

*Redes sociales e instituciones comerciales en el imperio español, siglos XVII a XIX*, Antonio Ibarra y Guillermina del Valle Pavón (coords.), México, UNAM, Facultad de Economía, Instituto Mora, 2007.

Quisiera en estas líneas dar a conocer lo que a mi juicio son las más significativas y colectivas aportaciones del reciente libro *Redes sociales e instituciones comerciales*. Los trabajos compilados en él nos invitan a abordar las dinámicas económicas del imperio español, particularmente las mercantiles, desde una óptica de redes sociales. Esta perspectiva analítica, a la que cada autor le otorga una particular terminología, representa el denominador común entre los artículos, lo que amerita la publicación colectiva. En la introducción se destaca que los trabajos reunidos en la obra parten de una premisa general: estudiar la centralidad del sujeto como actor social en el medio cambiante que interactúan. En este sentido, el libro aspira a renovar las lecturas tradicionales que se han hecho sobre los procesos económicos del imperio, en las cuales se ofrecía una suerte de imagen pasiva de los sujetos al insertarlos en estructuras que llegaban a condicionar sus prácticas. De ahí que, en términos generales, *Redes sociales* no quiere que la historia económica quede relegada con respecto a las otras ciencias sociales y es por eso que busca revalorizar al individuo como actor social y forjador de los hechos. En la mayoría de los ensayos este protagonismo del sujeto se expresa en su habilidad y estrategia de construir diferentes tipos de redes que le permitan superar circunstancias de adversidad institucional o promover situaciones de progreso.

En general, la noción de red utilizada en los artículos nos evita a caer en abstracciones poco útiles. Es decir, las redes no están sujetas o estructuradas a determinadas normas económicas y formas culturales que regularían su funcionamiento. No se mitifican sino que más bien se construyen a partir de la observación empírica de los vínculos familiares, de paisanaje, de negocios y de clientela que forman precisos actores o cuerpos mercantiles. Al partir de lo "concreto", los ensayos logran incluir en el análisis los márgenes de libertad e incertidumbre dentro de los cuales los agentes pueden

manipular y hasta modificar las configuraciones socioeconómicas. Así, al considerar estos márgenes, la obra termina por comunicarnos que las redes, ya sea en circunstancias de conflicto o de cooperación, pueden transformar la estructura en la cual participan.

Las redes analizadas en el libro las vemos actuar en el abanico de oportunidades económicas que generaba el sistema comercial del imperio hispano, que no se presenta como una estructura inflexible e impuesta, sino sensible a la propia actuación de las redes. De ahí que *Redes sociales* nos brinda una interesante y novedosa lectura de la dinámica económica del imperio hispano de los siglos XVII y XVIII. Al situar el análisis sobre el enfoque de redes, los ensayos en general logran un nivel de interpretación “realista” del sistema comercial que los aleja de una lectura meramente institucional.

Se podrían señalar lo que considero las tres hipótesis más generales de la obra. En primer lugar, muchos de los ensayos nos afirman que los vínculos familiares, de paisanaje, de negocios y de clientela permitieron el fortalecimiento y consolidación de empresas comerciales en el imperio. La red construida por Suárez Argüello sobre la figura de Pedro Vértiz, reconocido empresario del transporte en el reino novohispano en la segunda mitad del siglo XVII, es quizás el más claro ejemplo de esta premisa. La extensa malla que gira en torno a Vértiz se edifica a partir de un complejo tejido de red familiar, de intereses y laboral, pero es esa misma combinación de la trama la que torna vulnerable el negocio. Asimismo, el texto de Alcántara López nos muestra el entramado familiar y la red social que se generó durante la segunda mitad del siglo XVIII alrededor de una familia de ganaderos de Acayucan, los Franyutti. La red socioeconómica le sirvió a la familia para consolidar su situación política décadas más tarde, en el México independiente. Aquella idea también se visualiza en el ensayo de María Concepción Gavira en el cual se analizan los vínculos familiares y étnicos que se tejieron en las décadas finales del siglo XVIII en torno a una compañía mercantil —de escala imperial— perteneciente a la Casa Gutiérrez.

La segunda hipótesis que emerge de los textos es que los sistemas de relaciones se convirtieron en una eficiente estrategia de los agentes económicos para violar y burlar la legislación comercial diseñada desde España. En el interesante texto realizado por Guillermina del Valle sobre Manuel Rodríguez Pedroso, un prestigioso mercader de la ciudad de México, se combinan las dos hipótesis

iniciales. Pedroso ideó estrategias relacionales en el ámbito familiar y de paisanaje con el fin de diversificar sus negocios comerciales, inclusive en circuitos ilegales. Su éxito económico le permitió gozar de un gran reconocimiento y prestigio no sólo en México sino también desde España.

