

Lucia Coppolaro y Francine McKenzie (Eds.). *A Global History of Trade and Conflict since 1500*. London, Palgrave-McMillan, 2013, 252 págs., ISBN: 978-1-137-32682-9.

El problema de los libros con títulos sugerentes y amplio espectro cronológico, que se editan tras algún encuentro o congreso aglutinando a numerosos autores, es que generan grandes expectativas no siempre fáciles de cubrir. La clave suele estar en el apartado introductorio y en el corolario. En este caso, *Francine McKenzie*, una de las 2 editoras de este volumen, ha tratado de integrar hábilmente en el capítulo inicial cada uno de los artículos que se presentan a modo de estudio de caso sobre un tema tan extenso y complejo como es la relación en perspectiva histórica entre el uso de la violencia, en sus múltiples versiones, y la expansión comercial. El hilo conductor que subyace es la gestión de los recursos disponibles y cómo dicha gestión y apropiación ha generado tensiones en el corto y largo plazo. Como se señala en el libro, tanto Adam Smith –«peace is the natural effect of trade» (1776)– como Kant en su *Sobre la paz perpetua* (1795) –«the spirit of commerce, which is incompatible with war, sooner or later gains the upper hand in every state»– entendían que el comercio y la paz iban unidos. No fueron los únicos en ver esta positiva relación. Para Benjamin Constant (1819), «la guerre est antérieure au commerce», puesto que guerra y comercio no son más que 2 medios de alcanzar el mismo fin, poseer lo que se desea; el filósofo francés creía que la generalización del comercio reemplazaría a la guerra y llevaría a la paz entre los hombres. Idea, esta, también recogida en Monstequieu, «il y a du commerce, et que partout où il y a du commerce, il y a des moeurs douces» y que Albert Hirschman englobaría en las tesis del «doux commerce».

Sin embargo, en este volumen lo que se recoge es una visión menos idílica. En este sentido, Hobbes encaja mejor en su creencia como mercantilista de que los intercambios internacionales, desiguales por definición, conllevan cierta violencia. En perspectiva histórica no se entiende comercio sin violencia, y como señala en las conclusiones *Renato Galvão Flôres*, «trade had slid with conflict rather than peace». No es un tema novedoso, ya que existen múltiples trabajos al respecto, pero sí tiene la virtud de poner en valor una línea de investigación en alza vinculada con la nueva Historia Global y el resurgir en las Ciencias Sociales de la problemática relación entre violencia organizada y economía.

Aunque el libro sigue un orden cronológico, bien podrían haberse agrupado los artículos de forma temática. Tres cuestiones interrelacionadas afloran: la expansión europea y el uso de la intimidación como medio para resolver las trabas o desacuerdos comerciales; el impacto en el mercado internacional de las revoluciones y guerras, al reconfigurar la oferta; y la política arancelaria como forma de practicar otro tipo de violencia, coacción o forma de defensa.

De los 9 ejemplos escogidos en este volumen se desprende la idea de que una posición dominante a nivel comercial no se logra solo a través de medidas pacíficas como pueden ser la cooperación o la diplomacia. El afianzamiento de los circuitos comerciales y la fuerza son en no pocas ocasiones indisolubles, especialmente si nos centramos en la expansión europea en Asia, América o África. Para ilustrar los problemas generados durante esta fase *Timothy Brook* pone de manifiesto las difíciles negociaciones con la dinastía Ming que los portugueses tuvieron que confrontar al adentrarse en el Mar de China a comienzos del siglo XVI, a pesar de lograr el uso de Macao como enclave comercial. Los mandatarios Ming coincidían con las monarquías europeas en que el comercio debía llevarse a cabo en régimen de monopolio, al representar una importante fuente de ingresos reales. Sin embargo, *Leonor Freire Costa* señala que el mayor problema de los lusos, una vez logrado bor-

dear el cabo de Buena Esperanza, fue afianzar su posición en el Sudeste Asiático y asegurar la ruta de la pimienta, entre otras, frente a los holandeses, quienes finalmente lograron hacerse con el control de las rutas comerciales en esta región, sobre los portugueses.

