célebre frase, reiterada en cuantos estudios se han realizado sobre el tema, que “el principal objeto de la presente guerra es el del comercio de las Indias y las riquezas que producen” (Dahlgren, 1909: p. 561).

El segundo espacio de esos intereses económicos galos en la guerra estuvo en el asiento para la introducción de negros en América, que Francia consiguió en 1701 y que se haría efectivo desde mayo de 1702 hasta el año 1713 en que pasó a manos británicas (Sanz Ayán, 2013b). Desde el año 1906 ese tratado del asiento de negros cuenta con una extensa y documentadísima monografía, obra de Georges Scelle (1906), en la que detalló no solo los avatares de una negociación que por parte española estuvo a cargo de dos financieros de origen holandés, Huberto de Hubrecht y Bartolomé Flon, sino también el desarrollo de un contrato en el que, al menos sobre el papel, tuvieron una participación del 25% cada uno Luis XIV y Felipe V. En cualquier caso, una investigación futura sobre el asiento de negros debería girar no solo en derredor de ese objeto de negocio sino en torno a la oportunidad que brindó

a Francia y a sus mercaderes de comerciar con otras producciones que nada tenían que ver con la introducción de negros en las Indias.

El tercer ámbito de intereses económicos de Francia, el mundo de las provisiones militares es, con diferencia, el menos transitado por la historiografía y, por ello, nos centramos en su estudio en esta aportación. En realidad, tal temática de investigación debería hacerse extensible a todo lo que fue el grupo de hombres de negocios y financieros que, o bien participaron directamente en las oportunidades mercantiles que ofrecía la guerra, o bien aprovecharon las carencias de recursos de la hacienda de Felipe V para introducirse en el mundo de los asientos para el abastecimiento de los ejércitos. Al menos una somera referencia a estos últimos resulta necesaria para disponer de una perspectiva general sobre lo que, grosso modo, podríamos definir como los “negocios de la guerra” en materia de suministros que estuvieron en manos de Francia.

El acercamiento que planteamos en las páginas siguientes a ese núcleo de intereses galos en las provisiones militares se fundamenta en una metodología de cruce de fuentes documentales procedentes de archivos estatales (Simancas e Histórico Nacional) y de los inexplorados –al menos para esta temática- protocolos notariales del Archivo Histórico de Protocolos de Madrid. A partir de tales basas, nuestra propuesta tiene como objetivo principal contribuir, por un lado, a la compleja tarea de estudiar la financiación de la Guerra de Sucesión y, por otro, abrir una vía de investigación poco explorada hasta la fecha que debería articularse en torno a la guerra como negocio, en este caso negocio de Francia, en el que intereses privados y públicos convergieron en apoyo del nieto de Luis XIV, pero al mismo tiempo supusieron una oportunidad para la obtención de beneficios económicos.

2. Financieros franceses en la guerra de Sucesión

En su análisis sobre los financieros de origen francés que tuvieron negocios de asientos durante la Guerra de Sucesión, Jean-Pierre Dedieu llamó la atención acerca de lo extraño que era que el principal actor de las reformas de la hacienda de los primeros años del reinado de Felipe V, el hacendista Jean Orry, otrora asentista en Francia, no tuviese ningún contrato de asientos en España (Dedieu, 2011: pp. 95-96). Y, en efecto, no se conocen contratos con la monarquía por parte de quien dirigía los destinos de la hacienda borbónica en aquellos primeros años de la guerra, pero resulta hartamente conocido el permanente recurso a testaferros u hombres de paja en la época por parte de numerosos hombres de negocios, mecanismo que solo afloraba cuando esas

personas interpuestas comparecían ante escribano para declarar la verdad acerca de la titularidad de los negocios que estaban a su nombre (Andújar Castillo, 2015).

El mismo Jean-Pierre Dedieu dio cuenta de los nombres que conformaban lo que denominó como “el grupo de Jean Orry”. Entre ellos destaca la figura de Jean Baptiste Duplessis quien, junto con su socio Jean Baptiste Milhau, desde 1704 se erigió en uno de los principales proveedores de pólvora y mecha durante la contienda sucesoria, además de suscribir otros contratos de suministro de harina a los ejércitos. Uno de esos asientos, firmado en diciembre de 1707, resulta revelador de las necesidades de las tropas de Felipe V. Por el mismo se comprometía a la provisión de 3.500 cartuchos, 3.900 frascos de pólvora, 6.800 frasquillos pequeños, 1.200 tiendas de infantería, 500 de caballería y 216 uniformes encarnados¹. Con todo, su especialización estuvo en la provisión de pólvora, como lo muestra el asiento que suscribieron en octubre de 1704 Duplessis y su socio Milhau, por el cual se situaban al frente de las fábricas de pólvora de Castilla y Navarra obligándose a suministrar 6.000 quintales de pólvora al año a un precio de 18 reales el quintal, cantidad que se incrementó a 11.000 quintales en 1708 cuando ambos asentistas se hicieron con las fábricas de Aragón². En septiembre de 1711 Duplessis siguió desempeñando un papel esencial para el suministro de los ejércitos al firmar un nuevo asiento para proveer 2.000 quintales de cuerda de mecha en Málaga, Cádiz y San Sebastián³. Unos meses antes, en sociedad con Honorato Leotardi, había firmado otro asiento para suministrar en Tudela 25.000 sacos de harina procedente de Francia sin abonar derechos de importación y con facultad de sacar los caudales correspondientes⁴.

Por otro lado, en esos primeros años de la Guerra de Sucesión, destaca también la figura de otro financiero, el lionés Antonio Sartine, quien estaría llamado a tener un largo recorrido económico y político en la España de las primeras décadas del siglo XVIII, pues entre el mes de diciembre de 1726, y agosto de 1744 en que murió, estuvo al frente de la Intendencia General de Cataluña (Ozanam, 1992, p. 171). Llegado a una edad muy joven a España, hijo del negociante francés Claudio Sartine, cuando aún no frisaba la treintena de años, firmó en el año 1710, junto con una compañía de proveedores franceses, un asiento para la provisión de víveres para los ejércitos de

¹ Archivo General de Simancas (en adelante AGS), Estado, lib. 423.

² Archivo Histórico Nacional (en adelante AHN), Estado, leg. 791.

³ AGS, Estado, lib. 437.

⁴ AGS, Estado, lib. 436.

Aragón, Cataluña y Valencia⁵, y que debió ser de los más elevados de cuantos se formalizaron en aquella coyuntura por cuanto en esos territorios se concentraba por entonces el mayor contingente de efectivos del ejército borbónico. En marzo del año siguiente ya figuraba como asentista principal -junto con Francisco Fradeti- para la provisión, entre abril y octubre, de pan y cebada a los ejércitos que se hallaban en esos mismos lugares⁶, asiento que renovarían de nuevo a partir del mes de noviembre y que mantuvo hasta que Juan de Goyeneche se lo arrebató en septiembre de 1712⁷. Según Catherine Dèsos, Antonio Sartine gozó de la protección del poderoso marqués de Grimaldo y era considerado como hombre con excelentes relaciones en la Corte y entre los españoles en general (Dèsos, 2009, p. 335). Finalizada la Guerra de Sucesión se mantuvo en los negocios de arrendamiento de rentas hasta entrar en los mencionados cargos político-administrativos.

Pero los financieros franceses no solo intervinieron en el aprovisionamiento de los ejércitos asentados en España, sino que también participaron en la provisión del ejército de América, algo que se tornaba como imprescindible para la monarquía borbónica en unos momentos en los que no se sabía con certeza el bando por el que iban a optar las elites de los territorios americanos. Al respecto, la historiografía ha ignorado por completo esa vertiente del papel desempeñado por Francia, pero se pueden espigar algunos datos hartos reveladores entre la documentación notarial. Las cifras que se consignan entre los protocolos no son nada baladíes.

Así, por ejemplo, en una fecha tan temprana como octubre de 1702, en París, Moïse-Augustin Fontanieu, consejero de Luis XIV y tesorero de marina, daba poder a Ambroise Daubenton de Villebois, enviado del rey en España, para que recibiera del tesorero del Consejo de Indias la suma de 50.000 pesos que debía remitirle a cuenta de las municiones enviadas, según órdenes del soberano francés, de los arsenales de su marina a las plazas de América⁸. Y, en efecto, el 2 de enero de 1703 Daubenton, en virtud del citado poder recibía, por mano de Juan de Larrea, secretario de la Junta de Guerra de Indias, los referidos 50.000 pesos que por una real cédula de Felipe V fechada en Barcelona el 15 de marzo de 1702, dirigida a la Casa de la Contratación,

⁵ AHN, Consejos, lib. 2161.

⁶ AGS, Estado, lib. 519.

⁷ AGS, Estado, lib. 438.

⁸ Archivo Histórico de Protocolos de Madrid [en adelante AHPM], Protocolo 12.213, fol. 2 r. Traslado de escritura fechada en París el 21 de octubre de 1702, traducido por Felipe Gracián, intérprete de lenguas, Madrid, 1 de enero de 1703.

ordenaba que de los caudales que viniesen de Indias en la flota del cargo de Manuel de Velasco, se librasen esos 50.000 pesos

a cuenta del valor de las municiones que envió el rey cristianísimo a las plazas de los dominios de S.M. que Dios guarde de la América, debajo de la escolta del caballero de Coetlogon, en el ínterin que venían los recibos de los oficiales reales y ajustándose la cuenta con ellos se verificase el todo del importe de dichas municiones [...]»⁹.

Esa suma de 50.000 pesos coincidía pues plenamente con la cantidad enviada en ese mismo año de 1702 a Francia procedente del tesoro de la flota de Nueva España que había llegado a Vigo (Sanz Ayán, 2017: p. 478).

Tal necesidad de municiones no fue el único gasto inmediato que tuvo que hacer Felipe V en Francia para su envío a América. Tan solo dos meses después, el 6 de marzo de 1703, Louis de Gastines, Intendente General de las Armadas de Luis XIV, daba poder de nuevo a Daubenton, con facultad de sustituirlo en Huberto de Hubrecht, el financiero que fue clave en los negocios de Francia durante la Guerra de Sucesión, pues no en vano fungió como Director General del asiento de negros perteneciente a Francia desde 1702, para que cobrase 48.000 pesos escudos de plata que se debían a Gastines de resto de 60.000 pesos que debía percibir por gastos de la escuadra de Francia, de acuerdo con las cuentas ajustadas con el Consejo de Indias¹⁰.

Sin duda, tras esas operaciones, se encontraba la figura de Pontchartrain, pues Daubenton ejercía en Madrid como su hombre de confianza e informador, y si bien su función “oficial” desde el año 1702 era la de agente general de la marina y del comercio de Francia en Madrid, en realidad, como ha señalado Sylvain Lloret, ejerció como un mediador de los intereses comerciales franceses -entre 1702 y 1709-, estando especialmente ocupado en defender los privilegios de la nación francesa y, sobre todo, en hacer de la América española la nueva frontera del comercio francés, esto es, en conseguir extender el dominio de los mercaderes galos quebrando por completo el monopolio español (Lloret, 2016: p. 2).

⁹ *Ibidem*, fol. 4 r.

¹⁰ AHPM, Protocolo 12.213, fol. 22 r.

3. Los negocios de los asientos de Francia

Si bien el mayor interés de Francia en la Guerra de Sucesión radicó en hacerse con el comercio colonial con América, la propia contienda fue también una extraordinaria oportunidad de negocio para el país galo por cuanto la producción española de material de guerra era muy débil y no podía hacer frente al abastecimiento del ejército que se estaba forjando para luchar contra las tropas del archiduque Carlos de Austria. Sin embargo, en ese campo la historiografía no ha avanzado demasiado en los últimos años pues, a fecha de hoy, las páginas más completas sobre los suministros de armamento, uniformes y pertrechos de guerra por parte de Francia al ejército de Felipe V durante la Guerra de Sucesión siguen siendo las que escribiera hace ya muchos años Henry Kamen (1974: pp. 75-90) en su pionera obra sobre esa contienda.

Fue este historiador británico quien se ocupó de explicar la casi total dependencia de España respecto a los suministros militares de Francia, en concreto de pólvora, de uniformes y armas para equipar a regimientos de infantería y caballería, así como de tiendas de campaña. La fragilidad de la industria militar y textil española obligó a firmar desde el comienzo de la guerra una serie de contratos: con Maximilien Titon, director general de fábricas y almacenes militares en París para el suministro de sables, mosquetes, carabinas, pistolas, pedreñales con bayoneta y sables; con fabricantes de tejidos y de tiendas de campaña, entre los cuales los contratos más importantes correspondieron a Jean-Jacques Yon y Jean Baptiste Duplessis; y, desde luego, suministros de pólvora. Kamen estimó que las compras hechas a Francia de material militar entre 1703 y 1709 se podían cifrar en no menos de 37 millones de reales, suma que representaba aproximadamente el 50% de los ingresos totales de la monarquía. Y habría que sumar a esas cuantías los contratos con proveedores españoles, que en su mayoría correspondieron al suministro de raciones alimenticias, vestuario y pólvora (Kamen, 1974: p. 79). Se trata de un cálculo de difícil concreción, por cuanto hubo muchos más suministros a las tropas de Felipe V, tanto de armas como de víveres, que los contabilizados en su día por Kamen.

Con todo, una de las principales interrogantes en esta materia estriba en conocer quién pagó las tropas de Luis XIV que lucharon junto al ejército de Felipe V hasta el año 1709 ¿Fue aquella una ayuda gratuita de abuelo a sobrino con el fin de mantener a este último en el trono y, de paso, conseguir el anhelado control del comercio con la América española? ¿Hubo compensación a Francia por esa ayuda militar? A tratar de aportar al menos una respuesta inicial, y parcial, a esas interrogantes, al menos para los años de 1708 y 1709, se orientan las páginas siguientes.

En una fecha que no hemos podido determinar, Luis XIV debió comenzar a exigir a su nieto el pago, si no total al menos parcial, del gasto de las tropas de Francia que luchaban en España. Según Guillaume Hanotin (2018: p. 478), el ministro de la guerra Michel Chamillart, había calculado que el coste del ejército de Francia presente en España ascendía durante el año 1708 a la suma de 10 millones de libras, que comprendía la subsistencia de las tropas, los oficiales generales, los hospitales, el pan, la cebada y los carruajes. Esa cantidad se financiaría con 6 millones de libras que aportaría el financiero Samuel Bernard, 1 millón de libras mediante asientos para el suministro de trigo y cebada, y 3 millones de libras para reembolsar los gastos del ejército español que serían efectuados en Francia, es decir, un crédito que Felipe V podía gastar a través de comerciantes franceses a cambio de diferentes suministros. Por tanto, según Guillaume Hanotin, esos 4 millones de libras -suma del millón de granos y los 3 millones en asientos- se concebían como una compensación por los suministros pagados por el rey de España a los ejércitos de Luis XIV. Y sería al embajador francés Michel Amelot a quien correspondería decidir los gastos a asignar a este fondo de 3 millones de libras.

Hasta entonces, a juzgar por los datos disponibles sobre los asientos para las tropas españolas y francesas, la provisión de estas últimas había corrido a cargo de asentistas peninsulares, pues así lo atestiguan diversos contratos firmados en los años previos al de 1708. En concreto, en 1704, el asentista Francisco Esteban Rodríguez de los Ríos, futuro marqués de Santiago, firmó un asiento para la provisión de las tropas de Felipe V en Aragón, Cataluña y Valencia, así como para abastecer a las tropas francesas durante cuatro años (Ibáñez Molina, 1985: p. 317). De ese contrato una parte del pago debía corresponder al rey de Francia, pues finalizado el mismo años después, amén de dos millones de reales que le adeudaba la hacienda de Felipe V, Luis XIV le debía también 2.763.112 libras tornesas, deuda que luego fue reducida a 2.200.000 libras, esto es, 11.000.000 de reales, con los cuales el marqués de Santiago acabó fundando cuatro mayorazgos en favor de sus cuatro hijos (Ibáñez Molina, 1985: p. 320). En ese mismo año otra importante casa de negocios, la del marqués de Valdeolmos, había firmado otro asiento de un año de duración para la provisión de pan y cebada para los ejércitos situados en Andalucía y reino de Granada, así como para los ejércitos del rey de Francia¹¹. Por su parte, de nuevo Francisco Esteban Rodríguez de los Ríos, en el año 1705 se encargó de la provisión de las tropas francesas que desde Castilla y Extremadura pasaban a Aragón, y lo hizo con las mismas condiciones convenidas

¹¹ AGS, Contadurías Generales, leg. 189.

para la provisión de las tropas de Felipe V sitas en Castilla y Extremadura¹². Y en ese mismo año de 1705, en el mes de enero, el asentista navarro José de Soraburu, especializado en el transporte de armas, uniformes y diversos materiales de guerra de Francia, con la fianza del que ya por entonces era uno de los más poderosos hombres de negocios, Juan de Goyeneche, firmó un contrato para la provisión de las tropas de Francia que hacían el camino desde Vitoria a Valladolid¹³.

El cambio que se iba a producir en 1708 es muy significativo de lo que fue una radical modificación del sistema de financiación del ejército de Francia presente en España. A partir de entonces una parte de la factura de ese gasto sería imputada a Felipe V y para ello se diseñó un concierto mediante el cual, pactada una suma anual, el rey de España debía pagar esa cuantía a los asentistas franceses que habían suministrado armas, uniformes y víveres a sus ejércitos. Por ende, lo que se acordó en 1708, es que Felipe V debía asumir en aquel año los gastos por suministro de pan y cebada para las tropas de Luis XIV que servían en España por un monto total de 4 millones de libras, de los cuales 3 millones se abonarían en dinero pagadero en Francia para su distribución entre diversos mercaderes por provisiones hechas o por hacer para las tropas de España “o para otros fines o servicios hechos a Su Majestad Católica”, y un millón de libras en granos que se enviarían desde los puertos de Francia a los de Valencia¹⁴. La negociación más clara no podía ser: Felipe V debía hacerse cargo de la provisión de víveres para las tropas de su abuelo en España, pero en lugar de abonar directamente ese gasto se comprometía a pagarlo en dinero en efectivo en Francia a diferentes financieros y asentistas, además de obligarse a importar cereales de Francia por un importe de un millón de libras. En última instancia, el acuerdo venía a ser un sistema de cobro para los hombres de negocios franceses, quienes podían ver compensados sus contratos de suministro a las tropas españolas, valiéndose del pretexto de que recibían esos pagos en concepto de suministro de víveres a las tropas francesas que luchaban en España. Y todo ello debía pasar por el control directo del embajador Amelot, siempre en estrecha relación con el contralor general de finanzas de Francia, Nicolás Desmaretz (Hanotin, 2018: p. 478).

Con toda probabilidad, esa particular forma de pago de los gastos causados por los víveres de las tropas francesas en España en 1708, amén de tener el objetivo de posibilitar que los hombres de negocios galos cobrasen sus contratos, respondía a los

¹² AGS, Estado, lib. 419.

¹³ AGS, Contadurías Generales, leg. 189.

¹⁴ AHN, Estado, leg. 765. Informe remitido por Michel Amelot a José Grimaldo (1709).

problemas habidos en los suministros a dichas tropas, pues un asiento firmado directamente con el rey de Francia por el marqués de Santiago en 1707 para la provisión de víveres a los ejércitos de Luis XIV en España¹⁵, acabó siendo rechazado por este último (Sanz Ayán, 2011: p. 115). Pero, como hemos señalado, respondía ante todo a la necesidad de Francia de satisfacer a sus fabricantes y hombres de negocios por las provisiones hechas a las tropas españolas en los años precedentes. Se muestra de manera harto elocuente en el cuadro 1.

Asentista	Concepto	Importe (en libras)
Titon	Armas para tropas de España de los años 1705, 1706 y 1707	213.188
Le Large y Le Leu	Uniformes para 12.500 hombres de caballería e infantería en Madrid a finales de 1707	625.521
Yon	Uniformes y equipajes de caballería en marzo de 1708	600.000
Varios	Conductores del Languedoc y Provenza, por deudas de cuando Felipe V pasó por aquellos parajes	44.271
N. Bertin	Suministro de balas de diferentes calibres en Fuenterrabía y San Sebastián	47.153
Los Gallois	Como cesionarios de Arther y Crean, banqueros de Madrid, por vestuario de las Guardias de Corps	94.954
Los Gallois	Vestuario de 5.000 hombres de infantería española	309.375
Le Large y Le Leu	Vestuario de 5.000 hombres de infantería española	309.375
Le Large	Vestuario de las cuatro compañías de Guardias de Corps	325.196
-----	Al Sr. Castaing, por el viaje hecho desde París a Madrid con varios obreros "para trabajar en las monedas"	15.000

¹⁵ AGS, Estado, lib. 439.

Asentista	Concepto	Importe (en libras)
-----	Al Sr. Dedons por transportar en su barco de guerra del puerto de Alicante al de Peñíscola a comienzos de 1706 municiones de guerra	6.000
	Comerciante de Toulon por armas en Sicilia	30.400
Yon	Pago en parte de 521.345 libras que importa el precio del vestuario de 6.100 hombres de caballería española	379.108
	TOTAL	3.000.000

Cuadro 1. Pagos hechos con cargo a los 3 millones de libras a pagar por España en 1708 (Fuente: AHN, Estado, leg. 765. Informe remitido por Michel Amelot a José Grimaldo.)

Varios aspectos se pueden resaltar en el citado cuadro. En primer término, se aprecia cómo buena parte de los uniformes del ejército de Felipe V, incluidos los de las tropas de la Casa Real, fueron suministrados por hombres de negocios franceses. Por otro lado, las armas ocupan un lugar secundario, correspondiendo a asientos de años anteriores, lo cual se podría explicar por una cierta recuperación de la producción de las fábricas de armas sitas en el norte peninsular. Por último, cabe reseñar la existencia de varios pagos, aunque en pequeñas cantidades, que no guardaban relación alguna con las provisiones al ejército, tales como los gastos causados por Felipe de Anjou en su viaje hasta Madrid, o el pago hecho a Castaing, un enviado de Versalles para llevar a cabo el proyecto de Orry para aumentar el valor de la moneda con el fin de equilibrarlo al que tenía en Francia de modo que los comerciantes franceses se vieran favorecidos (Dèsos, 2009: pp. 238-240).

Por lo que hace a los fabricantes y asentistas, como se comprueba, la nómina es mucho más amplia que la que diera en su día Henry Kamen. Destacan por encima de todos, amén del de Maximilian Titon, los nombres de los fabricantes Le Lague y Le Leu, y el del banquero y asentista Juan Jacome Yon -hermano de otro afamado banquero, de nombre Luis- quien precisamente señaló al embajador Amelot como autor principal del tratado firmado con España para pagar a los asentistas (Hanotin, 2018: p. 487).

Teniendo en cuenta que cada libra tornesa equivalía a cinco reales, y si sumamos el millón de libras en granos convenido en aquel año de 1708, la cifra resultante correspondería a un pago de 20.000.000 de reales que debía abonar la hacienda de Felipe V. La magnitud de esa cantidad se comprende mejor aún si se tiene en cuenta

que el total de ingresos de la monarquía entre el 1 de julio de 1707 y 30 de junio de 1709 ascendió a un poco menos de 300.000 millones de reales, de manera que el acuerdo con Francia para pagar esos asientos habría representado el 13,3% de los ingresos anuales (Andújar Castillo, 2008a: p. 53).

Tales fueron las cuentas presentadas por Amelot al ministro de la guerra y hacienda de Felipe V, José Grimaldo, y remitidas a su vez a Desmaretz en septiembre de 1708. Sin embargo, lo más relevante no estuvo tanto en las cuantías de los asientos y en los nombres de los fabricantes y asentistas, sino en el doble sistema de pagos que se puso en marcha tras el acuerdo con Francia de aquel año de 1708. Por una parte, los asentistas galos recibían pagos por parte de la Tesorería Mayor de Guerra de Madrid y, por otro lado, a través de las cuentas de Amelot, recibían pagos en Francia. La confusión en esa doble contabilidad o, en propiedad de cajas de pago, y en el suministro de los bienes contratados lo pone de manifiesto. Revisadas esas cuentas que remitió Amelot a Grimaldo, por parte de algún oficial de la Secretaría del Despacho de Guerra, se observaron una serie de problemas que ponían de manifiesto un verdadero descontrol. Así, en una serie de notas marginales se escribieron anotaciones del tenor siguiente: en relación a los uniformes para 12.500 hombres que debían entregar Le Large y Le Leu, se precisó que “habrá que reconocer si entregó los 12.500 vestuarios y lo que recibió por el Sr. Moriana” [Tesorero Mayor de Guerra]; lo mismo se decía sobre el contrato firmado el 1 de agosto de 1706 por Juan Jacome Yon, es decir, saber qué había pagado el Tesorero Mayor de Guerra, el conde de Moriana; respecto al contrato de Le Large y Le Leu para el vestuario de las Guardias se anotó que estaría bien “saber sobre qué condiciones se hizo este contrato y qué precio porque si el rey lo pregunta no hay noticia”¹⁶.

Las dudas generadas por las dos vías de pago, la francesa y la española, el escaso control sobre los productos contratados y sobre los precios negociados, ponen de manifiesto que las oportunidades de beneficios para asentistas y banqueros franceses pudieron ser superiores a lo que había quedado registrado en los contratos de asiento. No obstante, en sentido contrario, los negociantes franceses tenían en su contra el problema en el retraso en los pagos de sus provisiones, pues las demoras de la hacienda española, ora fuese por la vía directa de la Tesorería Mayor de Guerra, ora por el acuerdo firmado en 1708 con Francia, perjudicaban a su crédito entre quienes a su vez actuaban como prestamistas de estos asentistas. Del mismo modo, los beneficiarios de todos esos negocios podían ser también terceros que no aparecían en

¹⁶ AHN, Estado, leg. 765. Informe remitido por Michel Amelot a José Grimaldo.

contrato alguno pero que, con toda probabilidad, tenían parte en los contratos. Fuera de ese marco, cabe recordar que, de forma paradójica, el millón de granos acordado en 1708 que se pagaría a Francia jamás fue recibido en España pues, en teoría, “el convoy no llegó con granos al puerto de Valencia porque fue asaltado en el mar por la armada naval de los enemigos, de modo que no llegó a Valencia nada más que una pequeña parte”¹⁷.

El acuerdo de 1708 se reeditó para el año siguiente al llegarse a una convención similar, esto es, el pago de 4 millones de libras en concepto de abono por los víveres de las tropas de Francia que servían en España, pero con la salvedad ahora de que el grano se cifraba en 70.000 medidas de “septieres” de centeno, cebada y avena que serían remitidas desde los puertos del Languedoc hasta Valencia, mientras que el restante dinero se pagaría en Francia.

Las últimas cuentas que conocemos relativas al acuerdo de 1709 están fechadas el 25 de marzo de 1709 y corresponden a la comunicación que el embajador Amelot hizo a Desmaretz. Son pues unas cuentas parciales que totalizan tan solo 247.956 libras pero que muestran la intervención de nuevos actores en el abigarrado universo de proveedores franceses del ejército de Felipe V. En concreto, nos referimos al comisario de marina de Bayona, “el señor Visnick”, destinatario de 196.000 libras por diferentes conceptos, con predominio de los envíos de granos, pero incluyendo entre esa cuantía una partida de 56.000 libras por lo que había librado para el regimiento de caballería de Pozoblanco que se acababa de formar unos años antes por parte de Francisco Manuel de Velasco, marqués de Pozoblanco, sobrino del general de la flota que arribó a Vigo en 1702, Manuel Velasco Tejada, y en cuya distribución del tesoro que traía el país galo tuvo un protagonismo de primera magnitud.

En cualquier caso, a lo largo del año de 1709 y con cargo a ese segundo acuerdo entre Luis XIV y Felipe V, debieron continuar los pagos atrasados a los asentistas que había suministrado uniformes y armas en los años precedentes. Se puede señalar como ejemplo el caso de Juan Jacome Yon, a quien por asiento firmado en 1 de agosto de 1706 para el suministro de 6.000 vestidos de caballería y 2.000 sillas de montar se le seguía adeudando en 1709 más de 1.330.000 reales, y por otro asiento suscrito en 25 de julio de 1708 por importe de 2.234.300 reales por el que se comprometía a suministrar otros 6.100 vestidos de caballería, 3.000 capas, 4.000 mantillas y 4.000 pares de tapafundas, se le continuaban debiendo 1.143.838 reales¹⁸.

¹⁷ *Ibidem*.

¹⁸ *Ibidem*.

4. Conclusiones

Queda fuera de toda duda que, para Francia, la Guerra de Sucesión y, con ella, la Unión de Coronas, fue una extraordinaria oportunidad para hacerse con el control del comercio colonial de la América española. Varios hitos jalonaron esa ambición francesa desde fechas muy tempranas, incluso antes que estallara la guerra, y entre los cuales destaca el acuerdo de enero de 1701 por el que se admitían a los barcos de guerra franceses en los puertos españoles de América con el fin de avituallarse o de efectuar reparaciones, lo cual, de manera indirecta les permitiría comerciar dando así continuidad a las actividades mercantiles que los comerciantes franceses venían practicando desde tiempo atrás. Dos años después otra orden de Felipe V prohibía que se visitasen los navíos que llegaran procedentes de América, facilitando así de nuevo el comercio de los mercaderes galos. Se trataba de medidas dirigidas a romper el monopolio español, a las que se sumaron en los años siguientes la concesión de algunas licencias individuales de navegación a navíos franceses para llevar cartas y órdenes a las autoridades indianas, y permisos a algunos barcos para comerciar, entre ellos los concedidos a cambio de dinero (Pérez-Mallaína, 1982: p. 65). En ese mismo marco de quebrar el monopolio español habría que insertar la obtención por parte de Francia del asiento de negros en el año de 1701 que, en la práctica, permitiría también al país galo la introducción de mercancías ilegales en Indias al amparo de la trata (Sanz Ayán, 2013b). Ese círculo del proyecto de dominar el comercio colonial por parte de Francia tendría otro eslabón fundamental en el activo núcleo de comerciantes franceses asentados en Cádiz, que amén de ser la colonia mercantil de extranjeros más nutrida, duplicó sus efectivos entre 1703 y 1714 (Lloret, 2015) y que, a través de múltiples vías, entre ellas las falsas ventas a súbditos españoles que obtenían permisos para navegar a Indias (Pérez-Mallaína, 1982: pp. 74-76), o el comercio directo a través de testaferreros, dominaban ya una importante parcela de ese tráfico antes incluso del inicio de la contienda sucesoria.

El otro gran núcleo de negocios franceses durante la Guerra de Sucesión estuvo en los suministros de toda clase de bienes para las tropas de Felipe V y para las que Luis XIV envió a España. Al respecto, hemos mostrado cómo la debilidad del sistema productivo español cuando se inició la Guerra de Sucesión obligó a recurrir a fabricantes y asentistas de Francia para abastecer al nuevo ejército que se levantó a partir del año de 1702 con el fin de afrontar la contienda dinástica. Como es conocido, Luis XIV envió de inmediato tropas para ayudar a su nieto y, en un primer momento,

Francia se ocupó de pagar a sus tropas, pero el abastecimiento de víveres para su manutención corrió a cargo principalmente de las arcas de la hacienda de Felipe V, aunque también hubo aportaciones procedentes de Francia. No en vano, los estudios disponibles sobre la deuda francesa demuestran que creció de forma exponencial durante el periodo de la guerra al tener que soportar un enorme incremento del gasto (Condorelli, 2017).

Por tanto, la Guerra de Sucesión se convirtió en una oportunidad de negocio para quien tuviese capacidad de producir armas, municiones, uniformes, carruajes para el transporte, tiendas de campaña, sillas de montar para la caballería, y demás pertrechos para la guerra. Fue así que durante los primeros años del conflicto Francia se erigió no solo en un aliado militar de Felipe V sino en el gran almacén desde el que iban a suministrar toda suerte de materiales para el ejército español. Fue una oportunidad de oro para que las fábricas francesas y los financieros y asentistas galos, suministrasen cuantos bienes necesitaba un ejército que creció de manera exponencial en pocos años. Según nuestros cálculos, de 20.000 hombres que tenía el ejército de Felipe V en 1703 pasó a contar con 75.000 en el año 1711 (Andújar Castillo, 2008a: p. 115). Entre esos suministros, como se ha mostrado, no solo habría que considerar los realizados a las tropas españolas y francesas presentes en los campos de Marte de la península ibérica sino también los que se remitieron a América, e incluso los más desconocidos por la historiografía, los relativos a la marina.

En los años de 1708 y 1709 se cambió el modelo de financiación de las tropas francesas que servían en España con una finalidad inequívoca: que Felipe V pagase una parte de ese coste, estimado desde la propia Francia en 10 millones de libras tornesas, pero no de cualquier forma, sino abonando una parte del mismo, 3 millones de libras a los asentistas franceses que habían formalizado en España sus contratos de suministros de armas, uniformes y demás productos de guerra. Se concibió pues como un sistema de pago a fabricantes y hombres de negocios franceses que presionaron a la diplomacia de su país para que se hicieran efectivos los compromisos contraídos por los ministros de Felipe V. Era al mismo tiempo una fórmula para que España soportase una parte del gasto que representaba para Luis XIV la presencia de sus tropas en el territorio peninsular. A tal efecto, en esos acuerdos entre los dos países para los años de 1708 y 1709 desempeñó un papel crucial el embajador francés Michel Amelot, quien dirigió, junto con el contralor general de finanzas, Nicolás Desmaretz, la distribución de los pagos a los asentistas y fabricantes con cargo a ese fondo de dinero.

El contenido de ese cambio de sistema de financiación sigue planteando algunos interrogantes a resolver en futuras investigaciones. Tres nos parecen esenciales. En primer término, conocer en profundidad cuál fue el coste real del mantenimiento de las tropas enviadas por Luis XIV a España, más allá de la estimación gruesa de 10 millones de libras hecha en 1708 cuando se optó por cambiar el modelo de financiación. En segundo lugar, para poder calibrar los beneficios que pudieron tener esos suministros de bienes franceses a los ejércitos hispánicos se precisaría de estudios comparativos en materia de precios de los productos contratados, porque permitiría aproximarse a calcular las ganancias de los diferentes asentistas, nacionales y franceses, si bien habría que tener en cuenta que los suministros franceses debían contabilizar los onerosos costes de transporte. Por último, se precisaría de un estudio global sobre los diferentes agentes que por parte de España y Francia intervinieron en aquellos negocios, comenzando por dibujar el mapa del conjunto de financieros y fabricantes galos que participaron en aquella empresa de abastecer a los ejércitos de Felipe V, y siguiendo por conocer la red de agentes -y de intereses de estos- que participaron en un negocio que movía anualmente muchos millones de reales de vellón, o de libras tornesas si se prefiere.

5. Bibliografía

- Abbad, Fabrice - Ozanam, Didier (1992) *Les intendants espagnols du XVIIIe siècle*. Madrid: Casa de Velázquez.
- Albareda Salvadó, Joaquim (2010) *La Guerra de Sucesión de España (1700-1714)*. Barcelona: Crítica.
- Andújar Castillo, Francisco (2007) 'La financiación desconocida de la guerra de Sucesión: la venta de cargos y honores', en Álvarez-Ossorio Alvariño, Antonio - García García, Bernardo José - León Sanz, Virginia (coord.) *La pérdida de Europa: la guerra de Sucesión por la Monarquía de España*. Madrid: Fundación Carlos de Amberes, pp. 313-334.
- (2008a) *Necesidad y venalidad. España e Indias, 1704-1711*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
 - (2008b) 'La financiación de la Guerra de Sucesión. El coste de la formación de un nuevo ejército', en Friederich Edelmayer – Virginia León Sanz – Juan Ignacio Ruíz

- Rodríguez (eds.) *Hispania-Austria III. La guerra de sucesión española*. Viena: Der Spanische Erbfolgekrieg, pp. 108-129.
- (2008c) ‘Vender cargos y honores. Un recurso extraordinario para la financiación de la Corte de Felipe V’, en *Homenaje a Don Antonio Domínguez Ortiz*. Granada: Universidad de Granada, t. III, pp. 89-110.
 - (2014) ‘Sobre la financiación extraordinaria de la Guerra de Sucesión’. *Cuadernos dieciochistas*, 15, pp. 21-45.
 - (2015) ‘Negocios privados, cargos públicos: el recurso a testaferreros en la etapa del cambio dinástico’. *Tiempos modernos: Revista Electrónica de Historia Moderna*, 8- 30.
- Chapman, Sara E. (2004) *Private Ambition and Political Alliances. The Phélypeaux de Pontchartrain Family and Louis XIV's Government, 1650-1715*. Rochester: The University of Rochester Press.
- Condorelli, Stefano O. (2017) ‘Des dettes de guerre des années 1701-12 à l'euphorie financière de 1719-20: une perspective pan-européenne. Discipliner par la dette: une histoire longue’, Lausanne, Ffhal-01779048v2ff.
- Dahlgren, Erik Wilhelm (1909) *Les relations commerciales et maritimes entre la France et les côtes de l'Océan Pacifique. Tome Premier: Le commerce de la mer du Sud jusqu'à la paix d'Utrecht*. Paris: Librairie Ancienne Honoré Champion.
- De Bernardo Ares, José Manuel (2006) ‘ Tres años estelares de política colonial borbónica (1701-1703)’, *Cuadernos de Historia de España*, 80, pp. 171–196.
- De Bernardo Ares, José Manuel (2016) ‘La historiografía actual sobre la Guerra de Sucesión y los tratados de Utrecht y Rastadt (1702-1714)’, *Magallánica: revista de historia moderna*, 5, pp. 149-165.
- Dedieu, Jean Pierre (2011) ‘Les groupes financiers et industriels au service du roi - Espagne. Fin XVIIe - début XVIIIe siècle’, en Dubet, Anne - Luis, Jean Philippe (eds.) *Les financiers et la construction de l'Etat. France, Espagne (XVIIe-XIXe siècle)*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes, pp. 87-104.
- Dèsos, Catherine (2009) *Les français de Philippe V. Un modèle Nouveau pour gouverner l'Espagne (1700-1724)*. Strasbourg: Presses Universitaires de Strasbourg.

