

LOS SISTEMAS
FINANCIEROS EN LA
EUROPA DEL SIGLO XVIII

Bancos privados, fiscalidad
y deuda pública para la guerra

Temas de Historia Moderna

Coordinador: ENRIQUE MARTÍNEZ RUIZ



Queda prohibida, salvo excepción prevista en la ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con autorización de los titulares de la propiedad intelectual. La infracción de los

derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y sigs. Código Penal). El Centro Español de Derechos Reprográficos (www.cedro.org) vela por el respeto de los citados derechos.

LOS SISTEMAS
FINANCIEROS EN LA
EUROPA DEL SIGLO XVIII

Bancos privados, fiscalidad
y deuda pública para la guerra

Agustín González Enciso



EDITORIAL
SÍNTESIS

Consulte nuestra página web: **www.sintesis.com**
En ella encontrará el catálogo completo y comentado

Motivo de cubierta: grabado del Antiguo Banco de Inglaterra.
Londres, siglo XVIII

© Agustín González Enciso

© EDITORIAL SÍNTESIS, S. A.
Vallehermoso, 34. 28015 Madrid
Teléfono: 91 593 20 98
www.sintesis.com

ISBN: 978-84-9171-461-3
Depósito Legal: M-18.409-2020

Impreso en España - Printed in Spain

Reservados todos los derechos. Está prohibido, bajo las sanciones penales y el resarcimiento civil previstos en las leyes, reproducir, registrar o transmitir esta publicación, íntegra o parcialmente, por cualquier sistema de recuperación y por cualquier medio, sea mecánico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o por cualquier otro, sin la autorización previa por escrito de Editorial Síntesis, S. A.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	11
1. EN LOS ORÍGENES DEL CAPITALISMO FINANCIERO: CONDICIONES Y PROTAGONISTAS	13
1.1. <i>Los sistemas financieros del siglo XVIII: una mirada general</i>	15
1.1.1. Un sistema multilateral de pagos	16
1.1.2. La revolución financiera	17
1.2. <i>Nuevas necesidades, nuevos medios y cambio de mentalidad</i>	19
1.2.1. Más habitantes y más ricos	20
1.2.2. Guerras y metal precioso	21
1.2.3. Una nueva mentalidad	24
1.3. <i>Los protagonistas del mundo de las finanzas</i>	27
1.3.1. Comerciantes y accionistas	28
1.3.2. Arrendatarios de impuestos y asentistas	29
1.3.3. Actitudes personales y relaciones sociales	31
2. UNA HERENCIA MADURA: LAS FINANZAS DEL BARROCO TARDÍO	33
2.1. <i>En los comienzos del “largo” siglo XVIII</i>	33
2.2. <i>Renovación y aumento de las compañías de comercio por acciones</i>	37
2.2.1. Compañía Holandesa de las Indias Orientales ..	38
2.2.2. Compañía Inglesa de las Indias Orientales	40
2.2.3. Otras compañías europeas	42
2.3. <i>Los bancos centrales</i>	45
2.3.1. La difusión de los modelos italianos	45
2.3.2. Los nuevos bancos públicos	46

2.4.	<i>Las acciones mercantiles y el mercado de valores a fines del siglo XVII</i>	49
2.4.1.	Aumento de las compañías por acciones.....	50
2.4.2.	Los primeros mercados de valores y la información financiera	51
2.5.	<i>Un mundo de letras de cambio</i>	53
3.	GUERRA, COMERCIO Y PRIMEROS EXCESOS FINANCIEROS	57
3.1.	<i>El mecanismo de las crisis financieras</i>	58
3.2.	La crisis de la Compañía de los Mares del Sur (South Sea Co.).....	62
3.2.1.	Orígenes, objetivos y crecimiento de la compañía	62
3.2.2.	Hacia la crisis	65
3.2.3.	Desenlace.....	67
3.3.	<i>El Sistema de Law en Francia</i>	69
3.3.1.	Law: ideas y oportunidades.....	70
3.3.2.	Del éxito a la quiebra	71
3.4.	<i>Algunas consecuencias de las burbujas</i>	74
4.	EL CAPITALISMO FINANCIERO DEL SIGLO XVIII	79
4.1.	<i>Nuevos protagonistas privados y públicos</i>	80
4.1.1.	Nuevo impulso de la expansión comercial	80
4.1.2.	Colaboración finanzas privadas y públicas	81
4.2.	<i>Expansión del crédito comercial y del consumo</i>	84
4.2.1.	Continuidad y ampliación del sistema multilateral de pagos.....	84
4.2.2.	La geografía urbana del mundo financiero	86
4.2.3.	Un consumo de productos mundiales.....	87
4.2.4.	El precio del dinero	89
4.3.	<i>De Ámsterdam a Londres: un mercado de valores más británico</i>	91
4.3.1.	Un mundo financiero más seguro y equilibrado..	91
4.3.2.	Hacia el predominio de Londres.....	93
4.4.	<i>Finanzas comerciales y finanzas de guerra</i>	95
4.4.1.	Guerra, comercio y deuda: enfoques diferentes..	96
4.4.2.	Deuda y pago de la guerra en Gran Bretaña.....	97
4.4.3.	Las letras de cambio y el pago de la guerra.....	99
4.5.	<i>Crisis financieras menores</i>	101
4.5.1.	La crisis de la Guerra de Sucesión de Austria	102

