

Príncipe de Viana

Septiembre-Diciembre 2011

Año LXXII Núm. 254



VII Congreso General de Historia de Navarra

Historia Moderna. Historia Contemporánea.

Historia de la Educación. 1512

Volumen II

SEPARATA

**La cultura mercantil en la España moderna
y la mentalidad empresarial**

Agustín González Enciso



**Gobierno
de Navarra**

La cultura mercantil en la España moderna y la mentalidad empresarial

AGUSTÍN GONZÁLEZ ENCISO*

INTRODUCCIÓN

Seguramente, hablar de cultura mercantil y de mentalidad empresarial en la España moderna parecerá extraño a más de uno –ojalá me equivocara–, porque ese término parece reservarse a países donde el comercio ha tenido un desarrollo importante y ha influido seriamente en la marcha de la economía y de toda la sociedad en su conjunto.

No es el caso de España. Durante mucho tiempo, España ha sido caracterizada, en el ámbito de la historia económica, como un país incapaz de adelantar en el terreno de lo mercantil, o incluso como un lugar decadente en lo económico, claramente de segunda fila. Como simple ejemplo, podemos recordar el título del clásico trabajo de Vera Brown, «Contraband Trade: A Factor in the Decline of Spain's Empire in America»¹, que en sí mismo sirve de coartada a toda una manera de pensar sobre España, sobre sus comerciantes y sobre la capacidad mercantil de los españoles; esta última se juzgaría negativamente y lo que resaltaría de todo el título sería el término *decline*. España pudo haber sido poderosa, pero no en lo económico; tuvo riquezas, pero no las aprovechó, o las usó mal, y necesariamente, su poder declinó.

Aunque una imagen radical en este sentido proviene ciertamente, de muchos prejuicios antiespañoles labrados a lo largo de un extenso proceso histórico y por razones variadas, de las que las económicas son seguramente las menos importantes, no es menos cierto que el saldo final de fracaso económi-

* Universidad de Navarra.

¹ En *Hispanic American Historical Review*, VIII, 1928, 178-189.

co es lo que se suele resaltar: prejuicios aparte, se diría, España fue una nación perdedora al finalizar la primera modernidad, al menos respecto a sus más directos rivales.

Pero las cosas cambian. Desde hace ya algunas décadas la historiografía general ha dado un giro y se aprecia una inclinación hacia una valoración más positiva, que tendría en cuenta una imagen más realista de la historia de España²; por otra parte, se intentan destacar también los reales logros económicos de la modernidad y posteriores³, evitando de este modo una visión puramente pesimista. La gran revisión de la historia económica de España que se ha producido en los últimos cincuenta años nos permite, por ejemplo, matizar por períodos o sectores; comparar, calibrar realidades más pequeñas, pero también existentes; podemos, en definitiva, ver los logros y deficiencias de cada momento histórico, no muy diferentes, por otra parte, de los ocurridos en los países de nuestro entorno⁴.

Ese cambio de enfoque más realista nos permite hoy hablar positivamente de una cultura de los comerciantes orientada precisamente a lo mercantil, al comercio activo, no a las inclinaciones rentistas; o también a colocar a estas últimas en su justo término. Podremos ver que si ciertamente existía, de manera muy extendida al parecer, una consideración social del comerciante más bien negativa⁵, o mencionamos la ausencia de lo que genérica –y casi siempre polémicamente– llamamos burguesía⁶, no es menos cierto que igualmente podríamos hablar de lo contrario, es decir, de que también había comerciantes de éxito y de que el concepto de burguesía, aplicado a los comerciantes como paradigma de los empresarios de la época moderna, es perfectamente asumible y está bastante extendido⁷.

VISIONES COMPLEMENTARIAS

No es el caso entrar en la discusión de las cuestiones antes mencionadas como la decadencia –particularmente la del siglo XVII–, la mentalidad anti-mercantil o el pequeño significado social de la burguesía en la España moderna, y no es el caso porque esas cuestiones son básicamente ciertas. Ahora bien, el que ello sea cierto no quiere decir que lo contrario también pueda serlo. No es una paradoja, ni un juego de palabras, la explicación es sencilla: no es su

² En esto creo que el hispanismo ha jugado un papel importante, porque la revisión se ha producido, precisamente, en los países de donde llegaban los prejuicios. Un trabajo importante al respecto es el de ELLIOTT, J. H., *Empires of the Atlantic World. Britain and Spain in America, 1492-1830*, New Haven, Yale University Press, 2006.

³ RINGROSE, D. R., *España 1700-1900: el mito del fracaso*, Madrid, Alianza, 1996.

⁴ Una síntesis completa y actualizada, entre otras posibles, es la obra colectiva coordinada por GONZÁLEZ ENCISO, A. y MATÉS BARCO, J. M., *Historia económica de España*, Barcelona, Ariel, 2006.

⁵ Ver, como ejemplo característico, la consideración de DOMÍNGUEZ ORTIZ, A., *Sociedad y Estado en el siglo XVIII español*, Barcelona, Ariel, 1976, p. 396.

⁶ Respecto al uso de ese término puede verse MARCOS MARTÍN, A., «Historia y desarrollo: el mito historiográfico de la burguesía. Un apunte sobre la transición al capitalismo», en ENCISO RECIO, L. M. (coord.), *La burguesía española en la Edad Moderna*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1991, vol. I, pp. 15-34.

⁷ GONZÁLEZ ENCISO, A., «Sobre la burguesía y lo burgués en la modernidad», en MAZA, E., MARCOS, C. y SERRANO, R. (coords.), *Estudios de historia. Homenaje al Profesor Jesús M.ª Palomares Ibáñez*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 2006, pp. 291-305.

contrario, sino que, más bien, tiene carácter de complemento porque existió al mismo tiempo. Se suele hablar de decadencia, por ejemplo, como algo general en el sentido de total; pero es claro que cuando se produjo la decadencia general, tanto en términos absolutos como comparados, también existieron procesos de crecimiento. En todo caso, no es una decadencia absoluta, un colapso, como se diría ahora, que implicara la desaparición de la civilización española⁸, sino que es un proceso que admitió un grado importante de recuperación, por más que se produjera un retraso relativo respecto a algún otro país.

Ver este proceso con más realismo exige precisar una cronología general o regional. Es conocida, al respecto, la exigencia de la historiografía modernista de explicar la crisis del siglo XVII de modo regional, para poder así percibir las, a veces, diferencias experimentadas en unos y otros territorios. Lo mismo podríamos decir de la recuperación o reformas del siglo XVIII y su diferente incidencia local y regional⁹.

Por otra parte, si en la España moderna algunos despreciaban el comercio, otros lo amaban (aunque pudieran haber sido menos en cantidad) y los burgueses, entre ellos los comerciantes, jugaron su papel en el cambio social, como se puede ver por los numerosos procesos de ascenso social que conocemos, o por el cambio de las mentalidades. Esto último ha llevado a hablar de un aburguesamiento de la sociedad en el sentido de que los ideales burgueses se fueron extendiendo. Esos ideales acabaron confluyendo en los postulados de la Ilustración. «Ilustrados» —dice Sánchez-Blanco, y creo que lo podemos aplicar a nuestro caso— no fueron todos los que disponían de una cierta cultura y expresaron alguna que otra crítica puntual, sino aquellos que sometieron al análisis de la razón la realidad social sin doblegarse al dictado de la tradición¹⁰; dicho con otras palabras, los que querían hacer cosas nuevas, distintas y tuvieron que luchar con las barreras establecidas. Estos tipos existieron en todos los grupos sociales y sobre todo, existieron entre los comerciantes, porque a ellos les traía mucha cuenta romper barreras que aumentaban los costes de su actividad, limitando por tanto sus beneficios. Habían existido en el siglo XVI y existirán nuevamente en el XVIII, seguramente tras haber descendido mucho su número en el seiscientos, aunque esto habría que precisarlo. Es evidente que si no hubiera habido ese cambio social, la estructura social no se habría modificado. En una sociedad tradicional el cambio puede ser más lento que en otras partes, pero no es una sociedad estática, en modo alguno.

En definitiva, hubo una cultura mercantil en la España moderna porque hubo comerciantes, de no pequeños vuelos, además. Por lo tanto, nos interesa caracterizar esa cultura y desde luego, calibrar su presencia en aquella sociedad. Con seguridad era una presencia menor en tamaño, pero no necesariamente en calidad; es decir, el que la mentalidad dominante no fuera mercantil, no quiere decir que no hubiera también esa mentalidad; el que hubiera

⁸ Uso el concepto de colapso generalizado tras la obra de DIAMOND, J., *Colapso. Por qué unas sociedades perduran y otras desaparecen*, Barcelona, Debate, 2006. Habría que ver hasta qué punto en la crisis española del siglo XVII funcionaron algunos de los mecanismos medioambientales y políticos que señala Diamond en su estudio.

⁹ Un intento de recopilación sintética de los avances de la historiografía sobre estos problemas lo fue el libro colectivo editado por FERNÁNDEZ, R., *España en el siglo XVIII*, Barcelona, Crítica, 1985.

¹⁰ SÁNCHEZ-BLANCO, F., *La mentalidad ilustrada*, Madrid, Taurus, 1999, pp. 332-333.

pocos comerciantes no quiere decir que esos no fueran verdaderos comerciantes, homologables con los de cualquier otro país. Por otra parte, el que en un país típicamente mercantil como Gran Bretaña, por ejemplo, hubiera muchos comerciantes, no quiere decir que todos tuvieran más mentalidad mercantil que los pocos españoles. Esto no se dice a humo de pajas. Pueden consultarse algunos trabajos sobre las comunidades mercantiles inglesas o norteamericanas –por señalar lugares que no den lugar a dudas–, para observar la enorme variedad de circunstancias y tipos¹¹.

El tema es amplio y no voy a entrar en todos los aspectos; interesa, más bien, acercarse, de modo práctico, a conocer qué pensaban sobre su actividad los españoles que se dedicaban al comercio. ¿Demostraron los comerciantes españoles que tenían capacidad de desarrollar el comercio de manera eficaz, o ignoraban cómo hacerlo, o su mentalidad se lo impedía? ¿Tenía la sociedad española de la época moderna las condiciones necesarias para que en ella se pudiera realizar un comercio eficaz? ¿Había una actitud favorable a la actividad comercial? ¿El caso español era igual o distinto al de otros países del entorno? Como respuesta anticipada podríamos decir que los comerciantes españoles sí eran muy capaces de realizar cualquier actividad mercantil, pero la sociedad, en su conjunto, ayudaba poco a que esa mentalidad pudiera ponerse en práctica y tener el éxito debido.