- Díaz Paredes, Aitor (2022) *Almansa. 1707 y el triunfo borbónico en España*. Madrid: Desperta Ferro.
- Dubet, Anne (2005) 'Administrar los gastos de guerra: Juan Orry y las primeras reformas de Felipe V (1703-1705)', en Agustín Guimerá - Victor Peralta Ruiz (eds.) *El equilibrio de los imperios: de Utrech a Trafalgar. Actas de la VIII Reunión Científica de la Fundación Española de Historia Moderna*. Madrid: Fundación Española de Historia Moderna, pp. 483-501.
- (2008) *Un estadista francés en la España de los Borbones. Juan Orry y las primeras reformas de Felipe V (1701-1706)*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- (2009) 'La reforma en acción: gobernar la Hacienda Militar al principio de la Guerra de Sucesión (1701-1706)', en Castellano, Juan Luis – López, Miguel Luis – Muñoz, Guadalupe (eds.) *Actas de la XI Reunión Científica de la Fundación Española de Historia Moderna*. Granada: Universidad de Granada, pp. 439–457.
- Frostin, Charles (1971) 'Les Pontchartrain en Amerique espagnole (1690-1715)'. *Revue Historique*, 498- 2, pp. 307–336.
- Frostin, Charles (2006) *Les Pontchartrain, ministres de Louis XIV. Alliances et réseaux d'influence sous l'Ancien Régime*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes.
- García-Baquero González, A. 2004, 'El comercio colonial en la época de Felipe V: el reformismo continuista', en Serrano, Eliseo (ed.) *Felipe V y su tiempo. Congreso internacional*. Zaragoza: Institución Fernando el Católico, T. I., pp. 75-102.
- Gómez Mesas, Javier, 'La espinosa gestación de la unión dinástica: orígenes, evolución e intereses dialécticos (1688-1709)', en Imízcoz Beunza, José María – Ochoa de Eribe, J, Esteban – Artorla Renedo, Andoni (coords.) *Los entramados políticos y sociales en la España Moderna: del orden corporativo-jurisdiccional al estado liberal*, Vitoria- Gasteiz / Madrid: Fundación Española de Historia Moderna, pp. 995–1010.
- Gómez Mesas, Javier (2024), 'El sueño imperial de Luis XIV: la 'conquista' de las Indias y el nombramiento del marqués de Castelladosrius como virrey del Perú a inicios del cambio dinástico', *Magallánica*, 10-20, pp. 161-189.
- Hanotin, Guillaume (2014) 'La unión de las coronas de España y Francia durante la guerra de sucesión: aspectos políticos y comerciales', en Torres Arce, Marina -

- Truchuelo García, Susana (dirs.) *Europa en torno a Utrecht*. Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria, pp. 149-173.
- (2018) *Ambassadeur de deux couronnes: Amelot et les Bourbons, entre commerce et diplomatie*. Madrid: Casa de Velázquez.
- Ibáñez Molina, Manuel (1985) *Rentas provinciales, administración real y recaudadores en el reinado de Felipe V (1700-1739)*. Granada: Universidad de Granada.
- Kamen, Henry (1974) *La guerra de Sucesión en España, 1700-1715*. Barcelona: Grijalbo.
- Lespagnol, André (1990) *Messieurs de Saint-Malo. Une élite négociante au temps de Louis XIV*. Saint-Malo: Editions l'Ancre de Marine.
- Lloret, Sylvain (2015) 'Les négociants français de Cadix: un groupe de pression en voie de structuration (1659-1718)'. *E-Spania: Revue électronique d'études hispaniques médiévales*, 22.
- Lloret, Sylvain (2016) 'Un agent d'entre-deux pour l'union des Couronnes: Ambroise Daubenton de Villebois et la diplomatie commerciale franco-espagnole (1702-1709)'. *Enquêtes. Histoire moderne et contemporaine*, 2, pp. 1-11.
- Malamud Rikles, Carlos Daniel (1986) *Cádiz y Saint-Malo en el comercio colonial peruano (1698-1725)*. Cádiz: Diputación de Cádiz.
- Nadal i Farreras, Joaquim - Albareda i Salvadó, Joaquim (2015) 'Balance bibliográfico. La guerra de Sucesión revisitada. Actualidad de la Guerra de Sucesión'. *Vínculos de Historia*, 4, pp. 373-386.
- Olivas, A. A. (2018) 'Globalizing the War of the Spanish Succession: Conflict, Trade, and Political Alliances in Early Bourbon Spanish America' en Pohlig, Matthias - Schaich, Michael, (eds.) *War of the Spanish Succession: New Perspectives*, Oxford: Oxford University Press, pp. 411-430.
- Pérez-Mallaína Bueno, Pablo Emilio (1982) *Política naval española en el Atlántico, 1700-1715*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispano-Americanos.
- Pohlig, Matthias - Schaich, Michael (eds.) (2018), *War of the Spanish Succession: New Perspectives*, Oxford: Oxford University Press.
- Sanz Ayán, Carmen (2017) 'Administración y recursos para la guerra peninsular en las primeras fases de la Guerra de Sucesión Española', *Boletín de la Real Academia de la Historia*, 214-3, pp. 471-496.

- (2002) ‘Financieros holandeses de Felipe V en la Guerra de Sucesión: Huberto Hubrecht’, en Crespo Solana, Ana - Herrero Sánchez, Manuel (coord.) *España y las 17 provincias de los Países Bajos: una revisión historiográfica (XVI-XVIII)*. Córdoba: Universidad de Córdoba, pp. 563-582.
- (2011) ‘Négoce, culture et sens de l’opportunité dans la construction d’un linaje. Le premier marquis de Santiago pendant la Guerre de Succession’, en Dubet, Anne - Luis, Jean Philippe (eds.) *Les financiers et la construction de l’Etat. France, Espagne (XVIIe-XIXe siècle)*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes, pp. 105-123.
- (2013a) ‘Causas y consecuencias económicas de la Guerra de Sucesión española’, *Boletín de la Real Academia de la Historia*, 220-2, pp. 187-225.
- (2013b) ‘La Guerra de Sucesión (1700-1714). Un conflicto por el dominio del asiento de negros’, en *En nombre de la paz. La Guerra de Sucesión Española y los Tratados de Madrid, Utrecht, Rastatt y Baden (1713-1715)*. Madrid: Fundación Carlos de Amberes, pp. 125-138.

Scelle, Georges (1906) *La traite négrière aux Indes de Castille. Contrats et traités d’Assiento. T. II: Les Traités (L’ Assiento et la guerre de Succession d’Espagne)*. Paris: Larose et Tenin.

Walker, Geoffrey J. (1979) *Política española y comercio colonial. 1700-1789*. Barcelona: Ariel.

6. Curriculum vitae

Francisco Andújar Castillo es doctor en Historia por la Universidad de Granada y actualmente ejerce como Catedrático de Historia Moderna en la Universidad de Almería. A lo largo de su trayectoria ha desarrollado diversas líneas de investigación, entre las cuales la historia social del ejército en el siglo XVIII, la historia política, la historia de la venalidad de oficios y honores y, en los últimos años, se ha centrado en la historia de la corrupción en España y América en los siglos XVII y XVIII. Ha dirigido numerosos proyectos de investigación del Plan Nacional de I+D y es autor de ocho libros como autor único, dos como coautor y siete como editor.

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

Sergio Solbes Ferri

(Universidad de Las Palmas de Gran Canaria)

<https://orcid.org/0000-0002-1465-9725>

Date of receipt: 28/04/2024

Date of acceptance: 21/05/2024

Resumen

Analizamos los detalles de la provisión del vestuario al ejército borbónico durante la Guerra de Sucesión a la corona española hallados en la serie documental de la Tesorería Mayor de la Guerra (AGS). Incluimos un primer epígrafe para vincularlo a la consolidación de dicha tesorería y para conocer las formas de contratación del vestuario más comúnmente utilizadas. Nuestro posterior análisis nos permite demostrar que la historiografía tradicional ha estado permanentemente sesgada hacia el estudio de las compras de vestuario en Francia, obviando un suministro dependiente de la producción nacional que efectivamente existió y fue de hecho gestionado desde unos almacenes reales dispuestos desde 1704 en la corte de Madrid.

Palabras clave

Felipe V; Guerra de Sucesión española; Suministro militar; Vestuario; Almacenes reales de Madrid.

Abstract

We analyze the details of the provision of wardrobe to the Bourbon army during the War of Succession to the Spanish Crown found in the documentary series of the Tesorería Mayor de la Guerra (AGS). We include a first heading to link it to the consolidation of said treasury and to know the most commonly used ways of contracting supplies. Our subsequent analysis allows us to show that traditional historiography has been permanently biased towards the study of clothing purchases in France, ignoring a supply dependent on national production that actually existed and was in fact managed from royal warehouses arranged since 1704 at the court of Madrid.

Keywords

Philip V; War of the Spanish Succession; Military Supplies; Wardrobe; Madrid Royal Warehouses.

1. Introducción: ¿dependencia francesa o producción nacional? – 2. Contratación de la provisión militar desde la vía reservada y la tesorería única. – 3. La provisión del vestuario a los ejércitos borbónicos. – 4. Conclusiones. – 5. Bibliografía – 6. Curriculum Vitae.

1. Introducción: ¿dependencia francesa o producción nacional?

En un marco general de análisis del proceso de formación y desarrollo del Estado moderno en el siglo XVIII, se ha considerado oportuna la posibilidad de profundizar en el estudio de las relaciones entre España y Francia durante el tiempo de sustitución de la dinastía austríaca por la borbónica¹. Un momento histórico que debía traducirse en un incremento de los niveles de cooperación económica entre ambas, contribuyendo de paso a reformar y modernizar los niveles de gestión administrativa, especialmente en el caso español. Los últimos estudios desarrollados por la historiografía de ambos países determinan, sin embargo, la necesidad de profundizar en una suposición que así formulada resulta demasiado simplista². Nuestra particular investigación desarrollada en el seno del *Contractor State Group* y la *Red Imperial CSG*, centrada en la provisión del vestuario militar a los ejércitos españoles, puede aportar algunos argumentos que ayuden a perfilar esta dinámica de la relación política y económica entre las dos monarquías borbónicas³.

Nuestros estudios en este ámbito pretenden abarcar toda la centuria, pero han estado hasta ahora mayoritariamente centrados en el período iniciado en la década de 1740 por razones estrictamente relacionadas con la documentación archivística disponible. Nos resulta por tanto especialmente atractiva la posibilidad de realizar un ejercicio retrospectivo, en nuestro caso, para abordar las particularidades del suministro de uniformes al ejército borbónico durante la Guerra de Sucesión, un trabajo que tendremos sin duda que completar con el análisis del período 1715-1740 y que queda por ahora pendiente. Esta regresión temporal nos permitirá conocer mejor las bases y los orígenes de un sistema de provisión que en la segunda mitad del siglo adquiere una dinámica mucho más consolidada⁴.

¹ Fynn-Paul - 't Hart - Vermeesch, 2014, pp. 1-13. Torres Sánchez - Brandon - 't Hart (2018). Uña, 2023, 46-51.

² Dedieu (2011). Félix (2015). Pourchasse, Pierrick (2018). Dubet - Sánchez Santiró, 2022, pp. 7-15.

³ Solbes Ferri, 2012; 2015; 2017; 2018; 2021.

⁴ Quisiéramos hacernos eco de la reciente lectura de la tesis doctoral de David Ferré Gispets

Hasta hace muy pocas fechas, lo poco que sabíamos sobre la provisión militar de los ejércitos durante el tiempo del conflicto sucesorio se lo debíamos al trabajo de Henry Kamen sobre *La Guerra de Sucesión en España* publicado en 1974. Aunque el autor realmente dedica pocas páginas a esta cuestión, sus conclusiones han gozado de importante predicamento en la historiografía española⁵. De hecho, muchos de los trabajos dedicados al conflicto sucesorio no suelen detenerse sobre la cuestión y se limitan a recoger los planteamientos de este autor⁶. Su principal hipótesis de trabajo se formula de forma rotunda en diversos apartados del estudio para sostener, en definitiva, que las necesidades urgentes de los ejércitos borbónicos solamente pudieron cubrirse importando desde Francia los pertrechos necesarios⁷. Para él, el problema de los suministros militares –vestuario, armamento y provisiones– pudo ser superior incluso a la recluta de los propios soldados. En 1703, nos explica, ni la infantería ni la caballería disponían de armas y carecían por completo de vestuario, problemas que: “fueron resueltos gradualmente en el curso de la guerra, y gracias a la ayuda francesa”⁸.

Centrándonos en la provisión de uniformes, Kamen achaca sin discusión el problema al bajo estado de la producción de tejidos en la propia España. En relación con la fabricación de armamento admite la posibilidad de que el esfuerzo de la guerra impulsara la producción interna, pero esta opción de mejora no la contempla para el caso del vestuario por lo menos hasta el año 1710 cuando, tras la retirada francesa, se experimenta un tímido incremento de la producción nacional que vendría a colmar el vacío creado⁹. Con todo, se entiende que los pedidos a los fabricantes franceses seguirían siendo importantes hasta el final del conflicto.

El autor valora el coste total de las compras de armamento y uniformes realizadas en Francia entre 1703 y 1709 en 37 millones de reales de vellón [en adelante rsv], una

(junio 2023) sobre la provisión militar desde Cataluña durante el reinado de Felipe V que aportará sin duda una novedosa perspectiva a este ámbito de la investigación. Agradecemos al autor el envío de un ejemplar que nos resultará muy útil para futuros proyectos.

⁵ Kamen, 1974, cap. 4, pp. 71-95.

⁶ Imposible mencionar en este corto artículo todas las referencias a este asunto. Destacamos Albareda (2010) para lo publicado hasta esa fecha y Díaz Paredes (2022) como referencia de consulta bibliográfica más reciente.

⁷ Kamen, 1974, p. 76.

⁸ Kamen, 1974, p. 74.

⁹ Kamen, 1974, pp. 78-79.

cantidad equivalente al 32,5% de los ingresos totales por rentas de 1703 o el 5% del conjunto de los gastos del tiempo del conflicto sucesorio¹⁰. Tras aportar unas cifras tan detalladas, puede sorprender que concluya indicando la dificultad de profundizar en los detalles del suministro militar porque: “en España no se llevó un registro continuo de las compras hechas durante la guerra”¹¹.

Este trabajo fue pionero en muchos aspectos y sigue siendo hoy en día una obra fundamental de referencia. Pero entendemos que, después de medio siglo, ha llegado el momento de poner en cuestión algunos de sus postulados y proceder a una detallada revisión documental para confirmar o desestimar algunas de sus afirmaciones. Desde luego, nos oponemos rotundamente a la expresión de la última de ellas porque, si algo cabe destacar, es el esfuerzo fundamentalmente de Orry para llevar a cabo una reforma administrativa que permitiera la consolidación de la vía reservada y la formación de una tesorería única encargada precisamente de la gestión de caudales durante el conflicto¹². De hecho, el éxito en la aplicación de estas medidas administrativas suele interpretarse más bien como una de las claves del triunfo borbónico¹³. El objetivo principal de la conocida como Tesorería Mayor de la Guerra era mejorar el control del uso de los dineros del rey, de modo que señalar la ausencia de un registro detallado de compras de material bélico vendría a indicar un fracaso absoluto de la estrategia adoptada... algo que no suscriben los estudios más recientes¹⁴.

El primer detalle que sugerimos poner en cuarentena es precisamente el referido a esos 37 millones por gasto de armamento y vestuario pues, a la luz de las cifras manejadas en otras etapas no demasiado alejadas, nos resulta una cantidad algo reducida para tantos años¹⁵. Esta circunstancia nos permite sospechar de la

¹⁰ Kamen, 1974, pp. 79.

¹¹ Kamen, 1974, p. 77.

¹² Castro (2004) y Dubet (2008). Dubet - Sánchez Santiró (2023, capítulo 2º, pp. 57-122). Dubet - Solbes (2019).

¹³ Díaz Paredes (2022, pp. 433-439).

¹⁴ Torres Sánchez (2012). Dubet - Solbes (2019). Dubet - Sánchez Santiró (2023, capítulo 5º, pp. 239-280).

¹⁵ En 1737, el asentista Valparada firmó un contrato por 7 millones rsv anuales por vestuario de la tropa regular y 5 millones por el de las guardias reales de infantería (Solbes, 2014, 214-215). Hemos estimado en 8 millones la media anual de abonos por el contrato de Sierra, Bacardí y Mestres en la década de 1760 (Solbes Ferri, 2021, p. 173). El coste anual solo por vestuario durante la guerra tuvo que ser superior a los 5 millones anuales, aunque

existencia de vías de contratación alternativas que hubieran podido escapar al análisis de Kamen como son las relacionadas, por ejemplo, con la autogestión de compras por parte de los militares o, efectivamente, algún tipo de recurso indirecto a la provisión nacional. La existencia de otras fuentes de provisión podría explicarnos mejor cómo pudo la producción nacional solucionar los problemas del año 1710 o cómo pudo desprenderse tan rápidamente de la dependencia francesa tras la conocida promesa de Felipe V, enunciada al término del conflicto, de que sus ejércitos se vestirían con uniformes elaborados con materias primas nacionales y producidos en fábricas nacionales¹⁶. Es un hecho constatable que, tras incorporarse asimismo la producción y los recursos de las zonas anteriormente opuestas a la causa borbónica, el sector textil nacional sería capaz de atender la demanda de uniformes de los ejércitos españoles durante todo el resto de la centuria¹⁷. Si el cambio de dinámica no hubiera sido tan brusco como Kamen da a entender en su trabajo podría reivindicarse entonces un planteamiento mucho más continuista, ratificando el argumento de una importante recuperación productiva en las últimas décadas del siglo XVII¹⁸. Determinar, en definitiva, si la producción textil nacional se mantuvo operativa o no durante el conflicto sucesorio es una cuestión de un alcance mayor de lo que se supone a primera vista.

La serie documental de la Tesorería Mayor de la Guerra se encuentra perfectamente identificada en el Archivo General de Simancas (AGS) y puede servir perfectamente para culminar nuestro deseo¹⁹. Antes de ofrecer su detalle, necesitamos dedicar un corto epígrafe al desarrollo de la institución para entender el modo de gestionar el gasto militar y unas líneas más para conocer las formas de contratación del vestuario. A continuación, ofreceremos el análisis documental que nos permitirá demostrar que el análisis de Kamen contiene efectivamente importantes lagunas por estar centrado en las compras de vestuario en Francia,

también se ha trasladado la idea de que parte de los regimientos pudieran no estar convenientemente equipados (Díaz Paredes, 265-268).

¹⁶ Solbes Ferri (2015, pp. 450-451). Martí (2020).

¹⁷ Solbes Ferri (2017 y 2018). Storrs (2022). Algo habitual en toda Europa, Smith (1983).

¹⁸ Rodríguez Hernández (2017). Ferré Gispert (2023, cap. 2).

¹⁹ AGS, TMC, legs. 1869-1902. La información relativa al período 1703-1716 se encuentra en esos 33 legajos, aunque los legajos 1870 y 1888-1890 corresponden a la antigua Tesorería General. En AGS, Dirección General de Rentas, Inventario 16, Guion 21 se encuentran algunos contratos firmados.

obviando un suministro dependiente de la producción nacional que efectivamente existió y fue de hecho gestionado desde unos almacenes reales dispuestos en la corte.

2. Contratación de la provisión militar desde la vía reservada y la tesorería única

En 1523, el emperador Carlos V creó el Consejo de Hacienda como organismo supremo para la gestión de caudales del real erario, con una Tesorería General asociada que debía centralizar la percepción de ingresos y la ejecución del gasto. Su verdadera misión, dada la multiplicidad de territorios, recursos e instituciones imperiales, pasaba por concentrar más bien la información sobre los recursos disponibles. La ordenación normativa de la tesorería se llevó a cabo en 1584, bajo Felipe II, quedando subordinada al Consejo de Hacienda y disponiendo su fiscalización en el tribunal de la Contaduría de Cuentas. Sin embargo, muy pronto comenzó la escalada de la deuda y el descontrol de la fiscalidad imperial generado por una constante multiplicación de rentas. La tesorería se perdería en este marasmo, viéndose obligada a entrar en el terreno de los negocios privados para tratar con asentistas y arrendadores sobre el modo de equilibrar las cuentas, cediéndoles el control de ingresos y mostrando finalmente una incapacidad absoluta para ofrecer una mínima información sobre el estado de rentas²⁰. El sistema continuó funcionando en el siglo XVII, pero sobre un modelo de autogestión en el que financieros y asentistas otorgaban sus préstamos, garantizados sobre una renta y caja en particular, procurando al tiempo gestionarla mediante su arrendamiento²¹.

Durante el reinado de Carlos II se trató de poner algo de orden, disponiendo la creación de una suerte de tesorerías provinciales encargadas de la administración y cobranza de rentas en el nivel territorial, puestas todas ellas desde 1687 bajo el control de un superintendente general de la Real Hacienda²². Comenzó a abogarse asimismo por la concentración de figuras fiscales, como paso necesario para la formación de una red de cajas que pudiera sujetarse de nuevo a una autoridad única con conexión directa con el monarca²³. La Guerra de Sucesión española vino por tanto a convertir en urgente la necesidad de concentrar y mejorar el control de los recursos fiscales, acelerando así un proceso que ya estaba en marcha. La vía

²⁰ Dubet - Solbes (2019, capítulo 1º, pp. 27-78). Torres Sánchez (2012, pp. 21-23).

²¹ González Enciso (2016). Dubet - Sánchez Santiró (2022: 168-69).

²² Sánchez Belén (1996, pp. 49-54). Muñoz Rodríguez (2004: 377-390).

²³ Dubet - Sánchez Santiró (2022: 168-69).

reservada de las nuevas Secretarías del Despacho se convierte en la clave del nuevo sistema borbónico y, dentro de ellas, la progresiva consolidación de una Secretaría de Hacienda que pudiera actuar en el nivel territorial a través de una tesorería única, organizada en red, contando para ello con el papel de los intendentes territoriales²⁴. Fue en septiembre de 1703 cuando Orry dispuso la creación de la oficina de un secretario del Despacho como responsable directo de la gestión de Guerra, el marqués de Canales, acompañado en sus funciones financieras por un tesorero mayor de la guerra, Juan de Horcasitas conde de Moriana. Ejercieron sus funciones durante poco más de un año –de octubre de 1703 a 14 octubre de 1704– hasta decretarse la supresión de ambos cargos. El asunto estuvo ocho meses detenido, hasta la publicación de una nueva ordenanza en julio de 1705, que nombraba a José Grimaldo secretario del despacho de Guerra y de Hacienda, acompañado de nuevo por el conde de Moriana como tesorero mayor de la guerra²⁵. Hasta el final del año 1711 la tesorería vivirá un proceso de consolidación e integración territorial, con tres personajes sucediéndose a su frente –el propio Moriana junto con el marqués de Campoflorido y Juan Antonio Gutiérrez de Carriazo–. Mientras tanto, los intendentes se convierten en los responsables de diseñar una red territorial de pagadores, contadores y tesoreros dependientes del tesorero mayor, como verdaderos encargados de ingresar el producto local de rentas y ejecutar los pagos comunicados exclusivamente a través de la vía reservada. La nueva tesorería coordinó por tanto la financiación del esfuerzo bélico durante su etapa crucial, inoculando además el germen de una política de control de la información y la aplicación de nuevas prácticas contables.

La actividad del tesorero de la guerra quedó suspendida una vez más durante el año y medio comprendido entre 1712 y la primera mitad de 1713, por considerarse que su papel resultaba innecesario al asociarlo a las urgencias bélicas. Sin embargo, Orry impulsó su reaparición en junio de 1713, con el objetivo de preparar el asalto a Barcelona, poniendo a su frente una vez más al conde de Moriana. Como consecuencia del parón y los cambios ocurridos, las instituciones debían readaptar su funcionamiento al nuevo contexto político y así lo hicieron mediante la publicación de nuevas ordenanzas²⁶. La reforma trajo en nuestro caso la creación de la conocida como Tesorería Mayor, eliminándose el adjetivo bélico, pero

²⁴ Dubet – Solbes (2019, pp. 48-50).

²⁵ Castro (2004).

²⁶ Dubet y Solbes (2019, capítulo 2º, pp. 85-93).

manteniendo inalterados los mismos deseos de impulsar la vía reservada, el papel de la Secretaría de Hacienda, la tesorería única, la red territorial de cajas y la aplicación de modernos instrumentos contables. El gobierno ministerial y la vía reservada cobraría entidad definitiva con la Nueva Planta de Orry (1713-1714) que dispuso la formación de cuatro Secretarías del Despacho –Estado; Marina e Indias; Guerra; Justicia y Gobierno Político– más un cargo de veedor general de la Hacienda que Orry reservaba para sí. La red creada por los intendentes continuaba su expansión a todas las provincias, junto con la estructura de empleados dependientes del tesorero mayor. Ciertamente es que, por el momento, cualquier secretario del Despacho podía cursar las órdenes de pago al tesorero para financiar los costes de sus departamentos, pero la opción vendría a cortarse muy pronto para otorgar dicha función en exclusiva al secretario de Hacienda. Esta figura, al asumir al mismo tiempo los cargos de gobernador del Consejo de Hacienda y superintendente general de rentas reales, vendría a convertirse en un verdadero ministro de Hacienda.

Estos últimos detalles escapan al marco cronológico de nuestro análisis, pero nos ayudarán a entender los procedimientos utilizados durante este tiempo para la contratación del vestuario. Las más recientes estudios nos permiten iniciar este apartado señalando que, para garantizar los suministros militares, al Estado moderno le resulta imprescindible contactar con el sector privado²⁷. La provisión directa mediante empleados o fábricas reales es un recurso subsidiario, que afecta a unos pocos sectores relacionados sobre todo con el armamento y la munición, por razones obvias. Sin embargo, esta realidad no presupone la existencia de una administración inhibida o que desista del control de caudales en su relación con el sector privado, sino todo lo contrario. El propósito fundamental de la nueva administración real es renovarse para lograr imponer sus métodos y condiciones de contratación, así como desarrollar un riguroso control logístico y financiero a posteriori. Hemos hablado hasta ahora de la compra directa de uniformes en Francia y de la progresiva imposición de la producción nacional, pero quisiéramos destacar ahora que existen diversas alternativas a la hora de contratar. Analizamos a continuación los cuatro modelos principalmente utilizados durante estos años para garantizar la provisión del vestuario militar:

²⁷ Harding - Solbes (2012). Torres Sánchez (2016). González Enciso (2016b). Valdez-Bubnov - Solbes Ferri - Brandon (2020). Brandon - Solbes Ferri - Valdez-Bubnov (2021).

– Compra directa (nacional o internacional): Esta solución nunca es deseada por la administración, pues supone una renuncia a la posibilidad de controlar la cadena de provisión, pero responde a una situación de urgencia relacionada con unas tropas que deben entrar inmediatamente en acción. No hay misterios en este caso. La corona fija el compromiso de adquisición de un número determinado y elevado de uniformes, zapatos o tiendas de campaña con un proveedor particular, se fija en un contrato el coste por unidad –suponemos que más elevado que el de mercado–, las condiciones de entrega y la forma de pago. Normalmente es el propio proveedor el encargado de llevar el producto hasta los regimientos desabastecidos, recibiendo a cambio los abonos del rey en breve plazo, incluso con algún adelanto y mediante letras de cambio giradas sobre la plaza más próxima al domicilio del proveedor. Evidentemente, este sistema permite contratar cualquier tipo de provisión y es el que se utilizó durante el tiempo del conflicto sucesorio para negociar con los fabricantes galos.

– Provisión “de cuenta” de los militares: Es una fórmula heredada de siglos anteriores, contra la que se está disponiendo de hecho todo el entramado de la reforma administrativa descrita, y que parte asimismo de la renuncia implícita de los organismos financieros de la corona a cualquier opción de ejecutar por sí mismos la provisión para transferirla en este caso a los oficiales del ejército. Es el propio estamento militar el que asume entonces la función de acudir al mercado para contratar, según su criterio, el modo de satisfacer sus necesidades. La función de los organismos dependientes de Hacienda queda limitada a la transferencia del dinero a la sección de Guerra tratando, como mucho, de imponer una cierta fiscalización sobre lo ejecutado. La Secretaría de Guerra podría supervisar de algún modo la negociación y firma de los contratos, pero el sistema se aleja inevitablemente del control de la tesorería única. Nada que ver con la propuesta que Orry tenía en mente. De hecho, es el argumento principalmente utilizado para considerar la posibilidad de fusionar las Secretarías de Guerra y Hacienda en una sola.

– Contratas de obligación: Es la forma más sencilla y la comúnmente utilizada para establecer esa necesaria relación entre el mercado privado y la administración real. Se trata de un documento firmado por un representante de la corona con un proveedor particular para definir las condiciones de la entrega de un producto determinado, previamente solicitado por los militares a través de la correspondiente vía administrativa. En él se define el compromiso del agente para la entrega de las cantidades acordadas, el plazo de ejecución, precios, fecha de entrega, junto con las condiciones para el abono de lo estipulado por parte del real erario. El problema en

este caso es burocrático, pues el cumplimiento del contrato determina el final de la relación entre las partes, de modo que se hace necesario renovar constantemente las contrataciones de provisión. Lo normal es firmar una contrata específica para cada producto y anualidad, lo que incrementa muchísimo el trabajo de gestión administrativa.

– Asientos de provisión: Esta solución nace precisamente del deseo de simplificar el procedimiento anterior. Consiste en la rúbrica de un pliego de condiciones – normalmente mediante subasta pública– para organizar el suministro continuado de un producto durante un plazo de tiempo relativamente amplio. Durante todo el tiempo de vigencia del contrato, la parte demandante presentará al proveedor requerimientos regulares que deberán ser atendidos en un margen de tiempo regulado –normalmente entre 3 y 6 meses–. La entrega del producto se verificará siempre según las condiciones y precios previamente establecidos. Cada cierto tiempo, y no necesariamente tras cada entrega, se formarán los correspondientes “ajustamientos” para calcular la cuenta pendiente con el proveedor. La relación permanente (hay asientos que duran una década) y la reducción del número de abonos simplifica lógicamente la labor de control financiero por parte de la administración. El asentista, por su parte, es libre para organizar la provisión con arreglo a sus preferencias y dinámicas empresariales, siempre dentro de lo dispuesto en el pliego de condiciones, lo que suele traducirse en una mayor eficacia de la provisión. La contrapartida se refiere en este caso a la tendencia a la formación de situaciones de monopolio y posiciones de dominio en las subastas, lo que puede traducirse en un incremento de los precios, en un descenso de la calidad o en la reducción en definitiva del estímulo productivo de la demanda estatal.

La logística militar ofrece como vemos fórmulas de provisión alternativas que llevan aparejados distintos métodos de gestión y fórmulas de fiscalización. El nuevo Estado borbónico desea controlar ante todo el uso de los caudales del rey, por lo que pretende fomentar las contrataciones y los asientos, pero está condicionado por la necesidad de tener el ejército abastecido y por la permanente presión de los militares por asumir el control. La solución idónea quizá se encuentra en la diversificación de las contrataciones de provisión, al estilo británico, pero su gestión administrativa se hace lenta y pesada. Será finalmente el asiento de provisión el mejor adaptado al nuevo modelo institucional: la Secretaría de Guerra transmite la demanda de provisión; el Consejo de Hacienda interviene en las subastas con sus pliegos y allanamientos; la Secretaría de Hacienda gestiona los contratos mientras ejerce de intermediaria entre asentistas y militares; la Tesorería Mayor se encarga de abonar y contabilizar los

ajustamientos; la Contaduría Mayor de Cuentas fiscaliza todo el conjunto mediante los correspondientes requerimientos.

Con todo, es pronto para hablar de contrata y asientos, pues el tiempo de la Guerra de Sucesión está marcado por realidades más acuciantes, pero conoceremos el recurso efectivo a las cuatro formas de provisión en el siguiente epígrafe.

3. La provisión del vestuario a los ejércitos borbónicos

Nos basamos en los datos del cuadro nº 1 para el desarrollo de este epígrafe. Con sus particulares expectativas y limitaciones, las cinco cuentas de cargo y data de la Tesorería Mayor de la Guerra (1703-1711) y de la Tesorería Mayor (desde 1713) que son objeto de análisis reflejan sin lugar a dudas todos los movimientos contables habidos por compras directas, contrata y asientos para la provisión militar. La única dificultad reside en conocer el coste de lo abonado a las unidades militares para adquirir las provisiones de su cuenta, pues resulta imposible de detectar en la transferencia de caudales a los ejércitos. Conviene por último recordar que, como consecuencia del conflicto interno o civil, nuestra fuente informa solamente acerca de las circunstancias propias del ejército borbónico, sin aportar conocimiento alguno de lo que sucede en las zonas dominadas por el austracista²⁸.

²⁸ Ferré Gispets (2023). Al centrar su análisis sobre Cataluña, sus aportaciones no nos ayudan durante la mayor parte del tiempo de la Guerra de Sucesión, pero sí nos resultan fundamentales para el tiempo inmediatamente anterior y posterior al conflicto. El capítulo 2º se refiere al reinado de Carlos II y el epígrafe 3.1 al período 1700-1705. Por su parte el capítulo 4º y el epígrafe 6.1 incluyen noticias del período 1714-1746.

	<i>Compras directa en Francia</i>	<i>Paños y jerguillas entrados en el almacén real</i>	<i>Géneros entrados en el almacén real</i>	<i>Gastos por hechuras en el almacén real</i>	<i>Salarios y gastos en el almacén real</i>	<i>Otros tipos de abonos</i>	<i>TOTAL</i>
1ª cuenta: 02/10/1703- 17/10/1704	-	126.057	299.631	42.000	20.599	720.568	1.208.855
2ª cuenta: 01/06/1705- 31/06/1707	2.022.551	1.755.050	2.760.571	678.484	56.643	-	8.466.619
3ª cuenta: 01/07/1707- 30/06/1709	5.902.686	2.231.153	4.473.492	694.206	123.552	752.000	14.177.089
4ª cuenta: 01/07/1709- 31/12/1711	3.646.280	2.859.737	7.337.796	2.200.000	213.320	8.561.385	24.818.178
5ª cuenta: 01/07/1713- 31/12/1716	4.648.488	1.052.633	4.963.349	1.527.480	242.353	8.547.877	20.841.324
Total	16.220.005	8.024.630	19.834.839	5.141.830	656.467	18.581.830	68.318.746

Cuadro 1. Cantidades destinadas a la compra de vestuario en las cuentas de la Tesorería Mayor de la Guerra, 1703-1711 y Tesorería Mayor, 1713-1716 (en rsv). (Fuente: AGS, Tribunal Mayor de Cuentas, leg. 1869, 1ª cuenta del conde de Moriana, legs. 1871-1887, 2ª cuenta del conde de Moriana, cuenta del marqués de Campoflorido y cuenta de Juan Antonio Gutiérrez de Carriazo, legs. 1892-1902, 3ª cuenta del conde de Moriana.)

a) 1ª cuenta del conde de Moriana: Se trata de una contabilidad generada en medio de grandes dificultades, muy poco desarrollada, como muestra el hecho de que se constituya en un solo legajo –la última de las cinco son 10 legajos–. No vamos a hablar de cifras totales, pero para entender mejor este caso particular señalaremos que el cargo total es por solamente 47 millones rsv, de los que 21 millones fueron transferidos a pagadores de los ejércitos territoriales. La cuantía destinada a compra de uniformes gestionada por el tesorero de la guerra se reduce a poco más de 1,2 millones; una eventual provisión por cuenta de los militares estaría incluida en las transferencias de dinero a los ejércitos. No se encuentran en este caso referencia alguna a la compra directa de uniformes en Francia. Más de la mitad del gasto lo incluimos en la categoría de “otros” porque consiste en el pago de una serie partidas

contratadas antes de la creación de la tesorería: equipajes, sillas, frenos, estribos y bayonetas del regimiento de dragones irlandeses prometidos por el rey a través de una contrata firmada en enero de 1703 (440.000 rsv); pago a Huberto Hubrechtz fiador de Juan Solaire del valor de 3.000 uniformes de granaderos adquiridos según una contrata firmada en marzo de 1703 (202.500 rsv); coste de los 297 uniformes a razón de 160 rsv cada uno que fueron entregados en agosto de 1703 por José de Ondazarros (47.520 rsv).

