



Reseña de ANDRÉ, S., (Dir.) (2022). *La négociation ou l'art de construire un empire (XVIe-XVIIIe siècle)*, París: Editions Hispaniques, Histoire et Civilisation. 312 pp., ISBN 9782853551212.

Ofelia Rey Castelao*

Universidad de Santiago de Compostela, España
ofelia.rey@usc.es

Recibido: 07/02/2023

Aceptado: 15/02/2022

PALABRAS CLAVE: negociación; imperio; monarquía hispánica.

KEY WORDS: negotiation; empire; spanish monarchy.

La obra que comentamos se abre con una introducción del coordinador, Sylvain André, de Sorbonne Université en la que anuncia que el propósito general es el estudio de las formas que adopta la negociación partiendo del carácter negociado del imperio hispánico y de que esta, tanto en su definición como en su puesta en práctica, es indisociable de la configuración territorial de la Monarquía Hispánica y que, por esto mismo, era una de las articulaciones fundamentales de la sociedad española moderna. En efecto, los diferentes capítulos responden a cuestiones sobre qué se negociaba, por qué y cómo; en nombre de quién y bajo qué mandato; cuándo y con qué ritmo, con qué instrumentos y rituales. Para organizar las diferentes maneras de abordar esas

* ID ORCID: 0000-0002-9720-8486

cuestiones, la obra se distribuye en cuatro partes equilibradas en cuyos capítulos hay un cierto predominio de los siglos XVI y XVII y de la Corona de Castilla y de su proyección en América. El resultado es un libro que se enmarca en las más recientes tendencias historiográficas, en las que el foco se ha puesto en el análisis de las formas de negociación, concordia, acuerdo, mediación, intervención, etc. y en las personas e instituciones que participaban en los procesos y acciones de arreglo. Esto no oculta que lo que está en el fondo eran conflictos, intereses encontrados, tensiones más o menos visibles o la voluntad de presionar para forzar un arreglo. En la obra se desarrollan precisamente esos problemas de base que los diferentes tipos de llegar a una concordia trataron de resolver o de prever, no siempre con éxito porque un acuerdo no garantizaba que los problemas volvieran a surgir.

Dado que no es un único campo el que se aborda, cada una de las partes de la obra reúne aquellos capítulos que tienen un hilo común. La primera está dedicada a las vías negociadas del consenso político y se compone de tres artículos. El de Juan José Iglesias Rodríguez, de la Universidad de Sevilla, analiza los conflictos surgidos entre las principales ciudades del occidente andaluz abiertas al Atlántico, en relación con la distribución de papeles que les correspondió en el complejo entramado de la Carrera de Indias; al autor incide en que las tensiones no fueron solo entre Sevilla y Cádiz, sino entre núcleos urbanos del ámbito gaditano, poniendo sobre la mesa de sus respectivos valores -los servicios militares, las aportaciones fiscales, el abastecimiento estratégico e incluso la salud pública-, como argumentos que cada una esgrimía, todo lo cual constituyó un proceso continuo de negociación cuyo escenario era la Carrera (“Negociar la posición. Conflictos entre ciudades e intervención real en torno a la capitalidad del monopolio comercial americano”, pp. 19-38).

El capítulo titulado “Negociar con el rey: las universidades de Lima y México (siglo XVI)” (pp. 39-64) es obra de Enrique González González, de la Universidad Nacional Autónoma de México, y plantea el nacimiento de aquellas universidades en América a raíz de sendas cédulas reales de 1551; se estudian los procesos paralelos centrándose en la acción de los procuradores enviados por ambas instituciones a la metrópoli para negociar su organización y control; el telón de fondo es el sentido del arte de la negociación entre la Corona y sus súbditos del otro lado del Atlántico y el papel decisivo de la firmeza de unos enviados tenaces en contrarrestar a poderosos

intereses creados que dificultaban a los dos proyectos, en especial el “irrestringido intervencionismo de virreyes y audiencias”.

