

La colaboración olvidada: Estado y sociedad en la movilización de recursos para la guerra en la Edad Moderna

Rafael Torres-Sánchez

Universidad de Navarra
rtorres@unav.es

*Alberto Angulo-Morales**

Universidad del País Vasco
alberto.angulo@ehu.es

Resumen: La movilización de recursos militares en la Edad Moderna fue el fruto de la colaboración entre Estado y sociedad. Este hecho ha sido subestimado por la disposición de los historiadores a resaltar la relación entre la guerra y la construcción del Estado. Nuestro objetivo aquí es volver a poner bajo el foco esta cuestión histórica para descubrir por qué esta colaboración Estado-sociedad ha sido sistemáticamente menospreciada en favor de la idea dominante del Estado como la fuerza motriz, consecuencia este mismo de la guerra y, en última instancia, promotor del desarrollo. Abogamos por la necesidad de recuperar esta colaboración entre Estado y sociedad para la movilización de recursos como punto de apoyo para entender el impacto desigual de la guerra sobre el desarrollo, actuando en ocasiones como una palanca para el enriquecimiento de ciertos países mientras que en otros casos conduciría a su ruina. Creemos que esa colaboración es un factor crucial aquí. Explicar por qué su importancia ha sido minimizada por los historiadores puede ayudar a poner en cuestión la interpretación tradicional solidificada en torno al paradigma de la construcción del Estado y el efecto según el cual guerra sería igual a prosperidad.

Palabras clave: construcción del Estado, estado fiscal-militar, revolución militar, guerra, elite-sociedad.

* Ambos autores son investigadores principales del proyecto «La defensa global. La movilización de recursos militares en la construcción imperial de la Monarquía Hispánica, siglos XVII y XVIII» (ref. PID2021-127306NB-I00), financiado por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades del Gobierno de España.

Abstract: The mobilisation of military resources in the early modern period involved the collaboration between state and society. This fact has been overlooked by those historians who have been intent on explaining the relationship between warfare and state-building. Our aim is to explore this historical question. Why has the state-society collaboration has been systematically downplayed in favour of the overarching idea of the state as the driving force and consequence of warfare and, ultimately, of development? We argue for the need to recover the analysis of the collaboration between state and society in the mobilisation of resources to understand the unequal impact of warfare on development. In the case of some countries, warfare led to the acquisition of great wealth, while, in the case of others, it drove them to ruin. We believe that collaboration is a crucial factor. Explaining the reasons why this collaboration has been played down by historians helps challenge the traditional interpretation that revolves around the paradigm of path-dependent state-building and the warfare-to-welfare effect.

Keywords: state building, fiscal-military state, military revolution, warfare, elite society.

A la pregunta de *¿Por qué Europa conquistó el mundo?*, Philip T. Hoffman contestó que, durante la Edad Moderna, los europeos lograron convertir su rivalidad militar en una interrelación constante y positiva entre la construcción política del Estado y el desarrollo económico¹. Hoffman sostenía que el éxito de los europeos se apoyó en la construcción de estados nacionales fuertes y competitivos capaces de crear instituciones sólidas, con administraciones y finanzas eficientes, dotándolas con la autoridad para reunir los recursos necesarios con los que sostener la rivalidad en Europa y dejar su huella en el mundo. Si Hoffman llegó a esta respuesta es porque el «patrón de guerra europeo» enunciado por Charles Tilly, con su énfasis en la coerción, la violencia y la aproximación darwinista a la construcción del Estado, ha sido y sigue siendo omnipresente en el pensamiento de los historiadores. Un número muy relevante de investigadores reconocen que la influencia de Tilly ha sido «significativa, cuando no canónica»². Con multitud de matices y algunas notables

¹ Philip T. HOFFMAN: «What Do States Do? Politics and Economic History», *Journal of Economic History*, 75(2) (2015), pp. 303-332, e id.: *Why did Europe conquer the world?*, Princeton, Princeton University Press, 2015.

² Lars Bo KASPERSEN y Jeppe STRANDBJERG (eds.): *Does War Make States? In-*

excepciones en lo referente a la idea de la guerra como el principal catalizador del proceso³, existe cierto consenso en torno al efecto que correlaciona guerra y prosperidad⁴.

El problema de estas interpretaciones holísticas y su énfasis en el paradigma de la construcción del Estado durante la Edad Moderna es que han tendido a alejarse de la realidad histórica. Esto ha favorecido una visión dogmática del proceso institucional, administrativo y financiero superpuesto a la realidad histórica y a los recursos y servicios que verdaderamente se movilizaban, así como a las diversas e importantes repercusiones de cada contexto y caso sobre sus respectivas sociedades. Esta interpretación dogmática ha comportado una falta de interés o ha actuado como un obstáculo, sobre todo a la hora de investigar la auténtica forma en que el Estado y la sociedad respondieron en cada escenario particular a las demandas de suministros militares procedentes del propio Estado y de otras instituciones. Nosotros sostenemos que una reevaluación de la visión tradicional de la relación entre la guerra y el desarrollo podría ayudar a superar las limitaciones en nuestra visión del problema y acercarnos a la imagen real de cómo el Estado, los empresarios y todo tipo de agrupaciones públicas y privadas aunaron esfuerzos en la movilización de recursos para la guerra. A pesar de los innegables avances que han traído consigo las recientes investigaciones históricas, el resultado ha sido un énfasis excesivo en el Estado y su construcción en detrimento de la colaboración Estado-sociedad. Aquí aspiramos a descubrir por qué, atendiendo desde otra perspectiva a conceptos y debates tan esenciales como el Estado fiscal-militar, el mercantilismo, la revolución militar, el Estado contratista y los empresarios militares. Lo hacemos con la idea de resaltar las limitaciones de esta visión, sin que por ello ignoremos las posibilidades ofrecidas por estos nuevos avances para la comprensión de la importancia de la colaboración Estado-sociedad en la movilización de recursos para la guerra.

vestigations of Charles Tilly's Historical Sociology, Cambridge, Cambridge University Press, 2017, p. 17.

³ Steve PINCUS y James ROBINSON: «Wars and State-Making Reconsidered. The Rise of the Developmental State», *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, 71(1) (2016), pp. 5-36.

⁴ Mark DINCECCO y Massimiliano ONORATO: *From Warfare to Wealth: The Military Origins of Urban Prosperity in Europe*, Nueva York, Cambridge University Press, 2017.

Estado fiscal-militar: conectar los conceptos fiscal y militar

Aparentemente, la movilización de recursos militares es una cuestión que debe abordarse desde el dogma histórico formulado del Estado fiscal-militar. Los principales debates históricos sobre la relación entre guerra y desarrollo han puesto de manifiesto sus dificultades para explicar cómo aquellos estados y sociedades se las arreglaron para movilizar los suministros militares que necesitaban, porque, como señaló David Parrott, «la organización y el abastecimiento privados de fuerza militar era visto como algo insignificante y poco común dentro del proceso de formación del Estado»⁵. La investigación histórica basada en la idea del Estado fiscal-militar no ha conseguido solucionar este problema: ha fracasado a la hora de unir realmente los dos términos de su nombre —lo fiscal y lo militar—, cegada por la imperiosa prioridad metodológica de vincular el desarrollo del Estado con su capacidad fiscal y administrativa. La idea del «efecto trinquete», es decir, «cuanto mayor es la capacidad administrativa del Estado, mayor es la recaudación tributaria y mayor el efecto de la guerra sobre la recaudación tributaria»⁶, ha tendido a favorecer el estudio de lo fiscal, relegando lo militar a una mera cuestión administrativa; este efecto todavía sigue presente incluso en los trabajos más recientes sobre el Estado fiscal-militar⁷.

Separar lo fiscal de lo militar también ha contribuido a la idea de que la capacidad recaudatoria del Estado se puede utilizar como un indicador del grado de desarrollo del propio Estado, ya que este refleja una «capacidad fiscal centralizada» que conduce de forma inevitable a una modernización de los sistemas fiscales y de las instituciones⁸. Según este argumento, guerra y desarrollo pueden ser

⁵ David PARROTT: *The Business of War: Military Enterprise and Military Revolution in Early Modern Europe*, Cambridge, Cambridge University Press, 2012, p. 18.

