

Antonio José RODRÍGUEZ HERNÁNDEZ; Juan Antonio SÁNCHEZ BELÉN, y Julio ARROYO VOZMEDIANO (eds.), *Comercio, guerra y finanzas en una época en transición (siglos XVII-XVIII)*. Valladolid, Castilla Ediciones, 2017, 451 pp.

Rodrigo G. Toledo
Universidad Autónoma de Madrid

Con un subtítulo muy esclarecedor, esta obra colectiva hunde sus raíces en el seminario *Comercio, ejército y finanzas en una época en transición (siglos XVII-XVIII)* acontecido los días 26 y 27 de noviembre de 2015 en la UNED. El libro, vertebrado por dos ejes perfectamente engarzados, se estructura con una primera parte de siete capítulos y una segunda de seis. Por un lado, la obra discurre sobre el papel de las finanzas y haciendas estatales, así como su intrínseca relación con el sector privado y las decisiones políticas para la consecución de los objetivos militares; por otro, en las relaciones comerciales entre España y el resto de las potencias existentes en el tablero de juego europeo. De esta manera, el libro busca determinar la forma en que los conflictos armados y las reformas económicas incidieron en la evolución de la comunidad mercantil y financiera desde el punto de vista la monarquía de España y el resto de coronas extranjeras. Asimismo, si bien alguno de los trabajos se aleja sensiblemente en las cronologías, resulta necesario para poder entender los cambios y continuidades que Europa sufrió durante todo ese lapso, a fin de plantear el singular momento de los años bisagra entre un siglo y otro.

La obra comienza con un importante capítulo para sentar las bases de los temas que posteriormente serán tratados. El trabajo, a cargo de Agustín González Enciso (Universidad de Navarra), busca esclarecer cómo las haciendas de Inglaterra, Francia y España llevaron caminos diferentes partiendo de puntos similares. Este proceso de herencia, transición y divergencia se encuentra precisamente en estos años de transición entre siglos, cuyos ecos llegarían hasta finales de la centuria. Los cambios que cada país experimentó fueron distintos entre sí, factores que hicieron la diferencia. España, a medio camino entre la maleable y joven empresa inglesa y la obsoleta maquinaria francesa, llevó a cabo algunas medidas que la acercaban a ver la luz al final del túnel, del que sin embargo no salía debido al considerable lastre de tiempos pasados. La clave, por tanto, se mostró en la toma de decisiones políticas ante problemas de índole común. Si Gran Bretaña fue a la cabeza con respecto a otras potencias, se debió, entre otras cosas, a la ligereza de su estructura financiera, la superación de una burocracia patrimonializada por la venta de cargos en pos de un *civil service* a priori más eficaz y a que los intereses de deuda se pudieron pagar gracias a un impuesto indirecto llamado *excise*.

En este ámbito bélico donde el factor económico resulta tan importante, Manuel Díaz-Ordóñez (Universidad de Sevilla) liga esos elementos al comercio. Entendiendo la globalización en términos *levittianos*, considera que éste se potencia en los periodos de guerra y cómo el cáñamo pudo beneficiarse durante los mismos. Las contiendas, siendo destructivas, al mismo tiempo generan producción, innovación y comercio no solo con aquellas naciones implicadas sino también con las neutrales. No obstante, unido a ello, durante los conflictos también existían mecanismos de control como las aduanas que, en términos comerciales, tienen su peso. El hecho de que el objeto de estudio sea el cáñamo no es una cuestión baladí porque, tal y como apunta

Díaz-Ordoñez, su utilización en Asia se remonta a cronologías anteriores al primer milenio, con aplicaciones a la industria naval – debido a sus propiedades de fibra vegetal – durante la Edad Media. En consecuencia, la gran necesidad de obtenerlo hizo que, ante las dificultades para cultivar el cáñamo en los territorios europeos occidentales, tuviera que recurrirse al Imperio ruso y más tarde, por razones bélicas, a las posesiones americanas. De nuevo, y muestra evidente de cómo lo expuesto en el primer capítulo no fue casualidad, Inglaterra actuó mejor que Francia y España e importó directamente mediante sus compañías comerciales; por el contrario, si bien España lo intentó mediante Chile, los problemas con la población nativa y el bloqueo sobre el puerto de Buenos Aires dificultaron estas medidas de fomento.

