

CEBREIRO ARES, Francisco. *El Banco de San Carlos en Galicia (1783-1808). Periferia financiera, plata hispánica y final del Antiguo Régimen monetario*. París: Éditions Hispaniques, 2020, 262 pp.

A través del caso de la agencia gallega del Banco de San Carlos, Francisco Cebreiro Ares ofrece al lector un apasionante recorrido de la historia financiera y monetaria de las tres últimas décadas del Antiguo Régimen. El libro, extraído de su tesis doctoral, completa felizmente la obra de Pedro Tedde de Lorca –de la que el autor ofrece una lectura inteligente, mediante recurrentes comentarios–. En efecto, además de su aporte local a la historia del Banco, renueva la historia institucional y económica del Banco sacando partido del análisis relacional o de redes y del estudio de las estrategias económicas de los actores, combinando en su examen varios niveles –gallego, peninsular, imperial e internacional– desde la atalaya de La Coruña. Como resultado, no solo matiza la clásica imagen de una economía gallega arcaica, sino que echa una nueva luz sobre los intercambios exteriores de la península y los avatares de la Hacienda Real.

La base documental es relativamente homogénea. El fondo más solicitado está constituido por las cartas de aviso mandadas desde la agencia gallega de La Coruña a la dirección del Banco en Madrid, unas 2.503 misivas escritas entre 1783 y 1808, en las que se describen unas 13.523 operaciones realizadas. Esta fuente preferente es riquísima. El autor no solo extrae de ella múltiples informaciones cuantitativas

que le permiten dar cuenta del volumen de las diversas operaciones practicadas por la agencia gallega y compararlas con la actividad del conjunto del Banco o con su agencia mejor conocida hasta ahora, la de Cádiz. Además, esta correspondencia le permite identificar a los clientes del Banco. Comporta asimismo indicaciones que le ayudan a reconstruir una cambiante coyuntura económica y financiera, cuyas inflexiones el historiador relaciona constantemente con lo que se sabe por otra parte de la economía global. Por fin, Cebreiro Ares emplea la misma fuente para recomponer los proyectos y estrategias de los sucesivos jefes de la agencia gallega y sus negociaciones con la sede del Banco en Madrid. Otras fuentes producidas por el Banco se usan para completar esta historia: se trata de los contratos de transporte de monedas, de los protestos de letras de cambio y de varios estados o planes de caja preparados anualmente por la agencia gallega. De manera más residual, pero oportuna, el autor solicita algunas fuentes fiscales (en particular las de la Renta de Correos, estrechamente asociada a la actividad de la agencia de La Coruña) y documentos notariales, así como algunos raros escritos económicos de ilustrados gallegos.

1. CRÓNICA DE UNA PERIFERIA

La trayectoria de la agencia de La Coruña se declina en siete capítulos que van desde la creación de una simple factoría, en 1783, hasta la lenta «agonía» de la agencia, desde 1797, y su desaparición sin supresión, cuando su último

responsable, en el verano de 1808, sigue a la burguesía mercantil de la ciudad en su exilio. [Se hallará un resumen en la muy buena reseña de Haro Romero, Dionisio de. *Anuario de Estudios Americanos*, 2020, 77-2, pp. 764-766]. El relato es estrictamente cronológico, lo que obliga al lector a un intenso esfuerzo de memoria, dado que se entrecruzan constantemente los hilos de diversos tipos de negocios. Por tanto, son bienvenidas las conclusiones en forma de síntesis aportadas en algunos de los capítulos –hubiera sido deseable hacerlas en todos– y la excelente conclusión general. Lamento, en cambio, la ausencia de una lista de abreviaturas y siglas, que dificulta la tarea del lector.

El interés de la exigente opción narrativa descrita reside en que permite mostrar cómo los responsables de la agencia de La Coruña combinan las diversas operaciones que se les confían, construyendo con ellas una política coherente que cambia con el tiempo. Se aprecian así diversas fases del crecimiento de esta, desde los primeros meses, en que es una simple factoría confiada al mercader José Ramos y al asentista local de la provisión, Francisco Antonio Zelaeta. La agencia se dedica entonces, esencialmente, a cobrar efectos a menudo relacionados con la provisión militar (un negocio que el rey encargó al Banco de San Carlos) y pagar letras destinadas a tesoreros de la monarquía. En 1787, la factoría cambia de titular –confiándose a Pedro María de Mendinueta y Garro, primo del marqués de las Hormazas, uno de los directores del Banco–. Al poco tiempo, se transforma en una verdadera oficina, dotada con una planta de oficiales asalariados.