⁶ Edgar KISER y April LINTON: «Determinants of the Growth of the State: War and Taxation in Early Modern France and England», *Social Forces*, 80(2) (2001), pp. 411-448, esp. p. 415.

⁷ William D. GODSEY: *The Sinews of Habsburg Power: Lower Austria in a Fiscal-military State 1650-1820*, Oxford, Oxford University Press, 2018, pp. 180-181.

⁸ K. KIVANÇ KARAMAN y Şevket PAMUK: «Different Paths to the Modern State in Europe: The Interaction Between Warfare, Economic Structure, and Political Regime», *American Political Science Review*, 107 (2013), pp. 603-626, esp. p. 624.

calibrados a partir de la capacidad fiscal del Estado, y la intensidad de la guerra podría explicar la urgencia del Estado a la hora de buscar un incremento de su capacidad recaudatoria, con el consiguiente efecto darwinista para los estados que no dan la talla, sobre la base de que «la necesidad de financiar la guerra aumenta el valor del dinero, incrementando los beneficios de un grado mayor de construcción estatal»⁹. La clara unión de lo fiscal y lo militar, tal y como aparece en el término mismo, sigue siendo un reto para los investigadores, ya que la prioridad imperiosa de los estados de la Edad Moderna no era construir un Estado, sino conseguir los recursos militares que precisaban, y esto no solo afectó al Estado, sino también a la sociedad. Demostrar esto último resulta crucial, porque todavía se está defendiendo lo contrario: «gran parte de los gastos militares no afectaron —ni directa ni indirectamente— a la población de la República [de Venecia]»¹⁰.

Por paradójico que pueda parecer, una de las formas de superar los límites planteados por el Estado fiscal-militar como concepto pasa por sacar provecho de los avances de la investigación histórica sobre el propio Estado fiscal. Libre de la obligación metodológica de tener que unir el paradigma del Estado a su supuesta capacidad recaudadora centralizada, esta nueva línea de estudio está demostrando que la construcción de sistemas fiscales no descansó necesariamente en el rechazo de otras formas previas de incremento de los ingresos y gestión de los gastos, pero también que el camino de Europa hacia la eficiencia no era siquiera el único posible¹¹. Ahora parece estar cobrando forma otro retrato, con un conjunto variado de procedimientos y agentes públicos y privados implicados tanto en los aspectos fiscales como en los militares, formando parte del incremento de los ingresos, la administración, la gestión de gastos y la movilización de recursos militares¹². La exploración del Estado

⁹ Nicola N. GENNAIOLI y Hans-Joachim VOTH: «State Capacity and Military Conflict», *Review of Economic Studies*, 82 (2015), pp. 1409-1448, esp. p. 1437.

¹⁰ Guido ALFANI y Matteo DI TULLIO: *The Lion's Share Inequality and the Rise of the Fiscal State in Preindustrial Europe*, Cambridge, Cambridge University Press, 2019, p. 17.

¹¹ Bartolomé YUN-CASALILLA, Patrick K. O'BRIEN y Francisco COMÍN: *The Rise of Fiscal States: A Global History, 1500-1914*, Cambridge, Cambridge University Press, 2012.

¹² Sheilagh OGILVIE: «Institutions and economic growth in historical pers-

fiscal a partir del análisis de las diversas formas de relación entre lo público y lo privado, o a través de instituciones formales e informales¹³, nos permite ajustar el concepto del Estado fiscal-militar. Esto abre la puerta a un nuevo enfoque metodológico¹⁴, centrado en los difusos límites entre las esferas pública y privada y en el hecho de que los puentes entre lo fiscal y lo militar se fortalecieron por la continua y siempre cambiante relación entre el Estado y la sociedad, porque «sin tales formas de cooperación los estados de la Edad Moderna no habrían podido llevar a cabo su principal función: hacer la guerra»¹⁵.

El concepto del Estado fiscal-militar no sirve como una explicación universal de la manera en que los estados reúnen sus recursos para la guerra en la medida en que la unificación de lo fiscal y lo militar no es una prioridad metodológica primordial, aunque sí podemos sacar partido de la creciente interdisciplinariedad que han traído consigo los estudios sobre el Estado fiscal para poner en primer plano los recursos militares.

Mercantilismo compartido: el mercantilismo como red público-privada

Si el concepto del Estado fiscal-militar y el uso que se ha hecho del mismo no han ayudado a tratar de forma conjunta Estado y sociedad, algo muy parecido vale para el mercantilismo. Aunque se trata de un concepto ahistórico, se ha utilizado de forma muy habitual para explicar por qué solo un Estado fuerte y desarro-

pective», en Philippe AGHION y Steven N. DURLAUF (eds.): *Handbook of economic growth*, vol. 2, Ámsterdam, Elsevier, 2014, pp. 403-513, y Joël FÉLIX y Anne DUBET (eds.): *The War Within: Private Interests and the Fiscal State in Early-Modern Europe*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2018.

¹³ Bartolomé YUN-CASALILLA: *Iberian World Empires and the Globalization of Europe 1415-1668*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2019.

¹⁴ Rafael TORRES SÁNCHEZ: *Constructing a Fiscal-Military State in Eighteenth-Century Spain*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2015; Aaron GRAHAM y Patrick WALSH (eds.): *The British Fiscal-Military States, 1660-c. 1783*, Londres, Routledge, 2016, y Agustín GONZÁLEZ-ENCISO: *War, Power and the Economy: Mercantilism and State Formation in 18th-Century Europe*, Londres, Routledge, 2017.

¹⁵ Stephen CONWAY: *Britannia's Auxiliaries: Continental Europeans and the British Empire, 1740-1800*, Oxford, Oxford University Press, 2017, p. 111.

llado administrativamente podría garantizar «la unión entre poder y prosperidad»¹⁶. Muchos historiadores han sostenido firmemente que los principios asignados a esta política económica probaron que solo los estados fuertes serían capaces de ejercer control sobre la actividad productiva y comercial, así como de promoverla, sobre la fuerza de su autoridad indiscutible y su administración desarrollada. Esto les permitiría ampliar sus ingresos y sostener la guerra por medio de la rivalidad comercial, y todo esto en beneficio de las metrópolis frente a las colonias. Una vez más, el mercantilismo pondría en relación el paradigma de la construcción del Estado y el desarrollo económico, es decir, el Estado en primer plano.

Sin embargo, una reconsideración de las prácticas mercantilistas muestra que la sociedad realmente no desempeñó tal papel secundario¹⁷. Mercaderes, gremios, instituciones locales e individuos de todo tipo podían ser agentes activos de las ideas ligadas a la acción mercantilista del Estado, actuando como paradigmas del «mercantilismo [entendido] como red público-privada»¹⁸. Aquí es donde tiene sentido la advertencia de Peer Vries: «no es tan fácil combinar las explicaciones que se centran en el mercantilismo de Europa y el ejercicio de la guerra con aquellas que insisten en el capitalismo europeo»¹⁹. Estamos empezando a entender que la imagen real estaría constituida por un conjunto muy heterogéneo de políti-

¹⁶ Lars MAGNUSSON: *Mercantilism. The shaping of an economic language*, Londres, Routledge, 1994, p. 152, y Ronald FINDLAY y Kevin O'ROURKE: *Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*, Princeton, Princeton University Press, 2007.

¹⁷ Steve PINCUS: «Rethinking Mercantilism: Political Economy, the British Empire, and the Atlantic World in the Seventeenth and Eighteenth Centuries», *The William and Mary Quarterly*, 69(1) (2012), pp. 3-34; Philip STERN y Carl WENNERLIND (eds.): *Mercantilism Reimagined: Political Economy in Early Modern Britain and its Empire*, Oxford, Oxford University Press, 2014, y Thomas Victor CONTI: «Mercantilist warfare», en Virgilio ILARI y Giuseppe DELLA TORRE (eds.): *Economic warfare: storia dell'arma economica*, Roma, Società Italiana di Storia Militare, 2017, pp. 59-74.