Los comerciantes españoles no se diferenciaban de los de otros países, pero en la sociedad española la actividad mercantil se encontró seguramente con más barreras, o con menos incentivos, para que el comerciante pudiera triunfar. Esas barreras no vinieron necesariamente de una mentalidad rentista, que existía en todas partes y, por lo tanto, no es específica de España, sino más bien de cuestiones políticas e institucionales que influyeron en inclinar la mentalidad de los adinerados y sus intereses hacia la adquisición de rentas. La cuestión es, por lo tanto, más compleja de lo que tradicionalmente se había planteado, partiendo de una supuesta mentalidad *a priori*. En ese caso los apriorismos enlazaban directamente con las cuestiones raciales (no racistas, inicialmente) planteadas ya en el siglo XVIII y que se extenderían en el ochocientos, sobre las capacidades innatas de unas razas u otras, una manera de pensar que, en muchos aspectos, acabó perjudicando la imagen de los pueblos mediterráneos y católicos en su conjunto, frente a los del norte de Europa, supuestamente de mayoría protestante, sin que se sepa muy bien dónde situar el límite geográfico de los ámbitos aludidos. Afortunadamente, estamos ya muy lejos de esos planteamientos tan simplistas; no obstante, esa imagen ha tenido una larga influencia en la interpretación de la historia en general, y de la historia económica en particular.

Los tres siglos modernos arrojan saldos diferentes en casi todo, también en lo que nos ocupa. La mayoría de los autores del siglo XVII dieron una respuesta negativa a las preguntas anteriores sobre la mentalidad y condiciones

¹¹ Esa variedad queda ya recogida en un clásico de la materia: BAILYN, B., *The New England Merchants in the Seventeenth Century*, Nueva York, Harper Torchbook, 1964 (1.ª ed. en Harvard, 1955). Un trabajo reciente que resalta también esta variedad es el de HANCOCK, D., *Citizens of the World*, Cambridge, Cambridge U. P., 1995, especialmente la discusión historiográfica en pp. 3-9.

mercantiles¹², en tanto dirigidas al cambio de circunstancias ocurrido respecto al siglo XVI. Por su parte, los autores del siglo XVIII recogieron las críticas anteriores para expresar, a renglón seguido, su opinión de cómo había que cambiar la situación. Son los proyectistas, que van más allá de proponer un simple arbitrio para arreglar un problema concreto, como hacían los llamados arbitristas del seiscientos. No, en el siglo XVIII se proyectaba todo un cambio social, toda una reforma del sistema económico, incluida la mentalidad mercantil, para generar una nueva sociedad y salir de la decadencia en la que suponían que la monarquía estaba sumida. Como dijo Uztáriz, había que cambiar el comercio «dañoso» que se había venido practicando en España desde antiguo, por un comercio «útil», que es el que practicaban las naciones adelantadas del momento¹³; pero ese cambio exigía modificaciones en muchos campos, toda vez que el término «comercio» implicaba diversas actividades. La idea, aunque expresada de maneras diferentes y con soluciones distintas, siguió siendo la misma: cambiar lo viejo por lo nuevo.

Esa novedad, sin embargo, ya había tenido su presencia en la historia de España. Los autores del siglo XVIII decían, por ejemplo, que había que volver a planteamientos acertados, como los que ya habían existido en la época de los Reyes Católicos. El punto de inflexión había sido el reinado de Carlos V, como ya Luis Ortiz se lo dijera con claridad a Felipe II¹⁴. El contador tenía razón porque, a finales de su siglo y comienzos del XVII, los mejores autores constataron la caída que se había producido en unos cincuenta años a causa de malos planteamientos económicos¹⁵. La decadencia vendría a congelar las soluciones. Así, vemos que Campomanes editará textos de varios autores de 150 años antes, indicando de modo claro que los problemas de 1600 seguían existiendo¹⁶. La verdad es que antes de Campomanes ya se habían hecho muchas cosas¹⁷, pero no es menos cierto que otras muchas estaban pendientes.

El pensamiento político no es el tema de esta conferencia y si he hecho esta leve incursión ha sido solamente para mostrar que los coetáneos eran perfectamente conscientes de que los siglos modernos cursaron de modo distinto y que por lo tanto, toda generalización temporal resulta imprecisa. También desde el punto de vista mercantil hubo, a grandes rasgos, un crecimiento en la España

¹² Sobre arbitristas y cultura económica, ver GUTIÉRREZ NIETO, J. I., «El pensamiento económico, político y social de los arbitristas», en *Historia de la Cultura Española. Ramón Menéndez Pidal. El siglo del Quijote, 1580-1680. Religión, Filosofía, Ciencia*, Madrid, Espasa Calpe, 1996, vol. I, pp. 329 y ss.

¹³ UZTÁRIZ, G. DE, *Theorica y practica de comercio y de marina*, Madrid, Antonio Sanz, 1742, cap. II y ss.

¹⁴ El *Memorial* de Luis Ortiz fue publicado por primera vez por FERNÁNDEZ ÁLVAREZ, M., «El Memorial de Luis Ortiz», en *Anales de Economía*, 1957, pp. 101-200.

¹⁵ Un resumen de la mentalidad que dominaba en LARRAZ, J., *La época del mercantilismo en Castilla (1500-1700)*, Madrid, 1943. Ver también PEREIRA IGLESIAS, J. L., «Valoraciones historiográficas sobre la política económica de un rey imprudente», en *Felipe II y su tiempo. Actas de la V Reunión Científica de la Asociación de Historia Moderna*, Cádiz, Universidad de Cádiz y Asociación de Historia Moderna, 1999, vol. I, pp. 67 y ss.

¹⁶ RODRÍGUEZ CAMPOMANES, P., *Apéndice a la Educación Popular*, Madrid, Antonio Sancha, 1775-1776.

¹⁷ Una valoración del reinado de Felipe V al respecto en GONZÁLEZ ENCISO, A., *Felipe V: la renovación de España. Sociedad y economía en el reinado del primer Borbón*, Pamplona, Eunsa, 2003.

del siglo XVI, una decadencia durante la mayor parte del siglo XVII y una recuperación durante el siglo XVIII, que arrojó resultados y niveles diferentes.

EL ESPÍRITU EMPRESARIAL O DE EMPRENDIMIENTO

Durante el siglo XVIII mucho se intentó hacer en la línea indicada por los proyectistas. Algunas cosas cambiaron, otras no. En general, hacia el final del siglo seguía quedando la idea de que las circunstancias no eran las mejores para el desarrollo de una mentalidad mercantil adecuada, a pesar de algunos logros sonados. Si para muestra vale un botón, vean lo que decía el conde de Fernán Núñez a poco de morir Carlos III. Se refiere el conde a la autorización que pocos años antes había dado el monarca para que las acciones del Banco de San Carlos sirvieran para constituir mayorazgos. Le parecía extraña la medida, que premiaba la mentalidad rentista dominante, pero eso no quiere decir que le sorprendiera porque, señalaba:

en un país como el nuestro, en que hay poco o ningún espíritu de comercio y circulación, sobre todo en los particulares, que llenos de desconfianza y escrúpulos, necesitan dobles motivos para exponer sus caudales, prefiriendo su inacción infructuosa en un arca de tres llaves, a su aumento con el menor riesgo... no hubiera sido posible juntar ni ciento cincuenta mil reales (en acciones) sin haber hecho ver en el nuevo establecimiento una seguridad como la que suponen debe tener todo lo que se llama mayorazgo¹⁸.

Así pues, la cultura de la tierra frente a la cultura del dinero, algo que en la historia europea podría retrotraerse, por lo menos, siguiendo a Duby, «al brusco crecimiento del último cuarto del siglo XII» cuando, dice el autor, «la invasión de la moneda vino a removerlo todo»¹⁹. El problema era de larga duración.

La cuestión, ya lo hemos dicho, no era principalmente la mentalidad rentista. Los adinerados buscan beneficio por su dinero y por lo tanto calculan el coste de oportunidad en la consiguiente inversión. Si no había dinero era porque era difícil encontrar actividades rentables. ¿Tenía razón el conde de Fernán Núñez al decir que no había espíritu de comercio en España? El profesor Palacio Atard, que trae la cita a colación, comenta: «sería interesante, creo yo, estudiar las condiciones en que el espíritu empresarial se desenvuelve en la España del siglo XVIII para profundizar mejor en la explicación de nuestra historia económica»²⁰. Del comentario deduzco yo que Palacio Atard piensa que en España había espíritu empresarial, pero que fallaban las condiciones para su desenvolvimiento.

Antes de estudiar el espíritu empresarial tendríamos que empezar por preguntarnos qué es un empresario, qué entendemos por ese término. De la multiplicidad de posibles descripciones, he encontrado una muy sencilla y útil,

¹⁸ Citado por PALACIO ATARD, V., *Carlos III, el rey de los ilustrados*, Barcelona, Ariel, 2006, pp. 179-180.

¹⁹ DUBY, G., *Guillermo el Mariscal*, Madrid, Alianza Editorial, 1997, pp. 107-108.

²⁰ PALACIO ATARD, V., *Carlos III...*, *op. cit.*, p. 180.

que se atiende, sobre todo, al sentido común. Un empresario, dicen Baumol y Strom, es «alguien que acomete una actividad económica por su propia iniciativa sobre la base de haber observado una oportunidad para mejorar su riqueza, poder o prestigio»²¹. Desde el punto de vista histórico esta descripción delimita bastante el campo de aplicación del concepto, porque la iniciativa privada y el deseo de mejorar con una actividad económica durante la época moderna, nos llevan mayoritariamente, a la actividad mercantil. En esos siglos, un empresario era fundamentalmente un comerciante y por extensión, un hombre de negocios, es decir, comercio y finanzas, según en el nivel en el que se moviera. En muchas ocasiones atendía también actividades industriales, como bien señalaba Savary en *Le Parfait négociant*²², de manera que la industria llegaba a formar también parte de sus preocupaciones; no obstante, recuerda Molas, «el comerciante del Antiguo Régimen no era básicamente un industrial»²³; y mucho menos en España, podríamos apostillar, aunque al final del siglo también aquí la industria forme una parte cada vez mayor de su actividad²⁴. La tierra juega en segundo término para los comerciantes. En el mundo del régimen señorial el beneficio en el sector agrario es algo que está en buena medida predeterminado. No obstante, los comerciantes también invertirán en tierras, como sabemos, en busca de seguridad rentista, de estatus, o también de beneficio comercial.

