



**AGUSTÍN GONZÁLEZ ENCISO, «El comercio de los europeos y el comercio español en el siglo XVII», dins *Calderón de la Barca y la España del Barroco*, coord. José Alcalá-Zamora i Ernest Belenguer. Centro de Estudios Políticos y Constitucionales / Sociedad Estatal España Nuevo Milenio, 2001.**

En un estudio reciente sobre Nápoles, el Profesor De Rosa se preguntaba cuál habría sido el destino económico del Mezzogiorno si, en vez de defender a la clase propietaria a través de la presión fiscal indiscriminada sobre la producción y el comercio y a través de la política monetaria deflacionista, hubiese intentado activar «una política monetaria conforme a los intereses mercantiles y productivos en general» capaz de sostener, e incluso estimular la actividad agrícola y artesanal hacia nuevas y diferentes producciones.

La pregunta, aunque como el autor indica, es algo retórica, es también interesante para nosotros, porque define casi a la letra lo que ocurría en España porque, como se sigue diciendo, tales políticas derivaban «de la inalcanzable e imprevista serie de necesidades urgente e inaplazables

relacionadas con las guerras en las que España estuvo comprometida». De acuerdo con esas realidades, en todo el Mediterráneo español la moneda, «más que un medio de pago, constituía una mercancía demandada e intercambiada por sí misma, o sea, por la cantidad de metal precioso que contenía».

Lo que se nos está diciendo es que hay una superioridad de lo político sobre lo económico, según la cual se supeditarán unos intereses a otros. Los intereses perjudicados claramente son los mercantiles. Parece evidente en el caso español, que dadas las circunstancias, los posibles comerciantes no iban a estar muy interesados en serlo. Pero es más, dada la abundancia de metal en España, y la necesidad que Europa tenía de él, los comerciantes extranjeros, que sí gozaban en sus países de una situación legal más favorable a sus intereses, invadirán el mercado español y mediterráneo. La guerra continua, con sus circunstancias, sus exigencias y también con sus esperanzas, pone el trasfondo de esa compleja realidad, por lo menos hasta 1660 de manera punzante, de modo que se crea un marco de intereses encontrados en el cual resultaba difícil animar a un cambio de circunstancias; un

cambio que se hacía cada vez más difícil a medida que se reincidía en sus causas. Se trata aquí, por lo tanto, de ver cuáles eran las condiciones en las que se encontraba un español del siglo XVII que quisiera dedicarse al comercio, y cuáles fueron los resultados de esa situación, ejemplificados, especialmente, en las vicisitudes de los tráficos de Holanda y de Inglaterra, los más importantes durante casi todo el siglo.

#### SOBRE EL COMERCIO INTEREUROPEO

Cuando se habla del comercio en el siglo XVII el primer pensamiento suele irse a América, es decir, al comercio colonial, de modo que a veces nos olvidamos de la importancia que tenían las relaciones mercantiles dentro de Europa, por más que ambos mundos estén, en cualquier caso, íntimamente ligados. Como lo están también estos tráficos con los mantenidos entre Europa y Asia: en el siglo XVII la mundialización de la economía ya tenía alguna tradición.

La importancia del comercio intereuropeo se suele mostrar indicando el hecho de que el volumen de mercancías que

atravesaron el estrecho del Sund, en ambos sentidos, durante los siglos XVI y XVII, fue muy superior al que movió la Carrera de Indias. Es importante recordar este aspecto porque enmarca muy bien la situación mercantil de España en el siglo XVII, a saber, que no obstante ocupar un espacio central en el entramado mercantil mundial —a causa, en buena medida, de su monopolio sobre los metales preciosos americanos—, no podía dominar la economía europea, porque el resto de los tráficos escapaban a su control. Durante el siglo XVI, los Países Bajos habían conseguido esa privilegiada situación. «Amberes, hasta 1570 —ha escrito Bennassar [en *Historia económica y social del mundo*]—, es de lejos la primera metrópoli comercial de Europa».

Así pues, el que España no tuviera el predominio mercantil en el siglo XVII, a pesar de su poderío político, no tiene nada de particular; lo mismo podríamos decir de los demás países. Lo peculiar del s. XVII, desde el punto de vista europeo, es el progresivo sentido mercantilista de la nacionalización de los tráficos, es decir, el deseo de cada uno de los estados de que su comercio se hiciera exclusivamente por súbditos de su país. En este sentido

España sí pierde terreno durante el siglo XVII porque lejos de controlar los tráficos ajenos, vio cómo otros controlaban progresivamente los suyos.

### ESTRATEGIAS DIFERENTES ANTE EL METAL PRECIOSO

El mercantilismo nacionalista del siglo XVII, más agresivo que el anterior, rompería con la situación establecida hasta entonces en la que se practicaba un proteccionismo más moderado y se consideraba normal la presencia de comerciantes extranjeros en cualquier puerto. Las nuevas orientaciones llevarán a una doble línea de actuación: por una parte, intentar que los extranjeros participen poco en el comercio nacional, es decir, un intento de nacionalizar los tráficos; por otra, intentar participar más en el comercio de otros países. De esta manera se van diseñando actuaciones que perfilan ya una política económica y que, al ser justificadas, acabarán dando como resultado una doctrina.

Como es sabido, el mercantilismo propugnaría, en términos generales, el logro de una balanza comercial favorable, la cual sería muestra de que se estaba consiguiendo el



objetivo de que el país controlara su comercio y el de sus rivales. Tal objetivo era, en última instancia, política; pero si nos quedamos en lo económico cabría señalar que lo que había que conseguir era ganar dinero en términos netos, un dinero que vendría a apoyar la acción política, por supuesto, a través de la implicación de los financieros locales en las necesidades económicas de la política real. En la práctica, eso se consiguió de dos maneras, bien por el predominio de la exportación de manufacturas sobre los géneros importados —supuesto que las manufacturas eran más caras—, bien realizando un tráfico de intermediario, apoyado en la ventaja relativa que pudieran ofrecer unos servicios de transporte más baratos. Lo primero lo intentaron casi todos, en lo segundo triunfaron claramente los holandeses.

Pero aunque ese sea el trasfondo, la respuesta de los estados al problema venía siendo diferente ya desde el siglo XVI, según la situación relativa de cada uno. Puesto que desde finales de la Edad Media, uno de los problemas fundamentales del comercio era encontrar medios de pago, o sea, metal precioso, aquellos países que consiguieron el metal desarrollaron una estrategia diferente a la de los que



no lo tenían. Supuesto también que el fin último de las prácticas mercantilistas era conseguir dinero para el estado, los modos de obtenerlo llegaron a ser fundamentales. Unos, necesitaron organizar un sistema comercial para alcanzar el deseado metal, pues era la única vía posible de acceso a él; a otros, tal es, paradigmáticamente, el caso de España, les venía mejor insistir en una organización política y militar que defendiera lo que habían obtenido precisamente por esa misma vía.

En el caso español confluyen, además, otros factores, pues no solo tenía la posibilidad de monopolizar el tráfico del metal precioso, sino que también tenía una realidad y unas necesidades políticas de una escala muy superior a la de cualquier otro estado en el siglo XVI. Ello llevó a desarrollar una manera de actuar que acabó consolidándose, y que era contraria a las prácticas desarrolladas en los demás países: en España no se nota la tendencia a nacionalizar los tráficos y por otra parte, el dinero ganado —sobre todo en América—, se escapaba por la vía de los asientos con financieros extranjeros para pagar la gran política internacional y el abastecimiento de los ejércitos: no había más remedio que recurrir a los extranjeros (alemanes,

italianos, más tarde portugueses) porque eran los únicos que tenían la capacidad de solventar las fuertes necesidades de la Monarquía Hispánica de realizar pagos en diversos lugares de Europa.