El cambio coincide con la aparición de un nuevo tipo de operaciones llamado a ser uno de los dos negocios principales de la agencia, el giro (mediante la venta de letras a particulares). Este giro se hará preferentemente con destino a Madrid, donde los mayores clientes privados de la agencia hacen sus pagos; no obstante, se contempla y, en reducida escala, se pone en obra el giro directo con plazas europeas y con la agencia barcelonesa del Banco. El otro gran negocio, que responde a los proyectos iniciales del fundador del Banco, François Cabarrús, es la exportación de moneda de plata, sobre todo hacia Francia, siendo el objetivo de la agencia captar y cambiar a pesos la moneda que llega de las Indias en los Correos Marítimos, como veremos. Uno de los ejes de la historia de la agencia gallega lo constituye la alternativa entre dos vías para esta exportación: el transporte por mar y el transporte por tierra, confiado en este caso a pequeñas empresas de «maragatos». En la década de 1790, se diversifican las operaciones, apareciendo el descuento de letras de cambio, las «ristras holandesas» (una modalidad particular de préstamos hechos con letras de cambio) y la venta (ilegal, pero aconsejada por la sede madrileña del Banco) de vales reales. Cebreiro Ares describe con claridad los mecanismos de cada operación, distinguiendo cuando es oportuno entre las formas descritas por teóricos y las prácticas observadas y definiendo el vocabulario en uso para designar tanto las operaciones como los documentos que las justifican (letra, pagaré, harebueno, libranza, conocimiento).

En el detalle de los capítulos, el historiador identifica con tino varios

momentos de inflexión, mostrando que son el producto de factores diversos, como son la evolución de los mercados europeos, la reorganización de la dirección del Banco consecutiva a los conflictos entre el ministro de Hacienda Lerena y Cabarrús, las guerras con Francia y con Inglaterra y la política crediticia de la monarquía y sus efectos, mediante la definición de los usos legales de los vales y los cambios de sus tipos de descuento. El análisis de las operaciones más voluminosas, los giros por letras de cambio y la exportación de pesos, le lleva a resultados coincidentes a la hora de delinear una periodización general de la actividad de la agencia estudiada. Se transita así de unos años dominados por las rutas hacia Francia (1786-1791) a la hegemonía del espacio portugués e inglés (1792-1803), que se impone en Europa a nivel monetario y comercial, teniendo Ámsterdam y Hamburgo un protagonismo mucho menor en las operaciones de la oficina gallega. Desde 1797-1799, esta conoce un largo «letargo» reflejado en el cese de la exportación de caudales hacia Europa y la reducción de los envíos a Madrid, frutos de la reducción de las remesas metálicas de América. Asimismo, lo ilustran unas insólitas interrupciones de la correspondencia con la sede de Madrid a principios del siglo XIX. Esta inflexión coincide con el «final del Antiguo Régimen monetario en la península», o sea la liquidación del encaje metálico de los vales reales, que agrava las dificultades del Banco y su agencia gallega. Como colofón, esta vuelve a ser una simple factoría en 1804. De este modo, las etapas de la trayectoria de la agencia gallega

permiten refinar la cronología general de la historia del crédito de las tres décadas consideradas.

Este seguimiento pormenorizado de las actividades de la agencia de La Coruña tiene una virtud extra. Cebreiro Ares modifica el retrato usual en la historiografía de la economía gallega, presentado en una magistral introducción general. Las fuentes documentales estudiadas le permiten en efecto revisar al alza las cantidades de dinero importado desde las Indias y los flujos monetarios regionales, completando la documentación fiscal usada hasta aquí. La información se sintetiza en cuidados gráficos y cuadros que contribuyen a la demostración. Según esta información, la oficina gallega tiene un peso no desdeñable en la exportación de pesos de la península efectuada por el conjunto del Banco San Carlos. Este protagonismo se explica por su posición estratégica en las rutas comerciales con las Indias –desde la apertura comercial de 1764 y la elección, el mismo año, de la ciudad de La Coruña como sede de los Correos Marítimos con las Indias–. Asimismo, tienen peso la proximidad geográfica con Inglaterra y la presencia local de una burguesía mercantil de orígenes peninsulares múltiples. No obstante esta realidad, la historia narrada es la de una transformación de Galicia en periferia, siendo mérito del autor explicar esta transformación.

