

Antonio Ibarra y Guillermina del Valle Pavón (coordinadores), *Redes sociales e instituciones comerciales en el imperio español, siglos XVII a XIX*, México, Instituto Mora/Facultad de Economía-UNAM, 2007, 340 p., ISBN 978-970-684-169-8.

El texto aquí reseñado presenta al lector una de las principales variantes en la renovación de los estudios de historia económica en el medio latinoamericano: el análisis de redes e instituciones. Así, en el marco de una economía propia del antiguo régimen, cual era la del virreinato de Nueva España y la metrópoli, en la que el desarrollo del mercado, como instancia reguladora, era apenas perceptible, se ha ido abriendo paso en los últimos años el empleo de nuevas propuestas teóricas y metodológicas que permitiesen aprehender los mecanismos a partir de los cuales los agentes económicos podían llevar a cabo sus transacciones mercantiles con un cierto grado de certidumbre y posibilidades de obtener ganancias. Ante mercados muy deficientes, con continuas interferencias de orden político, el historiador económico ha virado su mirada al análisis de la construcción de vínculos sociales y a la conformación de instituciones, en su mayor parte formales, como sería el caso de las ordenanzas mercantiles y los consulados de comercio, en un empeño por reconstruir y explicar el funcionamiento de la economía del Imperio español.

En este marco, el libro coordinado por Antonio Ibarra y Guillermina del Valle Pavón, fruto de un seminario interinstitucional que ha venido funcionando desde hace varios años,¹ representa un ejemplo relevante en una agenda de investigación que ha permitido inscribir y problematizar el estudio del desempeño mercantil de la economía del virreinato de Nueva España en los circuitos imperiales, desde el centro de Europa hasta Filipinas.

¹ Otros hitos de este trabajo colectivo son diversos libros, tales como, Guillermina del Valle Pavón (coord.), *Mercaderes, comercio y consulados de Nueva España en el siglo XVIII*, México, Instituto Mora, 2003; Bernd Hausberger y Antonio Ibarra (eds.), *Comercio y poder en América colonial. Los consulados de comerciantes, siglos XVII-XIX*, Madrid, Iberoamericana / Vervuert / Instituto Mora, 2003 o el número monográfico de la revista *Historia mexicana* (núm. 223, 2007), coordinado por Antonio Ibarra y Guillermina del Valle Pavón, dedicado a las redes sociales y las instituciones.

Con una organización básicamente cronológica, el texto arranca con el trabajo de Renate Pieper y Philipp Lesiak sobre las redes mercantiles entre el Atlántico y el Mediterráneo en los inicios de la guerra de los Treinta Años. Teniendo como eje articulador el comercio del azogue de Idria, como insumo fundamental para el funcionamiento de la minería de metales preciosos de Nueva España (ante la crisis de las minas de azogue de Huancavelica y Almadén), y de manera tangencial, el de la lana castellana, los autores afirman que la condición de posibilidad de dicho comercio intercontinental, con ramificaciones en el comercio de productos de lujo con Oriente y África, fue la conformación de redes personales articuladas a partir de la comunidad de comerciantes asentada en la ciudad de Sevilla. Un trabajo que presenta como uno de sus méritos fundamentales el complementar el conocimiento que ya se poseía sobre la red general de comercio con el análisis detallado de redes personales específicas (en su mayoría “egocentradas”). Con ello, los autores proceden a la comparación entre ambos niveles de análisis, lo que les permite, en un ejercicio que modifica la direccionalidad típica de los estudios sobre el comercio imperial, apreciar el impacto del Nuevo Mundo sobre Europa.

A partir de una cronología similar, la primera mitad de siglo XVII, Antonio García de León reconstruye la presencia de los comerciantes lusitanos en el puerto de Veracruz, en el contexto de la unión de las coronas de Castilla y Portugal, desde el reinado de Felipe II. El autor deja constancia de dos hechos relevantes. En primer lugar, que la red mercantil veracruzana, asociada a los circuitos de los comerciantes lusitanos, constituye sólo un segmento de la gran red mercantil lusa ejercida en su mayoría por judíos o “cristianos nuevos”, que articuló Nueva España con Europa, vía Portugal y Ámsterdam, de ahí que se trate de una “malla inconclusa”. En segundo lugar, se muestra la fragilidad de los vínculos sociales articulados alrededor de las rutas mercantiles ante el embate de los cambios en la política internacional de la monarquía católica (la rebelión de Portugal en 1640). Así, el trabajo da cuenta de cómo esta red mercantil, asociada a redes de sociabilidad basadas en lazos familiares y de parentesco, se estructuraron, crecieron y desaparecieron, en el ámbito novohispano, pero que, sin embargo, tuvo la capacidad de reconstruirse en los Países Bajos y Portugal. El análisis detallado de la persecución de estos mercaderes en Nueva España a partir de 1642 es empleado