En los inicios, el sistema funcionaba y se podría decir incluso que era lógico, aunque tenía un problema económico mal advertido: el sistema generaba dinero, pero el dinero era abundante y necesariamente pasaba a otras manos: hay que considerar que, en cualquier caso, era imposible gastar todo el metal en España. Esto era razonable, pero el trasvase fuera de España se realizaba por un mecanismo que no era político, sino económico. El resultado es que el dinero (que fue inicialmente una necesidad económica) llegaba a España por vías políticas y para alimentar, sobre todo, el juego político (porque así lo exigía el sistema monopolista); por lo tanto, su obtención se organizó de modo político, sin fijarse demasiado en las implicaciones económicas. Pero en los países que lo conseguían por medios económicos, el dinero alimentaba, en primer lugar, su propio sistema económico, es decir, su comercio. Como España no realizara cambios en su organización económica, esa organización quedaría



obsoleta y sería superada por la de los extranjeros. En el siglo XVII esa realidad se mostrará con toda su crudeza.

## EL «COMERCIO DAÑOSO»

El año de 1500 los Reyes Católicos establecieron unas leyes de navegación que respondían a lo que la historiografía ha llamado el «premercantilismo»; tal política estaría en consonancia con la que desarrollaban entonces todos los estados y que tendía a beneficiar al comercio nacional. Sin embargo, el rumbo cambiaría durante el reinado de Carlos I, al mismo tiempo que crecían los compromisos político-militares del Emperador, y que llegaba metal precioso americano. Al comienzo del reinado siguiente, Luis Ortiz, consejero y contador de la Real Hacienda, escribía un «Memorial» en el que, entre otras cosas, pretendía alertar al nuevo monarca, Felipe II, de los problemas que estaba causando la abundancia del metal precioso, y del poco beneficio que España estaba consiguiendo con él. Retener el metal, según exigía el pensamiento mercantilista, supondría cambiar la política económica que se había estado siguiendo últimamente e

insistir en la prohibición de entrada de manufacturas, extranjeras y de salida de materias primas.

Al parecer, nada sustancial se hizo. Terminado el siglo XVII y entrado ya el siguiente, la situación seguía siendo, en términos generales, la misma, según lo juzgaba Uztáriz [en *Theorica y practica de comercio y de marina*]. Se refería este autor al comercio y a «las causas de su decadencia», y decía del tráfico mercantil, que

le ha havido siempre en España, pues nunca ha faltado la venta y compra de sus generos y frutos, y la introduccion de los de fuera, asi por mano de los mismos naturales, como por la de los estrangeros; *pero en la forma que se ha practicado ha sido tan dañoso a la Monarquía*, que la ha empobrecido, despoblado y debilitado, como se ve, y lo publican las mismas naciones hasta en sus libros...

La causa principal a la que Uztáriz achacaba esos problemas era «haver comprado a los estrangeros mas generos y frutos que los que les hemos vendido». A esto lo llamaba el autor el «comercio dañoso», que da por fruto la «decadencia», es decir, el dominio del comercio por los

extranjeros, tanto en los tráficos, como en los beneficios. Lo contrario a todo esto sería un comercio «útil». Las consecuencias de tal organización mercantil estaban claramente expuestas por los mismos rivales. Aunque España tenía el metal precioso, este llegaba con facilidad a todas las naciones «por el gran consumo que sus mercaderías tienen en España». Por lo demás, un francés podía decir que «mientras hemos comerciado con los españoles, nunca nos ha faltado plata ni oro». Como se ve, el problema no residía solo en el hecho de que los extranjeros participaran del comercio, tal y como había ocurrido antes, sino en un mecanismo por el cual los extranjeros participaban cada vez más, mientras se retraían los españoles, y a la vez el beneficio mercantil era cada vez mayor para los de fuera, con el consiguiente drenaje de metal precioso de España.

El problema del comercio español con Europa en el siglo XVII no es, por lo tanto, la falta de actividad; de hecho contrasta el fuerte encogimiento de los indicadores del comercio interior con el relativo mantenimiento de los tráficos exteriores. El problema estaba, más bien, en cómo estaba organizado ese comercio, o bien, en cuál era el

trasfondo que hacía que cada vez hubiera más importaciones, sobre todo de productos manufacturados, y se fueran reduciendo a la vez las exportaciones. Ese era el «comercio dañoso» que subsistió durante todo el siglo.

## LA PÉRDIDA DE INTERÉS POR EL COMERCIO ENTRE LOS ESPAÑOLES

Después de recordar la captura de la flota en Matanzas, con las correspondientes pérdidas de la Corona y de los particulares, y de señalar la escasez de crédito en 1629, las confiscaciones que se hicieron a los comerciantes y la subsiguiente depresión mercantil, Elliott comenta [en *El Conde-Duque de Olivares*]: «Al fin y al cabo ¿qué aliciente tenía invertir en el comercio? Que la plata cayera en manos de los holandeses o que la secuestraran los oficiales reales era lo mismo. Se llamara como se llamase, seguía siendo un robo». Durante el siglo XVII la política no había sido la adecuada para desarrollar el comercio, parece claro, pero tampoco los particulares habían colaborado mucho. ¿Dónde residían las razones de tal actitud? No se trata de resolver una cuestión amplia y de complicadas relaciones,

pero es necesario aproximarse a ella para intentar entender la parte de los principales protagonistas del comercio, los comerciantes.

El primer condicionante del ambiente que había era la costumbre creada por una tradición. El predominio de los comerciantes europeos en España venía de atrás. Cuando me refiero al predominio, doy por sentado que su situación en España era ventajosa con respecto a la de los comerciantes españoles, en el sentido de que estos no disfrutaban de ninguna especial protección. Una bibliografía clásica, que no es necesario recordar aquí, nos habla de los tratados con Francia entre 1513 y 1526, del acuerdo con Génova en 1528, de diferentes acuerdos con Inglaterra, de las ventajas que los comerciantes flamencos venían disfrutando en los puertos españoles, etc. Es en realidad el cuadro que resumía Luis Ortiz en su diagnóstico, que incluso se había agravado en los años inmediatamente anteriores a su escrito, por las decisiones de las Cortes de Castilla de favorecer la importación de géneros extranjeros al considerar que podía ser una eficaz forma de reducir el nivel de los precios.



Aunque estas últimas medidas no duraron mucho, fueron un incidente más entre todos los que venían a beneficiar a los comerciantes extranjeros. Aunque existía una tradición de libertad mercantil, y también pensadores que la defendían, frente a la intervención estatal, la razón última de esta manera de organizar los tráficos eran los intereses de la política internacional, cuestión que seguiría siendo dominante después, ya que había que atender, por una parte, a los intereses de los diferentes territorios de la Monarquía, a la vez que sufragar los gastos de la política militar. En la práctica económica, ese sistema fue debilitando las reservas de toda la Península, especialmente las de Castilla, y creando un ambiente contrario al comercio, por excesivamente arriesgado y poco productivo.

En la década de 1580, cuando las circunstancias eran diferentes a las del reinado del Emperador, los gobernantes españoles se mostraron mucho más interesados en reducir el predominio de los comerciantes extranjeros, pero se puede decir que, en cierto modo, era algo tarde, porque se habían consolidado una serie de circunstancias adversas para España. Pulido Bueno las resume en tres: primero, el

dominio de las técnicas contables por los extranjeros, que hacía difícil reconocer la naturaleza de sus negocios al examinar sus libros; es más, en los tratados internacionales se intentaba proteger al comerciante de tales exámenes.

En segundo lugar, la creación de redes de agentes e intermediarios que son el engranaje humano de las actividades mercantiles, por lo tanto imprescindibles y difíciles de sustituir porque son quienes tienen la información y los contactos, y finalmente, la connivencia de las autoridades y de algunas personalidades españolas, con el fraude y la resistencia a cumplir las órdenes gubernamentales. Como resume Pulido [en *Almojarifazgos y comercio exterior en Andalucía durante la época mercantilista, 1526-1740*], que se refiere fundamentalmente a Andalucía, la zona mercantil más importante, «violentar la situación tenía más daños e inconvenientes que ventajas para los propios españoles».