El análisis de esta cuenta habría resultado muy decepcionante si no fuera porque contiene la noticia de la publicación del Real Decreto de 24 de marzo de 1704. Esta orden se dispone el establecimiento de un almacén general en Madrid para recibir en él todos los paños y géneros necesarios para la confección de los uniformes de los ejércitos borbónicos. Se procede en consecuencia al nombramiento de Juan Manuel de Villagarcía como veedor y guarda mayor del mismo, junto con el resto de dependientes a su cargo (un teniente, un oficial de libros y un agente). El suministro del almacén se llevará a cabo mediante la firma de sucesivas contratas de obligación con diversos sujetos con domicilios cercanos a la corte. La documentación distingue entre “fabricantes de las villas” –encargados de proveer paño y jerguilla en varas– y maestros gremiales calificados en su conjunto como “contratistas”, incluyendo maestros lenceros que proveen camisas, medias y corbatas; proveedores de botas y zapatos; de sombreros y gorras; maestros guarnicioneros que ofrecen bolsas, cinturones y correas; franjas de seda e hilo y galón de plata; sillas de montar con rendajes, cabezadas y frenos; banderas; serones y lías para el transporte. La distinción es pertinente pues los contratistas ofrecen productos acabados mientras que los fabricantes aportan las materias primas destinadas a la confección de los uniformes –casaca, chupa, calzón–, lo que se conoce como “hechuras”.

El tesorero mayor de la guerra recibe la orden expresa de admitir en su cuenta los pagos por todo lo entrado en este almacén en virtud de las órdenes del marqués de Canales. En los primeros seis meses de existencia se abonaron cerca de medio millón rsv por este capítulo: los paños y jerguillas fueron remitidos desde villas cercanas a Madrid como Villoslada o Las Navas del Marqués, pero también de Pedroso y Anguiano en la Sierra de Cameros (La Rioja). El resto del gasto se refiere a hechuras, géneros de los contratistas y el coste de alquileres y salarios de empleados y guardas del almacén. No son grandes cantidades, pero reflejan en definitiva la puesta en funcionamiento de un almacén para la recepción en la corte de los paños y géneros locales destinados la provisión del vestuario, cuya gestión y

financiación queda de cuenta de la vía reservada y del tesorero de la guerra. Hasta ahora teníamos muy poco conocimiento historiográfico del mismo.

b) 2ª cuenta del conde de Moriana: Tras su primera restauración, la tesorería gestionará un cargo por valor de 220 millones, comenzando a segregar por apartados y con una data repartida en poco más de 40 clases. El coste de la provisión del vestuario asciende ahora hasta los 7,25 millones, con noticias que confirman tanto el incremento de las compras en Francia como la consolidación del almacén real.

Las compras a proveedores franceses se reparten así: a Juan Jacome Yon por 1.500 uniformes de caballería y 1.000 infantería (166.365 como anticipo, quedándosele a deber otros 998.195) y por otros 4.000 uniformes de infantería (382.958); a Juan de Alba de Meunier por 6.000 pares de zapatos, sombreros, cinturones, cartucheras y medias (768.215); a Juan Bautista Duplesis por 2.150 pares de botas y 2.500 tiendas de campaña (550.493); y a Bernardo Cambi y Juan Bautista Espineli por 1.000 tiendas de campaña de infantería y 500 de caballería fabricadas en Bayona (154.518). Cuatro importantes contratos por valor de más de 2 millones rsv, con medio millón por uniformes, un millón por guarnicionería y medio millón por tiendas de campaña. Mientras tanto, el coste de los materiales recibidos en el almacén real por los cuatro conceptos (paños y jerguillas, géneros, hechuras –a cargo de José de Ondazarros–, más gastos de alquiler y salarios) asciende hasta los 5,25 millones. La firma de contratos de provisión se convierte en alternativa hipotética a una compra directa por parte de los militares cuyas transferencias comienzan por tanto a reducirse.

Coexiste por tanto un modelo basado en la adquisición inmediata de uniformes, zapatos, botas y tiendas de campaña en Francia, con el desarrollo del modelo alternativo consistente en la concentración de paños y géneros en la corte para activar la provisión nacional. Esta dinámica se mantiene en las siguientes cuentas, muy similares, mejorando progresivamente su presentación bajo la forma de cargo y data.

c) Cuenta del marqués de Campoflorido: El total dedicado a vestuarios alcanza los 14 millones, triplicándose el valor de lo adquirido en Francia (6 millones) mientras los gastos de los almacenes mantienen un ritmo de crecimiento constante (8 millones). Entre los proveedores galos se mantienen algunos de los nombres de la lista anterior, pero aparecen otros nuevos centrados en el mismo tipo de provisión, aunque en cantidades superiores: uniformes de Juan Jacome Yon (3.452.242), Juan Lelarge (1.155.821) y Esteban Chomel (61.250); calzados de Pedro Carlos de Langeau (99.280) y Bartolomé de Ugett (39.252); Juan Bautista Duplesis percibe 1.094.840 rsv por zapatos, botas y tiendas. Como siempre, las compras directas en Francia se

refieren a artículos acabados para remitir de forma urgente a los ejércitos en campaña. Pero habría asimismo que destacar el recurso a una compra directa de 1.200 uniformes de caballería mediante contrata firmada en agosto de 1707 con Francisco Blanco (752.000). Una compra directa al modo francés, pero con un proveedor español, motivo por el que la situamos en el apartado de “otros”.

Mientras tanto, el detalle de los productos entrados en el almacén alcanza las 300 partidas en la data de tesorería, la mayor parte por contratas de provisión firmadas con un número cada vez más elevado de proveedores. Destaca la diversificación de maestros sastres encargados de las hechuras (Antonio Bustos, Francisco Medina, Pedro Constanzo o Juan Monedero), mientras la compra de géneros a los gremios supera los 4,5 millones de coste, al tiempo que se duplican los gastos de gestión de los almacenes. Son años de máxima colaboración entre las monarquías borbónicas, pero conviene señalar que incluso durante el período comprendido entre 1704 y 1709 el gasto en los almacenes reales fue superior al de las adquisiciones en el mercado galo.

d) Cuenta de Gutiérrez de Carriazo: Esta cuenta carece de la estabilidad de las dos anteriores, pues incluye lo ocurrido en el contexto de la segunda evacuación de Madrid por parte de Felipe V, en el otoño de 1710. De hecho, por un decreto firmado en Zaragoza el día 11 de mayo de 1711 viene a admitirse la validez de todas las compras hechas en los almacenes en este tiempo con la única obligación de presentar recibo –sin necesidad de orden real tramitada a través de la vía reservada–. Como se ve en el cuadro, se justificaron por esta vía excepcional más de 8,5 millones, lo que da cuenta de la situación. El valor de las compras directas en Francia se redujo entonces hasta los 3,65 millones, mientras el de los productos nacionales entrados en el almacén alcanzaba los 13,37 millones. Dadas las condiciones de ruptura entre ambas cortes, habría que sumar también el valor de lo admitido por el decreto de 1711, por la alta probabilidad de que fueran productos nacionales.

Solo Juan Bautista Duplessis mantuvo su relación con el rey de España como proveedor de calzado y tiendas de campaña (2.275.611). Antonio Tesier, mercader de Nimes, asumió la provisión de cuatro regimientos de infantería y uno de dragones de los que había hecho obligación a través de su hermano en Palermo (180.000). También se dio una restitución de derechos aduaneros abonados en Bayona por parte de Juan Jacome Yon (30.000). Pero el abono más curioso se refiere en este caso a la firma de un asiento para la provisión continuada de paños de Lodève entre un proveedor francés, de nombre desconocido, pero gestionado a través de un pliego dado por Juan Monedero y Justo Bancorbenit, abonados ambos

por José de Ondazaros, por el que se obligaba a entregar 74.000 varas de paño anuales en el almacén (1.160.668). Se están comprando paños en Francia para incrementar las existencias del almacén real, a través de intermediarios nacionales, y recurriendo por vez primera al método del asiento. Se trata sin duda de otorgar confianza a ambas partes a través de una relación duradera.

Como muestra de que todas las combinaciones son posibles, comienza a hallarse en los almacenes reales el testimonio de compras directas con proveedores nacionales y también los primeros asientos de provisión nacionales, aunque prima el modelo de contratas. El incremento de la actividad dentro de este ámbito puede extraerse en el siguiente dato: si el coste general por hechuras se eleva hasta los 2,2 millones y conocemos el detalle del pago de 30 rsv por uniforme, podrán ser 73.000 uniformes los confeccionados en los 2 años y medio que cubre esta cuenta. Todos los valores se disparan y se multiplican las formas de provisión. La función del almacén real y la dinámica de su provisión continuada a través de fabricantes y contratistas se encuentra plenamente consolidada en estas fechas y de este modo pudo superarse sin dificultades el delicado momento provocado por el abandono de Luis XIV.

e) 3ª cuenta del conde de Moriana: Tras la segunda reposición de la tesorería, el conde de Moriana vuelve a situarse al frente de la institución para adaptarla a la nueva coyuntura. En esta etapa, el coste de la provisión del vestuario militar desciende hasta los 20,8 millones, como era de esperar, sobre todo porque la cuenta incluye los años 1715 y 1716. Pero en realidad incluso esa cifra es engañosa pues incluye una importante cantidad de dinero por ajustes con proveedores que corresponde realmente a compras previas. Efectivamente, el Real Decreto de 25 de diciembre 1713 dispuso un primer arreglo de lo que la Real Hacienda debía a fabricantes y contratistas por valor de 6.076.671 rsv, al que sigue la Real Orden de 31 de diciembre de 1715 para hacer lo propio con las contratas recientes (2.411.205).

Las compras hechas en Francia remontaron sorprendentemente durante estos años, hasta los 4,6 millones, consecuencia sin duda del restablecimiento de relaciones entre ambas monarquías. La provisión francesa corresponde de hecho a un único contrato firmado en noviembre de 1713 con Pedro de Leleu, mercader de París, para la entrega de uniformes cuyo valor sería librado en letras sobre París y repartido en cuatro entregas (la cuenta refleja solamente la primera de ellas). Es importante destacar que la provisión en Francia no se efectúa por compra directa, sino a través de contratas de provisión e incluso con el envío de muestras para participar en las subastas de asientos –Leleu remitió muestras de vestidos y guantes para participar en el asiento de uniformes de la casa real, algo que no consiguió–.

Mientras tanto, el valor de la compra de paños y jerguillas nacionales se redujo a la mitad, lo mismo que el de los géneros y, consecuentemente, también el coste de hechuras de uniformes. Lo único que se mantiene es el coste de alquileres y salarios.

La cuestión que se baraja en estos últimos años es si el modelo de almacenes reales va a sobrevivir a la llegada de la paz y a la incorporación de la producción de otros territorios con una larga tradición en este apartado de la producción textil. Dos argumentos justifican las dudas: 1) la firma de asientos puede incluir la entrega de uniformes por cuenta de los propios asentistas, ahorrándose la corona los costes de almacenaje; 2) carece de sentido remitir la provisión de paños y géneros de los reinos aragoneses a la corte cuando el grueso del ejército se encuentra en Cataluña. Muy pronto veremos a José de Ondazarros firmando con el Consejo de Hacienda un asiento para la provisión durante seis años de camas para las guardias de infantería (se le abonan 60.000 rsv por las muestras), a Andrés de Figueroa haciéndose con la provisión del vestuario de las compañías de guardias de corps y alabarderos (752.320) y a José García de Asarta firmando el 11 de junio de 1714 una contrata, abonada por Juan de Goyeneche, para continuar con la provisión de paños a los almacenes (634.304). Pero estos son los contratos que se mantienen en la corte. Si se considera la opción de trabajar con proveedores catalanes, aragoneses y valencianos sería lógico encargar su gestión a los intendentes y las Tesorerías de Ejército, no hacerlo directamente desde la Tesorería Mayor. Cambia el marco cronológico y se abre una nueva etapa en la que la cuestión clave es la diversificación territorial de la provisión²⁹.

Concluimos por tanto nuestro análisis mencionando que muy pronto se reducen efectivamente a cero las compras de uniformes en Francia y que, en 1716, se firmará un asiento general para la provisión durante cuatro años del vestuario de las tropas de infantería, caballería y dragones entre el nuevo ministro de Hacienda, Miguel Fernández Durán, y José García de Asarta, testaferro como señalamos de Juan de Goyeneche. El asiento no llegó a su término, por la mejora presentada en 1720 por los Cinco Gremios Reales de Madrid, vinculándose en este caso con el retorno al modelo de los almacenes reales. Y es que la provisión de los ejércitos ya se había convertido en un importante objeto de negociación entre la corona, los fabricantes y los militares.

²⁹ Ferré Gispets (2023, pp. 672-755).

4. Conclusiones

Según refleja la contabilidad de la Tesorería Mayor de la Guerra y la Tesorería Mayor, durante el período comprendido entre 1703 y 1716 se destinó un total de 16,2 millones rsv para compras directas en Francia relacionadas con la provisión del vestuario del ejército borbónico (los 37 millones de Kamen para el período 1703-1709 incluyen vestuario y armamento). Frente a esta cantidad tenemos los 36,5 millones que fueron abonados en los almacenes reales (8 millones para fabricantes de paños y jerguillas; 20 millones para contratistas de géneros; más de 5 millones por hechuras) más los 18,5 millones incluidos en otros pagos que, como hemos visto, tienen muchas opciones de referirse por completo a la compra de géneros nacionales. En total estaríamos hablando de cerca de 55 millones.

Kamen señala en su estudio la posibilidad de que, más allá de las partidas que él pudo registrar, hubiera otros abonos a mercaderes franceses por cuenta de la provisión de uniformes a los ejércitos españoles. No discutimos esa realidad, como tampoco que fuera transferida una importante cantidad de dinero a los distintos regimientos para que efectuaran la provisión de su cuenta, muy especialmente en los primeros años de la guerra. Nunca podremos llegar a dar unas cifras exactas en este sentido. Pero hemos podido rescatar del olvido el papel de los almacenes reales de la corte para la organización de la provisión de los ejércitos borbónicos con paños y géneros nacionales. Una labor que se mantuvo durante el tiempo del conflicto y que obliga sin duda a reconsiderar el alcance de la recuperación de la economía española en las últimas décadas del siglo XVII. Avala del mismo modo la continuidad de una actividad que serviría para paliar las dificultades del período situado alrededor de 1710 y para justificar la reducción a la nada las compras en el extranjero a partir de 1715. Debemos destacar el desarrollo de la vía reservada y la tesorería única, organizada en red, como parte del éxito de esta empresa, junto con el interesante juego de intereses que se oculta detrás de recurso variable a los distintos modelos de provisión que hemos conocido en el texto.

5. Bibliografía

- Albareda Salvadó, Joaquim (2010) *La Guerra de Sucesión en España (1700-1714)*. Barcelona: Grijalbo.
- Bowen, Huw V. (2013) "Forum. The «Contractor State», c. 1650-1815." *International Journal of Maritime History*, 25 (1), pp. 239–274.
- Brandon, Pepijn - Solbes Ferri, Sergio - Valdez-Bubnov, Iván (2021) "Mobilizing resources for the army and navy in the eighteenth-century Spanish Empire: Comparative, trans-national and imperial dimensions", en *War & Society*, vol. 40 (1).
- Castro, Concepción de (2004). *A la sombra de Felipe V. José de Grimaldo, ministro responsable (1703-1726)*. Madrid: Marcial Pons.
- Dedieu, Jean-Pierre (2011) "Les groupes financiers et industriels au service du roi. Espagne, fin XVIIe début XVIIIe siècle", en Dubet, Anne – Luis, Jean-Philippe (eds.) *Les financiers et la construction de l'Etat - France, Espagne (XVIIe-XIXe siècle)*, Rennes: Presses Universitaires de Rennes, pp. 87–104.
- Dubet, Anne (2008) *Un estadista francés en la España de los Borbones. Juan Orry y las primeras reformas de Felipe V (1701-1706)*. Madrid, Biblioteca Nueva.
- Dubet, Anne – Ruíz Ibáñez, José J. (eds.), *Las monarquías española y francesa (siglos XVI-XVIII). ¿Dos modelos políticos?* Madrid: Casa de Velázquez.
- Dubet, Anne - Solbes Ferri, Sergio (2019) *El rey, el ministro y el tesorero. El gobierno de la Real Hacienda en el siglo XVIII español*. Madrid: Marcial Pons.
- Dubet, Anne - Sánchez Santiró, Ernest (coords.) (2022) *Erarios regios. El gobierno de las Reales Haciendas de la Monarquía española y la Monarquía francesa en el siglo XVIII. Una visión comparada*. México: Instituto Mora/Colmich.
- Díaz Paredes, Aitor (2022) *Almansa: 1707 y el triunfo borbónico en España*. Madrid: Desperta Ferro Ediciones.
- Ferré Gispets, David (2023) *Exèrcit i negoci. El proveïment militar a Catalunya durant el regnat de Felip V (1700-1746)*. Tesis doctoral inédita, Universitat Autònoma de Barcelona.
- Félix, Jöel (2015) 'Los historiadores y los financieros de la Francia del Antiguo Régimen', en *Mélanges de la Casa de Velázquez*, 46 (1), pp. 21-31.

- Fynn-Paul, Jeff - Marjolein 't Hart, Marjolein - Vermeesch, Griet (2014) "Entrepreneurs, Military Supply, and State Formation in the Late Medieval and Early Modern Period: New Directions", en Jeff Fynn-Paul, Jeff (ed.) *War, Entrepreneurs, and the State in Europe and the Mediterranean*. Leiden: Brill, 2014, pp. 1-13.
- González Enciso, Agustín (2016b) *War, Power and the Economy: Mercantilism and State Formation in 18th Century Europe*. London and New York: Routledge.
- (2018) "War Contracting and Artillery Production in Spain". *Business History*, 60 (1), pp. 87-104.
- (2016a) 'La historiografía y los arrendatarios de impuestos en la España del siglo XVIII', *Mélanges de la Casa de Velázquez*, 46 (1), pp. 65-75.
- Harding, Richard - Sergio Solbes Ferri (2012) *The «Contractor State» and its Implications, 1659-1815*. Las Palmas de GC: MICIIN-ULPGC.
- Kamen, Henry (1974) *La guerra de Sucesión en España, 1700–1715*. Barcelona: Grijalbo.
- Martí, Eduard (2020), 'Detrás del asentista. Los contratistas militares de Felipe V en Cataluña (1715-1720)', en Valdéz-Bubnov, Iván - Solbes Ferri, Sergio – Brandon, Pepijn (eds.) *Redes empresariales y administración estatal: movilización de recursos y producción de materiales estratégicos en el mundo hispánico durante el largo siglo XVIII*. Mexico: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Molas Ribalta, Pere - M^a Adela Farga (2010) 'Gremios y asentistas del ejército de Cataluña del siglo XVIII', en Carrillo de Albornoz y Galbeño, Juan - Díaz i Capmany, Carlos - Fargas Peñarrocha, Mariela (eds.) *La ilustración en Cataluña. La obra de los ingenieros militares*. Barcelona: Ministerio de Defensa.
- Muñoz Rodríguez, Julio D. (2012) 'El superintendente austriaco y el intendente borbónico: la evolución de un modelo de gestión de los recursos fiscales en la Monarquía hispánica', en Dubet, Anne – Ruíz Ibáñez, José J. (eds.) *Les financiers et la construction de l'Etat - France, Espagne (XVIIe-XIXe siècle)*, pp. 131-141. Rennes: Presses Universitaires de Rennes, pp. 87–104.
- Pourchasse, Pierrick (2018) "Military Entrepreneurs and the Development of the French Economy in the 18th Century". *Business History*, 60 (1), pp. 57-71.

- Rodríguez Hernández, Antonio José (2017) 'La evolución del vestuario militar y la aparición de los primeros uniformes (1660-1680)', en *Obradoiro de Historia Moderna*, nº 26, pp. 179-206.
- Sánchez Belén, Juan Antonio (1996) *La política fiscal en Castilla durante el reinado de Carlos II*, Madrid, Alianza.
- Smith, David J. (1983) 'Army Clothing Contractors and the Textile Industries in the Eighteenth Century', *Textile History*, nº 14 (2), pp. 153-164.
- Solbes Ferri, Sergio (2012) 'Contracting and Accounting: Spanish Army Expenditure in Wardrobe and the General Treasury Accounts in the Eighteenth Century', in Harding, Richard - Sergio Solbes Ferri (eds.) *The «Contractor State» and its Implications, 1659-1815*. Las Palmas de GC: MICIIN-ULPGC. Harding and Solbes, pp. 273-93.
- (2015) "Gasto militar y agentes privados. La provisión de uniformes para el ejército español en el siglo XVIII", *Tiempos Modernos*, 30.
 - (2017). "Secretarías, asentistas y militares. Política y negocio en la provisión del ejército español del siglo XVIII" en Rodríguez Hernández, Antonio - Julio Arroyo Vozmediano - Juan Sánchez Belén (eds.) *Comercio, guerra y finanzas en una época en transición (siglos XVII-XVIII)*. Valladolid: Castilla Ediciones, pp. 159-194.
 - (2018) "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.
- Solbes Ferri, Sergio - Martí Fraga, Eduard (2021) "Military supply without the military? Supplying the Spanish Army in the 18th century", *War & Society*, 40 (1), pp. 64-82.
- Storrs, Christofer (2022) *El resurgir español, 1713-1748*. Madrid: Desperta Ferro Ediciones.
- Torres Sánchez, Rafael (2016) *Military Entrepreneurs and the Spanish Contractor State in the Eighteenth Century*. Oxford: Oxford University Press.
- (2012) *La llave de todos los tesoros. La Tesorería General de Carlos III*. Madrid: Sílex.
- Torres Sánchez, Rafael – Brandon, Pepijn - 't Hart, Marjolein (2018) "War and Economy. Rediscovering the Eighteenth-Century Military Entrepreneurs". *Business History*, 60 (1), pp. 4-22.

Uña, Rafael (2023). *La evolución histórica del Estado*, Madrid: Los libros de la Catarata.

Valdez-Bubnov, Iván - Solbes Ferri, Sergio - Brandon, Pepijn (coords.). *Redes empresariales y administración estatal: la provisión de materiales estratégicos en el mundo hispánico durante el largo siglo XVIII*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

6. *Curriculum vitae*

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

<https://orcid.org/0000-0002-1465-9725>

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

Vera Moya Sordo

(Universidad de Navarra)

<https://orcid.org/0000-0002-3601-2295>

Date of receipt: 28/04/2024

Date of acceptance: 26/12/2024

Resumen

Durante la Guerra de Sucesión, Francia brindó apoyo a la Corona española para la protección de su comercio trasatlántico y territorios hispanoamericanos. Desde puertos franceses se enviaron armamentos reales organizados en colaboración con corsarios en misiones de escolta, transporte y defensa que fueron aprovechadas para practicar el comercio. Al término del conflicto, la presencia francesa se afianzó en el Pacífico, ejerciendo como corsarios-guardacostas y contrabandistas, originando roces con autoridades regionales y rivalidad con el monopolio comercial. Examinamos la naturaleza de estos armamentos, los individuos y grupos de interés detrás y su injerencia e impacto en la política imperial española.

Palabras clave

Corsarios; franceses; Hispanoamérica; defensa; comercio; contrabando.

Abstract

During the War of Succession, France supported the Spanish Crown in the protection of transatlantic trade and Spanish-American territories. Royal armaments organized in collaboration with privateers were sent from French ports in escort, transport and defense missions used to practice trade. At the end of the conflict, the French presence was established in the Pacific, acting as privateers-coast guards and smugglers, causing friction with regional authorities and rivalry with the commercial monopoly. We examine the nature of these squads, the individuals and interest groups behind them, and their interference and impact on Spanish imperial policy.

Keywords

Privateers; French; Hispanoamerican; defense; commerce; smuggling.

1. *La guerre de course*. – 2. “Recurso supremo de las guerras pasadas”. – 3. *Operaciones aliadas de corso*. – 4. *El fin de la guerra: de aliados en corso a rivales en el comercio*. – 5. *Conclusiones*. – 6. *Bibliografía*. – 7. *Curriculum vitae*.

1. *La guerre de course*

La Guerra de los Nueve Años o de la Liga de Augsburgo (1688-1697) fue el escenario en que el corso francés tomó la forma de un plan o “doctrina” oficial, al estilo de la estrategia española en su pasada Guerra de los Ochenta años en los Países Bajos (1568-1648). La llamada *guerre de course* impulsada por Sébastien Vauban, que implicaba operaciones de corso concretas de desgaste al comercio rival a fin de mermar sus posibilidades para mantener su maquinaria bélica, representaba la opción más “simple, barata y segura”¹. Entonces Francia contaba con bases estratégicas en Marsella y Tolón en el Mediterráneo, así como el moderno arsenal de Dunkerque en el Mar del Norte, centro principal de operaciones de los corsarios del litoral, seguido por las estaciones atlánticas de Bayona, Nantes, Brest, Saint-Malo, El Havre y Dieppe. Desde estos puestos, la principal fuerza naval del estado, constituida por buques reales armados en corso experimentó sus mejores años bajo el comando de personajes como Jean Bart, Claude du Forbin, Jean-Bernard du Pointis, René Duguay-Trouin y Jaques Cassard (Villiers, 2000, p. 9). En esos días, Luis XIV, en ocasiones incluso en persona, se hacía cargo del pago de sus salarios, y para levantar sus ánimos y el de sus tripulaciones, llegó a concederles el derecho a la cuarta parte de las capturas, cediendo la parte que le pertenecía por regla. También, a petición de Bart, ordenó la creación de una división especial de fragatas ligeras (Brongniart, 1904, pp. 47-48).

La colaboración entre privados y autoridades encontró su punto ideal al final del conflicto, cuando el desplazamiento de armamentos a gran escala logró aciertos tácticos significativos. Ello fue facilitado por la feliz correspondencia de varios factores: fuertes lazos familiares entre algunos comandantes, la disposición de armadores locales a colaborar en grupos y el liderazgo de personalidades como Bart. Incluso los corsarios dunkerquenses y del Paso de Calais fueron más allá del *modus operandi* del corso tradicional y al estilo de la armada, libraron combates exitosos más que de costumbre (Villiers, 2000, p. 72-73). Las operaciones corsarias, una mezcla de

¹ *Mémoire sur les armements en course de sa Majesté* (Sebastien Vauban, 1695), Archives Nationales (de ahora en adelante AN), Marine, B7, 497, f. 141.

fines bélicos y mercantiles, no sólo estimularon la prosperidad de sus puertos, sino que el daño que infringieron al comercio inglés y holandés forzó en gran medida a la Gran Alianza² a dimitir en favor de la paz. Más, pese a los deseos de Vauban y el avance mostrado por sus corsarios, una vez pasado el clímax la *guerre du course* sucumbió ante la natural inclinación de sus inversores y protagonistas a competir entre sí, a dejarse llevar por ánimos de futuras ganancias y a la “dispersión” operativa, lo que entorpeció su trabajo en grupo y su control por parte de la monarquía.

Pese a las inconveniencias, al comienzo del siglo XVIII, para estados modernos en desarrollo como Francia y España, el corso continuó siendo esencial para sostener su poder imperial, sobre todo en ultramar, considerando las crecientes exigencias económicas y tecnológicas de la guerra, y la incapacidad de ambos reinos para movilizar por sí solos los recursos militares necesarios para enfrentar el creciente poder naval de sus rivales. Como veremos a continuación, en el periodo de instauración del Estado Borbónico, los corsarios fueron un recurso vital para la protección del comercio trasatlántico y la defensa de los territorios coloniales de la Corona española (Hanotin, 2020); y particularmente durante la Guerra de Sucesión (1701-1713) y aún después, los armamentos franceses tuvieron un papel crucial. Si bien la historiografía que analiza la construcción del estado moderno en occidente ha develado la importancia de la cooperación social para la movilización de los recursos militares (Conway, 2014; Torres Sánchez, 2016; González Enciso, 2017; Torres Sánchez, Rafael, Pepijn Brandon y Hart, 2018; Wilson, 2020), la contribución del corso en este proceso continúa sin ser debidamente estudiado. Sin embargo, los avances en el caso francés han expuesto las ventajas de la colaboración del sector privado en las empresas reales (Brongniart, 1904; Bromley, 1987) y, con el tiempo, han ampliado la comprensión del corso profesionalizado, sobre todo bajo perspectivas regionales que van desde el desarrollo del comercio local y la proyección operativa en la guerra monárquica (Binaud, 1999), hasta la historia social (Aumont, 2013) o atlántica y comparativa (Péret, 2012).

Algunos trabajos incluyen el periodo de contienda por el trono español, en el que las fuerzas corsarias de Luis XIV intervinieron en apoyo de las empresas navales ultramarinas en Hispanoamérica, analizando a fondo a actores, agentes privados y

² Coalición formada en distintos momentos por España, Austria, Baviera, Brandeburgo, el Sacro Imperio Romano Germánico, el Palatinado, Portugal, Sajonia, Suecia, las Provincias Unidas e Inglaterra.

públicos o reales, al igual que a grupos de interés relacionados con la movilización de dichos armamentos desde puertos como Brest o Saint-Malo (Lespagnol, 1990, 1995; Villiers, 2000; Nerzic, 2010, 2012, 2022). En general, muestran cómo Francia supo rendir su alianza para expandir su presencia en aquellos territorios, aprovechando las misiones oficiales para practicar su comercio de forma legal pero también ilícita (Villestreux, 1929; Lespagnol, 1990, 2012; Pritchard, 2004; Foulet, 2014), lo que continuó particularmente en el Pacífico una vez culminada la guerra, como demuestran recientes investigaciones bajo la perspectiva hispánica (Malamud, 2015).

¿De qué forma el conflicto borbónico impulsó la participación de corsarios franceses en misiones de la monarquía española? ¿Cuál fue el carácter de las operaciones aliadas? ¿Quiénes sus actores y agentes del lado francés? Y ¿De qué forma estos corsarios pasaron de ser aliados a rivales? Si bien la historiografía citada ha comenzado a dar respuesta a estas y otras incógnitas, todavía queda mucho por explorar de la naturaleza de las alianzas e intervenciones tanto en el ámbito organizacional como estratégico-operacional. Y, ello, no sólo durante el periodo bélico sino posteriormente pues, como veremos, la influencia francesa continuó permeando las políticas de la Corona española en América, dando pie a nuevas estrategias conjuntas para la defensa regional, aunque también a viejas rivalidades.

2. *“Recurso supremo de las guerras pasadas”*

A inicios del siglo XVIII, a las puertas de una contienda inminente, la España heredada por Felipe V se hallaba económica y militarmente diezmada. Sabemos que la situación era preocupante. Que cuando en 1700 se intentaron reunir los buques disponibles para formar una flota de guerra en Cádiz, solamente se consiguieron cuatro: una capitana, una almiranta y dos pataches de las armadas de Barlovento y del Mar Océano. Un año más tarde, se contabilizaban apenas 20 buques de guerra repartidos entre las armadas del reino en el Atlántico, Caribe y Pacífico. Preocupante, considerando que, en esos mismos años, los franceses tenían alrededor de 149 navíos de guerra, entre buques de línea y menores; mientras que el rival de ambos, Inglaterra, contaba con una fuerza de 188, a la que habrían de sumarse las de los demás partidarios de los Habsburgo, holandeses, portugueses y daneses (Moya Sordo, 2015, pp. 42-43).

Por razones intrínsecas al carácter de la Guerra de Sucesión, a su comienzo los recursos estatales se concentraron en abastecer los ejércitos terrestres que defendían

la causa borbónica. Poco presupuesto se invirtió en la marina de guerra, y en 1702 y 1704 solamente se construyeron tres buques: *Nuestra Señora de Guadalupe*, *Nuestra Señora del Rosario* y el *Santiago*. El intento de toma de Cádiz por los aliados británico-neerlandeses en 1702 y, poco después, la persecución y captura durante la Batalla de Rande (Vigo), de algunas naves de la Flota de la Nueva España que retornaba de La Habana, escoltada por 23 navíos franceses, con un importante cargamento de plata, dejó en evidencia la vulnerabilidad de las fuerzas aliadas. Conforme se desarrolló la beligerancia, la necesidad de movilizar mayores recursos bélicos y modernizar los armamentos, a la par del creciente interés de la monarquía francesa por proteger y participar en el comercio americano, la llevó a intervenir directamente en el proyecto reformista de la nueva administración, particularmente en el desarrollo del sistema naval español. De esta manera, Luis XIV, a través de sus representantes, influyó en la política dirigida al fortalecimiento y protección del tráfico ultramarino y las colonias americanas de la España de su nieto Felipe V, entre cuyos planes estaba el envío de refuerzos navales desde Francia para escoltar las flotas trasatlánticas desde las colonias y llevar a cabo operaciones militares estratégicas en la región Hispanoamericana.

Aunque en un inicio la crisis económica imposibilitó al rey sol a movilizar su armada real anclada en Tolón, este supo aprovechar al máximo la fuerza real disponible sumando la participación del sector privado. Esta práctica no era nueva y formaba parte de la política naval francesa desde la década de 1680, cuando la regulación de la actividad corsaria y su interacción con la marina de guerra se institucionalizó con las reformas del ministro de marina Jean Baptiste Colbert. Más adelante, a partir de 1720, esta misma política influiría el pensamiento estratégico de la marina borbónica española (véase Symcox, 1974; Pilgrim, 1975; Valdez-Bubnov, 2024). Por un lado, comenzó a prestar o fletar navíos de hasta más de 60 cañones a particulares, especialmente de Brest y Saint-Malo, estableciendo acuerdos con los patrones/armadores para constituir “armamentos mixtos” que operaban como escolta de las compañías comerciales francesas o participaban en el transporte de mercancías o en comisiones a gran escala, incluyendo operaciones anfibia. En ocasiones llegó a vender los buques, mismos que se recompraban al regreso de las comisiones. En teoría, a partir de formalizar un asiento, los buques se entregaban equipados con aparejos, artillería y municiones, y los privados se encargaban de los gastos de avituallamiento y pagas a la tripulación. Pero las condiciones generales podían flexibilizarse de acuerdo con las circunstancias o la capacidad e influencia de sus promotores. Así, en ocasiones urgentes, como el apoyo a la Corona española en

la escolta de los galeones que trasportaban metales preciosos desde América bajo la mira de los aliados austracistas, mientras el monarca francés proporcionaba los barcos, el castellano pagaba el costo del armamento, salarios, alimentos, repuestos y hasta el flete de la carga transportada entre continentes (Nerzic, 2022, 2012). Si llegaban a faltar buques para este tipo de operaciones, se requisaban navíos a los armadores por medio de un contrato de fletamento, aunque ciertamente hubo ocasiones en que Luis XIV no pudo pagarles lo prometido ya que las finanzas reales estaban agotadas (Villiers, 2000, p. 81).

Conforme la hegemonía marítima de la conjugada monarquía fraguada en Madrid y París priorizó los asuntos de la Carrera de Indias, mismos que estaban en manos de los comerciantes, las sucesivas reformas mercantiles dependieron de las necesidades y ambiciones de éstos, a las que no tardaron en sumarse las de grupos extranjeros, encabezando la lista, por supuesto, los franceses. Así, el monopolio del asiento de negros a las colonias Hispanoamericanas se le concedió a la Compañía Francesa de Guinea en 1701, cuya mitad de capital era inversión de ambos monarcas borbones. Ésta, además, tenía el privilegio de extraer metales preciosos y mercancías libres de impuestos de los puertos donde vendían los esclavos, actividad que se aprovechaba para realizar comercio ilícito. Como Iván Valdez-Bubnov explica, la intervención de los intereses franceses estuvo muy ligada al conflicto entre los dos grupos de interés comercial del sistema trasatlántico en Sevilla y Cádiz. En este último, operaba un grupo fuerte de comerciantes franceses en competencia abierta con el monopolio sevillano (Valdez-Bubnov 2011; 2018, p. 110), por lo que no extraña que la Corona francesa intentara influir en el funcionamiento del comercio indiano e introducir rupturas legales que dieran por terminado su régimen. Un ejemplo fue que, a instancia del embajador francés Michel Jean Amelot, en 1705 se realizó una Junta para el Restablecimiento del Comercio, en la que sus asesores pretendieron conseguir la potestad para enviar mercancías en barcos españoles a nombre de sus comerciantes, mostrándose partidarios de suprimir el sistema de flotas y habilitar nuevos puertos como el gaditano. Otra muestra de esta interferencia es que los siguientes años no cejó la insistencia de inversores franceses para la creación de compañías de comercio privilegiadas (Rodríguez García, 2005, p. 5), lo que, a diferencia de otros reinos, aún no se había hecho en España.

Como sea, con la abierta intervención francesa en el sistema comercial indiano y considerando su fragilidad en el contexto de la guerra, era lógico que también se implicara directamente en su protección y defensa. Por al motivo, ambos estados continuaron acordando disposiciones conjuntas para afianzar procedimientos

miliares concretos (Hanotin, Guillaume, 2020, pp. 69-79), en especial para la escolta de los navíos mercantiles y de metales preciosos en su cruce trasatlántico.