Paloma Bravo (Sorbonne Nouvelle, CRES/LECEMO) es la firmante de “La desastreuse négociation du marquis d’Almenara en Aragon: l’affaire du vice-roi étranger”, pp. 65-83. En este caso se aborda un conflicto profundo, el del origen o nacimiento, aragonés o forastero, de los virreyes, y el carácter extraordinario o perpetuo de sus cargos, ya que el problema profundo estaba ahí más que en las funciones militares, judiciales y sociales de los representantes del rey en un territorio que contaba con fueros propios y una fuerte identidad. La autora se centra en el fracaso -calificado como desastroso, sin paliativos- de don Iñigo López de Mendoza, enviado a Zaragoza por Felipe II en 1591 para negociar la posibilidad de designar a un virrey “extranjero”, asunto mal conducido que terminó del peor de los modos, con la muerte violenta del marqués, quien en su momento había sido uno de los perseguidores de Antonio Pérez.

La segunda parte del libro responde a la denominación “El precio del imperio. Negociar a diario”, y tiene una orientación social y está integrado, en primer lugar, por el único capítulo que tiene al mundo rural como protagonista. Se trata del firmado por el coordinador de la obra, Sylvain André, bajo el título “Una dehesa a cambio de un matadero. Un caso de permuta en el ducado de Arcos (1622)” pp. 87-105. Este ejemplo le permite adoptar un punto de observación privilegiado de los procesos de negociación más elementales y cotidianos en la sociedad del período moderno y analizar cómo se trataba de arreglar el equilibrio político, social y económico local, esencial para mantener el bien común. Como demuestra el autor, las concordias, tan habituales en los archivos notariales, eran un objetivo en sí mismo, no solo un instrumento para evitar un pleito, ya que permitían a los actores -en especial las comunidades de vecinos- llegar a un consenso, aunque el resultado no fuera del todo equilibrado.

El trabajo de Isabel María Melero Muñoz, de la Universidad de Sevilla, se ocupa de los numerosos conflictos que generaban los mayorazgos y vínculos establecidos por las clases poderosas, y de su frecuente presencia ante los tribunales de justicia, erigidos en árbitros de esos procesos, resolviendo los problemas que planteaban la sucesión y otras facetas paralelas de ese mecanismo de transmisión; se ocupa también de subrayar las acciones de negociación entre las partes enfrentadas y las concordias que trataban de acortar la duración de los pleitos y de reducir el coste económico y social que

comportaban (“Discordias y concordias. Negociaciones por los mayorazgos en los tribunales de justicia, siglos XVII-XVIII”, pp. 133-146).

El capítulo de Louise Bénat-Tachot (Sorbonne Université) es muy diferente, estudiando en profundidad la acción de un personaje clave en la procelosa existencia americana después de varias décadas de conquistas y de turbaciones, en cuyo fondo estaban situaciones de brutalidad innegable y de conflictividad intensa que desde la lejana metrópoli no podía atajarse, sucediéndose los fracasos. Pedro de la Gasca, en palabras la autora, “était l’homme de la situation”, por su formación intelectual y por su colaboración con la monarquía en la rebelión de las Comunidades: destinado a pacificar y reconducir la conflictiva situación, sus controvertidas acciones son analizadas en estas páginas con detalle (“Pedro de la Gasca ou l’art de negocier”, 107-131).

La parte tercera de la obra se dedica a “consensos, divergencias y juegos de poder: formas de la espiritualidad moderna”, nos lleva al ámbito eclesiástico y está compuesta por cuatro trabajos referidos a América. El primero es el de Antonio Ruibal García, (Universidad Autónoma de México) y se refiere a los complejos problemas de control del espacio y del poder que este conllevaba; de las luchas por esas capacidades entre las poblaciones locales, las órdenes religiosas, el clero secular -obispos y párrocos-, en competencia por recursos, devociones e influencias, mucho más acuciantes al desarrollarse lejos de la autoridad de la monarquía y del papado (“Entre la negociación y la confrontación. Iglesia y poder civil en la apropiación de los espacios religiosos urbanos en Tlaxcala y Pátzcuaro”, pp. 149-163).

Ciertos parecidos con el anterior trabajo tiene el de Diana Barreto Ávila (Roma Tre-EPE Conacyt), si bien en este caso se estudia el sector femenino de las órdenes religiosas. Los problemas de indisciplina, de no sometimiento a la autoridad episcopal o de oposición a las reformas impuestas después del Concilio de Trento, son similares a las que se vivieron en la Península, distinguiéndose por su mayor intensidad, en ocasiones en forma de motín, y por la intervención de componentes sociales autóctonos, así como por las tensiones derivadas de la jurisdicción sobre los conventos de mujeres (“Monjas amotinadas, indios y frailes rebeldes: luchas por la autonomía en la ciudad de México en el siglo XVI”, pp. 165-178).

