

GARCÍA-MONTÓN, Alejandro (2022). *Genoese entrepreneurship and the asiento slave trade, 1650-1700*. 310 pp. New York: Routledge. ISBN: 978-1-03-215034-5 (Hardcover); 978-1-03-215036-9 (EPUB); <https://doi.org/10.4324/9781003242215>

Cuando se cumplen casi cuatro décadas de la publicación del libro de Marisa Vega Franco, *El tráfico de esclavos con América (Asientos de Grillo y Lomelín, 1663-1674)* (Sevilla: EEHA-CSIC, 1984), la primera y, hasta ahora, única monografía dedicada al suministro de mano de obra esclava a las colonias españolas en dicho periodo, la aparición del libro de Alejandro García-Montón supone recuperar un tema, que nunca perdió actualidad e interés, como revela la existencia de una abundantísima producción sobre la trata atlántica, aunque desde una perspectiva y a partir de unas fuentes documentales y bibliográficas en gran medida nuevas.

Quien quiera conocer el texto completo del asiento que se firmó en Madrid en julio de 1662 o disponer de un relato más convencional de su desarrollo, incluyendo, entre otros aspectos, cómo obtuvieron Grillo y Lomelín los esclavos que se habían comprometido a entregar en territorio americano, qué rutas siguieron las naves que hicieron posible este tráfico, cómo se administró el asiento o cuántos esclavos se desembarcaron en los diferentes puertos, podrá continuar recurriendo con provecho al libro de Vega Franco. El de García-Montón, sin obviar ninguna de estas cuestiones, que también analiza en su monografía (capítulos 3 a 7), ofrece una narrativa distinta.

En efecto, aunque el asiento constituye el hilo conductor de la publicación, lo que aparece al frente del título es la expresión «el empresariado genovés» («Genoese entrepreneurship») en lugar del comercio de esclavos («the asiento slave trade»). El orden podría pasar inadvertido o considerarse que carece de importancia, pero desde mi punto de vista es una declaración de intenciones y envía un mensaje muy claro al lector potencial. También resulta relevante que la sinopsis del libro se inicie así: «This book explains how Genoese entrepreneurs transformed the structures of global trade during the second half of the 17th century». El análisis del asiento de esclavos, por consiguiente, constituiría algo así como un estudio de caso —eso sí, uno de los más relevantes, si no el que más— al servicio del argumento principal, esto es, a la hora de analizar el papel que desempeñaron los genoveses en el funcionamiento de la economía mundial en la segunda mitad del siglo XVII.

Los dos primeros capítulos del libro están dedicados a contextualizar y explicar los orígenes e historia de los Grillo de Mondragones que, de ocupar a comienzos del siglo XVI una posición discreta, aunque relevante, dentro de la sociedad, de la política y de la economía genovesas, terminaron convirtiéndose en uno de los *alberghi* más influyentes de la república y uno de sus miembros en concreto, Domenico Grillo Spínola (1682-1756), en la persona más acaudalada de la ciudad. A este respecto, aunque es cierto que el verdadero hombre fuerte del asiento fue Domenico Grillo (1617-1687), entre otras razones por la muerte de su socio Ambrosio Lomellino cuando

regresaba de Cartagena de Indias a finales del año 1667, adonde se había desplazado para supervisar personalmente el funcionamiento del asiento, no habría estado de más dedicar una mayor atención a la trayectoria de los Lomellino y a la de Ambrosio en concreto, pues no en balde fue uno de los dos socios que obtuvieron el asiento.

