

El Vínculo y la Posibilidad - Práctica mercantil, construcción de vínculos sociales y factores de riesgo (Santa Fe, siglo XVIII)

Darío Barraera (CONICET , UNR; Argentina)

Griselda Tarragó (CONICET , UNR; Argentina)

1.- Introducción

Desde comienzos de los años 1970s asistimos a una renovación profunda en los estudios históricos. Renovación que puede caracterizarse como pluridireccional y policéntrica. Una de las direcciones surgidas del cambio pos 1968, de las más prolíficas y significativas, se construyó sobre una relectura de las teorías de la acción.¹ Su genealogía es compleja pero, aun así, pueden identificarse algunas fuentes de inspiración indiscutibles: mientras el estructuralismo francés – considerado en sentido amplio– dejaba oír su “canto de cisne”, los estudios históricos mostraban un interés y una sensibilidad creciente frente a la producción de antropólogos y sociólogos estructuralistas.

En una obra particularmente relevante para este proceso vivido por nuestra disciplina, F. X. Guerra planteaba –como estrategia teórica– desplazar el centro de atención del plano descriptivo al vincular²: así, las relaciones sociales básicas y, muy especialmente, el estudio de los vínculos primarios (los de familia y parentesco) más los secundarios (como los de amistad o paisanaje, entre otros) dentro del juego de relaciones sociales, se convirtieron en puntos obligados de estudios históricos referidos a problemas culturales, políticos, económicos o de género.

Sin embargo, aun cuando los beneficios para el conjunto de la producción científica son generosos –en calidad y volumen–, el tema metodológico se encuentra lejos de estar agotado. Una discusión reciente –a propósito de las diferentes vertientes del microanálisis en historia– nos pone sobre la siguiente pista: definir la supremacía del nivel vincular sobre el descriptivo no resuelve más que una primera parte del problema³. Pero allí apenas comienza la segunda, relativa (en lo teórico) al peso específico que se otorga al nivel de las acciones respecto de la estructura social y (en lo metodológico) a la manera en que esta toma de posición teórica se materializa en la elección de los datos, de su disposición y exposición.

2.- El vínculo en el estudio de las sociedades de “Anciène Régime”

Según uno de los autores más recurridos en función de este tema,

"En la sociedad de Antiguo Régimen el vínculo social, *los diversos vínculos sociales, tenían un entidad y, en cuanto tales eran estructuraciones sociales reales*. Dichos vínculos comportaban unas reglas y unas prácticas específicas, vertebraban a gentes en

¹ RUIZ IBÁÑEZ, José Javier y BARRIERA, Darío “Las relaciones sociales reales como sujeto necesario de una historia que se pretenda total”, en Actas del II Congreso Internacional Historia a Debate, Santiago de Compostela, 2000, en prensa.

² GUERRA, François-Xavier *México: del Antiguo Régimen a la Revolución*, 2 Tomos, FCE, México 1988 [*Le Mexique. De l'Ancien Régime à la Révolution*, L'Harmattan, París 1985], 1ª. Reimpresión, México 1995, 453 y 547 pp., trad. de Sergio Fernández Bravo. Aunque la obra fue publicada recién en 1985, los planteos de este trabajo datan de comienzos de los años 1970s.

³ Nos referimos a GRIBAUDI, Maurizio -comp.- *Espaces, Temporalités, Stratifications*, EHESS, París 1998, 346 pp. Cfr. también su “Échelle, pertinence, configuration”, en REVEL, Jacques –éditeur– *Jeux d'échelles. La micro-analyse à l'expérience*. Gallimard-Le Seuil, París 1996, pp. 111 a 139. Un resumen de las polémicas sobre el punto en BARRIERA, Darío “Las ‘babas’ de la microhistoria: del mundo seguro al universo de lo posible”, en *Prohistoria*, III, 3, pp. 177 a 186.

funcionamientos colectivos determinados, de tal modo que una sociedad sí tenía un sistema de relaciones propio o con características propias... El entramado social del Antiguo Régimen era un conjunto muy plural y complejo de cuerpos sociales o comunidades y de vínculos personales y redes sociales”⁴.

Estas sociedades se encontraban organizadas en un orden político plural, caracterizado por poderes plurales y policéntricos. La incorporación de estos cuerpos con régimen propio en el seno de comunidades políticas más amplias dependía en gran parte de las redes de vinculaciones de sus elites, por lo que estas comunidades no eran estáticas, siguiendo quienes las constituían estrategias que permitían la adaptación a contextos cambiantes.

