

José Ignacio MARTÍNEZ RUIZ y Perry GAUCI

Mercaderes ingleses en Alicante en el siglo XVII. Estudio y edición de la correspondencia comercial de Richard Hounsell & Co

Alicante, Publicaciones de la Universidad de Alicante, 2008, 485 pp.

Los estudios de historia económica, especialmente aquellos referentes a historia del comercio y de las finanzas que se han realizado a partir del análisis de la correspondencia mercantil, han tenido desde la década de los años 50 del pasado siglo una gran tradición historiográfica. El impulso que, en esos años, Fernand Braudel dio a dichos trabajos permitió la edición por parte de la VI Sección de l'École Pratique de Hautes Études y, luego, de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales de la colección "Affaires et gens d'affaires". En ella publicaron libros Micheline Baulant, Charles M. De La Roncière, José Gentil da Silva, Ugo Tucci, Valentín Vázquez de Prada, Felipe Ruiz Martín, etcétera, que consisten en la edición de múltiples cartas de mercaderes, acompañadas de sus correspondientes estudios, algunos muy extensos y de alto valor científico. A estos han seguido la edición de las numerosísimas cartas conservadas del mercader del siglo XIV, Francesco Datini de Prato y de otros comerciantes italianos. El principal mérito de dichas investigaciones, aparte de sacar a la luz una riquísima documentación conservada en archivos como los del italiano Datini o del español Simón Ruiz, fue permitir abrir nuevos enfoques y puntos de análisis a la investigación en historia económica. Estos historiadores insistieron en las ventajas y posibilidades que para la investigación tienen el empleo de la contabilidad, de la correspondencia privada y de otros materiales semejantes que, al ser de uso particular y reservado para los comerciantes y los empresarios, aportan una visión más próxima a la realidad del acontecer histórico. Son materiales menos vistosos, pero más verídicos. De ahí deriva el buen conocimiento que, actualmente, tenemos de la historia del comercio y de las finanzas en los siglos XV y XVI, ya que poseemos datos que pueden contraponerse a los oficiales.

Sin embargo, la escasez de nuevas fuentes documentales, su difícil acceso en muchos casos y el laborioso trabajo de análisis posterior de estos materiales, amén de diversas modas historiográficas, provocaron una caída de los estudios basados en la documentación privada mercantil. Tal tendencia, no obstante, ha comenzado a cambiar en los últimos años a partir de dos corrientes de investigación histórica procedentes de ámbitos científicos diferentes. Por un lado, el auge de la historia cultural ha traído consigo que algunos historiadores vean que para estudiar los cambios culturales sea necesario insistir en el análisis de la correspondencia de mercaderes, políticos, escritores o de simples particulares [Véase, a modo de ejemplo, el libro de **Francisco Bethencourt, Florike Egmond y Robert Muchembled (eds.)**, *Cul-*

tural Exchange in Early Modern Europe. V. III, Correspondence and Cultural exchange in Europe, 1400-1700. Cambridge, 2007]. De la misma manera, la irrupción de la Teoría de Redes, con múltiples publicaciones en economía, sociología y antropología, ha hecho que ésta se aplique al análisis de la circulación de mercancías y al comportamiento de los comerciantes [Uno de los numerosos ejemplos es el número monográfico de Anthony Molho et Diogo Ramada Curto (eds.), “Réseaux marchands”, *Annales. Histoire, Sciences Sociales* (2003), n.º 3]. Tales investigaciones han revalorizado la correspondencia mercantil como elemento de observación para aplicar dicha metodología. Faceta en la que la historiografía anglosajona ha tomado el relevo a la mediterránea de los años cincuenta, obteniendo valiosos resultados, especialmente dentro de la corriente bautizada como la “Atlantic History”.

En la suma de todas estas corrientes hay que enmarcar el libro objeto de comentario. Su nacimiento surge del hallazgo, en un remoto archivo provincial británico, de un libro de correspondencia del mercader inglés asentado en Alicante, Richard Houncell, que contiene 1.123 cartas de los años 1648-1651. Su localización fue obra de J. I. Martínez Ruiz, al que se unió en su edición P. Gauci. El primero, profesor de la Universidad de Sevilla, es uno de los mayores especialistas en historia del comercio español, especialmente del hispano británico, en el siglo XVII. El segundo autor, profesor de la Universidad de Oxford, es especialista en el estudio del papel de los mercaderes ingleses en la convulsa historia política británica del siglo XVII. Ambos son, pues, buenos conocedores del tema que tienen entre manos.

