

tillo; análisis más culturales, como los de Barandica, Azua y Barrón; trabajos enfocados desde la historia marítima y de la navegación, como el de Pinzón, o pensados desde la perspectiva económica, como los de Yuste y Valdés. En fin, una gama de visiones diversas que ofrece un conjunto muy afortunado.

Una observación final y que es en realidad una invitación para proseguir con este tipo de análisis. En fechas recientes han aumentado notablemente los estudios sobre historias conectadas o, si se prefiere, historias globales, mundiales, de ultramar o imperiales (cada uno elegirá la denominación que prefiera según sea el enfoque y el énfasis que ponga en sus análisis); me parece que es una de las corrientes historiográficas en las que hoy en día se están haciendo más avances y esto nos obliga a estar continuamente actualizando nuestras bibliografías y, sobre todo, a abrirnos a la historiografía de otras latitudes y tratar de leer lo más posible sobre otros países. Antes esto en nuestro medio era muy difícil, pero por suerte hoy en día es cada vez más fácil tener acceso a esa historiografía, de modo que es nuestra responsabilidad abrir nuestros espectros de lectura y enseñarles a nuestros alumnos a incursionar sin temor en historias que antes nos parecían tan distantes y ajena y que ahora vemos como necesarias para entender nuestra propia historia.

---

Nikolaus Böttcher, Bernd Hausberger y Antonio Ibarra (coordinadores), *Redes y negocios globales en el mundo ibérico, siglos XVI-XVIII*, Madrid, Iberoamericana / Frankfurt am Main: Vervuert / El Colegio de México, 2011, 311 p.

IVONNE MIJARES RAMÍREZ

Universidad Nacional Autónoma de México / Instituto de Investigaciones Históricas

La presente obra es un producto más del trabajo de un conjunto de historiadores de diferentes especialidades y nacionalidades que, interesados en profundizar en el conocimiento de las redes mercantiles y las relaciones

comerciales en el mundo ibérico de los siglos XVI a XVIII, han conformado una red de investigación que se une bajo la convicción de que justamente el concepto de red constituye un instrumento útil para darle una nueva perspectiva a sus estudios.

Retomando parte de lo que dice Eric Van Young en el comentario final que acompaña a esta antología, podemos decir que cada uno de los nueve artículos que la conforman poseen una alta calidad y está sustentado en una profunda investigación, y que no obstante la variedad de temas abordados, las épocas y espacios estudiados, los enfoques y las metodologías empleadas, en conjunto forman un libro equilibrado y coherente que le permite al lector interesado aprender mucho de la historia del mundo ibérico durante el periodo en el que el Atlántico adquirió su identidad económica, geopolítica y cultural.

En este proceso, que se dio dentro del marco de la política expansionista de países como España, Portugal e Inglaterra, el comercio a larga distancia desempeñó un papel crucial, ya que no sólo contribuyó a interrelacionar diferentes tipos de actividades económicas, de grupos sociales y de espacios geográficos, sino que, como se apunta en la introducción, esta actividad era en realidad la que “daba racionalidad económica a las empresas imperiales”, de forma que los comerciantes se convirtieron en los principales agentes de su expansión y su mantenimiento.

El concepto de red social forma parte de un enfoque de estudio emergente, cuya definición y metodología son actualmente objeto de una amplia discusión dentro de todos los campos de las ciencias sociales; su novedad reside en que a diferencia de los enfoques tradicionales, centrados en el estudio de los atributos de los actores sociales (personas, grupos, instituciones, regiones, etcétera), hace énfasis en el estudio de las relaciones o conexiones que se establecen entre dichos actores con el fin de analizar su interdependencia. Sin embargo, bajo este planteamiento general, el término red puede significar desde una imagen metafórica que permite denotar un conjunto de relaciones entre los miembros de un sistema social hasta un nuevo paradigma de conocimiento –con sus propios principios teóricos, métodos de análisis y líneas de investigación–,

que proporciona una herramienta analítica para reconstruir y representar efectivamente el conjunto de relaciones que se dan en un sistema, sin importar que éste esté conformado por átomos, plantas o personas.