Hombres y mujeres se encontraban adscriptos por vínculos de pertenencia a formaciones colectivas de diversa índole. Eran sociedades centradas en el grupo y no en el individuo, invención de la "modernidad".⁵ La idea de grupo surge por la existencia de nexos permanentes de un tipo particular, con formas propias de autoridad, reglas de funcionamiento internas, lugares y formas de sociabilidad y comportamiento reglados por la costumbre. Pero, desde la sociología, se habla de grupo sobre todo cuando existen *pautas de acción*.⁶

Y aquí encontramos la primera polémica inflexión: si, como se quiere o como resulta más o menos obvio de la antropología del Antiguo Régimen, la definición de estos nexos y cuerpo de reglas no depende de la voluntad de los hombres, ya que resultan del nacimiento en un grupo determinado, tenemos entonces que no existe opción frente a una estructura y modalidades de pertenencia que están fijados previamente por la costumbre o por la ley. ¿Pero dónde se ubica entonces el sustento que permite argumentar el carácter estructurante de las relaciones sociales? ¿Es la adopción de la vía del *intersticio* algo más sólido que una salida de compromiso? Quizás debamos considerar la posibilidad de que el resultado final depende, en gran medida, del punto de vista que se adopte: si concedemos todo el peso a la normativa –incluso a la no escrita– no tendremos otra opción que aceptar el resultado final de una sociedad más o menos inmóvil. Dentro de esta tónica, la consideración de los intersticios o márgenes de acción para las personas, no hace más que ablandar u poco el modelo. Sin embargo, existen otras maneras de abordar el problema de la relación entre actor y sistema y vamos a detenernos sobre una de ellas.

3.- Actores, vínculos y constructivismo.

En efecto, la posición que considera la estructura social como un ente que define vínculos y a cuya cuenta deben acreditarse el grueso de las posibilidades de familias y personas (en clave de constricción) ha recibido ya duras críticas. En un trabajo teóricamente superador, Zacarías Moutoukias ha llamado la atención sobre las consecuencias derivadas de estas posiciones:

“Al poner el acento en los aspectos más ritualizados de las configuraciones en realidad se excluye la observación directa de dichos vínculos, en particular de aquellos que atraviesan las categorías con las cuales los actores piensan la estratificación. Sobre todo se excluyen del

⁴ IMIZCOZ BEUNZA, José María. "Comunidad, red social y elites. Un análisis de la vertebración social en el Antiguo Régimen", en IMIZCOZ BEUNZA, José María (director). *Elites, poder y red social. Las elites del País Vasco y Navarra en la Edad Moderna (Estado de la Cuestión y perspectivas)*. Bilbao, 1996. El resaltado es nuestro.

⁵ GUERRA, François-Xavier. "Hacia una nueva historia política: actores sociales y actores políticos". en ANUARIO del IEHS , IV, pp. 243-264, Tandil, 1989.

⁶ GOFFMAN, Erving *Estigma. La identidad deteriorada*, Amorrortu, Buenos Aires 1970.

análisis los márgenes de libertad e incertidumbre dentro de los cuales los agentes pueden manipular las normas y las representaciones reactualizándolas, tanto en sus prácticas cotidianas como en los conflictos propios a un conjunto social. Además, subestimando el conflicto y la negociación, se presentan como dadas pautas de comportamiento que son el resultado final y forzosamente contingente de tensiones. Es en esos márgenes donde las relaciones de conflicto y cooperación pueden transformar la estructura de las configuraciones”.⁷

Así, relaciones sociales institucionalizadas, tales como la familia y el parentesco, la amistad y el paisanaje, el señorío y la clientela, dejan de ser considerados solamente como “elementos de contexto”. Si admitimos que las *relaciones* tenían un peso decisivo como factor de estructuración, y que son éstas las que constituyen a las redes sociales, nos encaminamos hacia una conceptualización completamente distinta a la anterior: “contexto” y “configuración” son menos marcos de referencia que resultados, menos cortes específicos que constelaciones móviles. La apuesta por el vínculo lleva, como primera medida, a abandonar la sensación de seguridad y tranquilidad epistémica brindada por las estructuras y los contextos estáticos de aquellos años felices. Lo que viene a instalarse en su lugar es la idea de *incertidumbre* y el manejo de la *posibilidad*.

Pero esto no se agota tampoco en la crítica al viejo modelo: incluso, exige plantearse reflexivamente las consecuencias de una postura tal sobre el punto de vista adoptado.

¿Qué sucederá entonces ahora con nuestra propia *actitud* frente a los *comportamientos excepcionales*? Es un lugar común dentro de la historiografía de la familia y de las relaciones políticas del Antiguo Régimen que, tanto los vínculos familiares como los clientelares comportan una alta dosis de lealtad, en el marco de una economía de los favores que indica –bajo la sombra del *honor* como categoría importantísima– que la tendencia general apunta al cumplimiento de los compromisos adquiridos. Pues bien: los casos excepcionales sirven, o bien para confirmar la regla, o bien para reconsiderarla. Y nosotros nos inclinamos por la última opción.

