

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

Desde hace varios años, el concepto de red ha calado con éxito en la historiografía del comercio en el periodo colonial. Ese enfoque recalca la importancia de los vínculos en el funcionamiento de las empresas comerciales durante el Antiguo Régimen. Las redes se presentan como un factor que permitió a los mercaderes surcar los innumerables obstáculos y peligros que implicaba realizar negocios en las condiciones de la época, especialmente a las empresas que operaban en largas distancias. Este libro coordinado por Guillermina del Valle y Antonio Ibarra es una prueba de los alcances que esa perspectiva puede aportar a dicha temática y a la vez indica hacia dónde se podrían dirigir las futuras investigaciones sobre redes y comercio. Los artículos de la publicación se dividen en dos ejes temáticos. En el primero, están las investigaciones que articulan los circuitos comerciales en distintos espacios de Hispanoamérica con énfasis en la circulación de bienes, la estructura de las rutas y las disputas por su control. En el segundo, los que abordan la operación de los consorcios mercantiles y su funcionamiento interno, un enfoque más próximo a la historia empresarial.

Dentro del primer grupo, hay nuevas miradas a temas en debate de la historia económica. Fernando Jumar y Antonio Ibarra analizan la circulación de un tipo especial de mercancías y la manera como configuraron social y políticamente los espacios que recorrieron. Para Jumar, la amplia circulación de textiles, en especial el lino, en el Virreinato del Río de la Plata entre 1779 y 1783 indica que este tipo de productos no satisfizo únicamente el gusto de las élites hispanoamericanas, pues el volumen de las importaciones y su orientación hacia

espacios periféricos del oeste del virreinato indicarían que era un bien apreciado por diversos sectores sociales. Ibarra llega a conclusiones similares con el estudio de los bienes procedentes de la China en Guadalajara para finales del siglo XVIII. El consumo de sedas, estampados y condimentos provenientes del país asiático excedió al mercado capitalino y se hizo un lugar en otros más regionales como Lagos o Aguascalientes, al punto que compitieron con aquellos provenientes de Europa. Estas dos investigaciones invitan a replantear la relación entre economía y jerarquías sociales en el siglo XVIII a partir del estudio del consumo.

Por su parte, Yovana Celaya, Álvaro Alcántara y Luis Aguirre Montaña abordan las estrategias utilizadas por diferentes grupos de poder durante el siglo XVIII para controlar rutas comerciales y defender sus privilegios frente a las autoridades. Celaya se centra en los mecanismos que emplearon los comerciantes de la ciudad de Puebla para salvaguardar sus intereses frente al poder real. Pese a que no contaron con un tradicional consulado, la Junta de Comercio y las milicias articuladas a ella funcionaron como una alternativa para salvaguardar los intereses de la clase mercantil poblana. Alcántara estudia la disputa de dos grupos por controlar el comercio de la llamada costa de Sotavento en la región sur de la intendencia de Veracruz. Su investigación da cuenta del accionar de las oligarquías veracruzanas por proteger sus intereses ante los comerciantes capitalinos. Así, nos ilustra un panorama complejo con actores que se disputan un espacio comercial a través de redes mercantiles, intermediarios e incluso funcionarios públicos. Aguirre centra la atención en el accionar de la élite comercial de Montevideo y sus efectos sobre la construcción nacional del territorio. Su análisis evidencia la flexibilidad con la que actuaba ese grupo para proteger sus negocios de la influencia bonaerense por el sur y portuguesa por el norte en un contexto en el que se estaban formando los nuevos Estados latinoamericanos.

Viviana Conti y Cristina Mazzeo estudian la articulación y funcionamiento de un espacio comercial con sus respectivos puertos durante las independencias. Conti se pregunta por las razones detrás de la preferencia que tuvo el puerto de Cobija para algunos mercaderes por encima de otros como el de Buenos Aires o Valparaíso, que parecerían ser más rentables. Para la autora, la política arancelaria de dicho puerto sumada a las redes formadas por grupos de migrantes provenientes de la zona de Salta que se asentaron en las zonas aledañas al puerto de Cobija fueron las razones que incentivaron su uso. Mazzeo ofrece un panorama sobre la importancia del puerto de Arica desde finales del siglo XVIII hasta mediados del XIX. Por medio de registros de aduanas, reconstruye tanto la procedencia de los barcos como el destino de las mercaderías descargadas. De esta forma, presenta un puerto que no cesó su actividad ni en momentos de alta inestabilidad política. La locación del puerto de Arica lo convirtió en receptor de mercancías provenientes de Europa a través del estrecho como de los puertos del norte del Perú. Ese flujo alimentó los circuitos que recorrían Arequipa y la Paz, así como los que se dirigían hacia Oruro y Potosí. En ambos casos, se observa que los puertos se articulaban a circuitos comerciales específicos y a determinados grupos económicos, lo que representa un paso adelante hacia la identificación de nombres y apellidos que navegaron en esas rutas.