Por ello, los coordinadores del volumen no buscaron establecer una definición única del término red, ni fijar ningún acuerdo sobre el funcionamiento en particular de las redes mercantiles, dando libertad para que cada autor estableciera su propio enfoque, lecturas e interpretaciones, con lo cual consiguieron que el libro permita dar una amplia mirada al complejo fenómeno que fue el comercio a distancia dentro del mundo hispánico a principios de la era moderna. Considerando la variedad de temas, tiempos, lugares, fuentes y metodologías, y la riqueza informativa que de por sí contiene cada uno de los artículos, lo cual es imposible resumir aquí, he optado, para efectos de esta reseña, por presentarlos conforme a su escala de análisis; así, iremos de mayor a menor, hablando en primer término de los artículos que a mi juicio se enfocan al estudio de las grandes redes que se articulan a nivel regiones o países, en segundo término de las que conforman grupos sociales y al final presentaré los que examinan las redes personales o egocéntricas que formaban los individuos. Esto en el entendido de que en todos los artículos se integran de manera implícita o explícita diferentes niveles de análisis y se habla en mayor o menor medida de los factores económicos y sociales, del marco legal y los acontecimientos políticos, así como de los detalles de las relaciones que unen a sus actores y estructuran su red.

Dentro de los artículos que miran el problema desde una óptica muy amplia, en la que se denotan los lazos generales que unían a diversas regiones del mundo, tenemos el estudio que presenta Wolfgang Lenk, titulado “Empire-Building and the Sugar Business in the South Atlantic (1621-1654)”, en el que describe la forma en la que el negocio del azúcar llevó a que los holandeses crearan en el siglo XVII una red que unió a tres continentes: el Brasil y el Caribe donde se producía, Flandes y Holanda que lo distribuía al resto de Europa, donde el consumo iba en aumento, y finalmente también África de donde provenía la mano de obra esclava para las plantaciones; así nos explica cómo fue que las coyunturas polí-

ticas intervinieron para que Portugal perdiera el control de este producto, e Inglaterra y Francia garantizaran su suministro.

Nikolaus Bottcher en su artículo, “Comerciantes británicos y el comercio interior de Cuba, 1762-1808” continúa con el tema del negocio del azúcar y con un nivel similar de análisis, pero en su caso nos explica las circunstancias políticas que permitieron que en el siglo XVIII Cuba dejara de ser un simple puerto de paso entre Cádiz y los puertos americanos para convertirse en un importante centro de producción azucarera interconectado al Atlántico norte con los mercados de Inglaterra y sus colonias americanas primero, y los Estados Unidos después, quienes a cambio le suministraban todo lo que la isla no podía producir, desde cereales hasta esclavos.

Bajo una óptica media, dentro de la que hemos ubicado los artículos que se centran en el estudio de las redes a nivel de agrupaciones de personas que se relacionan con el fin de desarrollar un negocio a larga distancia, escala que contemplan la mayoría de los autores, tenemos el estudio de Montserrat Cachero Vinuesa, “Redes mercantiles en los inicios del comercio atlántico, Sevilla entre Europa y América, 1520-1525”, el cual nos remonta a los primeros años del siglo XVI para analizar las estrategias que sigue un grupo de mercaderes judeoconversos de origen burgalés, asentados en Sevilla, que comercia con géneros de lana y otras manufacturas en distintos puertos de América, destacando que una de las principales funciones que cumplía la red que crearon era la obtención de información confiable sobre los productos y las necesidades de los mercados, pues de ello dependían en buena medida las ganancias que obtuvieran; también encuentra que junto con el interés económico, la red se encuentra vinculada por lazos de parentesco, amistad, origen geográfico y religión, de forma que se traslanan diferentes tipos de relaciones que contribuyen a la cohesión de grupo.

Carlos Álvarez-Nogal, en su artículo “Mercados o redes de mercaderes: el funcionamiento de la feria de Portobelo”, establece el marco institucional que priva en el comercio en el siglo XVII, para tratar de la disyuntiva que se les podía presentar a los mercaderes sevillanos que

comerciaban con la provincia de Tierra Firme de vender sus mercaderías directamente, utilizando el circuito del mercado en la feria de Portobelo, o de utilizar sus redes comerciales y personales, a través de familiares, amigos y paisanos, para llevarlas a vender a la ciudad de Panamá; concluye que ante el contexto de riesgo e incertidumbre que priva en la época los comerciantes optaban por mantener lazos mercantiles estables capaces de sostener un flujo de datos confiables.

Ana Crespo Solana en “Dutch Merchant Networks and the Trade with the Hispanic Port Cities in the Atlantic (1648-1778)”, estudia las estrategias seguidas por una comunidad de negociantes de origen holandés establecida en Cádiz para adaptarse a los vaivenes políticos de los siglos XVII y XVIII y continuar beneficiándose de la red de comercio que tenían con varios puertos de Tierra Firme y el Caribe, en donde intercambiaban plata y cacao por manufacturas fabricadas en el norte de Europa, las cuales adquirían vía los contactos que tenían en Ámsterdam, ciudad que también les servía para distribuir productos agrícolas españoles y americanos. Dichas estrategias, que comprendieron la transportación marítima, las actividades crediticias y financieras y el contrabando, posibilitaron la permanencia de este grupo, el cual era alimentado con nuevas generaciones de inmigrantes holandeses que buscaban beneficiarse también de las concesiones y privilegios que la corona española le otorgaba a esta comunidad por sus servicios.