La naturaleza de la *excepción normal* ha sido largamente discutida; sin embargo, no es sobre esta conceptualización que proponemos reconsiderar la regla. Por el contrario, para reconsiderar la norma, resulta imprescindible revisar los materiales sobre los cuales la norma está elaborada. En este sentido, si la norma indica que los *vínculos* son la materia prima de un tipo de relación derivada –la lealtad– lo que se impone es revisar nuestra concepción en lo que a la naturaleza teórica del vínculo se refiere.

Esto se torna particularmente claro si tomamos algunas preguntas realizadas desde lo filosófico. Vínculo y posibilidad pueden considerarse dentro de una relación jerárquica: el vínculo puede ser considerado como el cuadro de posibilidades dentro del cual los acontecimientos se producen. Ahora bien ¿qué significado tiene aceptar este esquema? ¿no se acepta así, simplemente, que los acontecimientos serían de alguna manera previsibles, una vez obtenidos los datos referentes a los vínculos primarios? Introducir la posibilidad como variable en escala temporal (y espacial) implica hacerse cargo de que los vínculos cambian. En este cambio, la posibilidad puede verse modificada por el cambio de los vínculos pero, y esto es lo interesante, pudo haber jugado un rol decisivo en el proceso que llevó a dicho cambio.

⁷ MOUTOUKIAS, Zacarías. "Narración y análisis en la observación de vínculos y dinámicas sociales: el concepto de red personal en la historia social y económica", en BJERG, María y OTERO, Hernán (comp.).

En definitiva, como afirma Mauro Cerutti, la posibilidad "...se construye sin más sobre la base del vínculo, pero no necesariamente es deducible de éste."⁸ En este trabajo, intentaremos mostrar premisa con un estudio de caso, en el marco de las tramas mercantiles rioplatenses de finales del siglo XVIII.

4.- Mercados y circuitos interiores: Río de la Plata, siglos XVII y XVIII

Para el último tercio del siglo XVIII, la ruta que describiera du Biscay un siglo antes, estaba absolutamente consolidada y sus por entonces ya conocidos y previsibles caminos secundarios, conectaban eficazmente puntos más o menos importantes de una red que parecía conducir el flujo de la circulación en dos direcciones principales: de un lado, lo esencial del movimiento regional altoperuano se dirigía a Lima, la sede de operaciones que la Corona había establecido como "oficial" para realizar el tráfico legal ultramarino. Por el otro, el Alto Perú y el Atlántico constituían los extremos de un eje "secundario" pero cuyo volumen va adquiriendo una importancia creciente, no solo en el nivel cuantitativo, sino por su cualidad de integrador de economías regionales distantes y hasta comienzos del siglo XVII poco conectadas entre sí. Desde las clásicas primeras advertencias de Alice Canabrava⁹ a los muy innovadores trabajos de Zacarías Moutoukias, la acumulación de estudios sobre esta suerte de trastienda del Virreinato del Perú durante los siglos XVII y XVIII, ha logrado acuñar una imagen distintiva que, detrás de la opacidad político-administrativa que la metrópoli había reservado para esta región, descubre un movimiento ingente que diseña rutas fijas y otras más o menos permanentes que unen productos y personas a lo largo y a lo ancho de las gobernaciones sureñas del virreinato peruano.¹⁰

El viejo tópico que anudaba los procesos económicos a la cronología del aparato burocrático-administrativo, cuyo recorrido traza una línea más bien contradictoria, ha conocido ya su acta de defunción definitiva con los aportes realizados en este campo por Ceferino Garzón Maceda, Carlos S. Assadourian, Zacarías Moutoukias, Juan Carlos Garavaglia o Enrique Tandeter, entre otros.

Inmigración y redes sociales en la Argentina Moderna, Tandil, IEHS/CEMLA, 1995.

⁸ CERUTTI, Mauro "El mito de la omnisciencia y el ojo del observador", en WATZLAWICK, Paul y KIREG, Peter –comp.– *El ojo del observador. Contribuciones al constructivismo*, Gedisa, Barcelona 1998, pp. 32 y ss. Cfr. también su libro *Il vincolo e la possibilità*, Feltrinelli, Milano 1986.

⁹ CANABRAVA, Alice *O comercio portuário no Rio da Prata, 1580-1640*, Sao Paulo 1944.

