

liberales, y así evitar lo que el filósofo y economista italiano Luigi Einaudi consideraba como liberismo durante la primera mitad del siglo XX; es decir, un liberalismo irresponsable sustentado sólo en principios económicos de corto plazo, dejando de lado tanto el pensamiento político como filosófico. Historia similar que Carlos Marichal nos cuenta con un renovado y sólido argumento en torno a las crisis financieras globales.

*Carlos Riojas López*

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SAN LUIS POTOSÍ  
CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS LAGOS-UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA  
<riojas.carlos@gmail.com>

Antonio Ibarra y Guillermina del Valle Pavón (coords.), *Redes sociales e instituciones comerciales en el imperio español: siglos XVII a XIX*, Instituto Mora/Facultad de Economía-UNAM, México, 2007, 340 pp.

Este volumen, producto del proyecto De Sevilla a Manila. Redes Sociales y Corporaciones Comerciales en el Mundo Iberoamericano. Siglos XVI-XIX, coordinado por Antonio Ibarra y Guillermina del Valle Pavón, quienes convocaron a investigadores de Europa y América entre 2004 y 2006, reúne once ensayos cuyo común denominador es la utilización del concepto de red social y/o la metodología de reconstrucción de redes sociales para abordar la densa malla de relaciones interpersonales que sostenían las corporaciones e instituciones comerciales y los circuitos mercantiles en España y sus colonias americanas y asiáticas.

Entre los aportes que se reconocen al análisis de redes sociales como herramienta adaptada y aplicada al estudio de las sociedades de antiguo régimen, el principal es la recuperación del individuo como actor social y como punto de partida para reconstruir estructuras de relaciones posibles de ser analizadas en distintas escalas –desde el entorno familiar y local hasta la dimensión imperial– o incluso en un juego de escalas. Así, el análisis de redes es presentado como una alternativa para superar la definición apriorística de los grupos que son objeto de análisis (comúnmente los grupos de actividad y socioprofesionales, pero también los estamentos y corporaciones) al sustituirla por una más sensible a las categorías, comportamientos y principios de vinculación de los propios actores.

Aun con las limitaciones que impone la disponibilidad de fuentes documentales para la reconstrucción de redes completas en el pasado y los recaudos que merece una metodología que produce un corte sincrónico en una estructura dada de relaciones, se concede a este enfoque la posibi-

lidad de expresar, al menos en cierto grado, la complejidad y versatilidad de las relaciones sociales.

Esos aportes y alcances del análisis de redes sociales están presentes en el volumen coordinado por Ibarra y Valle Pavón. El mismo reúne contribuciones de carácter monográfico, con objetivos precisos, si bien contextualizadas en procesos y problemas más generales, centradas en su mayoría en el virreinato novohispano y sus conexiones atlánticas y pacíficas, aunque también se incorporan trabajos referidos a otros espacios coloniales o vinculados a la metrópoli española, como el rioplatense y el mediterráneo.

Lo primero a destacar de esta compilación es que logra eludir el principal riesgo que enfrenta el análisis de redes sociales en el campo de los estudios históricos: el de reducirse a meras descripciones de las redes reconstruidas. Mientras que algunos autores usan la red como una herramienta conceptual y metodológica más o menos formalizada –ya sea recurriendo a matrices de ordenamiento y cuantificación de datos o a biografías individuales y familiares– otros la toman como una metáfora visual, un disparador o un concepto complementario. En cualquier caso, la noción de red está puesta al servicio de problemas y abordajes más amplios, interesados en última instancia por el funcionamiento del comercio, las instituciones y los actores comerciales en el imperio español.

Los ensayos de Pieper y Lesiak, García de León, Álvarez, Huerta e Ibarra reconstruyen tramos de redes, regionales y transoceánicas, logrando a veces unir varios de esos segmentos. Renate Pieper y Philipp Lesiak se ubican a principios de la década de 1620 para examinar las conexiones suprarregionales de la comunidad mercantil sevillana y, en particular, el desempeño de los comisarios del azogue que fungieron como apoderados del asiento de azogue de la corona en Idria. Desde este punto de entrada vuelven sobre el problema de los efectos del comercio americano en Europa, al mostrar que el suministro de mercurio a la minería americana intensificó los intercambios entre la red de comerciantes domiciliados en Sevilla dedicados a los tratos transatlánticos y la de comerciantes del Mediterráneo central vinculados con áreas del norte de Europa.

Antonio García de León examina el despliegue y extinción de la red de comerciantes judeoportugueses en Veracruz durante la efímera unión de las coronas de España y Portugal (1580-1640). Estos mercaderes vinculados a Lisboa unieron territorios tan distantes entre sí como las Antillas, Europa, África y las rutas del Pacífico, a la vez que fueron insertándose en las estructuras comerciales, financieras y de poder del virreinato novohispano. La separación de las coronas y la consecuente expulsión de los judeoportugueses de las colonias españolas precipitaron la rearticulación de esta red en otros espacios y su entrada en la órbita de los centros emergentes del capitalismo

comercial en el norte de Europa. Aquí, como en otras contribuciones del volumen, una red mercantil resulta un punto de observación de la política metropolitana y de los procesos económicos globales.