¹⁸ Klemens KAPS: «Mercantilism as private-public network: The Greppi Marliani company - a successful Habsburg Central European player in global trade (1769-1808)», en Daniele ANDREOZZI (ed.): *Mediterranean doubts. Trading Companies, Conflicts and Strategies in the Global Spaces*, Palermo, New Digital Frontiers, 2017, pp. 89-114.

¹⁹ Peer VRIES: «Governing growth. A comparative analysis of the role of the state in the rise of the West», *Journal of World History*, 13 (2002), pp. 67-138,

cas nacionales en casi constante evolución. Esto es importante, pues respalda nuestra tesis de que no solo el Estado, sino también la sociedad, en un sentido más amplio, participaron en el origen, diseño, aplicación y desarrollo de esta fusión. Estudios que hasta ahora quedaban fuera del radar comienzan a ganar protagonismo, señalando que la participación de la sociedad fue muy superior a lo que se había pensado porque hubo muchos individuos y grupos con un interés personal en esta unión de «poder y prosperidad»²⁰. El reconocimiento de esta mayor participación nos lleva a otorgar a dichos agentes la consideración de ideólogos y agentes innovadores. Como defiende Koji Yamamoto: «la proximidad subyacente entre los intereses públicos y privados —como rasgo duradero de los proyectos de la Edad Moderna— fue indicativa del proceso más amplio de formación del Estado»²¹. En otras palabras, el nuevo fresco que se deriva de todo ello es el de un «mercantilismo compartido» por el Estado y la sociedad, en el que individuos y grupos podrían ser de hecho los principales impulsores de dicha política económica²². Esto fue posible debido a la multitud de beneficios que ambas partes obtuvieron de la creación de espacios nacionales e imperiales de autoridad y soberanía, una condición *sine qua non* para entretejer mercados y facilitar el incremento de ingresos, pero esencial también de cara a la movilización de recursos para la guerra. Deslumbrados por el mercantilismo, los historiadores han otorgado tradicionalmente el rol predominante al Estado. Este cuadro necesita ser ampliado para incluir la participación de otros agentes asimismo interesados en promover la captación de los recursos necesarios para la guerra. Sin abandonar completamente el ideal mercantilista, ahora necesitamos estudiar cómo el Estado y la sociedad trabajaron de manera conjunta para obtener dichos recursos.

esp. p. 125, e íd.: *State, Economy and the Great Divergence. Great Britain and China 1680s-1850s*, Londres, Bloomsbury, 2015.

²⁰ Jean BEUVE, Eric BROUSSEAU y Jérôme SGARD: «Why Are Modern Bureaucracies Special? State Support to Private Firms in Early Eighteenth-Century France», *The Journal of Economic History*, 77(4) (2017), pp. 1144-1176.

²¹ Koji YAMAMOTO: *Taming capitalism before its triumph: distrust, public service, and «projecting» in early modern*, Oxford, Oxford University Press, 2017, p. 270.

²² Rafael TORRES-SÁNCHEZ: *Military Entrepreneurs and the Spanish Contractor State in the Eighteenth Century*, Oxford, Oxford University Press, 2016, p. 29.

¿Quién desencadenó la Revolución Militar?

Otro debate historiográfico sobre la guerra y el desarrollo en la Edad Moderna lo encontramos en la idea de la Revolución Militar. Una vez más, aquí la visión estereotípica apunta que solo los estados exitosos suficientemente modernizados serían capaces de implementar y controlar las innovaciones tecnológicas en el campo militar, estimuladas de forma constante por la competencia bélica entre estados²³, con el esperado resultado de que «cuando cambia la tecnología militar también lo hace la forma en que se articula el Estado»²⁴.

Esta idea dogmática ha sido seriamente puesta en cuestión conforme los límites de la revolución militar se han vuelto más difusos, tanto en el tiempo como en el espacio²⁵. Así, la tecnología militar podía circular sin obstáculos alrededor de todo el mundo y en cualquier dirección²⁶, porque era un producto más dentro del incremento general de los intercambios globales en la Edad Moderna²⁷, al tiempo que ya no es posible culpar a las creencias religiosas del atraso tecnológico²⁸.

Si el rango para la expansión e implementación de cambios en la tecnología y la producción militar fue mucho más amplio de lo

²³ Frank JACOB y Gilmar VISONI-ALONZO: *The Military Revolution in Early Modern Europe: A Revision*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2016.

²⁴ Nicola N. GENNAIOLI y Hans-Joachim VOTH: «State Capacity and Military Conflict...», p. 1438.

²⁵ Jason SHARMAN: «Myths of military revolution: European expansion and Eurocentrism», *European Journal of International Relations*, 24(3) (2018), pp. 491-513, y Jason SHARMAN: *Empires of the Weak. The Real Story of European Expansion and the Creation of the New World Order*, Princeton, Princeton University Press, 2019.

²⁶ Tonio ANDRADE: *The Gunpowder Age: China, Military Innovation, and the Rise of the West in World History*, Princeton, Princeton University Press, 2016, y Luciano PEZZOLO: «Una rivoluzione militare europea?», en Paola BIANCHI y Piero DEL NEGRO (ed.): *Guerre ed eserciti nell'età moderna*, Bolonia, Il Mulino, 2018, pp. 19-50.

²⁷ Bartolomé YUN-CASALILLA: «Social Networks and the Circulation of Technology and Knowledge in the Global Spanish Empire», en Manuel PÉREZ-GARCÍA y Lucio DE SOUSA (eds.): *Global History and New Polycentric Approaches: Europe, Asia and Americas in the World Network System*, Singapur, Palgrave Macmillan, 2017, pp. 275-291.

²⁸ Gábor ÁGOSTON: «Firearms and Military Adaptation: The Ottomans and the European Military Revolution, 1450-1800», *Journal of World History*, 25(1) (2014), pp. 85-124.

que tradicionalmente se pensó, entonces debería tenerse en cuenta una mayor contribución de otros agentes no estatales, reevaluando su eficiencia. Por ejemplo, el sistema de innovaciones no patentadas basadas en la estructura gremial²⁹ ayudaría a explicar cómo el incremento en la producción de armas de fuego en la Gran Bretaña del siglo XVIII podría atribuirse no tanto a cambios revolucionarios, sino más bien a «pequeñas e incontables innovaciones» implementadas por miles de trabajadores dentro del sistema gremial³⁰. En otras palabras, nosotros creemos que el rasgo importante no es tanto la calidad de la innovación como la historia propiamente dicha de su implementación³¹. Asimismo, se necesita una reevaluación de las formas ostensiblemente anticuadas de movilizar recursos militares que sorprendentemente se mantuvieron en la Edad Moderna, tales como el mercenariado, un verdadero negocio transnacional que implicaría a redes financieras y comerciales, a la nobleza, al personal militar e incluso a los monarcas³². Las patentes de corso también llegaron a ser instrumentos esenciales de la acción militar porque tanto el Estado como la sociedad encontraron beneficios mutuos en su despliegue³³.

También debe ser repensada la idea de que la demanda de una revolución militar quedó restringida al Estado, sobre todo porque sabemos que hubo una gran cantidad de solicitantes de recursos militares, tanto institucionales como privados, desde compañías comerciales hasta mineros y hospitales: «la línea entre Estado y sociedad, público y privado, fue muy difusa [...] la contratación no fue una relación entre “sectores” públicos y privados netamente diferenciados»³⁴.

²⁹ Sheilagh OGILVIE: *The European Guilds: An Economic Analysis*, Princeton, Princeton University Press, 2019.

³⁰ Priya SATIA: *Empire of Guns: The Violent Making of the Industrial Revolution*, Nueva York, Penguin Press, 2018.

³¹ David PLOUVIEZ: «The French Navy and War Entrepreneurs: Identity, Business Relations, Conflicts and Cooperation in the Eighteenth Century», *Business History*, 60 (2018), pp. 41-56.