En relación a esto, hago mención de la tercera y última consideración. La constitución de redes también adquiere un sentido estratégico para afrontar las transformaciones políticas programadas desde la Corona borbónica. Esta idea se expresa en la mayoría de los artículos y no es casualidad que ocho de los doce ensayos que conforman la obra se ocupen en rastrear cómo fue el proceso de readaptación de las redes familiares, comerciales y políticas a las nuevas realidades que surgen hacia la segunda mitad del siglo XVIII. La visión asiática de esta problemática la vemos desarrollada en el ensayo de Luis Alonso Álvarez, cuando nos explica cómo fue el proceso de reacomodo de grupos económicos y sujetos que se experimentó en la red comercial transpacífica en pleno contexto de cambio que va del galeón de Manila al comercio libre. La dinámica de readecuación de las redes también se sitúa como cuestión central en los trabajos referidos a las corporaciones mercantiles de Guadalajara (Antonio Ibarra), de Buenos Aires (Javier Kraselsky) y a las diputaciones mercantiles del consulado de la ciudad de México (Óscar Cruz). Asoma en ellos una aventurada pero sugestiva hipótesis: la proliferación de nuevas entidades mercantiles que surge en el espacio iberoamericano en las décadas finales del siglo XVIII no fueron resultado del paquete de reformas comerciales de los Borbones, sino de un complejo proceso de readecuación de las redes de comerciantes a partir del crecimiento de los mercados regionales.

Por otra parte, *Redes sociales* nos invita a una constructiva discusión acerca de las consecuencias que tuvieron para el imperio la constitución y desarrollo de redes. Con honestidad intelectual, los trabajos reunidos en el libro nos señalan que, de una u otra forma, la configuración de mallas sociales, cuyos epicentros en general se ubicaron en Nueva España, favoreció la integración y cohesión del imperio hispano. En cada caso de red trabajado en los ensayos se hace un esfuerzo –muy válido por cierto– por demostrar esta hipótesis. Considero que la hipótesis merece un mayor debate. Si aceptamos aquella afirmación estaríamos en presencia de una lógica imperial cuya función consistiría en cooptar las diferentes redes y

parentelas que se constituían en las Indias a través del prestigio y poder de determinados *egos*. Sin embargo, numerosos estudios han puesto de manifiesto que existieron en el espacio americano redes de intereses o de negociación que se situaron en contra de la voluntad peninsular y más que integrar al imperio lo que provocaban era su fragmentación. Muy brevemente hago referencia a dos casos particulares que adquieren mayor importancia porque son mencionados en el libro. Son las redes de comercio por el Pacífico creadas en torno a las figuras de Pedro Vértiz y Manuel Rodríguez de Pedroso. Al primero lo vemos participando en la feria de Acapulco en el año 1784, con un capital comercial realmente sorprendente: 936 000 pesos. Este importe estaba destinado para adquirir mercancía asiática. Detrás de esta importante suma de dinero había una red clandestina de comerciantes dispuesta a enviar plata mexicana a Oriente. Por otro lado, y como bien nos muestra Guillermina del Valle, el conde de Xala, prestigioso comerciante del consulado de México en la primera mitad del siglo XVIII, diagramó una importante red familiar en torno al comercio transpacífico. Pero sabemos también que edificó una trama comercial con un famoso mercader del Perú llamado Bautista Baquijano, quien fue por entonces prior del consulado de Lima. La red comercial, unida por el capitán del navío *Balvanera*, José de Barroeta, permitió la circulación de bienes orientales hacia el espacio peruano y el correspondiente reflujo de cacao guayaquileño para el mercado novohispano. El circuito ilícito por el Mar del Sur fue combatido desde España y durante gran parte del siglo, a través de diferentes redes de comerciantes, puso en peligro la integración del imperio. Lo que quiero decir con esto es que las redes que se constituyeron en América no siempre fueron cooptadas por el centro imperial. En muchas ocasiones, operaban con gran autonomía y en contra de los intereses metropolitanos. Considero que esta disyuntiva nos introduce a una cuestión más analítica, que los teóricos sobre redes han subrayado con insistencia. Me refiero a la distinción de la noción de red total y parcial. El gran trabajo empírico que está presente en todos los ensayos del libro concede validez a la red precisa que se estudia, pero vale advertir que son en cierto modo “redes parciales” y no “totales”. En otros términos, podríamos interpretar que la misma red construida por Pedroso por el Pacífico conducía a la fractura comercial del imperio. Nuestras conclusiones variarán de acuerdo a cuál de todas las redes “parciales”

abordemos. En última instancia, una red total —cuya reconstrucción implicaría un titánico esfuerzo analítico y documental— comprende un abanico de posibilidad de redes parciales.