Así pues, si tenemos que preguntarnos por el espíritu empresarial en la España moderna, tenemos que preguntarnos, fundamentalmente, si había comerciantes, practicantes de lo que Fernán Núñez llamaba «espíritu de comercio». Desde el punto de vista cuantitativo había pocos, incluso en el siglo XVIII. Es cosa conocida y no voy a entrar ahora en este tipo de descripciones²⁵; pero lo que interesa es otra cosa. Como Domínguez Ortiz señala, después de haber dado una imagen bastante pobre de los comerciantes españoles, «la burguesía comerciante –dice– se limitó a contados núcleos urbanos que mantenían relaciones exteriores»²⁶, no se trata solo de números, sino de mentalidad y de su correspondiente actividad, y esta se puede rastrear hoy en abundantes trabajos que pueden darnos una imagen más amplia de la insinuada en la cita clásica de Domínguez Ortiz. Así, podremos ver que en la España moderna sí había personas que tenían auténtico espíritu empresarial, de iniciativa, de búsqueda de oportunidades, de creación y desarrollo de empresas y de búsqueda de beneficios; todo eso unido, por supuesto, a un deseo de mejora social, de ascenso

²¹ BAUMOL, W. J. y STROM, R. J., «“Useful knowledge” of Entrepreneurship: Some Implications of the History», en LANDES, D. S., MOKYR, J. y BAUMOL, W. J. (eds.), *The Invention of Enterprise. Entrepreneurship from Ancient Mesopotamia to Modern Times*, Princeton, Princeton University Press, 2010, p. 530.

²² Citado por SUPPLE, B., «The Nature of Enterprise», en RICH, E. E. y WILSON, C. H. (eds.), *The Cambridge Economic History of Europe. Volume v. The Economic Organization of Early Modern Europe*, Cambridge, Cambridge University Press, 1977, p. 424.

²³ MOLAS, P., *La burguesía mercantil en la España del Antiguo Régimen*, Madrid, Cátedra, 1985, p. 33.

²⁴ GONZÁLEZ ENCISO, A., «Sobre la formación de una burguesía industrial en el siglo XVIII», en USUNÁRIZ GARAYOA, J. M.^a (ed.), *Historia y Humanismo. Estudios en honor del Dr. D. Valentín Vázquez de Prada. II. Historia económica*, Pamplona, Eunsa, 2000, pp. 111-124.

²⁵ Ver, por ejemplo, DOMÍNGUEZ ORTIZ, A., *Sociedad y Estado...*, op. cit., pp. 395 y ss.

²⁶ *Ibid.*, p. 400.

social, pero no necesariamente opuesto al espíritu empresarial, porque ese mismo ascenso social se convierte en un activo empresarial.

¿Cómo podemos acercarnos a esto? Es difícil hacerlo a través de manifestaciones expresas de esos deseos empresariales al estilo de la conocida frase de Fugger «quiero ganar mientras pueda», pues no tenemos muchos conocimientos sobre lo que nuestros comerciantes dijeron. Pero sí sabemos lo que hicieron, y es a través de sus acciones como podemos ver la manifestación de una manera de pensar. Es siguiendo sus acciones y evaluándolas cómo Vázquez de Prada, en un trabajo que ofrece una visión sintética sobre hombres de negocio castellanos a comienzos de la modernidad, ha podido referirse a algunos grupos de los siglos XV y XVI y concluir:

Los casos apuntados... nos muestran que no eran meros comerciantes, sino hombres de negocios que situados en una coyuntura favorable de inversión, se lanzaron a caminos nuevos, como los asientos con la Corona y los negocios coloniales. Esto es una prueba más —sigue diciendo Vázquez de Prada— de que existía un claro espíritu empresarial entre estas dinastías de mercaderes²⁷.

La cita me parece interesante, aparte de la autoridad de su autor en la materia, porque nos permite distinguir un par de cosas importantes, aplicables a todos los siglos modernos. Primero, que cabe diferenciar entre «meros comerciantes» y «hombres de negocios» y segundo, que los verdaderos empresarios se caracterizarían por abrir «caminos nuevos». Implícita está la realidad de que esos caminos nuevos los abrían los hombres de negocios, que tendrían una auténtica mentalidad empresarial. En cuanto a los meros comerciantes cabe pensar que algunos sí tendrían ese espíritu, que les llevaría a crecer (de hecho, todo hombre de negocios fue antes un comerciante), mientras que otros tendrían objetivos menos ambiciosos. Para que nosotros podamos diferenciar en este caso entre ambas categorías, la marca distintiva, como ya dijera hace tiempo Lapeyre, es la disponibilidad del dinero: unos, los simplemente mercaderes, tienen que pedir dinero prestado, porque no lo tienen y lo necesitan para sus negocios; en cambio, los hombres de negocio dan en préstamo ese dinero porque sus beneficios han sido mucho mayores²⁸. Pero nadie nace ya hombre de negocios, todos han pasado por la primera etapa, aunque sean hijos de negociantes, pues tienen que hacer su aprendizaje. Finalmente, en la cita de Vázquez de Prada también es interesante la mención a las dinastías de mercaderes, que indica la permanencia del negocio, de la firma, lo cual es indicativo tanto de su éxito, como de su deseo de seguir trabajando en esos negocios.

Mercaderes y hombres de negocios, según quedan tipificados, los podemos contrastar con la teoría schumpeteriana del empresario innovador según la cual verdadero empresario es solamente aquel que innova. Aquí cabe tam-

²⁷ VÁZQUEZ DE PRADA, V., «Los hombres de negocios de Burgos (s. XIV-XVI), ejemplo de mentalidad emprendedora», en KLEP, P. y VAN CAUWENBERGHE, E. (eds.), *Entrepreneurship and the Transformation of the Economy (10th-20th Centuries). Essays in Honour of Herman Van der Wee*, Lovaina, Leuven University Press, 1994, p. 476.

²⁸ LAPEYRE, H., *Una familia de mercaderes: Los Ruiz*, Valladolid, Junta de Castilla y León, 2008 (original francés de 1955), p. 86.

bién decir dos cosas. Una, que la innovación no es necesaria y exclusivamente tecnológica en el sentido de mecánica, como suele entenderse normalmente la innovación en la época contemporánea dominada por la industria, sobre todo por la nueva maquinaria. Durante los primeros momentos de la época moderna si lo que abría nuevos caminos a veces se apoyaba también en la tecnología, como eran el espíritu explorador de nuevas rutas y nuevos mercados territoriales –los descubrimientos geográficos–, o los nuevos productos como las nuevas pañerías, otros cambios estaban lejos de la técnica, como las nuevas actividades financieras –el desarrollo del préstamo a los monarcas–, o las nuevas organizaciones empresariales, como las que se desprenden del desarrollo de los sistemas de industria a domicilio, todo lo cual, como acabamos de mencionar, lo practicaron no pocos comerciantes de los diferentes reinos de la España peninsular, castellanos, aragoneses y otros, bastante antes de 1500 y después²⁹.

¿Y los que no abrían nuevos caminos? Muchos comerciantes se quedaban en ámbitos mercantiles intermedios entre el pequeño comercio local y el gran comercio internacional, pero eran un apoyo fundamental para enlazar esos mundos³⁰, aunque su actividad era más repetitiva y menos innovadora. ¿Podemos decir que no tenían mentalidad empresarial? La caracterización del verdadero empresario se ha abierto camino hoy más allá del empresario estrictamente innovador. Hoy en día se admite, como parece lógico, que quienes hacen lo de siempre, lo conocido, lo regular, previsible y rutinario, como diría Braudel³¹, también lo hacen con mentalidad empresarial, sirviendo a la economía de mercado, aunque no estén en la punta de lanza del capitalismo. La teoría los ha llamado *replicative* (por oposición a los *innovative*), es decir, que crean tipos de empresas y realizan actividades que ya existen; repiten, pues, lo que ya hay, pero tienen mentalidad empresarial en cuanto que organizan su actividad por propia iniciativa, buscan oportunidades para mejorar su riqueza y situación social y contribuyen al mantenimiento e incluso crecimiento de la actividad³².

Es evidente, en ese sentido, que todo empresario que mantenga su negocio puede ser considerado plenamente como tal, aunque sea dentro de ese grupo de «replicantes». El mero hecho de sobrevivir –hablamos no pocas veces de dinastías–, ya supone una actitud nada pasiva ante las circunstancias siempre cambiantes a las que hay que adaptarse. Los que no tienen éxito también pueden ser considerados así, lo que ocurre es que en este caso necesitaríamos otras pruebas de su mentalidad empresarial, mientras que el éxito en sí mismo ya es demostración de un adecuado espíritu empresarial.

Por eso decía antes que el mero hecho de que haya comerciantes en España ya es una muestra clara de que existía una mentalidad empresarial. No se puede ser comerciante de cierto éxito sin tenerla. Otra cosa es cuántos comerciantes había, y, por lo tanto, qué capacidad tenían de impregnar de esa menta-

²⁹ CASADO, H. (ed.), *Castilla y Europa. Comercio y mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI*, Burgos, Diputación Provincial, 1995.

³⁰ Un ejemplo de esa jerarquía de comerciantes en el siglo XVI en BENASSAR, B., *Valladolid en el Siglo de Oro. Una ciudad de Castilla y su entorno agrario en el siglo XVI*, Valladolid, Ámbito, 1989.

³¹ BRAUDEL, F., *La dinámica del capitalismo*, Madrid, Alianza, 1985, p. 63.

³² BAUMOL Y STROM, «Useful...», *op. cit.*, p. 531.

lidad el conjunto social. Aquí sí cabe reconocer que la comunidad mercantil española nunca fue grande comparada con la de otros países, aun en términos proporcionales; en cualquier caso, habría que medir esto con mayor precisión para calibrar la cuantía real de la diferencia.

