

## RESEÑAS

Bernd Hausberger y Antonio Ibarra (eds.), *Comercio y poder en América colonial. Los consulados de comerciantes, siglos XVII-XIX*, Madrid, Biblioteca Ibero-Americana/Vervuert/Instituto Mora, 2003, 238 pp.

El libro a comentar es el resultado de una feliz e interesante iniciativa de reunir en una obra trabajos individuales sobre cinco de los diez consulados de comercio que existían a fines del siglo XVIII y principios del XIX en el espacio hispanoamericano.<sup>1</sup> Tres de los ensayos se ocupan del Consulado de México, el más antiguo, seguidos por sendos estudios sobre los consulados de Veracruz, Guadalajara, La Habana y Lima. Un texto inicial plantea aspectos de carácter jurídico acerca de la institución, mientras que en la introducción, los compiladores/editores de la obra discuten los nuevos enfoques de estudio de estas agrupaciones corporativas de antiguo régimen que han cobrado fuerza desde la última década del siglo pasado. Hausberger e Ibarra resaltan tres perspectivas de las que se nutre el renovado interés por la historia institucional: el análisis de “normas y funciones sustantivas revisadas en sus prácticas y formas de interacción social”; la revisión del “papel de los actores institucionales en la conducta del poder colonial en América”, sobre todo en relación con “los conflictos entre corporaciones y políticas imperiales”, y el énfasis en “las redes de parentesco, afinidad y lealtades que modelaron la conducta empresarial, política e institucional de las elites americanas”.

Si bien los trabajos reunidos en el libro se caracterizan por una pluralidad de enfoques, todos evidencian la reciprocidad de servicios gratuitos y favores entre la comunidad mercantil y la corona que motivaba la creación de los consulados americanos, tanto de los viejos como de los nuevos, establecidos en el periodo colonial tardío. A cambio de la representación corporativa, de un tribunal privado y del otorgamiento de un

<sup>1</sup> No se considera el Consulado de Montevideo que fue creado en 1812.

impuesto especial para su financiamiento, la corona se aseguraba la colaboración de los grandes mercaderes en el financiamiento de gastos extraordinarios vía préstamos y donativos. En segundo lugar, ambas instancias de los consulados, tribunal y Junta de Gobierno significaban para la comunidad mercantil una “disminución de los costos de transacción”, de acuerdo con el concepto acuñado por Douglas D. North, y con ella una disminución en los costos de negociación, circulación y representación.

Una recapitulación de elementos jurídico-institucionales del consulado mercantil como institución, en específico de su tribunal, se encuentra en el trabajo de Héctor Noejovich Ch. El autor entiende su contribución como un “análisis institucional secuencial”, considerando “la génesis, evolución y transformación de las instituciones a través del tiempo” y en sociedades diversas. De hecho, inicia con las instituciones mercantiles e instrumentos financieros del mundo antiguo del Mediterráneo, pasando por su desarrollo en España durante la edad media y en América a lo largo de los siglos siguientes, y concluye con una breve discusión de sus pervivencias y adaptaciones a las nuevas realidades políticas después de la independencia, para el caso peruano. Discute categorías como gremio, fuero, privilegio, jurisdicción y competencia, contrastando sus concepciones con las de Robert S. Smith y Zacarías Moutoukias, entre otros. Hace hincapié en que los primeros consulados americanos eran, antes que nada, el producto de negociaciones entre la corona y los grandes comerciantes de México y Lima en “la búsqueda de un equilibrio de poderes” entre ellos y sus contrapartes sevillanos. Los tres artículos dedicados al Consulado de México abarcan temas y periodos específicos. Guillermina del Valle establece una correlación entre la gestión de las alcabalas de la ciudad de México y los conflictos por la representación corporativa en el siglo XVII. La corona cedió en varias ocasiones este privilegio al consulado como medio para asegurar el pago de dicho impuesto, ya que las veces que su administración se encontraba en manos de la ciudad, los grandes mercaderes se negaban a cumplir con el pago y se acumulaban enormes deudas. Por otra parte, el trabajo documenta la intervención del virrey en las elecciones internas a cargos de representación con el fin de asegurar de que llegase el grupo que garantizase mejor el cumplimiento con el pago del impuesto mencionado. El arrendamiento de los diferentes cabezones de alcabalas o su gestión por administración en manos del Cabildo supuso cada vez intensas negociaciones entre mercaderes y corona que permiten ver la confrontación de intereses entre el Estado y los particulares, así como su arreglo mediante el intercambio de beneficios y servicios.

