

Nuala Zahedieh. *The Capital and the Colonies. London and the Atlantic Economy 1660-1700*. Cambridge, Cambridge University Press, 2010, 329 págs. ISBN 978-0-521-51423-1

Sin apenas asentamientos permanentes en ultramar y con una escasa implicación directa en los asuntos continentales europeos, la Inglaterra de mediados del siglo xvii difícilmente podría ser catalogada de otra cosa –lo que no es poco, desde luego– que de nación emergente. En efecto, el año en que se aprobaron las primeras leyes de navegación, esto es, en 1651, la presencia inglesa en América del Norte se limitaba a pequeños enclaves situados en la costa este del país (desde Virginia y Maryland, al sur, a Connecticut y Massachusetts, al norte) y, por lo que se refiere al Caribe, a la colonia de Barbados. Cincuenta años después, Inglaterra se había convertido en una gran potencia marítima y comercial, con Londres como capital de un imperio, quizá no muy extenso desde un punto de vista territorial, pero que alcanzaba casi todos los confines de la tierra, es decir, de un imperio global.

La historiografía dominante atribuye a la enérgica acción del gobierno y, más en concreto, a las leyes de navegación, aprobadas con objeto de socavar la posición de sus principales competidores (Holanda y, en menor medida, Francia), un papel clave en el éxito comercial de Inglaterra. Zahedieh, por el contrario, sostiene que si el mercantilismo inglés funcionó en la segunda mitad del siglo xvii no fue tanto gracias a la voluntad del gobierno a la hora de hacer cumplir la legislación comercial, como de los agentes económicos para desarrollar unas capacidades que permitieron a la economía inglesa ser cada vez más eficiente y reducir las diferencias que la separaban, en términos de costes, de sus vecinos neerlandeses, especialmente en todo lo relacionado con la navegación y el comercio colonial, reexportaciones hacia el resto de Europa incluidas.

Estamos, pues, ante un libro muy ambicioso en sus planteamientos, que se fundamenta, además, en el análisis de una abundante bibliografía y en la explotación de una base de datos donde se han recogido las 28.000 operaciones llevadas a cabo por los aproximadamente 1.500 individuos que importaron o exportaron mercancías a través del puerto de Londres en el año 1686. La elección de este no podría ser más acertada y estar más justificada. La capital británica reunía una serie de características que difícilmente podemos encontrar en cualquier otro lugar de Europa: era la mayor ciudad del país (unos 400.000 habitantes a mediados del siglo xvii; Bristol, la segunda en tamaño, apenas tenía 20.000), concentraba las tres cuartas partes de su comercio exterior, era el principal centro de producción de manufacturas de Inglaterra y, por si esto fuera poco, se había convertido desde hacía mucho tiempo en la sede permanente de las principales instituciones del Estado y en el lugar de residencia de numerosos aristócratas y profesionales (como abogados o médicos), esto es, de potenciales consumidores con una elevada capacidad de compra.

La autora desarrolla sus planteamientos mediante el análisis de 4 grandes temas: «Mercaderes» (capítulo 3), «Navegación» (capítulo 4), «Importaciones» (capítulo 5) y «Exportaciones» (capítulo 6). Del estudio dedicado a los mercaderes destacaríamos 2 cosas: en primer lugar, que la circunstancia de que el comercio colonial con América fuera un comercio libre, esto es, que no se hallara bajo el monopolio de una sola compañía, a diferencia de lo que ocurría en otros ámbitos del comercio exterior británico, no impidió –más bien todo lo contrario– que se produjeran importantes ganancias en términos de eficiencia; y, en segundo lugar, que a medida que nos acercamos a las décadas finales del siglo y, sobre todo, tras la Gloriosa Revolución de 1688,

el control del comercio con las colonias americanas pasó a estar en manos de un número de mercaderes cada vez más reducido que, además, se embarcaron en una estrategia de búsqueda de rentas que resultó lesiva para la economía británica. Los mejores resultados en términos de crecimiento, pues, se habrían obtenido entre la Restauración (año 1660) y la Gloriosa (1688), circunstancia que pone seriamente en entredicho la interpretación *whig* de la historia británica. En palabras de la autora: «In allowing the political classes to capture a larger share of the profits of empire, it halted the rapid rise in colonial trade and shipping which had characterized the Restoration decades, and ushered in a period of slower growth which lasted until the 1740s» (p. 54).

En el capítulo dedicado a la navegación, Zahedieh reconstruye las necesidades de carga que planteaba el comercio americano y explica cómo los astilleros de la metrópoli (y de las colonias) lograron reducir las diferencias que separaban los costes de la construcción naval británica de la neerlandesa. Así pues, si los mercaderes de ambas orillas emplearon cada vez más buques de fabricación nacional no fue tanto porque la legislación les obligara a ello –que también–, sino por la reducción o desaparición de las diferencias que existían en el precio de los fletes ofertados por británicos y holandeses.

