

**Alejandro García-Montón**, *Genoese Entrepreneurship and the Asiento Slave Trade, 1650-1700*, Nueva York y Londres, Routledge, 2022. 294 pp. ISBN: 978-1-032-15034-5

IVAN ARMENTEROS MARTÍNEZ\*

CSIC - Instituto Milà i Fontanals, Barcelona

Si adentrarse en el mundo del tráfico mercantil en los espacios imperiales atlánticos del siglo XVII es una labor compleja, analizar el papel desarrollado por una comunidad en particular, la genovesa, en un momento en el que las pujanzas inglesa y holandesa parecían haber arrinconado, por arcaico, el modelo de negocios liguir tal como ha sostenido buena parte de la historiografía tradicional, es una tarea difícil que Alejandro García-Montón culmina de manera satisfactoria.

Tradicionalmente, numerosos especialistas en historia económica han defendido —y reproducido— la tesis de que el capitalismo genovés típico del siglo XVI habría entrado en decadencia en la centuria siguiente, lo que habría favorecido el florecimiento de nuevas formas de negocio capitaneadas por mercaderes procedentes del norte de Europa. Este marco de interpretación, que a menudo ha querido vincular el dinamismo septentrional a un protestantismo que habría favorecido la materialización de empresas especialmente competitivas —un posicionamiento teórico que, dicho sea de paso, parece depender más de un determinado sesgo ideológico que de un acercamiento a la realidad histórica—, todavía domina la bibliografía. Con todo, en los últimos años, algunas narrativas alternativas han ido ganando terreno para enriquecer la paleta de colores del gran comercio internacional del siglo XVII. Y esta monografía es buena prueba de ello.

\* © Ivan Armenteros Martínez | CC BY-SA 4.0 | iarmenterosmartinez@imf.csic.es | <https://orcid.org/0000-0002-8029-4875>.

Nos encontramos ante una obra que no solo es de agradable lectura, con un lenguaje ágil y fluido. García-Montón propone una coreografía diversa, estructurada con habilidad en los siete capítulos que componen el texto, precedidos de una extensa y bien argumentada introducción y seguidos de un epílogo que se entrelaza, de manera sutil, con el conjunto de la monografía. Su fluidez narrativa nos lleva de lo particular a lo global, de Génova al istmo de Panamá, pasando por Madrid, Ámsterdam o Jamaica, para regresar de nuevo a Génova y así desentrañar una parte de los engranajes del capitalismo atlántico colonial del siglo XVII. La obra se acompaña de un índice onomástico —que, de haber incluido también topónimos, habría sido más completo y útil, algo que sin duda habrían agradecido los especialistas en la materia— y de apenas dos tablas y un gráfico, aspecto que tal vez sería mejorable dada la naturaleza de la monografía. En cualquier caso, y pese a algún defecto de forma que solo puede ser achacado al editor —como el cuerpo de letra molestanamente pequeño o la decisión de ubicar el aparato crítico al final de cada capítulo, introducción y epílogo, y no a pie de página, algo que dificulta su consulta—, el esfuerzo y la capacidad analítica del autor son indiscutibles: una decena de archivos consultados en Génova, Madrid, Lima, Sevilla, Turín o Florencia, y una extensa bibliografía, analizada e integrada con habilidad.

Alejandro García-Montón no puede ser más explícito al declarar sus intenciones: «[...] this book affords an alternative perspective on a period and a context in which scholars have so far insisted on the unparalleled and almost uncontested success of northern European merchants at the expense of other European players, including the Genoese» (p. 2). Y es que, desde el inicio de la obra, el autor deja claro cuál es su objetivo: reconstruir los mundos mercantiles que los genoveses tejieron durante la segunda mitad del siglo XVII en el espacio atlántico colonial a partir de las actividades desplegadas por Domenico Grillo y sus socios entre las décadas de 1650 y 1680. Pero no solo eso. Entrando de lleno en el debate historiográfico del gran comercio internacional durante la segunda mitad del seiscientos, García-Montón hace pivotar su discurso en el modelo de negocio desarrollado por Grillo y otros emprendedores mediterráneos, que sería adoptado y emulado por mer-

caderes neerlandeses, franceses e ingleses durante décadas tras el éxito del genovés: el del asiento monopolístico para la explotación del tráfico de esclavos en la América colonial atendiendo a su materialización trans e intrainperial.