Las elecciones son también el tema del segundo trabajo, entendidas esas como “el último paso de acuerdos y negociaciones previamente

alcanzados,” característico de las elecciones del antiguo régimen. De nuevo el arrendamiento de las alcabalas es fundamental. Su control significaba para los miembros del consulado “la fiscalización de sus propios negocios”, apunta Bernd Hausberger. Quien ganaba los puestos electivos más importantes de la corporación tenía también en sus manos la gestión de las alcabalas. De allí el surgimiento de grupos, el enfrentamiento entre partidos o parcialidades, los vascos y montañeses, hasta que en 1743 la corona introdujo el principio de la alternancia (la llamada alternativa) que dio al consulado mayor autonomía para elegir a sus funcionarios y disminuyó las controversias internas. Esta nueva modalidad significaba, en opinión del autor, un sistema menos democrático, pero era más acorde con “la estructura clientelista de la economía y de la sociedad colonial”.

Clara Elena Suárez se ocupa de las posiciones asumidas por un grupo de comerciantes afiliados al Consulado de México frente a la introducción del comercio libre en América. Analiza dos encuestas hechas por el virrey Revillagigedo en 1791 y 1793, la primera dirigida en su mayoría a miembros de la agrupación mencionada, mientras que la segunda incluía a varios funcionarios reales, así como dos comerciantes de Veracruz. La revisión de los expedientes correspondientes a dichas encuestas permite a la autora distinguir entre algunas voces favorables al nuevo sistema —sólo tres miembros del consulado lo veían con cierta simpatía— y las que lo rechazaban por considerar que llevaba a ellos y a Nueva España a la ruina. Motivos de queja entre los grandes comerciantes de la ciudad de México eran la disminución drástica de sus ganancias porque la nueva modalidad ponía el comercio en muchas manos; los excesivos impuestos a pagar y el abuso de los funcionarios reales, como consecuencia de que la renta de alcabalas ya no se arrendaba al consulado (desde 1754); la distribución de las mercancías en Veracruz adonde acudían los forasteros a surtirse; el exceso de mercancías y su desmesurado abaratamiento; la excesiva extracción de la plata vía fiscalización y compra de mercancías.

En el mismo sentido, aunque desde una perspectiva más abierta, Cristina Mazzeo documenta las actitudes, el comportamiento y las estrategias adoptadas por parte de los miembros del Consulado de Lima frente a los cambios en el sistema comercial español del último tercio del siglo XVIII y las primeras dos décadas del XIX (comercio libre, de facto en vigor desde 1784; comercio con neutrales en 1797; concesiones a los ingleses a partir de 1808). A pesar de la oposición formal del consulado frente a estas “muestras de flexibilidad” de la corona, individualmente los comerciantes se las arreglaban para obtener ganancias de las nuevas modalidades de comerciar: por medio de permisos especiales, por ejemplo, o

aprovechando el bajo costo de los fletes en barcos neutrales. El contrabando como vía de minar el comercio regular era un perpetuo motivo de queja de los comerciantes limeños y del virrey, lo que tampoco impedía que tanto funcionarios reales como comerciantes establecidos participaran en este intercambio directo con los ingleses evadiendo el pago de contribuciones fiscales. Todo era posible, concluye la autora, “en este juego de relaciones entre el poder del Estado, las necesidades apremiantes de la corona y los intereses particulares de los comerciantes”.