4.5.2. Nuevas crisis en los años sesenta	103
4.5.3. La crisis de 1772.....	105
4.5.4. El final de una etapa	106
5. ENTRE LOS NEGOCIOS Y LA BUROCRACIA	109
5.1. <i>¿Arrendamiento o gestión directa del cobro de los impuestos?</i>	111
5.1.1. Arrendamiento “versus” administración directa..	112
5.1.2. Desventajas, críticas y dudas sobre el arrendamiento.....	114
5.2. <i>La modernidad de la gestión directa en Inglaterra</i>	117
5.2.1. Reformas de la Hacienda inglesa a fines del siglo XVII	117
5.2.2. El lugar de los financieros y el cambio social....	119
5.3. <i>El predominio de una burocracia venal</i>	121
5.3.1. Intentos de reforma de la Hacienda francesa	122
5.3.2. El restablecimiento de los arrendamientos clásicos	124
5.3.3. Otros financieros venales	126
5.4. <i>España cambia de rumbo</i>	127
5.4.1. El arrendamiento fiscal en la tradición española..	127
5.4.2. El final de los arrendamientos	130
5.5. <i>Un nuevo escenario para los financieros</i>	132
5.5.1. Los resultados de la administración directa.....	133
5.5.2. El coste de la administración directa	135
5.5.3. Otros problemas y un balance.....	136
6. LAS FINANZAS PÚBLICAS: LOS IMPUESTOS	139
6.1. <i>De la tierra al comercio</i>	141
6.1.1. Los impuestos directos	142
6.1.2. Impuestos indirectos y monopolios	146
6.1.3. La excepcional importancia relativa de los impuestos indirectos frente a los directos..	150
6.2. <i>La dinámica de la evolución fiscal</i>	152
6.2.1. La importancia fiscal del consumo urbano	153
6.2.2. El peso de la tierra y del cargo.....	158
6.2.3. Un mundo de privilegios.....	161
6.2.4. La renovación de la Hacienda en España.....	164
6.2.5. La ayuda de los monopolios.....	167

7.	LA DEUDA	171
7.1.	<i>La deuda pública: Gran Bretaña</i>	173
	7.1.1. Un crecimiento peligroso	174
	7.1.3. La gestión de la deuda	176
7.2.	<i>Francia</i>	180
	7.2.1. Etapas del endeudamiento francés	180
	7.2.2. Una deuda desconocida	182
	7.2.3. Unos instrumentos de deuda demasiado variados	183
	7.2.4. El imposible control de la deuda francesa	186
7.3.	<i>España</i>	189
	7.3.1. El desendeudamiento español	190
	7.3.2. Liquidación de juros e impagos	192
	7.3.3. Nuevos endeudamientos	194
	7.3.4. Los vales reales	197
8.	LA NUEVA CARA DE LAS FINANZAS	201
8.1.	<i>Las nuevas compañías por acciones y la especulación</i> ..	204
	8.1.1. Nuevas sociedades mercantiles por acciones	204
	8.1.2. El auge de la especulación	206
8.2.	<i>Las nuevas funciones de los bancos</i>	208
	8.2.1. Las necesidades bancarias de la industria	209
	8.2.2. Nuevos bancos estatales	212
8.3.	<i>La banca y los préstamos internacionales</i>	214
	8.3.1. La alta finanza del préstamo a los Estados	214
	8.3.2. Una geografía financiera cada vez más extensa e interrelacionada	217
	8.3.3. Nuevas clientelas internacionales	218
8.4.	<i>El endeudamiento externo de los gobiernos</i>	220
	8.4.1. Crecimiento de las necesidades financieras de los Estados	221
	8.4.2. Los préstamos y la seguridad de la banca	223
9.	FINANZAS Y REVOLUCIÓN	225
9.1.	<i>Los orígenes financieros de la Revolución Francesa</i>	227
	9.1.1. ¿Basta una Asamblea de Notables?	227
	9.1.2. Deuda cara, desigualdad y descontrol	229
	9.1.3. El peso de los problemas estructurales y de la coyuntura	231

