



Reseñas

Xabier Lamikiz Gorostiaga: Trade and Trust in the Eighteenth Century Atlantic World. Spanish Merchants and their Overseas Networks. Woodbridge (Suffolk), The Boydell Press, 2010, 211 págs.

¿Por qué confiaba el mercader en su corresponsal? ¿Y por qué la mayoría de ellos no hizo fraude? Estas son dos de las preguntas que Xabier Lamikiz aborda en su libro sobre el fenómeno de la confianza dentro de las redes de mercaderes en la Edad Moderna. Con eso entra en un área de la Historia que hasta ahora no ha encontrado mucha atención. Por un lado, el concepto de confianza se puede analizar perfectamente en la encrucijada entre la Historia Cultural y la Historia Económica. Los factores culturales están entrando paulatinamente en la investigación económica y producen resultados muy interesantes. Por otro lado, el análisis del comercio a través de enlaces personales, los cuales construyen redes sociales, ha permitido mejorar la percepción de la Historia Económica. Los dos conceptos han llamado mucho la atención últimamente y la combinación de ambos permite a Xabier Lamikiz ver el mundo Atlántico del siglo XVIII desde una perspectiva muy especial, desafiando al mismo tiempo concepciones viejas.

A lo largo de 211 páginas, Lamikiz muestra las razones que permitían el comercio con ultramar en tiempos de inseguridad. Para esto, el autor se sirve de correspondencia mercantil: cuenta con cartas de comerciantes del norte de España y del Perú. Estas cartas, que proveen una enorme diversidad de información sobre el comercio y la vida privada, constituyen la base de la investigación. Lamikiz muestra que uno de los elementos más esenciales para los mercaderes eran sus corresponsales fidedignos en el extranjero. Así, este estudio analiza la formación de redes comerciales a través de las experiencias diarias de confianza y desconfianza y explica cómo éstas influyeron en el grado de participación comercial en diferentes situaciones. En cuanto a su estructura, el libro se divide en tres partes, que se dedican respectivamente a los mercaderes de Bilbao, a los de Cádiz y Perú, y por último, al concepto de confianza.

En la primera parte Lamikiz retrata el comercio marítimo en el País Vasco en el siglo XVIII y la situación peculiar de los extranjeros en Bilbao. El éxito económico de la ciudad y de los bilbaínos, pese a muchas dificultades, es según el autor el resultado de un conjunto de factores que incluían o creaban un alto nivel de confianza. El sistema de huésped (la obligación para los extranjeros de vivir en casa de bilbaínos) fue una de las costumbres que contribuyó decisivamente a la intensificación de las buenas relaciones entre bilbaínos y extranjeros. Además, el fuero vasco y las ordenanzas del consulado de Bilbao aportaron una seguridad jurídica que resultaba muy atractiva para los extranjeros. El reclutamiento de capitanes de barcos y de marineros fue otro factor decisivo en la creación de fidedignas relaciones comerciales para los mercaderes de Bilbao. Hacía falta mucha confianza entre el mercader y el capitán porque el segundo tenía muchas libertades con las cuales podía favorecer o perjudicar el negocio del primero. Los conocimientos y

conexiones del capitán eran importantes para el buen negocio y además representaban un conducto de información entre el comerciante y el mercado.

En la segunda parte Lamikiz aborda el tema del comercio indiano, que desarrolla con más profundidad. La larga distancia y la lenta comunicación entre Europa y América suponían un gran riesgo comercial y por lo tanto era muy importante la creación de lazos de confianza entre ambas costas. En 1739, el sistema de flotas llegó a su fin para el comercio del Perú y se estableció una nueva ruta en torno al cabo de Hornos, por la cual navegaban directamente entre España y el Pacífico «navíos de registro». Como consecuencia, pronto se produjeron cambios en el flujo de mercancías, en el transcurso del comercio y en las comunicaciones. Muchos mercaderes se desesperaban frente a un suministro irregular y a unos precios más variables. De todos modos, la escasez notoria de mercancía en el Perú diminuyó paulatinamente y el relativamente simple comercio al por mayor dio paso a un comercio más sensible, basado en la demanda del mercado colonial. En este nuevo contexto, evaluar correctamente esa demanda constituía un gran desafío. Puesto que el mercado se volvió más refinado, era esencial contar con tasaciones precisas y descripciones detalladas. Por consiguiente, Lamikiz analiza las llamadas notas de efectos aparentes que el agente en las colonias enviaba al mercader en Cádiz, conteniendo detalles sobre la demanda estimada en el mercado. La exactitud de esta información se vuelve aún más importante en la segunda mitad del siglo XVIII, cuando se crean los correos marítimos, lo que dio más peso a los agentes en las colonias y a la confianza entre estos y los mercaderes en Cádiz.