La mentalidad empresarial pudo haber cambiado según la suerte de los siglos, así como la disposición a correr riesgos. Qué duda cabe que, desde finales del siglo XV y durante casi todo el siglo XVI, América fue un campo fundamental de experimentación para los comerciantes españoles. Desde los primeros viajes de «descubrimiento y rescate»³³ y el desarrollo de la participación privada en el comercio de las nuevas colonias, hasta las disposiciones sobre cambios en las Indias³⁴, todo rezuma modernidad y deseo de hacer negocio. Como dice Bernal, los Reyes Católicos concibieron la aventura atlántica como un negocio, por lo tanto, nada tiene de extraño que «la sociedad de Castilla, sin diferencia de rangos ni grupo social, quiera participar de los beneficios»³⁵; es decir, encontramos un espíritu empresarial adecuado a las circunstancias y oportunidades del momento. «Cuando se inicia la apertura colonial –dice también Bernal– la burguesía de las ciudades castellanas estuvo a la altura de las circunstancias», y apoyándose también en Lapeyre, en su trabajo sobre los Ruiz, concuerda Bernal en que «hubo una clase mercantil comprometida, bien cualificada y con experiencia para operar en los mercados internacionales» de Europa y de América³⁶.

La cuestión parece clara respecto a la mentalidad empresarial en lo que se refiere al período anterior a 1560. Solo dos años antes Luis Ortiz había remitido a Felipe II su ahora famoso *Memorial*, ya aludido, en el que señalaba que habían cambiado las condiciones para que el trabajo de los españoles fuera rentable, por lo que no era extraño que «cualquiera persona de cualquier estado o condición que sea, no sabe otro oficio ni negocio sino ir a Salamanca o a la guerra de Italia... todo en daño de la república»³⁷. Bernal señala que a partir de 1566 «se asiste al naufragio de la burguesía mercantil en ciernes», de la misma manera, afirma que en el siglo XVII se da un vuelco a la realidad de que a la aristocracia le interesaba el comercio americano³⁸; ya no, eso era antes, cuando había posibilidades de negocio. Es ese conjunto de problemas que se conocen como la crisis del siglo XVII los que están operando –algunos desde el último tercio del siglo anterior–, para arrancar el espíritu empresarial de los comerciantes españoles al mismo tiempo que se desvanecen las oportunidades de obtener beneficios con menores riesgos.

En un escenario en el que progresivamente se manifiestan guerras constantes y suspensiones de pagos, alza de precios, pérdida de demanda por la caída de la población, inseguridad en la navegación hacia Europa y más tarde también hacia América; más, elevación de impuestos, envilecimiento de la

³³ RAMOS PÉREZ, D., *Andalucía, negocios y política en los viajes españoles de descubrimiento y rescate*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1981.

³⁴ BERNAL, A. M., *España, proyecto inacabado. Costes/beneficios del Imperio*, Madrid, Marcial Pons, 2005, pp. 120-123, 204-206.

³⁵ *Ibid.*, p. 447.

³⁶ *Ibid.*, p. 453.

³⁷ Citado en GRICE-HUTCHINSON, M., *El pensamiento económico en España (1177-1740)*, Barcelona, Crítica, 1982, p. 173.

³⁸ BERNAL, *España...*, *op. cit.*, pp. 454 y 450, respectivamente.

moneda... ¿quién iba a querer negociar? Lo conseguido en ochenta años —«lo mercantil está en boga en Castilla, antes de 1566»³⁹—, desaparece en otros ochenta a marchas forzadas. El conde-duque de Olivares ya no encontraba comerciantes, y pretendía hacerlos a la fuerza —«reducir a los españoles a mercaderes»⁴⁰—, pero probablemente ya llegaba tarde, sobre todo si no ofrecía los estímulos necesarios. En el reinado posterior, Calderón de la Barca lo puso en verso en boca de uno de sus protagonistas quien decía no querer hacerse mercader: «¿... yo a ver/ tribulaciones, peligros/ y tormentas, cuando sé/ que en las delicias del siglo/ hay músicas y saraos...?»⁴¹. El desdén de quien habla así no presenta solamente una mentalidad aristocrática, o sencillamente gastadora y perezosa, sino la seguridad de que los riesgos no reportarán beneficio alguno. Son las consecuencias de una política desastrosa para lo económico, generadora de unas condiciones que se hicieron imposibles para los comerciantes españoles, entre otras cosas porque se dieron ventajas a los extranjeros a cambio de seguridades políticas. Como he escrito en otro lugar, «el problema no es que se invirtiera en tierras, o en deuda pública, lo cual ocurría en todas partes, sino que esa fuera la única inversión razonable»⁴².

Desde finales del siglo XVII las cosas empezaron a cambiar para iniciarse nuevamente una coyuntura alcista que se alargará durante todo un siglo. Las nuevas circunstancias demostrarán que los españoles sí tenían espíritu empresarial si las expectativas acompañaban. Desde que Domínguez Ortiz escribiera las palabras citadas más arriba, la historiografía ha abundado en trabajos sobre comercio y comerciantes, particularmente sobre el siglo XVIII, de modo que hoy tenemos una imagen muy distinta de aquella actividad en ese siglo. No son solo los catalanes, cuya mentalidad empresarial no sorprendería a nadie y que ya a finales del siglo XVII buscan un hueco en los mercados indios a los que antes no habían accedido⁴³, sino que esa actitud la tienen comerciantes de todas las regiones de España.

Durante el siglo XVIII las actividades de los comerciantes españoles crecieron al hilo de la coyuntura favorable. Un destino fundamental fue América, donde se produjo una apertura de mercados en diferentes sentidos: primero, más comerciantes españoles, tanto de los lugares costeros como del interior, participaron en el comercio americano⁴⁴; segundo, muchos españoles se establecieron en América para hacer allí sus negocios en relación con los de sus parientes en la Península, gracias al desarrollo de redes clientelares de base familiar. Todavía cabría añadir que los mercados se ampliaron, tanto en América como en la propia España (más población, mayor capacidad adquisitiva, mejores comunicaciones), de modo que crecieron las oportunidades de hacer

³⁹ RUIZ MARTÍN, F., *Pequeño capitalismo, gran capitalismo*, Barcelona, Crítica, 1990, p. 23.

⁴⁰ Cfr. ELLIOTT, J. H., *El Conde-Duque de Olivares*, Barcelona, Crítica, 1990, p. 212.

⁴¹ Recojo parte de los versos citados por SANZ AYÁN, C., «La realidad socioeconómica en tiempos de Calderón», en GÓMEZ Y PATIÑO, M.^a (coord.), *Calderón, una lectura desde el siglo XXI*, Alicante, 2000, pp. 46-47.

⁴² GONZÁLEZ ENCISO, A., «El comercio de los europeos y el comercio español en el siglo XVII», en ALCALÁ-ZAMORA, J. y BELENGUER, E. (coords.), *Calderón de la Barca y la España del Barroco*, Madrid, España Nuevo Milenio y Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2001, vol. I, p. 170.

⁴³ MARTÍNEZ SHAW, C., *Cataluña en la carrera de Indias, 1680-1756*, Barcelona, Crítica, 1981.

⁴⁴ La ocasión del V Centenario en 1992 produjo una amplia bibliografía al respecto, particularmente las colecciones editadas por Mapfre.

negocio. La bibliografía sobre este asunto es, hoy en día, muy amplia, lo que ejemplifica que no es que no hubiera mentalidad empresarial en España, sino que no se conocía a los comerciantes españoles, mientras se pensaba que los extranjeros eran casi los únicos. Una vez más, hay que decir que por importantes que fueran los comerciantes extranjeros, también eran abundantes y emprendedores los españoles, a muchos de los cuales conocemos ahora bien⁴⁵.

No se trataba pues, solamente, de «contados núcleos urbanos». Barcelona, Valencia, Alicante, Cartagena, Málaga, Cádiz, el Puerto de Santa María, Sevilla, La Coruña, Gijón, Santander, Bilbao, San Sebastián, en la costa, no son una lista pequeña y la actividad tampoco lo era tanto, según las plazas. Esa actividad crecería a lo largo del siglo y sobre todo, aumentó enormemente cuando en 1778 trece puertos peninsulares recibieron la habilitación para comerciar directamente con América⁴⁶. Ante todo esto, y mucho más que se podría detallar, lo sensato es cambiar el enfoque hacia el reconocimiento de una actitud más favorable a suponer una presencia activa y lucrativa de los comerciantes. Al respecto, es significativo lo que dice Luis Alonso referido a La Coruña: «Un comercio que se apoya en un sistema de transporte seguro y rápido, propiedad de la Corona, con un mercado colonial protegido y una oferta textil en la que la producción autóctona mantiene un elevado peso específico, habría de proporcionar unos beneficios sustanciosos»⁴⁷ y por lo tanto, un deseo de participar en tal comercio, si bien solo los más poderosos conseguían hacer los mejores negocios. Esa situación se repetía en España en muchos sitios si aludimos tanto al mercado colonial protegido como a los productos autóctonos: textiles, vinos y aguardientes en Cataluña; productos similares y otros frutos agrícolas en el resto del Mediterráneo y manufacturas en el Cantábrico, como la famosa clavazón vasca, etc. Es decir, actividad no faltaba, ni la inclinación a realizarla.

Lo mismo podríamos decir del desarrollo del comercio interior, hoy mucho más conocido que antes⁴⁸. No se trata solamente de Madrid, plaza sobradamente conocida⁴⁹, sino de otras muchas del interior que actuaban como centros redistribuidores de los flujos mercantiles. Algunas tienen un significado más central, como Valladolid, Zaragoza o Vitoria⁵⁰, por señalar ejemplos

⁴⁵ Una parte no pequeña de los frutos de la nueva historiografía está recogida en ENCISO RECIO, L. M. (coord.), *La burguesía española en la Edad Moderna*, Universidad de Valladolid, Valladolid, 1996, tres tomos, que contiene bastantes trabajos sobre comerciantes. Una reciente actualización sobre problemas historiográficos y bibliografía casi exhaustiva en los trabajos de BUSTOS RODRÍGUEZ, M., FRANCH BENAVENT, R., ZABALA URIARTE, A. y EIRAS ROEL, A., recogidos en el monográfico de *Obradoiro de Historia Moderna*, nº 17, 2008, dedicado al comercio en la España del Antiguo Régimen.

⁴⁶ El aumento de ese comercio fue calculado por FISHER, J., *Commercial Relations between Spain and Spanish America in the Era of Free Trade, 1778-1796*, Liverpool, University of Liverpool, 1985; *Idem*, *El comercio entre España e Hispanoamérica (1797-1820)*, Madrid, Banco de España, 1993.

