

SANZ AYÁN, Carmen: **Los banqueros y la crisis de la Monarquía Hispánica de 1640**, Madrid, Marcial Pons, 2013, 372 págs. ISBN: 978-84-92820-91-7.

Para cualquier interesado en el funcionamiento de las finanzas de la Monarquía del siglo XVII y de sus principales protagonistas, este libro resultará imprescindible. La investigación se centra especialmente en la década de 1640, pero abarca también otros ámbitos del reinado de Felipe IV que resultan esenciales. A lo largo de sus más de trescientas páginas conjuga documentación inédita de archivo con los trabajos más relevantes publicados hasta la fecha.

Los años cuarenta exigían una investigación de este tipo por tratarse de uno de los periodos más complejos y convulsos de la dinastía de los Austrias. Años interesantísimos desde el punto de vista fiscal y financiero porque para entonces, ya se notaban con intensidad los efectos económicos de la denominada «crisis del siglo XVII». La deuda crecía a pesar de que los ingresos no dejaban de menguar, haciendo cada vez más difícil pedir prestado. Además, en 1640 se desencadenaron las rebeliones de Cataluña y Portugal, que unidas a las guerras abiertas con Francia y Holanda, complicaron aún más el ya de por sí exigente escenario internacional de la Monarquía Hispánica. ¿A qué retos se enfrentó el sistema financiero de la Corona? ¿Cómo reaccionaron los banqueros que le proveían de crédito? Son algunas de las preguntas que trata de responder la profesora Sanz Ayán a lo largo de su trabajo.

El libro se estructura en cuatro grandes partes. La primera explica cómo funcionaba el sistema crediticio de la Monarquía en el siglo XVII, prestando especial atención a los asientos

de dinero, los famosos contratos firmados entre los banqueros y la Corona para atender sus gastos anuales. Con gran acierto, tras analizar sus principales cláusulas, Sanz Ayán explica en qué consistían las «ganancias complementarias». Un apartado difícil de cuantificar, pero que sin duda resultaba muy atractivo para los agentes que participaron en estas operaciones y, sin las cuales, no es posible entender su estrategia.

La segunda parte del libro describe la evolución del crédito en la década de 1640. Básicamente cuantifica los préstamos a la Corona e identifica a los banqueros que intervinieron en ellos, clasificándolos por su origen (mayoritariamente portugueses y genoveses) y por el peso porcentual que cada uno tuvo en el conjunto de los asientos. No olvida hacer referencia a las consignaciones, que al igual que los banqueros, van cambiando con los años, y tampoco a los principales acontecimientos del reinado que, sin duda, influyeron en la evolución de todas estas variables, como la retirada de Olivares, la llegada o el retraso de las flotas americanas y la declaración de una suspensión de consignaciones en 1647. El tercer gran capítulo se centra en los banqueros. No en el dinero de sus contratos, sino en su trayectoria personal, familiar y, sobre todo, en la red social a la que cada uno de ellos pertenecía.

Con las principales piezas del puzle sobre la mesa (los instrumentos financieros, los contratos y sus complejas cláusulas, el funcionamiento del sistema crediticio, sus debilidades en un contexto de crisis y decadencia, los

agentes, etc.), la profesora Sanz Ayán dedica la última parte del libro a analizar las contradicciones a las que se enfrentó la Monarquía durante esa década. Con enorme claridad nos pone delante de paradojas que no pueden ser respondidas de forma simple. Despierta en el lector la necesidad de saber más detalles, matices y huir de ideas preconcebidas: banqueros extranjeros que se ennoblecen o que lo intentan; inversiones de capital sin remuneración a primera vista; contratos que generan intereses, rentabilidad, pero cuya verdadera recompensa se mide por el reconocimiento social que proporcionan; la necesidad de compaginar «buen gobierno» y viejas prácticas financieras; la ruptura con un válido culpable de todo, sin romper con sus estrategias en política fiscal.

La profesora Sanz Ayán pone de manifiesto uno de los principales problemas a los que se enfrentan los investigadores que pretenden esclarecer el complejo andamiaje que sostenía la financiación de los Austrias en sus distintos territorios, descubriendo las incongruencias entre lo que se afirmaba por escrito en muchos documentos, con lo que ocurría en realidad. Por ejemplo, las autoridades españolas en Madrid no podían entender las repetidas quejas de sus representantes en Bruselas alegando que no les llegaba nunca el dinero, cuando Flandes era uno de los destinos más importantes de los asientos (p. 220). Después de abrir una investigación se descubrió que no había justificación para tales quejas. La Corona llegó a la conclusión de que era peligroso hacer una interpretación excesivamente literal de algunas cartas, pues si los banqueros defendían sus intereses, no era menos cierto que los oficiales reales también tenían los suyos. Las

opiniones sobre el estado financiero de la Real Hacienda, su relación con los banqueros y los resultados de las operaciones de crédito, son aspectos que exigen contrastar bien la información, y de diversas formas, antes de dar por válidas algunas interpretaciones.