El análisis de las importaciones y exportaciones que se lleva a cabo en el libro podría calificarse de más convencional, si bien, sobre todo en el caso de las importaciones, la autora incorpora las perspectivas procedentes de la bibliografía sobre la revolución en el consumo de nuevos productos, como el tabaco o el azúcar, cuyo precio a la baja permitió que un segmento de la población británica cada vez más amplio participara también por esta vía en los beneficios del comercio colonial. Muy significativa resulta, en todo caso, la revalorización del papel que desempeñaron Barbados y Jamaica en la expansión del comercio atlántico frente a las colonias continentales de Norteamérica, un papel que seguramente no se había ponderado de manera suficiente en estudios anteriores sobre la economía colonial británica en la segunda mitad del siglo xvii.

A un libro no se le puede pedir que haga lo que no se propone hacer, pero como lector interesado en los factores que explican la expansión de la economía inglesa a partir de 1660, si, como denunciaban los coetáneos, uno de los elementos que jugaban a favor de los competidores neerlandeses era que podían financiar sus actividades a precios más bajos que los mercaderes ingleses, habría sido de gran interés que Zahedieh se extendiera un poco más en esta cuestión. Probablemente también la autora tendría que haber dedicado una mayor atención a los productores y mercaderes de las colonias y a la forma en que reaccionaron ante las limitaciones impuestas por la legislación mercantil a sus actividades; unas actividades que ya antes de 1651 y, sobre todo, de 1660, incluían el comercio directo con la Europa continental, especialmente con la Europa del sur. ¿Compensaron las oportunidades ofrecidas por las leyes de navegación estas limitaciones? La flota mercante colonial, por ejemplo, asumió un papel cada vez más relevante en las transacciones que se llevaban a cabo entre unas colonias y otras, e incluso en la navegación transoceánica una vez que se reconoció que se encontraba en pie de igualdad con los barcos fabricados en la metrópoli. Por otra parte, ¿cómo se repartieron los beneficios del comercio colonial entre los plantadores y mercaderes de las colonias y los propietarios de naves y los mercaderes de la capital inglesa? Una de las mayores virtudes de este libro es, precisamente, que sugiere muchas preguntas, algunas nuevas, otras no tanto. De lo que no cabe duda, en todo caso, es de lo siguiente: el libro de Zahedieh se ha convertido en una referencia inexcusable para todos los interesados en las economías coloniales y atlánticas

del siglo xvii y en explicar los orígenes de la revolución industrial inglesa. En efecto, las nuevas capacidades comerciales de Inglaterra a partir de 1660 contribuyeron de una forma decisiva a que el conjunto de la economía del país se encontrara en mejores condiciones que cualquier otra nación del mundo para llevar a cabo esa gran transformación que fue el proceso de industrialización.

José Ignacio Martínez Ruiz
Universidad de Sevilla, Sevilla, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2013.02.011>

Richard Harding y Sergio Solbes Ferri (Eds.). *The Contractor State and its Implications, 1659-1815*. Las Palmas de Gran Canaria, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, 2012, 344 págs.

El término «Contractor State» nos remite a las formas mediante las cuales los estados movilizan y utilizan los recursos del sector privado para desempeñar sus servicios civiles y, sobre todo, militares. Este libro se centra en la organización del gasto del Estado en tanto espacio de negociación y acomodo con los grupos de intereses privados y los mercados. Los autores, por tanto, no buscan reconstruir únicamente unas lógicas económicas de gestión de la provisión militar. Se interesan por las razones que llevan a los actores a elegir diversos modelos de gestión, y por la relación existente entre estas decisiones y la forma de los estados, sin aplicar correlaciones preestablecidas. Detrás de las políticas de organización del gasto están en juego, en último término, la definición de las relaciones entre las esferas pública y privada, así como las claves de la buena administración.

El trabajo se centra en un largo siglo xviii, prolongado, para el mundo occidental, hasta el final de las guerras napoleónicas, ofreciendo así la posibilidad de examinar las consecuencias político-institucionales del cambio de escala de la guerra. Se compone de 16 estudios monográficos dedicados mayormente a estados de la Europa occidental, aunque 2 de ellos se refieren a casos asiáticos.