Los efectos directos de las guerras sobre la reconfiguración de los intercambios comerciales y la reestructuración de ciertos sectores se pueden ver a través de múltiples ejemplos. Los aquí presentados son las guerras napoleónicas (*José Luís Cardoso*) y el periodo entre ambas guerras mundiales (*Tim Rooth*), en el que la estrategia británica consistió en favorecer los intercambios con sus excolonias y dominios como forma de mitigar la Gran Depresión. El imperialismo británico reinterpretado bajo una mayor integración económica de la Commonwealth perdurará hasta la etapa de posguerra. En estos casos es la política arancelaria la que reconfigura las relaciones comerciales (*Richard Toyne*). Estos ejemplos, para nada pacíficos, se ven en cierta medida contrarrestados por las políticas liberales y la cooperación surgidas tras la Segunda Guerra Mundial, que culminarán en la instauración del GATT (*Lucia Coppolaro y Francine McKenzie*). Sin embargo, antes de que el GATT viese la luz, las rondas de negociaciones para contrarrestar y equilibrar los intereses de cada uno de los integrantes estuvieron revestidas de una enorme conflictividad y tensión, más aún con los países en vías de desarrollo. En este sentido, «conflict was inherent in the pursuit of trading opportunities». Pero toda regla tiene una excepción, y la del GATT era la agricultura, que escapó al juego del libre comercio al solicitar Estados Unidos la dispensa de este sector (*Gregory P. Marchildon*). Esta circunstancia aventuraba la futura política de Nixon. El liderazgo de Estados Unidos entre 1969 y 1974 estuvo supeditado a una política centralizada, de corte nacionalista, que chocaba abiertamente con un teórico bloque capitalista regido bajo el lema de la cooperación multilateral y el libre comercio (*Thomas W. Zeiler*). Los 3 *Nixon Shock* no eran más que la manifestación de una política que trataba de mantener la hegemonía norteamericana en un entorno tremendamente competitivo e inmerso en la Guerra Fría y sus bloques enfrentados entre sí y dentro de ellos.

Aunque la mayoría de los capítulos muestran una pincelada de los efectos directos que afloran de la estrecha relación entre comercio y fuerza, se han procurado también plasmar las consecuencias menos esperadas o colaterales. Es decir, aquellas que han favorecido la entrada de nuevos actores en escena y ofrecido nuevas oportunidades comerciales a terceros países o a nuevos sectores a partir de hechos violentos aislados, como es el caso de Haití (*Steven Topik*), pero que tuvieron un alcance global. Se pueden, así, medir los efectos de la globalización en su fase más temprana a través de la conocida revolución de esclavos de Haití en 1791. Al alterar la oferta de productos como el café y el azúcar, el primer impacto fue un alza en los precios de estos coloniales, pero no menos importante fue el hecho de que se abrió una cuota mayor de mercado para otros países productores. Lo mismo sucedió con el bloqueo continental de Napoleón, que tuvo un doble impacto en otra colonia del continente americano. Las buenas relaciones entre Gran Bretaña y Portugal favorecieron el afianzamiento de nuevas rutas mercantiles y el establecimiento de comerciantes, como la Association of English Merchants Trading to Brazil, que beneficiaron a la economía brasileña al abrir sus puertos en 1808 como reacción a la invasión gala (*José Luís Cardoso*), circunstancia, por otro lado, que sería aprovechada además políticamente al emerger Brasil como nación independiente en 1822.

Existen muchos temas transversales. De hecho, en casi todos los trabajos de este libro subyacen los problemas de logística, especialmente en las fases de conquista de mercados, así como el incremento del gasto en defensa o la necesidad de medios para financiar dicha expansión, así como la protección de las rutas comerciales. Es indudable que abarcar todos los aspectos

tos que están relacionados con la violencia y el comercio no es tarea fácil. Siempre se podría argumentar por qué se dan unos ejemplos y no otros. Sin embargo, reconociendo esta dificultad, se echa en falta un continente, África, y 2 capítulos: uno centrado en la estrechísima vinculación entre tecnología, defensa y comercio, y otro en la hegemonía y transiciones entre las denominadas Pax. Al fin y al cabo, dentro de un imperio se genera una

miniglobalización basada en relaciones de fuerza y vínculos comerciales.

Nadia Fernández de Pinedo
Universidad Autónoma de Madrid, Madrid, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2015.03.003>

Antonio Miguel Bernal Rodríguez, Antonio Florencio Puntas y José Ignacio Martínez Ruiz. Cámara de Comercio de Sevilla, 1886-2011. Instituciones, Economía, Empresas. Sevilla, Fundación Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Sevilla, 262 págs., ISBN: 978-84-615-8887-9.

Aunque este estudio fue promovido por la Cámara de Comercio de Sevilla dentro del programa de actuaciones para celebrar sus 125 años de existencia, no es un mero libro conmemorativo, como consignan los autores en la introducción. Lejos de conformarse con una glosa de los principales hitos institucionales de la Cámara, los responsables del texto, historiadores con una larga trayectoria en la historia económica de Andalucía y española, han construido una sugerente interpretación sobre el papel de dicho organismo en su área de actuación. Para elaborarla no solo han tenido en cuenta la legislación estatal que creó y fue moldeando la estructura y funciones de las cámaras, ni se han centrado en personajes concretos que tuvieron una señalada influencia, sino que, sobre todo, han resaltado las actividades económicas y el conjunto de las iniciativas empresariales que constituyeron el núcleo esencial de la institución. De esta manera, este trabajo es también una síntesis sobre la historia económica de la ciudad en los 2 últimos siglos.