para la reconstrucción de los vínculos entre los distintos mercaderes y para mostrar los mecanismos inquisitoriales a partir de los cuales se acabó con ella. Asimismo, el autor aprovecha este estudio de caso para especificar diversas cuestiones teóricas y de método sobre el análisis de redes, destacando la conformación de un “modelo de *red de mundo pequeño*”.

Si el primer trabajo planteaba la conformación de redes sociales a partir del comercio internacional de determinados productos, caso del azogue centroeuropeo y la lana castellana, el texto de María Teresa Huerta realiza lo propio con la plata novohispana en la segunda mitad del siglo XVII. El estudio que realiza sobre los mercaderes de la plata en dicho periodo, con una atención preferente al territorio de Nueva Vizcaya, se centra en tres fenómenos: el reacomodo generacional de los mercaderes de la plata acaecido a mediados del seiscientos (con una destacada presencia de vascos y cántabros), que se fue perpetuando mediante lazos familiares, las actividades económicas en las que se vieron envueltos y la necesidad que tuvieron de incursionar en diversas instancias del poder político y económico novohispano con miras a obtener una posición privilegiada que diese certidumbre a sus negocios. Para ello, la compra de cargos en la Real Hacienda y la Casa de Moneda y la incorporación al Consulado de mercaderes de México se convirtió en una estrategia clave. La autora aprecia en estas prácticas políticas y en las redes sociales conformadas las razones que explican la superación del contexto de crisis que vivió la minería novohispana en diversos momentos de la segunda mitad del siglo XVII.

La reconstrucción de la red de un relevante mercader consular que atraviesa gran parte del siglo XVIII, Manuel Rodríguez de Pedroso, conde de San Bartolomé de Xala, centra la aportación al libro de Guillermina del Valle Pavón. Mediante la plasmación histórica de la biografía familiar y económica del mercader, la autora muestra la vital importancia que tenían las redes familiares y de paisanaje como mecanismos para el mantenimiento y ampliación del patrimonio familiar. Unos vínculos gracias a los cuales Rodríguez de Pedroso pudo ejercer un lucrativo comercio transpacífico (Callao, Manila, Acapulco), como proveedor de cacao y bienes orientales a Nueva España, a la vez que incursionaba y llegaba a controlar un segmento importante del comercio pulquero de la ciudad de México. El éxito de su desempeño económico, señala la autora, le permitió as-

cender a la cúspide consular del virreinato y convertirse en la cabeza visible del partido vizcaíno en dicha institución.

Si lo anterior mostraba un caso de éxito social y económico asociado a las redes familiares y de paisanaje, el trabajo de Clara Elena Suárez Argüello nos presenta el caso opuesto. Cómo, a pesar de la existencia de unas redes semejantes, enriquecidas por vínculos clientelares, la casa de conductas de bienes de Pedro de Vértiz no pudo superar los cambios que experimentó la economía novohispana en las dos últimas décadas del siglo XVIII, en la medida en que llevaron a un claro desfase entre los precios pactados con la corona en los remates del encargo y el costo de los fletes. La importancia de la empresa no podía minusvalorarse si se tiene en cuenta que durante casi cuarenta años esta casa fue la encargada de transportar la plata del rey desde las cajas reales al puerto de Veracruz, mientras que en sus retornos repartía pólvora, azogue, naipes y papel, así como la plata para el pago de la administración.