Los otros dos artículos se refieren al ámbito de lo artístico y lo ritual. El de Luis López Morillo (Sorbonne Université) refleja el tránsito de un modo de entender la

música cortesana a otro a mediados del siglo XVIII, fase de cambios importantes en las modas y tendencias (“La música pactada: la negociación de los estilos de canto en la capilla real de Fernando VI”, pp. 179-198). Y el de Patricia Díaz Cayeros, titulado “Objetos y rituales en la Puebla de los Ángeles: consensos y desacuerdos en los entramados del poder” (pp. 199-208), analiza la importancia de las cuestiones de etiqueta, ceremonial y protocolo en espacios religiosos, reflejo de una sociedad jerarquizada en torno a la apariencia y otros problemas referidos a conflictos rituales detrás de los cuales había intereses laborales; la autora pertenece al Instituto de Investigaciones Estéticas (Universidad Nacional Autónoma de México).

El libro que comentamos termina con cuatro capítulos enmarcados bajo la denominación “negociar el valor de las cosas y de los hombres; mercaderes, intermediarios y peritos”. El primero es de Rafael M. Pérez García, de la Universidad de Sevilla, y se centra en las relaciones de los hombres de negocios de la ciudad de Sevilla con la Corona en la etapa que alcanza a 1543, año en el que allí se erigió el Consulado de mercaderes; el artículo plantea que las nutridas contribuciones económicas a la Corona fueron clave para la obtención de esa institución, aportando datos numéricos de las aportaciones de las grandes familias judeoconversas y de los mercaderes del textil, seguidos de plateros y de empresarios del comercio con las Indias (“La comunidad mercantil de Sevilla, ca. 1535: organización económica y negociación política”, pp. 211-225).

En cuanto al trabajo de Sylvain Lloret (Sorbonne Université), lleva por título “Une présence en négociation: les marchands français face à l’Amérique hispanique au temps de l’union des Couronnes” (pp. 227-239) y trata de cómo fue preciso equilibrar los intereses derivados de la importancia que para Francia tenía el comercio español con América, los de la comunidad francesa asentada en España y las actividades de contrabando ejercidas del lado francés, y la gran dificultad de no generar problemas con el gobierno de Madrid. El trabajo subraya la acción de los cónsules y agentes franceses en las negociaciones, realizadas en el seno de la Junta de Dependencias y Negocios de Extranjeros y su capacidad para gestionar ese puzzle de piezas económicas, diplomáticas y políticas.

Los dos últimos capítulos tienen a Cádiz como escenario. Francisco Cebreiro Ares, de la Universidad Complutense de Madrid, es autor del que lleva por título “Una

continuidad discreta: aproximación a los comerciantes de origen gallego en el Cádiz de la Carrera” (pp. 263-277): el autor estudia la comunidad de originarios de Galicia, dividida entre un amplio sector de hombres dedicados a oficios básicos en aquella ciudad portuaria andaluza, y una minoría compuesta por quienes se dedicaban a los negocios, un grupo reducido en número pero con actividades de notable relieve cuyas estrategias de apoyo y actuación centra Cebreiro en el caso de la compañía mercantil González Nandín, desconocida hasta ahora. En cuanto al trabajo de Guadalupe Carrasco González, de la Universidad de Cádiz (“Cartas circulares para persuadir, negociar y construir redes comerciales entre Europa y Norteamérica (1765-1815)”, pp. 241-261), se centra en una fuente documental singular, las circulares impresas en los actuales Estados Unidos, explicando los tipos y temas de esos documentos como indicadores de datos y estrategias comerciales.

La obra finaliza con una amplia bibliografía (pp. 279-308) que es sin duda de gran utilidad. Subrayamos que el conjunto de capítulos que la componen mantienen el necesario equilibrio entre lo que el título formula -el estudio de los procesos de negociación- y el trasfondo conflictual y de contraposición de intereses que estaba detrás y precedía a esos procesos. Igual de ponderada es la atención dedicada a los dos lados del Atlántico, algo que va imponiéndose en las publicaciones recientes, así como la proporción entre autores senior y junior.