El libro consta de dos partes: el estudio de la información contenida en las cartas y, por otro lado, la edición de las más importantes. En la primera parte se aborda el análisis de la biografía de Richard Houncell, un personaje habilidoso, gran conocedor de las técnicas mercantiles, muy bien informado y atinado en sus análisis sobre los comportamientos de los mercados internacionales, que fue ascendiendo económica y políticamente al calor del éxito de sus negocios y, sobre todo, merced a haber conseguido crear nuevas redes para el comercio inglés en el ámbito mediterráneo. Asentado en el puerto de Alicante, sus cartas muestran cómo este enclave mercantil desempeñó un papel de primera importancia en el comercio hispano del siglo XVII, tras el eje Sevilla-Cádiz y junto con Bilbao y Málaga, en una época de cambios de las economías atlántica y mediterránea, donde las convulsiones peninsulares, guerra de Portugal y Cataluña, añadieron nuevas incertidumbres. Pero, Alicante, a la luz de esta correspondencia, aparece como un nodo comercial fuertemente conectado con todo el Mediterráneo occidental (Marsella, Livorno y Nápoles) y, algo que era hasta ahora desconocido, con el oriental (Esmirna y Alepo). De ahí el protagonismo de los comerciantes ingleses asentados en Alicante, dada su conexión atlántica con Londres.

Los negocios de Richard Houncell y Cía están perfectamente estudiados en el libro. Consistían en la importación de pescado (bacalao, sardina y otras especies) y

manufacturas de lana (las *new draperies*), a las que sumaban cargamentos de tabaco, plomo y pimienta. Todo ello se intercambiaba por pasas, vino, aceite, jabón, barrilla y almendras. Dicho comercio era altamente lucrativo para la compañía, aunque sus autores se exceden en los elevados cálculos que hacen de los beneficios obtenidos, ya que estimo que deben contabilizarse otros costes (por ejemplo, de los seguros, de ciertos gastos financieros y de gestión), que no aparecen citados en las cartas y que sólo se pueden estudiar a través de los libros de contabilidad de la empresa. Hecho que no invalida lo atinado de muchas de sus conclusiones, especialmente al señalar cómo el comercio era deficitario para el puerto de Alicante, debiendo compensarse este déficit con la salida de plata acuñada con destino a los mercados y plazas extranjeras. Negocio que practicaron todas las colonias extranjeras asentadas en España (holandesa, francesa e italiana), siendo la inglesa en este aspecto una de las menos activas, aunque la compañía de R. Houncell marcará la senda que seguirán sus compatriotas en el futuro.

Otro de los aspectos más destacables de la habilidad de esta empresa es ver como se introdujo entre los comerciantes locales de la región levantina. La correspondencia revela transacciones y diversos tratos con mercaderes de Valencia, Murcia, Mallorca y Andalucía y muestra el modo de creación de una red comercial. Para su buen funcionamiento, tan importante o más que la existencia de agentes en puertos lejanos, el control de rutas y mercancías o la propiedad de barcos, es la presencia de comerciantes, representantes y comisionistas locales. Éstos no eran solo los compradores y vendedores de las mercancías, sino también los que transmitían la información sobre las incidencias de los mercados. La lectura de las cartas de Richard Houncell enseña cómo se fueron tejiendo estos lazos personales, donde las relaciones de confianza eran fundamentales para el éxito empresarial. Es este un aspecto sobre el cual tendrían que haber profundizado más los autores del libro, pues las cartas contienen muchos párrafos reveladores de tal fenómeno. La confrontación de los datos de esta compañía británica con la información existente en los archivos regionales y locales puede aportar muchas luces en este aspecto. Eso no es un demérito del libro que estoy comentando, ya que sus autores tienen un perfecto conocimiento de la bibliografía existente, sino una virtud: la edición de las cartas marca la senda de futuras investigaciones por parte de otros historiadores.

La segunda parte del libro (páginas 105-436) consiste en la transcripción de 415 cartas de dicho libro de correspondencia. Están escritas tanto en español como en inglés. Su lectura permite ampliar la información contenida en el estudio introductorio, ya que contienen aspectos que van desde la vida cotidiana de la empresa a la descripción de acontecimientos económicos, políticos y ciudadanos de Alicante y de la región levantina. Son, pues, muy útiles para los investigadores en estos campos e incluso para los estudiosos de historia cultural y lingüística de España e Inglaterra en el siglo xvii. Al mismo tiempo, el valor de este libro muestra una de las deficien-

cias de la historiografía española: la de haberse centrado en la documentación existente dentro de nuestras fronteras. La correspondencia de Richard Hounsell enseña que para conocer bien la historia de España es necesario recurrir a la documentación conservada en archivos extranjeros, donde existe en abundancia y en calidad, incluso mucha de ella redactada en español.

En suma, estamos ante un magnífico libro que abre el camino y marca pautas a futuras investigaciones sobre el comercio español en la época preindustrial. Al mismo tiempo, clarifica un periodo muy poco conocido, como es el siglo xvii. Tiempos de zozobra y de cambios en el panorama económico y político internacional. Igualmente, saca a la luz el protagonismo que el enclave mercantil de Alicante tuvo en ese periodo, ya que nos revela que fue uno de los puertos más importantes de España en la época preindustrial. Pero el merito del libro, a mi juicio, es aún mayor. En unos momentos, como los actuales, donde los estudios de historia de la empresa son cada vez más numerosos e invaden las aulas y los congresos, su lectura permite constatar que las compañías mercantiles de los siglos xvi y xvii estaban gerencialmente muy avanzadas. Métodos y prácticas que emplean las empresas contemporáneas —a las que ciertos investigadores otorgan el calificativo de novedosas— fueron ya utilizados por sus lejanos antepasados.

Hilario Casado Alonso
Universidad de Valladolid