Leonor Freire Costa y María Manuela Rocha, con su artículo “Merchant Networks and Brazilian Gold: Reappraising Colonial Monopolies”, continúan con el análisis del funcionamiento de las redes comerciales que tendieron diferentes grupos de extranjeros asentados en la península ibérica, pero ahora desde el punto de vista de la comunidad de negociantes ingleses que comenzó a emigrar a Lisboa desde el año de 1640, cuando la corona de Portugal restaura su autonomía y bajo las características de su propio monopolio les otorga concesiones similares a las que tenían holandeses y flamencos en Cádiz. Con ello los ingleses pudieron crear un circuito comercial, cuya mayor fuerza se dio en el siglo XVIII, por el que Portugal, Brasil e Inglaterra quedaron unidos a través del intercambio de

manufacturas por azúcar primero y oro después, todo lo cual era complementado con el contrabando, que realizaban con la anuencia de la corona portuguesa, con la provincia del Río de la Plata, lo que les permitía hacerse también de plata española.

El estudio de Guillermina del Valle Pavón, “Cacao de Guayaquil y apertura comercial. La promoción del comercio de cacao y azúcar a través del Consulado de México”, nos traslada a la Nueva España para dejarnos ver la forma como el grupo del consulado de comerciantes de la capital enfrentó la apertura comercial ordenada por Carlos III, actuando como cuerpo para defender sus privilegios en el Atlántico, al mismo tiempo que varios de sus miembros reorientaban sus inversiones y ampliaban sus redes para aprovechar la libertad de comercio en el Pacífico; dentro de este contexto nos explica que se creó un importante comercio de cacao que aunque sólo enriqueció a puñado de mercaderes citadinos vino a modificar no sólo las relaciones que se tenían con las regiones de Guayaquil, de donde se comenzó a importar la almendra, y con las de Tabasco y Venezuela, que dejaron de ser las principales abastecedoras de la Nueva España, sino también los patrones de consumo de su población al poner en el mercado un chocolate a precio accesible hasta para el estrato indígena de la población; dicho negocio implicó el aprovechamiento de viejas y nuevas redes comerciales y personales, y la participación directa de los mercaderes en la producción –en regiones de los actuales estados de Morelos y Puebla– del azúcar indispensable para la elaboración del producto.

Finalmente, tenemos los artículos cuya perspectiva los lleva a examinar los detalles de la relaciones que forman los individuos que participan en el comercio a larga distancia. Así, dentro de lo que podríamos llamar un punto de vista microhistórico, el artículo de Bernd Hausberger, “Una historia cotidiana de la Carrera de Indias. El viaje del comerciante Tomás Ruiz de Apodaca a Veracruz, 1759-1760”, nos regresa unos años en el tiempo, a cuando aún no se había impuesto del todo la libertad de comercio, y mediante la correspondencia de éste mercader de Cádiz, que hacía regularmente la travesía atlántica a Veracruz en su propio navío, examina los avatares de uno de sus viajes, en el que el navío venía fuera

de la flota por conducir el azogue del rey y en el que el comerciante planeaba vender un cargamento de vinos, aceite y acero, con ayuda de sus contactos en Puebla y en la ciudad de México, y de regreso pasar a Cuba para emplear lo ganado en cargar su nave de azúcar y tabaco. El análisis descubre una amplia red basada en relaciones de parentesco, paisanaje y amistad que en conjunto forman un capital social que el mercader explota para obtener información confiable y facilidades a la hora de hacer trámites burocráticos; que estos vínculos están basados en valores como el honor y la lealtad, pero que la confianza era objeto de permanente negociación y la reciprocidad se daba dentro de un sistema social jerarquizado y asimétrico.

En este mismo tenor sigue el estudio de Clara Elena Suárez Argüello, “Impact and Extent of a Mercantile Bankruptcy in New Spain: the casa de conductas of Pedro de Vértiz in 1802”, al analizar el proceso de bancarrota de una importante casa de transportación de la ciudad de México –dedicada sobre todo al traslado de monedas de plata a los puertos de Veracruz y Acapulco para su envío a España y a las Filipinas, además de estar contratada para el transporte de la plata del rey–, con el fin de identificar las múltiples conexiones económicas y sociales que su dueño, un inmigrante español de origen navarro, había tenido que establecer a lo largo de su vida para poder desarrollar un negocio que a finales del siglo XVIII trasladaba cerca de 20 millones de pesos anuales y contaba con cientos de clientes repartidos en tres continentes y ver el impacto que la quiebra tuvo en sus diferentes relaciones con clientes, empleados, paisanos y familiares.