3. Operaciones aliadas de corso

Durante aquel periodo de lucha, independientemente de la cantidad y calidad de las fuerzas estatales de ambos reinos para la guerra de escuadras, la participación del sector privado fue significativa, tanto el que operaba por su cuenta con patente de corso, como el que lo hacía con fines oficiales. En el primer caso, baste mencionar a los 94 corsarios vascofranceses registrados que se organizaron desde Bayona entre 1702 y 1713.³ Para agilizar esta colaboración, se introdujeron algunos estatutos en la ordenanza española de corso de 1702, que se compartían con los del reglamento francés del mismo año,⁴ y que, entre otras cosas, especificaban que los corsarios franceses podían entrar en puertos españoles para vender sus presas sin pagar impuestos. Especialmente desde Puerto Real de Acadia (Nueva Escocia, Canadá), conocido por algunos como el “Dunkerque de Norte América”, así como desde *Saint Domingue* (Haití), los privados con patente de corso se dieron a la tarea de perseguir barcos ingleses en costas de Nueva Inglaterra y el Caribe, hundiendo o rindiendo presas. Se tienen registros de que, por aquel tiempo, en los puertos españoles de La Coruña, Burdeos y Cádiz, y en los franceses de Tolón, Brest, Saint-Malo y Morlaix, se recibieron una buena porción de navíos capturados por dichas fuerzas en aguas del Mediterráneo y el Atlántico. Aunque en estos casos se trata de corsarios operando de manera individual, entre 1701 y 1709, algunos de ellos llegaron a auxiliar a las fuerzas terrestres transportando tropas o vituallas (Bromley, 1987, p. 25 y 2003, pp. 65-67, 74-75, 79).

En cuanto a misiones que podemos llamar de estado, entre las primeras encomendadas estuvieron las de Duguay-Trouin, un corsario de Saint-Malo que desde 1697 se había integrado al cuerpo de oficiales de la marina real francesa. Así,

³ Entre ellos: Juanís d’Etchepare, capitán de “Petite Marie” (1707) y Pierre Dolabarade, capitán de “Cantabre” (1706-1707), ambos matriculados en San Juan de Luz; Louis Fouquier, al mando de “Catherine” (1706), Axier d’Olabaran, capitán de “La Mosca” (1704) y otros vecinos de Bilbao como Juan d’Etchepare que operaban con bayoneses. Véase Zabala, 2006, p. 332.

⁴ *Arrest du Conseil d’Etat du Roy portant règlement sur les prises faites en mer et les échouemens pendant la guerre et sur les marchandises [...] de junio de 1702.*

por ejemplo, para llevar a cabo la defensa de Cádiz en 1706, con ayuda de su hermano, Trouin de La Barbinais, negoció que el rey mandara construir tres barcos en Brest (el *Lys*, *Amazone* y *Astrée*) y otro en *Port-Louis (Gloire)*. En cambio, la empresa de Río de Janeiro de 1711 tuvo una organización diferente. Aunque aprobada por Luis XIV, para lo que una escuadra de 12 navíos de guerra y dos transportes se preparó de forma simultánea en Brest, Dunkerque y La Rochelle, a la espera de tres navíos que llegarían desde Saint-Malo y de un refuerzo acordado con Felipe V, al final, el Estado francés no pudo financiar los altos gastos del armamento, básicamente el coste de 738 cañones y 6 139 hombres (Villiers, 2000, pp. 163-165). De forma que Duguay-Trouin tuvo que solicitar ayuda entre sus amigos, hombres de negocios de La Rochelle y, sobre todo, de Saint Malo, que en ocasiones anteriores habían financiado sus expediciones (Nerzic, 2022; Brongniart, 1904, pp. 53-54, 60; Duguay-Trouin, 1829, pp. 403-406).

Algunas de estas operaciones fueron éxitos financieros y varios armadores franceses hicieron fortuna. Y, no extrañe que buscaran asociarse para solicitar cada vez más préstamos de buques de mayor porte por periodos más largos (Nerzic, 2022). En este contexto, se entiende la sugerencia que el comandante corsario du Forbin, ya retirado, hiciera al ministro de marina, Jérôme Pontchartrain, de que continuara buscando accionistas entre los círculos financieros enriquecidos por la guerra: “empresarios y partisanos” que tenían “todo el dinero del reino y que habían ganado lo suficiente con el rey para no tener que preocuparse por un anticipo que no era gran cosa para ellos”. Forbin se refería específicamente al sindicato de armadores de Saint Malo, los mismos que financiaron la mencionada expedición de Río de Janeiro (Forbin, 1729, pp. 333-335). Sin embargo, otros fueron fracasos estrepitosos considerando los gastos de operación, como el intento de ataque por parte de Duguay-Trouin, al convoy de oro de Brasil en 1705-1706 (Nerzic, 2022).

Pese a ello, el corso, a decir de Fernández Duro el “recurso supremo de las guerras pasadas”, fuese español o aliado, continuó cosechando éxitos en el ataque al comercio enemigo y la protección del transporte trasatlántico y de los litorales americanos. Por lo menos así fue hasta 1707, cuando “empezó a torcerse la rueda inestable de la fortuna” (Fernández Duro, 1972, p. 88). Y, es que, a partir del Acta de Cruceros y Convoyes de 1708, el Parlamento inglés y su reina Ana, declararon abiertamente la guerra contra el comercio español, alentando a sus marinos a practicar el corso con la promesa nunca antes concedida de cederles el valor total de las presas capturadas. Con este estímulo, ese mismo año, cinco navíos de línea y uno de fuego al mando del comodoro Charles Wagner atacaron el tan esperado convoy

de Tierra Firme, compuesto por cinco navíos españoles comandados por el general José Fernández Santillán, conde de Casa-Alegre, el cual se dirigía desde la Feria de Portobelo a Cartagena de Indias. En esos momentos, en La Habana, a su espera para escoltarlo a España, se hallaba el corsario-bucanero y almirante de la *Marine Royale*, Jean-Baptiste du Casse, quién hacía poco había conducido la Flota de la Nueva España a salvo con sus tesoros desde Veracruz. Como sea y como bien se conoce, ambas escuadras nunca llegaron a reunirse. El resultado del encuentro desafortunado con los ingleses, la batalla de Barú, cerca de Cartagena, fue el hundimiento de la capitana *San José*, con varios millones en oro y plata (Fernández Duro, 1972, p. 90) y la captura del buque *Gobierno*. Poco después, otra flota de 14 balandras mercantes que se dirigía de Portobelo a Perú fue perseguida por el corsario Tomas Colb, quien apresó seis de ellas. Pero eso no fue todo, la almiranta de la flota de Santillán y dos navíos franceses, una vez cargados en Cartagena de lo que quedaba del tesoro tras el ataque en Barú, en su camino a La Habana, fueron sorprendidos por otra escuadra inglesa. Aunque en aquella ocasión, tras librar batalla, pese a que la almiranta fue rendida, los navíos franceses se libraron de ser capturados (Fernández Duro, 1972, pp. 90-91).

Hablemos ahora del mencionado du Casse, sin duda un carismático corsario-empresario de su tiempo, respaldado por su capacidad en los negocios y el manejo de créditos, lo que le permitió moverse ampliamente por varias esferas de la sociedad. Sabemos que tuvo injerencia en el poblamiento francés de Luisiana, el reembolso de sumas adeudadas a la marina francesa y la compra de madera en los Pirineos para construcción naval. Pero, además, emprendió una carrera notable al servicio de la Corona española, incluyendo la responsabilidad de transportar tropas y municiones a las colonias hispanoamericanas, el establecimiento del asiento francés de esclavos y la conducción a Puerto Rico, sin incidentes, del nuevo virrey, duque de Albuquerque. En cuanto a proezas militares, a la cabeza de los corsarios de *Saint-Domingue* venció a los ingleses en la batalla frente al Cabo de Santa Marta, Colombia (1702). Luego escoltó a la Flota de la Nueva España desde Cádiz hacia Veracruz y Cartagena sin incidentes (1706), así como la de Tierra firme, con el tesoro real en la mira de los ingleses, desde Cartagena a la Coruña en 1712; hazaña por la que el rey católico lo nombró “Jefe de los Ejércitos Navales en el Mar de América”, otorgándole la Orden del Toisón de Oro (Hrodej, 1997, pp. 35-39).

Hay que decir que los marineros-promotores como Duguay-Trouin o du Casse, a quienes luego vemos incorporados al servicio de la marina real, como señala André Lespagnol, solían ser los testaferros de grupos de interés, quienes eran responsables

de la negociación del contrato de préstamo y el aporte de capital para montar sus operaciones. No pocos habían hecho una carrera excepcional comenzando como capitanes de un navío corsario menor, hasta convertirse en jefes de escuadras de guerra. Y, aún entonces continuaban costeando parcialmente los armamentos, combinando los títulos de caudillos y accionistas. Otros destinos fueron opuestos, pues de comenzar como oficiales de la armada pasaron a ser patrones privados, como sucedió con el almirante François Bart (Villiers, 2000, p. 106), desdibujando aún más los límites entre lo privado y lo oficial. Como muestra el estudio de Jean-Yves Nerzic sobre el papel de los armamentos mixtos en la movilización del arsenal de Brest bajo los mandatos de los dos Pontchartrains, a falta de un análisis más detallado, se puede hablar en general de inversores de las ciudades portuarias, unidos en una sociedad de derecho privado que corrían con los gastos de su funcionamiento. Un ejemplo es el grupo de comerciantes de Saint-Malo dirigido por Luc Trouin de la Barbinais, que apoyó las empresas de Duguay-Trouin durante veinte años. La importancia de estos colectivos de financiación, también existentes en Brest, Ponant, Le Havre y Rochefort, se adivina por su cercanía o pertenencia a los círculos de Versalles y París. Porque de igual forma se involucraban los “Grands” de la corte, como los ministros, altos funcionarios, prestamistas y banqueros, destacando los intendentes navales en su papel de organizadores y negociadores entre los interlocutores, autoridades y socios privados (Nerzic, 2010; véase Lespagnol, 2012, pp. 207-211).

Ahora bien, no todo era miel sobre hojuelas. Las circunstancias de la formación de estas escuadras durante el periodo fueron particularmente difíciles. Aunque el rey les prestaba o rentaba buques y tropas, y en ocasiones también les cedía su parte de las presas, muchas veces se vio imposibilitado de pagar a sus oficiales como otrora, en los tiempos memorables de la *guerre du course*, y cumplir con las promesas contraídas con los armadores, sobre todo en términos de méritos y ennoblecimientos. Las negociaciones entre los promotores, que bien podían ser los propios oficiales o las arriba mencionadas autoridades portuarias, comerciantes, banqueros, etcétera, y la marina, solían tomar más tiempo del esperado. Mientras tanto, los buques permanecían en puerto, inactivos. De lograrse el permiso, llevaba otro tanto el reanudar los preparativos de avituallamiento, armado y reclutamiento, los cuales, a causa de la impaciencia por efectuar la campaña, podía quedar a medias, lo que repercutía en la actuación y resultados de las misiones. Siendo así, se comprende que algunos corsarios se sintieran defraudados por la administración, incluso “abandonados” a su propia suerte, y prefirieran negociar directamente con los inversores de las expediciones. Cuenta de ello es el registro de las desavenencias que

Forbin tuvo con Pontchartrain y otros personajes de la política. En cierta reclamación al ministro, le aclaró que al importarle más el honor que el dinero, al darle a entender que al estar al frente del escuadrón real debía pagar sus gastos, había hecho “honor al puesto que estaba por ocupar” (Forbin, 1729, p. 201). Acostumbrados en el pasado a otros tratos y circunstancias, las nuevas problemáticas dificultaron el trabajo de los corsarios con las armadas reales, tanto la francesa como en coordinación con su aliado español, como sucedió con la fallida comunicación entre du Casse y el conde de Casa-Alegre que dejó sólo a este último en el fatídico incidente de la flota de 1708. Se comprende entonces que varios privilegiaran sus intereses o de los inversores por sobre los estatales, como Duguay-Trouin en su ya mencionada empresa de Río de Janeiro la cual acabó en un gran saqueo (1711); o el estrago que realizó Cassard, en las colonias portuguesas en Cabo Verde, para luego asaltar las Antillas inglesas y las posesiones holandesas en la India (1712-1713). Hechos de gravedad que contribuyeron a que las naciones afectadas adoptaran resoluciones para acelerar el fin de la guerra (Pritchard, 2004, pp. 387, 390).

Como sea, las derrotas militares del rey sol en 1709, seguidas del azote de La gran helada y posterior hambruna del pueblo francés, motivaron el descuido de sus asuntos en España y su influencia en la corte comenzó a tomar distancia a partir de 1711. Fue entonces que se introdujo el régimen de intendencias (Crespo Solana, 2017, p. 90; véase Abbad y Ozanam, 1992). El fin de la guerra en 1713, dio cuenta de pérdidas territoriales importantes y el debilitamiento económico de ambos imperios, aunque el estado borbónico y su influencia centralista y absolutista se mantuvieron en pie. En el curso de grandes adversidades y la necesidad de cambios estructurales, el concepto de lo que la marina española debía de ser, se podía entrever entonces en el pensamiento del ministro Bernardo Tinajero de la Escalera, quien creía que la única forma de dominar las rutas de ultramar y proteger sus territorios era construir una fuerza naval propia del Estado, dejando de una vez por todas la dependencia del resguardo francés y los privados. Pero el sueño no pudo concretarse como se deseaba, teniendo que acudir todavía a los auxilios aliados en operaciones como el sitio a Barcelona (1713-1714), la reconquista de Mallorca (1715) y, en Venecia, contra los turcos (Fernández Duro, 1972, p. 210). Por otra parte, el entonces consejero y ministro de Hacienda, Jean Orry, continuaba comprando navíos a Francia y situando oficiales franceses como capitanes de la marina de España, algunos con carreras brillantes como corsarios, lo que provocó la renuncia de no pocos oficiales españoles a sus cargos. Pero esta estrategia no fue siempre exitosa, como cuando se pretendió que du Casse, dirigiera el sitio a Barcelona, pues esa vez sólo pudo armar y llevar al

lugar cuatro navíos y obligar a refugiarse en Mallorca a un convoy con escolta procedente de Nápoles (Fernández Duro, 1972, pp. 114-115). De cualquier forma, hasta entonces el financiamiento privado para operaciones navales en corso había permitido optimizar el potencial de las marinas borbónicas y adaptarlas a las circunstancias bélicas en cada momento.

4. El fin de la guerra: de aliados en corso a rivales en el comercio

De entre los problemas que amenazaban al imperio Hispanoamericano otro paralelo y creciente era el contrabando, que en aquella época alcanzó niveles sin precedentes. Para perseguir este mal y restablecer el tráfico comercial con la metrópoli, en 1711 se propuso a los consulados de San Sebastián y Bilbao la creación de una compañía de corso, pero la iniciativa se rechazó argumentando los grandes gastos que implicaba su sostenimiento. No obstante, fue uno de los primeros intentos de formar una compañía de comercio privilegiada (Alberdi Lonbide, 2012, p. 819). Mientras tanto, la Corona contrarrestó la avanzada hostil con guardacostas y corsarios regionales a iniciativa de armadores y gobernadores principalmente de Santo Domingo, Santiago de Cuba, San Juan de Puerto Rico, Caracas y Cumaná. Tiempos en los que, en la defensa territorial y el combate al contrabando local sobresalieron hombres como Miguel Enríquez, “El corsario negro”; mulato que desde San Juan de Puerto Rico financió hasta 30 navíos de su propiedad que operaron como corsarios y guardacostas en los alrededores de Jamaica y Curazao (1701-1712). Algunas de sus comisiones fueron conducidas por corsarios con patente del rey francés, como Monsieur Siren (Pedro Chirón o Simón) y Diel de Grabila (Monsieur Granvila), al mando de dos balandras, *La Aurora* y *La Belona*, que en ocasiones también asistieron a la Corona con la escolta de situados y avisos (Aráuz Monfante, 1984, pp. 164, 297-301; Lucena Salmoral, 2006, p. 397).

Tras el fin de la guerra, aunque la política exterior de Felipe V incluía la reforma del debilitado comercio trasatlántico, su interés se centró en la recuperación de los territorios dinásticos en Italia y los Países Bajos perdidos en el Tratado de Utrecht. Posiblemente con la intención de ganar el apoyo o la neutralidad de Gran Bretaña al iniciar dichas campañas, además del asiento y el navío de permiso con el que ya contaba la Compañía del Mar del Sur, en 1715 se le concedió permiso para viajar a América y vender sus mercancías en Cartagena y Portobello. Esto permitía resolver parte de los problemas de abastecimiento de las colonias, empero, no evitaba la injerencia británica en el flujo comercial establecido (Rodríguez García, 2005, p. 15).

Nuevamente, la fragilidad de los acuerdos quedó expuesta cuando, ese mismo año, corsarios ingleses doblaron el Cabo de Hornos y dirigieron proa hacia el Pacífico, dónde tenían vedado. Allá apresaron dos embarcaciones peruanas con un valioso cargamento y continuaron incursionando por la costa. Como respuesta, el virrey fletó una fragata francesa de 40 cañones en el Callao y la dotó de tripulación española, dirigiéndose en persecución de los bandidos para detenerlos y recuperar lo robado (Fernández Duro, 1972, p. 129).

Cabe señalar que la presencia francesa en el Pacífico se hallaba entonces más o menos afianzada. Como explica Amélie Foulet, ésta se remontaba a finales del siglo XVII, cuando el oficial naval, Jean Baptiste de Gennes, ex gobernador de la isla *Saint Christophe*, tuvo la idea de enviar una flota “oficial” con la misión de fundar una colonia desde la cual se pudieran realizar operaciones contra los puertos españoles del Perú. En 1695, Luis XIV autorizó la primera expedición, que, aunque no logró el éxito esperado, tuvo el mérito de permitir a los franceses hacerse de riquezas peruanas. El intento se repitió en 1698, cuando tras la propuesta del armador de Saint-Malo, Noel Danycan y su financiero, Jourdan de Grouée, de fundar una Compañía de los Mares del Sur, enviaran una escuadra encomendada al ex corsario Beauchesne, reportando beneficios económicos importantes, aunque sin lograr fundar ninguna colonia (Foulet, 2014). Fue hasta la alianza borbónica con la que inició el siglo XVIII, que llegó la oportunidad de los súbditos del rey francés para adentrarse oficialmente en el Pacífico. Como socios privilegiados de la Carrera de Indias y principal fuerza protectora de sus galeones, en 1702, 1708, 1709 y 1712, mientras sus escuadras resguardaban los convoyes aprovecharon para comerciar productos en los mercados de Campeche y Veracruz, y puertos de Tierra Firme y el Pacífico (Kamen, 2014, p. 265).

La dependencia de estos armamentos, incluso para actividades comerciales, es visible en el hecho de que entre 1710 y 1714, los virreyes del Perú otorgaron varias autorizaciones de corso y comercio a capitanes franceses (Foulet, 2014). Por otra parte, como expone André Lespagnol, en la relación comercial de Saint-Malo y el Perú, a partir de 1712, era común la arribada a Cádiz de barcos provenientes del puerto francés para completar allí su cargamento (Lespagnol, 1990). Esta experiencia fue convirtiéndose en un modelo concreto de tráfico ilegal o semi-ilegal, en la que las paradas en puertos intermedios para aguada de los barcos –como el de Concepción (Chile)–, era aprovechada para la recopilación de información y el comercio; una forma conveniente de respetar la organización española mientras los mercados franceses se establecían en América (Bély, 2013, p. 66). La importancia de estos

comerciantes-contrabandistas en la conquista del mercado americano era evidente. Para Nicolás Mesnager, diputado de comercio y negociador en los asuntos de España, el sistema no podía ser sostenido mediante el poder político y la coerción, sino por inventiva, oficio no apto para “cabezas coronadas”. E insistía en subrayar la capacidad de la iniciativa privada frente a la ineficacia de las construcciones estatales y las fechorías de las organizaciones reales. Una visión liberal, como hace notar Lucien Bély, que se contraponía a las esperanzas puestas en los grandes proyectos gubernamentales (Bély, 2013, pp. 68-69).

Como sea, desde el punto de vista de España, la vulnerabilidad de la región pacífica hizo indispensable reforzar su vigilancia y apoyar a la debilitada Armada del Mar del Sur. Pero, incluso en este rubro la dependencia con Francia continuó siendo inevitable. Ejemplo de ello es el asiento que en 1716 se realizó con el teniente francés Jean Nicolas de Martinet, a fin de enviar tres navíos de su propiedad; el *Conquérant* bajo su mando, el *Triomphant* con el capitán Jean-Jacques de Taffanel de Le Jonquière, ambos armados en Saint-Malo, y *La Pèlerin*, armada en La Rochelle, capitán Jean Duquesnel; así como uno de la Corona española, *Nuestra Señora del Carmen*, al mando de Bartolomé de Urdinzu (y como segundo, el capitán Blas de Lezo), con el fin de combatir el contrabando, corso y piratería de ingleses, pero principalmente de los mismos franceses, en costas de Chile y el Perú. Aquel contrato, entre otras cosas, estipulaba un sueldo mensual para Martinet, la mitad del valor de las presas y la entrega de sus buques a la Corona una vez terminada su misión. Por su parte, debía hacerse cargo de los gastos del intendente, tesorero y comisario, y de la alimentación de sus oficiales y tripulaciones (Malamud, 2015, p. 221).

Aquí cabe hacer un paréntesis para mencionar que Martinet era yerno del doctor de la reina, Helvétius. Años antes, en 1714, aprovechando que había sido llamado a París para tratar a la reina de tuberculosis, por su influencia, y por mediación de Orry, el médico había conseguido un acuerdo secreto por el que Martinet se encargaría de comprar en Francia, por cuenta de España, algunos navíos de guerra que Felipe V necesitaba con urgencia. Para llevar la negociación a buen término, el teniente se asoció con un capellán naval y “especulador del bajo mundo”, el abate Jouin, y otros dos socios, para la adquisición de tres navíos en Saint-Malo, los ya mencionados *Conquerant* (entonces *Príncipe de Asturias*) y *Triomphant* (el *Gran Espíritu Santo*), así como la *Esfera*. Una vez con ellos, los cargó de mercancías en un intento por transportarlas de manera ilícita a Cádiz (Villemestoux, 1929, pp. 235, 247) y, aunque fue descubierto por las autoridades, no pareció perjudicarlo en lo más mínimo, pues al poco partió del puerto granadino enarbolando bandera española hacia una misión

secreta en Mallorca, por la cual no estuvieron conformes varios de sus oficiales y marineros e incluso algunos llegaron a desertar. De cualquier forma, antes de partir a la Mar del Sur, entre 1715 y 1716, realizó varias operaciones al servicio de la Corona Española principalmente en el Mediterráneo (Malamud, 2015, p. 218).

Cuando finalmente condujo sus tres navíos rumbo al Pacífico, en cuanto rodeó el Cabo de Hornos comenzó a operar como corsario por las costas del Callao en persecución de sus compatriotas y homólogos de profesión. Durante sus correrías entre 1717 y 1719, atravesó por epidemias de escorbuto y desavenencias con el intendente del Callao, Gabriel Lacunza, así como con el virrey Carmíneo Nicolás Caracciolo de Santo Buono. Además, las tensiones entre la marinería francesa y la infantería española, y luego con sus propios hombres al momento de la repartición de presas con los españoles, llevaron al amotinamiento de su tripulación (1719). Pese a todo, logró varias capturas de buques franceses, algunos de guerra, que entregó para que formaran parte de la Armada del Sur. Durante la misión, Martinet y sus oficiales aprovecharon para hacer algunos negocios y practicar el contrabando (Gracia Rivas, 2012, pp. 487-522, 500-501), en parte con mercaderías traídas desde Europa como ropas o textiles, barras de hierro y acero, cera, loza, etc., y en parte con bienes adquiridos de las presas. Lacunza incluso llegó a acusarlo de mantener sociedad con varios comerciantes de Lima para la compra de ropa decomisada a un precio más barato que el oficial. Por ejemplo, se sabe que, durante una estancia en Concepción, alojado con el maestro de campo Francisco Hernández Cifuentes, este último le abasteció de vino, bizcocho y otros géneros a cambio de ropas y otros productos antes vendidos públicamente (Malamud, 2015, pp. 225, 235-236).

El caso de este capitán francés es un fiel retrato de las implicaciones de la dependencia para la organización de armamentos oficiales, no sólo de aliados sino de la iniciativa privada. Y aún más allá de lo que podemos ver a primera vista, pues detrás de su empresa corsaria estuvieron implicadas casas comerciales francesas de renombre en el tráfico indiano como Stalpaert, Romet y Compañía (en Cádiz desde 1705), así como comerciantes de Saint Malo y París; algunos de los cuales se sintieron defraudados por Martinet, según se desprende de las diversas denuncias en su contra (Torres Ramírez y Pérez-Mallaína, 1998, p. 339). No obstante, como muchos de sus contemporáneos, Martinet representó al “empresario ultramarino”, en parte comerciante-corsario, en parte oficial de marina, que supo aprovechar los servicios reales para ganar favores en la esfera de poder y llevar a cabo negocios en su propio beneficio.

5. Conclusiones

Con la expansión de la guerra europea a partir de la segunda mitad del siglo XVII, el corso profesionalizado se estableció como estrategia al servicio de los objetivos de estados modernos en desarrollo como Francia y España. En periodos sucesivos de conflicto, como el de 1701-1713, ante la falta de una verdadera armada de guerra, la Corona española ayudada por Francia desplegó el corso como recurso cardinal para la protección y defensa del comercio trasatlántico y el transporte de remesas de metales preciosos, al igual que para operaciones militares en regiones americanas en las que sus intereses geopolíticos se veían afectados. Ello no podía haberse logrado sin la contribución de particulares para formar escuadras mixtas, combinando recursos materiales y humanos públicos y privados.

El caso aquí abordado, la intervención de Francia en los intereses de la monarquía española a través, por un lado, de armamentos reales comandados por corsarios experimentados enviados por Luis XIV al auxilio de Felipe V y de sus propios intereses comerciales durante la Guerra de Sucesión, devela la relevancia de las alianzas y la cooperación del sector privado en momentos de mayor necesidad. Mediante la comprensión de la naturaleza de estos armamentos, no sólo a nivel operativo, sino organizacional: de la red de actores y agentes que los respaldaron, desde individuos o grupos de interés como los propios comandantes-promotores, los comerciantes o autoridades de puertos como Saint-Malo o Brest, las casas comerciales francesas establecidas en Cádiz o los ministros o altos funcionarios de las cortes, es posible develar la complejidad de conexiones entre el sector público y la monarquía desde diversas esferas sociales y geografías que permitieron la movilización de los recursos necesarios para proteger, sostener y dar continuidad a los intereses borbónicos ultramarinos.

Al finalizar la guerra, la interdependencia de las autoridades americanas con los privados franceses para operaciones de corso-guardacostas en el combate al creciente contrabando, corso y piratería en costas del Pacífico, al tiempo de estimular el mercado por fuera del monopolio establecido, ciertamente generó tensiones con las autoridades españolas, subrayando los ya conocidos puntos débiles del imperio colonial español: la defensa territorial y la competencia comercial. Sin embargo, también tuvo repercusiones positivas. Por una parte, al asegurar los envíos de metales preciosos a salvo desde América, pero también, aunque el costo de la alianza, la esperada rivalidad naval-comercial, los llevó de ser aliados en corso a rivales en el comercio, fue clave para sostener la defensa, al tiempo de abastecer las colonias con productos en escasez o a precios más baratos. Como explica Kamen, la

creciente competencia regional acabó por impulsar el intento de la Corona española de reestructurar el comercio con el Nuevo Mundo y mejorar el peninsular (Kamen, 2014).

6. Bibliografía

- Abbad, Fabrice – Ozanam, Didier (1992) *Les Intendants espagnols du XVIIIe siècle*. Madrid: Casa de Velázquez.
- Alberdi Lonbide, Xabier (2022) 'Conflictos de intereses en la economía marítima guipuzcoana, siglos XVI-XVIII' (Tesis doctoral inédita). Guipuzcoa: Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco Euskal Herriko Unibertsitateko Argitalpen Zerbitzua.
- Aumont, Michel (2013) *Les corsaires de Granville. Une culture du risque maritime (1688-1815)*. Rennes: Presses universitaires de Rennes.
- Aráuz Monfante, Celestino Andrés (1984) *El contrabando holandés en el Caribe durante la primera mitad del siglo XVIII*. Caracas: Fuentes para la Historia Colonial de Venezuela.
- Bély, Lucien (2013) 'Les négociations franco-espagnoles pendant la guerre de succession d'Espagne', *Cuadernos de Historia Moderna*, XII, pp. 61-76.
- Binaud, Daniel (1999) *Les corsaires de Bordeaux et de l'estuaire, 120 ans de guerre sur mer*. Biarritz: Atlantica.
- Bromley, John S. (1987) *Corsairs and Navies, 1600-1760*. Londres: A&C Black.
- Brongniart, Henry (1904) *Les corsaires et la guerre maritime*. Paris: Augustin Challamel Éditeur. Librairie Maririme et Coloniale.
- Crespo Solana, Ana (2017) 'La Intendencia de Marina y el 'Gobierno de la Contratación': el sueño naval de José Patiño y Rosales (1717-1736)', *Stud. his., Historia Moderna*, 39 (2), pp. 75-114.
- Conway, Stephen (2014) 'The 18th-Century British Army as European Institution', en Linch, Kevin - Macormack, Matthew, *Britain's Soldiers. Rethinking War and Society, 1715-1815*. Liverpool: Liverpool University Press.

- Duguay-Troin, René (1829) 'Memoires du Duguay-Troin', en Guizot, M. Francois (ed.) *Colléction des Memoires relatifs a L'Histoire de France*. LXXV, Paris: Foucault Libraire, pp. 284-453.
- Fernández Duro, Cesáreo (1972) *Historia de la Armada española desde la unión de los reinos de Castilla y Aragón*. VI, Madrid: Museo Naval.
- Forbin, Claude de (1729) *Memoires du Comte de Forbin, chef d'escadre, chevalier de l'ordre militaire de Saint Louis*. Paris: F. Girardi.
- Foulet, Amélie (2014) 'La France et la fortune de la mer du Sud Contacts, flux et échanges commerciaux dans le Pacifique espagnol (1695-1725)' (Tesis inédita). Paris: École nationale des chartes. <<https://www.chartes.psl.eu/fr/positions-these/france-fortune-mer-du-sud>> (3 de septiembre de 2022).
- Gracia Rivas, Manuel (2012) 'En torno a la biografía de Blas de Lezo', *Itsas Memoria. Revista de Estudios Marítimos del País Vasco*, 7, pp. 487-522.
- González Enciso, Agustín (2017) *War, Power and the Economy. Mercantilism and state formation in 18th-century Europe*. Londres: Routledge, Taylor and Francis Group.
- Hanotin, Guillaume (2020) 'Défendre l'Amérique espagnole au temps de l'Union des couronnes (1701-1709). Defend empires and colonies during the War of Spanish Succession', en Plouviez, David (dir.) *Défense et Colonies dans le Mode Atlantique, XVIe-XXe siècle*. Rennes: Presses universitaires de Rennes, pp. 69-79.
- Hrodej, Philippe (1997) 'L'amiral Du Casse: de la marchandise à la Toison d'Or', *Annales de Bretagne et des pays de l'Ouest*, 104 (4), pp. 23-39.
- Kamen, Henry (2014) *Spain, 1469-1714: A society of conflict*. Londres: Routhledge.
- Lespagnol, André (1990) *Messieurs de Saint-Malo. Une élite négociante au temps de Louis XIV*. Saint-Malo: L'Ancre de Marine.
- (1995) *Entre l'argent et la gloire. La course malouine au temps de Louis XIV*, Rennes, Éditions Apogée.
- (2012) 'La Place des armements mixtes dans la mobilisation de l'arsenal de Brest', *Annales de Bretagne et des pays de l'Ouest*, 119 (1), pp. 207-211.
- Lucena Salmoral, Manuel (2006) 'Vicente Antonio de Icuza y el noble oficio de corsario español', *Itsas Memoria. Revista de Estudios Marítimos del País Vasco*, 5, pp. 393-413.

- Malamud, Carlos (2015) 'Consecuencias económicas del comercio directo francés en el espacio peruano (1698-1725)' (Tesis doctoral inédita). Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Moya Sordo, Vera (2015) 'Motines a bordo: rebelión masiva y lucha de poder en el escenario de las flotas de guerra francesa, británica y española. Finales del siglo XVIII, principios del XIX. Una reflexión comparativa' (Tesis doctoral inédita). México: UNAM.
- Nerzic, Jean-Yves (2010) *La Place des armements mixtes dans la mobilisation de l'arsenal de Brest sous les deux Pontchartrain (1688-1697 & 1702-1713)*. Milon-la-Chapelle: Éditions H & D.
- (2012) *Duguay-Trouin, armateur malouin, corsaire brestois*. Paris: H & D.
- (2022) 'Des corsaires au secours de la Royale', en página de la Asociación Patrimoine de Plougasnou: <https://patrimoineplougasnou.weebly.com/des-corsaires-au-secours-de-la-royale.html> (20 de julio de 2022).
- Péret, Jaques (2012), *Les Corsaires de l'Atlantique: De Louis XIV à Napoléon*, Paris: Broché.
- Pérez-Mallaína, Pablo. E. – Torres Ramírez, Bibiano (1987) *La Armada del Mar del Sur*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispano-Americanos de Sevilla.
- Pilgrim, Donald (1975) 'The Colbert-Seignelay Naval Reforms and the Beginnings of the War of the League of Habsburg', *French Historical Studies*, 9, p. 235-262.
- Pritchard, James (2004) *In Search of Empire: The French in the Americas, 1670-1730*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Rodríguez García, Margarita Eva (2005) *Compañías privilegiadas de comercio con América y cambio político (1706-1765)*. Madrid: Banco de España (Estudios de Historia Económica 46).
- Symcox, Geoffrey (1974) *The Crisis of French Sea Power, 1688-1697. From the Guerre d'Escadre to the Guerre de Course*. La Haya: M. Nijhoff.
- Torres Ramírez Bibiano – Emilio Pérez-Mallaína, Pablo (1998) 'La flotte de la mer du sud', en Acerra, Martine - Merino, José – Meyer, Jean – Vergé-Franceschi, Michel *Les marines de guerre européennes: XVIIe-XVIIIe siècles*. Paris: Presses Paris Sorbonne, pp. 307-344.

- Torres Sánchez, Rafael - Pepijn Brandon - Marjolein Hart (eds.) (2018) 'War and economy. Rediscovering the 18th-century military entrepreneur', *Business History*, 60 (1), pp. 4 – 22.
- Torres Sánchez, Rafael (2016) *Military Entrepreneurs and the Spanish Contractor State in the Eighteenth Century*. Oxford: Oxford University Press.
- Valdez-Bubnov, Iván (2011) *Poder naval y modernización del Estado: Política de construcción naval española (siglos XVII-XVIII)*. México: Bonilla Artigas Editores/Iberoamericana Vervuert/IIH-UNAM.
- (2018) 'Shipbuilding administration under the Spanish Habsburg and Bourbon regimes (1590–1834): A comparative perspective', *Business History*, 60 (1), pp. 105-125.
- (2024) 'The Makers of Spanish Naval Strategy in the Eighteenth Century: Strategy, Tactics, and Shipbuilding Policy', en Harding, Richard – Guimerá, Agustín *Sailors, Statesmen and the Implementation of Naval Strategy*. Suffolk UK: Boydell & Brewer, pp. 31-51.
- Villestreux, Edgar de la (1929) *Deux corsaires malouins sous le règne de Louis XIV*. VII, París: Librairie ancienne Honoré Champion.
- Villiers, Patrick (2000) *Les Corsaires du littoral: Dunkerque, Calais, Boulogne, de Philippe II à Louis XIV (1568-1713)*. Paris: Presses Univ Septentrion.
- Wilson, Peter (2020) 'Foreign military labour in Europe's transition to modernity', *European Review of History*, 27 (1), pp. 12-32.
- Zabala, Aingeru (2006) 'La Guerra de Sucesión en el mar Cantábrico', *Itsas Memoria. Revista de Estudios Marítimos del País Vasco*, 5, pp. 325-356.

7. Curriculum vitae

Arqueóloga e historiadora de naufragios, miedos y motines a bordo, servicios en las armadas europeas y el curso hispanoamericanos. Investigadora en la UNAV, colaboradora de la Subdirección de Arqueología Subacuática del INAH (México). Miembro del grupo de investigación Red Imperial Contractor State Group que estudia el Estado y la guerra en la época moderna. Recibió el Premio Marcos y Celia Maus y la Medalla Alfonso Caso al Mérito Universitario (UNAM); y la beca

Alexander von Humboldt Foundation. Ha publicado en *Review of Social History*, *Cuadernos de Historia Moderna* y *Tiempos Modernos*. Coordinó el libro *Arqueología Marítima en México* (INAH, 2012) e *Imperios de corsarios y piratas* (RUHM, 2021).