En el primer capítulo («From Mediterranean Galleys to the Transatlantic Slave Trade: The Tale of the Grillo Family»), García-Montón presenta la trayectoria plurisecular de la rama de la familia Grillo a la que Domenico perteneció, los Grillo de Mondragone. Sin abandonar la perspectiva crítica al relato historiográfico dominante, el autor realiza un estimulante ejercicio que no solo sirve para dar a conocer las particularidades del recorrido empresarial y político de esta familia genovesa sino, también, para dibujar con trazo fino el contexto histórico de la República de Génova en su momento de apogeo, pero también en el de su declive. Para los Grillo de Mondragone, de hecho, y en contraste con las interpretaciones de la corriente historiográfica tradicional que situó el ascenso y el declive del capitalismo italiano durante la temprana Edad Moderna, las oportunidades no llegaron precisamente durante el periodo conocido como «el siglo de los genoveses». Durante las décadas en las que la importancia estratégica que habían tenido los hombres de negocios ligures en los circuitos internacionales, especialmente en los vinculados a la Monarquía Hispánica, habría colapsado, los Grillo estuvieron presentes en las instituciones políticas de la República de Génova, en las estructuras del imperio hispánico y en los entresijos de la Iglesia, y actuaron como mecenas artísticos y patrocinadores de construcciones civiles y religiosas. Y todo ello en un pretendido momento de estancamiento, como ha sido definido por algunos historiadores económicos, en el que las repúblicas de Venecia y Génova habrían sido incapaces de beneficiarse del tráfico atlántico. Nada más lejos de la realidad. Y es que el análisis de las actividades de esta familia, de sus estrategias de ascenso social y del éxito de sus operaciones comerciales revela en qué medida las dinastías mercantiles mediterráneas usaron las oportunidades que el mundo atlántico brindaba para reforzar su poder y garantizar su reproducción.

La crítica a la tesis que sitúa el predominio de los agentes económicos del norte de Europa en detrimento de otros actores, como los ge-

noveses, cuya estructura institucional y económica habría resultado arcaica e incapaz de competir frente a ingleses y holandeses, constituye la espina dorsal del segundo capítulo («Resiliency and Adaptation: Genoese Entrepreneurs during the 17th Century»). Sin negar la hegemonía creciente de los actores septentrionales, García-Montón sitúa el punto de mira en otros que, si bien secundarios, mostraron un dinamismo y adaptabilidad notables en el contexto del capitalismo atlántico del siglo xvii. El autor analiza la adaptación de los negocios genoveses, especialmente a partir de la década de 1630, que viraron de las operaciones financieras a las comerciales en el exterior para centrarse, en la parte final del capítulo, en los negocios de Domenico Grillo durante la segunda mitad del siglo xvii. García-Montón se sirve de la biografía del personaje para dibujar las diferentes estrategias que adoptaron los hombres de negocios genoveses durante aquel periodo histórico. No en vano, las ganancias obtenidas por Domenico gracias a la diversificación de sus negocios entre las actividades bancarias, el arrendamiento de impuestos y el comercio europeo de la lana se hallarían en la base de la capitalización que le permitiría ostentar, junto a su socio Ambrosio Lomellino, la exclusividad para la introducción de esclavos en los territorios americanos de la Monarquía Hispánica.

El tercer capítulo («A New Business Model for the Atlantic World: Monopolistic Asientos and the Slave Trade to Spanish America») se centra en el asiento para el comercio de esclavos negociado entre Grillo y Lomellino, por un lado, y el Consejo de Indias y el rey Felipe IV, por el otro; y lo hace desde la perspectiva de la cooperación y la negociación como elementos clave en el proceso de construcción del imperio hispánico. Si durante el siglo xvii el comercio imperial transatlántico era un juego de negociaciones que se llevaba a cabo en las cortes reales, la gestión política del asiento, rubricado en 1662 y renovado en 1667 hasta su definitiva disolución en 1674, «was a game played at the court, which forced Domenico Grillo to base his permanent residence in Madrid» (p. 100). Más allá del número de esclavos que fueron introducidos en territorio americano a través de este instrumento —al menos 21.234 personas procedentes de Senegambia, la Costa del Oro, el golfo de Benín, el golfo de Biafra y Luango, si bien es cierto que son nume-

rosos los indicios que demuestran que la cifra debió ser mucho más elevada—, la importancia del asiento radica en las novedades que implicó para el tráfico de esclavos en los territorios americanos controlados por la Monarquía Hispánica. En primer lugar, el asiento establecía, por vez primera, el carácter monopolístico de la introducción de esclavos en la América hispánica, lo que puso fin al sistema de licencias vigente con anterioridad, al que se había acogido multitud de comerciantes. En segundo lugar, el asiento permitió a los dos socios genoveses articular un espacio oficial para el comercio transimperial de esclavos en el Caribe inglés y holandés que serviría de modelo para el futuro. Y, en tercer lugar, el contrato creó una nueva jurisdicción, y ya no las de las cortes locales y de la Casa de la Contratación, para acomodar las actividades de Grillo y Lomellino, así como de otros futuros titulares del asiento.