María Teresa Huerta comienza su estudio a mediados del siglo XVII, justamente en el momento de reemplazo de los lusitanos conversos en el norte de Nueva España por otra red de mercaderes de plata, que aseguró la continuidad de la producción minera mediante la inversión en ese sector y el suministro de azogue. Los comerciantes de esta red, principalmente grupos de parientes vizcaínos y montañeses, se integraron en un circuito de poder mayor que los vinculaba con la Real Hacienda, la Casa de la Moneda y el consulado de México, lo que les permitió ejercer un fuerte control sobre el negocio de la plata y ramificar vínculos con los poderes regionales.

Luis Alonso Álvarez focaliza las interacciones de las tres redes que sostuvieron el comercio legal del Pacífico: la red del galeón que nucleaba a los cargadores de Manila, la red interna que aseguraba los insumos necesarios para el funcionamiento del galeón, dominada por los alcaldes mayores y corregidores, y la red continental integrada por los mercaderes chinos residentes en Manila que desarrollaban el tráfico con el continente asiático, todas ellas articuladas por la figura del gobernador general. Este esquema fue desmantelado por los Borbones, quienes prácticamente liquidaron esas tres redes –no sin enfrentar una vigorosa oposición de los grupos locales perjudicados–, promovieron el comercio directo de las Filipinas con Cádiz y Veracruz y el desarrollo de la economía agraria comercial en el archipiélago, llevado adelante por los colonos mestizos de chino que se afirmaron como grupo en ascenso.

Antonio Ibarra estudia el grupo de comerciantes de Guadalajara que pasó a integrar el consulado local creado en 1791. La noción de red en este trabajo se aplica en tres planos: la estructura y estratificación de ese grupo; su red de negocios con el puerto de Veracruz, la ciudad de México y otras regiones; el lugar y función de Guadalajara en la geografía de circuitos mercantiles novohispanos. Desde esta aproximación, el autor reexamina el papel de las corporaciones mercantiles y advierte que si bien la creación de estos consulados provinciales generó pujas corporativas con el consulado de México, estas influyeron, pero no se trasladaron de manera automática al desenvolvimiento de los negocios dentro de las redes de mercaderes constituidas a partir de tratos comerciales y financieros basados en la confianza mutua y asentados sobre una determinada estructura del mercado. Esto lleva a flexibilizar la idea de los consulados como cuerpos cerrados y de privilegio que actuaban en franca oposición, sugiriendo en cambio que las redes pudieron ser sostén de las corporaciones de antiguo régimen.

Un segundo conjunto de ensayos, integrado por las contribuciones de Suárez Argüello, Valle Pavón, Gavira Márquez y Alcántara López, toma como punto de partida un individuo o familia involucrados en el comercio, para reconstruir su trayectoria y sus redes de relaciones a escala social y territorial más amplia.

Guillermina del Valle Pavón vuelve sobre la importancia de las redes de parentesco y paisanaje en la estructuración de empresas mercantiles, siguiendo la trayectoria de un mercader de origen peninsular que llegó a construir un emporio pulquero en Nueva España a mediados del siglo XVIII. Este personaje se encaramó sobre sus alianzas matrimoniales para consolidar y expandir sus negocios y fue tejiendo vinculaciones con altos comerciantes y funcionarios virreinales a medida que amasaba su fortuna, lo que contribuyó a poner a su alcance los medios para adquirir títulos de nobleza y fundar un mayorazgo. Una vez más, la biografía individual y familiar resulta un instrumento sensible para apreciar cómo el interés económico y la racionalidad simbólica operante en la búsqueda de estatus y prestigio social difícilmente pueden disociarse en el análisis de las empresas de las familias de elite.

Clara Suárez Argüello aborda los negocios de una destacada figura del ramo del transporte de carga en Nueva España en la segunda mitad del siglo XVIII para subrayar la importancia de la reputación y la confianza en el haz de relaciones que tejió con los funcionarios regios, los comerciantes y los arrieros que conformaban su clientela y fuerza de trabajo. Al examinar las razones que llevaron a la quiebra del negocio, la autora recuerda la importancia de estudiar no sólo las empresas exitosas para comprender el funcionamiento de los grupos comerciales, sino también la historia de sus fracasos.

María Concepción Gavira Márquez indaga a partir de un estudio de caso las redes étnicas y familiares de los jóvenes hidalgos del valle del Soba (Cantabria) emigrados a América en las décadas finales del siglo XVIII, sus estrategias de ascenso social y de conservación del patrimonio, del prestigio y de la pureza de sangre. Usando la correspondencia entre estos jóvenes y sus tutores en la península, la autora examina una faceta menos conocida de los comerciantes: su formación en el oficio, considerando en el caso de estos hidalgos montañeses el lugar singular que ocuparon en ella la ética del trabajo y la observancia de la religión.

