

RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

ANGULO MORALES, Alberto y ARAGÓN RUANO, Álvaro (eds.). *Recuperando el Norte. Empresas, capitales y proyectos atlánticos en la economía imperial hispánica*. Bilbao: Universidad del País Vasco, Servicio Editorial, 2016. 374 p. ISBN: 978-84-9082-467-2.

El título de la obra que comentamos se inicia con guiño destinado a los lectores especializados, haciendo referencia sin duda al relativo abandono en el se había caído hace unos años en lo relativo al estudio de la economía mercantil del Norte de la Península Ibérica. Sin embargo, quienes participan en este volumen no se cuentan entre los responsables de ese abandono relativo, ya que en han dado muchas muestras de un trabajo bien planteado y fundamentado en documentación de archivos; los editores del libro de un modo muy especial, como es bien conocido en ámbitos académicos ocupados en el período moderno. El Norte del que se habla en los trece capítulos que comentaremos es el de Navarra, el País Vasco y Cantabria, y el tiempo que se ha acotado es el siglo XVIII, si bien varios se retraen al XVII y algunos siguen hasta los procesos de independencia de las colonias americanas, porque el tema así lo impone. Pero hablar de ese Norte y en ese tiempo equivale a hacerlo del conjunto de la monarquía hispánica, de ambos lados del Atlántico, de ahí que el alcance de esos estudios sea mucho mayor de lo que el título de la obra sugiere.

Nos hallamos ante un texto bien organizado en tres grandes secciones tituladas de un modo claro y eficaz, que hace innecesaria toda argumentación: instituciones, familias y empresarios. Obviamente, los capítulos se entrecruzan en puntos clave como la importancia de las redes de relación que unían a empresarios, familias e instituciones, redes que fueron esenciales para el éxito comparativamente alto de los norteños en la economía imperial hispánica. También tienen en común en su mayoría un comienzo con un estado de la cuestión o bien con una reflexión metodológica, en este caso implicándose en debates que proceden de la teoría económica de las últimas décadas. El hecho de que no se trate de textos basados en bibliografía sino en fuentes de archivo, permite a sus autores expresarse de modo crítico, apoyados en la fuerza de los datos.

La primera sección obedece a la idea de que el papel de las instituciones era esencial en el desarrollo económico y en la creación de capital social, y se establece en torno a aquellas que fueron esenciales en la organización, gestión, administración o supervisión de las relaciones comerciales y de los negocios en el período moderno, aunque en su mayoría esta sección se fija en el siglo de los Borbones. Guillermo Pérez Carrión se ocupa de los Cinco Gremios Mayores de Madrid (pp. 19-62), siguiendo su evolución desde su etapa inicial de organización (1680-1730), su expansión y la consiguiente diversificación de actividades –banca de depósitos, cambio, giro; crédito privado y préstamos al Estado, los seguros, las inversiones manufactureras y comerciales, y los asientos para el ejército-, todo lo cual se hace sobre una buena base de documentación de archivo, destacando de un modo

especial el peso e importancia de vascos y navarros entre los miembros de los gremios mayores y en las actividades de estos. El capítulo de Ana Crespo Solana (pp. 63-101) aborda la periferia peninsular más que el centro de la monarquía, ocupándose de las representaciones extranjeras (consulados, agentes) en los núcleos comerciales –portuarios en su inmensa mayoría-, de la importancia que los sistemas de designación de representantes tenía para los intereses económicos de los comerciantes de otras “naciones” y de la presión que estos ejercían para potenciar sus redes de influencia socio-políticas; la documentación de la Junta de Dependencias es esencial en este texto que pone en relación el comercio y la diplomacia. La representación, pero en este caso del Norte en Madrid, es lo que estudia Rubén Martínez Aznal en sus páginas (143-165), dedicadas a los agentes del Reino de Navarra –existentes desde el momento mismo de la integración a Castilla- y de la Real Congregación de San Fermín -nacida en 1684-, dos modos diferentes pero complementarios que los navarros emplearon en la Corte para ejercer una suerte de “paradiplomacia” en un caso y de presión colectiva en el otro; la congregación era la expresión social de un poder creciente de los navarros que alcanzó su desarrollo desde que Felipe V les reconoció los mismos derechos que a los castellanos abriéndoles amplias posibilidades de prosperar en el imperio. El Consulado de Bilbao entre 1511 y 1829 es objeto del trabajo de Xabier Lamikiz (pp. 129-142), quien lo inicia reflexionando sobre el problema documental que generan algunos de los elementos invisibles sobre los que pivotaba la relación mercantil –la confianza, la confidencialidad, el secretismo-; este capítulo se desarrolla en torno a una pregunta, si el Consulado bilbaíno se constituyó en una fuente de capital social, y en los esfuerzos de esa institución por mejorar la seguridad jurídica del comercio a través de los niveles de competencia de su tribunal mercantil y por hacer frente a la competencia de otros puertos. El comercio propiamente dicho es observado por Pierrick Pourchasse a través de una institución extranjera (pp.129-141), la aduana del Sund, controladora del estrecho que separa Suecia y Dinamarca, paso comercial fundamental en toda la edad moderna; a través de los registros se localiza y mide la importancia del comercio entre el País Vasco y el Báltico entre comienzos del siglo XVIII y 1812 -los barcos, sus destinos, los productos declarados, etc.-, con especial incidencia en el rol jugado por puertos como Bilbao en los períodos de conflicto.