La estructura del libro nos ofrece el aliciente de combinar tanto capítulos de corte cronológico, en los que se analizan los principales periodos de la Cámara, como temáticos, que consideran aspectos importantes que centraron la atención y el trabajo de la institución (el cuerpo social, la industria y el comercio, la fiscalidad, etc.). El excepcional fondo de su archivo, que contiene documentos de las entidades que pueden considerarse como precursoras en periodos anteriores, ha incitado a los autores a resaltar el papel de las organizaciones corporativas de los comerciantes desde el siglo xvi y durante la etapa de apogeo del comercio colonial. Entidades como la Universidad de Cargadores de Indias o Consulado de Comercio (1543-1717), una agrupación privada de comerciantes y navieros relacionados con el comercio exterior que fue asumiendo funciones públicas (en la negociación del comercio colonial y en la administración judicial como tribunal de comercio), son una referencia apropiada a la hora de componer un análisis histórico que abarca varios siglos.

A partir del precedente institucional de la etapa colonial, los autores analizan los cambios promovidos por la emancipación de los territorios americanos, la consolidación del nuevo marco institucional de inspiración liberal y el desarrollo de la incipiente industrialización. Con la entrada en vigor del Código de Comercio de 1829 los consulados de comercio se extinguieron y el Estado recuperó las competencias cedidas con anterioridad, aunque la justicia corporativa continuó subsistiendo en los Tribunales de Comercio hasta 1868. Esta etapa liberal, que confirmó la abolición de los gremios y que consagró la libertad de empresa, representó un periodo de declive para las asociaciones de comerciantes, aunque este fue más acentuado para las que estaban especializadas en el comercio exterior (como las de Sevilla y Cádiz) debido a la vigente política comercial prohibicionista.

Tras el análisis de las anteriores etapas, la parte central del libro se dedica a la trayectoria de la Cámara de Comercio fundada en 1886. El minucioso trabajo de los autores sobre la legislación estatal que promovió la creación de las cámaras, en torno al medio económico de Sevilla y las principales iniciativas empresariales, y sobre las principales actuaciones de la institución en defensa de los intereses de sus asociados, nos permite entender su influencia en aquel periodo de finales del siglo xix marcado por el definitivo fin del imperio colonial, la reacción ante los efectos negativos de la globalización comercial, que cristalizó en un reforzamiento del proteccionismo, y la creciente actividad de los grupos de presión en busca de actuaciones regulatorias que beneficiaran sus intereses específicos.

En ese contexto, no parece extraño que el modelo español de cámaras derivara hacia un tipo de institución mixta público-privada, que implicaba el pago forzoso de la cuota para comerciantes e industriales, aunque las funciones reconocidas por el Estado no superaron el marco del asesoramiento y la defensa de los intereses de sus electores (Ley de Bases de Cámaras de 1911). Los autores resaltan la trayectoria de la Cámara de Comercio de Sevilla en un periodo tan convulso como el del primer tercio del siglo xx, con varios cambios de regímenes políticos, una etapa de expansión económica muy señalada (1912-1923) y la recesión económica de los años treinta. A lo largo de estos años, se destaca su actuación en torno a las principales preocupaciones de sus socios: los transportes; las condiciones de navegabilidad del río y el estado del puerto; la oposición al incremento de la presión fiscal tanto municipal como estatal (el impuesto de utilidades, etc.); la promoción de las exportaciones, sobre todo las procedentes de la industria agroalimentaria, mediante una política amplia de tratados comerciales; las demandas al Gobierno para reducir la extensión de la conflictividad social; las críticas al creciente intervencionismo estatal en los mercados (precios de tasa, restricciones al comercio exterior, control del crédito y del mercado de divisas, etc.); y el fomento del turismo y de las exposiciones comerciales.

Durante la Guerra Civil y los primeros años de la Dictadura, los autores nos muestran la contradicción en la que incurrió la Cámara de Comercio al apoyar a unas autoridades que establecieron un régimen económico marcadamente intervencionista y autárquico, totalmente opuesto a lo que venía defendiendo desde su fundación. Por un lado, su participación en la Causa General; por otro, su desencanto ante el control del comercio exterior y las restricciones para las empresas exportadoras, y su temor ante la amenaza de los sindicatos verticales. No obstante, con la liberalización económica de los sesenta la Cámara pudo insistir con mayor comodidad en la defensa de la libertad de mercado y la apertura económica a los mercados exteriores, y, en concreto, en la necesidad de caminar hacia la integración económica en Europa y la de incrementar las relaciones comerciales con América. En este sentido, resulta de interés su posicionamiento acerca de la necesaria negociación sobre la entrada en la Comunidad Económica Europea, y el proceso de adaptación que debía protagonizar la economía española para lograr una integración adecuada.