Los siguientes trabajos, a cargo de la pluma de Davide Maffi (Universidad de Pavía) y Antonio José Rodríguez Hernández (UNED), se encuentran íntimamente ligados. Ambos centran su estudio en las tropas de munición y cómo estos elementos, aparentemente nimios y poco estudiados, tuvieron un cierto peso. Si bien el primero versa sobre la provisión del pan en los territorios de Flandes y el Milanesado durante todo el Seiscientos, el segundo lo es acerca de sus vestidos, convergiendo ambos en la necesidad de recurrir nuevamente al antiguo modelo del sector privado – los “mercaderes/banqueros” – para poder sufragar a las tropas. En el caso del pan, habitualmente solía ocupar un tercio del presupuesto militar total, tocando su cota en el verano de 1648 cuando “el pagador general del ejército denunció haber pagado un total de 603.808 escudos al empresario del pan de munición”, lo cual “equivalía al 45% de todos los gastos hechos por cuenta de la caja militar”. En este sentido, se entiende cómo en 1677 el pago del pan de munición gozaba de absoluta prioridad frente a los demás pagos. Se observa como gracias a la guerra estos asentistas se enriquecieron, tejiendo fuertes redes con sus pares europeos que les permitieron mantener los contratos y conseguir más a pesar de las dificultades, tal y como hicieron, por ejemplo, las grandes familias lusas de origen sefardí. Con respecto al vestuario de las tropas, durante el siglo XVI y buena parte del XVII, los soldados del mismo ejército ni siquiera vestían del mismo color mostrando una pobre imagen de la monarquía de España. Con el progresivo aumento de los ejércitos, se mostraba cada vez más necesario uniformar una vestimenta que, por razones obvias, rápidamente se deterioraba. Para remediarlo, la corona dispuso que en los asientos de reclutamiento también entrase este factor, buscando a su vez dinamizar la economía textil local; sin embargo, los recortes en plazos y materias primas adecuadas dieron como resultado una ropa sin calidad alguna, dejando solamente un mínimo vestuario común que cada compañía completaba de forma diferente.

El siguiente estudio, a cargo de Sergio Solbes Ferri (Universidad de Las Palmas de Gran Canaria), muestra una línea de continuidad temática mediante la provisión de bastimentos. Partiendo de ello, se une, inexorablemente, con el papel de los asentistas y la gestión de la Tesorería General en los contratos de los mismos. Por ende, se está ante la unión historiográfica de las relaciones empresariales público-privadas y las directrices políticas que la corona hizo de sus recursos económicos. Al igual que en el trabajo anterior Rodríguez Hernández exponía el impulso de la industria local, ahora, con Felipe V, ocurre todo lo contrario al extraer de las élites locales la gestión y decisión del gasto. Se produce un aumento tanto del control del gasto – prescindiendo intermediarios – como de la contratación de los asentistas – siendo elegidos de forma más independiente – y para ello se vertebra en 4 áreas: Secretaría de Hacienda y Tesorería General, Secretarías de Guerra y de Marina e Indias, el estamento militar y los

propios asentistas. El gobierno borbónico intenta – y logra con grandes dificultades – recuperar el control absoluto de los caudales del Estado y para ello, la Secretaría de Hacienda fue la piedra angular del proyecto, sobre todo en lo referido a la provisión de los ejércitos.

Es con el trabajo de María Baudot Monroy (UNED) donde se observa lo expuesto por Solbes Ferri, concretamente en el caso de la Marina. Los cambios, urdidos en la sombra por Ricardo Wall sobre el marqués de Ensenada, buscaron cambiar la política expansiva y de endeudamiento por otra más restrictiva con el gasto público. Este control del gasto tenía como objetivo reducir el déficit acumulado por las inversiones en Ejército y Marina. Arriaga, al frente de la cartera de Marina desde 1754, demostró tener unas dotes gubernativas mucho mejores que las de Wall, quien lo fió *todo* a una supuesta amistad con Inglaterra mientras esta se embarcaba a por el espacio comercial hispanoamericano. Mientras tanto, Arriaga recortó las partidas más costosas – para 1756 el presupuesto total se redujo en un 11,2% –, cribando y equilibrando el gasto para colocar a la corona en una posición adecuada de cara a las contingencias bélicas futuras. El séptimo trabajo, a manos de la pluma de Iván Valdez-Bubnov (Universidad Autónoma de México), continúa en el prisma marítimo y la relación de la corona con el sector privado. El enclave filipino, de grandes réditos para la monarquía de España, supo aprovecharse del potencial propio de su situación geográfica para obtener un lucrativo tráfico que cristalizó la primera globalización. La confluencia de la sociedad indígena de la bahía de Manila, los competidores locales y los colonos españoles, terminaron creando una estructura en la cual lo comercial llegó a estar por encima de lo militar, mostrándose el peso del sector privado en la construcción naval. Por ende, el trabajo de Valdez-Bubnov sirve de llave entre los dos bloques en los que se divide la obra: “guerra y economía” con “comercio y prácticas mercantiles”.