Índice

9.2. <i>Las consecuencias financieras de la Revolución en Francia</i>	235
9.2.1. El desorden fiscal revolucionario	235
9.2.2. Los asignados.....	237
9.2.3. Otras medidas para controlar la deuda.....	239
9.3. ¿Deuda o impuestos? Cambios en Gran Bretaña.....	241
9.3.1. Incidencia de las Guerras Revolucionarias en las economías de Gran Bretaña y Francia	241
9.3.2. El “income tax” de 1799	243
9.3.3. Guerra, producción y fisco	246
9.4. <i>Las limitaciones de los vales reales españoles desde 1793</i>	247
9.4.1. Nuevas emisiones de vales reales.....	247
9.4.2. Intentos de amortización de la deuda de vales ..	249
9.5. <i>La deuda internacional española</i>	251
9.5.1. Los préstamos holandeses de Carlos III y Carlos IV	251
9.5.2. Balance de una deuda necesaria.....	253
SELECCIÓN DE TEXTOS	257
<i>Capítulo 1</i>	257
<i>Capítulo 2</i>	258
<i>Capítulo 3</i>	260
<i>Capítulo 4</i>	262
<i>Capítulo 5</i>	264
<i>Capítulo 6</i>	265
<i>Capítulo 7</i>	267
<i>Capítulo 8</i>	268
<i>Capítulo 9</i>	270
CRONOLOGÍA	273
BIBLIOGRAFÍA.....	277

2

UNA HERENCIA MADURA: LAS FINANZAS DEL BARROCO TARDÍO

Es necesario referirse a los antecedentes inmediatos del siglo XVIII, es decir, lo ocurrido en las últimas décadas del siglo anterior, porque desde el punto de vista financiero existe una continuidad total. La madurez económica del siglo XVIII enlaza directamente con el desarrollo del sistema financiero anterior. Ello nos lleva a hablar de un “largo” siglo XVIII cuyos inicios habrían comenzado en el siglo anterior. Las divisiones cronológicas son simples convencionalismos que nos ayudan a estudiar la historia; pero a veces nos pueden complicar su comprensión si el corte cronológico impide ver la continuidad.

2.1. *En los comienzos del “largo” siglo XVIII*

El sistema financiero del siglo XVIII se centra en instituciones y hechos preexistentes, como la realidad de un comercio intercontinental realizado por grandes compañías privilegiadas, el mercado de valores de la Bolsa de

Ámsterdam o la intermediación de los bancos de Ámsterdam y de Inglaterra. Todos ellos se crearon y estuvieron funcionando ya, al modo como lo harían después, en el siglo XVII. Esas realidades muestran, también, una creciente interacción entre las finanzas particulares y las públicas. Por eso es necesario referirse a ese siglo XVII en el que nacieron las instituciones y los modos de hacer que estructuraron lo fundamental del mundo financiero posterior.

Ello fue a la par con el desarrollo de una mentalidad moderna que consideraba las actividades financieras no solo como una vía necesaria para conseguir fortunas personales, sino también como una actividad que debía engarzarse en las actividades mercantiles e industriales. Probablemente, una de las características más claras del sistema financiero que estudiamos es la relación entre el deseo de fortuna personal y el desarrollo económico. Esto no quiere decir que, necesariamente, exista una relación entre el deseo de fortuna personal y el deseo de bien común. Probablemente no fue así en absoluto.

Podríamos decir que son las finanzas barrocas en las que lo individual prima sobre lo general. Ocurre también, a partir de algún momento difícil de precisar, que las oportunidades de ganar dinero se encuentran, cada vez más claramente, en un tipo de economía que, en buena medida, era nuevo y rentable, y que se basaba en actividades mercantiles privadas. En adelante, cada vez más personas consideraron, o no tuvieron mejor manera de conseguirlo, que para ser rico había que invertir en acciones de una compañía mercantil, o comprar bonos de la deuda estatal, preferiblemente de la británica.

La mentalidad tradicional había visto los mercados como algo más estable y la inversión, si fuera el caso, como una necesidad de subsistencia o, desde otra perspectiva, solo para unos pocos muy adinerados; en ese mundo la tierra era un valor radical, la seguridad definitiva. La mentalidad moderna, en cambio, cree en la posibilidad de que los mercados crezcan, de que aumente también, la cantidad de dinero en circulación y la posibilidad de que una persona pueda conseguir parte de ese dinero en continuo movimiento. Por eso, la inversión se orienta a ganar dinero en el seno de una actividad económica que produce beneficios personales, además de riqueza general. Eso no le quita valor a la tierra, pero tiende a superar que el interés agrícola sea el único posible, ni siquiera el más importante. Este cambio de mentalidad está unido a otros cambios, también generales, como el desarrollo del gran comercio o la escasez relativa de la tierra, al menos en algunas

zonas como Inglaterra y Holanda, que compartían ambas circunstancias: la cercanía al mar y la limitación del territorio.

En el siglo xvii aún no eran muchas las personas implicadas en los sistemas financieros modernos, respecto al total de la población, si bien tampoco eran escasas; en todo caso, serán el germen de la “burguesía cosmopolita” que caracterizó el mundo financiero y mercantil del siglo xviii (Neale, 2015: 100). A través de tales protagonistas la vida económica alcanzó una característica típicamente moderna, la movilidad del capital entre diferentes capas sociales, entre distintas actividades económicas y entre espacios territoriales muy variados, con mayor amplitud que nunca (Bergeron 1980: 125).