Por otra parte, *Redes sociales* no es exclusivamente una compilación de artículos que reconstruyen importantes circuitos mercantiles a partir de sistemas relacionales que se tejieron en torno a personajes relevantes o corporaciones mercantiles. Es mucho más que eso. Estamos ante una obra que nos propone estudiar el sistema comercial en el contexto más amplio de las conexiones intercontinentales y es el estudio basado en redes el que permite realizar dicha aproximación. El artículo de Renate Pieper y Philipp Lesiak nos muestra que en los inicios de la guerra de los Treinta Años existieron complejas y extensas redes egocentradas entre América y Europa para solucionar el suministro de mercurio a las minas peruanas, tramas que permitieron consecuentemente la comercialización de la plata en los mercados europeos. Las redes mercantiles abarcaban desde América hasta el Mediterráneo oriental. Por su parte, el ensayo de Antonio García de León nos enseña la rica red de negocios construida desde Nueva España por los judeo portugueses en la primera mitad del siglo XVII. La densa malla, cuyo centro era Veracruz y por donde circulaban numerosos bienes y plata, llegaba a tocar puntos tan distantes como Filipinas, Acapulco, Guayaquil, El Callao, Perambuco, Amsterdam, Cabo Verde, entre otros. Esos serían los trabajos más representativos de esta perspectiva. Sin embargo, todos los ensayos del libro parecen reconocer que para comprender la dinámica económica del imperio no basta reducir la mirada a lo que fueron sus tradicionales fronteras políticas. Nos muestran que los movimientos de bienes y metales preciosos promovidos por redes de diferente tipo superaron los límites regionales, virreinales y, como vimos, imperiales. Además, muchas de las redes dan cuenta del escenario internacional en el cual se insertan los circuitos de la plata mexicana, y es por ello que América, particularmente el espacio novohispano, se coloca en el libro como el centro neurálgico de la economía mercantil del imperio. El ensayo más representativo de esta última afirmación es, sin duda, el de María Teresa Huerta quien a partir de una visión imperial visualiza a los mercaderes de plata novohispanos de la segunda mitad del siglo XVII como principales impulsores de un comercio de gran escala, y en gran parte ilegal, tanto por el espacio del Atlántico como por el del Pacífico. En este

sentido, creo que la reconstrucción de diferentes redes que emprenden los autores constituye la herramienta central para encuadrar al comercio colonial americano dentro de una perspectiva internacionista; abordaje que paulatinamente comienza a tener una mejor recepción entre los historiadores que se ocupan del sistema mercantil del imperio español.

En estrecha relación a lo anterior, creo que *Redes sociales* representa un renovado oxígeno a la historia económica colonial. Ha logrado encontrar en su objeto de estudio —las redes— una noción analítica muy adecuada para comprender los espacios reales de lo que fue el mundo comercial del imperio español. Esquiva así confusiones notables que aún se presentan en nuestra disciplina de forzar a circunscribir los fenómenos mercantiles a espacios geográficos que resultan inadecuados para aprehenderlos en su totalidad.

Con todo, todavía queda mucho por hacer en la revisión y definición de los conceptos que se utilizan en los diferentes ensayos. Me refiero a la relación de las tres categorías centrales de la obra: mercado, corporaciones y redes sociales. A excepción del trabajo de Antonio Ibarra y algunas menciones en la introducción esta problemática analítica es omitida en los ensayos. Aunque vale aclarar que los autores no se proponen develar esta interesante “red de conceptos”. Más que enfoques analíticos, los artículos se concentran en la reconstrucción de las redes, es decir, en develar las diferentes tramas de relaciones que sucedieron en cada caso histórico. Me hubiera gustado una reflexión más analítica que lograra interactuar estas nociones y que sin duda posicionaría a *Redes sociales* en una obra de notable trascendencia en su aporte a la historiografía económica. Pero no debemos demandar más de lo que el libro desea ofrecer y, en este sentido, los objetivos postulados son satisfactoriamente alcanzados y hacen de los diversos artículos reunidos en él una lectura indispensable para el público académico que pretenda involucrarse en el estudio de las lógicas de comercio y construcción de poder en las sociedades de Antiguo Régimen en Iberoamérica.

Mariano ARDASH BONIALIAN

El Colegio de México