A pesar de aquellos intentos, durante todo el siglo XVI resalta la preeminencia de las opciones políticas por parte de los gobernantes españoles, frente a las consideraciones económicas. No es que fueran insensibles a lo económico, es que mantienen un concepto de lo económico aún poco

moderno que prima los intereses del propio gobierno y de los terratenientes, como si las fuentes de ingresos fueran a ser inagotables y bastara el control político de sus flujos. Incluso las élites sociales relacionadas con el comercio y la alta burocracia se contagiaron de una manera de actuar gubernamental que las beneficiaba a través de la venta de rentas, jurisdicciones y tierras, de modo que acabaron identificándose con los intereses de la aristocracia, que en definitiva eran los del gobierno, presionado a su vez por las obligaciones desarrolladas ante los banqueros extranjeros.

A medida que avanzó el siglo XVI daba la impresión de que la política del gobierno no hacía nada para adaptarse a las nuevas realidades que suponían el aumento de la población, la ampliación de los espacios mercantiles y la nueva masa de metal precioso en circulación. Todo ello debería haber obligado a plantear de otro modo la economía, en un sentido que beneficiara más a las actividades productivas. De hecho, todos los tratadistas de temas económicos apuntaban en una dirección contraria a las medidas de gobierno, de ahí sus críticas; pero la política no acababa de cambiar. Posiblemente, las urgencias políticas impedían modificar el rumbo; posiblemente



también, había una fuerte identificación social con el modelo de actuación español, que llevaba a insistir en las soluciones militares, en unos momentos en los que se veían los problemas, pero aún se consideraba que eran salvables por esa vía. Pero los problemas siguieron y la actuación del gobierno poniendo remiendos venía siempre en perjuicio del mundo mercantil.

\* \* \*

Esa situación se mantendría sustancialmente hasta los años sesenta del siglo XVII, época del predominio de la preocupación por la política imperial. No obstante, en esos años también incidieron otros factores en la vida económica, que es necesario al menos recordar. En primer lugar la polarización social que proviene del triple efecto producido por la caída de población —pestes, etc.—, la ruralización —crisis urbana e industrial—, y la incidencia en el poder adquisitivo de esa población provocada primero por los impuestos y después por el alza de precios, fenómeno este último que en general, podría acabar beneficiando a los adinerados y como tal aumentar la polarización. Como señala Pereira [en «La carrera de Indias y la revolución de los precios»], los procesos

inflacionarios contribuyeron a la redistribución de los ingresos y al reparto de la riqueza según grupos sociales y sectores económicos. En concreto, «propiciaron la transferencia neta de renta hacia el sector agropecuario», de modo que se beneficiaban los grupos de propietarios de tierras y mercantiles, frente a los grupos productores.

Tal situación social produciría, no solo un mayor deseo de compra de tierras a largo plazo, sino una modificación de la demanda a favor de los productos más caros, donde el diferencial de precios beneficiaba también más al comerciante comisionista, o simplemente importador. Las especias y otros productos coloniales no americanos (o no necesariamente provenientes de la América española, como el azúcar), así como algunas manufacturas, seguirían siendo objeto de demanda de ese sector social y facilitarían el mantenimiento de las importaciones extranjeras. Dado que esos grupos sociales aludidos se concentraban en Madrid y en algunas ciudades portuarias, tales tráfico no tendrían suficiente complemento con una actividad mercantil interior, a la vez que identificarían a los grupos de comerciantes implicados en ellos con los intereses



extranjeros, lo que acabaría reforzando la situación de estos.

Toda esta situación se agrava si tenemos en cuenta la crisis industrial durante casi todo el siglo XVII. La experiencia de los sectores productivos es muy variada; en general, podríamos decir que los signos de estancamiento se habían incoado ya en el siglo XVI, no obstante, en muchos casos los niveles productivos se mantuvieron con bastante discreción hasta 1630/40. El problema, sin embargo, no está solo ahí, sino que, como ocurre con el mismo comercio, a la disminución de la actividad acompaña una cuestión estructural. En términos generales, y por cuestiones que ahora no son del caso, la industria española no experimentó casi ninguna transformación técnica desde la segunda mitad del siglo XVI. Si unimos a esto las nuevas condiciones económicas que se crean, la transformación tecnológica externa y los cambios experimentados en la propia demanda española, ya mencionados, podemos ver cómo la industria española fue perdiendo mercados, tanto dentro como fuera del país, por más que el proceso fuera variado según los sectores.

A ello habría que añadir el cambio de demanda en América. El desarrollo industrial y agrícola de los nuevos virreinos hizo que buena parte de la demanda de productos agrícolas básicos y de manufacturas tradicionales descendiera. Ahora bien, como esos productos eran españoles, la consecuencia fue el descenso de la demanda de productos de la metrópolis, mientras se mantenía también, o incluso aumentaba, una demanda de más calidad que solo podía ser abastecida desde otros países. La consecuencia, como ha resumido Elliott, es que los galeones de Sevilla se cargaban cada vez más de artículos extranjeros, lo que obviamente atraía la presencia de comerciantes extranjeros en España, sobre todo en Sevilla.

Teniendo en consideración lo expuesto, la llamada crisis industrial incidió en los ritmos del comercio de España con Europa en el sentido de favorecer la entrada en España —también para el mercado americano—, de los productos europeos que estaban de moda y que la industria española no podía o no quería trabajar. A pesar de todo es necesario recordar que los problemas de la industria no eran solo industriales. Aparte de que la opción por mantenerse en

una determinada línea de calidad del producto pudiera tener sus razones, es de destacar el hecho de que la industria española no disfrutó de las políticas proteccionistas o de fomento a la producción que existieron en los países que luego serían triunfadores. Además, el diferencial de precios en España con respecto a otros países encareció enormemente los costes de producción y fue un elemento disuasor de la inversión industrial. Por otro lado, la inclinación de la política económica española fue siempre por el lado del comercio, si bien de un comercio intervenido, organizado para favorecer fiscalmente al estado; un comercio que, además, no alcanzaba a enganchar con los intereses del sector productivo, posiblemente por la falta de suficientes beneficios.

Los comuneros ya se rebelaron contra una situación que estimaban contraria a los intereses industriales de Castilla. Un siglo después, el programa de reformas de Olivares se encontraba con un dilema similar. En este caso, la industria castellana, representada por Toledo, se oponía a los intereses mercantiles del Consulado de Sevilla, pero de una Sevilla donde ya habían arraigado los intereses mercantiles extranjeros. Venció Sevilla, es decir, venció el

no hacer grandes modificaciones en el comercio con Indias, pero con ella vencían los intereses extranjeros allí establecidos, para los que el Consulado no era sino una fachada legal. No es un problema de enfrentamiento entre proteccionismo y libre cambio, sino entre dos formas diferentes de intervencionismo que resultaban incompatibles precisamente por la exclusividad legal que ambas pretendían. El problema se hubiera resuelto por elevación, rompiendo la protección a ambas, pero el gobierno no estaba dispuesto a tanto.

\* \* \*

Otro elemento a considerar para explicar el predominio del comercio extranjero es el hueco dejado por los propios españoles, clarísimo, por lo menos, hasta el final del reinado de Felipe IV. El mismo Calderón, a quien celebramos en este congreso, se hizo eco de ello al escribir *La nave del mercader*, en 1674, momento en que tal situación parecía mantenerse.