El desarrollo del comercio y su expansión oceánica, además del realizado por tierra dentro de Europa, que se venía desarrollando desde el siglo xvi, había propiciado que se creara una gran cantidad de capital fijo (tanto en mercancías y almacenes, como en instrumentos de transporte, particularmente barcos); como es lógico, tras este capital fijo había una correspondiente cantidad de activos financieros en forma de títulos de propiedad, acciones, obligaciones, deudas, etc., un capital circulante que exigía la necesidad de poder negociarlo en cualquier lugar. De este modo se fueron desarrollando mercados financieros que, a diferencia de las antiguas ferias, podían ser independientes de los lugares donde se comerciaban las mercancías. Por lo tanto, los mercados financieros desplazaron a las antiguas ferias y se convirtieron en los lugares desde donde se organizaba la producción y el intercambio de las mercancías, mercados de factores de producción, en la práctica.

Este fenómeno se ha llamado capitalismo financiero. Es una realidad que estaba presente en los numerosos mercados de capital desarrollados en el siglo xviii (Neal, 1990: 4), pero que tiene una base clara y necesaria en el siglo anterior. Si bien solo afectaba a sectores económicos reducidos, su importancia dinámica era ya evidente (Braudel, 1985: 50, 95, 100). Respecto a ese dinamismo, es preciso recordar no solo la continuidad con la época anterior, sino que, de hecho, en el último tercio del siglo xvii se asiste a un nuevo gran salto del comercio y de la globalización dirigida por Europa, una vez superado el ciclo depresivo de las décadas centrales del siglo, conocido como la crisis del siglo xvii. Esa crisis se puede dar por terminada hacia 1670, en términos generales; luego vendría una larga época de crecimiento, no exenta de oscilaciones, claro está, cuya principal manifestación general podría ser

un continuado crecimiento de la capacidad adquisitiva de la población y una tendencia al aumento del consumo de los productos no necesarios (De Vries, 1976: 187).

Se está inaugurando –por más que esté en sus inicios–, la época del consumo de masas. Para que un producto se considere de consumo de masas es necesario que sea consumido por todos los estratos de población de manera regular. Dicho de otro modo, que un 25 % de la población adulta consuma ese producto una vez al día (Shammas, 1990: 78). Todo esto se nota, también, en el desarrollo de un comercio urbano creciente, radicado en tiendas permanentes –no en los antiguos mercados semanales–, donde se venden todo tipo de productos coloniales que la población demanda.

Desde el punto de vista financiero esto quiere decir que se producen las condiciones para que la inversión en la producción y comercio de esos productos sea beneficiosa y, por lo tanto, que pueda haber una cantidad suficiente de compradores de acciones de una compañía que se dedique a ese negocio; incluso que haya un mercado de esas acciones cuyo valor puede subir. Seguramente, estas condiciones aparecieron por primera vez en la historia europea en el último tercio del siglo XVII, si bien se puede pensar que habían tenido un precedente, limitado a las Provincias Unidas, durante la expansión mercantil de la primera mitad de ese siglo, la “edad de oro” holandesa.

Al consumo y la inversión privadas se unen las necesidades militares de los Estados. Las guerras provocadas por Luis XIV habían generado muchos gastos, pero fue, sobre todo, la Guerra de los Nueve Años (o de la Liga de Augsburgo), de 1688 a 1697, la que provocó mayores gastos no solo en Francia, sino en todos los países beligerantes. No solo hubo guerra entonces, sino que aumentó su precio (Rowlands, 2012: 20). El aumento del precio de la guerra se debió, entre otras cosas, al aumento de la cantidad y calidad del equipamiento necesario: nuevas armas, barcos, en particular, fortificaciones, son algunos de los elementos imprescindibles que elevaron el gasto militar y naval. La elevación del gasto llevó a una mayor necesidad de endeudamiento, que se sintió, de manera especial, en los países que estaban menos acostumbrados, hasta entonces, a un esfuerzo militar tan grande. Es el caso, en particular, de Inglaterra. Esta es la razón por la que en 1694 se creó el Banco de Inglaterra, como una institución necesaria para gestionar la deuda pública imprescindible. Inglaterra se benefició, en este caso, de ser un

país “nuevo” en este aspecto, es decir, que no estaba muy endeudado hasta entonces y no tenía estructuras fuertes y bien organizadas para ello, lo que le permitió afrontar el problema con cierta novedad. Decimos cierta porque, en todo caso, Inglaterra no hacía sino seguir –adaptándolo– el modelo holandés, que era, a su vez, una imitación, también adaptada, de los modelos italianos bajomedievales.

2.2. Renovación y aumento de las compañías de comercio por acciones

Uno de los elementos centrales del capitalismo financiero del siglo xvii, sobre todo en Holanda y en Inglaterra, fueron las personas y las instituciones que trabajaron y se organizaron en torno a las compañías por acciones. A partir de algunos momentos en el siglo xvii, según el caso, las antiguas compañías (*joint-stock*) modificaron la forma de participación, que en adelante se basó solo en la propiedad compartida del capital, la acción (*share*), lo cual permitió la participación de muchos en la financiación de las empresas y por ello, la posibilidad de aumentar las disponibilidades de capital. En las organizaciones medievales y del siglo xvi, los socios se dividían entre quienes ponían el dinero –o la propiedad del barco, o de la carga– y quienes ponían el trabajo, o una mezcla de ambas; a la vez, todos se sentían involucrados en la empresa, eran auténticos empresarios. Por otro lado, en las empresas mercantiles la asociación se hacía solamente por la duración de cada viaje.