³² Andrea THIELE: «The Prince as Military Entrepreneur? Why Smaller Saxon Territories Sent “Holländische Regimenten” (Dutch Regiments) to the Dutch Republic», en Jeff FYNN-PAUL (ed.): *War, Entrepreneurs, and the State in Europe and the Mediterranean, 1300-1800*, Leiden, Brill, 2014, pp. 170-192, esp. p. 175.

³³ Peter WILSON: «Foreign military labour in Europe's transition to modernity», *European Review of History*, 27(1-2) (2020), pp. 12-32.

³⁴ Priya SATIA: *Empire of Guns...*, p. 16.

Estado contratista y contratistas: elite o sociedad

Hasta ahora hemos sostenido que la verdadera relación Estado-sociedad en la provisión de recursos militares ha quedado distorsionada porque la atención predominante de los historiadores en sus análisis de la guerra y el desarrollo se ha centrado en el Estado. No es casual que esta misma tendencia se haya aplicado a los contratistas. El papel que se les asignado tradicionalmente en la Edad Moderna se reduce en esencia al de una elite mercantil corrupta movida únicamente por la búsqueda de beneficios, aprovechándose para ello de los objetivos públicos y, por tanto, actuando como un obstáculo y un freno al desarrollo del Estado moderno. Esta interpretación de los contratistas, a falta de un término específico, podría apodarse como la tesis de la «Vieja Corrupción», con su énfasis en el patronazgo político y las conexiones con los «hombres adinerados», según la cual las recomendaciones políticas eran necesarias incluso para los contratos menores³⁵. La unión de los dos principales epítetos asociados a los contratistas, elite y corrupción, estaría vinculada a las ideas de «mala administración e ineficiencia»³⁶, todo lo cual serviría para presentarlos de forma peyorativa como una «banda de ladrones dedicados al saqueo de la sociedad», «prestamistas, contratistas y marajás»³⁷. Esta visión de los contratistas como una elite corrupta también se repite en otros países, cada uno con sus propias idiosincrasias, alcanzando su pico en momentos clave como la Francia de Luis XIV, la España de Felipe II o Felipe V y el Portugal de Pombal. La idea ha sido ampliamente adoptada por la sociología histórica, a la que le gusta poner en contraste a los estados eficientes, modernos y burocráticos con las elites corruptas y cautas ante el desarrollo, hasta el punto de dividir los estados en dos grupos: «regímenes pro- y anti- empresariales»³⁸. Esta

³⁵ Philip HARLING y Peter MANDLER: «From “Fiscal-Military” State to Laissez-Faire State, 1760-1850», *The Journal of British Studies*, 32(1) (1993), pp. 44-70, esp. p. 44.

³⁶ David PARROTT: «The Military Enterpriser in the Thirty Years’ War», en Jeff FYNN-PAUL (ed.): *War, Entrepreneurs, and the State in Europe and the Mediterranean, 1300-1800*, Leiden, Brill, 2014, pp. 63-86, esp. p. 64.

³⁷ Roger KNIGHT y Martin WILCOX: *Sustaining the Fleet, 1793-1815: War, the British Navy and the Contractor State*, Woodbridge, The Boydell Press, 2010, p. 1.

³⁸ Charles TILLY: *Coercion, Capital and European States. AD 990-1990*, Cambridge, Blackwell, 1990, p. 29.

dicotomía se ha mantenido incluso en el actual debate sobre los empresarios dedicados a día de hoy al mundo militar o al negocio de los mercenarios³⁹.

Este enfoque fue complementario al debate de la Revolución Militar sobre el control que ejercería el Estado en el desarrollo de la logística para el abastecimiento. De forma resumida, en la Revolución Militar se considera que los contratistas son una etapa en el desarrollo de la logística para la superación de la «tiranía del pillaje»⁴⁰, pero un estadio previo del que se ha dicho en particular que habría precedido al triunfo del control administrativo del Estado según el «sistema de provisiones»⁴¹. Desde este punto de vista, los contratistas habrían alcanzado su máxima importancia a mediados del siglo XVII, con la Guerra de los Treinta Años, desapareciendo a lo largo de los años siguientes⁴². Según esta teoría histórica, la movilización de recursos para la guerra fue responsabilidad del Estado y el hecho de acudir a contratistas constituyó una desviación anómala y fundamentada en intereses creados en el camino hacia el control directo que impondría finalmente el Estado moderno. Nosotros creemos que la supervivencia de esta interpretación absolutamente negativa se explica porque sorprendentemente los contratistas de recursos militares «desaparecieron» de la historia de los negocios⁴³; de ahí la necesidad urgente de rescatarlos y reinterpretarlos⁴⁴.

³⁹ Andreas KRIEG y Jean-Marc RICKLI: *Surrogate Warfare: The Transformation of War in the Twenty-First Century*, Washington, Georgetown University Press, 2019.

⁴⁰ Martin VAN CREVELD: *Supplying War: Logistics from Wallenstein to Patton*, Cambridge, Cambridge University Press, 1977, p. 5.

⁴¹ John LYNN (ed.): *Feeding Mars. Logistics in Western Warfare from the Middle Ages to the Present*, Boulder, Westview Press, 1993.

⁴² Fritz REDLICH: *German Military Enterpriser and His Workforce. A study in European Economic and Social History*, vol. 1, Wiesbaden, Franz Steiner Verlag GmbH, 1964, y John LYNN: *Giant of the grand siècle. The French army, 1610-1715*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997.

⁴³ Mark CASSON y Catherine CASSON: *The Entrepreneur in History: From Medieval Merchant to Modern Business Leader*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2013; David LANDES, Joel MOKYR y William BAUMOL (eds.): *The Invention of Enterprise: Entrepreneurship from Ancient Mesopotamia to Modern Times*, Princeton, Princeton University Press, 2012, y Oliver MALLETT y Robert WAPSHOTT: *A History of Enterprise Policy: Government, Small Business and Entrepreneurship*, Londres, Routledge Studies in Entrepreneurship, 2020.

⁴⁴ Rafael TORRES-SÁNCHEZ, Pepijn BRANDON y Marjolein 'T HART: «War and

En este sentido, es crucial poner en duda la confiada afirmación que apunta a una relación exclusivamente financiera entre el Estado y los contratistas. Si nos centramos en los más fácilmente localizables, aquellos que aparecen en contratos firmados con el Estado, no está tan claro que actuaran como un grupo dedicado a la búsqueda de rentas⁴⁵; incluso está menos claro que la corrupción explicase por sí sola los términos del intercambio de servicios, en parte porque la corrupción manifiesta era, de hecho, una parte más de la manera en que se articulaba el poder en la trama política y económica⁴⁶. Esto no quedaría necesariamente restringido a los contratistas. En efecto, un análisis del sentido de estas prácticas en las relaciones del Estado contratista ha concluido que «el análisis de las actividades de los mismos contratistas sugiere que se movieron con la idea de servir a los intereses públicos»⁴⁷. Precisamente, sobre la solidez de esta comprensión más rigurosa de la corrupción desde un punto de vista histórico, se está comenzando a mirar a estos contratistas con mejores ojos, incluso con descripciones tan positivas que se refieren a ellos como «personas de prestigio, integridad e importantes conexiones comerciales»⁴⁸. Tampoco fueron necesariamente ineficientes; de hecho, a día de hoy se sostiene que «los contratistas fueron habitualmente tan eficientes como las estructuras burocráticas, si no más»⁴⁹.

Para nuestros propósitos aquí, lo más importante es comprender los rasgos clave de esta relación entre Estado y contratista. Hoy se da por sentado que estas relaciones no tuvieron por qué ser ex-

economy. Rediscovering the eighteenth-century military entrepreneur», *Business History*, 60(1) (2018), pp. 4-22.

⁴⁵ David PARROTT: *The Business of War: Military Enterprise and Military Revolution in Early Modern Europe*, Cambridge, Cambridge University Press, 2012, y Jeff FYNN-PAUL (ed.): *War, Entrepreneurs, and the State in Europe and the Mediterranean, 1300-1800*, Leiden, Brill, 2014.

⁴⁶ Joël FÉLIX y Anne DUBET (eds.): *The War Within Private Interests and the Fiscal State in Early-Modern Europe*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2018.

