

Durante las primeras décadas de la centuria también se produjo un aumento en los índices de producción de los establecimientos manufactureros urbanos. Es muy probable que tal tendencia fuera una respuesta al incremento de la demanda, provocado éste por el crecimiento demográfico y la progresiva formación de nuevos mercados en tierras americanas. El sector lanero, el más significativo en la península, cuyos principales enclaves se situaban en Barcelona, Valencia, Segovia y Toledo, y el textil en general fueron los que manifestaron mayor pujanza. El sector sedero y el del cuero, aunque de menor importancia que el de las lanas, también experimentaron notables incrementos. Hay que destacar asimismo la evolución positiva que siguió la producción de hierro, muy probablemente como consecuencia de la introducción de algunas mejoras en los sistemas de producción. La mayor parte de las ferrerías se localizaban en el País Vasco, región que destacaba también en esos momentos en la construcción de barcos.

Ahora bien, es necesario matizar tanto cuantitativa como cualitativamente las afirmaciones realizadas acerca de la tendencia seguida por el sector manufacturero. Merece la pena puntualizar, por ejemplo, que el crecimiento que el sector textil peninsular experimentó nunca llegó a ser equiparable al registrado en Inglaterra, Países Bajos o Italia. Además, estos buenos momentos no durarían mucho tiempo. Existían límites estructurales que incluso condicionaron el que la producción peninsular llegara a mostrarse incapaz de satisfacer la demanda del mercado doméstico.

Uno de ellos, sin duda, fue el protagonismo que las corporaciones gremiales tenían en los centros urbanos. De hecho, ejercían un control prácticamente absoluto sobre el sector, mostrándose siempre reacias a la introducción de nuevas técnicas de producción, lo que lógicamente influiría negativamente sobre la calidad y competitividad del producto final. Aunque éste fue sin duda uno de los problemas más graves que condicionaron la evolución de las manufacturas hasta ya entrado el siglo XIX, no se puede decir que fuera el único. Por ejemplo, la espiral inflacionaria vivida durante los últimos años del gobierno de Carlos I provocaría el encarecimiento de las materias primas utilizadas, minando si cabe aun más la competitividad de los centros de producción situados en la península. A ello hay que añadir, en el caso del sector lanero, la prioridad que en todo momento tuvo la exportación de la lana castellana sobre la demanda interior.

En estas circunstancias, la Corona, ante la necesidad de superar sus propios problemas financieros derivados de los notables gastos que las inabarcables campañas bélicas en Europa ocasionaban, introdujo nuevos factores que harían empeorar las ya de por sí malas perspectivas que el sector afrontaba. Por un lado, el hecho de que parte de los ingresos de la Corona

dependieran de la recaudación del producto de las tarifas arancelarias, que gravaban las exportaciones y las transacciones en los mercados internos a través de las *alcabalas* y los *millones* (los dos impuestos indirectos más importantes del momento), afectó directamente a los resultados de sus actividades. Por otro, el que tales recursos fueran insuficientes para financiar los ejércitos imperiales derivó en la frecuente contratación de préstamos. Si bien no sería sino a partir del reinado de Felipe II cuando los gobernantes se decidieron a implicar a un más amplio sector de la población a través de la obtención de capital a crédito de las instituciones municipales, las consecuencias que la política iniciada con Carlos I en el trono fueron de notable importancia para el sector manufacturero. De hecho, tal estrategia influyó decisivamente sobre la dinámica económica peninsular pues, en buena lógica, la mayor parte del capital se negociaba con la Corona o con el propietario agrario, ya que era de estas transacciones de las que se obtenían mayores beneficios. Mientras tanto, el sector manufacturero o no encontraba el capital requerido para mejorar o al menos sostener su empresa o los intereses que debían pagar eran tan elevados que resultaba imposible satisfacerlos<sup>3</sup>.

Los intercambios mercantiles en el interior peninsular eran muy limitados. La unidad familiar en el medio rural, por ejemplo, trataba de organizarse de la mejor manera posible para poder autoabastecerse de los productos de consumo básico. Eran, pues, los vecinos de los establecimientos urbanos los que en mayor medida necesitaban abastecerse en el mercado de ciertos productos que de otra manera no conseguirían. La mayor parte de las transacciones mercantiles en la península durante el período eran canalizadas a través del sistema de ferias.

En lo que hace al comercio exterior peninsular, es necesario destacar que según fue avanzando el siglo se fueron reforzando los vínculos con los mercados americanos, con Sevilla como enclave fundamental (el Consulado de Sevilla, que llegaría prácticamente a monopolizar esta ruta comercial, fue fundado en 1543), y con los de la Europa septentrional, con Medina del Campo como centro básico de articulación de los intercambios. Al mismo tiempo, se fue reduciendo el tradicional protagonismo catalán en el Mediterráneo. Las exportaciones peninsulares más importantes eran: lana,

<sup>3</sup> *El trabajo de Ramón Carande Carlos V y sus banqueros, Madrid, Sociedad de Estudios y Publicaciones, 1965, a pesar de haber pasado más de medio siglo, sigue siendo, sin duda, la mejor monografía sobre las finanzas reales durante la primera mitad de la centuria. Es interesante contrastar sus contenidos con los del trabajo de Richard Herr La Hacienda Real y los cambios rurales en la España de finales del Antiguo Régimen, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1991.*