En las nuevas sociedades por acciones, sociedades anónimas, la separación se hace entre quienes son los empresarios y quienes ponen solamente una parte del total del dinero necesario; es decir, se trata de combinar el capital de los inversores, no los socios activos. Por su parte, la gestión puede ser independiente del accionista: normalmente no lo era, pues los gestores eran también accionistas, pero podrían no haberlo sido. Así, el empresario que deseara emprender un negocio conseguía el capital necesario emitiendo participaciones –es decir, acciones, como parte dineraria proporcional de la propiedad de la empresa– y las ofrecía al público. Los empresarios también compraban una parte importante de las acciones, para poder controlar el negocio, pues el gobierno de la empresa se haría sobre la base de una acción, un voto. Estas empresas se organizaron al principio, para varios viajes, de modo

que, si un viaje rendía pocos beneficios, el inversor podía esperar compensarse con un siguiente viaje más provechoso (Clough y Rapp, 1986: 166); luego la permanencia se alargaría, hasta que se llegó a entender el negocio como una empresa permanente, no como una aventura puntual o temporal.

Las acciones solían ser bastante caras, pero fue normal que se dividieran también en partes para, de este modo, ampliar el número de los inversores. El accionista, grande o pequeño, no tenía que preocuparse de nada en relación con la gestión, si no estaba interesado en ello, y su responsabilidad, como sus beneficios, se limitaba a la porción de capital invertido. También podía recuperar su dinero vendiendo su acción en los mercados secundarios que pronto se desarrollaron, o traspasarla en herencia; de este modo, lo que se convierte en permanente es el capital financiero y la propia empresa, aunque cambiaran los inversores.

2.2.1. Compañía Holandesa de las Indias Orientales

La compañía más importante, que marca el ritmo en el siglo XVII y que seguirá siendo luego de notable importancia, es la Compañía de las Indias Orientales, de Holanda, conocida como la VOC, por las iniciales de su nombre en holandés (*Vereenigde Oost-Indische Compagnie*). Se había creado ya en 1602, como una compañía por acciones con un fondo fijo de más de 6,4 millones de florines (unos 2,6 millones de pesos españoles de 1688, según de la Vega, o sea, unos 52 millones de reales españoles del siglo XVIII), que pusieron diferentes comerciantes, en cantidades variables. El capital no podía retirarse y permanecería invariable hasta 1795. No obstante, los poseedores podían vender sus acciones o parte de ellas.

Se crearon para ello acciones de 3 000 florines que podían dividirse en partes menores, los llamados *ducaton*, una porción virtual, de tamaño variable, que permitía la compra de acciones a personas menos adineradas. En 1609 los directores declararon que el capital de la compañía sería fijo y no reembolsable, por lo que los primeros inversores no tuvieron más remedio, si querían recuperar parte de su dinero, que vender sus acciones. Los viajes se financiaban también emitiendo deuda, de modo que hubo más activos posibles para el mercado secundario. Así comenzó el primer mercado financiero de activos reconocible en el mundo (Neale, 2015: 57), la Bolsa de

Ámsterdam. En todo caso, como ocurriría poco más tarde en Inglaterra, la mayoría de las transacciones se hacían en las *coffeeshouses* donde operaban los accionistas –se llamaban así los agentes de bolsa–, cuya confusa actividad describiría José de la Vega en un lenguaje de un barroquismo subido.

El crecimiento más rápido de la VOC, al menos en valor, se produjo en el último tercio del siglo XVII, que fue cuando las acciones alcanzaron su mayor valor, casi siempre por encima del 400 % (Petram, 2011). Este valor coincide con algunos ejemplos que trae a colación de la Vega. Eso indica, a la vez, los altos rendimientos que los inversores podían conseguir. Se calcula que el beneficio medio de toda la actividad de la compañía fue del 18 %. Los beneficios de la actividad comercial con Asia se extendieron a todos los accionistas, holandeses o extranjeros, que también invirtieron sus ganancias en otras actividades mercantiles o financieras, sobre todo en la misma Holanda o, poco más tarde, en la deuda pública británica. En este sentido, la importancia de la VOC, con sus beneficios, resulta fundamental para asegurar la existencia de un núcleo importante de posibles inversores que serán muy activos en los negocios financieros, privados y públicos, de la Europa del momento, de ahí la importancia de la compañía en el sistema financiero. En todo caso, la VOC era una limitación al comercio privado de los holandeses en Asia, ya que era la compañía como tal, la que tenía el monopolio y ejercía un control férreo al respecto. En este sentido es interesante señalar que el capitalismo financiero privado, propiamente capitalista, se basaba en fuentes de riqueza que provenían de empresas privilegiadas, no enteramente libres, de tipo mercantilista.