El segundo grupo de artículos parte del estudio de las redes para entender el funcionamiento de los grupos económicos, organizados en casas comerciales o a partir de familias. En primer lugar, Guillermina del Valle, Karina Mota y María Trujillo enfatizan la importancia de las relaciones de parentesco y el paisanaje en el éxito de las asociaciones comerciales. Del Valle estudia las trayectorias de los mercaderes vascos Juan de Castañiza y Antonio Bassoco en Nueva España durante el siglo XVIII. La autora demuestra que las operaciones comerciales de Castañiza se sostuvieron sobre la base una red de vínculos con otros mercaderes vascos institucionalizados en el Con-

sulado de Comercio y en la Cofradía de Aránzazu. Una vez asegurada la fortuna, buscó una persona dentro del mismo círculo –Bassoco– para que contraiga matrimonio con su hija y ampliar el sistema existente. En una línea similar, Mota resalta la importancia del binomio tío-sobrino como principal estrategia para asegurar la continuidad de los negocios de las familias vascas y montañesas. En el caso de la investigación de Trujillo, las operaciones estaban organizadas en casas comerciales que realizaban negocios con sus pares extranjeros. En el nivel interno, esas casas estaban estructuradas por vínculos de parentesco y compadrazgo al igual que otro tipo de compañías comerciales, lo que les otorgó mayor solidez en sus negocios. Estos artículos muestran que las redes se adaptaron a diversos contextos independientemente del grado de formalidad de las asociaciones comerciales, lo que cuestiona las visiones teleológicas sobre el peso de este atributo en el éxito empresarial.

En segundo lugar, Sergio Serrano e Ilana Quintanar hacen uso de grafos para estudiar la estructura de vínculos que le permiten a un comerciante acceder a un bien preciado y necesario para sus negocios. Serrano, con el uso de manifestaciones de plata como principal fuente, reconstruye la red de comercialización de metales extraídos en San Luis de Potosí para identificar a los dueños de estos productos. Así, señala que un grupo pequeño de mercaderes fueron el destino final de la gran mayoría de barras que salieron de esta área. Cada uno de esos comerciantes contó con un engranaje de mineros, arrieros y funcionarios públicos que garantizaba que las barras llegasen a sus manos, listas para ser empleadas en mercaderías.

Por último, Quintanar estudia el acceso al crédito, específicamente el llamado depósito regular. Según la autora, el aumento de las transacciones comerciales y el declive del estigma moral asociado a los préstamos para finales del siglo XVIII originaron que el censo consignativo, tradicional mecanismo de préstamos, fuese reemplazado por el depósito regular, debido a sus ventajas,

como no necesitar de un bien inmueble como garantía y la menor tasa de interés, entre otros. La red de préstamos demuestra que la pertenencia a ciertas instituciones fue el camino principal para acceder al crédito. La Cofradía de Aránzazu aparece nuevamente como un gestor principal de crédito, pero no fue el único. Otros comerciantes accedieron a préstamos a través de una red de vínculos que los unía con miembros de la oligarquía mexicana. El trabajo de Quintanar tiene el principal mérito de señalar que las redes y espacios institucionalizados se retroalimentan unas a otras. En muchos casos, la pertenencia a uno de esos ámbitos era un punto de partida que lo catapultaba hacia otros espacios, lo que a su vez aumentaba su capital social y la posibilidad de obtener algún beneficio de este.

Con mayor énfasis en algunos casos, el concepto de red está presente en las investigaciones de esta publicación. La idea que conecta los artículos es que los vínculos son una pieza fundamental para la formación de compañías comerciales, el acceso a insumos y el manejo logístico de los bienes, así como el medio para construir la confianza necesaria para entablar negocios. La mayoría de los artículos utiliza una aproximación cualitativa a esas redes a manera de metáfora para reconstruir el entorno social de los personajes estudiados. Así, nos presentan un amplio abanico de nexos, desde vínculos familiares, parentesco político, compadrazgos, paisaje, filiación institucional, etc. El uso de registros notariales favorece ese tipo de enfoques, dada la naturaleza de la fuente de aglomerar contratos de diversa naturaleza. El amplio espectro de vínculos plantea preguntas sobre la amplitud del mismo concepto. ¿Existen vínculos que tengan más peso que otros o que hayan sido más determinantes para el éxito en la Hispanoamérica colonial? ¿Cómo identificarlos en un caso determinado? Como ya han mencionado otros autores,¹

1 Lemercier, Claire (2015). Formal network methods in history: why and how? En Fertig, Georg (Eds). *Social Networks, Political Institutions, and*

¿cómo evitar sobredimensionar la red de un actor si se tiene en cuenta que podría haber una diferencia entre la existencia de un vínculo y el uso consciente del mismo para lograr un objetivo específico?

El uso de una aproximación cuantitativa del análisis de redes sociales es más restringido en el libro. Del total de trabajos, tres autores usan grafos o sociogramas para sus investigaciones. Antonio Ibarra, Ilana Quintanar y Sergio Serrano han construido interesantes representaciones gráficas sobre sus respectivos temas, lo que es una nueva metodología en el estudio del comercio. Los gráficos muestran conglomerados de personas, así como los nodos con mayor cantidad de enlaces. Hubiese sido interesante profundizar un poco más en la explicación de estos grafos y la forma cómo ayudan al investigador a llegar a conclusiones adicionales, que no facilitan otras metodologías.

En suma, este libro compilado por Ibarra y del Valle nos acerca un poco más a la comprensión del funcionamiento de los negocios y circuitos comerciales en la Hispanoamérica colonial. Los artículos demuestran que esta temática se encuentra lejos de estar agotada y puede conjugarse con los nuevos debates historiográficos que han surgido en los últimos años. Asimismo, introduce el análisis de redes sociales en el estudio, aunque su aplicación todavía requiere reflexionar sobre los supuestos de este enfoque y la forma cómo podrían conjugarse con las demás metodologías y con la variabilidad de las fuentes existentes para ese periodo.

484

David Mogrovejo
Pontificia Universidad Católica del Perú

Rural Societies, Brepols (pp. 281-310). <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00521527v2/document>