⁴⁷ Aaron GRAHAM: «Corruption and Contractors in the Atlantic World, 1754-1763», *English Historical Review*, 133(564) (2018), pp. 1093-1119, esp. p. 1118.

⁴⁸ Roger KNIGHT y Martin WILCOX: *Sustaining the Fleet...*, p. 120.

⁴⁹ Aaron GRAHAM: «Public Service and Private Profit: British Fiscal-Military Entrepreneurship Overseas, 1707-1712», en Jeff FYNN-PAUL (ed.): *War, Entrepreneurs, and the State in Europe and the Mediterranean, 1300-1800*, Leiden, Brill, 2014, pp. 87-110, esp. p. 89.

clusivamente financieras para una parte o la otra. Por ejemplo, el Estado bien podía preferir adjudicar contratos de aprovisionamiento a hombres de negocios escoceses en lugar de recurrir a los grandes contratistas londinenses, como un medio de generar lealtades hacia la corona inglesa⁵⁰. En otras ocasiones, los contratos de aprovisionamiento y reclutamiento presentados por la aristocracia irlandesa podían ser rechazados precisamente para evitar fortalecer a dicho grupo, a pesar de que pudiera acabar implicando un desplazamiento de los contratos a Alemania⁵¹. O podían resultar preferibles los productores de Birmingham antes que la londinense Worshipful Company of Gunmakers, para reducir la influencia de esta última⁵². De forma similar, Felipe V en España eligió adjudicar los contratos de aprovisionamiento militar a empresarios españoles para debilitar a los hombres de negocios franceses⁵³; y el monarca también recibió ofertas ventajosas de empresarios catalanes después de la Guerra de Sucesión española como un medio de restaurar la lealtad a la corona dañada por el conflicto⁵⁴. En definitiva, «el empresario se convirtió en un peón en la lucha entre diferentes facciones en la corte y el gobierno»⁵⁵.

En otras palabras, una verdadera comprensión de las relaciones entre el Estado y los contratistas en lo referente al abastecimiento militar implica tener en cuenta variables que van más allá de las que solo apuntan a los beneficios particulares de cada lado. Esto pasa

⁵⁰ George MCGILVARY: *East India patronage and the British state: the Scottish elite and politics in the Eighteenth Century*, Londres, I. B. Tauris, 2008.

⁵¹ Stephen CONWAY: «The Eighteenth-Century British Army as a European Institution», en Kevin LINCH y Matthew McCORMACK (eds.): *Britain's Soldiers: Rethinking War and Society, 1715-1815*, Liverpool, Liverpool University Press, 2014, pp. 17-38.

⁵² Chris EVANS y Göran RYDÉN: *Baltic Iron in the Atlantic World in the Eighteenth Century*, Leiden, Brill, 2007, p. 151.

⁵³ Rafael TORRES-SÁNCHEZ: *Military Entrepreneurs...*

⁵⁴ Josep M. DELGADO RIBAS: «La corrupción como mecanismo de fidelización. El caso de la Cataluña borbónica (1714-1770)», en Alexandre COELLO DE LA ROSA y Martín RODRIGO Y ALHARILLA (eds.): *La justicia robada. Corrupción, codicia y bien público en el mundo hispánico (siglos XVII-XX)*, Barcelona, Icaria, 2018, pp. 129-154.

⁵⁵ Thomas GOOSENS: «The Grip of the State? Government Control over Provision of the Army in the Austrian Netherlands, 1725-1744», en Jeff FYNN-PAUL (ed.): *War, Entrepreneurs, and the State in Europe and the Mediterranean, 1300-1800*, Leiden, Brill, 2014, pp. 193-211, esp. p. 211.

también por atender a los objetivos políticos públicos y privados, que por muchas razones pudieron haber sido ampliamente compartidos, e incluso considerados como mercantilistas⁵⁶. Asimismo, desde esta perspectiva más amplia se puede hacer una lectura bastante diferente de los privilegios concedidos a los contratistas, menospreciados habitualmente como una muestra de la corrupción consustancial a los contratos⁵⁷. Muchos de esos privilegios, tales como la defensa frente a otras jurisdicciones, el apoyo legal en la incautación de medios de transporte para uso militar, fuerzas auxiliares o exenciones de impuestos, pueden ser interpretados no como logros de un grupo corrupto ávido de rentas, sino más bien como instrumentos útiles para superar con éxito las limitaciones de mercados ineficientes, tanto en lo referente a la producción como a la distribución. De forma similar, los privilegios de los contratos pueden ser considerados como una forma eficiente de unificar y entretejer mercados nacionales, reduciendo la necesidad de negociaciones solapadas con elites locales y, por consiguiente, ahorrando costes en las transacciones⁵⁸. La misma consideración puede aplicarse a los efectos de la extensión de la autoridad estatal con la concesión de monopolios a contratistas, «organismos gubernamentales» o compañías comerciales⁵⁹.

Si nos alejamos de esta interpretación de los contratistas como una elite corrupta y enfrentada al Estado obtendremos una idea más clara de este «universo» de actores públicos y privados, un verdadero colectivo que participó en la movilización de recursos para la guerra. Un corolario obvio de nuestra propuesta para un concepto más amplio del *Estado Contratista* es la aplicación de este mismo principio al propio concepto de *contratistas*. Esto es precisa-

⁵⁶ Richard LACHMANN: «Greed and Contingency: State Fiscal Crises and Imperial Failure in Early Modern Europe», *The American Journal of Sociology*, 115(1) (2009), pp. 39-73.

⁵⁷ Robert EKELUND y Mark THORNTON: «Rent seeking as an evolving process: the case of the Ancien Régime», *Public Choice*, 182 (2020), pp. 139-155.

⁵⁸ Avner GREIF: *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, Nueva York, Cambridge University Press, 2006, pp. 91 y 219.

⁵⁹ Ana CRESPO-SOLANA: «Merchant Cooperation in Society and State: A Case Study in the Hispanic Monarchy in Beyond Empires: Global, Self-Organizing, Cross-Imperial Networks, 1500-1800», en Cátia ANTUNES y Amelia POLÓNIA (eds.): *Beyond Empires: Global, Self-Organizing, Cross-Imperial Networks, 1500-1800*, Leiden-Boston, Brill, 2016, pp. 160-187.

mente lo que pretende el concepto de Estado Contratista, término acuñado en 2010 para referirse a la contratación de suministros militares por parte del Estado inglés⁶⁰, no solo porque era algo ampliamente extendido, siendo prácticamente una realidad mundial, como ya hemos señalado⁶¹, sino también porque queremos dibujar un fresco más complejo de la demanda concurrente de instituciones públicas y privadas: el Estado, los gobiernos nacionales, las administraciones locales, compañías, gremios, hermandades, mineros, granjeros o agentes privados.

La contratación de recursos militares, significativamente, tuvo una dimensión social e institucional mucho más amplia de lo que en un principio se pensó, básicamente porque los contratos fueron redactados por un conjunto de instituciones que implicaban interminables redes de agentes, colaboradores, productores, intermediarios y transportistas, tanto públicos como privados (gremios, hermandades, ayuntamientos, gobiernos regionales, compañías). Una vez reciba la atención que merece, el conocimiento más cercano de este desconocido universo de contratistas traerá consigo dos consecuencias que se han pasado por alto durante mucho tiempo: en primer lugar, cuando los contratistas actuaron al amparo del Estado, reforzaron la autoridad de este; en segundo lugar, su acción tendió a provocar cambios radicales en la regulación de las estructuras, la propiedad y los ingresos, posiblemente conduciendo a imprevisibles consecuencias de carácter redistributivo. *Contractors, munitionnaires*, asentistas, *provediteurs, mubayaaci*, organismos gubernamentales, etc., aparecen hasta debajo de las piedras en los estados de la Edad Moderna; lo que importa aquí no es indicar su existencia, sino más bien entender por qué fue posible que involucraran a franjas tan amplias de la sociedad.