Para contabilizar los asientos y clasificar por orden de importancia a los banqueros, Sanz Ayán utiliza la principal fuente conocida hasta ahora: las copias de los contratos conservadas en la sección Contadurías Generales del archivo de Simancas. Esta fuente no tiene competencia, pero gracias a este trabajo descubrimos que para el siglo XVII tiene algunas lagunas. Por ejemplo, no incluye las provisiones realizadas por Bartolomé Spínola, el Factor General del rey. Aunque este banquero genovés falleció en 1644 y en sus últimos años se muestra mucho menos activo que en la década anterior, su contribución al crédito también fue importante.

Aunque el esfuerzo cuantitativo realizado en este trabajo es notable, el libro no se conforma con presentar unos cuantos números. La autora pone de relieve que, para analizar las finanzas de los Austrias, no basta sólo con disponer de largas o complejas series cuantitativas, también es imprescindible conocer el contexto. La clave para conseguir crédito en esta época no dependía sólo del dinero disponible o de su precio (el tipo de interés reflejado en los contratos), sino de la confianza y reputación de quienes negociaban con él. La demanda procedía de la Corona en primera instancia, pero después eran los propios banqueros quienes se endeudaban, porque como nos recuerda la profesora Sanz Ayán con varios ejemplos «es evidente que tanto él (Duarte Fernández de Acosta) como Jorge de

Paz y los demás hombres de negocios de la década operaron no sólo con capitales propios, sino con otros que les cedieron negociantes y particulares allegados» (p. 240-241). Para poder prestar al rey, primero había que pedir prestado a otros inversores. No entenderíamos esa capacidad crediticia de los banqueros, sin comprender como funcionaban sus redes. Su tipología difería de unos banqueros a otros, pero todos compartían rasgos comunes. En el caso de los financieros portugueses, sus estrategias familiares unían a quienes habían desarrollado negocios comerciales en Asia o América (Brasil, Goa, Macao, México, Perú...), con aquellos que arrendaban rentas reales o negociaban con esclavos, azúcar o lana en la propia península Ibérica, e incluso con quienes centraban sus operaciones en las colonias españolas y trabajaban desde Sevilla como cargadores en las flotas americanas. Todas esas vinculaciones nos permiten relativizar los motivos que les empujaron a participar en los asientos: ¿buscaban la mayor rentabilidad para sus inversiones, consolidar su presencia en esos ámbitos comerciales accediendo a cartas de naturaleza y privilegios, o todo al mismo tiempo? Un buen ejemplo de este tipo de compensaciones es el caso de Benjamin Ruit: «el beneficio más sustancioso de estos asientos eran las “adehalas” comerciales» (p. 278). Si esto se afirma de un financiero inglés, no puede extrañarnos el interés mostrado por tantos portugueses con probados y extensos vínculos comerciales.

Un tema importante donde el libro resulta menos preciso es en el de la rentabilidad monetaria que los banqueros obtenían en los asientos. Un ejemplo: «La Real Hacienda calculaba que Jorge de Paz había ganado para todo el

periodo 454.852.100 maravedíes, lo que supondría un 47,5 por 100 de lo facilitado a la Corona» (p. 239). Ese periodo abarca contratos desde 1632 a 1646, es decir 15 años de servicio, con lo que esa supuesta ganancia se modera mucho si la dividimos por el tiempo que exigió la inversión. Había juros en esa época que rendían anualmente mucho más que un asiento, mientras el riesgo de impago era, incluso durante ese siglo, mucho menor. Y también algunos depósitos. Muchos banqueros del rey, como Andrea Piquinoti abonaban a sus clientes el 8% por gestionar temporalmente sus ahorros (p. 251).

Muchos asientos duraban años. Por ejemplo, en el caso de Duarte Fernández, uno de los principales banqueros de la década, tenía «consignaciones que superaban los seis años vista. Por ejemplo, en 1637, lo encontramos cobrando los resguardos de un asiento firmado el 30 de enero de 1631, cuyas primeras consignaciones habían salido inciertas» (p. 242). Si un asiento tiene un retorno total del 47% sobre el principal adelantado, para saber su rentabilidad anual habría que dividirlo por el tiempo que tarda el banquero en recibir el dinero que se le ha prometido, y no sólo el número de años estipulado en los contratos, sino el real.