La tesis principal del libro se resume de la forma siguiente: el «siglo de los genoveses» no dio paso, a partir de la bancarrota de la Monarquía de España en 1627 y de la pérdida de protagonismo de los hombres de negocios ligures en el funcionamiento de las finanzas públicas y de la maquinaria de guerra de aquella (galeras), a una decadencia y retirada de los mercaderes y banqueros genoveses del escenario internacional ni tampoco al control indiscutible por parte de ingleses y holandeses del comercio marítimo (mediterráneo y aún atlántico), como la historiografía en inglés sobre este periodo y temática ha venido defendiendo y, en gran medida, logrado imponer, incluso entre algunos investigadores italianos. Muy al contrario, individuos como Domenico Grillo y operaciones como el asiento de esclavos que gestionó entre 1663 y 1674 constituyen pruebas incontrovertibles de la capacidad de adaptación del empresariado genovés a los cambios que se produjeron en el funcionamiento de la economía internacional del periodo. Unos cambios de los que fueron, además, en gran medida, artífices y no meros seguidores o imitadores. Lejos de amilarse, los hombres de negocios ligures dieron muestras de una extraordinaria

capacidad para gestionar una actividad, el asiento de esclavos, que necesitaba disponer de contactos transnacionales y transimperiales para que pudiera funcionar de acuerdo con lo previsto o pactado con la Monarquía de España. Esto les llevó a crear un nuevo modelo de negocio que se materializó, entre otros ámbitos, pero de forma especialmente relevante, en el asiento de esclavos.

El asiento, para empezar, estableció un régimen de monopolio que contrasta con la organización que había caracterizado hasta ese momento la trata negrera con las Indias de Castilla: un negocio abierto a múltiples protagonistas, sobre todo portugueses. Con la finalidad de asegurarse el aprovisionamiento de esclavos, Grillo y Lomellino firmaron acuerdos en Amsterdam (con la WIC —Compañía Neerlandesa de las Indias Occidentales— y con proveedores neerlandeses independientes), en Madrid y en Londres (con los *Royal Adventurers Trading into Africa*), pactando su entrega en Curaçao, Barbados y Jamaica (excepcionalmente, en Cartagena de Indias) a un precio inferior al que de otra forma habrían tenido que pagar si la negociación se hubiera hecho directamente en las plazas caribeñas. Compraron o alquilaron los barcos que utilizaron para el traslado de los esclavos en diferentes puertos del norte de Europa, así como en Cádiz, donde residía una potente colonia genovesa, para lo cual establecieron o se sirvieron de una amplia red de contactos y agentes procedente, en cierta medida, del negocio de la lana. Nombrraron cerca de 20 factores en las colonias, algunos de ellos excepcionalmente bien

pagados, con objeto de asegurar el buen funcionamiento del contrato, para lo que contaron, además, con diferentes jueces conservadores con jurisdicción privativa (aunque con la posibilidad de apelar sus decisiones al Consejo de Indias donde, de hecho, terminaron algunos de los numerosos pleitos que generó el asiento). Finalmente, aprovecharon el contrato para introducir mercancías de contrabando en los puertos de destino, remitiendo la plata o los productos que obtuvieron como contravalor de la mano de obra esclava bien directamente a puertos europeos bien a España, sacando partido en este último caso de la seguridad que ofrecían los galeones de la Carrera de Indias en el viaje de retorno. Gracias a ello ganaron en riqueza, poder e influencia y se convirtieron en uno de los principales agentes de la economía europea e interconectores de los mundos mediterráneo, atlántico y pacífico.

No existen, o no se han encontrado todavía, los libros de cuentas del asiento (p. 76), a diferencia de lo que ocurre, por ejemplo, con los de la *South Sea Company* (1713-1750), estudiados en fechas relativamente recientes por Rafael Donoso Anes (2010), de manera que aspectos importantes de su funcionamiento y resultados económicos presentan todavía un amplio margen de incertidumbre. No obstante, García-Montón ha hecho lo posible para sacar el máximo provecho de los fondos documentales que se conservan en los principales archivos españoles e italianos, con alguna incursión en otros de los Países Bajos y del Reino Unido en los que todavía, por cierto, se puede

encontrar información relevante para el tema analizado en el libro. La referencia a la captura del «Sacrificio de Abraham» (p. 243), por poner un solo ejemplo, procedente del *Archivio di Stato di Genova, Maritimarum*, se podría haber completado con la información que se encuentra en la sección *High Court of Admiralty* de los *National Archives* de Kew (Reino Unido). Se trata, por consiguiente, de una investigación fundamentada en fuentes primarias de casi todos los países involucrados en la trata negrera (¿Francia?). La bibliografía que utiliza, completamente actualizada, es amplísima y su aprovechamiento, que se lleva a cabo donde y cuando corresponde, añade un gran valor al relato pues le permite incorporar las aportaciones de otros investigadores y contextualizar los temas analizados. Se trata, en definitiva, de un gran libro. Dicho todo esto, me gustaría añadir algunas observaciones.