A partir de la estructura de la red de comerciantes, Lamikiz construye un sociograma que muestra el dominio de los mercaderes del norte de España tanto en Cádiz como en Lima. Al éxito de los norteamericanos contribuyen sus conexiones con el exterior, que se basaban en lazos de parentesco, origen, etnia y lengua. Más que la afiliación a un mismo consulado, eran estos factores culturales los que creaban lazos de confianza. Mostrando la cantidad de prohibiciones, el autor subraya también el papel del comercio clandestino. Circunvalar leyes requería fuertes redes informales, un alto grado de confidencialidad y mucha confianza en los socios. Así, a pesar de la competencia continua entre gaditanos y limeños, las relaciones entre ellos no parecen haber sido tan malas como a veces señala la historiografía; más bien al contrario, las cartas indican que tales relaciones eran prolíficas y estaban basadas en un entendimiento mutuo. Centrándose en los extranjeros, Lamikiz señala que hasta mediados del siglo XVIII desempeñaron un papel dominante en el comercio colonial. Sin embargo, el autor no retoma la vieja idea de la decadencia española ni de la superioridad de los extranjeros (protestantes). En cambio, muestra que a partir de la segunda mitad del siglo los españoles lograron más libertades y mayores ganancias. Esto fue debido al cambio estructural del comercio paralelamente con las prohibiciones y expulsiones de extranjeros del imperio. Para los españoles era más fácil crear redes sociales a

través de asociados, familiares y amigos locales, y por medio de esas redes podían «difundir» su buena reputación. Los extranjeros, en cambio, tenían menos contactos y menor acceso a información. Era pues, mucho más difícil para éstos establecer relaciones de confianza a gran escala, lo que, en tiempos de inseguridad, provocó la disminución del volumen de comercio realizado por los extranjeros.

En la tercera parte del libro, Lamikiz recoge los conceptos reputación, familia y amigos para ponerlos en relación con el de confianza. Para esto, el autor se sirve tanto de información comercial (como bancarrotes eminentes) como de detalles de la vida privada (por ejemplo si la situación familiar era estable), las cuales contribuyen a crear impresiones de confianza o bien de desconfianza, especialmente cuando la rapidez de las comunicaciones había aumentado. La confidencialidad era pues una de las características de más importancia entre mercaderes amigos. La reputación de un mercader era sumamente relevante para el establecimiento de relaciones de confianza y los rumores podían tener un poder aplastante.

Xabier Lamikiz nos presenta el viejo tema del comercio trasatlántico español, pero desarrollado desde una nueva perspectiva. Para ello hace uso de ideas de la investigación sobre redes sociales (D. Studnicki-Gizbert, F. Trivellato) y de conceptos socio-culturales (M. Weber, N. Luhmann, F. Fukuyama, C. J. Geertz). No profundiza en estos conceptos, pero los trata de forma suficiente para su investigación. Es una lástima, sin embargo, que no analice las redes con métodos cuantitativos (centralidad, intermediación, etc.), ya que podrían ofrecer un gran potencial de análisis. Lo mismo pasa con el concepto de Historia Atlántica en cuya categoría inserta su trabajo (D. Armitage). A pesar de su pretensión de abordar los distintos tipos de la Historia Atlántica ni siquiera retoma el concepto al final del libro. No obstante, la investigación paralela de los mercaderes

en Cádiz-Lima y en Bilbao es innovadora y aporta nuevo conocimiento sobre el comercio español. Sin embargo, se echan en falta algunas comparaciones entre los dos grupos. A lo largo de todo el libro, Xabier Lamikiz sigue elegantemente su hilo conductor: el concepto de confianza como factor cultural en redes comerciales. El razonamiento es comprensible en la mayoría de los casos y solo raramente se deja distraer por algún asunto secundario. Muy al estilo anglosajón, Lamikiz organiza muy bien las transiciones entre los capítulos, lo que da como resultado una estructura del libro muy atractiva. Solo emplea citas textuales de las fuentes (traducidas) para subrayar puntos esenciales, lo que contribuye a facilitar la lectura del texto; aunque, por otro lado, con esto no deja al lector entrar fácilmente en el mundo de la época estudiada, es decir, no ofrece muchas muestras de la lengua utilizada en las cartas.

