

Manuel Pérez-García, *Vicarious Consumers. Trans-National Meetings between the West and East in the Mediterranean World (1730-1808)*, Farnham, Ashgate, 2011, 375 pp.

El consumo, en todas sus facetas económicas, sociales y culturales, ejerce hoy en día una creciente fascinación entre los historiadores. Una atención especial está recibiendo el papel de los productos exóticos, llamados muchas veces de forma desafortunada “de lujo”, porque precisamente en el siglo XVIII muchos de ellos dejaron de ser exclusivos de los ricos para convertirse en productos de uso cotidiano en sectores cada vez más amplios de las sociedades europeas. Para dar un ejemplo, basta leer la estimulante obra de Marcello Carmagnani, *Las islas del lujo* (2012).¹ Estamos en los orígenes del consumo de masa.

El presente libro de Manuel Pérez-García se inscribe en esta corriente historiográfica. Busca y analiza los cambios de los patrones de consumo en la región de Murcia, con sus dos centros urbanos en el sureste de España, Murcia y Cartagena, entre 1730-1808. Dentro de la narrativa de la historia económica, la investigación trata de las etapas anteriores a la revolución industrial y, en términos más generales, se sitúa en la transición del antiguo régimen al capitalismo moderno, es decir, en una época clave de la historia occidental. La expansión del comercio, la incipiente industrialización inglesa, la multiplicación de las comunicaciones, el surgimiento de la clase burguesa y las revoluciones atlánticas no sólo cambiaban a Europa, sino que tenían repercusiones globales, ya que formaban la base del predominio del Occidente sobre el resto del mundo que duraría, por lo menos, hasta la segunda guerra mundial. Murcia fue en este despegue europeo una región más bien marginal. Por lo tanto, ¿qué puede aportar su estudio a la comprensión de la evolución hegemónica de Europa, entre los siglos XVIII y XIX?

El punto de partida de *Vicarious Consumers* es la globalización de los patrones de consumo. Creo que hay acuerdo entre los investigadores respecto a que los deseos, aspiraciones y elecciones que rigen el consumo mínimamente desde el siglo XVIII, si no es que desde antes, han sido inspirados por la circulación global de los bienes materiales, de los hombres y de las ideas. Debido a la aparición y apropiación de nuevos productos, los patrones de consumo experimentaban transformaciones duraderas, lo que constituía un reto a muchos valores y tradiciones vigentes en las diferentes sociedades. Murcia era una región muy bien vinculada a las conexiones, intercambios y redes de la temprana globalización y no representaba ninguna excepción. Pérez-García nos muestra cómo, sobre todo a través del

¹ Marcello Carmagnani (2012). *Las islas del lujo. Productos exóticos, nuevos consumos y cultura económica europea, 1650-1800*. México/Madrid: El Colegio de México/Marcial Pons.

comercio con Marsella, Murcia recibió grandes cantidades de cacao, café, textiles y ropas, en gran parte de producción francesa, pero también re-exportaciones de productos de China u otras partes de Asia. Tal situación ya constituye un importante resultado de la investigación, pues pone de manifiesto que el acelerado cambio en el consumo fue un proceso amplio que de ninguna manera se limitó a las partes más modernas (como Inglaterra o los Países Bajos), sino se dio igualmente en regiones como la España mediterránea. También allí los circuitos comerciales alteraban las pautas de la demanda, del consumo, de la cultura material y de la vida cotidiana.

Una vez constatado el cambio, para dar respuestas a sus dos preguntas centrales, el trabajo analiza los mecanismos del cambio, por un lado, y sus consecuencias, por el otro.

Para profundizar en la primera de estas preguntas, Pérez-García examina la teoría del *trickle-down* de Neil McKendrick (que propone que los cambios de consumo primero se dan entre las capas superiores de una sociedad para después difundirse “a gotas”, de arriba hacia abajo, a los demás sectores sociales). Tal vez de forma poco sorprendente, el autor puede mostrar que en Murcia esto no ocurrió así. Pérez-García destaca el papel de los actores socioeconómicos y culturales que promovían el cambio aludido y puede demostrar que eran los comerciantes quienes al distribuir los productos procedentes de todo el mundo impulsaban el nuevo consumo y las modas. Un papel fundamental lo desempeñaban las colonias de extranjeros y sus redes mercantiles, en este caso sobre todo francesas. El autor describe con detalle las redes de los comerciantes franceses centrados en Marsella, pero también asentados en la región misma. Tal vez nada ilustre mejor esta posición dominante que la circunstancia en que los murcianos adquirirían grandes cantidades de cacao a través de Marsella, aunque España tenía el monopolio de la producción que suministraba el mercado global. Pero no controlaba la distribución, ni siquiera en su propio país, así el cacao no llegaba a Murcia desde el País Vasco (a través de la Real Compañía Guipuzcoana que controlaba las exportaciones venezolanas hasta 1785), Cádiz u otro puerto licenciado para comercio con América, sino al parecer el cacao fue acaparado primero por comerciantes extranjeros, marseleses en este caso, para ser reexportado a la costa murciana.