⁴⁷ ALONSO, L., *Comercio colonial y crisis del Antiguo Régimen en Galicia (1778-1818)*, A Coruña, Xunta de Galicia, 1986, p. 60.

⁴⁸ Puede verse una actualización bibliográfica de la cuestión en el trabajo de GONZÁLEZ ENCISO, A., en el citado número de la revista *Obradoiro de Historia Moderna*, 17, 2008.

⁴⁹ CRUZ, J., *Los notables de Madrid: las bases sociales de la revolución liberal española*, Madrid, Alianza, 2000.

⁵⁰ MIGUEL LÓPEZ, I., *El mundo del comercio en Castilla y León al final del Antiguo Régimen*, Valladolid, Sever Cuesta, 2000; PÉREZ SARRIÓN, G., *Aragón en el setecientos. Crecimiento económico, cambio social y cultura, 1700-1808*, Lérida, Milenio, 1999; GÓMEZ ZORRAQUINO, J. I., *Todo empezó bien: la familia del prócer Vincencio Juan de Lastanosa (siglos XVI-XVIII)*, Zaragoza, Diputación de Zaragoza, 2004;

de la mitad norte, pero casi todas las capitales de provincia ejercían ya un papel importante no solo conectando los mercados agrícolas con los urbanos, merced a la demanda de estos últimos, sino también canalizando desde los puertos los productos de importación y dirigiendo hacia ellos los productos exportables del campo. En torno a la lana, por ejemplo, confluían comerciantes de diferentes capacidades y zonas (Cáceres, Sevilla, Soria, Burgos, Bilbao, Santander) que demuestran no solo lo abigarrado del mundo mercantil español, sino las relaciones entre comerciantes del interior y los exportadores⁵¹. En cuanto a la capacidad del interior de generar dinastías mercantiles pueden verse, a título de ejemplo, los casos de Valladolid⁵², o el *a priori* menos probable de Albacete, donde en el último tercio del siglo XVIII se desarrolla una comunidad mercantil que puede ser calificada como burguesa al menos en los miembros de las «familias que comerciaban al por mayor con textiles y especias»⁵³.

Si todo esto es así, ¿por qué decía Fernán Núñez que no había espíritu de comercio?, o más en concreto, ¿por qué señalaba Jovellanos que no había capitales? Aquí cabe apuntar dos cosas. Una, que hemos querido señalar la existencia real de una mentalidad empresarial, orientada al comercio y a la ganancia, que existió y tuvo éxito, pero hay que tener en cuenta, en cualquier caso, que es muy probable que ese éxito fuera limitado y que la acumulación de capital no fuera necesariamente grande. La segunda cuestión, en parte derivada de la anterior, es que las condiciones generales de la economía española seguían siendo poco propicias para que ese espíritu se desarrollara con rapidez y amplitud, lo cual llevaba a que buena parte de las inversiones fueran saliendo del mundo productivo y que por lo tanto, escaseara el dinero a la hora de plantear inversiones más fáciles de imaginar en teoría que de llevar a la práctica. En definitiva, que a pesar de todo, la mentalidad no mercantil seguía teniendo un peso mucho mayor que la mercantil, de ahí los juicios negativos sobre ésta.

También hay que tener en cuenta que los dos autores citados están escribiendo a finales del siglo XVIII, cuando la inflación ya ha hecho mella en la vida económica y el predominio de las finanzas internacionales empieza a hacerse patente. Pero eso no fue así antes. Hasta mediados del siglo XVIII los escritores se habían mostrado optimistas con lo que se podía hacer, y muchos empresarios se lanzaron a aprovechar las oportunidades. La expansión es real y la mentalidad abierta; una nómina no pequeña de los que podemos considerar como empresarios se puede recoger con cierta facilidad en la voluminosa obra de Larruga⁵⁴. Resulta bastante amplia y por supuesto, no están todos, ni mucho menos. Ese impulso es lo que ha hecho posible hablar del desarrollo del individualismo y de la libertad económica como elementos de la mentali-

ANGULO MORALES, A., *Del éxito de los negocios al fracaso del Consulado: la formación de la burguesía mercantil de Vitoria (1670-1840)*, Bilbao, Universidad del País Vasco, 2000.

⁵¹ Pueden verse los trabajos recogidos en GONZÁLEZ ENCISO, A., *El negocio de la lana en España (1650-1830)*, Pamplona, Eunsa, 2001 (sobre todo los de LLOPIS AGELÁN, E., GUTIÉRREZ ALONSO, A., FRANCH BENAVENT, R. o BILBAO, L. M.^a).

⁵² MIGUEL LÓPEZ, I., *El mundo del comercio...*, *op. cit.*

⁵³ GÓMEZ CARRASCO, C. J., *Familia y capital comercial en la Castilla meridional. La comunidad mercantil en Albacete (1700-1835)*, Madrid, Sílex, 2009, p. 17.

⁵⁴ LARRUGA Y BONETA, E., *Memorias políticas y económicas sobre los frutos, comercio, fábricas y minas de España*, Madrid, 45 volúmenes, 1787-1800.

dad y comportamiento empresariales, a partir de alrededor de 1770⁵⁵. Esto no excluye que la mentalidad mercantil existiera antes, sí indica que se modula de modo diverso.

No es menos cierto, en cualquier caso, que los problemas económicos de los años ochenta, sobre todo a partir de la guerra con Inglaterra, empezaron a desatar una mentalidad más conservadora en lo económico, que pudo haber convivido con el desarrollo de la nueva mentalidad empresarial. El conservadurismo afectaba, de modo especial, al mundo relacionado con la administración y las élites aristocráticas⁵⁶, de donde proviene la mayoría de las opiniones de los tratadistas. Posiblemente la frontera del optimismo esté al final de los años ochenta, ese momento en el que España pareció estar cerca de sumarse a la Revolución industrial, tras el éxito de la Paz de Versalles, pero que no pudo hacerlo a causa, principalmente, de la modificación de condiciones que aparecieron con la Revolución francesa y sobre todo, con las guerras revolucionarias que siguieron. Todo eso quebró las actitudes de muchos y llenó de consideraciones negativas no pocos escritos, pero no había sido así antes.

Si nos acercamos a Navarra también podemos encontrar varios sectores donde la mentalidad empresarial es un hecho. Hasta no hace mucho Navarra no era considerada como un territorio donde se hubiera podido desarrollar ninguna mentalidad empresarial. Evidentemente, no lo fue en términos globales, pero sí hubo sectores empresariales de no poca importancia. Caro Baroja dejó constancia de la existencia de navarros emprendedores⁵⁷, pero daba la impresión de que todos se habían ido a Madrid o a Indias a hacer sus negocios, con lo que la identificación con Navarra se quedaba solamente en su origen. Ahora conocemos también a otros grupos de empresarios que trabajaron en Navarra. Ana Azcona no duda a la hora de hablar de la existencia en la Navarra del siglo XVIII, de «una burguesía mercantil que aparece definida por dos rasgos esenciales: el carácter exógeno de sus miembros y el predominio del negocio familiar»⁵⁸. Lo primero, dice, es normal también en otros lugares; lo segundo lo es en todas partes. Pero muchos de esos extranjeros se establecieron definitivamente en Navarra para desarrollar sus negocios durante varias generaciones, unos negocios que, desde luego, eran de carácter internacional⁵⁹. El grupo de origen francés era la élite de la burguesía mercantil de Pamplona⁶⁰, pero había otros muchos comerciantes en toda Navarra, como se demuestra claramente en todo el trabajo de A. Azcona.

Además del comercio estaban las finanzas. Hernández Escayola ha estudiado las actividades financieras de no pocos grupos navarros que apoyaron, bien a la Diputación en Navarra, bien a las necesidades del Estado, desde sus

⁵⁵ ENCISO RECIO, L. M., *Los establecimientos industriales españoles en el siglo XVIII. La mantelería de La Coruña*, Madrid, Rialp, 1963, p. 26.

⁵⁶ Un ejemplo de ello puede ser la resistencia al endeudamiento por parte de los gobernantes. TORRES SÁNCHEZ, R., «Las prioridades de un monarca ilustrado' o las limitaciones del estado fiscal-militar de Carlos III», *Hispania*, LXVIII, 229, 2008, pp. 427 y ss.

⁵⁷ CARO BAROJA, J., *La hora navarra del XVIII (Personas, familias, negocios e ideas)*, Pamplona, Príncipe de Viana, 1985, 2.^a ed.

⁵⁸ AZCONA GUERRA, A., *Comercio y comerciantes en la Navarra del siglo XVIII*, Pamplona, Gobierno de Navarra, 1996, p. 237.

⁵⁹ *Ibid.*, p. 240.

⁶⁰ *Ibid.*, p. 246.

empresas localizadas en el viejo reino. En la línea clásica de estudiar asentistas y financieros, Hernández Escayola recoge una pléyade de hombres de negocio que, apoyándose en sus fortunas y en sus relaciones, fueron capaces de arrendar rentas, conceder préstamos o proveer a las administraciones públicas con bienes tan variados como balas de cañón, víveres para el ejército o camas para las guarniciones, por poner algunos ejemplos aparentemente peculiares⁶¹. En todos los casos, lo que se demuestra es una pasión por coger las oportunidades, por hacer negocio en el mundo financiero a partir de su experiencia mercantil y de su oficio de comerciantes, desde el que son capaces de dar el salto a una negociación superior.

Los que se quedaron en Navarra no perdieron la relación con los que se fueron. Los navarros de Madrid, en algunos casos, mantuvieron relaciones con personas y asuntos en Navarra, como ocurrió con Goyeneche o Mendiñueta⁶², por señalar algún caso. Otros fueron el enlace con las avanzadillas que habían ido a Cádiz. Porque, en efecto, Cádiz fue también uno de los destinos del espíritu emprendedor de los navarros en busca de las oportunidades de negocio que ofrecía América y, también, para mantener las relaciones con los parientes que ya se habían establecido al otro lado del Atlántico⁶³. De esos navarros destacados en la bahía gaditana algunos se quedarían allí, o enlazarían con parientes establecidos en Madrid, de manera muy particular los Uztáriz; pero otros mantuvieron sus relaciones con su origen navarro. Sea lo que fuere, dentro o fuera, la «hora navarra», como hemos tenido ocasión de señalarlo⁶⁴, es una manifestación colectiva de espíritu empresarial aún mucho más amplia de lo que Caro Baroja había podido explicar.