La sección consagrada a las familias reúne cuatro trabajos en los que América tiene un especial protagonismo, pero que abre las ventanas a espacios como el asiático, menos estudiados hasta ahora en la bibliografía de la monarquía hispánica. Las estrategias atlánticas de la familia O'Reilly-Las Casas y Aragoiri son analizadas por Oscar Recio Morales (pp. 169-196); este autor, especialista en los irlandeses integrados en la sociedad hispánica, toma la figura de un renombrado militar, Alejandro O'Reilly (1723-1794), que por vía matrimonial estableció una estratégica vinculación con el grupo vasco, que se consolidaría en una estirpe con poder e influencia primero en la Península y luego en Cuba, hasta la independencia de esta. La dimensión colonial del poder vasco es también el tema de Alejandro Cardozo Uzcátegui, quien estudia el *lobby* cisatlántico del cacao y el poder vasco en Venezuela, observado a través de la Compañía Guipuzcoana de Caracas (pp. 197-218); en este caso se habla de un grupo en el que los vínculos nupciales fueron clave para la inserción social y política en Caracas y para beneficiarse de la prosperidad económica derivada del comercio ultramarino. La mentalidad y sociabilidad de los comerciantes peninsulares en Jalapa en los siglos XVIII y XIX es objeto del trabajo de Jesús Turiso Sebastián (pp. 241-257); ese pequeño núcleo

desarrollado a la sombra de Veracruz y de una feria de notable importancia, atrajo a un buen número de peninsulares de los que eran vascos un buen puñado, destacado sus redes de paisanaje, elaboradas a través de bodas, compadrazgos y albaceazgos. El capítulo firmado por Ander Permanyer Ugartemendia (pp. 219-240) tiene una cronología más tardía que el resto de la obra, 1815-1830, para ocuparse de los vascos y sus relaciones con los criollos filipinos y los escoceses en el comercio de Asia oriental; el autor reúne una abundante información sobre el componente vasco de las redes comerciales hispánicas en el comercio del opio, un producto del que apenas se tienen noticias y que estaba presente en los intereses económicos en torno a la Compañía de Filipinas. Los cuatro trabajos hacen referencia a los mecanismos de relación que se desenvuelven en torno a la familia – bodas, padrinzago bautismal, compadrazgo- y al paisanaje, lo que deriva necesariamente en reflexiones sobre la capacidad identitaria de estos mecanismos.

La parte última del libro se dedica a los empresarios. Ramón Lanza García se ocupa de los empresarios cántabros en el XVIII (pp. 297-328), integrantes de nutridas colonias en los grandes centros mercantiles de la monarquía, desde Madrid y Cádiz a América, que demostraron su capacidad de emprendimiento y su habilidad para aprovechar las oportunidades de negocio abiertas a raíz de los cambios legislativos de la segunda parte del siglo; el autor los contextualiza en medio de miles de montañeses emigrados de entre el campesinado que iban del Norte al Sur para reforzar sus limitados recursos, a falta de oportunidades de trabajo en su tierra: dos modalidades de emigración que convivieron. Rafael Torres Sánchez y Manuel Díaz-Ordoñez tratan en su capítulo (pp. 329-344) del papel de los empresarios navarros en los suministros militares a partir de las oportunidades abiertas por la Guerra de Sucesión y el advenimiento de los Borbón: la comunidad mercantil navarra que ya antes de 1700 tenía una buena posición para introducirse en el negocio de la guerra, supo aprovechar las necesidades de financiación por parte de la Corona y adaptarse a los cambios en las reglas de juego impuestas por el Estado, llegando a controlar bajo Carlos III las dos terceras partes del gasto militar.

Alberto Angulo Morales y Álvaro Aragón Ruano comparten la función de editores de la obra que comentamos, pero además son autores de sendos capítulos. El de Alberto Angulo pone en relación los negocios, la política y la identidad al ocuparse de los hidalgos norteños en Madrid entre 1638 y 1850 (pp. 261-296): lo que se nos da es una perspectiva compleja y completa de los elementos capitales que ponían en relación a los norteños –vascos y navarros sobre todo- entre sí, en el seno de congregaciones y espacios de convivencia o de conveniencia; la hidalguía y la catolicidad profunda que seguían siendo predominantes entre los norteños afincados en Madrid y la colaboración con quienes llegaban de nuevas, configurando espacios propios y redes de paisanaje. En cuanto al capítulo de Álvaro Aragón Ruano (pp. 345-374), acoge en sus páginas a los vascofranceses y a los bearneses que en el siglo XVIII se asentaron en el País Vasco y de un modo más intenso en San Sebastián; el autor revela que los dos grupos fueron fuertemente endogámicos, con salvedades, y que formaron parte de las elites mercantiles gracias a su estatus jurídico y sus conexiones familiares y comerciales, lo que aprovecharon introduciéndose en casi todos los renglones del negocio, pero también contribuyendo, ya en el XIX, a la modernización política y económica del país.

En definitiva, la obra cubre casi todo el espectro temático que cabría esperar y aporta nuevos y abundantes datos a la ya conocida preponderancia de vascos y navarros, entre otros norteños, en el mundo del negocio de la monarquía hispánica en el período borbónico. Entre los capítulos no hay contradicciones, sino ángulos de visión complementarios que inciden en las conexiones familiares, en las redes de relación, en la dimensión identitaria y en el entramado institucional que les servía de marco.

Ofelia Rey Castelao
Universidad de Santiago de Compostela
ofelia.rey@usc.es