La VOC fue importante, igualmente, para el gobierno de las Provincias Unidas en la medida en que los gobernantes tenían estrechas relaciones con sus directores. Estos, a su vez, eran representantes de seis juntas provinciales interesadas en la compañía. La compañía podía firmar tratados con otros soberanos, adquirir tierras o construir fuertes militares, por ejemplo (Erikson, 2014: 71). También fue un instrumento de crédito para el gobierno de las Provincias Unidas, no solo porque prestó al gobierno, sino porque sus acciones eran una garantía para que otros prestamistas se atrevieran a prestar al gobierno para financiar las guerras que Holanda mantuvo por su independencia durante casi todo el siglo XVII (t Hart, 2014). La compañía, de hecho, buscó su objetivo de controlar el comercio de las especias con ayuda de su propia fuerza militar. Ese objetivo ya estaba conseguido, para 1667,

en contra de los intereses de Portugal, también contra los intereses de los nativos de alguna pequeña isla que se vieron sometidos a una esclavitud real para abastecer de suficiente clavo y otras especias, a la compañía.

2.2.2. Compañía Inglesa de las Indias Orientales

La VOC se tuvo que enfrentar a sus rivales. Más dura que la competencia inicial portuguesa fue la de la Compañía de las Indias Orientales, inglesa, la EIC por sus siglas en inglés (*East India Company*). Había sido creada algo antes, en 1600, sobre una organización que en parte copiaron los holandeses; sin embargo, la constitución de un capital permanente no se produjo hasta las modificaciones de 1659, fecha en la que se puede decir que la EIC se convirtió en una auténtica corporación por acciones como la holandesa. Al principio su capital era unas diez veces menor que el de la VOC, pero no pequeño, 30 000 libras esterlinas (De Vries, 1976: 130), pero luego el capital se aumentó. Fue también en el último tercio del siglo XVII cuando la compañía alcanzó su mayor crecimiento (Chaudhuri, 1978).

Los conflictos bélicos fueron jugando a favor de la compañía inglesa. Es quizás significativo, por ejemplo, que durante los años de la Guerra de Nueve Años (1688-1697), el valor de las acciones de la EIC, visto desde Inglaterra, era más favorable que el de las acciones de la VOC, lo cual de alguna manera estaba previendo el futuro, también porque esa diferencia hacía que los ingleses invirtieran más en su compañía que los holandeses; no obstante, la VOC mantuvo, a pesar de ello, un alto valor, en parte también porque admitía accionistas extranjeros; en todo caso, los holandeses mantuvieron aún el dominio del comercio asiático durante algunas décadas.

En las últimas décadas del siglo XVII la EIC fue aumentando su influencia en la vida inglesa. Sus importaciones (que hacia 1699 eran ya el 13 % de todas las importaciones inglesas), suponían una aportación fiscal muy importante. La compañía hizo préstamos al Estado ya antes de 1688 (Gloriosa Revolución) y, en este sentido, fue un actor fundamental a la hora de establecer el moderno sistema de deuda pública antes de la existencia del Banco de Inglaterra (Caruthers, 1996). En todo caso, la EIC tuvo problemas al final del siglo. Las relaciones de sus miembros, y de sus intereses, con el gobierno, hizo que se mezclaran los asuntos financieros con los políticos, de modo que la compañía,

aunque era necesaria para el gobierno, corría el riesgo de ser sustituida por otra, apoyada por el partido opositor. No había más que esperar a que la licencia expirara para poder retirar sus privilegios y concederlos a otro grupo. Esta lucha se produjo, sobre todo, a partir de 1693 cuando la compañía se vio obligada a aumentar su capital, pagar sus dividendos en dinero y exportar mayor cantidad de productos ingleses. Eran, sencillamente, medidas para presionarla.

La presión hizo que el parlamento declarara que el comercio era libre y que la mejor manera de realizarlo sería creando otra compañía “exclusiva para todos los demás” (Lipson, 1948: 309). La creación del Banco de Inglaterra había sentado el precedente de conceder privilegios mercantiles –contrarios a la libertad esgrimida por el parlamento– a quienes prestaran al gobierno para poder seguir la guerra. En consecuencia, una ley de 1698 conferiría el derecho a comerciar con la India solamente a aquellos que suscribieran un préstamo de 2 millones de libras al 8 % de interés. Los suscriptores podían ser individuales o miembros de una compañía –un guiño engañoso a la libertad de comercio–, pero el valor de su actividad no podría ser superior al de su contribución, restricción que, en definitiva, favorecía el hacer negocios en compañía.

El privilegio de la antigua compañía expiraba en 1701; mientras tanto, llovieron las suscripciones para una nueva compañía, pero la anterior también puso el dinero necesario y pudo renovar su licencia, y además controlaba la situación en la India por sus agentes allí. El resultado fue que aparecieron dos compañías. La situación no podía sostenerse ya que el conflicto de intereses estaba deprecando las acciones. Finalmente, en 1702 se decidió unir las dos compañías vendiendo una a otra el valor del préstamo que las diferenciaba en ese momento. Tras unos años de transición, en 1709 se disolvió la antigua compañía y apareció a United EIC, o New EIC, si bien siguió conociéndose, sencillamente, como East India Company.