Ejemplo de la movilidad intrainperial y de la distinta suerte que podían correr las redes sociales y mercantiles asociadas a la familia y el paisanaje, es el trabajo de María Concepción Gavira Márquez sobre la casa mercantil de los hermanos Gutiérrez Otero a finales del siglo XVIII. Al reconstruir la red familiar y de parentesco de estos comerciantes montañeses procedentes del valle de Soba, se perciben dos hechos destacables. Por una parte, la suerte desigual que corrieron en sus negocios de Perú y Buenos Aires, donde acabaron fracasando, y su traslado a Cádiz donde fincaron una importante casa mercantil. Un fracaso, cabe anotar, relativo porque les permitió obtener información sobre el funcionamiento del gran comercio en América y les generó bases de confianza —familiares y de paisanaje— con las que reconstruir el negocio desde la península. Por otra parte, la autora reconstruye “la ética mercantil” de estos comerciantes, con unos trazos muy semejantes a los del puritanismo protestante, en los que el trabajo y la religión se conformaban como una institución informal, entendida como norma de conducta, que permitía la incursión y el diario proceder en la actividad económica. Una ética asociada a una jerárquica estructura de parentesco y paisanaje.

Una mirada distinta es la que nos propone Luis Alonso Álvarez al analizar las redes comerciales del Pacífico hispánico articuladas entre los comerciantes de Manila y los novohispanos durante la

segunda mitad del siglo XVIII y los primeros años del ochocientos: el impacto provocado por el reformismo borbónico. Una política que en el mercado de bienes asiáticos con destino a América y España implicó la sustitución de la intermediación financiera y mercantil de Nueva España, vía el galeón de Manila, por el establecimiento del comercio directo entre Filipinas y los comerciantes peninsulares, en el marco de la apertura mercantil que promovió la corona a partir del reinado de Fernando VI. Como nos muestra el autor, una modificación de tal calibre, que significaba la ruptura de unas pautas mercantiles asentadas desde principios del siglo XVII, obligaron a una radical transformación interna en los territorios filipinos controlados por la monarquía. Hubo que colonizar el interior de las islas y proceder a la implantación de cultivos comerciales (tabaco, azúcar, arroz), junto a una reorganización de la Hacienda local (la introducción de las alcabalas y el estanco de tabaco), así como la introducción del régimen de intendencias. A pesar de la existencia de fuertes redes familiares, de negocios y clientelares entre Nueva España y Filipinas, éstas se mostraron incapaces de hacer frente al nuevo rumbo que tomó la política mercantil de la corona en el lejano Oriente.

Otro es el ámbito espacial y relacional que nos presenta Álvaro Alcántara López en su trabajo sobre las redes sociales en la provincia de Acayucan, Veracruz, durante la segunda mitad del siglo XVIII. A partir de su análisis sobre un territorio periférico en el marco de las grandes rutas mercantiles, proveedor de algodón y ganado como principales producciones mercantiles de la región, el autor nos muestra el papel jugado en el funcionamiento de los vínculos comerciales por parte de los personajes que encabezan las redes familiares, y cómo el relevo generacional en la cúspide de dichas redes significaba el reacomodo de las posiciones previas de los diversos miembros constituyentes, así como la apertura de un contexto de incertidumbre que podía acabar desarticulándola. Un tránsito que ejemplifica a partir del estudio del relevo en dicha posición de la familia Franyutti por la figura de Joseph Quintero. El trabajo enfatiza dos elementos fundamentales. En primer lugar que las estrategias de conformación de redes familiares y clientelares se reproducía en todos los ámbitos espaciales del orden social del antiguo régimen colonial novohispano, sin quedar limitado a las élites urbanas, portuarias y mineras, y en segundo lugar, que los “conгло-

merados familiares”, estructurados a partir de un número reducido de familias prominentes en la provincia, jugaron un papel medular ya que permitieron la articulación del tránsito de información, mercancías y toma de decisiones entre los centros políticos y los diversos espacios virreinales.

Los tres últimos trabajos del libro tienen una mirada preferente enfocada en los consulados de comercio. El trabajo de Javier Kraselsky arranca su estudio en el momento previo a la conformación del consulado de Buenos Aires al atender a las diversas Juntas de Comercio que se celebraron entre 1779 y 1794, año en el cual se fundó la institución consular bonaerense. Situando las reuniones de los comerciantes en el marco del proyecto de “centralización corporativa” de la monarquía católica que estimulaba la conformación de corporaciones como agentes de negociación con la corona (destinada a generar un incremento del poder fiscal y político del monarca), Kraselsky muestra cómo el estamento mercantil de Buenos Aires fue transitando de una institucionalidad débil, las Juntas de Comercio, hacia una institucionalidad fuerte, el Consulado de comerciantes, gracias a las ventajas que encontró en su nueva relación con el poder político. A cambio de contraprestaciones monetarias —fiscales y donativos— obtuvieron primero su autonomía y luego su independencia respecto del cuerpo consular mercantil de Lima. Gracias a esta institucionalización, los comerciantes porteños consiguieron consolidar su posición dominante en los mercados locales y ampliar sus conexiones con los mercados regionales.