Cuando cualquier Estado es objeto de examen vemos en cada caso que bajo la figura del contratista se agrupan más individuos y

⁶⁰ Huw V. BOWEN: «Introduction. Forum: The Contractor State, c. 1650-1850», *International Journal of Maritime History*, 25(1) (2013), pp. 239-242.

⁶¹ Stephen CONWAY y Rafael TORRES-SÁNCHEZ (eds.): *The spending of the States. Military expenditure during the long Eighteenth Century: patterns, organisation and consequences, 1650-1815*, Sarrebruck, Vdm Verlag, 2011, y Edgar PEREIRA: «The Ordeals of Colonial Contracting: Reactions to and Repercussions of Two Failed State-Private Ventures in Habsburg Portugal (1622-1628)», *Itinerario*, 43(1) (2019), pp. 63-87.

grupos de los que pensábamos hasta ahora. Ampliando el foco sobre el caso mejor investigado, Inglaterra, encontramos un claro deseo de ampliar el objeto de estudio. El primer paso pudo haber sido identificar al contratista individual con nombre y apellidos⁶², pero la atención pronto se desplazó hacia algunas elites y grupos concretos, unidos e interrelacionados por su especialización en ciertos tipos de recursos o servicios militares según el departamento del gobierno implicado⁶³. Así se reconoció la existencia de muchos tipos diferentes de contratistas, algunos de ellos incluso dedicados a múltiples tareas y trabajando tanto para el Estado como para compañías comerciales⁶⁴. De forma más reciente se ha tomado plena conciencia de que hubo miles de contratistas de todos los estratos sociales⁶⁵; incluso se ha sugerido que el foco del análisis debe trasladarse de forma urgente a la búsqueda de «contratistas a pequeña escala»⁶⁶.

⁶² Lewis NAMIER: «Brice Fisher MP: A Mid-Eighteenth-Century Merchant and his Connexions», *English Historical Review*, 42(168) (1927), pp. 514-532; Lewis NAMIER: «Anthony Bacon, MP, an Eighteenth Century Merchant», *Journal of Economic and Business History*, 2(1) (1929), pp. 20-70; Michael FLINN: *Men of Iron: The Crowleys in the Early Iron Industry*, Edimburgo, Edinburgh University Publications, 1962; Bernard POOL: *Navy Board Contracts, 1660-1832*, Hamden, Connecticut, Shoe String Press, 1966, y Barbara SMITH: «The Galtons of Birmingham: Quaker gun-merchants and bankers, 1702-1831», *Business History*, IX (1967), pp. 132-150.

⁶³ Norman BAKER: *Government and Contractors: The British Treasury and War Supplies 1775-1783*, Londres, Athlone Press, 1971; Daniel A. BAUGH: *British naval administration in the age of Walpole*, Princeton, Princeton University Press, 1965; Stephen GRADISH: *The manning of the British Navy during the Seven Years' War*, Londres, Royal Historical Society, 1980, y Dwyryd JONES: *War and economy in the age of William III and Marlborough*, Oxford, Basil Blackwell, 1988.

⁶⁴ Huw V. BOWEN: *Elites, Enterprise and the Making of the British Overseas Empire: 1688-1775*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 1996, y Christian BUCHET: *Marine, économie et société: l'avitaillement de la Royal Navy durant la guerre de sept ans*, París, Honoré Champion, 1999.

⁶⁵ Roger KNIGHT y Martin WILCOX: *Sustaining the Fleet...*; Roger MORRIS: *The Foundations of British Maritime Ascendancy. Resources, Logistics and the State, 1755-1815*, Cambridge, Cambridge University Press, 2011; Roger KNIGHT: *Britain Against Napoleon: The Organization of Victory, 1793-1815*, Londres, Penguin, 2014, y Aaron GRAHAM y Patrick WALSH (eds.): *The British Fiscal-Military States, 1660-c. 1783*, Londres, Routledge, 2016.

⁶⁶ Gordon BANNERMAN: «The impact of war: New business networks and small-scale contractors in Britain, 1739-1770», *Business History*, 60(1) (2018), pp. 23-40, esp. p. 23.

Un cambio tan evidente en las preocupaciones de estos estudios no puede aplicarse todavía de forma tan pormenorizada a otros países, pero parece altamente probable que la situación histórica sea muy similar, y una de las principales prioridades pasaría por confirmarlo en cada caso. Como Andrea Thiele ha señalado para el caso del Sacro Imperio Romano Germánico, «estos empresarios formaron un grupo muy heterogéneo consistente en líderes militares de la aristocracia y la burguesía, aventureros oportunistas sin escrúpulos, *condottieres* (soldados contratados), agentes y hombres del mundo del comercio, así como compañías bancarias», sin olvidar a los propios príncipes, que «actuaron como “empresarios militares”»⁶⁷. En efecto, la lista de personas e instituciones que participaron en la movilización de recursos militares, y que por lo tanto podrían considerarse contratistas, parece ser infinita, incluso cuando a veces actuaban sin un contrato con el Estado o con otros contratistas. Así, en referencia a la Compañía de las Indias Orientales, Conway se pregunta si «deberíamos considerarlos como un brazo del Estado o como una clase de contratista»⁶⁸. Otros ejemplos serían los comerciantes que operaban a escala atlántica y que crearon un verdadero «imperio contratista (dada la gran incidencia de las compañías coloniales público-privadas)»⁶⁹; la consideración de contratistas que se concedió a granjeros, transportistas y artesanos⁷⁰; las familias aristocráticas que movilizaron recursos en zonas fronterizas con su capacidad de activar redes familiares e influencia local para ponerlas al servicio del Estado, en consonancia con los objetivos de construir lealtades y fomentar la riqueza nacional⁷¹; los emprendedores médicos, convirtiéndose algunos de ellos en «un monopolista far-

⁶⁷ Andrea THIELE: «The Prince as Military Entrepreneur?...», p. 171.

⁶⁸ Huw V. BOWEN: «Introduction. Forum: The Contractor State...», p. 250.

⁶⁹ Edgar PEREIRA: «The Ordeals of Colonial Contracting...», p. 66.

⁷⁰ Gordon BANNERMAN: *Merchants and the Military in Eighteenth-Century: British Army Contracts and Domestic Supply, 1739-1763*, Londres, Pickering&Chatto Publishers, 2008; Marjolein 'T HART: *The Dutch Wars of Independence: Warfare and Commerce in the Netherlands 1570-1680*, Londres-Nueva York, Routledge, 2014, y Giulio ONGARO y Luca MOCARELLI: «Weapons production in the Republic of Venice in the Early Modern Period», *Scandinavian Economic History Review*, 65(3) (2017), pp. 231-224.

⁷¹ Stephen LAZER: *State Formation in Early Modern Alsace, 1648-1789*, Rochester, University of Rochester Press, 2019.

macéutico y en contratistas farmacéuticos a gran escala encargados de suministrar al ejército francés»⁷²; o los conquistadores, «agentes armados híbridos de carácter privado y no estatal»⁷³. El universo de los contratistas incluso podría ampliarse para incluir a mujeres como las «*cantinières* y *vivandières*», clasificadas como «mujeres de negocios»⁷⁴, y también las «*bizcocheras*» (elaboradoras de bizcochos, panes sin levadura de larga conservación, para la Armada) y las *molineras*⁷⁵. Una mirada más cercana a este «universo de contratistas» nos ayudaría a superar la interpretación que ve en ellos únicamente una elite en busca de rentas.

Al mismo tiempo, esa mirada más cercana no solo haría posible una comprensión de cómo la movilización de recursos militares puede afectar a la sociedad, conectando así Estado y sociedad, sino también de por qué los estados de la Edad Moderna continuaron recurriendo de manera insistente a los contratistas, alejándonos así del paradigma inamovible del desarrollo: «elegir entre la administración directa y el asiento era al mismo tiempo una decisión sobre la misma naturaleza del propio Estado»⁷⁶. La variación continua en las políticas de abastecimiento a lo largo del tiempo y la cantidad de métodos solapados, todos diferentes para ajustarse al tipo particular de recursos en cada caso, podrían servirnos como una mejor explicación si también tenemos en cuenta lo que cada parte pretendía realmente⁷⁷. De hecho, estamos lidiando con un mundo flexible donde el Estado podía variar su política de aprovisionamiento militar hasta seis veces en siete años, como ocurrió durante la Guerra de Independencia de los Estados Unidos, cambiando continuamente de una opción a otra, como la administración directa, los

⁷² Justin RIVEST: «Secret Remedies and the Medical Needs of the French State: The Career of Adrien Helvétius, 1662-1727», *Canadian Journal of History*, 51(3) (2016), pp. 473-499, esp. p. 473.