2. EL PESO DE LA HACIENDA REAL

Otro eje destacado del libro consiste en examinar, desde el estricto punto de vista de la agencia coruñesa,

las formas de la imbricación entre la historia del Banco de San Carlos y la Hacienda Real. Esta se observa desde el origen. El autor explica la elección de La Coruña como sede de una agencia local por la existencia de una ruta estable para las Indias desde la creación de un primer espacio de comercio libre en 1764, de la que se beneficia la plaza, y la erección concomitante de la sede de la renta real de Correos Marítimos. La consecuencia de ambas disposiciones es la llegada de fondos americanos a La Coruña, en particular desde Buenos Aires. El estudio de las operaciones que la agencia bancaria local hace con los fondos de la Renta de Correos echa sobre este recurso fiscal una nueva luz, concerniente a sus efectos financieros y no solo fiscales. Por otra parte, la Hacienda Real pesa de diversos modos en la actividad del Banco, lo que se verifica en el caso de la agencia gallega. Primero, acompaña su creación, participando el intendente provincial y el contador provincial de la Tesorería General en la promoción de las primeras acciones del Banco. Una vez creada la oficina, en lo referente a los transportes terrestres de pesos, la Corona aporta asimismo su colaboración, intentando obligar a sus capitanes generales a destinar guardas a los maragatos –suscitando tensiones con las autoridades solicitadas–. En segundo lugar, las operaciones del Banco con oficinas de la Hacienda Real son múltiples. Ya se mencionó la provisión militar: la importancia de esta sin duda explica que, en los años iniciales de la agencia, el factor Zelaeta, asentista, permanezca en actividad mientras que Ramos se aleja. En La Coruña, las

operaciones con la Hacienda Real también incluyen la mediación de la agencia en los pagos del tesorero general o mayor del rey a la provisión militar, usándose letras. Se les añaden los préstamos al tesorero del Departamento de Marina de Ferrol, al tesorero de ejército o a la Renta de Correos. Esta relación, sin embargo, adquiere por momentos tintes de competencia. Cebreiro Ares recuerda así que la Renta del Tabaco y la de Correos tienen la posibilidad de enviar dinero desde Galicia a sus Direcciones en Madrid sin recurrir al Banco. De hecho, la Renta del Tabaco, muy eficaz en la segunda mitad del siglo en estas operaciones y sólido pilar, por esta razón, de la Tesorería General, casi no aparece en este libro, probablemente por tener un funcionamiento autónomo. [Torres Sánchez, Rafael. *El precio de la guerra. El Estado fiscal-militar de Carlos III (1779-1783)*. Madrid: Marcial Pons, 2013]. De modo previsible, el principal vínculo entre la agencia gallega y la Hacienda Real lo constituyen los vales reales. Desde finales de los años 1790, su efecto es deletéreo para la agencia, en particular por los crecientes descuentos exigibles para transformarlos en moneda metálica. También lo es para los clientes de la agencia, cuando esta les paga letras de cambio con vales –lo que explica por qué parte de esta clientela se reorienta hacia operadores privados, como los maragatos–. A su vez, las operaciones de la agencia contribuyen a veces a desacreditar los vales y, para algún actor, redundan en detrimento de la monarquía. Así, Cebreiro Ares confirma a escala local la existencia de los manejos que el tesorero general Francisco Montes reprochaba a

Cabarrús, enriqueciendo de este modo la historia de los efectos económicos de la política crediticia de la monarquía con los vales reales. [Sobre la relación entre los dos, puede verse Torres Sánchez, Rafael. «Financiers et politiques. Francisco Montes et François Cabarrus (1770-1790)». En Dubet, Anne (ed.). *Les finances royales dans la monarchie espagnole (XVIe-XIXe siècles)*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes, 2008, cap. 6].