[...] Como indica Carmen Sanz [en *Calderón: una lectura desde el siglo XXI*], las ventajas del oficio de mercader se contraponen en quien habla con él a la situación social y a

los riesgos. La mentalidad aristocrática impedía a muchos considerar siquiera una dedicación comercial; pero no voy a entrar en esta cuestión porque, aunque sea real, es parangonable a la que existía en otros lugares. Me parece más interesante aludir a la tranquilidad de no afrontar riesgos, porque esto sí que diferencia a la España del siglo XVII de otros países. Mientras que allí, junto a la mentalidad nobiliaria, había muchas personas dispuestas a correr los riesgos y peligros propios de la actividad mercantil, en España esas personas no parecían existir; la falta de comerciantes, pues, obligaba a facilitar la presencia de los extranjeros, so pena de que parara el comercio. Olivares pretendió comprometerse en una serie de reformas radicales, entre ellas, cambiar la actitud general: «reducir los españoles a mercaderes», pero el asunto era bastante problemático.

Una vez más podemos contraponer la situación del siglo XVII con la de épocas anteriores para ver que en otros momentos la presencia de una mentalidad aristocrática y guerrera no había sido óbice para que en Castilla hubiera también comerciantes. Algo acabó con ellos. Ya nos hemos referido a la venta de rentas y tierras que les llevaría a

identificar su estilo de vida con el de la nobleza; pero además, es necesario considerar otras cosas de carácter más económico, como la falta de incentivos y de seguridad. Ambas llevan a huir de las inversiones llamadas normalmente productivas, creadoras de nueva riqueza, para refugiarse en las simplemente rentables por la vía del interés, que permitirían disfrutar de «las delicias del siglo», en la frase de Calderón, y evitar las preocupaciones y riesgos.

La primera de ellas, la falta de motivación, está relacionada con una mala definición de los derechos de propiedad que sitúa la inversión mercantil en un alto coste de oportunidad. Los impuestos, multiplicados en la primera mitad del siglo; las regulaciones mercantiles, que buscaban primordialmente el beneficio fiscal del estado, siempre necesitado de dinero; o las manipulaciones monetarias, suponían unos riesgos muy elevados que se unían al conjunto de una organización social y económica poco propicia para la inversión mercantil, sobre todo cuando había alternativas.

Una de tales alternativas era la tierra, no muy rentable, pero segura, que atrae los capitales una vez que la ruina



del comercio y de la industria es clara; otra eran los juros. Los juros fueron un buen negocio cuando los intereses estaban altos. Cuando se iniciaron las políticas de reducción de intereses, resultaron menos rentables, pero la única salida era seguir con ellos, o si se podía —especialmente los grandes banqueros en las bancarrotas—, reconvertirlos en las nuevas emisiones que reducían el interés, pero convertían la deuda a corto plazo en deuda a largo plazo. En conjunto, Felipe IV fue el monarca que más juros emitió, sobre todo por esta última vía. Es cierto que los compradores de ahora lo hacen, en buena medida, forzados, y que probablemente los que compran ahora no tengan más remedio que hacerlo. Pero subsisten dos hechos: uno, que de haber tenido otro remedio más airoso lo habrían usado; otro, que en cualquier caso, la opción por los juros había sido tomada ya antes, cuando la elevación de los precios fue llevando el dinero a lugares más seguros, todavía en el siglo XVI. Desde los tiempos de Felipe II, dice Felipe Ruiz [en *Las finanzas de la Monarquía Hispánica en tiempos de Felipe IV (1621-1665)*], las oligarquías castellanas se inclinaron hacia los juros y se mostraron «un tanto apartados, por miedo, de los tráficos». Se puede decir que, desde

entonces, la única manera de hacer dinero era conseguir asientos con el estado, un negocio que seguía en manos extranjeras.

A comienzos del siglo XVII, en 1617, el mismo Consejo de Hacienda explicaba la decadencia de la industria y de la agricultura castellanas —sin las cuales no podría haber comercio en manos de comerciantes españoles— por la abundancia que ha habido de juros y censos «a precios tan acomodados que se ha tenido su ganancia mayor que la del trato y comercio». El resultado era que el dinero huía de las inversiones productivas. Las reformas de 1608 y 1621, que reducían el interés de los juros, supusieron un alivio para la Real Hacienda, pero aunque pudieran rebajar el interés por los juros en el futuro, de momento perjudicaban a todos sus tenedores, muchos pequeños inversores e instituciones, con lo que de modo inmediato descendió una vez más la capacidad adquisitiva.

Así pues, tierra y juros, cada uno en su momento, pero por razones similares, desviaban, o habían desviado ya, buena parte de las posibilidades de capital. Los juros, además desencadenaban un mecanismo vicioso: sus pagos afectaban a las rentas de la Hacienda, disminuyendo así

las expectativas de ingresos del gobierno. Si los caudales de Indias no respondían, el recurso era subir los impuestos. Los millones, establecidos al final del reinado de Felipe II y mantenidos después, tienen este significado. Los impuestos fueron también la condición necesaria muchas veces para obtener ingresos con los que renegociar la deuda con los banqueros y poder emitir nuevos juros. En cualquier caso, los impuestos no solo encarecían los costes de producción, sino que limitaban la demanda general. No es extraño que en estas condiciones económicas no se encontraran comerciantes.

Las alteraciones monetarias, fenómeno también sobradamente conocido, fueron otro motivo disuasorio de la dedicación mercantil por sus efectos negativos en los posibles beneficios. Parece claro, por otra parte, que las causas que más influían en la cotización del vellón, depreciándolo frente a la plata, eran precisamente las disposiciones legales, lo cual perjudica a los españoles, que son los que poseen el vellón, frente a los extranjeros. Había una manera de que los particulares saneasen su situación, tratando de negociar el vellón en Sevilla en vísperas de la llegada de las flotas para canjearlo por plata,

en un momento en que la plata podía alcanzar cotizaciones algo más bajas, aunque no necesariamente.

Esta operación, sin embargo, venía a perjudicar nuevamente a los negociantes españoles dada la falta de vigilancia que impedía el que los extranjeros, amparados en la situación ventajosa que les daban sus tráficos, introdujeran moneda de cobre falsificada. Parecía bastante evidente, en concreto, que los mercaderes holandeses abusaban de sus licencias de comercio de granos para hacer el contrabando de la moneda falsa y extraer moneda de plata de España eludiendo las regulaciones mercantiles al respecto. El contrabando se persiguió e incluso la moneda falsa fue objeto de autos sacramentales que llegaban a identificar la mala moneda con la herejía. Aun así no se redujo el problema. Para que se vea la inconsistencia de la política en este asunto, se puede contrastar el aludido auto sacramental de Mira de Amescua, en 1627, con el escrito en 1660 en el que se trataba de justificar todo lo contrario, la bondad del vellón legal, abundante a causa de la política monetaria, frente al falsificado; claro que al justificar el «vellón bueno» frente al falso, se estaba mostrando la incapacidad para desarraigar

definitivamente el problema del contrabando e introducción de tal moneda. [...]

## COMERCIO CON HOLANDA Y COMERCIO NEUTRAL HASTA LA DÉCADA DE LOS SESENTA

Como queda dicho, ese comercio que fueron perdiendo los españoles lo hicieron casi completamente los extranjeros. Entre ellos, al menos hasta 1660 brillaron los holandeses. Tratemos, pues, de dar un repaso general a la situación del comercio de Holanda con España en estos años. Ya «Desde finales del siglo XVI, afirma Vázquez de Prada [en *Historia económica y social de España*], se observa en la navegación europea un desplazamiento de los barcos españoles por extranjeros». Entre las causas habría que señalar la creciente importancia de la navegación de los países del norte de Europa, que sustituyen a los italianos tras la quiebra del puerto de Amberes, las crisis de abastecimientos en el sur de Europa, que obligan a una masiva importación de grano báltico, y las mejoras en los transportes que realizan los ingleses y sobre todo, los holandeses. Como señala J. Israel [en *Empires and*

*Etrepots. The Ducth, the Spanish Monarchy and the Jews, 1585-1713*], la historiografía —especialmente la anglosajona—, ha tendido a resaltar el papel de los ingleses en esta entrada de los nórdicos en el Mediterráneo y a minimizar la de los holandeses.