Como se puede ver con claridad, el movimiento a favor del libre comercio consiguió la paradoja de que, gracias a la presión política y financiera, saliera adelante una nueva compañía que tenía unos privilegios mayores que la anterior y una posición de influencia en el mercado también mayor. A pesar de tener una forma moderna de financiarse, y de que los mercados de acciones no tenían regulaciones especiales en Inglaterra ni en Holanda (Neale, 1990: 19) –en ese aspecto sí se manifiesta total libertad–, estas compañías actuaban en un mundo plenamente mercantilista, privilegiado y defendido por el Estado, que tenía un interés directo en ellas, aunque también tuvieran objetivos privados.

En ambos ejemplos estudiados, las compañías tenían el monopolio de navegar solamente ellas –ningún otro navegante de su país–, por las rutas consignadas en las licencias que sus gobiernos les habían otorgado. En territorios no controlados por los europeos competían con las compañías de otros países, pero ellas mismas se convirtieron en representantes de sus gobiernos para controlar colonialmente, en la medida de lo posible, los territorios donde establecieron sus factorías y las correspondientes rutas (Bowen, 2006). Así pues, los intereses particulares se mezclan, también de este modo, con los intereses gubernamentales.

2.2.3. Otras compañías europeas

La VOC y la EIC no eran las únicas compañías por acciones en el comercio colonial, pero sí las más importantes, antes y después de 1700. Francia creó su propia compañía de Indias orientales, la *Compagnie des Indes*, en 1664. Era también una empresa privada y privilegiada, que obtendría el monopolio del tráfico con Madagascar, pero resultó ser algo más estatal que las anteriores, ya que los particulares no aportaron sino cerca de la mitad del capital necesario mientras que casi la otra mitad del capital la aportó el Estado (4,2 millones de libras tornesas, de un total de 9,2 millones); sus beneficios fueron también mucho menores que las de las anteriores en el siglo XVII, si bien mejoraría su nivel en décadas posteriores. La compañía acabaría siendo reorganizada por J. Law en 1719.

Es interesante ver hasta qué punto, los intereses particulares eran beneficiados o perjudicados, en la organización de estas compañías, más allá de los beneficios a los accionistas. En la VOC, como queda dicho, los participantes en la empresa, los empleados y tripulantes, tenían prohibido realizar ninguna actividad comercial particular. Eran solamente empleados de la compañía. La EIC permitió la actividad de los particulares en sus negocios privados, a la vez que participaban en la gestión de la compañía. De todos modos, en estas compañías los gestores solían ser también accionistas.

En la compañía francesa la participación privada era más libre. La compañía a veces alquilaba sus barcos a sus propios empleados para que hicieran su propio negocio y la tripulación tenía licencia para una llevar determinada cantidad de carga personal. Por otra parte, en la compañía francesa

los intereses privados no interferían con los de la compañía pues esta se gestionaba con dirección controlada por el Estado. Todo esto quiere decir que la información necesaria para realizar el comercio, y por lo tanto para las expectativas financieras (ya que el precio de las acciones dependía del resultado mercantil), circulaba de manera diferente entre los directores y los participantes individuales, en las distintas compañías (Erikson, 2014: 73). Al final, la que resultó más flexible y mejor informada, fue la inglesa.

El auge del capitalismo comercial y financiero se mostró en la creación de nuevas compañías como la de la Indias Occidentales de Holanda (1621) y la de Francia (1664), o las compañías del Norte, de Levante o de Senegal (1664, 1670 y 1673, respectivamente), también en Francia. A ellas se suman la compañía de la bahía de Hudson, en Inglaterra (1670), y otras menores, como la Compañía Danesa de Indias Occidentales (reorganizada en 1670), o la compañía escocesa de Darien (1695). Todas ellas tenían estatutos similares, concedidos por sus gobiernos, gozaban de monopolio de comercio, tierras y minas, en los territorios señalados y podían conquistar tierras –en nombre del rey– de cuyo gobierno se encargarían. Para la defensa de todo ello, estas compañías podían tener soldados y barcos de guerra, así como hacer tratos diplomáticos con soberanos de otros lugares para el establecimiento pacífico en sus territorios, cuando fuera imposible la conquista total, un claro contraste con el individualismo financiero que afectaba a sus acciones.

En conjunto, las compañías privilegiadas que surgieron en estos años se sumaron a los sistemas de comercio que habían implementado portugueses y españoles en el siglo XVI, que siguieron funcionando también en los siglos XVII y XVIII, aunque antes del XVIII no tomaron la forma de compañías por acciones. Entre todas hicieron que en el último tercio del siglo XVII el mundo fuera ya más pequeño, es decir, se había conseguido relacionar, a través del comercio, todos los continentes, salvo Australia e islas del Pacífico. Cabe recordar aquí el galeón de Manila, que desde 1565 unía las costas de México y Filipinas en un recorrido transpacífico que se mantuvo durante dos siglos y medio. Quiere esto decir que se había conseguido la globalización, al menos desde la perspectiva de las comunicaciones y contactos, no tanto por su influencia económica.