El uso de nuevos productos, y con él los valores, el prestigio y los deseos que portaban, no se difundió en Murcia libremente, tuvo que enfrentar voces adversas que defendían la tradición. Pérez-García da amplio tratamiento a las actitudes y medidas de control del Estado frente a los nuevos patrones de consumo, tanto reales como en los discursos, con que se construían estereotipos peyorativos sobre las modas extranjeras; por lo tanto, parte de los sectores dirigentes de la sociedad española más bien ponían trabas al cambio. El autor interpreta este fenómeno en el doble

contexto de la tensión entre las normas (religiosas y morales) tradicionales y el surgimiento de un nuevo individualismo, por un lado, por el otro entre las modas extranjeras, de la formación de la nación y del Estado nacional y su necesidad de definir lo propio y lo ajeno. Las relaciones de comercio, por su parte, eran plenamente transnacionales. En vez de fomentar la definición de la nación, a través del consumo, establecieron patrones y modas comunes entre regiones distantes y diferentes. Así los comerciantes, que no participaban en la promoción de modas vernáculas, corrían peligro de ser tratados como agentes de la contaminación de la sociedad (tradicional o nacional), sobre todo si eran extranjeros. La conclusión que se debe sacar de todo esto es que el nuevo consumo no penetraba el Mediterráneo español de arriba hacia abajo (*trickle-down*), sino más bien desde un sector intermedio, los comerciantes, y en gran medida desde el extranjero. Esto no debe sorprender demasiado, pues coincide con el surgimiento de la clase burguesa en Europa y su creciente influencia en los gustos comunes. Al mismo tiempo, me parece que se ve realizar una jerarquización a nivel europeo que dio pie a un *trickle-down* desde los nuevos centros hegemónicos de la “modernidad” a las zonas de su periferia.

La segunda pregunta de Pérez-García versa acerca de las consecuencias del cambio del consumo, para lo cual recurre a la teoría de la “revolución industrial” (*industrious revolution*) de Jan de Vries. Este autor sostiene que las nuevas posibilidades de consumo provocaron nuevos deseos y estos una nueva ética de trabajo desarrollado para poder satisfacer esas ambiciones. Sobre todo en el hogar (*household*) todos aportan con su trabajo e ingresos para aumentar el poder de las compras y poder adquirir los nuevos productos cada vez en mayor cantidad. De Vries considera este desarrollo, la *industrious revolution*, como un profundo cambio en el comportamiento, si no en la mentalidad del consumidor, y una precondition crucial de la industrialización.

Lo que la indagación empírica de Pérez-García insinúa es que había en Murcia cambios en el consumo análogos a los que observó Jan de Vries en el noroeste de Europa, pero que no se dio la nueva industrioidad (y tampoco la industrialización). Ya sabíamos que Murcia en la época estudiada tampoco se industrializó. En otras palabras, los cambios del consumo en el Occidente no necesariamente se traducían en una revolución industrial. Las nuevas posibilidades de consumo no producían el cambio de la mentalidad de la gente en Murcia, como tampoco en muchas otras partes del mundo. Pero, ¿por qué no? y ¿por qué en otras tantas sí?

Una respuesta que ofrece el libro sería que en el reino de Murcia la diversificación del consumo se satisfacía exclusivamente por el comercio y no estimuló inversiones en la producción, que hubiera podido absorber el potencial industrial de los consumidores. Es decir, aunque el consumo

crecía la productividad no lo hacía. En términos más concretos, habría que ver con más detalle cómo y en qué medida los cambios en el consumo observados se daban en las clases bajas rurales y urbanas. Desafortunadamente las fuentes disponibles para Pérez-García, sobre todo inventarios de bienes, arrojan mayor luz sobre los grupos más acomodados que sobre los pobres, que no poseían mucho que se hubiera podido inventariar. Esto es una lástima porque fueron las clases trabajadores los verdaderos portadores de la revolución industrial.