En contra de esta idea, Israel ha propuesto una diferente periodización del comercio holandés. Entre 1590 y 1607 habría una primera fase de la entrada de los holandeses en el Mediterráneo en la que se pondrían las bases de la expansión posterior. Pero esa expansión habría de esperar porque los embargos decretados en el mismo comienzo del reinado de Felipe III producirían bastante daño al comercio holandés con el Mediterráneo en general y con España en particular: los 201 barcos holandeses que viajaron desde Amsterdam a la Península Ibérica en 1598, se habían convertido en solo 34 en 1602. Sin embargo, desde 1607, fecha del alto el fuego y sobre todo desde 1609, la situación cambiaría drásticamente: el renovado acceso a los mercados españoles permitiría a los holandeses conseguir el metal precioso que necesitaban para financiar el tráfico con Oriente, que habían iniciado justo desde 1599. Entre 1607 y 1621, los holandeses transportarían

también la mayor parte del tráfico entre España e Italia, en parte también porque habían ganado en esos años un control sobre el tráfico de las especias de Extremo Oriente, que a partir de entonces podrían introducir en el Mediterráneo.

La tregua fue beneficiosa para el comercio de ambos países; en particular, creció mucho la exportación de materias primas españolas a Holanda, productos voluminosos, que podían ser transportados gracias a los bajos costos que ofrecían los holandeses. Una parte importante de este comercio consistía en la lana que se exportaba de España a Italia. Existía también una tradición en este tráfico, pero siempre había estado en manos italianas. Las dificultades monetarias en la Península, y los problemas militares, fueron dando entrada a holandeses e ingleses, sin que antes del siglo XVII llegaran a tener verdadera fuerza. Para 1609 la situación ya había cambiado. Según Israel, los envíos de lana española a Italia podían suponer más de la mitad de las exportaciones laneras españolas y para 1621 habían crecido en un 30 por 100 con respecto al comienzo de la tregua: Livorno, Génova y Venecia eran los puertos de destino de este



producto que alimentaba las industrias textiles de Florencia y de Venecia y que entonces ya era transportado por navíos holandeses.

Además de la lana, los holandeses abastecían a España de pertrechos navales y madera, necesaria para la todavía importante navegación americana, destinada sobre todo a Sevilla, así como grano cuando era necesario. Por otra parte, Holanda transportaba igualmente a Italia otros productos españoles, como la sal de Valencia y compraba los productos agrícolas típicos del Mediterráneo, como vino, aceite, pasas y frutos secos. La sal portuguesa transportada hacia Italia y hacia el norte por los holandeses, transformaría en esos años el comercio europeo de la sal. La importancia del comercio holandés en España venía estimada por Francisco de Retama en unos 820 barcos holandeses anuales, probablemente una cifra exagerada, pero que también indica la sensación de invasión mercantil extranjera que tenían los españoles del momento.

El trigo fue uno de los principales productos que favorecieron la entrada de los holandeses en el Mediterráneo. Una parte de las necesidades de trigo en



España se abastecía desde el sur de Italia. Pues bien, en los años de la tregua también los holandeses cargaron con este tráfico, al aprovecharse de los contactos que habían establecido en el mundo mediterráneo. Pero, por supuesto, el trigo holandés en España tenía fundamentalmente proveniencia báltica. El desarrollo de este tráfico no dejó de crear problemas a los mismos holandeses, ya que la abundancia de las reexportaciones acabó elevando los precios del grano en Holanda, no obstante, el dominio del comercio del trigo báltico por Holanda y el alto precio que podía alcanzar en España, animaban a seguir con ese tráfico. Valencia, Baleares, Cataluña, Andalucía, Galicia y Portugal eran las regiones donde se dirigía sobre todo el grano del Báltico, así como otros productos alimenticios transportados por los holandeses.

La anteriormente mencionada relación entre los intereses holandeses en Oriente y la ampliación de su comercio en el Mediterráneo, así como la interacción entre esta zona y el Báltico, viene también confirmada por una realidad económica de mayor alcance que son las transferencias de metal precioso hacia Oriente, para paliar el déficit que el comercio Europa-Asia arrojaba. Los holandeses jugaron un

papel fundamental en estos flujos mundiales. Algunos datos hablan de que el restablecimiento del equilibrio monetario entre Europa Occidental y el Báltico lo hacían casi exclusivamente los holandeses, mientras que, en el comercio con Oriente, los holandeses controlaban aproximadamente el 50 por 100.

Aquí está una de las claves del interés de Holanda en el Mediterráneo y especialmente en España, en la medida en que este comercio favorecía la consecución del metal precioso que era necesario para realizar tales tráficos. Hay que considerar, en cualquier caso, a la hora de valorar la participación de Holanda en el comercio español, que aquel país tenía una seria ventaja para ello al dominar los tráficos del Báltico, región de donde procedía no solo el grano, especialmente importante en una época en la que abundaron los años de malas cosechas, sino también una región maderera y rica en otros productos necesarios para la construcción de barcos en una época también de gran desarrollo naval. De acuerdo con la evidencia más precisa que tenemos, se puede decir, en términos generales, que desde finales del siglo XVI y durante todo el siglo XVII, la mayoría de la madera y de los productos relacionados con

ella —pertrechos navales— exportados desde el Báltico hacia Europa Occidental, estaba destinada fundamentalmente a Amsterdam, lo cual coloca a los holandeses en un lugar de superioridad comercial dentro de Europa, que explica una buena parte de las posibilidades que tuvieron para controlar otros tráficos, supuesto este cuasi monopolio de facto en un producto tan estratégico entonces, especialmente para quienes más necesidades de construcción naval pudieran tener, debido a sus compromisos políticos, como es el caso de España.

Pero la situación de predominio holandés y su enorme auge comercial no continuaría sin graves problemas. En buena medida, la paz que propiciaron las treguas de España con Holanda y con Inglaterra, favorecieron mucho esta situación; especialmente favorecieron a Holanda, ya que en esos años Inglaterra todavía no había desarrollado su agresiva política antiholandesa que le dará triunfos posteriores. Desde muchos puntos de vista, los años de tregua fueron una «edad de oro» del comercio holandés, lo que no podría decirse desde la perspectiva española, al menos si se tiene en cuenta no el volumen de los tráficos, sino la nacionalización de los mismos.

En efecto, la valoración de la tregua por ambos contendientes fue completamente distinta. En España todo el mundo estaba convencido de que la tregua era un desastre porque había dado a Holanda una ventaja que antes no tenía respecto a España. En esos años, se consideraba, el aumento del comercio holandés era consecuencia de las facilidades dadas por la tregua, a la vez que la decadencia de Amberes se había hecho definitiva, así como el auge de Amsterdam. No era opinión solo española, en otros países se veía el surgimiento de Amsterdam como algo súbito: «De repente, exclama Barbour [en *Capitalism in Amsterdam in the 17<sup>th</sup> Century*], tal y como parecía, la ciudad estaba allí». Y ese auge lo era, en buena medida, a costa de Amberes. Por poner un ejemplo, entre 1609 y 1611, la mitad de los 320 grandes clientes del Banco de Amsterdam provenían de los Países Bajos del Sur. Es solo un caso de los muchos que contribuyen a explicar cómo la guerra cambió súbitamente los papeles de Amberes y Amsterdam, lo cual cambió también los intereses mercantiles españoles. No porque España no tuviera igualmente un importante comercio con Flandes, sobre todo en Sevilla y en los puertos del Atlántico sino porque aquellos eran súbditos españoles. Una vez

más se ve aquí cómo los gobernantes de España miraban en términos de Monarquía, no solo desde el punto de vista castellano, como muchos en Castilla habrían deseado.