Más allá de la diversidad de los argumentos analizados, los autores de los capítulos comparten planteamientos comunes que otorgan unidad al libro. La preferencia por monografías que dan cuenta de la génesis de unas políticas de organización del gasto y, en numerosos casos, de las razones de los actores para elegir unas formas particulares de organización frente a otras, permite dar cuenta del abanico de posibilidades de que disponen los estados en este sentido. En efecto, la decisión última no se limita a la simple alternativa entre administración directa o recurso al asiento. En cada caso, se puede elegir inicialmente entre la producción local y la importación de productos. Por otra parte, el recurso al asiento no basta para definir una política: se puede recurrir a él en una etapa de la producción y distribución de víveres u otros materiales, en varias o en todas. Se puede optar por la competencia entre varios asentistas, por el monopolio o por soluciones intermedias. La duración de los asientos, sus privilegios fiscales, las modalidades de selección de los hombres de negocios, son otros tantos puntos en que los gobernantes deben tomar decisiones mediante las que van construyendo estrategias variadas (Conway, Félix, González Enciso, Knight y Wilcox, Solbes Ferri, Torres Sánchez o Toshiaki). Al filo de los capítulos del libro se pueden reconstruir trayectorias a largo plazo, pero la mayor parte de los casos incluidos muestran, en sintonía con otras historias de las haciendas del Antiguo Régimen, que no se debe confundir modernización con imposición creciente de la administración directa.

El libro no se atiene, sin embargo, a la descripción behaviorista de las decisiones adoptadas, sino que pretende escribir una historia «comprensiva» de los procesos de toma de decisión (Beerbühl).

Este es el aporte más interesante del trabajo, pues las estrategias y representaciones políticas de los actores nos obligan a introducir complejidad en nuestra visión de los estados modernos. Las decisiones adoptadas no son dictadas por un pragmatismo puramente instrumental ni, en su polo opuesto, por principios teóricos, sino que dependen de cómo los actores interpretan su situación y los márgenes de maniobra de que disponen en un momento dado, dando contenidos variables a la urgencia (González Enciso) o al bien público, relacionándose de forma diversa con su entorno geopolítico (O'Brien). En numerosos casos, el estudio de las razones de los actores permite comprender que los gobiernos no se inclinan a favor del asiento por impotencia, sino por razones políticas y económicas positivas. Estas van desde el ahorro de costes a una mayor flexibilidad en las operaciones, pasando por el beneficio de una relación de confianza con los poderes locales o las élites económicas. A la inversa, la preferencia de un *Choiseul* por la administración directa se puede leer de otra forma que comprendiéndola como una manifestación precoz de patriotismo (Félix). En el caso del ministro principal Esquilache, en España, quedan por aclarar sus motivos (Solbes Ferri). En la misma línea, algunos autores nos invitan a leer con prudencia la literatura panfletaria hostil a asentistas y otras «sanguijuelas del pueblo», cotejándola con fuentes de naturaleza diversa y contextualizándola en conflictos políticos precisos (Félix, Conway o Knight y Wilcox). Una precaución compartida con los buenos especialistas de la historia política.

Este análisis de las razones de los actores obliga, asimismo, a tomar en consideración la naturaleza financiera de las operaciones del «Contractor State», además de sus facetas económica e industrial. Uno de los factores determinantes en las decisiones de los gobernantes es la capacidad financiera de los estados. Esta no pesa de manera unívoca. La posibilidad o imposibilidad de pagar a los proveedores en efectivo y en los momentos oportunos puede ser decisiva a la hora de optar entre administración directa y asiento (Torres Sánchez). Pero la mayor o menor aptitud de los estados a la hora de crear instrumentos fiables de crédito, en particular monedas fiduciarias estables, se traduce ante todo en las condiciones acordadas con los asentistas. Estos son tanto más exigentes cuanto que trabajan en condiciones poco seguras y, en Francia más que en Gran Bretaña, consideran las provisiones militares como inversiones dinerarias más que actividades industriales (Félix, Knight y Wilcox, Pourchasse, Paul o Toshiaki). Como corolario se extrae la idea de que la efectividad de las provisiones no es resultado directo de las condiciones técnicas de fabricación de los productos o de la dinámica de los mercados, sino también de la política financiera de los estados (González Enciso).

A partir de este planteamiento, el libro también explora el fraude y su relación con la forma de organización de las provisiones. El fraude parece ser independiente de la forma de provisión elegida, denunciándose, y a veces persiguiéndose judicialmente, tanto en la figura de agentes de los estados como de asentistas o sus empleados. Los estudios de la provisión de marina y de víveres en Gran Bretaña, Francia o Provincias Unidas invitan a la prudencia a la hora de hablar de corrupción (Conway, Brandon o Félix). La selección de los asentistas en un mercado abierto de concurrencia pública no es siempre garantía del éxito del contrato ni de una mayor mora-