Afiliación: Departamento de Historia, Universidad de Navarra

Página web: <https://unav.academia.edu/VeraMoyaSordo>

Paguistas y prestamistas de Felipe V en Cataluña tras la Guerra de Sucesión (1714 - 1720)¹

Payers and moneylenders of Philip V in Catalonia after the War of Succession (1714-1720)

Eduard Martí-Fraga

(Universidad Internacional de La Rioja)

<https://orcid.org/0000-0002-9231-903X>

Date of receipt: 11/03/2024

Date of acceptance: 24/11/2024

Resumen

Los últimos estudios están destacando la importancia que tuvo Cataluña en el abastecimiento de las tropas de Felipe V después de la Guerra de Sucesión. Para algunos autores, es una prueba de la rápida recuperación económica y del apoyo de la nueva monarquía a los habitantes del Principado. Sin embargo, todavía quedan muchos aspectos que analizar para poder valorar con más precisión el papel que tuvieron los hombres de negocios en el fortalecimiento del nuevo Estado borbónico. Entre ellos están los paguistas. Es decir, las personas que ejecutaban las letras de cambio enviadas al Principado por los grandes financieros de la Corona. El objetivo de este trabajo es analizar la importancia en la configuración del Estado que tuvieron estos paguistas catalanes, especialmente los afincados en Barcelona y su

Abstract

The latest studies are highlighting the importance that Catalonia had in supplying Felipe V's troops after the War of Succession. For some authors, it is proof of the rapid economic recovery and the support of the new monarchy for the inhabitants of the Principality. However, there are still many aspects to analyse in order to assess more precisely the role that businessmen had in strengthening the new Bourbon state. Among them are the paguistas. That is to say, the people who executed the bills of exchange sent to the Principality by the great financiers of the Crown. The objective of this work is to analyze the importance in the configuration of the State that these Catalan paguistas had, especially those settled in Barcelona and its hinterland, which was the main financial center of the Principality.

Este artículo se inserta dentro del Grup d'estudi de les institucions I de les cultures polítiques (segles XVI-XXI) (2017 SGR 1041) y del Grupo de investigación España y Francia: intereses dinásticos e intereses nacionales (17'1-1733) (PGC2018-097737-B-I00), ambos dirigidos por el professor Joaquim Albareda.

hinterland, que fue el principal centro financiero del Principado.

Palabras clave

Cataluña; hombres de negocios; Paguistas; letras de cambio.

Keywords

Catalonia; businessmen; Paguistas; bills of exchange.

1. Introducción. – 2. Política, hacienda y paguistas. – 3. Letras de cambio ejecutadas por catalanes. – 4. Los financieros. – 5. A vuelo de pájaro. Dos apuntes finales. – 6. Algunas valoraciones finales. – Anexo 1 – 7. Bibliografía. – 8. Curriculum vitae.

1. Introducción

El 5 de octubre de 1720, el marqués de Lede, capitán general de las tropas destinadas al asedio de Ceuta, se quejaba a Felipe V de la pobreza de los comerciantes de Cádiz. Según él, no podían ejecutar las letras de cambio que se enviaban desde Madrid para pagar la expedición de Ceuta: “Las últimas letras que vuestra Magestad ha remitido para el gasto y manutención de las tropas, han rehusado los mercaderes contra quienes tienen, el pagarlas”². El dato pone de manifiesto una realidad que a veces corremos el riesgo de olvidar: no era suficiente con que hubiera un conjunto de prestamistas acaudalados, ya sea en Madrid, Génova o Londres, para abastecer a las tropas. Resulta imprescindible también la existencia de una amplia red de hombres de negocios locales que pudieran ejecutar las letras de cambio que les remitían los grandes financieros. La queja de Lede no era un caso aislado. En 1719, el capitán general de Cataluña, el marqués de Castelrodrigo, mostraba a Fernández Durán, secretario de despacho de Marina y Guerra, la ausencia de mercaderes catalanes dispuestos a asumir el arrendamiento de las rentas públicas debido a la falta de caudales, porque el comercio estaba “totalmente destruido y hay poquísimos hombres de negocios”³. A ello se añadía la presión que se ejerció sobre algunas de

² Archivo General de Simancas (en adelante AGS), Secretaría de Guerra (en adelante SGU), leg. 481.

³ Giménez, 2005, p. 549. En este sentido, es significativo, por poner solo un ejemplo, que

estas personas por parte de la corona. En 1721, el superintendente de Cataluña, José Pedrajas, exigía a Jaume Duran el ingreso inmediato en la Tesorería catalana de 8.000 doblones, bajo pena de prisión. Jaume Duran era uno de los mercaderes más ricos del momento. Argumentaba que no disponía de esa cantidad en efectivo en ese preciso momento. Tenía 3.000 doblones y esperaba la llegada de otros 5.000 de Valencia. Ante la indiferencia del superintendente y la amenaza de ser encarcelado, Duran consiguió después de muchas dificultades que un conjunto de mercaderes le prestasen la cantidad requerida⁴. El ejemplo es ilustrativo de la presión y necesidad que tenía el Estado de caudales y los métodos que podía llegar a usar para conseguirlos.

Cuando se aborda la cuestión de los abastecimientos militares en los últimos años, se ha tendido a poner énfasis en la existencia de grandes financieros de la Corona, así como los asentistas y contratistas⁵. Sin embargo, todavía quedan por analizar algunas piezas de la maquinaria militar para comprender la amplitud de los sectores implicados y lo que ello significa para el Estado. Una de estas piezas es lo que algunos autores han denominado “paguistas”, es decir: hombres de negocios locales que avalaban o ejecutaban las letras de cambio emitidas por los grandes financieros de la Corona⁶. Su estudio para los años de la Guerra de Sucesión y el gobierno de Felipe V ha sido obviado por una parte de la historiografía, que se ha centrado especialmente en los grandes contratos firmados en la Corte.⁷ El estudio de

Josep Matas gestionase en 1715 el arrendamiento del derecho de Corps, de anclaje, de pasaje, de fruta seca y de carnes de Barcelona. AGS, Dirección General del Tesoro (en adelante DGT), inventario (en adelante inv.) 16, grupo 5, leg. 6.

⁴ Archivo de la Corona de Aragón (en adelante ACA), Real Patrimonio (en adelante RP), 1721, 5AC.

⁵ La bibliografía sobre este tema es inmensa. Entre los autores que siguen aportando novedosos estudios para el caso español podemos destacar Torres Sánchez, 2016; González Enciso 2013; Harding-Solbes Ferri, 2012; Díaz Ordóñez, 2011, Díaz Paredes, 2021 y Andújar, 2021.

⁶ Véase por ejemplo Esteban Estríngana, 2006, p. 30.

⁷ Ciertamente hay autores que se han adentrado en la cuestión de las letras de cambio y los paguistas, abriendo líneas de trabajo interesantes. Es el caso de González Enciso (2020) o los más pioneros de Hernández Escayola, 2004 y Esteban Estríngana, 2005. Los estudios de Ana Crespo (2000 y 2007) sobre Flandes también resultan de gran interés. Pero ninguno de ellos lo ha hecho en el contexto catalán posterior a la Guerra de Sucesión ni lo han convertido con el foco central de su estudio. Los vínculos con actores económicos locales

los paguistas ayuda a entender con mayor claridad la necesidad de la Corona de contar con el apoyo de comerciantes locales para llevar a cabo la movilización de recursos. Su estudio pone de manifiesto también la complejidad de las redes económicas, sociales y políticas que había entre ellos y los grandes financieros del Estado. Para poder entender estas problemáticas, se han analizado los paguistas y prestamistas que ejecutaron las letras de cambio que la Corona envió a los hombres de negocio de Barcelona y su hinterland entre septiembre de 1714 y diciembre de 1720. El periodo analizado tiene una especial relevancia. Más allá de entender mejor el funcionamiento de los abastecimientos militares, permiten valorar con más precisión algunas de las estrategias utilizadas por la Corona para facilitar la integración de las élites catalanas en la monarquía de Felipe V.

2. Política, hacienda y paguistas

Los siete años que abraza el presente trabajo son de una importancia fundamental para Cataluña. Son numerosos los acontecimientos políticos y militares que sucedieron en ella, lo que implicó que fuera la región de la península con una mayor presencia militar. En septiembre de 1714 se conquistaba la ciudad de Barcelona, en 1715 Mallorca, en 1717 Cerdeña y en 1718 se intentaba hacer lo mismo con Sicilia. Para llevar a cabo estas tres últimas operaciones se escogió Barcelona como punto de partida de la flota, lo que llevó a un aumento considerable de la presencia militar, especialmente a partir de 1715.⁸ Si bien las cifras varían según los años, en 1717 solo la infantería la formaban 19.600 soldados, lo que suponía 43% de todo el ejército español⁹. Ese mismo año, los gastos totales del ejército en Cataluña fueron de 7.635.960 reales de vellón¹⁰. Para la expedición de Sicilia se movilizaron 30.000 hombres¹¹. A todo ello cabía añadir el inicio de la Guerra contra la Cuádruple Alianza (1718-1720)¹², la cual tuvo una intensidad mayor en Cataluña debido a las actividades antiborbónicas de las milicias del Carrasplet¹³. Cataluña se convirtió

también han sido ampliamente trabajados. Solo como ejemplo véase Guerrero Elecalde, 2017.

⁸ Entre otros cfr. Roura, 2001; Jiménez, 2001; Torras Ribé, 2005a.

⁹ Andújar, 2015, p. 230.

¹⁰ ACA, RP, *Manual de Intendencia*, vol. 109, fol. 38 y ss.

¹¹ Martí-Fraga, 2019, p. 132.

¹² Sallés, 2015.

¹³ Sobre la actividad de Carrasplet véase Albareda, 1997.

simultáneamente en punta de lanza de las expediciones y en muro defensivo frente a los ataques y esto tenía un coste¹⁴.

Más allá del debate sobre si esta presencia militar fue beneficiosa para la economía catalana¹⁵, parece difícil cuestionar lo que Torras Ribé ha denominado como una “militarización obsesiva de Cataluña” que generó un “malestar y clima de descontento de la ciudadanía” que preocupó fuertemente a las autoridades borbónicas¹⁶. Junto al secuestro de bienes de los que fueron favorables al bando austríaco para enriquecer las arcas catalanas, también se ejerció una cierta persecución de aquellos mercaderes que podían tener vínculos y proteger bienes de austracistas. Así, el 16 de noviembre de 1718, se inspeccionó la casa de Francisco Vilar (uno de los paguistas de este estudio), porque se sospechaba que mantenía relaciones económicas con Jaume Abadal, destacado partidario del archiduque.¹⁷ A la vez, en 1716 se descubrió una conspiración política austracista en la que estaban implicados tanto miembros de la nobleza (el conde de Plasencia) como algunos de los mercaderes en ascenso (Segimon Milans), lo que era indicativo de la desconfianza inicial que podía haber sobre la población.¹⁸ Esto fue acompañado por una cierta debilidad inicial de los comerciantes catalanes para asumir asientos costos, hecho que explica que en ocasiones quedaran desiertos¹⁹, o que se tuvieran que hacer varias llamadas o “cridas” para conseguir candidatos que los asumieran²⁰. Esta pobreza y dificultades iniciales de la clase mercantil también se puede visualizar en la desaparición o pérdida de influencia a partir de 1714 de algunos de los grandes hombres de negocios de finales del s. XVII y principios del XVIII. A pesar de su clara vinculación con Felipe V entre 1701-1705, no tuvieron el mismo protagonismo y casi

¹⁴ Giménez, 2005; Arranz, 1979, p. 1870.

¹⁵ Esta cuestión es compleja y los autores que la han tratado han sido numerosos. A modo orientativo, véase, Arranz, 1979, p. 1870; Torras Ribé, 2005b; Molas-Farga, 2010, p. 128; Tortella, 2016.

¹⁶ Torras Ribé, 2005b, p. 80; Alcoberro, 2007.

¹⁷ ACA, RP, *Manual de Intendencia*, vol. 109, fol. 152r. Después del registro, se constató que no había nada, y no se impuso ninguna pena a Vidal.

¹⁸ Delgado Ribas, 2014, p. 138.

¹⁹ Es lo que sucedió, por ejemplo, en 1721 con el asiento de camas de hospital, el cual, a pesar de ser pregonado diariamente entre el 30 septiembre y el 18 de octubre “en todos los referidos días no se ha hallado postura alguna”. ACA, RP, *Manual de Intendencia*, vol. 112, fol. 133.

²⁰ ACA,RP, Procesos, 1720,n. 4, Ai.

desaparecieron. Es el caso, por ejemplo, de Joan Lapeira, los Colomer²¹ o los Antich²². Lapeira, era uno de los grandes hombres de negocios del último tercio del s. XVII. José Patiño, superintendente de Cataluña desde 1713, premió su fidelidad al monarca borbón nombrándole administrador de la Tabla de Cambios de Barcelona en 1714²³. Sin embargo, casi desaparece de la escena comercial a partir de 1715, y no fue capaz de conseguir un contrato de vestuarios del regimiento de Vendôme en 1718 por presentar precios no competitivos²⁴. Esteve Serra y Vileta, arrendador de la nieve en 1707 y uno de los 16 administradores del nuevo ayuntamiento de Barcelona creado en 1714, fallecía en 1728 confesando que, a pesar de sus apoyos a Felipe V, era consciente de *“las pocas forças de ma heretat i bens i lo poc o no res que de aquells pot restar”*²⁵. Pau Dalmases, del que hablaremos más adelante, consiguió mantenerse económicamente bastante bien, pero aun así, en su testamento hecho en 1722, confesaba que *“segons las forças de ma heretat, i bens, tenint-se a la mira al molt han minorat mos bens per los grans encontras i excessius gastos han suportat, los crescuts carrecs i obligacions a que estan tinguts y obligats”*²⁶. La falta de caudales llevó a la intendencia catalana a buscar recursos de múltiples lugares, más allá del catastro y los arrendamientos públicos. En 1717 y 1718, cuando la necesidad era mayor, se llegó a vender hierros inútiles, caballos y "240 chupas de munición apolilladas, 2 cajas rotas y 12 cinturones", lo que reportó unos modestos ingresos de 166.174 rv.²⁷. En esta situación, ¿cómo se financió la notable presencia de las tropas en Cataluña? La respuesta la podemos encontrar parcialmente en el memorial que en 1723 hicieron al monarca los procuradores del Principado. En él se mostraba que muchos artesanos se mantenían gracias al "dinero que viene de los reinos de Castilla y

²¹ Oliva, 2001, pp. 109 y 197.

²² Sobre los Antich véase Rovira, 2001.

²³ Oliva, 2014, p. 235.

²⁴ ACA, RP, *Manual de Intendencia*, vol. 180, fol. 298-308. Sus actividades como prestamista, muy importantes antes de 1714, desaparecen completamente a partir de ese año. Cfr. Oliva, 2014, p. 235.

²⁵ Arxiu Històric de Protocolos de Barcelona (adelante AHPB), Josep Francesc Fontana, 934/49, fol. 290. Esteve Serra Vileta fue un reconocido partidario de Felipe V, encarcelado con la llegada del archiduque y miembro del primer ayuntamiento borbónico de Barcelona.

²⁶ AHPB, Pau Mollar, 958/30, fol. 11.

²⁷ AGS, DGT, inv.7, leg.3, exp. 11, fols. 8-23.

expenden las tropas en este país”²⁸. Es decir, eran los financieros afincados principalmente en Madrid y alrededores los que estaban principalmente pagando los gastos del ejército en Cataluña. Sin embargo, sin “paguistas locales” que ejecutasen esos préstamos era difícil que el dinero llegase a los artesanos que abastecían de manera efectiva al ejército.

Los “paguistas” no han sido el objeto central de estudio de muchos autores²⁹. Ello se debe a que no existen “paguistas” en el sentido puro del término, sino grandes financieros y mercaderes que se dedican a múltiples actividades comerciales ya sean contratos militares, gestión de rentas públicas y negocios privados. Entre estas actividades estaba la ejecución de las letras de cambio que les emitían otros financieros, ya fuera como un servicio al Estado o a otros hombres de negocios³⁰. El interés por los “paguistas” se explica por ser uno de los medios, no el único, con el que la Corona gestionaba los gastos de la tesorería y llevaba la contabilidad³¹. El recurso a las letras de cambio fue muy utilizado por la corona española en ciertos momentos de los ss. XVI y XVII y para determinadas regiones, como han demostrado algunos estudios para Navarra, Flandes o Cataluña³². Los trabajos de Antonio Espino sobre la Cataluña del último tercio del s. XVII, otro momento de fuerte presencia militar, ya pusieron de manifiesto la existencia de un grupo no pequeño de comerciantes catalanes que ayudaban a financiar los gastos militares a través de la ejecución de las letras cambio enviadas desde Madrid. Es el caso de Joan Lapeira, Joan Navarro, Francesc Bastero, Arnaldo Jäger o Jaume Teixidor³³. Es decir, para la clase mercantil catalana, que se encontraba en pleno proceso de expansión económica a finales del XVII³⁴, colaborar con el Estado a través de la financiación era algo normal, que formaba parte del amplio abanico de actividades que desarrollaban.

²⁸ Mercader Riba, 1955, p. 414

²⁹ Véanse los trabajos de Concepción de Castro, 2004; Aquerreta, 2001; o Molas, 2010, por citar algunos en los que se analizan pero sin profundizar en exceso.

³⁰ El libro de cuentas de la compañía Llorens y Duran, es un buen ejemplo de ellos. Cfr. Arxiu Històric Municipal de Barcelona (en adelante AHMB), Fons comercial, A 198.

³¹ Las cuentas de ; Andrés Pérez Brachio, tesorero general del ejército de Cataluña entre 1715-1716, recogen ingresos de las diferentes rentas públicas, envíos directos desde Madrid, donativos y un largo etc. AGS, DGT. inv. 16, grupo 5, n. 6.

³² Hernández Escayola, 2004; Esteban Estríngana, 2005; Badosa, 2003; Martí-Fraga, 2020a.

³³ Espino, 1996, pp. 1419-1422.

³⁴ García Espuche, 2004; Fontana, 1955; Vilar, 1964.

A todos estos elementos debemos añadir otra variable: las reformas de la Real Hacienda que se llevaron a cabo durante los primeros años de gobierno de Felipe V para tener un mejor control del gasto³⁵. No es este el lugar para analizar la complejidad de los debates que hubo dentro de la Corona sobre los modos de llevar a cabo estos cambios, pero resulta necesario tener en cuenta, como muy bien ha señalado Anne Dubet, que entre 1718-1720, la tesorería estuvo bajo el control del tesorero general Nicolás Hinojosa, el cual consideraba que “el pago de los efectos del tesorero eran de mayor confianza las casas mercantiles de cambios que los arrendadores de rentas”³⁶. Consecuencia de ello, como criticaba el marqués de Campoflorido, se multiplicaron los contratos de letras de cambio con varias casas de banca³⁷. A la vez, la Corona intentó tener un control más directo de las casas de la moneda para “incitar a los particulares a confiarles su metal precioso”³⁸. Es desde esta perspectiva que cabe entender el protagonismo que van a tener algunos hombres de negocios barceloneses y catalanes en la ejecución de los pagos para abastecer la numerosa presencia de regimientos entre 1715-1720. Fueron instrumentos a los que recurrió conscientemente la Corona y sus financieros, porque resultaban necesarios para la Hacienda Real. En esta situación el hecho que algunos de ellos hubieran colaborado activamente en la financiación del archiduque Carlos III, tenía una importancia menor que podía ser ignorada, cosa que no sucedía con aquellas personas que se habían destacado únicamente por su colaboración política³⁹.

3. Letras de cambio ejecutadas por catalanes

Teniendo en cuenta todo lo dicho anteriormente, podemos hacer una primera aproximación a los ejecutores de las letras de cambio que se emitieron para el pago de las tropas asentadas en Cataluña y sus abastos. Nos basamos en los datos que nos proporcionan los registros del Tribunal Mayor de Cuentas, que recogen esta información y otros gastos de la Corona, así como diferentes cuentas de los tesoreros

³⁵ Dubet, 2010, 2015 y 2018; Solbes Ferri, 2014 y 2016; Dubet-Solbes Ferri, 2019.

³⁶ Dubet, 2020, p. 35.

³⁷ Dubet, 2014, p. 135.

³⁸ Dubet, 2014, p. 133. Sobre la casa de la Moneda de Barcelona, véase Estrada, 2012.

³⁹ Respecto a la represión de Felipe V sobre la élite política catalana véase Torras Ribé, 2005 y 2010; Roura 2001.

generales conservadas en la sección de Dirección General del Tesoro del Archivo General de Simancas. En datos absolutos se constata que, entre octubre de 1714 y diciembre de 1720, 56 catalanes diferentes ejecutaron 212 letras de cambio o hicieron préstamos por un valor de 70.665.364 rv.⁴⁰ Entre ellos, aparte de mercaderes, encontramos a jesuitas, tenderos, doctores en medicina, incluso mujeres titulares de compañías como Anna Vinyals o Teresa Farau⁴¹. Es decir, no era una cuestión sólo de grandes hombres de negocio, sino que también abrazaba a personas de estratos sociales diferentes. Esta realidad, sin embargo, no niega el hecho que el mayor peso lo tuviera un pequeño número de ellos. Si a ello añadimos las letras ejecutadas en la Casa de la Moneda de Barcelona, que como hemos visto fue también uno de los recursos utilizados por la Corona para financiar los gastos, la cifra llega los 78.433.281 millones. El dinero traído directamente de los financieros extranjeros, sin recurrir a letras de cambio que se ejecutaban en Cataluña apenas llegaba a los 5 millones⁴². Es decir: el 94% del dinero con que se pagó al ejército de Cataluña en un primer momento procedente de fuentes no directas (impuestos, secuestros, rentas, catastro) fue proporcionado (ya sea a través de letras de cambio, ya sea por

⁴⁰ Dentro de esta cifra incluimos las letras que ejecutó Joan Francesc Fernández Calderón en nombre de varios financieros asentados en Madrid como Cambí/Spineli y Goyeneche. Cfr. AGS, Tribunal Mayor de Cuentas (en adelante TMC), n.1919, fol.22; AGS, DGT, inv.7, leg 3, exp.9, fol. 36). A partir de 1719 fue nombrado alcalde y superintendente de la Casa de la Moneda (ACA, DIVERSOS, Casa de la Moneda, leg. 20, n. 6). Entre 1719-1720, desde ese cargo, ejecutó letras de cambio por valor de 15.921.873 rv. procedentes de diferentes personas. Resulta difícil diferenciar si era dinero derivado de los ingresos de catalanes en la institución (como había planificado Hinojosa) o de sus propios ingresos personales.

⁴¹ El jesuita era Francesc Puig, que ejecutaba letras de Josep Marimon (AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 11, fol. 15). Francesc Jofre era mercader de telas (ACA, Real Audiencia, Pleitos civiles, 8817), Josep Capllonch doctor en medicina (García Espuche, 2014, p. 743). Sobre Ana Vinyals véase AGS, DGT, inv. 7, leg 3, exp.9, fol. 17. Teresa Farau tenía una compañía con el comerciante de Mataró Rafael Peramás (AGS, DGT, inv. 16, Grupo 5, leg. 6, sf., 26/12/1716).

⁴² Los pagos en efectivo que se hicieron corresponden a tres fechas. El 19 de mayo de 1718 se enviaron a Barcelona 100.000 pesos de plata valorados en 1.505.802 rv. para el pago de los soldados de la expedición de Sicilia (AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 11, Tesorero Miguel Zabala, fol. 15). En 1719 Antonio Brunati envió 3 millones de rv. en efectivo para el pago de tropas en Barcelona, Tortosa y Lérida (AGS, DGT, inv.7, leg 3, exp.9, p. 10). El 2 de marzo de 1720 se constata que Bernardo Cambí envió oro y plata a Barcelona por un valor de 540.000rv. (AGS, DGT, inv.7, leg. 3, exp. 9, p. 14).

préstamos) por barceloneses y catalanes. Posteriormente, estos comerciantes cobraban privadamente el dinero a los financieros que les emitían las letras. A ello habría que añadir todavía el donativo “voluntario” del Brazo Eclesiástico pendiente desde las Cortes de 1701 y que se ejecutó en 1716. Ascendía a 1,8 millones de rv. En total, estamos hablando de unos 80.233.281 millones de rv. Estos datos ponen de manifiesto que, sin la ayuda de algunos adinerados hombres de negocio de Barcelona y de su hinterland, en ocasiones procedentes de estratos sociales diversos, no hubiera sido posible el mantenimiento de las tropas de Felipe V en el territorio durante ese periodo.

Lógicamente no todos estos 56 catalanes tuvieron el mismo protagonismo en la financiación de las tropas. En la siguiente tabla hemos recogido los nombres de aquellos que ejecutaron dos o más letras de cambio durante este periodo⁴³. En total son 36 personas.

Nombre	Letras	Total rv	Media por letra	Lugar	Contratos militares	Vinculación Archiduque
Duran, Jaume y Josep	48	24.294.082	510.526,3	Barcelona	Sí	Sí
Fernández Calderón, Joan Francesc	22	24.045.229	1.092.965,0	Barcelona		
Llorens, Ignacio y Juan Pablo	30	9.993.643	333.121,4	Barcelona	Sí	No
Dalmases, Catà y Piria	20	3.007.860	150.393,0	Barcelona/ Mataró	No	Sí
Benajes, Andreu y Milans	18	2.572.315	142.906,4	Barcelona	Sí	No
Matas, Josep y Esteban	10	1.738.482	173.848,2	Barcelona	Sí/No	Sí
Jofre, Francesc y Vilar, Josep	5	1.385.400	277.080,0	Barcelona	No	Sí
Fornés, Francisco y Juan y cia	4	900.000	225.000,0	Mataró	No	no
Farau, Esteban y cia	7	391.100	55.871,4	Barcelona	No	Sí
Shallet, Wenders y Ferrand	3	306.345	102.115,0	Barcelona	No	No
Buhigas, Josep y cia	7	240.220	34.317,1	Barcelona	No	Sí
Shallet, Crowe y cia	4	210.000	52.500,0	Barcelona	Sí	Sí

⁴³ En el anexo 1 se encuentran el resto de paguistas que ejecutaron las letras de cambio.

Vinyals, Ana	2	180.000	90.000,0	Barcelona	No	?
Fontaner, Ignacio, y Jofre, Francesc	2	114.000	57.000,0	Barcelona	No	Sí
Farau, Teresa, Peramàs, Rafael y cia	2	91.740	45.870,0	Barcelona	No	?
Nombre	Letras	Total rv	Media por letra	Lugar	Contratos militares	Vinculación Archiduque
Mandri, Jaime y cia	3	68.520	22.840,0	?	No	no
Campllonch, Josep y cia	2	50.880	25.440,0	Barcelona	No	Sí
Esmandia, Rafael y cia	2	29.460	14.730,0	Mataró	No	No
Peramaràs, Rafael	3	24.000	8.000,0	Mataró	No	no

Tabla n. 1: Hombres de negocio catalanes que ejecutaron 2 o más letras de cambio para el ejército (1714-1720)⁴⁴ (Fuente: AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 2, 3, 4, 9 y 11; DGT, inv. 16, Grupo 5, leg. 6; AGS, TMC, 1919)

La figura de Joan Francesc Fernández Calderón, que aparece en segundo lugar, distorsiona un poco la imagen. En 1717 era correo mayor de Cataluña y apoderado de la compañía de Goyeneche Valdeolmos⁴⁵, pero a la vez, también ejecutaba numerosas letras de cambio de la Compañía de Bernardo Cambí⁴⁶. Además, en 1719 era nombrado alcalde y superintendente de la Real Casa de la Moneda de Barcelona, lo que nos genera muchas dudas sobre la procedencia real del dinero que ejecutaba, que seguramente en parte era de catalanes⁴⁷. Exceptuando este personaje, vemos que

⁴⁴ Hemos unificado a Josep Matas con Esteve Matas y a Joan Llorens con Ignasi Llorens, pues en ambos casos eran padre e hijo. Los Matas fundaron una compañía conjunta en 1714 (Oliva, 2014, p. 221). Por su parte, la Compañía de Llorens, era heredera directa de la que había hecho su padre cuando se separó de los Duran (García Fuentes, 2004, p. 153).

⁴⁵ ACA, RP, Procesos, 1717, n.4 O; ACA, Real Audiencia, Pleitos civiles, 12961. Sobre la importancia de esta compañía comercial, creada en 1712 para aprovisionar las tropas reales con todo tipo de abastos, véase Aquerreta, 2001.

⁴⁶ En esos años hemos constatado que ejecutó letras a Bernardo Cambí por valor de más de 12 millones de rv., una cifra casi idéntica a la que hizo para los Goyeneche. Cfr. AGS, DGT, Inv.7, leg. 3, exp.9, fols 7-22, y AGS, TMC, 1919, fols 37-47.

⁴⁷ Como hemos visto, Hinojosa potenció las casas de la moneda para que los particulares aportasen allí su plata. En este sentido resulta lógico que tanto Cambí como Goyeneche recurrieran a ellas con letras de cambio.

los seis primeros nombres, con aportaciones superiores al millón de reales de vellón, pertenecían a importantes familias mercantiles: los Duran, Llorens, Dalmases, Milans, Jofre y Matas. Es llamativo que de estas seis primeras familias, cinco hubieran colaborado previamente con el archiduque⁴⁸. Las cifras son notables, sobre todo cuando nos fijamos en el número de letras de cambio que ejecutaron en 6 años y el valor medio. En el caso de los Duran es medio millón, pero también destaca los 350.000 rv. de Llorens, o los 270.000 rv. de la compañía Jofre y Villar. Además, algunos de estos personajes estaban muy relacionados entre sí. Como ha destacada Isabel Lobato Franco, entre 1698 y 1714 Joan Pau Llorens y Vicens y Josep Duran, tuvieron una de las mayores y más importantes compañías de comercio de Cataluña⁴⁹. A partir de esa fecha se separan. Josep Duran formará una compañía con su hijo Jaume Duran y Joan Pau Llorens, que también aparece en la lista de los principales ejecutores, colaborará con su hijo Ignacio Llorens⁵⁰. En este sentido es significativo que fueran precisamente estas dos familias, que habían tenido un papel fundamental en la economía catalana previa a 1714, las que siguieron manteniendo el mismo protagonismo con el cambio de ciclo político que supuso el gobierno de Felipe V. Es lo mismo que sucedió con otros de los financieros destacados, como Dalmases, Cata y Piria, los Matas, Ignacio Fontaner y Francesc Jofre. A la vez, aparecen figuras nuevas que, si bien ya existían antes, no se habían destacado como firmes colaboradores del archiduque, o lo habían hecho de manera muy puntual. Es el caso de los Benages, Andreu y Milans, Fornés, Esmàndia o Peramàs⁵¹. Finalmente

⁴⁸ Incluso los Milans colaboraron con el archiduque Carlos III. En marzo de 1710 tenemos constatado que ayudaron a la defensa de Girona. Cfr. Archivio di Stato di Nápoli (en adelante ASN), Consiglio di Spagna (en adelante CS), n. 228, fol. 125. También estuvieron en el complot del Josep Lanuza que hemos visto antes (Delgado Ribas, 2014). Por su parte, si bien Juan Pablo Llorens colaboró con el archiduque, su hijo Ignacio, que empieza a aparecer en la escena mercantil a partir de 1717, parece que no lo hizo, ya que su primera colaboración como prestamista data del 17 de mayo de ese año (Cfr. AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 11, fol. 10).

⁴⁹ García Fuentes, 2004. El registro contable de la Compañía hasta enero de 1714 se conserva en el AHMB. Fons comercial. A 198.

⁵⁰ García Fuentes, 2004, pp. 152-153.

⁵¹ Tanto Rafael Peramàs como Francesc Fornés, fueron miembros del primer ayuntamiento borbónico de Mataró en 1715 (Llovet, 2000, p. 248). Otras figuras, sin embargo, son más ambivalentes. Si bien Milans, como hemos visto, colaboró en la defensa de Gerona en 1710 frente al monarca borbón, tres años después, en 1713 era fiador del vestuario de las tropas

mencionar la presencia de la compañía de Josep Shallet y Midford Crowe, bien estudiada por Albert García Espuche. A pesar de su origen inglés, residían en Cataluña desde finales del s. XVII⁵². Josep Shallet era cónsul de Inglaterra y Midford Crowe, fue el enviado de la reina inglesa en el pacto de Génova⁵³.

Resulta interesante comparar esta lista de nombres, con los 20 mercaderes que en 1716 convocó Felipe V para que informaran de sus agentes o factores en Europa⁵⁴. Era un modo de controlar a las grandes fortunas barcelonesas del momento. De estos 20 hombres de negocio, 12 acabaron prestando o ejecutando letras de cambio para la financiación del ejército en Cataluña⁵⁵. Este dato nos ayuda a entender que los principales mercaderes colaboraron desde el primer momento con el nuevo régimen. De hecho, el 55% de esos doce habían tenido un papel importante con el archiduque Carlos III. Por otro lado, debemos resaltar que algunas de estas personas no necesariamente estaban vinculadas con otros tipos de contratos militares de abastecimiento. El 70% de ellos no figuraban en las listas de contratistas de ese periodo.⁵⁶ Sin duda estos personajes también formaban parte de la estructura que permite el abastecimiento de las tropas a pesar de que aparentemente no colaboraron de manera directa. Son, como hemos dicho en otros lugares, “asentistas invisibles”⁵⁷, y su constatación nos permite ver que el alcance de personas implicadas en la movilización de recursos no se limitaba solamente a artesanos especializados o grandes asentistas.

Los paguistas eran consciente que el destino del dinero que entregaban se dirigía a financiar los gastos de guerra. El contenido de las letras cambio lo muestra con claridad. Si bien lo normal era que las letras dijeren frases generales como “Gastos

de Felipe V (Bencomo, 1983, p. 99) y más tarde colaboró en el asedio de Barcelona de 1714 (Oliva, 2014, p. 212). Por su parte, Miquel Esmàndia, destacado borbónico de Mataró, había sido en 1707 auditor general del ejército de Cataluña (ASN, CS, n. 190, fol. 212). Por su lado, Jaume Mandri, fue desinsaculado por el archiduque en 1707 del ayuntamiento de Mataró (Llovet, 2000, p. 229).

⁵² Sobre Josep Shallet y Midford Crowe véase García Espuche, 2004, pp. 297 y 305.

⁵³ Albareda, 2010, p. 126.

⁵⁴ La lista ha sido trabajada por Torras Ribé, 1990.

⁵⁵ Torras, 1990, p. 120. En concreto. Ignasi Fontaner y Francesc Jofre, la compañía de Dalmases, los Duran, los Milans, Esteve Farau, Josep March, Josep Buigas, los Matas, Josep Nadal, Josep March, Felip Aranyó, Joan Cruzate y los Llorens. Algunos de estos nombres se encuentran en el anexo 1.

⁵⁶ Sobre los contratistas catalanes en ese periodo véase Martí-Fraga, 2021.

⁵⁷ Martí-Fraga, 2020a, p. 116.

de aquel principado”, “Gastos de Marina”, “subsistencia de las tropas”, “Gastos del ejército”⁵⁸, en muchos casos se era más explícito. En el año 1717, la compañía de Josep y Jaume Durán ejecutó letras de cambio para gastos tan variados como la “construcción de navíos”; el “aumento de 2.152 hombres voluntarios para los batallones de infantería”, el “transporte vestuario” o el “pago de oficiales que hacen el corso”⁵⁹. Benajes, Andreu y Milans, podían hacerse cargo tanto de la “asistencia de tropas mesada de julio” como de los “sueldos de la tripulación de marinería y infantería del navío el Cambí”⁶⁰. Ignacio Llorens, financió tanto la “construcción en Sant Feliu” de navíos, como la “fundición de artillería” o el “aumento de 130 hombres en cada uno de los 35 batallones de infantería”⁶¹. La Compañía de Esteban Farau, firmaba letras de cambio de Agüero Bervedel en 1717 para la “construcción de 2 galeras en Barcelona”⁶². Esto demuestra que los paguistas no eran ajenos al destino del dinero que proporcionaban y eran conscientes de lo que hacían. De hecho, algunas de las grandes expediciones fueron financiadas en parte por algunos de estos miembros. En la expedición de Sicilia encontramos que Ignacio Llorens, los Duran, los Dalmases y los Farau ejecutaron letras de cambio enviadas por Bernardo Cambí, a lo que habría que añadir el millón y medio de reales de vellón que se sacó directamente de la Casa de la Moneda de Barcelona⁶³.

Tema diferente es valorar la evolución temporal del importe de estas letras cambio ejecutadas y quiénes las llevaron a cabo. Este dato nos puede aportar algunos datos interesantes sobre la recuperación económica catalana.⁶⁴ En los dos siguientes gráficos y la tabla se recoge esta información.

⁵⁸ Véase por ejemplo AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 11, pp. 3-16; AGS, TMC, 1919, p. 11.

⁵⁹ AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 11, pp. 1, 2, 4 y 17.

⁶⁰ AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 11, p. 12; DGT, inv. 7 leg. 3, exp. 9, p. 2; TMC 1919, p. 15.

⁶¹ AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 11, p. 10, 11 y 17.

⁶² AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 11, p. 18.

⁶³ Cfr. AGS, DGT, inv.7 leg. 3, exp. 11, p. 1-15; DGT, inv.7 leg. 3, exp. 9, p. 2; AGS, TMC, 1919, pp. 12-15.

⁶⁴ No es este el lugar para profundizar en la difícil y discutida cuestión de la recuperación económica catalana después de 1714. Nuestra intención se limita a apuntar algunos elementos que pueden enriquecer este debate. Sobre esta discusión véase, por poner solo algunos ejemplos, los trabajos de Mercader, 1985; Delgado Ribas, 2013 y 2015; Molas-Farga, 2010; Torras Ribé, 2010.