Insistían también en España en la ventaja que los holandeses sacaban con el comercio español en términos de conseguir metal precioso que les servía para sus inversiones, de modo que las facilidades que la tregua ofrecía se volvían contra España porque enriquecían a su rival, no solo en el terreno mercantil, sino en el militar, pues permitía la financiación de una marina y de un ejército. Todas estas cuestiones se extendían igualmente a las Indias, donde se veía también un avance de las posiciones holandesas. Oldenvarneveldt había aceptado en términos generales, la condición española de que Holanda estuviera excluida de América, pero mantener esa posición era difícil y su derrocamiento en 1618 abrió el camino a la creación de la Compañía Holandesa de las Indias Occidentales. Aunque no se establecería formalmente hasta después de 1621, las bases de su viabilidad y las intenciones holandesas, estaban claras baste antes.

Es evidente, con todas esas consideraciones, que la opinión española se decantara con pocas dudas, por la

ruptura de hostilidades una vez vencida esa tregua que incidía negativamente tanto en la política como en el comercio españoles. Como recuerda Alcalá-Zamora, había «un triple imperativo de asegurar los suministros nórdicos, España, suprimir o subordinar al buque holandés en todos los mares y resucitar las altas marítimas de Flandes».

A partir de ese momento el comercio español con Holanda entra en una dinámica de guerra, una historia que es más político-militar que económica en el sentido de que son las vicisitudes bélicas las que impondrán las condiciones. Si la guerra lo permite, habrá comercio; de lo contrario se pararán los tráficos. A los intentos de los holandeses de mantener el comercio con España y con Flandes, responderán los españoles con una política de guerra económica. Lo interesante en este caso es que España optó por la guerra marítima y económica, es decir, en vez de continuar intentando ganar una guerra terrestre, de sitios de ciudades y conquista de territorios, optó por ganar a los holandeses en su terreno, intentando bloquear su comercio por el mar.

España lanzó una ofensiva naval y una política de embargos. La primera estaba constituida, sobre todo, por la

creación del Almirantazgo y por el ataque al comercio holandés desde Dunquerque. En este campo parece que hubo éxitos claros, aunque coyunturales. Por su parte, el Almirantazgo estaba diseñado de una manera algo compleja que lo convertía en una compañía mercantil y en una flota naval a la vez. Trataba de recuperar el comercio con el Báltico y de revitalizar la navegación de Flandes, a la vez que intentaba impedir el comercio de los holandeses sobre la base de convoyes armados.

Pero los mismos comerciantes españoles se quejaron al Consulado de Sevilla de la ineficacia de esta institución. Aparte de la exactitud de las quejas sobre la ineficacia, o las vejaciones a las que sometía a los comerciantes, en realidad se quejaban estos de que el Almirantazgo quebraba el sistema hasta entonces imperante en Sevilla, lo que Domínguez Ortiz llamó el «comercio triangular» entre Andalucía, los países extranjeros— sobre todo Holanda—, y las Indias. Los mercaderes sevillanos, que se encargaban de enviar los productos extranjeros a las Indias, tenían también a su disposición los productos americanos para equilibrar la balanza con los comerciantes extranjeros que también compraban productos de la tierra.

De interrumpirse el comercio con los extranjeros, el sistema podría quebrar, y estaba claro que las medidas puestas en vigor para reprimir el comercio enemigo eran también una complicación para los neutrales y amigos.

Unos problemas parecidos aparecían en Valencia, donde una interpretación demasiado rígida del Almirantazgo impedía el comercio y causaba problemas a los recaudadores de rentas reales. Solo la exportación de metal permitiría continuar con el comercio en Valencia, por lo que una política muy metalista sería perjudicial. Además, el ataque a los enemigos, incluidos los franceses, perjudicaba a los mejores colaboradores del comercio de Valencia. ¿Quién podría proveer de pescado al ejército, señala Casey [en *El Reino de Valencia en el siglo XVII*], sino los pescadores de bacalao de Saint-Malo? La labor del Almirantazgo siguió ensombreciendo el comercio valenciano durante el reinado de Felipe IV, si bien desde los años treinta su eficacia se redujo a causa de las licencias.

Por su parte, los embargos tampoco fueron beneficiosos para el comercio español en la medida en que perjudicaban seriamente al principal transportista. La exportación de sal



de Andalucía se redujo entre 1620 y 1625 prácticamente a nada. Las noticias sobre una escasez crónica de madera, cobre y abastecimientos navales en general, a partir de 1621, son tan frecuentes que no puede dudarse de que el abastecimiento español quedó cortado, al menos en esos productos. Sin embargo la cosa no debió de ser tan tremenda en otros aspectos, puesto que los neutrales, sobre todo ingleses y franceses, incrementaron fuertemente su participación en el comercio español, especialmente en los puertos del norte, mientras que los hanseáticos ocupaban el tráfico del Mediterráneo. De este modo, y según acredita el mismo Israel, en 1621-1624 el valor del comercio en los puertos secos de Castilla era un 10 por 100 menor que en 1617-1620. Después de 1625 bajaría más. En cualquier caso, no parece que sea un descenso demasiado grave.

En el Almojarifazgo mayor de Andalucía, las cifras de 1621 a 1626 son inferiores en un 20 por 100, aproximadamente, a las de 1618-1620; pero hay que tener en cuenta que estas últimas eran mucho más altas que las de los años anteriores, de manera que en 1622-1623, con el embargo ya en marcha, se está en valores medios iguales a los de

1616-1617. De todo ello podemos deducir que el trastorno al comercio español existió, pero no parece que las cifras debieran alarmar a las autoridades. Es evidente, por otra parte, que el ataque a los intereses holandeses no llevó consigo el aumento de la participación española, sino que el déficit del tráfico holandés fue sustituido por embarcaciones y comerciantes de países neutrales, con lo que no se consiguió el supuesto ideal de eliminar a los extranjeros.

Para Holanda el perjuicio debió de ser mayor. Israel ha reaccionado, casi con obsesión, sobre las interpretaciones generales acerca de la ineficacia de los embargos españoles. Braudel, Alcalá-Zamora y Kamen, entre otros, se habían referido al asunto para diferentes momentos de la contienda entre españoles y holandeses. Israel ha intentado demostrar con datos fehacientes que el comercio holandés salió muy perjudicado. No obstante hay que tener en cuenta que alguna interpretación de Israel puede estar, en ocasiones, algo exagerada, como cuando dice que «uno de los más importantes índices de la eficacia de las medidas españolas fue el revés sufrido por los judíos holandeses», para a renglón seguido, dar las cifras de la

evidencia: «Todavía en 1641 había solo 89 impositores judíos en el Wisselbank de Amsterdam, frente a los 106 que había en 1620». Está claro el descenso, pero el calificativo que se le aplica parece exagerado, si las cifras no contienen error.

No es menos interesante señalar que las diferentes interpretaciones de la eficacia de los embargos provienen del punto de partida de cada historiador. Los autores criticados por Israel tratan de ver la eficacia no solo económica, sino política de los embargos. Es claro que, con independencia de implicaciones puntuales, España no pudo someter a Holanda a la suficiente presión económica para alcanzar un acuerdo de paz satisfactorio. Siempre parte del comercio holandés acabó entrando en España vía contrabando, o con bandera de neutrales, si bien con costes más altos, lo cual, desde la perspectiva española, era un fracaso. Como el mismo Israel aduce, «la continua infiltración comercial holandesa —se refiere a 1622—, era contemplada con evidente desasosiego por el Consejo de Estado». La razón del desasosiego era que los ministros españoles conocían el efecto de sus medidas, «pero estaban determinados a hacerlas aún más efectivas», es

decir, con independencia de lo que ocurriera en Holanda, no era lo que España buscaba.