Desde mi punto de vista y aunque el autor lo niegue («this book is not about vindicating a space, not matter how small, for Genoese merchants, in the great narrative of European capitalist ‘success’») (p. 285), el libro constituye una reivindicación de la importancia que tuvieron los empresarios genoveses — y, más concretamente, Domenico Grillo — como agentes de la economía global en la segunda mitad del siglo XVII. No defiende en absoluto que haya que matizar este planteamiento, que me parece correcto. Ahora bien, de ahí a considerar, por ejemplo, que la viabilidad del asiento no dependió de los contratos de suministro y de los servicios proporcionados por Amsterdam y Londres sino

que, «actually, the opposite seems true» (p. 281), es decir, que si los mercaderes y compañías esclavistas neerlandeses e ingleses lograron quedarse con una parte del pastel del negocio no fue por méritos propios sino gracias a su habilidad para llegar a acuerdos con Grillo y Lomellino, hay un gran paso. Desde que llegaron a Barbados, Curaçao y Jamaica, si no antes, neerlandeses e ingleses venían participando en la trata negrera con las colonias españolas, contando para ello, además, con el respaldo de sus respectivos gobiernos. Y así continuarían haciéndolo después del año 1674.

Habida cuenta de que, con anterioridad a la firma del asiento, los negocios de Grillo y Lomellino tenían que ver con las finanzas de la Monarquía de España y con el comercio de la lana más que otra cosa, ¿qué lugar ocupó el asiento dentro del conjunto de actividades desarrolladas por Grillo-Lomellino entre 1663 y 1674 en términos de beneficios obtenidos? Y, en relación con esto, ¿qué impacto tuvo en los negocios de Grillo la finalización del asiento? *Mercatura y finanza* se han analizado con frecuencia como actividades sucesivas en lugar de complementarias o coexistentes. La historia de Domenico Grillo y de tantos otros empresarios genoveses del siglo XVII prueba que no fue así, pero escasea la información sobre el origen exacto de sus beneficios y de los capitales que acumularon.

Cruzar las fronteras nacionales e imperiales no fue algo que hicieran por primera vez los mercaderes genoveses

ni fue tampoco un mérito exclusivo de éstos, como reconoce García-Montón. La novedad, en todo caso, fue que, a pesar de los problemas que tuvieron en los primeros meses del asiento, cuando el Consejo de Indias impidió que se llevara a cabo el acuerdo con la compañía inglesa por tratarse de una nación a la que se había impedido hasta entonces el comercio directo con las colonias españolas, la Monarquía de España hubo de reconocer que no había otro camino para asegurar la llegada de esclavos africanos a las colonias (y, sobre todo, para que la hacienda pública pudiera cobrar los derechos correspondientes a cada esclavo desembarcado, cantidades que se destinarían a la construcción de diez barcos que los asentistas pondrían a disposición de la Corona) que permitir que fueran transportados directamente desde Barbados, Curaçao o Jamaica. Así lo hicieron también los ingleses, porque tampoco la monarquía británica renunció a cobrar los impuestos que devengaba esta actividad en los territorios que controlaba en el Caribe, aunque ello significara introducir excepciones en las recién aprobadas leyes de navegación. Parafraseando el título del libro que publicaron Aldo de Maddalena y Hermann Kellenbenz en 1986, para «la república internacional del dinero» la existencia de fronteras nacionales o imperiales no constituyó jamás un obstáculo infranqueable a la hora de hacer negocios. Tampoco, a la vista está, para los genoveses.

José Ignacio MARTÍNEZ RUIZ 
Universidad de Sevilla