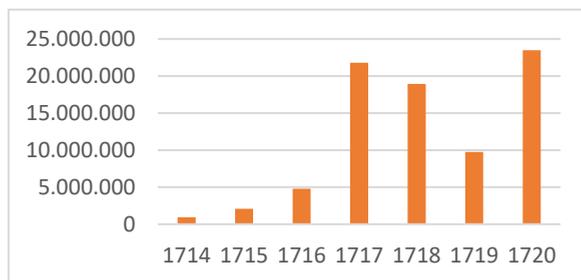


Gráfico 1: Evolución coste letras de cambio ejecutadas

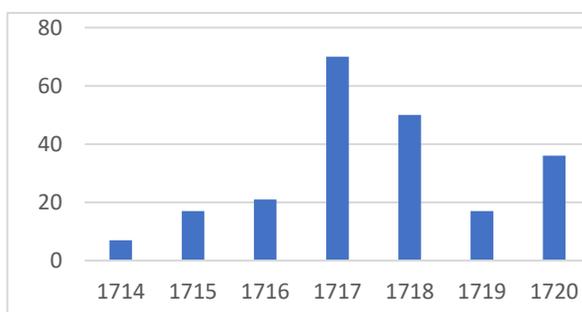


Gráfico 2: Evolución número de letras de cambio ejecutadas

Año	Coste en rv.
1714	132.857
1715	123.176
1716	228.352
1717	311.299
1718	378.589
1719	574.138
1720	652.577

Tabla n. 2: Coste medio de las letras de cambio (Fuente de gráficos y tabla: AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 2, 3, 4, 9 y 11; DGT, inv. 16, Grupo 5, leg. 6; AGS, TMC, 1919.)

Se constata un aumento casi continuado del importe total de las letras de cambio ejecutadas por catalanes, muy clara a partir de 1717, cuando se superan los 20 millones de reales de vellón. El año 1717 es cuando se firman más letras por parte de hombres de negocio barceloneses y globalmente aportan más. Ello se debe a que ese año partió de Barcelona la expedición de conquista de Cerdeña, y se comenzó a preparar la de Sicilia de 1718. Es probable que el éxito de este recurso para financiar las expediciones reforzara las tesis de Nicolás Hinojosa para su reforma de la Tesorería General que, como hemos visto, confiaba más en los hombres de negocio que no en los rentistas. Es más, el hecho que importantes miembros de la élite económica catalana hubiesen ayudado de manera clara a financiar (ya sea por vía de préstamo, por letras de cambio o a través de asientos militares) las expediciones de Mallorca, Cerdeña y Sicilia, era un signo evidente de su implicación en el fortalecimiento de la monarquía borbónica⁶⁵. A primera vista se constata un paralelismo entre el número de letras de cambio por año y su importe total. Sin embargo, una mirada más detallada pone de manifiesto que a medida que pasa el tiempo, el importe medio de cada letra de cambio era mayor. Esto es indicativo de una mayor capacidad económica por parte de algunos hombres de negocio catalanes para poder ejecutar pagos mayores y, a la vez, un posible signo de la lenta recuperación económica.

Otro elemento que se puede analizar, y resulta de interés, es la evolución de esta colaboración. En la siguiente tabla hemos recogido aquellos hombres de negocio que firmaron letras de cambio en tres o más de los años analizados.

Nombre	1714	1715	1716	1717	1718	1719	1720
Benajes, Andreu y Milans	60.000	210.000	274.221	294.000	1.719.900	132.994	
Buhigas, Josep y cia.			77.100	95.820	30.000		37.300
Dalmases, Catà y Piria	300.000	48.000	68.040	780.000	1.757.520		23.700
Duran, Jaume y Josep	240.000	622.440	947.700	9.808.752	8.017.800	162.000	4.647.261
Farau, Esteban y cía.			15.000	135.000	90.000	128.400	22.700

⁶⁵ Recordemos que Benajes, Andreu y Milans fueron los asentistas del pan de munición para la expedición de Mallorca (Bencomo, 1983, pp. 146-147). Los Duran tuvieron un papel clave en la expedición de Cerdeña y Sicilia (Martí-Fraga, 2019) e Ignacio Llorens ejecutó más de 3 millones en letras de cambio para los gastos derivados de la expedición de Cerdeña (Cfr. AGS, DGT, inv.7, leg. 3, exp. 11, p. 17).

Nombre	1714	1715	1716	1717	1718	1719	1720
Fernández Calderón, Joan Francesc		420.000	3.000.000	1.612.756	3.121.200	5.110.866	10.811.007
Fornés, Francisco y Juan y cia.	180.000	360.000	180.000	180.000			
Llorens, Ignacio y Juan Pablo		222.000	21.180	7.647.373	1.792.800	352.800	
Matas, Josep			22.500	750.000	2.512.800		240.000

Tabla n. 3: Importe en rv. de las letras ejecutadas por los principales hombres de negocio catalanes por año⁶⁶ (Fuente: AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 2, 3, 4, 9 y 11; DGT, inv. 16, Grupo 5, leg. 6; AGS, TMC, 1919.)

Evidentemente, los años centrales de 1717 y 1718 fue cuando más se gastó, pero es llamativo las diferencias en el monto de las letras que un mismo paguista podía ejecutar. El caso de Duran es paradigmático: en 1717 y 1718 ejecutó letras por un valor total de 10 y 8 millones rv. respectivamente, mientras que otros años las cifras eran menores. Benajes, Andreu y Milans, se mantuvieron con cifras modestas, que no superaron los 300.000 rv., a excepción de 1718, cuando casi llegaron a los 2 millones. Algo parecido sucedió con los Dalmases, Cata y Piria. El caso más llamativo, sin embargo, es el de los Llorens, a los que a duras penas se recurrió en algunos momentos (en 1716 sólo avalaron letras por un valor de 21.000 rv.), y en otros fueron de los que más aportaron, como los casi 8 millones de 1717 o los 2 millones de 1718. Visto en su conjunto estas cifras ponen de manifiesto que, independientemente del número total de hombres de negocios que ejecutaron letras de cambio entre 1714-1720 (recordemos que eran 56 personas) a la hora de la verdad, sólo había 4 o 5 compañías en Cataluña capaces de aportar grandes cantidades en poco tiempo cuando se les requería: los Duran, Llorens, Milans, Dalmases y Matas. El resto podían ayudar con más o menos frecuencia, pero siempre con cantidades menores. Es el caso, por ejemplo, de las compañías de Esteban Farau o Josep Buigas,

⁶⁶ A esta tabla quizá habría que añadir la figura de Francesc Jofre. Asociado con Ignacio Fontaner ejecutó letras de cambio en 1715 y 1716 por valor de 114.000 rv. Asociado con Josep Vilar, en 1720 ejecutó 5 letras por un valor total de 1.025.400rv. Cfr. AGS, DGT, inv. 16, Grupo 5, leg. 6, s/f, 25.V.1715 y 21.IX.1716; AGS, DGT, inv.7, leg. 3, exp. 9, pp. 16, 17 y 22; AGS, TMC, 1919, pp. 55 y 57.

que nunca avalaron letras por un valor superior a los 200.000 rv.⁶⁷ De hecho, el 40% de los 56 mercaderes analizados tienen una media por letra cambio inferior a los 40.000 rv., como sería el caso las compañías de Rafael Esmàndia, Jaime Mandri, Josep Caplloch o Rafael Peramàs⁶⁸. Esto nos lleva a ver una doble realidad. Por un lado, que igual que en los asientos militares existían “microasientos”⁶⁹, en las letras de cambio también había “microletras”, sin que ello sea impedimento para negar la existencia simultánea de grandes asentistas ni grandes paguistas. Por otro lado, este dibujo no contradice la visión de que los mercaderes barceloneses y su hinterland sufrieran especialmente las consecuencias de la guerra durante los años posteriores, ya que sólo un grupo muy reducido de ellos estaban en condiciones reales de poder colaborar con el régimen con cantidades considerables. En este sentido, poco importaba que hubieran tenido un pasado claramente vinculado al pretendiente austríaco si, a la hora de la verdad, eran capaces y querían financiar al nuevo régimen. Es el caso de los tan conocidos Duran, Llorens o Dalmases. La historiografía catalana suele destacar la capacidad de esta élite económica de adaptarse a los cambios, sin valorar que la misma Corona necesitaba de su colaboración y por esa razón, no actuó con excesiva dureza sobre ellos. Poco importaba que el hermano de Josep Duran, Vicens, falleciese en agosto de 1714 defendiendo Barcelona. Mientras los Duran proporcionase flujo monetario, su pasado importaba relativamente.

4. Los financieros

Por otro lado, resulta necesario hablar de los emisores de estas letras de cambio, es decir, los grandes financieros que enviaron dinero a Cataluña a través de la élite mercantil de paguistas que acabamos de analizar. La cuestión es compleja, pues algunos de estos hombres han sido objeto de pocos estudios y no siempre resulta fácil su identificación⁷⁰. En la siguiente tabla hemos recogido los principales.

⁶⁷ La única excepción que se sale de este patrón es la compañía de Francisco Jofre y Josep Vilar, que en 1720 ejecutaron una letra de Antonio Brunati valoradas en 600.000 rv. El resto de las letras ejecutadas fueron inferiores a los 250.000 rv. Cfr. AGS, DGT, inv.7, leg. 3, exp. 9, p. 16.

⁶⁸ Se puede comprobar en la tabla 1 y en el anexo 1.

⁶⁹ Martí-Fraga, 2021.

⁷⁰ Es el caso de Hernán Solicofre, Eduardo Crean, César Rubini o Gaspar Antonio Brunati. Sobre ellos hay datos en diferentes referencias que no siempre son coherentes, lo que

Financieros	Aportación
Bernardo Cambí y Spinelli	25.237.466
César Rubini y Francisco Adriani	19.414.959
Gaspar Antonio Brunati	15.072.600
Tomás y Francisco Goyeneche	11.964.406
Roberto Bachopiti	1.706.757
Rodulfo y Jeremías Firidolfi y Galeoti	1.080.000
Herman Solicofre y Cía	1.080.000
Eduardo Crean	1.075.302
Casa Agüero Velbeder	894.394
Gordóniz, Antonio	274.221
Otros ⁷¹	414.951

Tabla n. 4: Principales financieros de Cataluña entre 1714-1715 y su aportación en rv.(Fuente: AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 2, 3, 4, 9 y 11; DGT, inv. 16, Grupo 5, leg. 6; AGS, TMC, 1919.)

Podemos ver que algunos de ellos son los mismos que financiaron a Felipe V durante esos años para todos sus reinos, tal como ha constatado Anne Dubet⁷². Otros pertenecían a compañías de reciente creación⁷³. La mayor parte tenían origen italiano y estaban afincados en Madrid (Cambí, Rubini, Brunati, Firidolfi), pero también

demuestra que requieren un mayor estudio. Por ejemplo, de los Solicofre hemos constatado que algunos autores dicen que eran de origen francés (Bibili, 2003, Montojo Montojo, 2005), otros que eran holandeses (Sánchez Belén, 2010) y otros lo consideraban alemanes (Montojo Montojo, 2000). Estos mismos autores lo sitúan en Valencia, Alicante y Cartagena. Según el Consejo de Aragón Mateo Solicofre era “vecino de la ciudad de Cartagena, (...), inteligente en diferentes lenguas como son el alemán, español, inglés, francés y holandés” (ASN, CS, 279, fol. 232). Suponemos que Hernán era su hijo.

⁷¹ Hemos juntado bajo este nombre un conjunto de financieros que aportaban cantidades sensiblemente menores que los anteriores. En concreto las compañías inglesas Shallet & Crowe, Shallet & Wenders, los financieros Fermín Acuña, Jacobo Méndez de Acosta, Manuel Ortega, Juan Guerreo y Martín Mielgo.

⁷² Dubet, 2015, p. 98.

⁷³ La casa Agüero Velbeder se había creado en 1718 y la de Roberto Bachopiti en 1714. Cfr. Fichoz.

encontramos navarros (Goyeneche), castellanos (Agüero, Gordóniz)⁷⁴, algunos residían en Valencia (Solicofre) o eran de origen inglés (Eduardo Crean)⁷⁵. De todos ellos Benardo Cambí fue el que más invirtió⁷⁶, seguido de las compañías Adriani & Rubini, Antonio Brunati y los Goyeneche. Ahora bien, resulta interesante conocer cómo se relacionaban estos financieros con los mercaderes catalanes y en qué medida existía una red que los vinculase entre sí. En la siguiente tabla hemos recogido tanto el número de financieros que emitieron letras a los principales hombres de negocio catalanes como la cuantía absoluta de todas ellas.

Ejecutores	Brunati	Cambí	Rubini	Bachopiti	Goyeneche	Firidolfi	Solicofre	Crean	Ortega	Agüero	Gordóniz	Otros
Duran, Jaume y Josep		5.297.037	17.211.331	1.136.757		240.000		408.957				
Fernández Calderón, Joan F.		12.111.423			11.964.406							
Llorens, Ignacio y Joan Pau		942.733	7.837.200	180.000			360.000	360.000	138.000			
Dalmases, Catà y Piria		2.377.260				240.000	360.000					
Benajes, Andreu y Milans		348.900				510.000	360.000			629.194	274.221	240.000
García de Villar, Juan,			1.800.000									
Matas, Josep y Esteban		1.207.182		390.000								
Jofre, Francisco y Vilar, Josep	1.025.400											
Fornés, Francisco y Juan y cía.		900.000										
Farau, Esteban y cía.		127.700								263.400		
Shallet, Wenders y Ferrand								306.345				

⁷⁴ No hay que olvidar que la hija de Antonio Gordóniz se casó con un Goyeneche. Archivo Histórico de la nobleza (en adelante AHNOB), Perales del Río, C.42,D.10.

⁷⁵ Kamen, 1974, pp. 85-86.

⁷⁶ La presencia de Cambí esos años tuvo una especial relevancia en Cataluña. Un ejemplo ilustrativo. Solo en el año 1717 se hizo cargo del pago de las tropas, la construcción de navíos y el vestuario de 12 batallones (AGS, DGT, inv. 7 leg. 3, exp. 11, pp. 1-21). Las letras de cambio que firmó para gastos de la tropa de ese año ascendían a 5.475.130 rv.

Paguistas y prestamistas de Felipe V en Cataluña

Ejecutores	Brunati	Cambí	Rubini	Bachopiti	Goyeneche	Firidolfi	Solicofre	Crean	Ortega	Agüero	Gordóniz	Otros
Buhigas, Josep i cia		240.220										
Vinyals, Anna		180.000										
Shallet y Crowe		150.000										
García, Juan			126.000									
Fabra, Julio Salvador de			104.002									
Farau Teresa, Peramàs, Rafael y cia		91.740										
Nadal y Bieines,						90.000						
Campllonch, Josep		50.880	24.000									
Mandri, Jaime y cia		48.960										
Fontaner, Ignacio, y Jofre, Francesc												42.000
Valle, Agustín de		37.800										
March, Josep,		33.540										
Dorda y Caramany,		30.000										
Antonio, Vinyals		30.000										
Esmàndia, Rafael		29.460										
Peramàs, Rafael		24.000										
Soley, Isidro		20.400										
Darrer, Antono		18.240										
Ribera, Pedro Juan		15.360										
Cruzate, Arenyó, y Dalmau		13.980										
Puig, Francisco, de la compañía de Jesús												10.560
Chiriguin, Andrés										1.800		

Tabla n. 5: Monto total de las letras de cambio enviadas a los hombres de negocio catalanes por los financieros de la corte. (1714-1720) (Fuente:

AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 2, 3, 4, 9 y 11; DGT, inv. 16, Grupo 5, leg. 6; TMC, 1919.)

Podemos ver que algunos de los hombres de negocio barceloneses tenían un contacto directo con un número amplio de financieros asentados en Madrid, especialmente esta “élite” reducida que hemos ido señalando: Duran, Llorens, Dalmases y Milans. Los Duran, tienen fuertes vínculos con la compañía de César Rubini, a la que avalan en ese tiempo más de 17 millones de reales de vellón por 21 letras de cambio. Pero también destacan los 5 millones de Cambí (13 letras de cambio) y el millón de Bachopiti (5 letras de cambio). Como hemos visto, fueron los que más aportaron y se apoyan fundamentalmente en tres o cuatro grandes hombres de negocios. Una estrategia diferente es la seguida por los Llorens, que siendo los segundos que más aportan, casi todo procede de una relación privilegiada con Rubini, y en mucha menor medida con Cambí. A parte de esto, colaboraban a través de aportaciones menores con una amplia red de financieros de varios lugares. El caso de Dalmases y los Matas es similar: fundamentalmente avalan a Cambí y, puntualmente, a otras personas. En cambio, la estrategia de Benajes, Andreu y Milans es netamente diferente: tienen una amplia red de contactos, a los que ejecutan cantidades relativamente modestas, pero que sumadas superan los dos millones de rv. La relación especial que mantienen César Rubini con Duran y Llorens, tiene una lógica que veremos más adelante: antes de 1706, Duran y Llorens tenían una compañía conjunta y César Rubini, era uno de sus principales contactos en Madrid⁷⁷.

Dejando de lado estas cinco grandes compañías, constatamos que el resto de las letras de cambio son ejecutadas por una variedad muy grande de mercaderes con cantidades medianas y sobre todo pequeñas, que se relacionan únicamente con uno o dos financieros, especialmente Cambí. Dentro de lo que podemos llamar “medianas” encontraríamos las 5 letras que la compañía Jofre-Vilar ejecutó de Antonio Brunati en 1720 por más de un millón de rv.⁷⁸; o las cuatro letras de los Fornés a Cambí por valor de 900.000 rv. entre 1715-1717⁷⁹. Incluso podemos destacar las 3 letras que envió Eduardo Crean a Shallet & Wenders por poco más de 300.00

⁷⁷ AHMB. Fons comercial. A 198.

⁷⁸ AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 9, p. 16-17; AGS, TMC, 1919, pp. 55 y 57.

⁷⁹ AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 11, p. 1, y AGS, DGT, inv. 16, Grupo 5, leg. 6, sf. Véanse las siguientes fechas: 14 de noviembre de 1714; 7 de diciembre de 1715 y 26 de diciembre de 1716.

rv. para pagar a las tropas en 1717⁸⁰. Sin embargo, estos casos suponen la excepción. En cifras absolutas, el 53% de los paguistas catalanes ejecutaron letras por un importe total menor a los 100.000 rv., lo que permite visualizar todavía mejor las “microletras” mencionadas antes. Es el caso de la Compañía Cruzate, Arenyó y Dalmau, que ejecutaron letras por valor de 13.980 rv.⁸¹; la de Antonio Darder, con una letra de 18.240 rv.⁸² o la del jesuita Francisco Puig, con 10.560 rv.⁸³.

La tabla también nos permite ver el modo de actuar de los financieros. Se constatan tres estrategias diferentes. Por un lado, tenemos a Bernardo Cambí que, como ya hemos visto, envió más de 25 millones de reales de vellón divididos en 101 letras de cambio, ejecutadas por 25 paguistas catalanes diferentes⁸⁴. Algo muy diferente sucede el segundo, César Rubini, que aportó casi 20 millones de rv. a través de solo 39 letras de cambio ejecutadas por 6 personas diferentes. El caso más extremo, sin embargo, es el de Francisco/Tomás Goyeneche que envía todas sus colaboraciones (casi 12 millones) a través de su factor (Joan Francesc Calderón) en 19 letras de cambio. Casi la mitad de estas letras fueron enviadas de golpe en 1720, con un valor total de 8 millones (1 millón por letra) para el pago del ejército⁸⁵. En un tercer nivel, tendríamos las figuras de Firidolfi, Bachopiti, Crean o Solicofre. Globalmente aportan poco más de un millón cada uno, repartido en tres o cuatro hombres de negocios con letras cuyo importe se sitúa entre los 100.000 y los 300.000 rv. cada una. A parte de esto, tendríamos casos muy puntuales y de una relevancia menor que no hemos podido averiguar el perfil del destinatario. Es el caso, por ejemplo, de los casi dos millones que César Rubini envía a Juan de Villar, vecino de Balaguer para “para lo que se le comunicará” en 1720⁸⁶; los pagos que hizo Cambí a varias personas para la construcción de un navío ese mismo año o el millón y medio

⁸⁰ AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 11, p. 6.

⁸¹ AGS, DGT, inv. 16, Grupo 5, leg. 6, s/f. 26 de diciembre de 1716.

⁸² AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 11, p. 16.

⁸³ AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 11, p. 15.

⁸⁴ La cifra tendría que ser mayor porque en algunos casos desconocemos los destinatarios. Por ejemplo, los pagos que se hicieron a varias personas sin especificar para la construcción de dos navíos el 12 de junio de 1720 (TMC, 1919, p. 35), o el que se hizo unos días después (el 21 de junio) a diferentes hombres de negocios de Barcelona para el pago de tropas (DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 4, p. 284).

⁸⁵ DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 9, p. 14.

⁸⁶ DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 9, p. 7.

que el tesorero de la Casa de la Moneda de Barcelona pagó para la expedición de Sicilia⁸⁷.

Más allá de las estrategias seguidas tanto por financieros como paguistas, de las líneas precedentes se visualiza la existencia de una red de contactos que podía ser más o menos amplia, pero que sin duda se basaba en las relaciones personales y la confianza. En este sentido, resulta necesario tener en cuenta que estamos hablando de hombres de negocios (más grandes o más pequeños, pero negociantes al fin y al cabo), cuya relación con los financieros (y a la inversa) no se reducía únicamente a costear al ejército, sino también a muchas otras actividades desvinculadas del ámbito militar que requerían de las letras de cambio para ser costeadas. Desde esta perspectiva, el ejército era una parte de sus negocios, lo cual los llevaba a relacionarse con los grandes financieros, pero no de manera exclusiva. En siguiente gráfico hemos intentado visualizar las relaciones entre financieros y paguistas de estos años, añadiendo otras letras de cambio que intercambiaron durante los primeros 20 años del s. XVIII, desvinculadas de la actividad militar.⁸⁸ En concreto hemos añadido, los datos que nos proporcionan los libros de cuentas de las Compañías de Duran, Llorens y Benajes, Andreu y Milans, que se complementan con las letras que se intercambiaban los catalanes entre sí. El resultado queda de este modo.

⁸⁷ En aquel momento el tesorero todavía no era Fernández Calderón. El dinero de la Casa de la Moneda podía tener un origen diverso pero, siguiendo la política de Hinojosa, lo ideal era que se alimentase de los donativos de los catalanes. Sobre la Casa de la Moneda de Barcelona veáse Estrada, 2012.

⁸⁸ Somos conscientes que al ampliar cronología de las relaciones podría parecer que cambiamos el contexto de análisis. Sin embargo, hay que valorar la red de contactos y relaciones fluctúan en el tiempo. Durante unos años se mantienen esos lazos, luego se abandona y más tarde se pueden volver a recuperar, en función de la coyuntura política o económica. Lo relevante es que el sujeto de análisis es el mismo: los hombres de negocio barceloneses y catalanes, cuyas relaciones comerciales evolucionan en el tiempo y renuevan o se abandona según sus intereses.

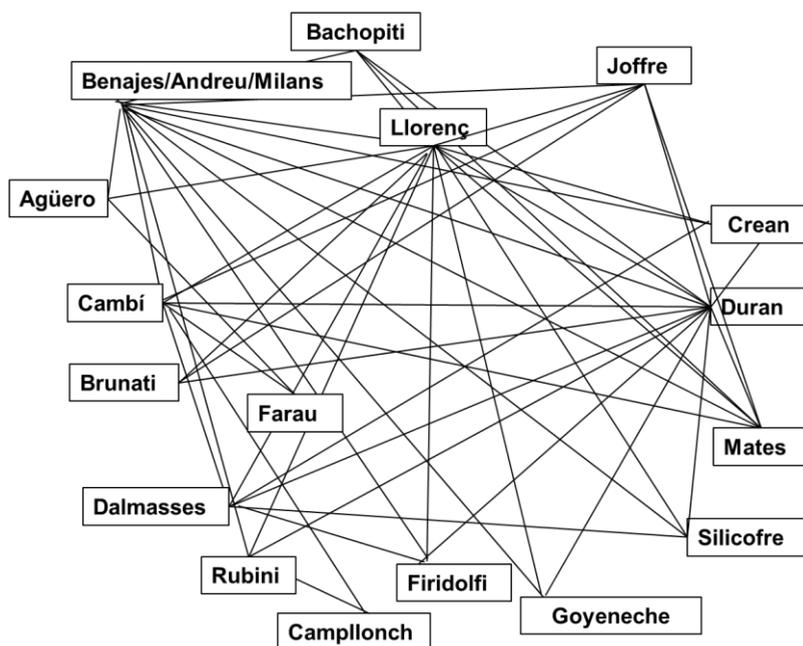


Gráfico 3. La red de financieros y paguistas en Cataluña (1714-1720).
(Fuente: AGS DGT, Inv7, leg. 3, exp 3, 4, 9 y 11. Inv 16, grupo 5; TMC 1919.)

El gráfico muestra de manera contundente la intensa implicación que tenían entre sí los financieros y los principales hombres de negocio catalanes del momento. De hecho, resulta realmente difícil diferenciar de manera estricta estos dos términos ya que, en muchas situaciones, los financieros eran a la vez hombres de negocios y a la inversa. Es el caso de Goyeneche, Crean, Cambí o Rubini, todos ellos vinculados a diferentes contratos militares⁸⁹. A la vez, algunos de estos paguistas catalanes

⁸⁹ Sobre la actividad de los Goyeneche véase Aquerreta, 2001. César Rubini proporcionaba víveres por valor de más de 500.000 rv. en 1720 (AGS, DGT inv. 7, leg. 1 exp. 24), así como los granos para las tropas de Murcia y Sevilla en 1717 y 1719 (AGS, DGT, inv. 7, leg. 2, exp. 36 y AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 2). Cambí se hizo responsable de la construcción de un barco en Sant Feliu de Guíxols (Hormaechea, 2012) pero también lo encontramos en el sector del cáñamo 1719 (AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 2) y de la pólvora en 1720 (AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 4, p. 257). Eduardo Crean asistía a las tropas castellanas con víveres en 1717 con un importe superior a los 600.000 rv. (AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 2).

también financiaron al ejército en Cataluña con sus propios fondos, más allá de las letras de cambio. Los ejemplos son numerosos y ya han sido estudiados en otros trabajos. Entre los casos más significativos están los Benajes, Andreu y Milans, que fueron los asentistas de granos del ejército para la expedición de Mallorca de 1715⁹⁰ y colaboraron en el pago de las tropas en 1717⁹¹. Los Duran, que entraron en el negocio de los víveres en 1716 y permanecieron en él al menos hasta 1725, destacando el abasto para la expedición de Sicilia y el pago a los soldados⁹². Josep Matas, que colaboró con el transporte de abastos en 1718⁹³ y en el siguiente año proporcionó tiendas al ejército⁹⁴. Francesc Jofre fabricó 2.446 sacos de pólvora en 1718⁹⁵ y Joan Cruzate, canas de damasco para una embarcación⁹⁶. Estas pequeñas colaboraciones se correspondían a su capacidad económica, pues la cuantía de los contratos a los que se vincularon Milans y Duran fue mucho mayor que las de Francesc Jofre o Joan Cruzate, por citar solo algunos ejemplos.

El gráfico ilustra que los lazos económicos entre centro y periferia, entre financieros vinculados a la Corte de Madrid y empresarios de los diferentes reinos, parece más intensa de lo que a veces se ha pensado y trasciende el mundo de las letras de cambio. Los libros de cuentas de las compañías de algunos de estos hombres de negocio catalanes ponen de manifiesto que en muchos casos se relacionaban, ya sea por letras de cambio no vinculadas al ejército, ya sea por otros negocios, con financieros que no aparecen en la tabla n. 5. Es a través de ellos que sabemos, por ejemplo, que la compañía de Goyeneche-Valdeomos tenía tratos con los Benajes, Andreu y Milans, con los Duran y con los Llorens, mientras que en nuestra tabla parece que solo gestionaban el dinero a través de su factor. Lo mismo sucede con otros personajes. En el libro de cuentas de la compañía Benajes, Andreu y Milans entre 1692-1722, además de las personas reflejadas en la tabla n. 5, también encontramos negocios con César Rubini, con Goyeneche, con Bachopiti y,

⁹⁰ Bencomo, 1983, pp. 146-147.

⁹¹ AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 2, s/f. 20 de octubre de 1718.

⁹² La colaboración de Duran está constatada en letras de cambio para víveres en 1715 (AGS, DGT, inv. 16, grupo 5). En 1718 proporcionó 500.000 raciones de marina (AGS, DGT, TMC 1908) y su implicación con los víveres llegó hasta 1725. Véase AGS, TMC, 3218, leg. 3222. Sobre el pago de las tropas que hizo Duran véase AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 4, fol. 213.

⁹³ AGS, TMC, 1908, p. 531.

⁹⁴ AGS, TMC, 1919, p. 123.

⁹⁵ AGS, TMC, 1909, p. 226.

⁹⁶ AGS, TMC, 1908, p. 574.

evidentemente, con otros comerciantes catalanes (Llorens, Matas, Duran, Jofre, etc.)⁹⁷. Resulta interesante la variedad de perfiles sociales con los que hicieron negocios: desde jueces de la Real Audiencia (Josep Güell, Manuel Toledo) a destacados líderes austracistas (Bonaventura de Lanuza, Josep Carreras, Francisco Sans, los Tamarit) pasando por una larga lista de artistas y menestrales. El libro de Ignacio Llorens entre 1718-1722, recoge a Brunati y Agüero (que no aparecen en las tesorerías del ejército), así como una larguísima lista de agentes en Londres, Marsella, Montpellier, Génova, Ámsterdam, etc. Incluso se ha constatado una relación directa con Nicolás de Hinojosa⁹⁸. Sin embargo, el caso que nos parece más significativo es el de la conocida compañía Josep y Vicens Duran y Joan Pau Llorens, que estuvo activa entre 1699 y 1714. A partir de ese año, esos dos socios hicieron los negocios separadamente, y es así como los encontramos entre 1714-1720. Su libro de cuentas entre 1704 y 1713 pone de manifiesto que entre 1704 y 1705 (hasta octubre de ese año), tenían negocios con Adriani y Rubini, con Firidolfi, Goyeneche, Crean, Solicofre y hombres de negocios de Lion o Marsella, todos los cuales desaparecen a partir de 1706 y son substituidos por napolitanos, milaneses y catalanes, entre los que aparece personajes de renombre como Ramon Vilana Perlas, protonotario del Consejo de Aragón y secretario personal del archiduque Carlos III⁹⁹. A partir de 1714, tanto Llorens como los Duran, ante la nueva situación política, restablecieron las relaciones económicas con los mismos personajes con que negociaban antes de la guerra, tal como hemos visto en las líneas precedentes. Con ello queremos mostrar que, para estos hombres, la viabilidad y el éxito de sus negocios estaba por encima de los avaratares político-militares. Podían implicarse con Felipe V o con el archiduque Carlos III, siempre que esto les beneficiase. Es precisamente la mezcla del oportunismo político y la amplitud y variedad de sus contactos, los que les permite sobrevivir a la vez que se convierten en piezas necesarias para la Corona.

5. A vuelo de pájaro. Dos apuntes finales

Finalmente, quisiéramos apuntar brevemente dos ideas que resultan necesarias para entender mejor la complejidad del fenómeno que estamos estudiando y situarlo en

⁹⁷ AHPB, Pau Cabrer, 877/24, fol. 323 y ss.

⁹⁸ AHMB, Fons comercial, A 199, fol. 4.

⁹⁹ AHMB, Fons comercial, A 199. Los préstamos que hizo a Ramon Vilana Perlas se encuentran a partir de la p. 259.

su contexto adecuado. A lo largo de las líneas anteriores hemos podido ver la importancia que tenían estos paguistas catalanes a la hora de ejecutar las letras de cambio que se enviaban a Barcelona y Cataluña. Sin embargo, ¿fueron los únicos que las ejecutaron? Hubo una evolución en el tiempo entre 1714 y 1720 debido a la situación política. En las dos siguientes tablas hemos recogido todas las letras de cambio que se enviaron para los gastos del ejército en Cataluña entre los 7 primeros meses de nuestro estudio (octubre de 1714-mayo de 1715) y los 7 últimos (abril-diciembre de 1720).

Fecha	Emisor	Ejecutor	Lugar	Monto (en rv.)
20/X/1714	Cambí y Espinellí	Shallet y Crowe y cía.	Barcelona	60.000
20/X/1714	Cambí y Espinellí	Benajes, Andreu y Milans	Barcelona	60.000
20/X/1714	Cambí y Espinellí	Shallet y Crowe y cía.	Barcelona	60.000
1/XI/1714	Muñoz Ferreira	Desconocido	Burdeos	30.000
1/XI/1714	Felibert, Francisco	Desconocido	Lyon	90.000
1/XI/1714	Castelloni, Joan Batpista	Desconocido	Lyon	11.500
1/XI/1714	Lombardi, Bernardo	Desconocido	Marsella	30.000
1/XI/1714	Rugieri y cía.	Desconocido	París	30.000
1/XI/1714	Viernes y Ferran	Desconocido	Lyon	9.500
4/XI/1714	Cambí y Espinellí	Shallet y Crowe	Barcelona	30.000
4/XI/1714	Cambí y Espinellí	Duran, Josep y Vicens	Barcelona	240.000
4/XI/1714	Cambí y Espinellí	Dalmases, Cata y Piria	Barcelona	300.000
4/XI/1714	Cambí y Espinellí	Fornés, Josep y Francesc	Barcelona	180.000
29/V/1715	Benajes, Andreu y Milans	Benajes, Andreu y Milans	Barcelona	60.000
29/V/1715	Fontaner y Jofre	Fontaner y Jofre	Barcelona	72.000
29/V/1715	Shallet, Crowe y cía.	Shallet, Crowe y cía.	Barcelona	60.000
29/V/1715	Rubini, César	Campllonch, Josep y cía.	Mataró	24.000
29/V/1715	Mandri, Jaime y cía.	Mandri, Jaime y cía.	Mataró	19.560
29/V/1715	Duran, Josep	Duran, Josep	Barcelona	22.440
29/V/1715	Cambí y Espinellí	Peramaràs, Rafael	Mataró	24.000
29/V/1715	Benajes, Andreu y Milans	Benajes, Andreu y Milans	Barcelona	150.000
29/V/1715	Llorens, Juan Pau	Llorens, Juan Pau	Barcelona	150.000
TOTAL				1.713.000

Paguistas y prestamistas de Felipe V en Cataluña

Tabla n. 6: Letras de cambio enviadas a Cataluña en 1714-1715. (Fuente: AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 2, 3, 4, 9 y 11; DGT, inv. 16, Grupo 5, leg. 6; AGS, TMC, 1919.)

Fecha	Emisor	Ejecutor	Lugar	Monto (en rv.)
5/04/1720	Goyeneche, Francisco	Fernández Calderón, Juan F.	Barcelona	394.406
5/05/1720	Brunati, Gaspar	Jofre F., y Vilar, J.	Barcelona	143.400
23/05/1720	Brunati, Gaspar	Jofre F., y Vilar, J.	Barcelona	600.000
29/05/1720	Brunati, Gaspar	Jofre F., y Vilar, J.	Barcelona	240.000
4/06/1720	Brunati, Gaspar	Brunati	Lérida, Tortosa y Barcelona	3.210.000
12/06/1720	Cambí y Espinellí	Buhigas, Josep y cía.	Barcelona	37.300
12/06/1720	Cambí y Espinellí	Diferentes sujetos	Barcelona	155.400
12/06/1720	Cambí y Espinellí	Dorda y Caramany	Mataró	30.000
12/06/1720	Cambí y Espinellí	Farau, Esteban y cía.	Barcelona	22.700
21.VI.1720	Cambí, Bernardo	Desconocido	Barcelona	180.000
12/06/1720	Cambí y Espinellí	Fernández Calderón, Juan F.	Barcelona	720.000
12/06/1720	Cambí y Espinellí	Matas, Josep	Barcelona	180.000
12/06/1720	Cambí y Espinellí	Vinyals, Anna	Barcelona	90.000
26/06/1720	Rubini, César	Duran, Jaume y Josep; De la Fuente, Juan; Allende, Diego	Barcelona, Valencia y Bilbao	145.450
26/06/1720	Rubini, César	Fabra, Julio Salvador de	Malaga	104.002
12/07/1720	Cambí y Espinellí	Fernández Calderón, Juan F.	Barcelona	25.301
21/10/1720	Cambí y Espinellí	Fernández Calderón, Juan F.	Barcelona	105.000
14/10/1720	Cambí y Espinellí	Fernández Calderón, Juan F.	Barcelona	420.000
14/12/1720	Cambí y Espinellí	Dalmases, Catà y Piria	Barcelona	23.700
14/12/1720	Cambí y Espinellí	Fernández Calderón, Juan F.	Barcelona	186.300
14/12/1720	Cambí y Espinellí	Jofre F., y Vilar, J.	Barcelona	360.000
14/12/1720	Cambí y Espinellí	Matas, Josep	Barcelona	60.000
14/12/1720	Cambí y Espinellí	Vinyals, Ana	Barcelona	90.000
TOTAL				7.522.959

Tabla n. 7. Letras de cambio enviadas a Cataluña en 1720. (Fuente: AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 2, 3, 4, 9 y 11; DGT, inv. 16, Grupo 5, leg. 6; TMC, 1919.)