En cuanto a los “nuevos” consulados de fines del siglo XVIII, productos de la voluntad real de disminuir el poder de las viejas corporaciones monopólicas, Antonio García de León se ocupa de las condiciones del puerto, del comercio y de la comunidad mercantil de Veracruz en las que surgió el consulado y que explican su creación. Hace hincapié en la lonja de mercaderes fundada en 1599 como importante antecedente de la organización comercial posterior, como una primera agrupación estructurante, controlada a lo largo del siglo XVII por los portugueses y de la que se conoce muy poco, a pesar de estar bien documentada para algunos periodos. García de León traza en grandes rasgos las diferentes etapas de desarrollo del puerto, de sus nexos “mar afuera” y “tierra adentro”. Distingue entre varios “pisos” de sus actividades mercantiles, el primero dado por el abasto de la ciudad-puerto desde las zonas inmediatamente colindantes; un segundo que vinculaba regiones lejanas por medio de redes de arrieros y navegación de cabotaje; y un tercer piso dado por el gran comercio marítimo del que Veracruz era uno de los nudos más importantes. Estos pisos, sostiene el autor, se movían a partir de 1778 “de manera mucho más interconectada” y contribuyeron al auge económico que conoció el puerto en las décadas posteriores.

La prosperidad económica, aunada a la política de “crear un mercado multipolar”, explica también la fundación del Consulado de Guadalajara que trajo consigo múltiples ventajas para la comunidad mercantil del occidente novohispano. La normatividad creada, el tribunal corporativo y la red de diputaciones locales eran elementos que permitían manejar institucionalmente los casos de incumplimiento de contratos y quiebras fraudulentas; disminuían los “costos de representación y de circulación tanto fiscales como los derivados de las malas comunicaciones.” Además, el cobro de avería y la disposición de redes de funcionarios para ello dotaban al consulado de “información de mercado de la mayor importancia en la nueva situación de competencia” generalizada. En suma, la nueva institución adquirió el papel de agente para el desarrollo de un mercado moderno, afirma Antonio Ibarra. Los registros del cobro del impuesto mencionado sobre mercancías importadas y en circulación en el territorio alcabalatorio de Guadalajara durante los años de 1795 a 1818, que

están en la base de la investigación, muestran una enorme riqueza y han sido explorados por el autor para conocer, entre otros aspectos, valores, procedencias y principales rutas de circulación de las mercancías, así como redes de intereses entre comerciantes de las diferentes regiones que participaban en dicho intercambio.

Dominique Goncalvès resalta dos temas en su estudio sobre el Consulado de La Habana en los años de 1795 a 1807, que se basa esencialmente en la revisión de las actas de sesión de su Junta Económica y de Gobierno: la composición de la Junta y las relaciones que mantuvo durante los doce años estudiados con el rey y sus representantes en la isla. La comparación de cuatro listas con los nombres de los miembros elegidos para la Junta de Fomento demuestra el control ejercido sobre ella por unas cuantas familias de la oligarquía habanera, de las que destacan los Arango, especialmente Francisco Arango y Parreño, quien fue uno de los promotores de la creación del consulado y ejerció la función de "síndico perpetuo" entre 1794 y 1809. Una característica del consulado habanero es también la ocupación paritaria de sus cargos electivos por comerciantes y hacendados cuya relación es calificada por Goncalvès como bastante armónica. El trabajo documenta la posición de fuerza del consulado en las negociaciones con el rey, capitán general, intendente y comandante de Marina, todos interesados en préstamos, donativos y servicios especiales que retribuían mediante amplias concesiones fiscales, comerciales y sociales.

Para el estudio de las instituciones, relaciones de poder y redes sociales en sociedades del antiguo régimen, *Comercio y poder en América colonial* constituye una aportación sugerente; sustentados en un riguroso análisis documental, sus trabajos ayudan a esclarecer la interacción entre Estado y elites, basada en la negociación continua y el beneficio mutuo. Si bien la selección de los casos a tratar es representativa, en un futuro sería interesante someter a las instituciones faltantes a un nuevo examen, tomando en cuenta los enfoques que proponen los coordinadores de esta obra.

*Johanna von Grafenstein Gareis*  
Instituto Mora