EL ABANDONO DE LA ACTIVIDAD

Hasta ahora nos hemos referido, con cierta extensión y con referencia a algunos ejemplos concretos de los muchos más que se podrían aducir para todo el territorio, a la existencia de una clara mentalidad empresarial en España. Ciertamente no era esta la norma general de la sociedad, en la cual se mantuvo más extendida la característica de un cierto menosprecio del comercio (mezcla de miedo al riesgo por falta de ambiente y de recelo social hacia los comerciantes), bajo el predominio de una mentalidad rentista que no incluía necesariamente la mejora de la productividad ni el aumento de los beneficios. Ahora bien, la existencia de una mentalidad empresarial en el seno de una sociedad, donde domina una mentalidad diferente y unos valores sociales reales también distintos a la práctica mercantil, hace que esta manifieste algunos rasgos que podemos considerar peculiares y que han suscitado problemas

⁶¹ HERNÁNDEZ ESCAYOLA, C., *Negocio y servicio: Finanzas públicas y hombres de negocios en Navarra en la primera mitad del siglo XVIII*, Pamplona, Eunsa, 2004.

⁶² Ver AQUEERRETA, S., *Negocios y finanzas en el siglo XVIII: la familia Goyeneche*, Pamplona, Eunsa, 2001 y AQUEERRETA, S. (coord.), *Francisco Mendiñueta: Finanzas y mecenazgo en la España del siglo XVIII*, Pamplona, Eunsa, 2002.

⁶³ MARTÍNEZ DEL CERRO GONZÁLEZ, V. E., *Una comunidad de comerciantes: navarros y vascos en Cádiz (segunda mitad del siglo XVIII)*, Sevilla, Consejo Económico y Social de Andalucía, 2006.

⁶⁴ GONZÁLEZ ENCISO, A. (ed.), *Navarros en la Monarquía española en el siglo XVIII*, Pamplona, Eunsa, 2007.

históricos variados. Vamos a referirnos, pues, a algunos de esos problemas que podrían haber limitado la influencia e incluso el desarrollo mismo de la mentalidad empresarial.

Una de las cuestiones que ha caracterizado el estudio de los comerciantes y financieros de la Europa moderna, también en el caso español, es el del abandono de la actividad comercial al llegar un determinado momento vital. La mentalidad empresarial duraría solo una temporada para dar paso al desarrollo de una mentalidad rentista que llevaría a los más encumbrados, es decir, a los que podían hacerlo, a abandonar el negocio y vivir de las rentas de las tierras o de los oficios en la administración que habían comprado con los beneficios del comercio. Según la historiografía tradicional, todo eso demostraría una falta de mentalidad empresarial en la medida en que la actividad mercantil se habría ligado exclusivamente a conseguir un estatus social. El abandono del comercio descubriría mentes no mercantiles. Pues bien, aunque el fenómeno del abandono fue real, es necesario hacer varios comentarios y matizaciones al respecto para enfocar el problema de un modo que creemos más realista, más adecuado a otras situaciones históricas diferentes de la nuestra.

Para empezar, cabe decir que, en el peor de los casos, la mentalidad empresarial existió y fue eficaz durante un tiempo, pues el que pudiera haber durado más o menos no quiere decir que no hubiera existido. Hay que tener en cuenta, por otra parte, que si bien el comerciante pudiera desear abandonar el negocio y vivir de rentas, mientras no lo lograba continuaba trabajando y aplicando su mente empresarial: una cosa es el deseo y otra la realidad. Un caso característico que ejemplifica algunos de estos aspectos es también el de la familia Ruiz. Andrés Ruiz, destacado en Nantes, «soñaba con retirarse», dice Lapeyre, pues tenía algo de alma de rentista y quería recaudar impuestos reales, pero, de hecho, nunca se retiró. Aunque fue más activo en su juventud, mantuvo hasta su muerte una gran ascendencia sobre la comunidad mercantil de Nantes, que le consideraba un gran comerciante. Su hermano Simón, establecido en Medina del Campo, estaba dotado de un alto grado de espíritu de empresa, lo cual no le impedía, como le había ocurrido a Andrés, buscar ingresos simplemente rentistas, adquisición de juros en este caso. Por cierto, los asociados franceses de Andrés y Simón también compraron cargos municipales para asegurar su ascendencia en la plaza⁶⁵.

La segunda generación de los Ruiz mira los negocios con menor gusto; ahora bien, el resultado es variado. A Andrés, el único hijo del Andrés de Nantes que se dedicó a los negocios, las cosas no le salieron muy bien; Víttores, hijo de un tercer hermano de los anteriores, del mismo nombre, «no quiere ser mercader —a la muerte de su padre—, sino caballero», pero fue mercader por un tiempo y lo hizo bien, aunque acabó con un señorío que le puso su tío Simón. Su hermano Cosme, en cambio, sí se dedicó al comercio y heredó la firma del tío Simón⁶⁶. Concluye Lapeyre que Andrés y Simón, comerciantes de primer orden, no pudieron ver continuada su obra porque sus descendientes prefirieron vivir como caballeros⁶⁷. Nos parece que esa conclusión es apre-

⁶⁵ LAPEYRE, H., *Los Ruiz...*, *op. cit.*, pp. 37, 54, 60.

⁶⁶ *Ibid.*, pp. 75-76, 80.

⁶⁷ *Ibid.*, p. 82.

surada según los datos que el mismo autor aporta. Ciertamente la mayoría de los descendientes no desearon el comercio, pero aquellos que lo hicieron fallaron más por sus errores que por sus deseos caballerescos. Andrés hijo fue, sobre todo, poco acertado con los negocios. Si dilapidó la fortuna de su padre lo hizo por sus pérdidas en malos negocios y por los pleitos en los que se vio envuelto. Con independencia de su capacidad, la coyuntura también le perjudicó, pues su actividad coincidió con los años de la guerra de final de siglo con Francia. Su tío Simón le salvó de la quiebra y luego, tras la paz con Francia, pudo estabilizar su situación. El otro comerciante, Cosme, hizo buenos negocios pero al final quebró en 1606 y fue encarcelado por especulador⁶⁸. Así pues, aunque algunos de los herederos despreciaron el comercio, otros lo siguieron, pero fracasaron por falta de habilidad, no necesariamente por desear abandonar el negocio. Cabría preguntarse si ser mal comerciante, o fallar, corresponde a no tener mentalidad empresarial o simplemente es una posibilidad más.

La familia Ruiz ejemplifica otra cuestión que no se suele destacar, cuál es la realidad de un posible ciclo nobleza-comercio-nobleza, entendiendo nobleza de una manera amplia, que mostraría que si bien muchos miembros de familias de comerciantes acaban dejando el negocio y ennobleciéndose –que es el fenómeno normalmente aludido–, también los descendientes de familias con nobleza acaban entrando en el negocio mercantil. No me refiero aquí al caso de la «nobleza comerciante», según el título de Coyer⁶⁹, que definiría a quienes siendo nobles se dedican al comercio. Este comportamiento resaltaría el hecho de que no hay incompatibilidad entre nobleza y cierto tipo de negocios mercantiles, obviamente no manuales. Me refiero, más bien, a otro fenómeno, también conocido pero menos estudiado, relativo a la dedicación al comercio de los segundones o bien de miembros de las segundas y siguientes generaciones de familias nobles. Esas personas se aprovecharían de su influencia social y, en su caso, de su fortuna, para entrar en la vida mercantil, compatible con su prestigio, y conseguir mejorar una posición que de otro modo tendía a descender.

Es el caso de los Ruiz, si seguimos el modelo de esta familia paradigmática. Pertenecientes a una familia de Belorado (Burgos), los Ruiz tenían ascendientes relacionados con la nobleza media, o bien, con «aquel sector de la gran burguesía –no mercantil, hay que precisar aquí–, que tenía ciertas aspiraciones nobiliarias»⁷⁰. Así pues, de las filas de los oficios, las rentas y la nobleza, también salían personas que acababan llegando al comercio, porque no todos los hijos de magistrados fueron magistrados. Como sabemos bien ahora, la familia tenía sus estrategias de posicionamiento social y procuraba que sus hijos estuvieran en todos los lugares posibles de influencia. ¿Era eso subir o bajar en la escala social? Por supuesto se intentaba subir y, a fin de cuentas, el dinero si no mandaba, sí era muy importante, por lo

⁶⁸ *Ibid.*, pp. 62-65, 71-72, 80-81.

⁶⁹ COYER, Abate de, *La nobleza comerciante*, traducida del francés en 1781 por Jacobo Espinosa. Sobre el debate acerca de si el comercio pudiera ser opuesto a la condición de noble en la corona de Castilla en el siglo XVIII, ver MOLAS RIBALTA, P., *La burguesía mercantil...*, *op. cit.*, pp. 141-150.

⁷⁰ LAPEYRE, H., *Los Ruiz...*, *op. cit.*, p. 27.

que la elección de destino de los hijos tenía muy en cuenta las posibilidades económicas de la actividad elegida.

Todo esto tiene que hacernos matizar la idea de la mentalidad empresarial (mentalidad de economía y frugalidad, pero también de triunfo social), como ligada exclusivamente al mundo mercantil. No, en una sociedad no preferentemente mercantil, no se puede pretender que los individuos actúen solamente con referencia al comercio, dado que el comercio por sí solo no garantizaba estatus social bien definido. Hacía falta algo más. Por eso también hay que cambiar el concepto de traición de la burguesía, que en su día acuñó Braudel, al considerar el abandono del trato mercantil por parte de comerciantes y hombres de negocios⁷¹. La cuestión se refiere a la burguesía mercantil nada más, no a otros tipos burgueses⁷². Pero necesariamente hay que tener en cuenta que aquello a lo que llamamos burguesía no era un grupo compacto. «La burguesía –dice Goubert– no se consideraba a sí misma como cuerpo social», sino más bien como un conjunto de familias agrupadas por sus intereses⁷³, que obviamente eran distintos en cada persona y en cada momento.