Podemos ver que el número absoluto de letras de cambio en uno y otro caso fue similar (22 y 23 respectivamente). Sin embargo, las diferencias entre ellas son notables. Por un lado, está el monto total. El valor de las 22 letras de cambio de 1714-1715 era de 1,7 millones de rv., cifra que aumentó en 1720 a 7,5 millones. Es decir: cada vez se enviaba más dinero a Cataluña o al menos, a los catalanes. No sólo eso. En el primero periodo, sólo el 27% de las letras de cambio tenían un monto superior a los 90.000 rv., mientras que en 1720 estas letras suponían el 78%. Es decir, algunos hombres de negocio barceloneses y catalanes habían conseguido en estos años mejorar su situación y ser capaces de responder a letras de cambio con montos superiores. Esta idea queda todavía más clara cuando fijamos la atención en el lugar donde se ejecutaban las letras. En el primer periodo destacaba la presencia de Lyon, Marsella y París, así como algunos comerciantes ingleses afincados en Cataluña. En el segundo periodo, todas letras se ejecutaron en Cataluña a través de hombres de negocio catalanes. La desaparición de los hombres de negocio franceses era consecuencia directa de la guerra de la cuádruple alianza¹⁰⁰. El protagonismo que adquirió Mataró en el primer periodo fue substituido por el liderazgo de Barcelona en el segundo periodo. No era casual. Mataró fue una de las principales ciudades donde se refugiaron los grandes hombres de negocio al final de la guerra¹⁰¹, y Barcelona, en cambio, gracias a ser el punto de partida de las expediciones de Mallorca, Cerdeña y Sicilia, pudo recuperar su antiguo protagonismo hacia 1718¹⁰². Por otro lado, es interesante ver que, en 1714, cuando apenas han pasado dos meses desde la caída de Barcelona, encontramos a algunos de los grandes financieros del archiduque colaborando con Felipe V. Es el caso de los Duran o los Dalmases, lo que refuerza la idea de que para estas personas lo importante era el beneficio económico no sus orientaciones políticas.

Mencionábamos antes que, cuando nos adentramos en los detalles, no resulta fácil diferenciar (si es posible diferenciarlos), los financieros de los paguistas o hombres de negocios. En este sentido es interesante ver que también los propios catalanes fueron prestamistas directos de la Corona, si bien las cifras que aportaron a lo largo de estos años no eran comparables con la capacidad que tenían los grandes financieros analizados. En la siguiente tabla recogemos las aportaciones que hicieron en préstamos entre 1714-1720.

¹⁰⁰ Martí-Fraga, 2023.

¹⁰¹ Llovet, 2000.

¹⁰² Martí-Fraga, 2020b.

Prestamistas	Catalanes
Diferentes catalanes cambi	425.040
Llorens, Juan Pablo	279.351
Benajes, Andreu y Milans	223.200
Duran, Jaume y Josep	199.331
Milans, Josep	118.800
Fontaner	72.000
Cortada, Jaime	42.520
Matas, Josep	22.500
Mandri, Jaime i cia	19.560
Jurados de Gerona	12.000
Marimon, Josep	10.560
Total	1.424.862

Tabla n. 8. Los prestamistas catalanes 1714-1720. (Fuente: AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 2, 3, 4, 9 y 11; DGT, inv. 16, Grupo 5, leg. 6; TMC, 1919.)

Podemos observar que se mantienen las mismas dinámicas que veíamos con las letras de cambio. En cifras absolutas su aportación como prestamistas directos era muy pequeña (poco menos de millón y medio de rv.), pero a la vez se constatan los dos mismos grupos que veíamos: unos hombres de negocio con mayor capacidad de flujo (Milans, Llorens, Duran) y otros con cantidades mucho menores (Ignacio Fontaner, Jaime Mandrí, Josep Cortada). La cifra de personas sería mayor, pues tenemos unas letras de cambio enviadas por Cambí que no especifican los destinatarios¹⁰³ y en el caso de Milans, Carmen Bencomo constató la existencia de un préstamo de 132.000 rv. que incluimos pero que nosotros no hemos podido encontrar en la documentación oficial¹⁰⁴. Además, recordemos que en 1721, el intendente José Pedrajas exigía a Josep Duran el ingreso de 480.000 rv. (8.000

¹⁰³ AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 4, p. 258 y TMC 1919, p. 35.

¹⁰⁴ Sí que aparece en Bencomo, 1983, p. 160.

doblones) en la Casa de la Moneda, y que él no disponía en efectivo esa cantidad¹⁰⁵. En muchos casos, no es posible saber con exactitud el número de catalanes diferentes y las cantidades exactas que aportaron a las arcas del Estado para financiar el ejército durante este periodo, pero lo que parece evidente es que, a pesar de la situación de pobreza generalizada de la burguesía catalana, no fueron pocos los que, si bien con cantidades pequeñas, lo intentaron. Solo hubo cuatro o cinco que tuvieron capacidad real de colaborar de manera relevante, a través de letras de cambio, préstamos y multitud de contratos que quizá nunca lleguemos a conocer. Hay un dato muy significativo que ilustra esta realidad. El 12 de marzo de 1718, cuando se recaudó todo el dinero procedente del catastro de 1717, la intendencia catalana procedió a pagar los sueldos retrasados, así como las deudas adquiridas con diferentes comerciantes. Entre ellas, sobresalía de manera muy clara los 3.258.206 rv. que se debían a Josep Duran, lo que suponía el 43% del total de ingresos del catastro de ese año¹⁰⁶. Habían pasado apenas 3 años y medio desde la caída de Barcelona en 1714, y en ese tiempo el Estado ya tenía deudas económicas considerables con uno de los catalanes que más había colaborado con el archiduque Carlos III. El dato es muy significativo.

6. *Algunas valoraciones finales*

A medida que profundizamos en los estudios sobre los sistemas de abastecimiento militar somos cada vez más conscientes de la complejidad de sus actores y, a la vez, de su importancia para entender la construcción del Estado en el s. XVIII.¹⁰⁷ Las líneas precedentes tienen por objeto destacar uno de los muchos elementos que influían en esta problemática. Resulta evidente que el Estado Moderno se relacionaba y necesitaba de la colaboración de grupos sociales muy diversos, los cuales tenían a su vez sus propios intereses. El caso de los paguistas es un claro ejemplo de esta multiplicidad de funciones y de la existencia de una amplia red de contactos, tanto económicos como políticos, que eran fundamentales a la hora de sostener la maquinaria estatal. A la vez, se impone la necesidad de ser prudentes al formular afirmaciones excesivamente generales que ocultan las particularidades de cada región. Aquí hemos analizado una realidad muy concreta en un momento muy

¹⁰⁵ ACA, Real Patrimonio, 1721 5 AC.

¹⁰⁶ ACA, PR, *Manual de Intendencia*, vol. 109, fol. 40r-41v.

¹⁰⁷ Kinght-Willcox, 2012; Torres Sánchez, 2016; Torres Sánchez, Brandon and t'Hart, 2018.

definido: una Cataluña destrozada por el conflicto sucesorio, que se ve arrastrada a nuevos conflictos a la vez que empieza a notar los cambios de las reformas que simultáneamente llevaba a cabo la Corona en la Tesorería General. ¿Pero qué sucedía en otros lugares de la Corona Hispánica? Todavía conocemos poco sobre los grandes financieros de la corona y su red clientelar, especialmente sus factores en diferentes lugares de Europa y su participación en una diversidad muy amplia de contratos. Sobre ellos pretendemos seguir investigando.

Mientras tanto, pensamos que los datos recogidos en este trabajo ponen de manifiesto que la élite mercantil de Barcelona y su hinterland colaboró desde el primer momento con el régimen borbónico después de la guerra, pero que las consecuencias del conflicto, añadidas a la represión posterior, dificultaron su crecimiento. Sin duda hubo beneficio para los catalanes y se recurrió a ellos para la financiación, pero no todos estaban en condiciones de colaborar en igualdad de condiciones y ese beneficio no “benefició” a todos por igual. La recuperación económica, uno de cuyos elementos más ilustrativos es la capacidad de ofrecer préstamos y facilitar el flujo monetario, fue mucho más lenta y compleja en Cataluña de lo que en ocasiones algunos autores han sostenido.¹⁰⁸ A la hora de la verdad, los hombres de negocios que pudieron ayudar de manera relevante al gobierno borbónico fueron cuatro o cinco, no muchos más. La mayoría de las compañías comerciales catalanas, los artesanos y menestrales, tuvieron una recuperación mucho más lenta, con contratos pequeños. Sin duda se beneficiaron y colaboraron, pero salvo contadas excepciones, no fue hasta el segundo tercio del s. XVIII cuando empezaron a poder competir en igualdad de condiciones con otros hombres de negocios peninsulares como financieros y asentistas.¹⁰⁹

¹⁰⁸ Mercader Riba, 1985; Arranz, 1979; Molas-Farga, 2010.

¹⁰⁹ Bencomo, 1989; Fernández, 1987.

Anexo I

Nombre	Cuantía
Ribera, Pedro Juan	10.560
Cruzate, Joan, Arenyó, Felip y Dalmau, Josep	13.980
Sánchez, Fèlix	15.360
Darrer, Anton.io y Cia	18.240
Soley, Isidro	20.400
Dorda y Caramany	30.000
Vinyals, Anton	30.000
March, Josep,	33.540
Valle, Agustín de	37.800
Cortada, Jaime	42.520
Nadal, Josep y Bieines, Antonio	90.000
Puig, Francisco	120.000
García, Juan	126.000
García, Josep	601.780
García de Villar, Juan	1.800.000

Mercaderes Catalanes que solo avalaron una letra de cambio entre 1714-1720. (Fuente: AGS, DGT, inv. 7, leg. 3, exp. 2, 3, 4, 9 y 11; DGT, inv. 16, Grupo 5, leg. 6; AGS, TMC, 1919.

7. Bibliografía

Albareda, Joaquim (1997) 'L'alçament dels carrasclests contra Felip V', en Arnabat, Ramon (Coord.) *Moviments de protesta i resistència a la fi de l'Antic Règim*. Barcelona: Publicacions de l'Abadia de Monserrat, pp. 63-79.

— (2010) *La Guerra de Sucesión de España (1700-1714)*. Barcelona: Crítica.

Alcoberro, Agustí (2005) 'El cadastre a Catalunya (1713-1845) de la imposició a la fossilització', *Pedralbes*, 25, pp. 231-257.

- (2007) 'Crisi i consolidació de la Nova Planta borbònica (1719-1735)' en Albareda, Joaquim (ed.) *Una relació difícil. Catalunya i l'Espanya Moderna*. Barcelona: Editorial Base, pp. 233-260.
- Andújar, Francisco (2015) 'De la militarización de Cataluña a los espacios de integración', en Sallés, Núria y Mullfulleda, Conxita (ed.), *Actes del Congrés Internacional els Tractats d'Utrecht. Clarors i foscos de la pau*. Barcelona: Museu d'Història de Catalunya, pp. 327-340.
- Andújar, Francisco (2021) *El Atila de Madrid. La forja de un banquero en la crisis de la monarquía (1685-1715)*. Madrid: Marcial Pons.
- Aquerreta, Santiago (2001) *Negocios y finanzas en el siglo XVIII: La familia Goyeneche*. Pamplona: Eunsa.
- Arranz, Manel (1979) *Los profesionales de la construcción en la Barcelona del siglo XVIII*. Tesis doctoral. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- Badosa, Elisa (2020) 'Lletres de canvi entre Barcelona i les fires de Perpinyà a la Guerra dels Segadors' en Jean- Minovez, Michel y Poujade, Patrice (dirs.) *Circulation des marchandises et réseaux commerciaux dans les Pyrénées (XIIIe-XIXe siècles*. Toulouse: Presses universitaires du Midi, pp. 545-563.
- (2003) 'Els capitals d'Itàlia a la Cort de l'arxiduc Carles d'Austria a Barcelona', *Pedralbes*, 23, pp. 233-252.
- Bencomo, Carmen (1983) *La Familia Milans: comercio y nobleza en al Catalunya del siglo XVIII*, Tesis de licenciatura inédita. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- Bibiloni, Andreu (2003) 'Intermediarios imprescindibles. los extranjeros en la élite del comercio mallorquín del siglo XVII: el mercado del aceite', en Villar, María y Pezzi, Pilar, (dirs.) *Los extranjeros en la España Moderna*. Madrid: Ministerio de Ciencia e Innovación, vol. I, pp. 203-215.
- Bowen, Huw Vaughan y González Enciso, Agustín (2006) *Mobilising resources for war: Britain and Spain at work during the Early Modern Period*. Pamplona: Eunsa, pp. 59-80.
- Crespo Solana, Ana (2007) 'El comercio holandés y la integración de espacios económicos entre Cádiz y el Báltico en tiempos de guerra (1699-1723)', *Investigaciones de Historia Económica*, 3/8, 2007, pp. 45-76.

- (2000) 'El comercio marítimo entre Amsterdam y Cádiz (1713-1778)', *Estudios de historia económica*, 40, pp. 7-162.
- Delgado Ribas, Josep M. (2015) 'Después de Utrecht. El impacto de la nueva fiscalidad borbónica sobre la economía y la sociedad catalana del siglo XVIII', en Mullfulleda, Cristina y Sales, Núria. (eds.) *Els tractats d'Utrecht, clarors i foscors de la pau. La resistència dels catalans*. Barcelona; Museu d'Història de Catalunya, pp. 373-384.
- (2014) 'La corrupción como mecanismo de fidelización. El caso de la Cataluña borbónica (1714-1770)', *Illes e Imperis*, 16, pp. 71-88.
- (2013) 'L'economia del set-cents.: desfesta, represa i crisi' en Albareda, Joaquim *Catalunya nació d'Europa 1714-2014*. Barcelona: Enciclopèdia Catalana, vol. I, pp. 121-175.
- Díaz Ordóñez, Manuel (2010) *Amarrados al negocio. Reformismo borbónico y suministro de Jarcia para la Armada Real (1675-1751)*. Madrid: Ministerio de Defensa.
- Díaz Paredes, Aitor (2021) *Almanasa. 1707 y el triunfo borbónico en España*. Madrid: Despertaferro.
- Dubet, Anne (2020) 'La monarquía española y el fraude de los hombres de negocios en la primera mitad del siglo XVIII' en Fortea, José Ignacio; Galán, Ángel y Gelabert, Juan (eds.) *Siete siglos de fraude fiscal en Europa*. Santander: Ediciones Universidad de Cantabria, pp. 187-224.
- (2018) 'El gobierno de las haciendas reales hispánicas en el siglo XVIII: dinámicas de los reformismos borbónicos' *Magallánica: revista de historia moderna*, 5/9, pp. 39-79.
- (2015) *La Hacienda real de la Nueva Planta (1713-1726), entre el fraude y buen gobierno: el caso Verdes Montenegro*. Madrid: Fondo de Cultura Económica de España.
- (2014) 'Control y negocio de la deuda real en el primer siglo XVIII: la Tesorería Mayor', *Obradoiro de historia moderna*, 23, 2014, pp. 94-138.
- (2010), '¿Treasurería Mayor o Treasurería General?: El control contable en los años 1720: una historia conflictiva', *De Computis*, 7/13, pp. 95-132.
- Dubet, Anne y, Solbes Ferri, Sergio (2019) *El rey, el ministro y el tesorero. El Gobierno de la Real Hacienda en el siglo XVIII español*. Madrid: Marcial Pons.

- Espino, Antonio (1996) 'La burguesía catalana y la guerra, 1680-1697', en Enciso Recio, Luis Miguel *La burguesía española en la Edad Moderna*. Valladolid: Universidad de Valladolid, vol. 1, pp. 1409-1425.
- Esteban Estríngana, Alicia (2006) 'Gestión de tesorería y control de contabilidad militar: un balance para el ejército de Flandes durante la primera mitad del siglo XVII', *Investigaciones históricas: Época moderna y contemporánea*, 26, pp. 29-60.
- (2005) *Madrid y Bruselas: relaciones de gobierno en la etapa postarchiducal (1621-1634)*. Lovaina: Leuven University Press.
- (2002) 'Administración militar y negocio de guerra en los Países Bajos católicos: siglo XVII' en Herrero, Manuel y Crespo, Ana, *España y las 17 provincias de los Países Bajos: una revisión historiográfica (XVI-XVIII)*. Córdoba: Universidad de Córdoba, pp. 65-100.
- Estrada, Albert (2012) *La Casa de la Moneda de Barcelona. Els col·legis d'obrers i de moneders de la Corona d'Aragó*. Tesis Doctoral. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- Fernández, Roberto (1987) *La burguesía comercial barcelonesa en el siglo XVIII*. Tesis doctoral. Barcelona, Universitat de Barcelona.
- Fontana, Josep (1955) 'Sobre el comercio exterior de Barcelona en la segunda mitad del siglo XVII. Notas para una interpretación de la coyuntura catalana', *Estudios de Historia Moderna*, V, pp. 197-219.
- García Espuche, Albert (2004) *Barcelona entre dues guerres: economia i vida quotidiana 1652-1714*. Vic: Eumo.
- (2014) *Una societat aserjetjada. Barcelona 1713-1714*. Barcelona: Empúries.
- García Fuentes, Gemma (2004) 'De la conspiración austriacista a la integración a la Nueva Planta: La familia Duran, máximo exponente de la burguesía mercantil barcelonesa en el siglo XVIII', *Espacio, tiempo y Forma. Serie IV. Historia Moderna*, 17, pp. 143-162.
- Giménez, Enrique (2005). 'Conflicto armado con Francia y guerrilla austriacista en Cataluña (1719-1720)', *Hispania*, 26/220, pp. 543-600.
- González Enciso, Agustín (2020), "Pagar la batalla. Campillo y el dinero para el ejército de Nápoles y Lombardía, 1734-1735", *Memoria y civilización: anuario de historia*, 23, pp. 603-632.

- (2013) ‘Asentistas y fabricantes: el abastecimiento de armas y municiones al estado en los siglos XVII y XVIII’, *Studia Historica, Historia Moderna*, 35, pp. 269-303.
- Guerrero Elecalde, Rafael (2017) “Los hombres del rey. Redes, poder y surgimiento de nuevas elites gobernantes durante la guerra de sucesión española”, *Prohistoria*, año XIII, n° 13, pp. 125-145.
- (2011) *Las elites vascas en el gobierno de la monarquía borbónica. Redes sociales, carrera y hegemonía en el siglo XVIII (1700-1746)*. Tesis doctoral. Vitoria: Universidad del País Vasco.
- Harding, Ricard y Solbes Ferri, Sergio (coord.) (2012) *The contractor state and its implications*. Las Palmas: Universidad de Las Palmas.
- Hernández Escayola, M. Concepción (2004) *Negocios y servicio: finanzas públicas y hombres de negocios en Navarra en la primera mitad del siglo XVIII*. Pamplona: EUNSA.
- Hormaechea, Cayetano (2012) *La construcción naval española del siglo XVIII a través de algunos modelos de arsenal del Museo Naval de Madrid*. Barcelona: Associació d'amics del Museu Marítim.
- Jiménez, Montserrat ‘La política armamentística de los borbones en Cataluña tras la Guerra de Sucesión’, *Investigaciones históricas: Época moderna y contemporánea*, 21, pp. 103-132.
- Kamen, Henri (1974) *La Guerra de Sucesión en España*. Barcelona: Grijalbo.
- Knight Roger y Martin Willcox (2012) ‘War, Government and the Market: The direction of the debate on the british Contractor State, c. 1740-1815’ en Richard Harding y Sergio Solbes Ferri (coord.), *The contractor state and its implications*. Las Palmas: Universidad de Las Palmas, 2012, pp, 169-192.
- Llovet, Joaquim (2000) *Mataró, dels orígens de la vila a la ciutat contemporània*. Mataró: Caixa d'Estalvis Laietana.
- Martí-Fraga, Eduard (2023) ‘Los comerciantes franceses durante el gobierno de Felipe V (1700-1725)’, en González Mezquita, María Luz (Dir.) *Sobre Historia Moderna: análisis, comparaciones y cruce de perspectivas*. Buenos Aires: Biblos, pp. 158-174.

- (2021) 'El efecto de la política de asientos militares de Felipe V sobre la economía catalana (1715-1725)', en Albareda, Joaquim (coord.) *La política exterior de Felipe V*. Madrid: Casa Velázquez, pp. 283-308.
 - (2020a) 'Detrás del asentista. Los contratistas militares de Felipe V en Cataluña 1715-1720' en Vázquez, Iván (ed.) *Redes empresariales y administración estatal La provisión de materiales estratégicos en el mundo hispánico durante el largo siglo XVIII*. Ciudad de México: UNAM, pp. 97-130.
 - (2020b) 'La capacidad de no poder hacer milagros: reflexiones sobre el abastecimiento de las expediciones de 1715, 1718 y 1720', *Global Journal of Human-Social Science*, 20/4, pp. 37-53.
 - (2019) 'Cataluña y la movilización de recursos militares para la expedición a Sicilia, 1718', *Cuadernos de Historia Moderna*, 44, pp. 129-158.
- Mercader Riba, Joan (1955) 'Una visión pesimista de la economía catalana después de la Guerra de Sucesión', *Estudios de Historia Moderna*, V, pp. 411-419.
- (1985) *Felip V i Catalunya*, Barcelona: Edicions 62.
- Molas, Pere y Farga, Maria Adela (2010) 'Gremios y asentistas del ejército de Cataluña del siglo XVIII' en VV.AA. *La ilustración en Cataluña. La obra de los ingenieros militares*. Barcelona: Ministerio de defensa.
- Montojo Montojo, Vicente (2005) 'Relaciones sociales y actividades económicas de los comerciantes procedentes de los Pirineos franceses en Cartagena (España) a lo largo del siglo XVIII' en Minovez, Jean-Michel y Poujade Patrice (dir.) *Circulation des marchandises et réseaux commerciaux dans les pyrénées (xiiie - xixe siècle)*. Toulouse: Presses Universitaires du Midi, pp. 191-211
- (2000) 'La actividad de los mercaderes de Cartagena en el Reino de Granada a finales del siglo XVII' en Sánchez, Valeriano (coord.) *El Reino de Granada en el siglo XVII*. Almería: Instituto de Estudios almerienses, pp. 111-120,
- Oliva, Benet (2001) *La generació de Feliu de la Penya*. Lleida: Edicions Universitat de Lleida.
- (2014) 'Els proveïdors catalans de l'exèrcit borbònic durant el setge de 1713-1714', *EHDAP*, XXXII, pp. 205-248.

- Roura, Lluís (2001) 'Subjecció i militarització a la Catalunya del segle XVIII', en Albareda, Joaquim (ed.) *Del patriotisme al catalanisme*, Vic: Eumo, pp. 289-316.
- Rovira, Salvador (2001) *Els nobles del Baix Camp*. Reus: Associació d'estudis reusencs.
- Sallés Nuria (2015) *Giulio Alberoni y la dirección de la política exterior española después de los tratados de Utrecht (1715-1719)*. Tesis doctoral. Barcelona: Universitat Pompeu Fabra.
- Sánchez Belén, Juan Antonio (2010) 'El comercio holandés de las especias en España en la segunda mitad del siglo XVII', *Hispania*, 70/ 236, pp. 633-660.
- Solbes Ferri, Sergio (2016) 'Recaudación de rentas, control contable y ejecución del gasto: Las reformas combinadas de la renta del tabaco y la Tesorería General en el Siglo XVIII español', *De Computis*, 13/25, pp. 137-160.
- Torras Ribé, Josep Maria (2010) 'Els efectes sobre Catalunya de les guerres d'Itàlia (1717-1719)', *Butlletí de la Reial Acadèmia de Bones Lletres de Barcelona*, LII, 217-236.
- (2005a) *Felip V contra Catalunya. Testimonis d'una repressió sistemàtica*. Barcelona: Rafael Dalmau.
 - (2005b) 'Les conseqüències de la militarització obsessiva de Catalunya després de la derrota de 1714', en Albareda, Joaquim y Serra, Eva. (coords.) *Actes del segon congrés de Recerques*. Lleida: Pagès, pp. 75-84.
 - (1999) 'Els corresponsals del comerç català amb Europa al començament del segle XVIII', *Recerques*, 23, pp. 115-139.
- Torres Sánchez, Rafael (2016) *Military Entrepreneurs and the Spanish Contractor State in the Eighteenth Century*. Oxford: Oxford university press.
- Torres Sánchez, Rafael, Brandon, Pepijn, t'Hart, Marjolein (2018), 'War and economy. Rediscovering the eighteenth-century military entrepreneur', *Business History*, 60/1, pp. 4-22.
- Tortella, Gabriel (2016) *Cataluña en España: historia y mito*. Barcelona: Gadir.
- Vilar, Pierre (1964) *Cataluña en la España Moderna*. Barcelona: Crítica.

8. *Curriculum vitae*

Eduard Martí Fraga. Doctor en Historia Moderna por el Instituto Universitario de Historia Jaume Vicens Vives (2008) y miembro del Contractor State Group. Eutor de varios libros sobre las instituciones representativas catalana como *La Conferència dels Tres Comuns* (Pagès 2008), o el *El braç Militar de Catalunya (1602-1714)*. (Ediciones Universitat de València, 2016). En los últimos años ha centrado su investigación en el estudio de los sistemas de abastecimiento del ejército borbónico en Cataluña y la corona Hispánica después de la Guerra de sucesión. Sobre ellos ha publicado numerosos artículos en revistas nacionales e internacionales.

La casa Gardoqui en Francia: una conveniente puerta de atrás para acceder al mercado cannábico báltico (1775-1795)¹

The Gardoqui Company in France: A convenient backdoor to access the Baltic cannabis market (1775-1795)

Manuel Díaz-Ordóñez
(Universidad de Sevilla)

Adrián Díaz-Milán
(Universidad de Navarra)

Date of receipt: 29/04/2024

Date of acceptance: 27/11/2024

Resumen

Si un estado del Setecientos no tenía cáñamo tenía problemas política y económicamente, puesto que no participaba en el comercio internacional marítimo, y no podía defender sus territorios ni proyectar fuerza militar. Si estas dificultades se derivaban de las restricciones de acceso a los mercados, donde se vendía el cáñamo, una solución pasaba por el uso de intermediarios particulares que pudieran realizar sigilosamente estas compras. Es el caso de la compañía Gardoqui que funcionó como puerta de atrás para adquirir fibra rusa en Francia y Hamburgo a finales del siglo XVIII.

Abstract

If a state in the 18th century did not have hemp, it had political and economic problems, since it did not participate in international maritime trade, and could not defend its territories or project military force. If these difficulties stemmed from restrictions on access to the markets where hemp was sold, one solution was the use of private intermediaries who could stealthily make these purchases. This is the case of the Gardoqui company which acted as a back door for acquiring Russian hemp in France and Hamburg at the end of the 18th century.

¹ Este trabajo ha sido financiado por el Proyecto de Generación de Conocimiento 2021 PID2021-127306NB-I00 y la Ayuda PRE2022 “La defensa global. la movilización de recursos militares en la construcción imperial de la monarquía hispánica, ss. XVII y XVIII” del Ministerio de Ciencia e Innovación de España.

Palabras claves

Casa Gardoqui; productos estratégicos; cáñamo; comercio; redes empresariales.

Keywords

Casa Gardoqui; strategic commodities; hemp; trade; business networks.

1. *Productos estratégicos (strategic commodities): el cáñamo en el siglo XVIII.* – 2. *El impulso: la insuficiente producción nacional de cáñamo.* – 3. *¿Cómo localizarse en un mercado cuasi monopsonico? El cáñamo en el Báltico (1775-1780).* – 4. *Los Gardoqui: ¿qué ofrecían a la corona española?* – 5. *Los Gardoqui: administradores secretos de cáñamo a la Real Armada (1790).* – 6. *Conclusiones.* – 7. *Bibliografía.* – 8. *Curriculum Vitae.*

1. *Productos estratégicos (strategic commodities): el cáñamo en el siglo XVIII*

Recientemente la literatura demuestra un creciente interés en la movilización de recursos para la guerra durante la edad moderna, ya que se ha considerado que estos procesos coadyuvaban para la propia construcción del estado moderno (Knight – Wilcox, 2010). Al respecto, la actividad del *Contractor State Group – Red Imperial*² demuestra el dinamismo del debate para esclarecer cómo los estados modernos recurrieron a estrategias públicas y a particulares para garantizarse la adquisición de materiales militares³.

Por otra parte, el conflicto actual de Ucrania y su impacto en el comercio del cereal o la afectación de la circulación del gas natural y el petróleo revelan la importancia de estas cuestiones. En la línea de lo que apuntan las aportaciones del grupo de investigadores de Jonathan Curry-Machado sobre los *strategic commodities*, y su importancia en la propia articulación de los imperios de época moderna⁴. El

² El grupo mantiene un sitio web en el que presentan sus resultados más recientes, y mantienen información sobre los encuentros científicos en los que participan sus miembros: *Red Imperial – Contractor State Group site* [en línea] [última consulta: 26 de mayo de 2023], <https://redimperialcontractorstategroup.wordpress.com/>

³ Ejemplos de estos trabajos los podemos resumir en: (Torres Sánchez, 2012a; Harding - Solbes Ferri, 2012; González Enciso - Torres Sánchez - Solbes Ferri, 2013; González Enciso, 2013; Torres Sánchez, 2016).

⁴ El grupo *Commodities of Empire: A British Academy Research Project*, incorporating *Commodity Histories*, mantiene un sitio web con su producción de debate [en línea] [última consulta: 26 de mayo de 2023], <<https://commoditiesofempire.org.uk/>>. Alguna

análisis de los sistemas usados por los gobiernos para evadir restricciones o sanciones en la compra de armas o recursos para la guerra en el extranjero se revelan muy interesantes, como reflejan el escándalo Irán-Contra (*Irangate*) en la venta de armas a Irán a pesar de las restricciones impuestas por el Congreso de los Estados Unidos. Así pues y en la línea de estas corrientes de investigación se incardina el presente trabajo con el que se pretende reflexionar sobre cuestiones de geoestrategia del Imperio español en la movilización de cáñamo para la guerra en el último cuarto del siglo XVIII. Asimismo, se quiere destacar la necesaria colaboración entre lo público y lo privado en el suministro de productos estratégicos.

En esa colaboración, entre lo público y lo privado, que Rafael Torres Sánchez viene defendiendo en muchos de sus trabajos (Torres Sánchez, 2000; 2013; 2014), pretendemos problematizar el cómo se desarrollaron las dificultades españolas para conseguir un abastecimiento adecuado de cáñamo. Con este afán de cubrir la demanda de su flota militar y mercante, la monarquía exploró vías indirectas para comprar fibra en los activos mercados del cáñamo del Báltico. La pregunta principal que se quiere contestar en el texto es si la corona española aprovechó a la dinastía comercial Gardoqui para acercarse al cáñamo ruso.

2. El impulso: la insuficiente producción nacional de cáñamo

La importancia de las fuerzas navales militares en la proyección de fuerza y el dominio del tráfico marítimo es muy conocida⁵. La cuestión de la movilización de cáñamo, para atender las necesidades de cordaje y velas en los buques europeos, ha sido tratada en diferentes ocasiones por la historiografía⁶. Los autores defienden que, a pesar de los intentos de promover la producción nacional (Serrera Contreras, 1974; Díaz-Ordóñez, 2016), los estados modernos acabaron dependiendo en gran parte de la producción rusa (Bielorrusia y Ucrania) (Crosby, 1965; Díaz-Ordóñez, 2003; 2016).

Sin embargo, y de forma similar a lo que hacían las otras potencias europeas, el Imperio español realizó un gran esfuerzo por fomentar el cultivo de cáñamo en el

bibliografía de interés en: (Allen – Unger, 2000; Curry-Machado, 2007; Stubbs - Clarence-Smith, 2007; Hazareesingh - Curry-Machado, 2009; Curry-Machado, 2013).

⁵ (Black – Woodfine, 1989; Bruijn, 1993; Díaz-Ordóñez, 2003; Knight, 2011; Wilson, 2014)

⁶ Un muy sintético repaso bibliográfico debería comprender los trabajos de (Marcandier, 1774; Lane, 1932; Mosk, 1939; Crosby, 1965; Lu – Clarke, 1995; Deitch, 2003; Celetti, 2004; 2007; Jiggins, 2012; Celetti, 2013; Díaz-Ordóñez, 2017a; 2021)

territorio peninsular desde el siglo XVI⁷. Y esto se debía a la mentalidad económica mercantilista imperante que defendía disminuir la salida de oro y plata del país para comprar productos. Fruto de este contexto, la producción nacional de este vegetal creció de forma considerable durante doscientos años, aunque será en el siglo XVIII cuando las medidas de extensión de los cultivos de la planta alcanzaron su máximo esplendor. Este éxito se obtuvo a partir de que, mediada la centuria, la corona puso en marcha las comisiones de cáñamo peninsulares (Granada, Aragón-Navarra, Cataluña y Valencia), instituciones que dependían de la Secretaría de Marina, y que se establecieron con el objetivo declarado de promover la crianza cannabácea, toda vez que se les dotó de mecanismos de férreo control sobre los cosecheros y su producción (Díaz-Ordóñez, 2006; 2015; 2016)⁸.

A pesar del incremento de la producción de cáñamo en la Península la presión de la demanda sobre la oferta de fibra disponible fue aumentando de forma evidente durante la centuria. En primer término, la necesidad de cáñamo se tensionaba por las compras tradicionales del sector civil y sus ramos principales (calzado, construcción, pesca, agricultura, transporte terrestre, etc.); pero, en segundo término, sobre todo crecía debido a las grandes necesidades de abastecimiento del gran proyecto de reconstrucción y de ampliación de capacidades navales de la Real Armada⁹. De forma que, los arsenales y astilleros españoles (principalmente Cartagena, Ferrol y Cádiz), y los americanos (Habana, Coatzacoalcos, Guayaquil), e incluso Cavite en Filipinas, elevaron el ritmo de botaduras de barcos, con el consiguiente aumento en el consumo de jarcia y velas para su armamento. Y, sumado a este panorama, a partir de 1750, la situación se agravó porque el gasto de cables, cabos y lonas se aceleró por los continuos despliegues operacionales de la Armada.

⁷ (Merino Navarro, 1975; Cooney, 1979; Camarero Bullón, 1994; Córdoba de la Llave, 1996; Goodman, 2001; Díaz-Ordóñez, 2006; 2019b)

⁸ Si bien es cierto que durante el siglo XVIII las comisiones también sufrieron sus propios procesos de transformación y este férreo control que declaro en el texto fue variando, especialmente a partir de 1790, cuando el pensamiento de la fisiocracia o los principios del liberalismo económico también comenzaron a extenderse por la administración española.

⁹ Una breve bibliografía (Fernández Duro, 1895; Merino Navarro, 1981; Valdez-Bubnov, 2005; Ortiz Sotelo, 2010; Canales – Rey, 2011; Valdez-Bubnov, 2011; Sánchez Baena - Chaín Navarro - Martínez-Solís, 2011; García Hurtado, 2012; Juan-García Aguado, 2012; Baudot Monroy, 2013; Ortiz Sotelo, 2015; Valdez-Bubnov, 2019; Guimerá Ravina – Chaline, 2022)

La coyuntura crítica de falta de abastecimiento de productos de cáñamo para la marina de guerra hizo que la monarquía retomara las políticas activas de fomento de cultivo de la planta en los territorios ultramarinos (Díaz-Ordóñez, 2018; 2019a; 2019b; 2021). Desde los inicios de la ocupación americana, España había invertido recursos y esfuerzos económicos para migrar el vegetal desde Europa y extender su cultivo en Chile, Perú, Venezuela, Nueva España y la Luisiana (Díaz-Ordóñez - Rodríguez-Hernández, 2020). Sin embargo, a pesar de los esfuerzos realizados en América, los resultados no fueron nada halagüeños y, en el último cuarto del siglo XVIII, la demanda se multiplicó como consecuencia del incremento de las acciones bélicas navales al inicio de la Guerra anglo-española (1779-1783). Finalmente, la propia Secretaría de Marina tuvo que aceptar que era imposible cubrir las necesidades imperiales de cáñamo con la producción nacional peninsular (o ultramarina), e hizo evidente que era necesario proveerse de estos materiales estratégicos en los mercados internacionales, y a finales del siglo, éstos eran sin duda los puertos rusos en el Báltico.