La mayoría de las compañías creadas tenía una capacidad limitada y ninguna de ellas podía comparar su actividad con la que consiguieron las de

Holanda e Inglaterra. Por ello, se puede considerar que ya en ese momento histórico, al filo de 1700, el capitalismo financiero controlado por Europa estaba centrado realmente en Ámsterdam y Londres, y se apoyaba, como en su mano derecha, en los nuevos imperios coloniales de Inglaterra y de Holanda, unos imperios que tenían más de extractivos que de civilizadores.

Para su funcionamiento normal, las compañías necesitaban metal precioso. Se puede decir que casi durante toda su existencia, las compañías que trabajaban con Asia tenían poco que ofrecer a los consumidores asiáticos. Su tráfico consistía en la compra de los productos asiáticos que demandaban los europeos y eran caros, por lo que se trataba de un tráfico altamente deficitario; no es extraño, por lo tanto, que entre el 40 y el 70 % de la carga de los navíos de la VOC consistiera, según casos y épocas, en metal amonedado o en barras (Glamann, 1981). La compañía intentó superar esa situación realizando tráficos interasiáticos; pero, en todo caso, el comercio con Europa debía saldarse con metal precioso contante y sonante.

Como sabemos, la fuente originaria del metal era América. Aparte de los productos de consumo, el metal precioso fue un elemento esencial que Portugal y España pudieron ofrecer a los sistemas financieros europeos, de nuevo en cantidades crecientes a partir de 1670 (Morineau, 1985). Las compañías inglesas, holandesas y francesas necesitaban el metal, por ello, su capacidad de acceder a él supuso una de las fuentes de su viabilidad económica y uno de los factores esenciales de la globalización en ese momento. Ese factor condicionó también la posición política y mercantil de esos países respecto a España y sus Indias.

Con América pasaba lo contrario que con Asia. Los europeos sí podían enviar allí sus manufacturas, que eran adquiridas por la población europea establecida allí. Estas mercancías se pagaban con la plata –sobre todo– y oro, americanos. A pesar de que el comercio con la América española estaba resguardado por el monopolio español, los extranjeros pudieron colocar sus mercancías en las flotas que salían de Sevilla y conseguir así el preciado metal. Cuando el comercio oficial no bastaba, el contrabando fue una vía relativamente fácil de acceso de los comerciantes del norte de Europa a las riquezas metálicas de las colonias españolas (Brown, 1928). Ese factor hizo que el metal precioso fluyera con relativa facilidad hacia Holanda, en concreto, a partir de 1648 (Crespo Solana, 2009: 15 y ss.). Eso facilitó que en las Provincias Unidas hubiera un amplio mercado de metales preciosos que se podían comprar y vender con

muy pocas restricciones de tipo mercantilista (van Houtte, 1977: 297) y que fue, seguramente, un factor del predominio y auge de la VOC antes de 1700.

2.3. *Los bancos centrales*

Otra aportación importante del siglo xvii al mundo financiero fueron los bancos centrales, capaces de controlar y ordenar la oferta monetaria de un país y de garantizar una deuda pública consolidada, además de realizar depósitos y descontar letras de cambio. Como en el caso de las compañías, el modelo hay que buscarlo en las ciudades-estado italianas de la Baja Edad Media; no obstante, en el siglo xvii se realizaron innovaciones que permitieron modernizar el modelo y adaptarlo a las crecientes necesidades de la circulación de capital.

2.3.1. La difusión de los modelos italianos

Los procedimientos italianos no eran exactamente iguales y se difundieron hacia el norte de Europa también de manera distinta, lo que daría origen, a su vez, a dos modelos diferentes: el de Holanda y el de Inglaterra. Ello está relacionado con las dos vías de transmisión de los métodos italianos. Una sigue el camino de Génova a Lyon-Ginebra y Ámsterdam; la otra pasó de Amberes a Londres (Van der Wee, 1993: 145). Ambas tienen que ver con el modo de negociar las letras de cambio y de realizar su compensación, lo que daría origen a la existencia de un banco, o no. También la manera de organizar la deuda pública tuvo que ver con los modelos italianos, si bien en el siglo xvii se acabarían imponiendo las adaptaciones realizadas en el norte de Europa (Satsavage, 2011: 33).

La diferencia más importante de los dos itinerarios mencionados está en la forma de realizar la compensación. En Londres, según la práctica recibida y la propia tradición, se extendió la negociación entre particulares. Así, por ejemplo, en la Inglaterra del siglo xvii habían dominado las llamadas obligaciones, similares a las de Amberes del siglo xvi, que se emitían entre personas. Se trataba de un préstamo a un plazo más o menos amplio; se podían negociar y transferir por endoso, de manera similar a las letras de