El trabajo de Antonio Ibarra reconstruye la red de negociantes de Guadalajara que se superpuso a las redes de circulación en el mercado interno novohispano gracias al análisis pormenorizado de los datos extraídos de los libros de alcabalas y de avería de finales del siglo XVIII y los primeros años del siglo XIX. A partir de la constatación de que la estructura de mercado fue la base que sobre la que se articularon dichas redes de negociación, el trabajo plasma la relación preferencial que se estableció entre los consulados de comercio de Guadalajara y Veracruz, marginando parcialmente al antiguo y prominente Consulado de México. Asimismo, gracias a la combinación de puntos de despacho y destino de mercancías y mercaderes involucrados, el autor plasma la jerarquización interna en las redes de negociación que se concretaba en la conformación de una elite mercantil que controló la mayoría de los intercambios.

Finalmente, el estudio de Óscar Cruz Barney rescata una de las facetas menos conocidas del Consulado de mercaderes de México: la creación de diputaciones foráneas en las dos primeras décadas del siglo XIX, siguiendo el modelo propuesto en las ordenanzas del Consulado de Guadalajara. En una evolución no exenta de intereses contrapuestos entre los mercaderes capitalinos y las comunidades mercantiles ubicadas en las principales ciudades bajo su jurisdicción (Puebla, Valladolid, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí, etc.) que pugnaban por una institucionalidad más próxima a sus negocios e intereses, medida ésta por el ejercicio de la justicia mercantil, el autor indica los dos momentos en la conformación de las diputaciones foráneas del Consulado de México, la fracasada intentona de 1807, que siguió la misma suerte que su promotor, el virrey Iturrigaray, y la exitosa de 1816, al socaire de la disgregación político-militar que atravesaba el virreinato a raíz del conflicto insurgente. Unas diputaciones que perduraron hasta la abolición de los consulados durante la primera República federal.

Como el lector podrá comprobar, en esta obra colectiva destaca la amplitud temporal y geográfica, junto a la fuerte unidad temática en los trabajos, entendida ésta en términos teóricos y de aproximación metodológica. Así, una conclusión parece extraerse de este quehacer académico colectivo. Las redes sociales, basadas sobre todo en vínculos fuertes (de sangre, de parentesco, de paisanaje), estaban asociadas a la existencia de actividades comerciales de amplia cobertura espacial y volumen de negocios, aunque en sí mismas no aseguraban el éxito de la empresa mercantil. Sin una ampliación de las redes hacía los lazos débiles, conformados en los negocios, en los reiterados encuentros en corporaciones y espacios de sociabilidad, gracias a los cuales se podían establecer relaciones horizontales de asociación y verticales de clientela, no se podía responder con relativa eficacia a los cambios del entorno económico y político. Por otra parte, algunos de los trabajos presentes en el libro indican que ciertos cambios estructurales en el ámbito político, integración/separación de Portugal a la monarquía católica en los siglos XVI y XVII, o la apertura mercantil promovida por los Borbones en el siglo XVIII, parecen ser eventos de una magnitud tal que sólo permitieron una respuesta adaptativa por parte de las redes sociales y mercantiles y de las instituciones consulares.

Muchas cosas quedan en la agenda de investigación. Si bien esta nueva historiografía económica ha podido reconstruir la superposición de las redes mercantiles y las redes sociales, todavía no ha contestado fehacientemente a la direccionalidad causal entre ambas realidades, ni tampoco a su relación con el cambio económico. Asimismo, aunque los trabajos reconstruyen la capacidad de acomodo de las redes sociales al medio económico, aún no se ha explorado su capacidad de intervención y transformación en la dirección e intensidad del cambio económico. Valdría la pena continuar el magnífico esfuerzo y resultados que representa esta obra colectiva.

Ernest SÁNCHEZ SANTIRÓ
Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora