

Eberhard Crailsheim. The Spanish Connection: French and Flemish Merchant Networks in Seville (1570-1650). Viena, Böhlau, 2016, 450 págs., ISBN 978-3-412-22536-0.

La historiografía nunca ha sido ajena a la destacada presencia de extranjeros en la Sevilla de los siglos *xvi* y *xvii*. Hubiera sido imposible ignorarlos. Las oportunidades de negocio que ofrecía la ciudad andaluza, en tanto que cabecera y centro neurálgico del comercio colonial, ejercieron de poderoso imán hacia el que gravitaron multitud de comerciantes provenientes de todos los rincones de la península ibérica y de los reinos y repúblicas de Europa. La regular llegada del fabuloso tesoro americano lo merecía. El libro de Crailsheim estudia la experiencia sevillana de los negociantes venidos de Flandes y Francia entre 1570 y 1650, periodo que engloba tanto el apogeo del comercio colonial, su estancamiento en las primeras décadas del siglo *xvii*, y su hundimiento tras 1630.

Aunque su título no lo refiera, el trabajo se sitúa dentro del campo de la historia atlántica, tal como apunta el autor en la introducción, pues sus protagonistas se desarrollaron en un amplio escenario geográfico articulado desde y a través de Sevilla: por un lado, numerosos puertos europeos, entre los que destacaron Amberes, Ámsterdam, Ruan y Nantes y, por otro, allende el océano, los puertos de la América española. La discusión, sin embargo, no gira en torno a los presupuestos de la historia atlántica. A Crailsheim le interesa más conocer el entramado social que acompañó, de manera inseparable, como uña y carne, a los negocios. Para ello recurre a un instrumento de las ciencias sociales muy en boga en los últimos tiempos, la *social network analysis*, y lo hace, además, no de manera metafórica (habitual entre historiadores), sino analítica. Ello, sin duda, distingue a este libro de otros estudios sobre comerciantes extranjeros en Sevilla. No obstante, aunque el esfuerzo es meritorio, lo cierto es que no está exento de problemas.

El libro está estructurado en ocho capítulos agrupados en tres partes. La primera (capítulos 1 y 2), titulada “The Merchants of Seville”, ofrece el contexto general del comercio sevillano y analiza numerosos aspectos relacionados con las dos naciones de comerciantes estudiadas (aspectos sociales, importancia de la familia y del paisanaje, orientación de las redes, compañías mercantiles, mercancías y actividades financieras, entre otros). En el capítulo 2, el autor presenta un indicador, al que llama “ascertainable trade volume”, que ocupa un papel muy relevante a lo largo del libro. Se trata de la suma total de los negocios (ingresos y gastos) de los flamencos y franceses calculada a partir de la muestra documental consultada en los protocolos notariales sevillanos. La segunda parte (capítulos 3 y 4), titulada “Private Connections”, examina a ambas comunidades por separado, poniendo el énfasis en sus redes privadas y semiprivadas. Para ello, se centra no en el conjunto de comerciantes flamencos y franceses de Sevilla, sino en aquellos individuos que solicitaron y obtuvieron naturaleza (en realidad una pequeña parte del total, pues solo veinticinco franceses y ochenta y seis flamencos optaron por esa vía en las ocho décadas estudiadas). Con ello, el autor se adentra en los mecanismos de integración en la sociedad sevillana y de acceso directo al comercio americano, ya que solo los naturalizados podían participar en él. La tercera parte, la más extensa (capítulos 5, 6, 7 y 8), titulada “Business Connections”, es un estudio de redes comerciales de franceses y flamencos a partir de contratos conservados en los protocolos notariales.

A la hora de abordar la vastedad documental de los protocolos, Crailsheim considera que el “cluster sampling –años,

meses y escribanías específicas– is the most appropriate way to obtain sound data and to be able to analyze the change through time” (pág. 24). Así, con objeto de observar la estructura y composición de estas redes, escoge cuatro años, 1580, 1600, 1620 y 1640, cada uno con capítulo propio, aunque en realidad se trata de dos o tres meses de cada año y de cuatro escribanías de las veinticuatro existentes en Sevilla a lo largo de todo el periodo (oficios 5, 12, 16 y 24). Desde luego, la muestra no impresiona. Estos capítulos están organizados en torno a un gran número de comerciantes individuales, en forma de breves biografías a las que acompaña el análisis de su respectiva red mercantil, representada mediante grafo. Poco se puede decir sobre si los grafos nos cuentan algo que vaya más allá del microcosmos que representan. Cualquier intento de interpretación corre el riesgo de acabar en ritual esotérico. Además, la larga sucesión de personajes y redes entrecorta, o más bien anula, la narración. De hecho, esta tercera parte es una especie de *who’s who* de las naciones flamenca y francesa. Finalmente, el autor extrae algunas conclusiones. También proporciona un glosario con la traducción al inglés de varios términos históricos, así como un breve apéndice con una serie de tablas. El libro carece de índice analítico.