⁷³ Jason SHARMAN: «Myths of military revolution...», p. 500.

⁷⁴ Thomas CARDOZA: *Intrepid Women: Cantinières and Vivandières of the French Army*, Bloomington, Indiana University Press, 2010, p. 30.

⁷⁵ María Emilia SANDRÍN: «La actividad económica de los asentistas de víveres de la marina de Montevideo, 1770-1850», *América Latina Historia Económica*, 21(1) (2014), pp. 92-114.

⁷⁶ I. A. A. THOMPSON: *Guerra y decadencia: gobierno y administración en la España de los Austrias, 1560-1620* (1976), Barcelona, Crítica, 1981, p. 315.

⁷⁷ Agustín GONZÁLEZ-ENCISO: *War, Power and the Economy...*, p. 193.

comités del Congreso, la centralización, la descentralización, etc.⁷⁸ Probablemente es necesaria una mirada más profunda sobre las razones subyacentes a esta aparente flexibilidad, explicando por qué el mismo departamento militar podía decidir al mismo tiempo producir su propia cerveza «en casa», contratar el agua con una agencia y suministrar bizcochos por contrato⁷⁹. La flexibilidad estaba con toda probabilidad ligada con el continuo desplazamiento geográfico de los gastos, haciendo necesario recurrir en cada caso a un conjunto diferente de agentes privados⁸⁰.

También hay que traer a colación aquí otro factor infravalorado, a saber, el doble papel desempeñado por los contratistas y asesores del Estado, aportando información de valor incalculable sobre cómo se estructuraban los mercados, los precios y las posibilidades de acceso a los recursos, información difícil de verificar por parte del propio Estado⁸¹, porque «esa oportunidad y demanda eran factores determinantes más importantes del intercambio de información que la emergencia de sistemas de gobernanza formales e informales»⁸². Los contratistas bien podían tener un acceso más sencillo a los puntos de venta nacionales e internacionales y a su continuo flujo de información y producción. Otra virtud de estos puntos de venta y de los agentes implicados es que podían trascender los límites de la autoridad nacional e imperial⁸³.

⁷⁸ Wayne CARP: *To Starve the Army at Pleasure: Continental Army Administration and American Political Culture, 1775-1783*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1984; James HUSTON: *Sinews of War: Army Logistics 1775-1953* (1966), Washington, Center of Military History US Army, 1997, y Charles NEIMEYER: *The Revolutionary War*, Westport, Greenwood Press, 2007.

⁷⁹ Douglas ALLEN: «“The Lesser of Two Weevils”»: British victualling organization in the long eighteenth century», *European Review of Economic History*, 22(2) (2018), pp. 233-259.

⁸⁰ Caleb KARGES: «Britain, Austria, and the “Burden of War” in the Western Mediterranean, 1703-1708», *International Journal of Military History and Historiography*, 39(1) (2019), pp. 7-33.

⁸¹ Paul SLACK: *The Invention of Improvement: Information and Material Progress in Seventeenth-Century England*, Oxford, Oxford University Press, 2015.

⁸² Emiliy ERIKSON y Sampsa SAMILA: «Networks, Institutions, and Uncertainty: Information Exchange in Early-Modern Markets», *The Journal of Economic History*, 78(4) (2018), pp. 1034-1067, esp. p. 1034.

⁸³ Cátia ANTUNES y Amelia POLÓNIA (eds.): *Beyond Empires: Global, Self-Organizing, Cross-Imperial Networks, 1500-1800*, Leiden-Boston, Brill, 2016.

Por consiguiente, el Estado podía conseguir acceso indirecto a mercados complejos y ferozmente competitivos como el del Báltico⁸⁴. De forma similar, el Estado y los contratistas podían convertirse en colaboradores esenciales para el desarrollo de técnicas de control, siendo prueba de ello las conexiones entre los contratistas y el almirantazgo neerlandeses⁸⁵.

También hay que tener en cuenta otros factores en este enfoque flexible del Estado en lo referente a la demanda de recursos para la guerra, incluido el hecho fundamental de que la geografía de los suministros militares no coincidió necesariamente con la geografía de la soberanía del Estado y de los recursos disponibles en sus territorios. Para Madrid, por ejemplo, la madera rusa estaba «más cerca» de los astilleros navales de Ferrol que la de los Pirineos españoles porque aquella se podía obtener en el Báltico a un precio más barato, bajo términos más flexibles y con mejores condiciones de financiación a través del mercado neerlandés⁸⁶. Es importante señalar aquí que la flexibilidad en la política de abastecimiento del Estado pudo mantenerse gracias a una sociedad que estaba preparada y se mostraba dispuesta a tomar parte en el negocio del abastecimiento militar. Además de la ganancia directa, trabajar para el Estado ofrecía a la sociedad muchos otros beneficios relevantes, como la diversificación de las actividades económicas, una estrategia esencial para el reparto de riesgos y la reducción de la incertidumbre⁸⁷. En este contexto, la participación en la movilización de recursos militares permitió a las compañías diversificar sus negocios y establecer interconexiones entre ellas. Así, los suecos vendieron cañones en Cádiz a un precio más bajo a cambio de la plata

⁸⁴ Roger MORRIS: *The Foundations of British Maritime Ascendancy...*, p. 21.

⁸⁵ Pepijn BRANDON: *War, Capital and the Dutch State (1588-1795)*, Chicago, Haymarket Books, 2017.

⁸⁶ Rafael TORRES-SÁNCHEZ: «Mercantilist Ideology versus Administrative Pragmatism. The supply of shipbuilding timber in the Eighteenth-Century Spain», *War & Society*, 40(1) (2021), pp. 9-24.

⁸⁷ Jeremy BASKES: *Staying Afloat: Trade and Uncertainty in the Spanish Atlantic World Trade, 1760-1820*, Stanford, Stanford University Press, 2013; Pierre GERVAIS: «Neither imperial, nor Atlantic: A merchant perspective on international trade in the eighteenth century», *History of European Ideas*, 34 (2008), pp. 465-473, y Bartolomé YUN-CASALILLA: *Iberian World Empires and the Globalization of Europe 1415-1668*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2019.

que necesitaban para penetrar en los mercados asiáticos⁸⁸; los navíos mercantes del Támesis ofrecieron al Navy Board sus servicios de transporte durante el conflicto derivado de la Revolución de las Trece Colonias para mantener su actividad comercial y evitar la necesidad de despedir a sus tripulaciones⁸⁹; los austriacos hicieron lo mismo con el cobre para la marina española a cambio de licencias que les permitían vender productos textiles franceses y austriacos en los mercados americanos⁹⁰.

Por tanto, un contrato de abastecimiento militar podía atraer a una serie de hombres de negocios que trabajarían como socios o colaboradores principales. Estas «redes de contratistas» se han estudiado poco hasta ahora, aunque ya han sacado a la luz una amplia gama de partes interesadas y de agentes capaces de levantar entre sí conexiones que abarcaban imperios enteros⁹¹. Los contratos también podían ofrecer a los contratistas medios esenciales de pago para mantener sus redes comerciales y financieras, inyectando un flujo de dinero en metálico anticipado por el Estado; esto suponía un incentivo enorme para redes como estas, dependientes del crédito⁹². Este efecto era incluso más notable a nivel local con los pagos a instituciones, carreteros, molineros, artesa-

⁸⁸ Enrique MARTÍNEZ RUIZ *et al.* (coords.): *Los ejércitos y las armadas de España y Suecia en una época de cambios (1750-1870)*, Ciudad Real, Ediciones Puer-tollano, 2001.