Como recuerda Zylberberg, el mismo Braudel ya había matizado su tesis en 1979 al señalar que el abandono del negocio por parte de los burgueses estaría relacionado, sobre todo, con la incapacidad de algunas personas concretas de adaptarse a las circunstancias económicas⁷⁴. Es al pie de la letra lo que ocurre con herederos de los Ruiz y seguramente con tantos otros; a veces es la mala suerte, o la coyuntura, la que expulsa al comerciante de su negocio. Además, el ciclo familiar, por una parte, que incluye individuos con características diferentes, y el ciclo social por otra, cambia las circunstancias. Ambos hacen que las maneras de ver la vida y de buscar dedicaciones profesionales, cambien. No hay traición de la burguesía, lo que hay son ciclos familiares y sociales, una natural evolución social por la que las cosas cambian; como mucho, si fuera el caso, cabría hablar de traición a un ideal familiar concreto.

Cabe añadir que si la burguesía no es un grupo social compacto, mucho menos es un cuerpo estático, como a veces el uso del término puede dar a entender, y las familias burguesas están continuamente renovándose. La ya bastante abundante bibliografía sobre comerciantes, que conocemos tanto para España como para el resto de Europa, evidencia la realidad de esos movimientos familiares en ambientes sociales también cambiantes. Al final se busca la mejora de la familia, a la que se supedita el éxito individual en el comercio. Pero eso pasaba en todas partes. Por otro lado, si unos comerciantes dejan el comercio, otras personas de diferentes orígenes, lo toman. El problema no sería tanto la supuesta traición de la burguesía, como la capacidad de renovación de los grupos mercantiles con personas nuevas llegadas a esa actividad

⁷¹ BRAUDEL, F., *La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II*, París, 1949, vol. II, p. 68.

⁷² Sobre la variedad tipológica que el término encierra en la época moderna, ver GOUBERT, P., *El Antiguo Régimen. I. La sociedad*, Madrid, Siglo XXI, 1980, cap. X.

⁷³ La frase es de Pierre Goubert y está recogida en AZCONA GUERRA, A., *Comercio y comerciantes...*, op. cit., p. 234, n. 5.

⁷⁴ ZYLBERBERG, M., *Capitalisme et catholicisme dans la France Moderne. La dynastie Le Couteux*, París, Sorbona, 2001, p. 8.

por el reclamo de los posibles beneficios. La cultura mercantil se refuerza en una sociedad que consigue renovar sus grupos mercantiles con sangre nueva.

Como hemos aludido, la dimensión del comerciante hay que verla, preferentemente, desde una perspectiva familiar. No se trabajaba solo para uno, sino para toda la familia, con un concepto de familia relativamente extenso, ya que afectaba no solo a hijos, sino de manera muy clara, a sobrinos. La dedicación al comercio en el seno de una familia solía durar varias generaciones, tanto en España como en otros lugares de Europa. En esto tampoco hay diferencias notables. Cabe la posibilidad de suponer que esa duración se alargó a medida que avanzaron los siglos modernos: sería más corta en el siglo XVI y más larga en el XVIII, pero esto tampoco es una regla fija. Esta mayor duración estaría en relación con las oportunidades y sus costes. Lo que más atraía al comerciante era el dinero y, como dice Lapeyre, el negocio era una situación intermedia⁷⁵. Lo era en el siglo XVI, seguramente lo era menos en el XVIII.

A mi modo de ver, el término situación intermedia se refiere a una posición entre algo claramente indeseable y algo claramente deseable. Se intenta salir de la primera situación para llegar a la segunda. Como he explicado en otra parte⁷⁶, el burgués en general, el comerciante en particular, tiene que hacerse la vida a sí mismo y la finalidad de esa vida no es hacer negocio, sino conseguir un estatus social mejor. Para llegar allí había, primero, que definir el objetivo, saber en qué consistía la situación a la que se aspiraba y segundo, ver cómo llegar. La mentalidad del comerciante de los siglos XVI al XVIII no es una mentalidad empresarial para hacer negocios y más negocios, sino para llegar a la cúspide social. Por eso al abandonar el negocio no traiciona un proyecto mercantil, sino que culmina su objetivo vital. No podía ser de otro modo, porque el concepto de progreso económico, tal y como nosotros lo entendemos, que justificaría el seguir haciendo negocios para producir más y más crecimiento –sin finalidad aparente, por otra parte–, es un concepto que solo se empieza a desarrollar a partir de mediados del siglo XVIII y se identifica con la sociedad capitalista posterior, pero solo estaba en germen en los comerciantes de la primera modernidad.

Entonces, ¿cuándo es lógico que se produzca el abandono del comercio? Normalmente, cuando el comercio es menos rentable que la situación adquirida a través de la compra de otras fuentes de renta, ya sean cargos, tierras o títulos de nobleza. No hay que olvidar que esas otras fuentes de ingresos no solo eran más remuneradoras socialmente, sino que también eran económicamente más lucrativas que el comercio. Como tenían menos riesgos y eran más seguras, una vez obtenidas, se han interpretado como una pérdida del espíritu empresarial. Ciertamente ahí cesa la actividad creativa y cesa el trabajo continuo, propio de la vida mercantil, pero aumentan la ganancia, el prestigio, la influencia social. Es sabido, por otra parte, que el capitalista contemporáneo –al que se le supone mentalidad empresarial–, busca también el poder; pues bien, en la época moderna el poder no venía a través del comercio, sino a través de otras posiciones para las que el comercio era escalón. Así pues, si el burgués abandona el comercio no es para ir a menos, sino porque va a más, lo

⁷⁵ LAPEYRE, H., *Los Ruiz...*, *op. cit.*, p. 82.

⁷⁶ GONZÁLEZ ENCISO, A., «Sobre la burguesía y lo burgués...», *loc. cit.*, p. 294.

cual, en definitiva, no es una traición a su posición social, sino más bien una culminación.

Con esa perspectiva todos los comerciantes adinerados de la época moderna han comprado tierras, casi siempre con tres objetivos posibles: seguridad, rentabilidad y prestigio social. En el primer caso, la tierra es una alternativa a los riesgos e incertidumbres mercantiles; en el segundo, un complemento a sus ingresos y en el tercero puede ser la culminación de una carrera. ¿Abandonarán el negocio estos compradores de tierras? La respuesta está en el valor alternativo del comercio. Si la inseguridad mercantil es muy grande, como ocurre en las épocas de guerras continuadas, los comerciantes desisten, pero si el riesgo es razonable, la tierra opera solamente como un resguardo y el negocio seguirá. Cuando se compra tierra para aumentar los ingresos, bien a través de las rentas que produce un posible señorío, o bien incluso tratando de explotarla de manera mercantil⁷⁷, el negocio también se mantiene. En algunos casos la tierra es necesaria para el comercio porque esos comerciantes exportan productos agrarios, como ocurre en casi todo el Mediterráneo, desde Barcelona a Málaga, pasando por Valencia y Alicante, y sobre todo en Sevilla y Cádiz en relación con la exportación de productos agrícolas a América. Pero si la adquisición de tierras llega a ser mayor, cabe la posibilidad de que los ingresos por rentas agrarias y otras no directamente productivas sean más importantes que las del comercio; en ese caso, indudablemente el negocio se abandona.

Es bastante probable, aunque no está demostrado, que la diferencia en la producción de beneficios entre el comercio y la tierra fuera muy grande a favor de esta última en el siglo XVI por la mayor oportunidad de acceder a grandes propiedades, y no tanto en el siglo XVIII, momento en el que aumentaron las posibilidades mercantiles por la mayor extensión de los mercados ultramarinos, a la vez que había menos tierra buena disponible. Probablemente por eso las dinastías mercantiles son más duraderas en el setecientos que antes. Así pues, una vez más, la mentalidad empresarial estaría directamente relacionada tanto con las oportunidades de hacer negocio en el comercio, como con las posibilidades de las rentas agrarias.

Todo esto también podría tener una diferenciación regional en España según las posibilidades de acceder a nuevas propiedades agrícolas, menor en el norte, con una propiedad más dividida, mayor en el sur. Puede que en el norte de la Península la única oportunidad para unos cuantos estuviera solamente en el comercio. Pero insisto, aunque la búsqueda de la propiedad agraria parezca que va en desdoro de una mentalidad empresarial en realidad, o bien la está reforzando –diversificar inversiones, diríamos hoy–, o bien está ratificando el éxito personal a través del comercio.

Lo mismo podríamos decir con los procesos de ennoblecimiento, buscados no tanto como medio de huir del comercio, sino como consecución de una nueva situación social que dé poder, prestigio, rebaja de impuestos y acceso a nuevas relaciones sociales e incluso políticas, que pueden abrir oportunidades. El comerciante quiere el poder y qué más poder en aquella época que

⁷⁷ Esto ocurría incluso en Albacete, como ha explicado GÓMEZ CARRASCO, C. J., en *Familia y capital comercial...*, *op. cit.*

ser noble. Aquí también la continuidad del negocio tras el ennoblecimiento dependerá de la rentabilidad diferente de ambas realidades, porque a veces los nuevos títulos, sobre todo en el siglo XVIII, no comportan grandes rentas, solo el prestigio del título, pero debe ir acompañado del brillo del dinero del comerciante. De hecho, en el siglo XVIII todos los comerciantes ennoblecidos que conocemos siguieron con el comercio: al ennoblirse no buscaban huir del comercio, sino tener otro tipo de ganancias añadidas. Esto es particularmente claro en el caso de los comerciantes navarros tanto en Madrid, como en Navarra o en Cádiz, salvo en casos en los que el ennoblecimiento llegó cuando el comercio ya había sido abandonado, o bien en el caso de personas de una familia que habían elegido otro destino, la administración o el ejército, por ejemplo.

EL ESTADO

Un último aspecto de la cultura mercantil nos lleva al Estado y a la doble relación de los empresarios con el Estado y del Estado con los empresarios, es decir, qué esperaban unos y otro de la otra parte. Según Viner, el ciudadano inglés en el siglo XVIII se posicionaba frente al Estado tratando de limitar la acción de gobierno, porque desconfiaba de él⁷⁸. La diferencia estribaba en que los ciudadanos ya veían la economía más desde la perspectiva del *laissez faire* de lo que normalmente la veía el gobierno, y trataban de defenderse de la intervención. Es una cita interesante porque nos recuerda que la política inglesa no era tan liberal de parte del gobierno como se suele pensar. Pero lo que nos interesa más es intentar una comparación con España. ¿Qué pensaba el ciudadano español de sus gobiernos en las cuestiones económicas? ¿Qué pretendía el Estado de los empresarios? Antes hemos hecho una alusión al conde-duque de Olivares quien quería forzar a los españoles a ser comerciantes, pero no ofrecía un marco institucional en el que esto pudiera conseguirse.