El valor del estudio depende de la capacidad del lector de abstraerse del famélico muestreo sobre el que se sostiene. Las conclusiones más interesantes invitan a reconsiderar el papel del paisanaje en la configuración de redes comerciales (el importante papel de la familia era algo esperable). Los comerciantes flamencos formaron un grupo muy importante en Sevilla (en torno a un tercio de todos los extranjeros), mientras que la presencia francesa fue mucho más modesta. En líneas generales, esto se tradujo en una mayor dependencia de los flamencos de sus propios paisanos, mientras que los franceses, al ser muchos menos, particularmente en 1580 y 1600, no tuvieron más remedio que tratar más asiduamente con comerciantes de otras nacionalidades (sobre todo españoles y flamencos), sin que ello les produjera perjuicio. En cuanto a los negocios, sorprende comprobar que entre las mercancías mencionadas en los contratos de 1580 y 1600 prácticamente no hay productos americanos. De los cuatro años estudiados en detalle, sin duda es 1620 el que mayor número de comerciantes y redes recoge. El año 1640, por su parte, “saw a specialization in financial transactions and fewer merchants were found directly involved in commerce” (pág. 384). Otra característica saliente de los 1696 documentos analizados es que apenas hacen referencia a intercambios transatlánticos.

Los archivos notariales son un océano donde el investigador corre el peligro muy presente de naufragar, por lo que idear una buena estrategia para la singladura es crucial para llegar al destino. Si se estudian ocho décadas, es necesario seleccionar muestras que sean de alguna manera representativas de lo que se pretende examinar y, una vez seleccionadas, es importante hacer una reflexión sobre sus ventajas y limitaciones, que siempre las hay. Sin embargo, la razón de la elección de las escribanías queda relegada a una línea en una nota a pie de página en la que el autor agradece a una conocida especialista el haberle proporcionado dicha información. La decisión de obviar una reflexión seria sobre la muestra solo puede ser calificada de error garrafal, pues resta, y mucho, credibilidad al estudio. Tampoco se nos dice nada sobre por qué se eligen unos meses y no otros, cuando la estacionalidad de las flotas de la Carrera debió, por fuerza, influir tanto en el volumen de las transacciones como en su valor. Crailsheim ofrece fotografías de alta resolución de redes comerciales, pero es complica-

do casar esa perspectiva sincrónica con un enfoque diacrónico. ¿Permiten hiatos de veinte años hablar de tendencias en cuanto a la estructura de las redes o el volumen de los negocios? El autor opina que sí. Esto, naturalmente, es altamente discutible.

La bibliografía es amplia y pertinente, si bien se echa en falta el excelente libro de José Manuel Díaz Blanco sobre la cara institucional del comercio sevillano del siglo xvii¹, donde los extranjeros ocupan un lugar destacado. De hecho, Díaz Blanco presta especial atención a un documento de 1610 titulado *Requerimiento de los flamencos*, firmado por ochenta y ocho comerciantes extranjeros de Sevilla que estaban alejados de plataformas institucionales como el Consulado de Cargadores a Indias. Sin embargo, los firmantes habían participado en el

apresto de la flota de ese año; entre ellos había al menos cuarenta y cuatro flamencos y diez franceses (se desconoce el origen de dieciocho firmantes)². Nada dice Crailsheim de este importante documento.

A pesar de los problemas arriba mencionados, *The Spanish Connection* es un libro que recoge interesante información sobre multitud de comerciantes flamencos y franceses que participaron en el comercio sevillano durante su época más dorada.

Xabier Lamikiz
Universidad del País Vasco (UPV/EHU)

<https://doi.org/10.33231/j.ihe.2019.09.004>

¹ Díaz Blanco, J. M., 2012. Así trocaste tu gloria: guerra y comercio colonial en la España del siglo xvii. Marcial Pons, Madrid.

² La lista completa en Díaz Blanco, J. M. y Fernández Chaves, M., 2009. Una élite en la sombra: los comerciantes extranjeros en la Sevilla de Felipe III. En: Soria Mesa, E. y Delgado Barrado, J. M. (eds.), Las élites en la época moderna: la Monarquía Española. Vol. 3: Economía y poder. Universidad de Córdoba, Córdoba, pp. 46-48.