Además, hay varios problemas añadidos al uso del término «ganancia» (p. 177, 213-14). Los contratos (asientos y factorías) nos ofrecen las sumas que el banquero prestaba y las que la Corona se comprometía a devolverle, pero no reflejan los costes en los que el banquero incurrió a la hora de ejecutar lo prometido. Los asientos no eran sólo préstamos, sino que incluían servicios financieros como el cambio y transporte de moneda en distintos momentos. Sin disponer de esos datos no podemos

saber las ganancias reales del banquero. Para calcularlas necesitaríamos otro tipo de documentos, normalmente presentes en la contabilidad privada. Tampoco podemos olvidar que el dinero prestado no siempre pertenecía al titular del asiento, así que sus «ganancias» tampoco. Por otra parte, si los banqueros ganaban tanto dinero, con retornos superiores a las dos cifras, sorprende que en los años cuarenta hubiese cada vez más dificultades para encontrar banqueros dispuestos a firmar asientos en comparación con décadas anteriores, especialmente genoveses.

Este problema de los beneficios de los banqueros no ha sido aún bien resuelto en la historiografía. Por un lado, se nos presenta a unos banqueros que cobran muchos intereses y ganan fortunas. Por otro, la Monarquía paga siempre tarde, mal y encima suspende pagos de vez en cuando. A primera vista, se trata de dos visiones contradictorias.

La profesora Sanz Ayán nos muestra en el apartado dedicado a Florencia los retrasos que había en el pago de las consignaciones de los asientos. Las deudas se acumulaban y en 1660 el Monte aún estaba pendiente de cobrar lo que se le debía por asientos firmados entre 1641 y 1643. Las dificultades florentinas pueden asociarse con el origen del dinero que arriesgaron en los asientos. Se trataba de una institución que dependía de depósitos a muy corto plazo de clientes adinerados, mientras que los asientos, teóricamente contratos a corto plazo, podían llegar a resolverse después de varios años. Ese retraso en el pago de las consignaciones explicaría las graves dificultades por las que atravesaron. Las redes de mercaderes-banqueros portugueses y genoveses disponían de mayor flexibilidad a la hora de manejar esos tiempos, pero

tampoco estaban exentos de responder ante sus propios clientes. Todo ello refuerza la idea de que el «negocio» de los asientos no era sólo exclusivamente prestar dinero a cambio de un interés, sino algo mucho más complejo, que dependía profundamente de las habilidades y dotes de las personas involucradas en esta operativa.

El libro nos permite conocer de cerca a los protagonistas del crédito de la Monarquía. Tanto a los ministros y principales agentes negociadores de la Corona, como a los banqueros del rey y sus colaboradores. Nos ofrece datos muy interesantes de los financieros portugueses, sin descuidar el capital flamenco, toscano e incluso inglés. La información resulta menos precisa en el caso de los ejemplos genoveses, como ocurre al estudiar a Alejandro Palavesín. Aunque indudablemente su apellido le vincula con Juan Lucas Palavesín, uno de los banqueros más importantes de la primera mitad del reinado, sus negocios prosperaron de la mano de Gerónimo Gentil, sobrino de Bartolomé Spínola, que desde su privilegiado puesto en la Corte les ayudó en sus primeros proyectos financieros. La muerte prematura de su socio en 1641, no impidió que Alejandro continuase en solitario y que se acercase a los Imbrea.

Por último, esta magnífica investigación de la profesora Sanz Ayán nos pone enfrente de uno de los rasgos más característicos de la segunda mitad del reinado de Felipe IV. Las enormes dificultades a las que se enfrentó la Monarquía y sus principales agentes financieros obligaron a adoptar estrategias difíciles de clasificar. Al menos, no con los parámetros con los que solemos analizar otros reinados. Habitualmente se ha explicado la historia de la negociación crediticia de los Aus-

trias desde el punto de vista de los distintos grupos de origen (genoveses, portugueses, florentinos, alemanes, españoles...). Es inevitable porque nos permite simplificar y porque los propios contemporáneos utilizaron esas mismas distinciones, incluso la propia Corona estaba interesada en fomentar la competencia entre ellos; pero dicho esto, es necesario resaltar lo acertado y reconfortante que supone que la autora del libro cuestione esos paradigmas, y que lo haga a través de figuras tan destacadas como Jorge de Paz Silveira. Era portugués, pero en el momento de su muerte había prestado más servicios a la Corona que muchos españoles, y había fundado más instituciones religiosas y obras pías en la Corte que muchos cristianos viejos y adinerados

madrileños; y no sólo en Madrid, sino por toda Castilla. Y en ese mismo contexto de adaptación, surge la figura de Andrea Piquinoti, un genovés acusado de traición por sus propios «compatriotas» por estar muy vinculado con sus competidores portugueses. Estos, junto a otros muchos ejemplos a lo largo del texto, nos ponen en alerta ante la comodidad de aceptar interpretaciones simplistas. Sin duda, la crisis fiscal y financiera a mediados del siglo XVII contribuyó a difuminar algunos de los rasgos que habían caracterizado tradicionalmente al mundo financiero, al igual que esos mismos apuros cambiaron las estrategias de una Monarquía que intentaba salir a flote en un mundo que estaba cambiando rápidamente.

Carlos Álvarez Nogal
Universidad Carlos III de Madrid
carlos.alvarez@uc3m.es