¿Qué pasaba en el siglo XVIII? La diferencia fundamental con Inglaterra está en el hecho de que mientras el empresario inglés esperaba que el gobierno le dejara trabajar, el español esperaba que le ayudara a trabajar. Esas ayudas eran de diverso tipo, pero en todos los casos generaban una mentalidad de cierta dependencia. Todos los proyectistas coinciden en que las reformas eran necesarias para que el espíritu empresarial pudiera desarrollarse. La historiografía antigua estimó que las reformas facilitaron el desarrollo de la economía en muchos casos. Vicens Vives reaccionó hace tiempo ante esta idea y resaltó el espíritu de iniciativa catalán que, a través del individualismo empresarial, produciría mucha más eficacia que las reformas gubernamentales en el resto de España⁷⁹; se olvidaba el maestro, en todo caso, no solo de que las condiciones institucionales históricas de Cataluña tenían ya mucha ventaja sobre las castellanas, por lo que eran necesarias menos reformas, sino también de que algunas de las reformas borbónicas también alcanzaron a las élites empresariales catalanas.

⁷⁸ VINER, J., «Man's Economic Status», en CLIFFORD, J. L. (ed.), *Man versus Society in 18th-Century Britain*, Nueva York, Norton, 1972, p. 24.

⁷⁹ VICENS VIVES, J., *Historia económica de España*, Barcelona, Vicens Vives, 1969, 7.^a ed., pp. 435, 486-487.

De todos modos, la situación general en España era que el Estado había ido ganado posiciones en la vida económica a lo largo de los siglos XVI y XVII –ya mencionamos las quejas de Luis Ortiz al respecto–, y cuando la situación económica internacional empezó a cambiar en el último tercio del siglo XVII empezó a hacerse claro que era necesaria una nueva política. Hoy sigue pareciéndonos claro que era necesario que el Estado modificara la situación para que el empresario pudiera actuar con mayores beneficios. Así pues, las actitudes de los empresarios españoles se basan en la realidad de una estructura político-económica vigente en la que la presencia del Estado se dejaba notar mucho y la libertad de acción quedaba muy restringida, al menos en términos comparativos. El empresario español hereda una situación de dependencia de esa estructura y genera otra de similar dependencia respecto a que el Estado cambie las cosas. En el siglo XVIII algunas cosas cambiaron, otras no; en todo caso, la referencia al Estado es permanente entre los empresarios españoles.

Podemos señalar algunos aspectos concretos. Respecto a los impuestos, los empresarios españoles pidieron constantemente libertad. Esa palabra en ese contexto no quiere decir más que desgravación fiscal. Sabemos que los ingleses, en general, pagaban bastantes más impuestos que los españoles, pero no necesariamente lo hacían los empresarios en su labor mercantil; en todo caso, el nivel de vida era más elevado, lo que facilitaba también el pago por los productos industriales⁸⁰. Los renglones fundamentales de la Hacienda inglesa eran los consumos y las aduanas, pero la actividad industrial disfrutaba de muchas desgravaciones fiscales ya desde el siglo XVI⁸¹. En España desde 1679 de manera puntual y en el siglo XVIII de manera más sistemática, la Junta de Comercio fue emanando una acción legislativa que fue aligerando la carga impositiva a la producción industrial a lo largo de un siglo. Esa era una parte de la libertad pedida⁸².

Otra libertad ansiada era la supresión de los monopolios gremiales. Los empresarios libres no deseaban la destrucción del gremio, de cuya importancia eran conscientes, pero sí querían que se limitasen sus monopolios que impedían vender determinados productos en determinadas zonas de control gremial. También aquí se avanzó, aunque despacio⁸³. Otro insigne campo de lucha por la libertad fue abrir el comercio con América a todos los españoles, suprimiendo el monopolio de los cargadores de Indias, del Consulado de Cádiz que gestionaba el monopolio estatal, para abrir ese comercio a muchos más puertos americanos y peninsulares. Como se sabe, esta política no se culminó hasta 1778.

Pero los empresarios que se quejaban de unos monopolios pedían también los suyos. En muchos campos industriales y comerciales –las compañías

⁸⁰ Ver, por ejemplo, la última explicación de la Revolución industrial por ALLEN, R. C., *The British Industrial Revolution in Global Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009, pp. 25 y ss.

⁸¹ Como hace tiempo lo puso de manifiesto NEF, J. U., *Industry and Government in France and England, 1540-1640*, Ithaca, Cornell University Press, 1969. La primera edición de este trabajo data de 1940.

⁸² MOLAS RIBALTA, P., «The Industrial Policy of the Board of Trade in Spain», en *The Journal of European Economic History*, 26, 2, 1997, pp. 269-293.

⁸³ GONZÁLEZ ENCISO, A., «Los gremios y el crecimiento económico», en *Memoria y Civilización*, 1, 1998, pp. 111-137.

privilegiadas, por ejemplo—, los empresarios involucrados recibían unos privilegios, que a veces incluían monopolios, sobre la acción que debían llevar a cabo para fomentar la producción de un determinado producto, o el comercio en una zona concreta. Así pues, el empresario monopolista es una figura de actualidad en el siglo XVIII. El tipo de empresario monopolista se hizo paradigmático en el mundo de los asientos, abastecimientos al ejército y la marina, sobre todo, un campo en el que dominaron los navarros durante buena parte del siglo XVIII. Conseguir un asiento no era nada fácil, y era además arriesgado, porque el Estado apretaba en sus condiciones, así es que la compensación venía por la parte del monopolio: el asiento sería más beneficioso en la medida en que fuera exclusivo⁸⁴.

Todo esto demuestra, como ha repetido R. Torres, que el Estado español del siglo XVIII desconfiaba del mercado, mostrando una actitud muy diferente a la del Estado inglés que, al menos, no tenía más remedio que confiar en el mercado porque el propio mercado se lo imponía. Desconfiar del mercado quiere decir que para sus abastecimientos el Estado procuraba buscar asentistas exclusivos, como acabamos de decir. Aunque esto pudiera ser beneficioso para el elegido, era negativo para el conjunto de la comunidad mercantil, que veía cómo quedaban en pocas manos los pingües beneficios de semejantes contratos. Pero esto generaba un efecto perverso porque el Estado, al ver o suponer esos beneficios, desconfiaba del asentista que había recibido el monopolio y apretaba en sus condiciones, con lo que podía llegar incluso a arruinarle.

La solución del Estado en muchos casos fue la estatalización de las actividades, la puesta en administración de los servicios. Ante el dilema de comprar o producir sus propios bienes, el Estado eligió en muchas ocasiones, por hacerse fabricante; de ese modo restringía mucho más las posibilidades de los hipotéticos fabricantes o comerciantes, realizaba la fuerza del Estado administrador y funcional y generaba posibles fuentes de corrupción. Así pues, el empresario en el siglo XVIII se fue debatiendo entre la necesidad de las rebajas fiscales o la búsqueda de acuerdos exclusivos con el Gobierno. Solo cuando en el último tercio del siglo el marco legal institucional empezó a ser más favorable, pudo empezar a desarrollarse en serio el individualismo empresarial y el mercado empezó a jugar en serio. Es precisamente ese el ambiente en el que se inscribe la medida que conocemos como el Decreto de libertad de comercio con América, que no significa en modo alguno liberalismo tal y como se entenderá después —seguimos en un marco mercantilista—, sino simplemente facilitar el comercio individual, sin sujeción a las múltiples restricciones que hasta entonces habían existido. Ese escenario empezó a ser muy favorable para la acción empresarial y para el desarrollo económico, pero el ciclo bélico que empezaría en 1779 y se alargaría, con pocas interrupciones, hasta 1815, vino a traer un mundo de complicaciones.

Al principio citábamos a Fernán Núñez y podría parecernos curioso que el conde se quejara de falta de dinero y circulación en un mundo como el del

⁸⁴ Ver, por ejemplo, TORRES SÁNCHEZ, R., «Cuando las reglas del juego cambian. Mercados y privilegio en el abastecimiento del ejército español en el siglo XVIII», *Revista de Historia Moderna*, Universidad de Alicante, 20, 2002, pp. 487-511.

siglo XVIII en el que España se acercó mucho a las condiciones de la Revolución industrial. Pero ciertamente, aunque en algunos campos las instituciones favorecieron el espíritu de empresa, en otras muchas no lo hicieron y, particularmente, esas condiciones fueron especialmente negativas allí donde más dinero podía haber en circulación. No es de extrañar que, a lo largo de muchos años durante el siglo, muchas posibilidades de inversión quedaran abortadas y que el dinero se escondiera donde siempre, en la tierra, a la espera de una apertura institucional que se hizo demasiado lenta.

RESUMEN

La cultura mercantil en la España moderna y la mentalidad empresarial

Si parece una contradicción hablar de cultura mercantil y empresarial en la España moderna, la verdad es que ambas cosas existían. Con independencia de sus logros mercantiles –aspecto que debería tratarse con mayor precisión cronológica– los comerciantes españoles mostraron una mentalidad similar a la de sus colegas europeos. El trabajo estudia diversas facetas de la realidad mercantil que avalan dicho planteamiento. El resultado final –unos logros que quizás no se corresponden con la mentalidad– tiene que ver más con la falta de incentivos que generó una política mercantil excesivamente cerrada pues, en general, el marco institucional no favoreció el espíritu de empresa; particularmente, esas condiciones fueron negativas allí donde más dinero podía haber en circulación, lo que motivó su ocultamiento.

Palabras clave: cultura mercantil; comercio; mercantilismo; política económica.

ABSTRACT

Mercantile Culture in Modern Age Spain and Entrepreneurial Outlook

Although it seems a contradiction to talk about a mercantile culture in early Modern Spain, it was a reality. Mercantile success or failure apart –something that deserves a more detailed chronological approach–, Spanish merchants showed a mercantile culture similar to that of their European counterparts. The paper goes into several aspects of this mercantile culture and entrepreneurial mentality. The final result –mercantile failure for Spain in comparative terms–, depended not that much on a lack of mercantile culture, as on a low degree of motivation and incentives coming from a political economy much more closed to private opportunities than what existed in other countries.

Keywords: mercantile culture; trade; mercantilism; political economy.