La segunda parte comienza con el análisis que Vicente Montojo (Real Academia Alfonso X el Sabio) y Roberto Blanes Andrés (Universitat de València) hacen de los principales puertos levantinos durante el reinado de Felipe IV. Su gobierno, amplio, vivió diferentes coyunturas propias de las numerosas guerras, derivando un contexto internacional que permitió a Valencia, Cartagena y Alicante intensificar el comercio. Al calor de la prosperidad de estos enclaves, se instalaron genoveses, milaneses, venecianos, bretones y un largo etcétera, creando redes de importación y exportación. Producto de ello son las estirpes de los Palavecino, Paulín, Rato o Ansaldo. Continuando con el entramado comercial, Juan Antonio Sánchez Belén y Josefina Castilla Soto (UNED) plantean un estudio de los años centrales del siglo XVII (1659-1667), en cuya coyuntura político-bélica los flamencos se afianzaron en Madrid. De nuevo, las conexiones de las familias fueron un importante abono para la difícil tierra de estos años, encontrando las oportunidades que fueron negadas a los franceses, ingleses y holandeses. Además de beneficiarse de la situación internacional, supieron adaptarse a las necesidades mercantiles de la monarquía de Felipe IV valiéndose de su experiencia en los negocios y la solidez de sus redes mercantiles ya establecidas en la península. Durante este pequeño espacio de tiempo se produjo un dinamismo mercantil que, fundamentalmente, llegaba desde los puertos de Bilbao y San Sebastián hasta la corte madrileña para posteriormente distribuirse. No obstante, los réditos y movimientos comerciales no solo llegaron desde fuera de la península, ya que también los hubo desde dentro, tal y como muestran Manuel F. Fernández Chaves y Mercedes Gamero Rojas (Universidad de Sevilla) al analizar la labor británica en tierras sevillanas durante los años bisagra del cambio dinástico. La confianza con el mundo

angloparlante auspiciada bajo el reinado de Carlos II desapareció con su fallecimiento. El cambio político provocado por la nueva monarquía hizo tambalear unas relaciones comerciales que solamente sobrevivieron gracias a los agentes irlandeses católicos, los cuales, aprovechando la coyuntura, supieron penetrar en las altas esferas económicas tejiendo relaciones interesadas. En consecuencia, su influencia ganada desde el inicio de la centuria hizo que en la década de 1720 llegasen a tener cierto mando en las decisiones políticas.

Para comprender mejor los motivos de la ruptura comercial con Inglaterra, es preciso ahondar en los orígenes de su pensamiento mercantil. De la mano del mercader e intelectual Thomas Mun, Julio L. Arroyo Vozmediano (UNED) presenta la transformación del pensamiento económico desde postulados bullionistas a mercantilistas. En los años veinte del siglo XVII, Londres sufre una depresión económica y se acusa como principal responsable a la Compañía de las Indias Orientales, empresa en la que Mun trabaja desde 1615. En consecuencia, Mun es llamado para dar explicaciones, siendo este el germen de su posterior obra *The England's Treasure*. En ella se desarrolla la primigenia idea de balanza comercial, determinando que la clave para obtener beneficios se encontraba en el incremento del comercio internacional. Tal y como se ha ido viendo a lo largo de la obra, la presencia mercantil de diferentes nacionalidades en la península ha sido siempre importante, independientemente de la dinastía que reinase. Este es el caso de los milaneses asentados en Cádiz durante el siglo XVIII, ciudad que debido al traslado de la Casa de Contratación y del consulado de cargadores a Indias en 1717 necesita de mayor mano de obra cualificada. Klemens Kaps (Universität Wien) trata de rellenar el vacío historiográfico de la comunidad milanese en territorio gaditano, analizando las redes comerciales de proyección europea y su relación con la administración española y el sistema monopolístico. Además de mirar hacia Europa, los milaneses participaron en la lucrativa carrera de Indias, para lo cual utilizaron las vías clásicas: naturalización, testafellos o financiando de alguna forma la América española.

Por último, para cerrar la obra, Josep Fàbregas Roig (Universitat Rovira i Virgili) aborda una nación cuyo papel en la península apenas se había mencionado. Mediante la neerlandesa compañía Kies-Jager, se analiza el flujo de sus comerciantes hacia España durante la segunda mitad del siglo XVII. Si bien en el capítulo escrito por Juan Antonio Sánchez Belén y Josefina Castilla Soto se muestra cómo en Madrid salen perjudicados en favor de los flamencos, en este caso se muestra su capacidad de resiliencia y adaptación al contexto del momento virando su campo de acción hacia Cádiz y Barcelona. Favorecidos por los acuerdos de Münster, supieron engarzar sus negocios con estos puertos, los cuales tenían fructíferas rutas con América y el norte de Europa. Entre sus negocios destacaron las especias, el tabaco y las manufacturas textiles.

En síntesis de lo expresado, se aúnan trece capítulos que reflejan perfectamente la columna vertebral de la amplia red comercial del imperio, tratando de aportar al panorama historiográfico cuestiones poco estudiadas hasta el momento. Así, se observa cómo la guerra sigue siendo comercio y cómo los agentes resultan clave para que las empresas lleguen a buen puerto. Por todo ello, la obra es sumamente interesante para quien quiera ahondar en el conocimiento de los flujos económicos de la monarquía de España durante los siglos XVII y XVIII.