

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, 2016, 374 págs., ISBN: 978-84-9082-467-2.

Como cualquier otra disciplina, la historia está sujeta a la influencia de tópicos que se resisten a desaparecer, por más que las investigaciones demuestren lo infundado de los mismos. Por lo que se refiere a nuestro país, uno de los lugares comunes más persistentes, sobre todo fuera de nuestras fronteras, sostiene que la prevalencia del catolicismo y de los valores nobiliarios impidió el desarrollo de una burguesía comparable a la del norte de Europa, contribuyendo de forma poderosa al fracaso de la Revolución Industrial en España y al atraso económico posterior. Buena muestra de esta actitud se encuentra, por citar un caso, en las páginas dedicadas a España por David Landes en su *The Wealth and Poverty of the Nations* (1999); concretamente en los capítulos 12 y 20, en donde el historiador americano presenta su más bien tradicional visión sobre las causas de la decadencia de la economía española en la época moderna.

Sin embargo, esta visión ha sido sustancialmente corregida tras las investigaciones de las últimas décadas, que han puesto de manifiesto la existencia de un difundido espíritu empresarial, al menos en varias regiones españolas. Sin duda, este fenómeno resultó particularmente visible en el País Vasco, Navarra y Cantabria y en *Recuperando el norte* el lector encontrará una cumplida relación sobre las actividades de los empresarios de estas zonas a lo largo de la Edad Moderna, y en especial el siglo XVIII. La obra está compuesta de 13 capítulos, centrados en los empresarios vascos, aunque también incluye trabajos sobre sus colegas santanderinos (Ramón Lanza), navarros (Rafael Torres y Manuel Díaz Ordóñez), y vascofranceses (Álvaro Aragón), lo que constituye un mérito de un libro que analiza un fenómeno de indudable relieve con el propósito de aportar una visión general, por encima de las divisiones administrativas actuales.

Según indica Ramón Lanza en su capítulo, la labor de los empresarios (españoles y europeos) durante el Antiguo Régimen estuvo presidida por sus estrechas relaciones con el Estado, lo que les obligó a crear, mantener y emplear el capital relacional en la búsqueda de renta, monopolio, exenciones fiscales y mercados exclusivos (p. 304). Huellas de este comportamiento se encuentran en varios de los trabajos del libro, que demuestran cómo los empresarios norteños cultivaron estrechos contactos con las autoridades. Así se deduce, por ejemplo, de la labor de los comerciantes vascos dentro de la Compañía de los Cinco Gremios Mayores de Madrid (Guillermo Pérez Sarrión); de sus colegas guipuzcoanos encuadrados en la Real Compañía de Caracas (Alejandro Cardozo Uzcátegui); de familias como Las Casas y Aragorri, que a través de un enlace matrimonial forjaron una provechosa alianza con el “gran O’Reilly”, sin duda uno de los principales personajes de la Corte de Carlos III (Óscar Recio); de los hidalgos norteños afincados en Madrid (Alberto Angulo); de los comerciantes santanderinos deseosos a fines del siglo XVIII de mejorar sus condiciones institucionales para expandir el comercio de la ciudad (Ramón Lanza); de los

financieros navarros que llegaron a controlar los suministros militares a mediados del siglo XVIII (Rafael Torres y Manuel Díaz Ordóñez) o de los vascofranceses asentados en Vizcaya y Guipúzcoa (Álvaro Aragón). Este afán por anudar estrechas relaciones con los principales órganos de gobierno de la Monarquía también explica el recurso a figuras como los agentes de Corte (Rubén Martínez Aznal) y el envío a la capital de representantes de la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas y la Real Compañía de la Habana, e incluso la creación de cofradías regionales en Madrid desde fines del siglo XVIII (Rubén Martínez Aznal y Alberto Ángulo).

Aparte de buscar el auxilio estatal, los empresarios norteos también fueron maestros en el cultivo del capital relacional, sobre todo a través de enlaces matrimoniales. Esta es la conclusión que se deduce de la lectura de los textos de Alejandro Cardozo sobre el *lobby* del cacao en Venezuela; Ander Permanyer sobre los comerciantes vascos en el Extremo Oriente; y Jesús Turiso sobre Jalapa; a los que habría que sumar lo indicado en los trabajos de R. Lanza y Álvaro Aragón y Óscar Recio.

En el siglo pasado, J. Schumpeter definió al empresario como un innovador visionario, embarcado en la defensa y promoción de un proyecto o idea a través de la cual se impulsa el avance económico y social. Esta visión ha sido (y todavía es) muy influyente, pero de la lectura del libro se desprende que, lejos de ser dinámicos capitanes de empresa, al menos una parte sustancial de los comerciantes vizcaínos, navarros y santanderinos descritos en sus páginas se nos aparecen como seres pragmáticos, buenos conocedores de la importancia de un entorno institucional en el que se movían con soltura para usarlo en beneficio propio, por lo que quizá sería más apropiado calificarles de buscadores de rentas. Por supuesto, alguien podría ver en ello una prueba de lo reducido del espíritu empresarial en la España Moderna, pero esto equivaldría a ignorar que la búsqueda de estrechos contactos con las autoridades también resultó común entre los empresarios de otras latitudes, por lo que el caso español dista de ser excepcional, como se desprende de un repaso a las actividades de los comerciantes agrupados en corporaciones de tanto relieve como las grandes compañías monopolísticas del período en Inglaterra y Holanda.

Además, el libro indica que los comerciantes norteos fueron algo más que meros buscadores de rentas. Así lo indica Xabier Lamikiz en su artículo sobre el Consulado de Bilbao, en donde señala cómo esta institución promovió una confianza generalizada entre los comerciantes, nacionales y foráneos, de la villa, tratando a todos de la misma manera y reduciendo incertidumbres y asimetrías jurisdiccionales. Al hacerlo así, el Consulado permitió que los comerciantes bilbaínos acumularan un capital social que no puede ser considerado negativo; conclusión que le permite a su autor matizar de forma convincente, a partir del análisis de un caso concreto, las últimas interpretaciones sobre el significado económico de los gremios de comerciantes en la Europa Moderna.

En conclusión, por tanto, puede afirmarse que sí hubo empresarios y espíritu empresarial en una importante región del norte de España durante la Edad Moderna y que estos empresarios se comportaron de forma comparable a sus colegas europeos; algo que debería contribuir a desmontar tópicos, por lo que la lectura de este libro será de provecho para todos los interesados en la historia económica y social de España entre los siglos XVI y XVIII.

José Ignacio Andrés Ucendo
Universidad del País Vasco
joseignacio.andres@ehu.eus