En suma, Manuel Pérez-García formula sus hipótesis y presenta sus argumentos con claridad y apoyado con gráficas estadísticas e imágenes. Se esfuerza exitosamente por matizar los resultados, diferenciando entre los distintos mercados de consumo, señalando que las necesidades y dinámicas de mercados de consumo urbanos se distinguen de los rurales. En términos del modo anglosajón de escribir historia, en buena medida hegemónico hoy en día, la investigación es impecable. Plantea dos hipótesis de trabajo (*trickle-down, industriouss revolution*), intenta con habilidad verificarlas para su caso de estudio y, al rechazarlas en parte y matizarlas en otra, puede plantear nuevos resultados. En cierto modo, para mí tal vez esto sea lo único insatisfactorio de la lectura del texto; defiendo una historia más descriptiva pues estoy convencido de que corresponde más a la complejidad del desarrollo de las sociedades humanas. Ahora, como este no es lugar para intentar cambiar un régimen académico hegemónico, y mucho menos si se considera que la gran mayoría de los colegas lo aprueba como justo y productivo, me abstengo de más polémica. Por fin, hay que reseñar una obra dentro del marco de sus objetivos y pretensiones, no lo que hubiera escrito el reseñador al haberse tomado el tiempo al investigar el mismo tema. Y así subrayo que *Vicarious Consumers* es un libro excelente y estimulante. Como todos los buenos libros no sólo echa luces innovadoras sobre su tema, sino también plantea preguntas para la investigación futura. Al mismo tiempo, y a un nivel más general, en cuanto a las observaciones de las prácticas del consumo y de su intento de reglamentación en una sociedad local a raíz de desarrollos transnacionales, el trabajo de Pérez-García viene a ser un sugerente aporte para replantear la relación entre lo global y lo local en las tempranas épocas de la globalización. Queda otra vez manifiesto que los procesos globales (la revolución del consumo) se insertan en los contextos locales o regionales de formas muy diferentes. Una causa produce efectos desiguales en diferentes contextos (una lección que muchos economistas hasta hoy en día parece que no la han aprendido). Esto nos sugiere, en el contexto de la industrialización, regresar a una revaluación de las condiciones locales del desarrollo, por ejemplo de la presencia o falta de estructuras protoindustriales. Para la historia hispanoamericana, donde el consumo ya como consecuencia de

la conquista cambio drásticamente sin que se hubiera dado una *industrial revolution* y donde también la industrialización tardó en llegar, se presenta como urgente aclarar muchos detalles de las condiciones, la evolución y el alcance de este proceso. Para tales investigaciones, el libro de Manuel Pérez-García puede servir como punto de partida y estímulo.

DOI: 10.18232/alhe.v23i2.715

Bernd Hausberger
EL COLEGIO DE MÉXICO
Ciudad de México, México

Jorge Gelman, Enrique Llopis y Carlos Marichal (coords.), *Iberoamérica y España antes de las independencias, 1700-1820: crecimiento, reformas y crisis*, México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora/El Colegio de México, 2015, 543 pp.

Hasta hace poco, se diría que hasta principios de este siglo, el consenso historiográfico acerca del efecto de las reformas borbónicas era, salvo algunas excepciones, negativo (Moutoukias, 1995; Pérez-Herrero, 1992).¹ Las reformas borbónicas no habrían sido nada más (y nada menos) que un intento por preservar lo que quedaba de la corona en América, sujetar las autonomías que se habían generado y mejorar la fuente de recursos fiscales, a la vez que redistribuirlos. El imperio español, pomposa denominación, debía subsistir.

Dicha imagen negativa iba acompañada por la constatación en primera instancia del desbarajuste provocado por la guerra de Independencia, que se habría prolongado hasta los años cincuenta, en lo que Tulio Halperín Donghi (1985)² denominó el hiato posrevolucionario, confirmado a su vez por John Coatsworth (1990)³ en su análisis de la economía mexicana. El advenimiento de gobiernos liberales que abrieron las economías americanas y la incorporación plena de la mayoría de los países latinoamericanos a la primera globalización habrían permitido superar ese estancamiento.

¹ Moutoukias, Z. (1995). El crecimiento en una economía colonial de antiguo régimen. reformismo y sector externo en el Río de la Plata (1760-1796). *Archivos do Centro Cultural Calouste Gulbenkian*, 34, 771-813; Pérez Herrero, P. (1992). *Comercio y mercados en América Latina colonial*. Madrid: Editorial MAPFRE.

² Halperín Donghi, T. (1985). *Historia contemporánea de América Latina*. Madrid: Alianza Editorial.

³ Coatsworth, J. (1990). *Los orígenes del atraso. Nueve ensayos de historia económica de México en los siglos XVIII y XIX*. México: Alianza Editorial Mexicana.