Álvaro Alcántara López reconstruye las actividades económicas de una corporación familiar que fungieron de plataforma para su inserción en el gobierno de la región de Acayucan en la segunda mitad del siglo XVIII. A escala regional, vuelve sobre una idea recurrente en distintos ensayos: la tolerancia de los funcionarios regios hacia grupos de poder local

que suplían funciones que la corona no estaba en condiciones de cumplir. Respecto a la corporación familiar y sus redes, el seguimiento de las trayectorias y estrategias individuales le permite afirmar que la reproducción familiar no siempre se explica como resultado de estrategias colectivas deliberadas, sino que pudo ser también un resultado no previsto de las ambiciones individuales. Subraya así los componentes de incertidumbre, conflicto y competencia en el interior de las redes familiares, que solían emerger o agudizarse en las coyunturas de recambio generacional.

Un tercer grupo representado por los trabajos de Kraselsky y Barney, se ocupa de la creación de instituciones comerciales de carácter corporativo y su relación con la corona y sus funcionarios coloniales en el contexto reformista de fines del siglo XVIII. Javier Kraselsky se centra en una institución semiinformal: las Juntas de comercio que funcionaron en Buenos Aires entre 1779 y 1794. Partiendo de la hipótesis de que los Borbones buscaron una centralización corporativa, su investigación pone el énfasis en el reverso de este proceso: la agencia de los grupos de comerciantes que crearon ámbitos permanentes de representación, negociación y resolución de conflictos, como lo fueron las Juntas. El examen de esta institución le permite revisar desde una óptica distinta cómo estos comerciantes negociaron la creación del consulado y los términos de la renovación del pacto con la corona, que incluyó obligaciones mutuas pero también privilegios que permitieron a estos mercaderes fortalecer su posición en la comunidad mercantil.

Oscar Cruz Barney dirige su atención a la institución de las diputaciones foráneas del Consulado de México desde su creación en 1807 hasta mediados de la primera década independiente. Desde un enfoque más netamente institucional, revisa las correlaciones de fuerza, los conflictos de interés y las pujas entre el consulado y las autoridades virreinales (luego independientes) en torno al nombramiento y atribuciones de estas figuras, que fundamentalmente significaron la extensión de las funciones judiciales del tribunal consular a los puertos y plazas de intensa actividad mercantil alejadas de la ciudad de México. Las corporaciones mercantiles constituyen en este trabajo, como en el de Kraselsky, un punto de observación de la oscilante y siempre tensa convivencia entre poder regio y poderes locales.

Como queda de manifiesto, los ensayos hacen un uso diverso del concepto de red y lo aplican a una variedad de problemas. Su lectura produce al menos dos efectos de conjunto: dar una dimensión, necesariamente incompleta, de la dinámica comercial a escala imperial –lo que posiblemente constituya uno de los principales atractivos de la compilación– y mostrar a las redes como matrices dúctiles, con capacidad de adaptarse, reconfigurarse, desplegarse o replegarse según la coyuntura, aunque con límites derivados de la incapacidad de dirimir disputas internas, de respon-

der a cambios de coyuntura inesperados o a presiones que agudizaron los conflictos y la desconfianza mutua entre sus integrantes.

Como es habitual en esta clase de estudios, en general los autores han elegido casos de redes, negocios e instituciones comerciales que funcionaron eficientemente durante periodos más o menos prolongados, y que lograron adaptarse y sacar provecho tanto de las coyunturas de prosperidad comercial y/u ofensiva del poder regio contra los grupos de poder locales, como de los periodos de decaimiento del comercio legal o de otros sectores de la economía mercantil, escasa capacidad administrativa y necesidades financieras de la corona.

No obstante, dentro de esas historias exitosas, algunos autores recuperan los fracasos, competencias y disputas, finales abruptos y situaciones de fragilidad, contrabalanceando esa imagen de armonía y eficiencia que tiende a producir la reconstrucción de redes cuando no se presta suficiente atención a la dimensión conflictiva de las relaciones sociales y a los proyectos fallidos.

Si los casos exitosos apuntalan la hipótesis de una función cohesiva de los sistemas de relaciones y su significación para la consolidación de instituciones y grupos de poder coloniales –como destacan los coordinadores del volumen en la introducción–, las quiebras, expulsiones y enfrentamientos abiertos vuelven la atención sobre las fuerzas que debieron poner en tensión, más que colaborar en la integración del imperio. Esta otra lectura posible de la dinámica imperial no modifica el mérito de una iniciativa que, partiendo de las redes, logra en términos de conjunto situar el análisis de los comerciantes en la intersección de procesos económicos globales, mercados y circuitos interiores, políticas metropolitanas y autonomía local, y estrategias de acción individual y colectiva. En ese sentido, este volumen puede servir como plataforma para saltar hacia problematizaciones más ambiciosas, manteniendo una línea de historia comparada.

*Sonia Tell*

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA