

**Sebouh D. ASLANIAN, *From the Indian Ocean to the Mediterranean: The Global Trade Networks of Armenian Merchants from New Julfa*, Berkeley, University of California Press, 2011, 392 pp.**

En este esperado libro, Sebouh Aslanian estudia la red comercial de los armenios de Nueva Julfa (Isfahán, Persia safávida) entre 1605 y 1747. Hace unas cuantas décadas, dos artículos pioneros de Levon Khachikian y Keram Kévonian habían señalado la importancia de esta comunidad mercantil para el comercio euroasiático de la edad moderna (Khachikian, 1975). A partir de entonces, siguiendo el ejemplo de Edmund Herzig y Sushanik Khachikian y más tarde de Ina Baghdiantz McCabe y Bhaswati Bhattacharya, numerosos historiadores han estudiado el tema y los avances han sido muchos. Quedaban todavía por escribir las primeras síntesis. El libro de Sushil Chaudhury y Kéram Kévonian, *Armenians in Asian Trade in the Early Modern Era*, ha presentado recientemente importantes resultados sobre las raíces históricas de esta red mercantil y sobre sus prácticas contables (Chaudhury y Kévonian, 2008). El libro de Sebouh Aslanian, por su lado, tiene como objetivo comprender su organización y su funcionamiento. Fruto de una tesis doctoral presentada en la Universidad de Columbia en 2007 y enriquecida con paciencia hasta 2010, el libro se basa en un conjunto considerable de archivos conservados en tres continentes y escritos en varios idiomas, incluyendo el dialecto armenio de Nueva Julfa, hoy desaparecido. Hay que decir de inmediato que se trata de un gran trabajo de historia global, tanto por la información que aporta como por la finura de sus análisis.

El libro consta de nueve capítulos. El primero muestra el interés del tema y establece los objetivos. Los armenios de Nueva Julfa, un suburbio de Isfahán que contaba 30.000 habitantes en su apogeo, formaron la única red mercantil que operó con éxito tanto en los imperios «de la pólvora» (el otomano, el safávida y el mogol) como en Europa, Rusia y China. Desde esta perspectiva, se trata de una comunidad emblemática entre aquellos grupos que pusieron los primeros cimientos de la globalización y se beneficiaron de ello. La segunda razón que justifica el interés por el tema deriva del hecho de que estos hombres son de los pocos comerciantes asiáticos que han dejado archivos propios. Esta documentación permite observar el funcionamiento de una comunidad dedicada al comercio de larga distancia desde otro punto de vista, es decir, evitando el recurso único a los archivos europeos. Para llevar su trabajo a buen término, Sebouh Aslanian toma prestados conceptos de la sociología económica y analiza con atención las recientes contribuciones de la investigación sobre las redes comercia-

les. El autor señala las limitaciones del concepto de «diáspora mercantil», inventado por Abner Cohen y que se hizo famoso entre los historiadores por el trabajo de Philip Curtin, y que en última instancia es un concepto más descriptivo que analítico. Influidor por la obra de Claude Markovits sobre los comerciantes indios en la provincia de Sindh (Markovits, 2000), nuestro autor prefiere acercarse a su objeto de estudio con el concepto de «sociedad de la circulación», una herramienta que le permite capturar las características de la red y explicar sus resortes internos.

Los capítulos 2 y 8 describen el origen y el final de la red. El autor destaca así la importancia de la tradición. Si la deportación de 1605 desde Julfa, ahora en territorio azerí, constituye el acta de nacimiento de esta comunidad, no explica su éxito. Sebouh Aslanian relata la importancia que tuvo la antigua Julfa en el comercio de la seda persa durante la segunda mitad del siglo XVI. Al mismo tiempo, relativiza el carácter «premeditado» de las consecuencias de la deportación decidida por Shah Abbas I. El autor recupera la importancia de las decisiones políticas, siempre en función de los acontecimientos concretos. Sebouh Aslanian demuestra también que la invasión afgana de 1722 no fue la responsable del fin de la red. Fue bajo el reinado de Nadir Shah, con su política de impuestos excesivos y con el saqueo del invierno de 1746-1747, cuando Nueva Julfa sufrió un colapso y se inició un proceso de reubicación en Rusia y la India. Los capítulos 3 y 4 presentan las colonias y enclaves de la red (en el océano Índico, en el Mediterráneo, Rusia y el Báltico y en el noroeste de Europa). La enorme tarea de recopilación y análisis de archivos de la India, Irán y Europa permite al autor identificar la presencia de estos comerciantes en el mundo y entender la importancia de todo el entramado. No todas las colonias ni todos los enclaves se presentan con el mismo nivel de información, pero el panorama es sólido.

Los capítulos 5, 6 y 7 abordan las características y resortes más importantes de la red. El autor examina en primer lugar el papel del flujo de información a través de un análisis de la correspondencia y el sistema de correo. De este modo, aprovecha las casi 1.700 cartas de comerciantes armenios que terminaron en los depósitos de la British Library. Sebouh Aslanian demuestra que la importancia de estos flujos de información va mucho más allá de la mera esfera comercial. Lo que está en juego con la correspondencia es el mantenimiento de la integridad de la red en su conjunto. Al permitir la transmisión y el intercambio de información, la correspondencia es el hilo que garantiza la unidad del entramado. El capítulo 6 se centra en el papel de la comenda. Unidad funcional básica de la red, este tipo de contrato comercial vinculaba un comerciante-banquero residente en Isfahán con un agente itinerante elegido dentro de la familia, o en el peor de los casos dentro de la comunidad. Sebouh Aslanian muestra que este tipo de asociación era la forma más eficaz para los armenios de Nueva Julfa para impulsar la circulación a larga distancia de personas, bienes y dinero. Como tal, la comenda debe ser considerada la clave del éxito de la red. El capítulo 8 se refiere a la cuestión de la confianza en el comercio a larga distancia. Francesca Trivellato se ha planteado recientemente este mismo problema en el marco de los negocios entre los judíos de Livorno y los hindúes de Goa (Trivellato, 2009). Sebouh Aslanian contribuye al tema poniendo el foco en las relaciones entre los miembros de una misma comunidad mercantil. Con razón, el autor rechaza la idea de la confianza como atributo de

la pertenencia a una misma comunidad. Basándose en los trabajos de la sociología económica estadounidense influenciada por la noción de «capital social» de Bourdieu, el capítulo destaca la importancia de la reputación y de su regulación, tanto en el ámbito de las relaciones informales como en el más institucional (deben leerse con atención al respecto las páginas dedicadas a la asamblea de comerciantes). Sus reflexiones sobre la importancia del flujo de información y de la reputación a través de un estudio de caso, acercan a Sebouh Aslanian a las propuestas de Timothy Guinnane sobre los elementos que garantizan la confianza en los negocios (Guinnane, 2010). La confianza pertenece a la esfera de lo social, de lo jurídico y de lo económico. Se construye a partir de la información sobre el comportamiento de los socios y sobre la capacidad de castigar las prácticas deshonestas.

En el noveno y último capítulo Sebouh Aslanian compara las redes mercantiles y las prácticas comerciales de los armenios de Nueva Julfa con las de los indios de Multán y los judíos sefardíes. Esta conclusión tiene como objetivo analizar los vínculos entre los diferentes tipos de asociación y las características de las tres redes, e identificar así las ventajas y desventajas respectivas en el comercio a larga distancia. A través de este análisis, muy convincente, el autor llega a una conclusión referida a los armenios de Nueva Julfa: la cerrazón relativa de sus prácticas comerciales se constituyó en un obstáculo para su red, un inconveniente que derivaba de la elección de la comenda como forma de asociación privilegiada. Asegurar las transacciones de larga distancia recurriendo únicamente a los miembros de la propia comunidad tenía como contrapartida la falta de oportunidades de expansión y la pérdida de posibilidades de entrar en nuevos mercados ligados al comercio intercultural.

Algunos lectores podrían pensar que existen lagunas en este libro. Así, por ejemplo, no se habla del tipo de mercancías objeto de comercio. La red de Nueva Julfa es famosa por el comercio de seda persa, pero este fue tan solo punto de apoyo para el desarrollo de una actividad mercantil mucho más diversa. Estudiar toda la gama de materias primas y manufacturas con las que trataban estos comerciantes es un trabajo arduo que, además, habría exigido al autor adentrarse previamente en el comercio intercultural y en el problema de los eslabones débiles, caros a Mark Granovetter. Este elemento nos lleva a la segunda crítica que se puede hacer al libro. ¿Cómo gestionaban los armenios de Nueva Julfa sus relaciones comerciales con otros grupos de comerciantes? El objetivo inicial del libro era claro. No se trataba de estudiar las relaciones con los comerciantes de otras comunidades o nacionalidades, sino de ver cómo operaba la red internamente. Muchas investigaciones en curso proporcionarán pronto respuestas a esta pregunta que ha quedado en suspenso. Por último, el único pequeño defecto de este trabajo es consecuencia de su enfoque estructuralista. Dejando de lado las fases de formación y de colapso, la descripción y el análisis de la red sufre en algunos puntos de impermeabilidad a los cambios y a la dinámica históricos. Quizá quepa ver aquí la contrapartida de una sólida conceptualización y, por lo tanto, sería inadecuado criticar al autor, teniendo en cuenta la relevancia de las aportaciones que el libro contiene.

El material gráfico y cartográfico es particularmente útil. Describe la red, ofrece ejemplos de los itinerarios seguidos por los agentes y permite situar sobre el territorio

la correspondencia de algunos comerciantes El índice es incompleto, pero suficiente para orientarse en este espacio comercial tan dilatado. Más allá del amplio alcance del trabajo realizado por Sebouh Aslanian y de la alta calidad de sus aportaciones, cabe destacar las desafiantes preguntas y perspectivas de investigación que este libro deja abiertas para aquellos que están interesados en las redes mercantiles, en la globalización durante la edad moderna y en la historia global en general.

OLIVIER RAVEUX

CNRS (UMR TELEMME, Aix-Marseille Université)

## REFERENCIAS

- CHAUDHURY, Sushil, y KÉVONIAN, Kéram (2008), *Armenians in Asian Trade in the Early Modern Era*, París, Maison des Sciences de l'Homme.
- KÉVONIAN, Kéram (1975), «Marchands arméniens au xvii<sup>e</sup> siècle. À propos d'un livre arménien publié à Amsterdam en 1699», *Cahiers du Monde Russe et Soviétique*, xvi/2, pp. 99-244.
- KHACHIKIAN, Levon (1966), «The Ledger of the Merchant Hovahannes Joughayesti», *Journal of the Asiatic Society of Bengal*, 8/3, pp. 153-186.
- MARKOVITS, Claude (2000), *The Global World of Indian Merchants, 1750-1947. Traders of Sind from Bukhara to Panama*, Cambridge.
- TRIVELLATO, F. (2009), *The Familiarity of Strangers. The Sephardic Diaspora, Livorno and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period*, New Haven, Yale University Press.
- GUINNANE, Timothy W. (2010), «Les économistes, le crédit et la confiance», *Genèse*, n.º 79, junio, pp. 6-25.