Por otra parte, el curso general de la contienda demostró que España no pudo conseguir sus fines con el embargo, que la economía holandesa siguió floreciendo y que tras la paz, que no fue una paz española precisamente, el comercio holandés con España volvió a tener una gran expansión, mientras seguía declinando el español. El mismo Israel insiste en que a pesar de que haya evidencia sobre los problemas que las medidas españolas causaron en Holanda, la República «no fue debilitada y los Estados Generales no se vieron obligados a pedir una tregua según las condiciones españolas». Además, la guerra dañó tanto a las economías de España y Portugal que los gobernantes españoles empezaban a preguntarse si las desventajas de la guerra no eran mayores que las de la paz. Al final, fue la Monarquía Católica la debilitada, aunque siguiera siendo el centro de un gran imperio marítimo y mercantil, pero un imperio que funcionaba al revés de lo que mandaba tanto la teoría como la práctica económica entonces imperante.

Parece claro, por otra parte, que si lo miramos desde el punto de vista holandés, preocupado por el rendimiento

anual del comercio, los embargos fueron duros golpes que obligaron a los comerciantes a buscar alternativas que siempre fueron más costosas y que por lo tanto, redujeron sus ganancias. Al mismo tiempo, los comerciantes holandeses vieron cómo, a causa de unas medidas políticas de exclusión, otros grupos mercantiles entraban en mercados y tráfico que ellos habían conseguido dominar antes desde hacía ya unos cuantos años. De aquí, en cualquier caso, se puede deducir que durante unos años, el comercio holandés creció menos de lo que hubiera podido crecer. Una visión más ponderada era la que ya aducía F. Snapper en 1959 cuando señalaba que al menos hasta 1627 —es decir, no necesariamente durante todo el período bélico—, «la guerra llevó más pérdidas que beneficios al comercio marítimo holandés». Por su parte, Parker señala que es incuestionable y sustancial el crecimiento del comercio marítimo holandés entre 1572 y 1635, de la misma manera que existen todas las razones para suponer que hubiera sido mayor si se hubiera conseguido una paz permanente con España.

Como queda dicho, el inevitable descenso de la navegación holandesa a España no impidió totalmente su

infiltración comercial. Aunque los neutrales pudieran sustituirles en muchos tráficos, los holandeses seguían siendo imprescindibles dada su influencia en el comercio báltico y las necesidades de los productos de aquella zona que tenía España para atender su navegación. Todo ello llevó al gobierno español a conceder licencias particulares a comerciantes holandeses para facilitar aquellos abastecimientos a cambio de posibilitarles el acceso a las salinas de Setúbal. Madrid trató de compensar esta situación elevando mucho el precio de la sal y haciendo más rígidos los controles para evitar la entrada de los holandeses en Andalucía. Tras las malas cosechas de 1634, las licencias hubieron de ampliarse al tradicional comercio de grano, que durante algunos años no había sido tan necesario. Por esa vía, los holandeses continuaban consiguiendo, de modo legal o fraudulento, los reales de a ocho que necesitaban para alimentar su comercio, de modo que las malas cosechas peninsulares de esos, como de otros años, contribuyeron también a asegurar el comercio holandés con España.

La ruptura de la guerra entre España y Francia daría nuevas oportunidades a los holandeses, no solo porque se

quitaba de los mercados españoles un rival que había mejorado sus posiciones en esos años, sino porque España tendría que volver a sustituir el transporte que habían llegado a realizar los franceses. El hueco abierto en Portugal, por otra parte, fue ampliándose, de modo que todo el sistema de licencias hubo de ser ampliado a partir de 1640. La guerra por la independencia de Portugal privó a Madrid del control del mercado de la sal y puesto que el bloqueo impuesto a Portugal no parece que fuera muy efectivo, hubo que permitir a los holandeses un comercio más amplio con España, aunque siempre tratando de preservar la entrada en el comercio colonial. Durante los años cuarenta, pues, el embargo se fue relajando hasta desaparecer con la llegada de la paz de Münster en 1648.

A partir de ese momento los holandeses no serían tan mal recibidos. Aparte una cierta inevitabilidad del hecho, por su poder, tanto en Europa como en Asia —especialmente tras sus avances en el Asia portuguesa—, desde 1640 se habían levantado en España opiniones a favor de los comerciantes extranjeros, siempre y cuando estos liberaran a España del yugo portugués que se había infiltrado en las finanzas de la Monarquía desde la quiebra genovesa de

1627. Para 1640, muchos, como José Pellicer, estaban hartos de los financieros portugueses y preferirían abrir el comercio a los extranjeros, incluso el de América, más que dejarlo en manos portuguesas. Los conflictos con Portugal y con Cataluña no hicieron sino precipitar la situación. [...]

\* \* \*

Los años de la guerra hispanoholandesa favorecieron el comercio con España de otras potencias que habían tenido menos participación antes de 1621. En particular se benefició Inglaterra, pero hablaremos de ello con más detalle después. De momento baste con recordar a las ciudades de la Hansa, que entonces no tenían especial fuerza comercial —de hecho no se atrevieron a plantar cara a Holanda en el asunto del Almirantazgo, cuando España requirió su ayuda activa—, pero pudieron aprovecharse de una coyuntura que les favorecía tanto a ellas como a los españoles a la hora de transportar los productos bálticos. A principios del siglo los mercantes de Dantzig llegaban habitualmente hasta Valencia, pero este tráfico se interrumpirá con la guerra danesa y el cierre del Sund. A España le interesaba mantener el tráfico con este puerto que era desde antiguo el más importante del Báltico, pero



el problema era también la necesidad de contar con el transporte holandés, no siempre aceptado por el gobierno español. Hasta 1636 parece que Polonia no pudo enviar un convoy directo desde Dantzig a la Península.

Probablemente las ciudades que mejor se aprovecharon de los problemas que tuvo Holanda con España fueron Hamburgo y Lübeck. Desde Hamburgo saldrían hacia España, durante un cuarto de siglo, convoyes con cobre sueco, madera noruega, pertrechos polacos, así como grano. Durante los años veinte estos convoyes suponían más de 50 barcos. También Lübeck tuvo éxito en sus relaciones con España. Entre 1630 y 1639, según Israel, envió a España dos veces y media más barcos que en 1610-1619. El convoy de 1626 consistió en 17 barcos. Entre 1634 y 1639 envió 37 barcos anualmente. El total de barcos de la Hansa en España se acercaba a los 200 en aquellos años buenos para su comercio.

De todas formas el comercio hanseático no era un buen remedio porque los transportes, para evitar la costa de Holanda, tenían que dar un rodeo por Escocia e Irlanda, lo que encarecía y alargaba el viaje, no obstante, debido a las condiciones de guerra y a los problemas de los Holandeses

con el Almirantazgo al final de los años veinte, el comercio hanseático aumentó bastante en España.

La vuelta de los holandeses con sus cargas de trigo en los años treinta volvió a ser una dura competencia para los hanseáticos, a pesar de que su comercio se mantuvo, como hemos visto. En cualquier caso, la importancia del comercio báltico directo con España tenía las horas contadas, porque además de las mencionadas dificultades, los mismos comerciantes de Hamburgo y Lübeck, las dos principales ciudades implicadas en este tráfico, no estaban contentos con el rey de España por haber sido sus navíos también presa de los embargos y no haber recibido la satisfacción correspondiente. Esto ocurría en 1637.

En los años más estrictos del embargo a Holanda, los españoles buscaron también la apertura del Báltico a través de otros países, como Holstein y Dinamarca. Llegaron a concertarse tratados comerciales y a fijar los intercambios deseables, así como la colaboración política, pero no resultó nada especialmente fructífero para el comercio. Una vez acabada la coyuntura favorable, el comercio hanseático en España perdió mucho volumen y en el último tercio del



siglo no representaba sino un pequeño porcentaje del tráfico.