En conclusión, el libro de Xabier Lamikiz representa un ensayo innovador en su área. Cumple con las expectativas y coloca muy en el centro del debate a los factores culturales dentro del comercio de la Edad Moderna. No todas las conclusiones sorprenden al lector pero ya iba siendo hora de que alguien las pronunciara. Es una obra que va a ser apreciada tanto por historiadores del mundo Atlántico como de América Latina, y por aquellos que se aproximan a estos temas tanto desde la Historia Económica como desde la Historia Cultural. Puede servir para un primer acercamiento al comercio español, en contra de las viejas teorías de la decadencia, o para economistas que quieran ver la importancia de los factores culturales en la economía.

Eberhard Crailsheim
Universität Hamburg, Hamburgo, Alemania

doi:10.1016/j.ihe.2011.12.003

Yolanda Blasco Martel y Carles Sudrià Triay: *El Banco de Barcelona (1844-1874): Historia de un banco emisor*. Madrid, Lid, 2010, 419 págs.

Los profesores de la Universidad de Barcelona, Yolanda Blasco, doctora en Historia Económica, y Carles Sudrià, doctor en Economía y catedrático de universidad, ambos con dilatada experiencia investigadora en la historia financiera contemporánea, presentan en este libro el estudio histórico del *Banco de Barcelona*, primera entidad bancaria que adoptó la forma de una sociedad anónima en Cataluña y tercera en España. La historiografía ha señalado con profusión la relevancia del banco barcelonés en el sistema financiero catalán durante la primera industrialización de la región y su papel central en la comprensión de la realidad económica catalana contemporánea. Bajo estas premisas, la monografía nos ofrece los resultados de un proceso de investigación minucioso sobre la entidad financiera, que ha contado con la ayuda de Francesc Cabana, autor de la que, hasta ahora, era la única obra dedicada en exclusiva al *Banco de Barcelona*, y de otros investigadores como Pilar Nogués, cuya colaboración previa con la profesora Blasco queda puesta de relieve desde los primeros capítulos. Asimismo, la riqueza de las fuentes empleadas constituye uno de los grandes méritos del libro. La obra se nutre directamente de las 181 cajas de documentos, relativos a la institución barcelonesa, que la doctora Blasco localizó en las dependencias del *Banco Central Hispano* en el transcurso de la elaboración de su tesis doctoral, plasmada en gran medida en el texto.

El libro que ahora publica la editorial Lid recoge solo una parte de esa investigación. En concreto, aquella que se corresponde con

la fase en la que el *Banco de Barcelona* disfrutó del privilegio de emisión, hasta el año 1874. Por tanto, se puede considerar esta obra como el primer volumen de una mucho más amplia, que se completará con la futura publicación de la trayectoria del banco catalán tras la pérdida del citado privilegio. El libro que nos ocupa se ha estructurado de manera rigurosa, y cronológica, en dos partes, que presentan una organización similar. En este sentido, el contenido de cada una de ellas refleja, en primer lugar, los cambios financieros y la coyuntura económica internacional, nacional, regional y local del período correspondiente en el que opera el *Banco de Barcelona*. En segundo lugar, se procede a estudiar en detalle la institución, realizando, entre otras cosas, un análisis financiero de sus políticas de activo y pasivo y de su organización interna. Los autores emplean también criterios de solvencia, liquidez y rentabilidad con el fin de evaluar la gestión del banco. Temporalmente, la primera parte del texto se extiende hasta mediados de la década de 1850, cuando se liberaliza el marco legal de las actividades bancarias. La segunda parte abarca el estudio de la trayectoria del *Banco de Barcelona* desde las leyes de 1856 hasta la promulgación del Decreto Echegaray de 1874. Por último, la obra ofrece un breve epílogo dedicado a la encrucijada en que se encuentra el *Banco de Barcelona* al finalizar el privilegio de emisión.

De este modo, la primera parte se inicia con una visión general del sistema financiero europeo y español del siglo XIX, en la que se introducen de manera breve algunos apuntes sobre las instituciones financieras catalanas del siglo XVIII. A continuación, el texto aborda el proceso de fundación del *Banco de Barcelona* y las circunstancias que lo rodearon. Esta empresa abrió sus puertas en agosto de 1845 y constituyó, en palabras de sus autores, una de las iniciativas más ambiciosas del período, en cuanto a inversión