⁸⁹ David SYRETT: *The Royal Navy in European waters during the American re-volutionary war*, Columbia, Columbia, University of South Carolina Press, 1998, y Margarete LINCOLN: *Trading in war: London's maritime world in the age of Cook and Nelson*, New Haven, Yale University Press, 2018.

⁹⁰ Klemens KAPS: «Mercantilism as private-public network: The Greppi Mar-liani company - a successful Habsburg Central European player in global trade (1769-1808)», en Daniele ANDREOZZI (ed.): *Mediterranean doubts. Trading Compa-nies, Conflicts and Strategies in the Global Spaces*, Palermo, New Digital Frontiers, 2017, pp. 89-114.

⁹¹ Ana CRESPO-SOLANA: «Merchant Cooperation in Society and State: A Case Study in the Hispanic Monarchy in Beyond Empires: Global, Self-Organizing, Cross-Imperial Networks, 1500-1800», en Cátia ANTUNES y Amelia POLÓNIA (eds.): *Beyond Empires: Global, Self-Organizing, Cross-Imperial Networks, 1500-1800*, Lei-den-Boston, Brill, 2016, pp. 160-187, y Andrew PHILLIPS y Jason SHARMAN: *Outsour-cing Empire How Company-States Made the Modern World*, New Haven, Prince-ton University Press, 2020.

⁹² Aaron GRAHAM: «The War of the Spanish Succession, the Financial Revo-lution, and the Imperial Loans of 1706 and 1710», en Mathias PÖHLIG y Michael

nos y granjeros⁹³. A ello deben añadirse los efectos de los medios de pago empleados, tanto el crédito en el mundo urbano como la monetización en el mundo rural⁹⁴ o en las áreas remotas⁹⁵, ya fuera para los participantes o para cualquier intermediario necesario. En cualquier caso, toda la tela de araña de informadores, agentes, empleados y productores que respaldaban a los contratistas, desde el nivel local al nacional o al internacional, se podía beneficiar de esta situación o, al contrario, verse atrapada en una eventual bancarrota⁹⁶. Cualquier enfoque comparado debería tener en consideración la multiplicidad de estos riesgos y fracasos empresariales, así como sus efectos secundarios en la movilización de recursos⁹⁷. Algunos participantes podían beneficiarse más que otros y hacerlo de formas muy variadas. Cabe preguntarse cómo podemos incluir todo ese abanico de variables, ya sea el derecho de los fabricantes de espadas a llevar armas; la exención frente al reclutamiento de los barcos que transportaban mineral a los astilleros de la marina; el prestigio social que comportaba para el humilde carretero de una pequeña comunidad ser reconocido como servidor del rey, con el derecho a lucir una «escarapela del monarca»; o la lucha de una universidad jesuita por hacerse con el contrato del ejército para la tala de árboles en un remoto bosque de la España meridional⁹⁸. Limitar nuestro conocimiento de estos contra-

SCHAICH (eds.): *War of the Spanish Succession: New Perspectives*, Oxford, Oxford University Press, 2018, pp. 299-322.

⁹³ David PLOUVIEZ: «The French Navy and War Entrepreneurs: Identity, Business Relations, Conflicts and Cooperation in the Eighteenth Century», *Business History*, 60 (2018), pp. 41-56, y Rafael TORRES-SÁNCHEZ: *Military Entrepreneurs...*

⁹⁴ Gábor ÁGOSTON: *Guns for the sultan: Military Weapons Industry in the Ottoman Empire*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009, p. 11.

⁹⁵ Manuel DÍAZ-ORDÓÑEZ: «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 (2019), pp. 45-72.

⁹⁶ Julian HOPPIT: *Risk and Failure in English Business, 1700-1800*, Cambridge, Cambridge University Press, 2002; Patrick FRIDENSON: «Business Failure and the Agenda of Business History», *Enterprise & Society*, 5(4) (2004), pp. 562-582, y Carolyn DOWNS: «Networks, trust, and risk mitigation during the American Revolutionary War: a case study», *Economic History Review*, 70(2) (2017), pp. 509-528.

⁹⁷ Thomas SAFLEY (ed.): *The history of bankruptcy: economic, social and cultural implications in early modern Europe*, Londres, Routledge, 2013.

⁹⁸ María Amparo LÓPEZ ARANDIA: «Aprovisionando de madera el arsenal de

tistas meramente a aquellos que firmaron el contrato no solo ha dejado en la sombra a un sector mucho más amplio de individuos e instituciones, sino que también ha pasado por alto la existencia de otros acuerdos, como la subcontratación de gremios y corporaciones locales. Hay razones para pensar que estas circunstancias afectaron incluso a ámbitos controlados directamente por el Estado, como ocurrió con los astilleros franceses: «está claro que en los siglos XVII y XVIII fue considerable la subcontratación de navíos de guerra y [esto] debería incluirse en cualquier estudio general sobre la movilización naval francesa»⁹⁹. Por consiguiente, parece poco realista continuar viendo el problema de la movilización de recursos para la guerra como una cuestión que se explicaría simplemente por la confrontación entre el Estado y la elite empresarial, o conectar el resultado al desarrollo estatal.

Conclusiones

Hasta aquí hemos puesto en cuestión la visión de los contratistas en tanto que elite, defendiendo un uso más amplio del concepto en cuestión e incluyendo a las personas e instituciones que participaron en la movilización de suministros militares. La idea es ampliar el contenido social de conceptos como Estado Contratista y Contratistas, a la par que profundizar en las razones que habría detrás de su persistente relación en la movilización de recursos para la guerra. Esta perspectiva podría ofrecer una nueva dimensión a la interpretación tradicional de la relación entre el Estado y la guerra. Situando la forma de conseguir los recursos militares en el foco del análisis nos apartamos de ideas trilladas y estereotipadas, subrayando en su lugar las circunstancias históricas reales. Hasta aquí creemos haber demostrado que el enfoque histórico tradicional ha pasado por alto el verdadero problema, es decir, cómo

Cartagena: el proyecto de Manuel Bernia y las flotaciones por el río Segura (1784-1793)», *Tiempos Modernos*, 36(1) (2018), pp. 127-168.

⁹⁹ David PLOUVIEZ: «Public or Private? Subcontracting French Naval Vessels in the Seventeenth and Eighteenth Centuries», en Amélia POLÓNIA y Francisco CONTENTE (eds.): *Shipbuilding. Knowledge and Heritage*, Oporto, Citcem, 2018, pp. 117-137, esp. p. 132.

la guerra en la Edad Moderna se convirtió o bien en una palanca de crecimiento, oportunidades y desarrollo o bien en un freno y un obstáculo a ese mismo desarrollo.

También hemos visto cómo el replanteamiento de la relación guerra-desarrollo ha priorizado el estudio de la construcción del Estado, pero además hemos demostrado que una mirada más estrecha sobre los principales hitos y conceptos históricos ha contribuido a una consciencia creciente del papel de la sociedad. La colaboración Estado-sociedad emerge como una visión histórica. Integrar a los empresarios y a la sociedad en el fresco del pasado nos ayuda a enlazar los dos extremos del Estado fiscal-militar. El mercantilismo puede ofrecer más claves para entender el Estado y el desarrollo si se concibe como un «mercantilismo compartido». La revolución militar pondrá de manifiesto la participación y colaboración de la sociedad a medida que se preste atención a quienes implementaron estos cambios en la tecnología militar, pero también al modo en que lo hicieron. La idea del Estado Contratista necesita ser complementada con una idea más amplia de la participación de amplios sectores de la sociedad en esta empresa común, rompiendo con la visión previa basada en una elite restringida. La reevaluación histórica de la guerra y el desarrollo también nos ofrece la oportunidad de observar de otra forma el papel de la guerra misma, pero sin situar por más tiempo el foco únicamente en el Estado, sino en la vigorosa y hasta ahora ignorada contribución de amplios sectores de la sociedad a esta empresa compartida.

[Traducción del inglés: David Alegre Lorenz y Miguel Alonso Ibarra]