El cuarto capítulo («The Backbone of the Asiento: Factors, Ships' Captains and Judges») desgrana el funcionamiento del asiento de esclavos, una estructura comercial compleja que operaba a miles de kilómetros de distancia de Madrid. La empresa indiana de Grillo y sus socios incluía tres elementos clave: los factores, fundamentales para la organización material del asiento y el reclutamiento de agentes locales que pudieran participar en los mercados a escala local y regional; una flota de embarcaciones propias y contratadas, que serían las encargadas de llevar a cabo no solo el transporte de esclavos y otras mercancías sino, también, el movimiento de factores y la obtención de información de primera mano en las rutas transatlánticas y caribeñas; y, en tercer lugar, los jueces conservadores, encargados de velar por la aplicación de las leyes y normas sobre el comercio en los territorios coloniales de la Corona, que jugaron un importante papel al dar salida a la multitud de conflictos en los que se vieron involucrados numerosos factores del asiento preservando, a la vez, los privilegios e intereses de Grillo y sus asociados.

García-Montón observa en esta complejidad un claro indicio para entender el asiento como una empresa privada y una institución pública al mismo tiempo. Quizás habría sido más acertado usar aquí el calificativo «político» y no «público», o, al menos, haber circunscrito la

intervención de la Corona al estricto ámbito privativo propio de los monarcas. En cualquier caso, el análisis de la esfera institucional, especialmente del papel desarrollado por los jueces conservadores y su importancia para el asiento y su gestión política, permite resituar el papel de Madrid en la gran escena del comercio transatlántico. Si, como recuerda García-Montón, «the role of Madrid in the transatlantic trade has [traditionally] been neglected», sin duda por la atracción que los investigadores han sentido por Sevilla y Cádiz, el caso de Domenico Grillo «emphasises the role played by Madrid as a cosmopolitan hub that attracted a myriad actors from the Spanish Atlantic» (p. 138). El capítulo también se detiene en los perfiles socioprofesionales de las cerca de setenta personas que Grillo llegó a reclutar usando sus redes de influencia, incluyendo a factores, capitanes de embarcaciones y jueces conservadores.

Las estrategias desarrolladas por Grillo para penetrar en los imperios marítimos ingles y holandés, tanto desde Europa —sobre todo Ámsterdam y Londres— como desde los espacios coloniales caribeños —Curaçao, Jamaica y Barbados—, son abordadas en el siguiente capítulo («Penetrating the Dutch and the English Atlantic. Slaves, Merchandise, and Trans-imperial Entanglements»). Partiendo de la tesis de que las relaciones establecidas por los agentes genoveses con las monarquías ibéricas en el contexto del comercio atlántico colonial habrían conducido a un encorsetamiento de su campo de actuación, lo que, en último extremo, habría dificultado su participación en otros circuitos comerciales imperiales, Alejandro García-Montón analiza las estrategias ideadas por Grillo para romper, precisamente, esos límites. De hecho, tal como defiende el autor, tal encorsetamiento no llegó a existir, sino que de nuevo nos encontramos ante un constructo historiográfico que, como hábilmente demuestra, no es capaz de sostenerse.

El interés del genovés por articular un comercio transimperial en el Caribe lo llevó a servirse de agentes comerciales que representaran sus intereses. Lo más destacado de estos agentes no es su dimensión como mediadores culturales capaces de superar las barreras lingüísticas, culturales y religiosas del espacio caribeño, como cabría esperar. Residiendo de manera permanente en Barbados, Jamaica o Curaçao, estos agentes

pasaron a ser verdaderos mediadores políticos y de negocios cuyo papel fue decisivo para que Grillo expandiera su constelación de contactos y colaboradores en los espacios de negociación ingleses y holandeses. En definitiva, como sostiene el autor, analizar estas imbricaciones desde la perspectiva genovesa «sheds light on the inner works of market formation processes across empires in the Atlantic world» (p. 192).