3. *¿Cómo localizarse en un mercado cuasi monopsonico? El cáñamo en el Báltico (1775-1800)*

Desde el año 1500, el cáñamo era la fibra hegemónica en los aparejos de los buques de Europa, paralelamente, las ciudades portuarias del Imperio ruso en el Báltico como Riga, Narva y San Petersburgo se habían consolidado como los mercados internacionales de efectos navales de referencia en el continente¹⁰. En estos enclaves se comercializaban diferentes productos imprescindibles en la construcción naval y en el armamento de los barcos civiles y militares. Así, además de hierro, madera para el casco, árboles para mástiles y alquitranes (breas) se vendían anualmente miles de toneladas de cáñamo. Algunos autores han formulado las hipótesis del control británico sobre este mercado báltico gracias a la temprana localización de mercaderes o compañías inglesas, como la Muscovy Company (1551), desde el siglo XVI, además de que la Royal Navy se había convertido en el cliente principal ruso con compras anuales de miles de toneladas de cáñamo, muy por delante de otros países (Price, 1989). Hasta el punto, que se ha llegado a plantear cierta práctica de

¹⁰ Una breve aproximación a esta cuestión en: (Murray, 1942; Fedorowicz, 1980; Bogucka, 1980; Miller, 1987; Heeres – Faber, 1988; Rystad – Böhme – Carlgren, 1994; Jacks, 2000; Evans – Rydén, 2007; Rönnbäck, 2010; Davey, 2011)

monopsonio en los ingleses gracias a la compra masiva de productos navales que éstos hacían allí (Díaz-Ordóñez, 2017b).

Sin embargo, y aunque no aceptemos esta preponderancia inglesa en las compras de efectos navales, lo que parece indudable es que para que una potencia de la época, España en este caso, pudiera localizarse fácilmente en esos mercados parece algo muy complicado. En efecto, en los puertos bálticos los ingleses, seguidos a bastante distancia por mercaderes holandeses, y mucho más lejos por comerciantes de la antigua Hansa, polacos y alemanes o franceses, llevaban dos siglos conociendo el idioma y las prácticas mercantiles rusas (monedas y cambios), y habían tejido una eficaz red de contactos con escribanos especializados en compraventas internacionales, y con agentes y corredores especializados en la formación de *commendas* y compañías comerciales. De forma que parece razonable suponer que la falta de información y contactos del neófito comerciante que quisiera localizarse en el Báltico se incrementaría por la decidida oposición de los negociantes que ya estaban allí asentados. Y, se debe presumir, además, que, en el caso de las compras de productos estratégicos como el cáñamo, la oposición de los mercaderes ya establecidos trascendería de la simple competencia comercial, porque el principal cliente de las compras que realizaban eran los respectivos estados. Es decir, estas adquisiciones eran parte de la lucha por la hegemonía política de los imperios navales de la época y se convertía en una cuestión de estado. En definitiva, el ecosistema comercial de efectos navales del Báltico estaba en manos de compañías de comercio inglesas, y los españoles lo tenían muy difícil para poder localizarse en ellos.

Ahondando en esta cuestión, hay recientes investigaciones que demuestran que la monarquía española intentó tener presencia en el Báltico desde principios del siglo, pero parece evidente que no tuvo mucho éxito hasta los últimos años de la centuria (Sallés Vilaseca, 2012; 2021a; 2021b; Albareda i Salvadó - Sallés Vilaseca, 2021). En el caso concreto del cáñamo, los intentos de localizarse comenzaron en la década de los 60, con las compras puntuales concertadas en 1766 con Marcelo Ramón de Uribarri, o el gran asiento de suministro de cáñamo ruso firmado con Felipe Choné en 1767. Toda vez que se empleó también la intermediación de comerciantes extranjeros, y se intensificaron con la localización de españoles en los puertos del Báltico a partir de 1770 (Torres Sánchez, 2012a; 2012b; Díaz-Ordóñez, 2017b). Todo esto lleva a una conclusión bastante sólida: se evidencia que España tenía muchas dificultades para comprar en condiciones aceptables en los mercados europeos. Es decir, y como se dice hoy en día, hacía falta que las Secretarías de la

monarquía pusieran en marcha soluciones creativas que pudieran solventar estas dificultades en un tema tan estratégico.

4. *Los Gardoqui: ¿qué ofrecían a la corona española?*

Principalmente las soluciones creativas pasaban por usar las redes privadas de comercio de las empresas privadas y así adquirir cáñamo en cualquier plaza. De lo cual se deduce la siguiente pregunta: ¿cualquier plaza comercial? No, evidentemente, ya que los problemas para localizarse en buena posición de negociación en el Báltico eran similares para los mercaderes privados españoles, como para los que actuaban en nombre del Rey. Por lo tanto, la idea era conseguir empresarios que pudieran acceder de forma indirecta al cáñamo báltico de forma regular y aquí es donde aparece la Casa Gardoqui.

La Casa había sido constituida por José Ignacio de Gardoqui y Mezeta en 1715, y a título personal ya figuraba en el Registro de comerciantes de Bilbao desde 1726. A partir de 1756 encontramos su firma bajo el nombre de Jose Gardoqui e hijo, y dos años después aparece bajo el nombre comercial de Jose Gardoqui e hijos (incluyendo ahora a sus hijos José Joaquín y Diego María), como podemos ver en la estructura familiar representada en la Ilustración 1¹¹. Para el interés de este texto es importante destacar que uno de sus hijos, Domingo Gardoqui, ya sostenía frecuentes negocios con Francia (principalmente la comercialización de paño y su participación en préstamos comerciales).

José Ignacio Gardoqui Mezeta				
José Joaquín	Diego María	Jua Ignacio	Francisco Javier Antonio	Domingo

Ilustración 1. Primera generación de la Casa Comercial Gardoqui. Fuente: elaboración propia a partir de Rueda Soler (1992) y Calderón Cuadrado (2006).

¹¹ Una bibliografía general a la Casa Gardoqui en: (Fernández – Fernández, 1989; Rueda Soler, 1992; Cava Mesa - Cava Mesa, 1992; Calderón Cuadrado, 2004; 2006; Artola Renedo, 2010; Cava Mesa, 2017; 2018)

Lo que interesa para la cuestión que analizamos aquí es definir las ventajas competitivas que ofreció la Casa Gardoqui a la corona española para que fuera escogida como intermediaria en la compra de derivados del cáñamo en territorio francés. La primera de estas virtudes, como hemos dicho, era la experiencia y la preexistencia de contactos comerciales de los Gardoqui realizados por Domingo en los principales puertos galos del Atlántico durante los años 50 y 60 del siglo XVIII (véase Ilustración 2).



Ilustración 2. Barcos con cargamentos de la casa Gardoqui en Francia (1760-80). Fuentes: elaboración propia Ilustración 2. Barcos con cargamentos de la casa Gardoqui en Francia (1760-80). Fuentes: elaboración propia a partir de diferentes fuentes (se detallan en ¹²).

¹² Archivo Histórico de la Diputación Foral de Bizkaia (en adelante AHDFB): Consulado 0400/097; Consulado 0847/012/087; Consulado 0402/050; Consulado 0405/039/012; Consulado 0406/002/079; Consulado 0410/012; Consulado 0411/057; Consulado 0415/015; Consulado 0412/014/135; Consulado 0406/001/015; Consulado 0406/001/016; Consulado 0406/002/040; Consulado 0406/002/084; Consulado 0412/014/045; Consulado 0412/014/046;

La segunda, sin duda, es que los Gardoqui ya habían ido adquiriendo experiencia en el negocio de la compraventa de cáñamo y de jarcia desde casi el inicio de la Guerra de Independencia de los Estados Unidos. La relación de los Gardoqui con el mercado de la guerra se fraguó desde 1770 cuando la corona española empezó a posicionarse políticamente respecto al movimiento de emancipación de las colonias inglesas. De hecho, el gobierno creyó que era conveniente apoyar a los revolucionarios estadounidenses, pues era una oportunidad para debilitar a su gran enemigo, Inglaterra. Con esta nueva línea de actuación, en favor de la rebelión en Norteamérica, muchos empresarios y comerciantes españoles, como el caso de Juan de Miralles¹³ (Ribes Iborra, 1997; Böttcher, 2000; Champion, 2008), aprovecharon la oportunidad y se beneficiaron económicamente participando en la compra y suministro de armas, municiones y en el financiamiento de los rebeldes.

La puerta de acceso de los Gardoqui a este dinámico mercado bélico fue su posicionamiento comercial previo en los puertos coloniales atlánticos. Desde finales de la década de 1760, los bilbaínos tenían presencia y negocios, y por lo tanto contactos, en los puertos de Boston, Salem y Marblehead. Allí compraban bacalao y tabaco, y vendían hierro bilbaíno, a la vez que construían una red de contactos comerciales muy importante. De forma natural, los revolucionarios estadounidenses recurrieron rápido a los comerciantes bilbaínos que les garantizaban el acceso a Europa y a los materiales estratégicos que necesitaban. De hecho, la Casa recibió un empujón económico con el estallido del conflicto, porque llevaba tiempo asentada más en el puerto de Salem (donde compraban bacalao) que en el de Boston. Cuando las fuerzas navales inglesas bloquearon el puerto de la ciudad, los Gardoqui se

Consulado 0412/014/107; Consulado 0402/075; Consulado 0406/001/128.

¹³ Juan de Miralles y Trayllon (1713-1780) fue un empresario y comerciante alicantino que desempeñó un papel destacado en el apoyo a la rebelión estadounidense. A partir de 1740, Miralles se avecinó en La Habana y contrajo matrimonio con la hija de una familia muy acomodada cubana, enlace que le permitió incrementar su patrimonio, y le abrió las puertas al comercio internacional. Además, mantuvo una relación de amistad con George Washington, y la historiografía coincide en indicar que sus principales aportaciones a la causa independentista se basaron en: su conocimiento de la idiosincrasia estadounidense y su temprana localización en Filadelfia; su capacidad de intermediación entre el liderazgo rebelde y el gobierno español; el suministro de recursos y financiamiento (armas, municiones y material médico); y su condición de diplomático informal que actuaba en nombre de la corona española (Ribes Iborra, 1997; Böttcher, 2000).

convirtieron en unos interlocutores muy válidos, puesto que era en Salem donde tenían almacenes y barcos disponibles.

En 1775, la Casa llegó un acuerdo con Elbridge Gerry, por el que se comprometía a acopiar gran cantidad de materiales esenciales para la guerra en Europa. Los estadounidenses suministrarían Bacalao, tabaco, arroz, índigo, brea, pez y trementina; y, a cambio, los Gardoqui les entregarían fusiles, uniformes, jarcia, lona y mantas compradas en Francia, por la que obtendrían un 3% del total de la operación (Rueda Soler, 1992; Calderón Cuadrado, 2004). Los bilbaínos dispusieron la compra del encargo en Francia. Y aprovechando sus contactos se centraron en Bayona y Burdeos donde adquirieron todo lo necesario para enviarlo a Bilbao. Una vez en el puerto del Cantábrico fueron embarcados con destino a los puertos rebeldes bajo el pabellón de conveniencia, e intentando sortear el bloqueo que imponía la armada británica en la costa atlántica norteamericana¹⁴.

¹⁴ Los productos fueron embarcados en los buques *Tabby*, *Alexander*, *Charlotte*, *Neptune*, *Scorpion* y *The Northern Star* (como se puede ver en la Ilustración 3).



Ilustración 3. Buques del primer envío de materiales militares de Gardoqui a Salem (1775).
Fuente: elaboración propia a partir de Rueda Soler (1992) y Calderón Cuadrado (2004).

A medida que el conflicto en las colonias inglesas aumentaba de intensidad, Francia y España comenzaron a implicarse cada vez más. Al principio, de forma soterrada, como hemos visto en el caso de los Gardoqui, pero cada vez más directamente y, especialmente, a partir del envío directo de dinero a los rebeldes que se conseguía con préstamos negociados en Europa. De hecho, Francia había permitido la constitución en Burdeos (con una sucursal en Nueva Orleans) de la compañía comercial *Roderigue Hortalez et Cie*, impulsada por el gobernador Luis de Unzaga y Amézaga, y dirigida por Caron de Beaumarchais (Caggoon de Bomarche). Esta empresa constituye un claro ejemplo de empresa tapadera que permitía intervenir en la guerra revolucionaria estadounidense sin relevar las vinculaciones con las respectivas administraciones españolas y francesas (Rueda Soler, 1992; Calderón Cuadrado, 2004). Por su parte, los Gardoqui seguían actuando todavía sin

una clara vinculación con el gobierno español, tal y como ha defendido la historiografía (Calderón Cuadrado, 2004, p. 145). Sin embargo, a partir de 1777, la situación cambió para bien para la casa comercial bilbaína (Calderón Cuadrado, 2004) porque pudo aprovechar la pérdida de relevancia de la *Roderigue Hortalez et Cie* ahogada en deudas (Morton, 1977; Statler, 2012).

5. Los Gardoqui: suministradores secretos de cáñamo a la Real Armada (1790)

Si los años 70 fueron complicados en las compras españolas de cáñamo ruso (Torres Sánchez, 2012b, p. 60), la década de los 80 fue catastrófica¹⁵. Los contratos firmados acabaron cancelados y los almacenes permanecían vacíos y el gobierno español exploró sistemas alternativos de suministro. De forma que se volvió a requerir los servicios de empresarios con experiencia contrastada en las compras internacionales de este insumo. Un requisito que los Gardoqui cumplían a la perfección pues podían ofrecer su red comercial en Francia y, gracias a su conocimiento adquirido durante la revolución norteamericana, sabían de las particularidades del cáñamo, y tenían práctica en operaciones con pabellones de conveniencia y de comercio entre neutrales. Esta localización en plazas comerciales francesas fue vista como una oportunidad por la monarquía española puesto que los Gardoqui podrían adquirir el cáñamo báltico a mercaderes galos, como si lo hicieran a título personal para sus negocios. Evitando que las compras se vieran con recelo por el gobierno francés, y ocultarlas a Inglaterra.

A partir de principios de 1790, La Secretaría de Marina encargó a Juan Ignacio de Gardoqui unas 644 toneladas de cáñamo báltico para el arsenal de Ferrol. Para finales de abril, los vascos se habían hecho en Bilbao con 460 toneladas de fibra¹⁶ y la enviaron al arsenal, aunque los elevados precios (que oscilaron entre los 11,5 y 13,5 pesos por quintal) no acabaron de convencer al gobierno. A principios de mayo, intentaron adquirir el cáñamo restante en San Sebastián, Bayona y Burdeos¹⁷, aunque

¹⁵ “Ni hay tiempo para pedir noticias positivas, sólo se puede conjeturar con lo que se cuenta actualmente en España”. Archivo Museo Don Álvaro de Bazán (en adelante AMDAB), Secretaría de Marina (en adelante SM), Acopios, legajo (en adelante leg.) 3878. Juan Ignacio de Gardoqui a Antonio Valdés; Madrid, 8 mayo 1790.

¹⁶ AMDAB, SM, Acopios, leg. 3878. Juan Ignacio de Gardoqui a Antonio Valdés; Madrid, 30 abril 1790.

¹⁷ AMDAB, SM, Acopios, leg. 3878. Juan Ignacio de Gardoqui a Antonio Valdés; Madrid, 2

tuvieron muchas dificultades (en abril compraron menos de 14 toneladas)¹⁸, Contactaron con corresponsales en Hamburgo y Bremen, donde suponían que podrían adquirir el cáñamo que faltaba¹⁹, y al mismo tiempo comenzaron a negociar con la empresa *Rey y Brandemburgo*, propiedad del cónsul ruso en Cádiz²⁰, Estas consultas permitieron la compra de 184 toneladas en Hamburgo y 92 toneladas en Burdeos y Bayona²¹. Paralelamente, consiguieron que la compañía *Rey y Brandemburgo* aceptara una rebaja en los precios (acabó en 11 pesos el quintal), lo que allanó la compra de otras 138 toneladas a entregar durante julio²².

A medida que el cáñamo comprado llegaba al arsenal ferrolano, desde mediados de 1790 a principios de 1791, fue sometido a pruebas de calidad con algunos malos resultados pero la necesidad de la corona y, posiblemente, el reconocimiento a los servicios pasados de los bilbaínos evitó que fueran sancionados²³. De hecho, y gracias a estos controles, conocemos las grandes dificultades que debieron sortear en Francia en un contexto de inestabilidad política²⁴. Como reflejan los precios de la Tabla 1.

mayo 1790.

¹⁸ AMDAB, SM, Acopios, leg. 3878.

¹⁹ AMDAB, SM, Acopios, leg. 3878. Juan Ignacio de Gardoqui a Antonio Valdés, Madrid; 4 mayo 1790.

²⁰ AMDAB, SM, Acopios, leg. 3878. Rey y Brandeburgo a Juan Ignacio de Gardoqui, Aranjuez; 5 mayo 1790.

²¹ AMDAB, SM, Acopios, leg. 3878. Aranjuez; 11 mayo 1790; 14 mayo de 1790.

²² AMDAB, SM, Acopios, leg. 3878. Juan Ignacio de Gardoqui a Antonio Valdés; Madrid, 17 mayo 1790.

²³ AMDAB, SM, Arsenales, leg. 3760. 12 abril 1791.

²⁴ AMDAB, SM, Cáñamos, leg. 3801. Junta del Departamento; Ferrol, 12 de abril de 1791.

Puerto	Peso	Precio quintal (en reales y maravedíes)
Bayona	1.849	198 y 21
Burdeos	5.374	183 y 32
Bilbao	1.298	187 y 4
Hamburgo	5.589	159
Media		176 y 10

Tabla 1. Entregas de cáñamo realizadas por Casa Gardoqui en 1790 y 1791. (Fuente: elaboración propia a partir de²⁵ (el precio es en vellón))

6. Conclusiones

Los Gardoqui y sus compras de cáñamo para la Real Armada ejemplarizan como la empresa privada puede cubrir las necesidades de los gobiernos, especialmente cuando éstas son de tipo militar. Hemos definido como esta empresa permitió comprar cáñamo ruso en Francia y Hamburgo, usando sus recursos humanos y materiales. Y destacamos que lo hizo precisamente en un contexto bélico muy complicado con un acceso restringido a los puertos rusos.

En definitiva, fue esencial, como lo es actualmente, que los estados se provean de una eficaz red de empresarios particulares que le provean de los artículos necesarios para el ejercicio de la violencia (bien sea defensiva u ofensiva). E, igualmente, es muy importante el papel que estos individuos y sociedades pueden ofrecer para cubrir o acceder a mercados restringidos. Los Gardoqui se beneficiaron económicamente con las comisiones que cobraron, y la corona española obtuvo materiales estratégicos, en suma, una auténtica relación win to win.

²⁵ *Ibidem*.

7. Bibliografía

- Albareda i Salvadó, Joaquim - Sallés Vilaseca, Núria (Eds.) (2021), *La reconstrucción de la política internacional española: El reinado de Felipe V*. Madrid: Casa de Velázquez.
- Allen, Robert C. – Unger, Richard W. (2000) 'Allen - Unger Database Global Commodity Prices 964-1983'. Allen - Unger Database Global Commodity Prices 964-1983 <http://www.gcpdb.info/>
- Artola Renedo, Andoni (2010) 'El cardenal Francisco Antonio Gardoqui (1747-1820): las claves de una carrera en la Iglesia Católica', *Bidebarrieta: Revista de humanidades y ciencias sociales de Bilbao*, 21, pp. 47-66.
- Baudot Monroy, María (2013) *La defensa del Imperio: Julián de Arriaga en la Armada (1700-1754)*. Editum. Cátedra de Historia Naval 2. Murcia: Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones.
- Black, Jeremy - Philip Woodfine (1989) *The British navy and the use of naval power in the eighteenth century*. Leicester: Leicester University Press.
- Bogucka, Maria (1980) 'The Role of Baltic Trade in European Development from the XVIth to the XVIIIth Centuries', *Journal of European Economic History* IX (1), pp. 5-20.
- Böttcher, Nikolaus (2000) 'Juan de Miralles: Un comerciante cubano en la guerra de independencia norteamericana', *Anuario de Estudios Americanos*, 57 (1), pp. 171-194. <https://doi.org/10.3989/aeamer.2000.v57.i1.263>
- Bruijn, Jacobus Ruurd (1993) *The Dutch Navy of the Seventeenth and Eighteenth Centuries*. Columbia, S.C.: University of South Carolina Press.
- Calderón Cuadrado, Reyes (2004) *Empresarios españoles en el proceso de independencia norteamericana: la Casa Gardoqui e hijos de Bilbao*. Madrid: Unión Editorial.
- (2006) "La Casa Gardoqui. Las claves del éxito de una familia de empresarios", *Bidebarrieta: Revista de humanidades y ciencias sociales de Bilbao*, 17, pp. 199-212.
- Camarero Bullón, Concepción (1994) 'Del cáñamo, lonas y jarcias', en Cabero Diéguez, Valentín (ed.) *El medio rural español: cultura, paisaje y naturaleza: homenaje a don Angel Cabo Alonso*, I, pp. 279-292. Salamanca: Universidad de Salamanca.

- Canales, Carlos – Rey, Miguel del (2011) *Naves mancas: la Armada Española a vela: de Cabo Celidonia a Trafalgar*. Madrid: Edaf.
- Cava Mesa, Begoña (2017) 'Ilustrado, comerciante y diplomático. La dimensión histórica de Diego de Gardoqui en la Independencia de los Estados Unidos', *La memoria recobrada: huellas en la historia de los Estados Unidos*, 2017, pp. 77-90. Bilbao: Iberdrola.
- (2018) 'Enlightenment Figure. Trader and Diplomat: The Historical Contribution of Diego de Gardoqui to the Independence of the United States', *Recovered Memories: Spain, New Orleans and the Support for the American Revolution*, 2018, pp. 119-130. Bilbao: Iberdrola.
- Cava Mesa, Begoña - Cava Mesa, María Jesús (1992) *Diego María de Gardoqui: un bilbaíno en la diplomacia del siglo XVIII*. Bilbao: Bilbao Bizkaia Kutxa.
- Celetti, David (2004) 'La canapa e l'arsenale. Aspetti e problemi della gestione di una fibra strategica nella Repubblica Veneta d'età moderna', *Studi Storici Luigi Simeoni*, 40, pp. 119-163.
- (2007) *La canapa nella Repubblica Veneta: produzione nazionale e importazioni in età moderna*. Venezia: Istituto veneto di scienze, lettere ed arti.
- (2020) 'Considerations on Hemp and Alternative Agruculture in Italy, France and Russia from Seventeenth to the Nineteenth Century', en Béaur, Gérard, *Alternative Agriculture in Europe (Sixteenth-Twentieth Centuries)*. Turnhuot: Brepols.
- Champion, Brian (2008) 'Spies (Look) Like Us: The Early Use of Business and Civilian Covers in Covert Operations', *International Journal of Intelligence and CounterIntelligence*, 21 (3), pp. 530-564. <https://doi.org/10.1080/08850600701651268>
- Chapin Lane, Frederic (1932) 'The Rope Factory and Hemp Trade of Venice in the Fifteenth and Sixteenth Centuries', *Journal of Economic and Business History*, 4, pp. 830-847.
- Cooney, Jerry W. (1979) 'A Colonial Naval Industry: The "Fabrica de Cables" of Paraguay', *Revista de Historia de América*, 87, pp. 105-126.
- Córdoba de la Llave, Ricardo (1996) 'Técnicas de cordonería aplicadas a la construcción naval en la Andalucía del descubrimiento', en Achútegui Rodríguez, Juan José (ed.) *La construcción naval y la navegación: I Simposio de Historia de las Técnicas: Cantabria 26, 27 y 28 octubre 1995*, pp. 105-112. Santander:

Sociedad Española de Historia de las Ciencias y de las Técnicas, SEHCYT, Universidad de Cantabria.

- Crosby, Alfred W. (1965) *America, Russia, Hemp, and Napoleon: American Trade with Russia and the Baltic, 1783-1812*. Columbus: Ohio State University Press.
- Curry-Machado, Jonathan (2007) 'The Commodities of Empire Working Papers'. Website for Research Project. *Commodities of Empire: A British Academy Research Project* (blog).
- (2013) *Global Histories, Imperial Commodities, Local Interactions*. New York: Palgrave Macmillan.
- Davey, James (2011) 'Securing the Sinews of Sea Power: British Intervention in the Baltic 1780-1815', *International History Review* 33 (2), pp. 161-184.
- Deitch, Robert (2003) *Hemp: American History Revisited: The Plant with a Divided History*. New York: Algora Pub.
- Díaz-Ordóñez, Manuel (2003) 'El riesgo de contratar con el enemigo. Suministros ingleses para la Armada Real española en el siglo XVIII', *Revista de historia naval*, 21 (80), pp. 65-74.
- (2006) 'Si en la comisión de Marina te vieres...: las dificultades salariales y de promoción de un técnico comisionado de la Armada Real en el setecientos', *Revista de historia naval*, 24 (95), pp. 71-88.
- (2015) 'Pedro de Mora y Salazar: marino, espía y administrador de la Comisión de Cáñamo de la Real Armada en Granada', en González Quintero, José - Martínez Shaw, Carlos - Alfonso Mola, Marina (eds.) *La economía marítima en España y las Indias, 16 estudios*, pp. 233-254. San Fernando: Ayuntamiento de San Fernando.
- (2016) 'La comisión del cáñamo en Granada. Sustituir la dependencia báltica como estrategia defensiva del Imperio español en el siglo XVIII', *Vegueta: Anuario de la Facultad de Geografía e Historia*, 16, pp. 93-123.
- (2017a) 'Los pros y los contras de la guerra como motor de la globalización del cáñamo en América en el siglo XVII', en Rodríguez Hernández, Antonio José - Arroyo Vozmediano, Julio - Sánchez Belén, Juan Antonio (eds.) *Comercio, guerra y finanzas en una época en transición (siglos XVII-XVIII)*, pp. 61-90. Valladolid: Ediciones Castilla.

- (2017b) 'Reflexiones en torno a la integración del mercado europeo del cáñamo en el siglo XVIII'. Salamanca: Ediciones Castilla.
 - (2018) 'Radiografía de un fracaso angloespañol: el cáñamo, un producto que debería de haber llegado de América durante los siglos XVI-XIX', *Obradoiro de Historia Moderna*, 27, pp. 263-289. <http://dx.doi.org/10.15304/ohm.27.5138>
 - (2019a) 'El abastecimiento militar de cáñamo para el imperio español (1665-1808):: globalización, estado y empresarios en el largo Siglo XVIII', *Espacio, tiempo y forma. Serie IV, Historia moderna*, 32, pp. 45-72.
 - (2019b) 'Las nuevas periferias americanas en la circulación de cáñamo y jarcia para la construcción naval militar española en el siglo XVIII', *Magallánica: revista de historia moderna* 6 (11), pp. 181-202.
 - (2021) 'European Imperialism, War, Strategic Commodities, and Ecological Limits. The Diffusion of Hemp in South America and its Ghost Fibers', en Yun Casalilla, Bartolomé – Berti, Ilaria – Svriz Wucherer, Pedro Miguel Omar (eds.) *American Globalization. On the Introduction of Old World's Goods in the Americas (c.1492-1898)*. Routledge Studies in Renaissance and Early Modern Worlds of Knowledge. Nueva York: Routledge.
- Díaz-Ordóñez, Manuel - Rodríguez-Hernández, Antonio José (2020) 'Cannabis Yarn in the Spanish and English Empires. Different Policies, but the Same Results?', *War & Society*, 40 (1), pp. 25-42.
- Evans, Chris – Rydén, Göran (2007) *Baltic Iron in the Atlantic World in the Eighteenth Century*. Leiden; Boston: Brill. <http://dx.doi.org/10.1163/ej.9789004161535.i-360>
- Fedorowicz, J. K. (1980) *England's Baltic Trade in the Early Seventeenth Century: A Study in Anglo-Polish Commercial Diplomacy*, Cambridge, New York: Cambridge University Press.
- Fernández Duro, Cesáreo (1895) *Armada española desde la unión de los reinos de Castilla y de León*. Madrid: Est. tipográfico Sucesores de Rivadeneyra.
- Fernández y Fernández, Enrique (1989) 'Esbozo biográfico de un ministro ilustrado, Diego de Gardoqui y Arriquirar (1735-1798)', *Hispania: Revista española de historia*, 49 (172), pp. 713-730.
- García Hurtado, Manuel-Reyes (2012), *La Armada Española en el siglo XVIII: ciencia, hombres y barcos*. Madrid: Sílex.

- González Enciso, Agustín (2013) 'Del "contractor state al estado fabricante": el cambio de propiedad en la fábrica de municiones de Eugui en 1766', *Revista de la historia de la economía y de la empresa*, 7, pp. 455-480.
- González Enciso, Agustín - Torres Sánchez, Rafael - Solbes Ferri, Sergio (2013) 'Eighteenth-Century Spain as a Contractor State', *International Journal of Maritime History*, 25 (1), pp. 253-257.
- Goodman, David (2001) *El Poderío naval español: historia de la armada española del siglo XVII* (traducido por Juan Pedro Campos). Barcelona: Península Ediciones.
- Guimerá Ravina, Agustín – Chalin, Olivier (2022) *La Real Armada y el mundo hispánico en el siglo XVIII*, Editorial UNED.
- Harding, Richard - Solbes Ferri, Sergio (Eds.) (2012), *The Contractor State and its Implications, 1659-1815*, Las Palmas de Gran Canaria: Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- Hazareesingh, Sandip - Curry-Machado, Jonathan (2009) 'Commodities, Empires, and Global History (Guest Editorial, Special Issue of the Journal of Global History)', *Journal of Global History*, 4 (1), pp. 1-5.
- Heeres, W. G. - Faber, J. A. (1988) *From Dunkirk to Danzig: Shipping and Trade in the North Sea and the Baltic, 1350-1850*. Hilversum: Verloren Publishers.
- Jacks, David (2000) *Market Integration in the North and Baltic Seas, 1500-1800*. London: London School of Economics and Political Science.
- Jiggins, John (2012) *Sir Joseph Banks and the Question of Hemp: Hemp, Sea-Power and Empire, 1776-1815*, Indooroopilly: Jayjay.
- Juan-García Aguado, José María de (2012) 'El navío de guerra como paradigma ilustrado', en Reyes García Hurtado (ed.) *La Armada española en el siglo XVIII: ciencia, hombres y barcos*, pp.285-296. Madrid: Silex Ediciones.
- Knight, R. J. B. - Howard Wilcox, Martin (2010) *Sustaining the Fleet, 1793-1815: War, the British Navy and the Contractor State*. Woodbridge: Boydell Press.
- Knight, Roger (2011) 'Changing the Agenda: The 'new' Naval History of the British Sailing Navy', *Mar. Mirror Mariners Mirror*, 97 (1), pp. 225-242.
- Lu, Xiaozhai – Clarke, Robert C. (1995) 'The cultivation and use of hemp in ancient China', *Journal of the International Hemp Association* 2 (1), pp. 26-31.

- Marcandier, M. (1774) *Tratado del cáñamo*. Madrid: Antonio de Sancha.
- Merino Navarro, José Patricio (1975) 'Cultivos industriales: el cáñamo en España (1750-1800)', *Hispania: Revista española de historia* 35 (131), pp. 567-584.
- (1981) *La Armada española en el siglo XVIII*. Madrid: Fundación Universitaria Española.
- Miller, Milton E. (1987) 'Naval Stores and Anglo-Russian Encounters in the Baltic: The English Expedition of 1715', en Runyan, Timothy J. – *Society Great Lakes Historical* (Eds.), pp. 167-182. Detroit: Wayne State University Press.
- Morton, Brian N. (1977) 'Roderigue Hortalez to the Secret Committee: An Unpublished French Policy Statement of 1777', *The French Review*, 50 (6), pp. 875-890.
- Mosk, Sanford A. (1939) 'Subsidized Hemp Production in Spanish California', *Agricultural History*, 13 (4), pp. 171-175.
- Murray, John J. (1942) 'Baltic Commerce and Power Politics in the Early Eighteenth Century', *Huntington Library Quarterly*, 6, pp. 293-312.
- Ortiz Sotelo, Jorge (2010) 'La Real Armada en el Perú, 1746-1824', *Actas del VIII Simposio de Historia Marítima y Naval Iberoamericana: 9-13 noviembre de 2009 / Simposio de Historia Marítima y Naval Iberoamericana*, pp. 351-374. Lima: Instituto de Estudios Históricos-Marítimos.
- (2015) *La Real Armada en el Pacífico Sur: el Apostadero Naval del Callao, 1746-1824*. México, D.F.: Iberoamericana ; Bonilla Artigas Editores, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Price, Jacob M. (1989) 'What Did Merchants Do? Reflections on British Overseas Trade, 1660–1790', *The Journal of Economic History*, 49/ (02), pp. 267-284. <<https://doi.org/10.1017/S0022050700007920>>
- Ribes Iborra, Vicent (1997) 'Nuevos datos biográficos sobre Juan de Miralles', *Revista de historia moderna*, 16, pp. 363-374 <<https://doi.org/10.14198/RHM1997.16.17>>
- Rönnbäck, Klas (2010) 'New and Old Peripheries: Britain, the Baltic, and the Americas in the Great Divergence', *Journal of Global History*, 5 (3), pp. 373-394. <<https://doi.org/10.1017/S1740022810000197>>

- Rueda Soler, Natividad (1992) *La compañía de comercio «Gardoqui e Hijos»: sus relaciones políticas y económicas con Norteamérica (1770-1780)*. Vitoria-Gasteiz: Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco.
- Rystad, Göran – Böhme, Klaus-Richard – Carlgren, W.M. (1994) *In Quest of Trade and Security: The Baltic in Power Politics, 1500-1990*. Lund: Lund University Press.
- Sallés Vilaseca, Núria (2012) 'Un imperi massa gran per a un sol home: la participació de les elits en les estructures del poder polític a Rússia al primer quart del segle XVIII', *Entremons: UPF Journal of World History*, 3, pp. 1-15.
- (2021a) 'Rusia, un nuevo espacio en la política exterior de Felipe V. Cinco episodios diplomáticos hispano-rusos', en Sallés Vilaseca, Núria – Albareda i Salvadó, Joaquim (Eds.) *La reconstrucción de la política internacional española: el reinado de Felipe V*, pp. 89-105. Madrid: Casa de Velázquez.
 - (2021b) 'Un nuevo peso en la balanza: la incorporación de Rusia a la negociación del sistema del equilibrio europeo (1717-1721)', en Álvarez-Ossorio Alvariano, Antonio - Bravo Ñozano, Cristina Eds.) *Los embajadores: representantes de la soberanía, garantes del equilibrio, 1659-1748*, pp. 229-246. Madrid: Marcial Pons Historia.
- Sánchez Baena, Juan José - Chaín Navarro, Celia - Martínez-Solís, Lorena (2011) *Estudios de historia naval: actitudes y medios en la Real Armada del siglo XVIII*. Murcia: Universidad de Murcia y Ministerio de Defensa.
- Serrera Contreras, Ramón María (1974) *Cultivo y manufactura de lino y cáñamo en Nueva España, 1777-1800*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispano-Americanos de Sevilla.
- Statler, Kathryn (2012) 'Improbable Patriot: The Secret History of Monsieur de Beaumarchais, the French Playwright Who Saved the American Revolution', *The Historian*, 74 (4), pp. 859-861.
- Stubbs, Jean - Clarence-Smith, William (2007) 'British Academy Research Project Commodities of Empire', Research Project. Commodities of Empire. 2007. <<https://commoditiesofempire.org.uk/>>
- Torres Sánchez, Rafael (2016) *Military Entrepreneurs and the Spanish Contractor State in the Eighteenth Century*. Oxford University Press.

- (2000) 'Producir o comprar, la demanda de la corona española de productos industriales en el siglo XVIII', en Ribot García, Luis Antonio – De Rosa, Luigi (Eds.) *Industria y Época Moderna*, pp. 95-131. Madrid: Editorial Actas.
 - (2012a) 'Contractor State and Mercantilism. The Spanish-Navy Hemp, Rigging and Sailcloth Supply Policy in the Second Half of the Eighteenth Century', en Harding, Richard – Solbes Ferri, Sergio (Eds.) *The Contractor State and Its Implications, 1659-1815*, pp. 308-335. Las Palmas de Gran Canaria: Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
 - (2012b) 'La Política de abastecimiento de cáñamo a la Armada en la segunda mitad del siglo XVIII', *Revista de historia naval*, 116, pp. 47-71.
 - (2013) 'El negocio de la guerra. La movilización de recursos militares y la construcción de la Monarquía española, siglos XVII y XVIII', *Studia historica. Historia moderna*, 35, pp. 23-32.
 - (2014) 'In the Shade of Power. Monopolist Entrepreneurs, the State and Spanish Military Victualling in the Eighteenth Century', en Fynnn-Paul, Jeff (Ed.) *War, Entrepreneurs, and the State in Europe and the Mediterranean, 1300-1800*, pp. 260-286. Leiden: Brill.
- Valdez-Bubnov, Iván (2005) *Naval Power and State Modernisation: Spanish Shipbuilding Policy in the Eighteenth Century*. Cambridge: University of Cambridge.
- (2011) *Poder naval y modernización del Estado: política de construcción naval española, siglos XVI-XVIII*. México D.F.: Bonilla Artigas, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Históricas, Iberoamericana Vervuert.
 - (2019) 'Navíos para un imperio global: la construcción naval y la matrícula de mar en España, América y Filipinas durante el largo Siglo XVIII (1670-1834)', *Espacio, tiempo y forma. Serie IV, Historia moderna*, 32, pp. 123-160.
- Wilson, Ben (2014) *Empire of the Deep: The Rise and Fall of the British Navy*. Londres: Phoenix.

8. Curriculum vitae

Manuel Díaz-Ordóñez

Universidad de Sevilla

<<https://orcid.org/0000-0002-3492-6210>>

Adrián Díaz-Milán

Universidad de Navarra

<<https://orcid.org/0000-0001-9638-4130>>

Periodico semestrale pubblicato dal CNR

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