## EL COMERCIO INGLÉS

Si tenemos en cuenta todo el siglo, el país que mejor se aprovecharía de las circunstancias mercantiles en España y en el Mediterráneo fue Inglaterra, si bien los comienzos fueron difíciles. El tradicional comercio hispanoinglés intentó mejorarse a finales del siglo XVI con la Spanish Company, una de las muchas compañías de comercio privilegiadas que ya funcionaban entonces en Inglaterra, pero aparentemente con poco éxito. Desde 1586, el conflicto bélico debilitó los contactos, pero el comercio se mantuvo a través de intermediarios neutrales, alemanes, flamencos o franceses. En cualquier caso, la expansión no llegaría hasta después de la paz de 1604, momento que coincide con una nueva generación de comerciantes ingleses interesados en el tráfico con España. Se trataba, como ha señalado Taylor, de pequeños comerciantes que carecían de los medios oportunos para vencer la competencia de otros mercaderes o contrabandistas que

conocían mejor los entresijos del mercado español. De esta manera, aunque el metal precioso era el principal atractivo, esta primera generación no sería capaz de aprovecharse de él, como hicieron los holandeses.

En cualquier caso, los ingleses consiguieron ir aumentando su negocio por la vía de vender las exportaciones a precios más bajos, con la idea de obtener beneficios las importaciones, tanto por eliminar intermediarios, como por poder vender según los precios de los mercados londinenses. De ahí el auge de la exportaciones españolas a Londres en los primeros años del siglo XVII, y el desarrollo de la navegación inglesa, si bien lento, porque, a pesar de todo, buena parte de este tráfico la hacían transportistas holandeses antes de 1621. Muchos de estos productos no eran españoles, sino reexportaciones de productos americanos y europeos.

En cualquier caso, el comercio de España con Inglaterra fue creciendo ya antes de 1630. Las exportaciones de vinos estaban, en la segunda década del siglo, cinco veces por encima del nivel de 1600. Acompañando al vino fueron hacia Inglaterra muchos productos americanos, sobre todo azúcar y el cada vez más popular tabaco. En 1621 los

productos españoles y portugueses componían un quinto del total de las importaciones de Londres. Esos años son también los de expansión del comercio inglés en Levante, en progresiva competencia con los holandeses, lo cual suponía un interés creciente de potenciar el comercio español, fácilmente complementario del italiano, para obtener el necesario metal precioso. Pero del mismo modo, y como también aconteciera a los holandeses, el desarrollo de la industria pesquera y de salazón, como fruto del auge de la demanda por el aumento de la población y de la navegación, llevó a la búsqueda de la sal, abundante, sobre todo, en Portugal.

Por otra parte, Inglaterra exportaba a España géneros textiles, especialmente de lana, un producto que a comienzos del siglo XVII suponía casi el 90 por 100 del total de las exportaciones inglesas. España, pues, no era sino un mercado más de la industria inglesa, sin embargo, en el primer tercio del siglo se fue produciendo un importante cambio en la medida en que las viejas pañerías inglesas fueron perdiendo los mercados del norte de Europa. Ello obligó a un cambio de estrategia que llevó a incrementar la producción de las nuevas pañerías y a potenciar los

mercados del sur, con lo que también España se vio afectada: ya antes de 1620, el 75 por 100 en valor de las exportaciones londinenses a España eran textiles, y el 50 por 100 del total eran, precisamente, nuevas pañerías. En cualquier caso, esto no quiere decir que los ingleses controlaran el mercado español, pues todavía era muy fuerte la presencia de géneros holandeses y franceses. Cabe, en todo caso, señalar que la presencia de los textiles ingleses era más importante en el sur de España —en Málaga, por ejemplo—, que en el norte, especialmente en Bilbao, donde llegaban más barcos ingleses con pescado y grano. Parte de lo recibido en Málaga se reexportaba hacia Italia.

El auge del comercio inglés en España no fue fácil. La interpretación general de Taylor es que no se puede utilizar la simplificación de que los beneficios eran sencillos y se obtenía el metal precioso sin dificultad. Muy al contrario, la política monetaria castellana producía una notable inseguridad en las expectativas de los precios y por lo tanto, de los beneficios. Con seguridad, antes de 1630 llegó poca plata a Inglaterra. Ya hemos visto cómo los holandeses intentaban conseguir la plata mediante la

introducción de cobre falso para cambiarlo, pero los holandeses tenían también mejores accesos al cobre que los ingleses en esos años. Por otra parte, el mayor control de la plata en esos años lo tenían todavía los genoveses, que se beneficiaban de las licencias de saca. Inglaterra aún tendría que esperar.

Los años treinta y cuarenta fueron mejores para el comercio inglés, tanto por las guerras que España mantiene con Holanda y luego con Francia, como por la paz y el entendimiento entre Inglaterra y España. Ello no quiere decir que fuera sencillo, porque los embargos y la política del Almirantazgo también perjudicaron a Inglaterra. La peste de 1625 y la guerra con España y Francia en 1629, fueron otros tantos problemas que se sumaron a las dificultades comerciales e industriales por las que atravesó Inglaterra en la década de los veinte y en años posteriores. No es extraño, por lo tanto, que de un modo bastante pragmático los ingleses buscaran y consiguieran el acercamiento a España desde 1630, acuciados por la escasez de metálico y deseosos de mejorar su situación frente a otros rivales en el mercado español. El mercado de textiles mejoró, si tenemos en cuenta, algunas estadísticas

que recuerdan que tanto en 1634 como en 1640, dos tercios de las «new draperies» exportadas por comerciantes ingleses iban a parar a puertos de España en particular y del Mediterráneo en general. Para esos años, el mercado con el sur de Europa era ya tan importante para Inglaterra como lo había sido hasta entonces el mercado con el norte.

Pero en esos años, lo que más benefició a Inglaterra fue el puerto franco de Dover, que desde 1630 y durante algunos años, recogió buena parte del comercio de los países europeos implicados en la Guerra de los Treinta Años y canalizó bastante metal precioso hacia Inglaterra. Los acuerdos entre Madrid y Londres de 1630 y 1635 son el marco político de una acción que a los dos socios beneficia. España podría transportar su dinero hacia Flandes, una vez cerrado, casi definitivamente, el tradicional «camino español» por el continente. Por su parte, Inglaterra aseguraba que al menos un tercio de ese dinero era conducido a la Torre de Londres para ser acuñado o reacuñado, para luego ser remitido a la circulación internacional, compensando a sus dueños con pagarés sobre Amberes. El resto continuaría la navegación



hasta Flandes como si fuese exportado de Inglaterra, con un gravamen tolerable.

El flujo pecuniario aumentaría mucho en 1640, una vez que tras la derrota de Las Dunas a España no le quedaba otro remedio. El flujo máximo se sitúa hacia 1646 y todo el sistema se vio herido de muerte con el advenimiento de la revolución inglesa, aunque subsistiría hasta 1651. La paz de España con Holanda volvió a dar una situación de privilegio a los holandeses en el comercio español, en detrimento de Inglaterra. Igualmente, el conflicto hispanoinglés de 1655-1660, fue también un escollo. Sin embargo, tomado en su conjunto, el tráfico fue en aumento.

Una parte importante de las exportaciones inglesas a España en esos años y en los posteriores, eran géneros textiles. En buena medida esto era debido a la crisis de la industria española y a la polarización de la demanda que hemos mencionado, de modo que la demanda de géneros de calidad media y alta podía ser atendida por géneros extranjeros, y especialmente ingleses. Parte de estos géneros llegaban también a España para ser reexportados a América, o a otros países del Mediterráneo, no sabemos en qué proporción exactamente. Este tráfico produjo el



inverso de las exportaciones laneras españolas. La lana española había ido ganando en apreciación en Inglaterra, de manera que a comienzos del siglo XVII era bastante demandada. No obstante, el mercado lanero español ofrece en la mayor parte del siglo XVII una imagen depresiva, especialmente en las primeras décadas, y tal parece que así se mantuvo hasta el siglo XVIII. Es posible que durante los años treinta se produjera una ligera mejoría, según Llopis produciría también una mejora del precio de la lana española, y de condiciones de los ganaderos exportadores. Se supone que esta mejoría, que no fue duradera, está relacionada con el desarrollo en esos años del mercado inglés.