Estos aportes del libro sobre la relación entre la agencia de La Coruña y la Hacienda Real abren así unas vías para completar nuestra comprensión de los mecanismos que unían las diferentes cajas de las rentas reales y de la Tesorería General con las agencias del San Carlos, que todavía podrían merecer la atención de los investigadores. Sin duda, de existir la documentación adecuada sería interesante enriquecer este análisis introduciendo el punto de vista de los responsables de la Hacienda, en particular los ministros de Hacienda, los tesoreros generales o los intendentes de Galicia, sobre las actividades locales del Banco y sus efectos.

3. ACTORES

La atención prestada a los actores constituye otro punto de interés fundamental del libro. Por una parte, es de agradecer el esfuerzo por reconstituir los diversos grupos de clientes de la agencia gallega, para evaluar el peso respectivo de diversas élites locales y de sus vínculos económicos con el resto de la península (en particular Madrid) y las Indias en la actividad del

Banco. Aquí también, el autor se vale de originales gráficos para representar y explicar las relaciones económicas con plazas americanas. Por otra parte, mediante algunos casos individuales, Cebreiro Ares confirma la influencia de las relaciones clientelares o de parentela en la toma de decisiones económicas del Banco y su agencia local, lo que no excluye los criterios económicos de los actores. Dicho en otros términos, el autor aplica de forma inteligente las lecciones de la buena historia social. [Imízcoz Beunza, José María. «El paradigma relacional. Actores, redes, procesos para una historia global». En Bertrand, Michel; Andújar Castillo, Francisco y Glesener, Thomas (coords.). *Gobernar y reformar la monarquía: los agentes políticos y administrativos en España y América. Siglos XVI-XIX*, 2017, pp. 65-80].

Esta historia toma en consideración la capacidad de iniciativa de los actores y su cultura. Así, destaca en el libro el análisis fino de las estrategias del responsable más duradero de la oficina, Mendinueta, en su trato con la sede madrileña, y de sus anticipaciones sobre los efectos de sus decisiones (o las de Madrid) sobre los precios de sus servicios bancarios. Las reflexiones argumentadas del personaje sobre la necesidad de corredores en su plaza, las relaciones directas de su agencia con plazas europeas, la oportunidad de crear agencias locales secundarias del Banco en Galicia, la formalización de los plazos de pago de las letras de cambio, etc., interesan al historiador por varios motivos. Por una parte, le dan la posibilidad de calibrar su grado de influencia en las decisiones de la

dirección del Banco –su autonomía es reducida, pero consigue crearse márgenes de acción–. Por otra parte, en algunas ocasiones, el jefe de la agencia local establece relaciones causales entre operaciones bancarias practicadas por separado y entre ellas y sus efectos económicos: a través de estas, se puede reconstituir una línea de acción de esta agencia local. Del mismo modo, en ocasiones más contadas, el autor recompone las estrategias globales de los directores del Banco y la inserción en ellas de la agencia gallega. En particular, es esclarecedora su reflexión sobre el fallido proyecto de reorganización o «nueva planta» del Banco de 1796, que se concreta al examinarse a la luz de las actividades de la agencia local.

En los dos casos, no obstante, Cebreiro Ares deja de explicar cuál es la cultura económica de los actores –aquí, los dirigentes centrales y locales del Banco– para desarrollar sus

argumentaciones, tal vez por privilegiar la acción del Banco. El material que ofrece, sin embargo, es lo suficientemente rico como para permitir estudiar esta cultura, lo que completaría útilmente las historias de las ideas económicas basadas en tratados teóricos de los contemporáneos de estos actores.

En suma, esta historia de la agencia gallega combina los aportes de una rigurosa historia económica con los de la historia social renovada. De este modo, no solo enriquece la historia del Banco de San Carlos, sino también la de las conexiones económicas y crediticias entre el espacio regional gallego, el peninsular, las Indias y la Europa occidental, precisando los hitos del final del Antiguo Régimen y de la transformación de Galicia en periferia. Al mismo tiempo, el libro sienta las bases de una interesante historia de la cultura de los actores económicos que permitirá comprender mejor sus decisiones y sus prácticas de trabajo.

Anne DUBET