El libro cierra con un comentario final, en el que Eric Van Young entretiene la información contenidas en los artículos y hace una reflexión crítica sobre su enfoque y conclusiones, con el fin de señalar sus aportaciones y coincidencias, además de presentar algunos cuestionamientos y propuestas con el fin de avanzar en la discusión sobre el análisis de las redes sociales que se formaron del interés por desarrollar el comercio a larga distancia. Sobre ello nos dice que si bien la mayoría de los estudios abordan el tema de manera empírica y que fueron pocos los autores que

se preocuparon por definir de forma explícita los aspectos teóricos y conceptuales de su estudio, se pueden observar ciertas constantes sobre la forma en como se integraban y operaban las redes de comerciantes que desarrollaban negocios globales a principios de los época moderna.

En este sentido, podemos ver que independientemente de que la red se dedicara al comercio de azúcar, cacao, esclavos, manufacturas textiles o metales preciosos, la clave de su éxito radicaba en que por sus canales circulara también información confiable que permitiera a los actores tomar decisiones correctas para sortear los problemas y reducir riesgos que se derivaban no sólo de las grandes distancias, las eventualidades del clima, el poco desarrollo tecnológico, el contrabando y la piratería, sino también de factores como el alto grado de incertidumbre de los mercados, el escaso poder adquisitivo de los compradores y la falta de circulante; todo esto bajo la lógica mercantilista que privaba dentro del marco institucional del estado y favorecía la formación de monopolios y de grupos privilegiados, en detrimento de la libertad de comercio. En este contexto los datos confiables, por ejemplo sobre la demanda del mercado o los precios que podían alcanzar las mercaderías, se convertían en la clave del éxito de la empresa; la necesidad de obtener esta información lleva a que las redes mercantiles se finquen en relaciones de confianza que nacen no sólo del interés económico común de sus miembros, sino de otro tipo de intereses que se podían derivar de los antecedentes familiares, del origen geográfico común, la religión, los valores o la cultura compartida, de forma que las redes mercantiles se integran y entrelazan con otro tipo de redes sociales basadas en relaciones de parentesco, paisanaje, amistad, etcétera. Esta integración la podemos observar en diferentes referencias a historias de vida que revelan patrones de selección y formación de nuevas generaciones de comerciantes, con los que se garantiza la permanencia de la red comercial y la reproducción de los otros valores que cohesionan al grupo.

Existen otras contantes y temas abordados en el libro, entre los que podemos mencionar el asunto del crédito y la liquidez, los vínculos con el estado y otras asociaciones como los consulados, las relaciones jerárquicas, el aspecto de la reciprocidad de las relaciones o la flexibilidad y

capacidad de adaptación que tenían que tener estas redes, sin embargo, considero que con lo dicho hasta aquí basta para que el lector se forme una idea de la riqueza y el interés que presenta este libro y se anime a su lectura.

---

María del Mar Felices de la Fuente, *La nueva nobleza titulada de España y América en el siglo XVIII (1701-1746). Entre el mérito y la venalidad*, Almería, Editorial Universidad de Almería, 2012, 524 p.

JAVIER SANCHIZ RUIZ

Universidad Nacional Autónoma de México / Instituto de Investigaciones Históricas

¿Qué incidencia pudo tener el procedimiento burocrático de solicitud, tramitación y resolución de un título nobiliario sobre la composición social de un nuevo grupo de la aristocracia titulada en el contexto de un cambio dinástico en España y sus reinos de ultramar? Responder esta pregunta crucial lleva a la autora a adentrarnos con su investigación a los espacios por los que circulaban las solicitudes de estas mercedes, conocer los actores sociales que intervenían, los mediadores, las instancias administrativas encargadas de la tramitación y, en relación con todo ello, verificar el grado de control que supuestamente había que tener sobre el origen social de los solicitantes.

Un período en donde la alta nobleza castellana había sufrido, con el cambio de dinastía, un desplazamiento y alejamiento de las funciones políticas que había venido desempeñando, especialmente en los Consejos y en los altos cargos del ejército, y que fue sustituida por una nueva nobleza de servicio que además de obtener importantes empleos de la monarquía fue recompensada con títulos nobiliarios y otras dignidades.

A partir del estudio de 318 títulos nobiliarios que fueron concedidos por Felipe V se presenta una visión renovada de un grupo social situado en la cúspide del estamento nobiliario durante la Edad Moderna. Un