El sexto capítulo («Implementing the Asiento and Smuggling. A Perspective from the Isthmus of Panama and Pacific South America») se centra en las actividades del asiento en el espacio colonial de la Monarquía Hispánica. Si las relaciones transimperiales analizadas en el capítulo anterior señalan los límites físicos —sorteables, como se ha visto— del asiento, en esta ocasión García-Montón analiza de qué manera Grillo y Lomellino desplegaron la vertiente intrainperial del asiento compitiendo contra, pero, también, cooperando con, consulados, mercaderes independientes, arrendadores de impuestos locales, oficiales reales y compradores coloniales. Tomando como observatorio de análisis el istmo de Panamá, un lugar estratégico en el que las redes comerciales de la América del Pacífico sur se conectaban con las transatlánticas y caribeñas, el autor desgrana los conflictos jurisdiccionales —como los que se dieron entre Grillo y Lomellino con los consulados de Sevilla y Lima— como medio tanto para comprender por qué algunos actores se opusieron al asiento como para arrojar luz sobre la cooperación establecida entre los mercaderes de la América hispana y el conglomerado de agentes que los socios genoveses habían puesto en circulación. De hecho, ninguno de los esfuerzos que hicieron Grillo y sus asociados para garantizar la operatividad del asiento habrían tenido éxito sin la cooperación de los agentes locales en la América hispánica. Y, de un modo parecido, la penetración del asiento en los centros de negociación coloniales, así como todas las novedades que trajo consigo —derechos monopolísticos, exenciones de impuestos y poderes jurisdiccionales—, no fueron obstáculo suficiente para que comerciantes, oficiales reales y compradores locales también se beneficiaran, a distintas escalas, de las oportunidades para el comercio, tanto legal como ilegal, que generó.

Si bien Madrid fue desde donde Grillo dirigió y gestionó la maquinaria del asiento de esclavos, Génova tuvo un papel central en su orga-

nización transatlántica. Es más, el asiento no habría sido viable sin la arquitectura familiar-empresarial que orbitaba en torno a la ciudad ligur. En el último capítulo («Genoa: A Mediterranean Hub for Overseas Entrepreneurs»), García-Montón nos traslada de nuevo al inicio de su relato: la ciudad de origen de Domenico Grillo, un mercado de consumo en el que colocar productos americanos y, a su vez, un mercado de capitales en el que obtener el combustible necesario para mantener la maquinaria del comercio transatlántico a pleno rendimiento sin la necesidad de acudir a otros centros financieros europeos. Retomando la crítica a la historiografía que ha sostenido la narrativa del declive genovés y la hegemonía inglesa y neerlandesa, el autor decide centrarse en la red de mercados, información y capitales que orbitaba alrededor de la ciudad italiana sin abordar, en su complejidad, el papel de la república. De hecho, no parece que la clase dirigente ligur desplegara políticas exitosas en el comercio internacional en el sudeste asiático ni en el Atlántico americano. A partir de esta constatación, García-Montón decide centrar el foco de su análisis no en el estado de Génova sino en su espacio, y se interesa por las relaciones estrechas que tejieron entre sí los hombres de negocios genoveses que operaron en el gran comercio internacional durante las últimas décadas del siglo XVII, y en la red de información y conocimiento comercial de naturaleza eminentemente privada que desplegaron. En definitiva, Alejandro García-Montón se sirve de este último capítulo para sostener que, si bien es cierto que las comunidades mercantiles italianas no estuvieron en condiciones de competir con las del norte de Europa, que contaban con maquinarias institucionales mucho más eficientes, algunos emprendedores italianos y genoveses también participaron de manera directa y decisiva en la globalización del Mediterráneo, como fue el caso de Grillo.

La monografía concluye con un epílogo en el que García-Montón nos narra los años finales de Grillo tras la titularidad del asiento, en los que regresa a sus negocios mediterráneos mientras compra títulos nobiliarios en la península ibérica e Italia, y sintetiza las principales ideas desarrolladas a lo largo de las poco más de 290 páginas de la obra.

La combinación de archivos, metodologías y aproximaciones cruzadas, la elaboración de una narrativa circular y una escritura ágil y



bien estructurada hacen de este libro una obra imprescindible para quien se interese por el gran comercio internacional en el contexto atlántico colonial de la segunda mitad del siglo xvii. Ahora bien, no sería justo no señalar que habría sido enriquecedor leer en estas páginas, aunque tan solo fuera a título comparativo, el dinamismo comercial que también se detecta en el Atlántico africano durante la organización de la primera trata de esclavos de finales del siglo xv y durante las primeras décadas del xvi donde, salvando las distancias impuestas por contextos necesariamente diferenciados, se aprecian dinámicas análogas. Pero este pequeño detalle no debe restar mérito alguno a la elevada calidad de la obra objeto de esta reseña.

En definitiva, y para concluir estas líneas, la obra de Alejandro García-Montón no solo enriquece el debate del capitalismo atlántico colonial del siglo xvii sino que, también, reivindica una forma distinta de acercarse a esta cuestión proponiendo nuevas perspectivas cargadas de matices que enriquecen la composición de conjunto.