¹⁰ En este sentido pensamos fundamentalmente en los trabajos de SEMPAT ASSADOURIAN, Carlos *El sistema de la economía colonial*, Lima 1982 y GARAVAGLIA, Juan Carlos *Mercado interno y Economía Colonial*, México 1982. Como es sabido, ambos estudiosos produjeron los trabajos que constituyen el cimiento más firme en relación a la formación y funcionamiento de un mercado interno colonial; pero mientras que los estudios del primero ponen el acento en una dinámica que se basa en las teorías de Perroux y el rol de Potosí como polo de atracción que provoca un efecto de arrastre sobre las economías del Tucumán –y cuyo principal problema parece ser la subestimación del lado atlántico para el siglo XVII– Garavaglia se ocupó justamente del circuito de la yerba mate, producto de la región paraguaya a partir de cuyo flujo mercantil se traza la parabólica Asunción–Santa Fe–Córdoba–Salta–Potosí. No obstante, tanto este autor como Jorge Gelman –entre otros– sostienen que Buenos Aires no se afirmará de manera definitiva como centro de arrastre hasta finales del siglo XVIII –Cf. con GELMAN, Jorge Daniel *De mercachifle a gran comerciante. Los caminos del ascenso en el Río de la Plata Colonial*, Universidad Internacional de Andalucía, UBA, Sevilla 1996, especialmente p. 19. En cuanto al dinamismo del frente atlántico durante el siglo XVII, el trabajo de MOUTOUKIAS, Zacarías *Contrabando y control colonial*, Buenos Aires 1988, es insoslayable. Al tratarse de investigaciones que perseguían objetivos que permitían prescindir del tema, en ninguna de ellas encontramos una suficiente atención sobre Santa Fe (excepcionalmente quizás el libro de Garavaglia), señalada solamente como llave de paso; esta pequeña brecha que

El corte de 1776 es hoy irrelevante como hito para explicar las conexiones entre el Alto Perú y el Atlántico. Ha pasado de ser considerada un punto fundacional a la de categoría de instancia de sanción de situaciones dadas.¹¹ A partir de finales del siglo XVII se advierte que la bifrontalidad (pacífico/atlántico) y la multidireccionalidad de los flujos mercantiles que atraviesan el esquema del espacio peruano es un proceso en vías de consolidación: el crecimiento de Buenos Aires fue razón y sucedáneo del mismo, donde la emergencia de una “Argentina” litoral hunde sus raíces.¹²

Proceso que no se comprende, sin embargo, fuera de la relación macroeconómica que lo ordena: el predominio del capital mercantil en la organización de esta economía. Como veremos el desenvolvimiento de los mercaderes y comerciantes era un factor estructurante. El mismo, implicó un complicado sistema donde se involucraron no sólo un amplio abanico de rubros y un recorrido desplegado en un circuito que muestra los hilos conductores del flujo mercantil interregional –los caminos del *mercado interno colonial* ya señalados por Garavaglia y Assadourian– sino también un buen número de personas que formaban parte además del universo social más cercano y más vital de actores como Bartolomé Díez de Andino, mercader-estanciero, jefe sedentario de negocios que requería de sujetos más dispuestos al nomadismo.

En efecto, por dentro de estas extensiones aparentemente anónimas, había una *organización*, y es esta organización lo que convierte a la *extensión* en *espacio*.¹³ Esta organización, que responde de algún modo a la integración entre regiones a partir de polos generadores de movimiento y de centros de distribución y de paso, está tramada de una manera absolutamente ajena al anonimato: las relaciones parentales (reales y ficticias), la amistad, el compadrazgo y –para ciertas tareas como el reclutamiento de fleteros, boyeros y peones– el control de las pequeñas clientelas de cada pago, constituyen la argamasa, la sustancia del funcionamiento efectivo y cotidiano del circuito mercantil que integra ese sistema económico colonial del Río de la Plata Paraná arriba y pampa adentro, hasta la cordillera, la puna y las menas argentíferas.

5.- Estudio de un caso: los negocios de un mercader santafesino.

Volvemos sobre una figura ya estudiada en otro trabajo¹⁴, pero esta vez, interesados particularmente en la naturaleza de las relaciones entabladas con uno de aquellos que fueron sus parientes, socios y “partes” de sus negocios. Recordar entonces la caracterización de su perfil es el paso obligado para facilitar la comprensión de los movimientos de generados en torno suyo. Esta arista específica de las actividades del mercader puede proporcionarnos también algunos elementos que permitan discutir o confirmar aspectos de modelos explicativos como los que examinamos más arriba.

dejan los excelentes estudios mencionados consitutyen el punto de partida de una serie de trabajos con los cuales pretendemos hacer una contribución al tema.

¹¹ TANDETER, Enrique; MILLETICH, Vilma y SCHMITT, Roberto “Flujos mercantiles en el Potosí colonial tardío”, *Anuario del IEHS*, 9, Tandil 1994, pp. 97 a 126; MIRA, Guillermo “La minería de Potosí, las élites locales y la crisis del sistema colonial”, en MENEGUS BORNEMANN, Margarita –coordinadora– *Dos décadas de investigación en historia económica comparada en América Latina. Homenaje a Carlos Sempat Assadourian*, El Colegio de México, México 1999, pp. 401-402. MOUTOUKIAS, Zacarías “Comercio y Producción”, en *Nueva Historia de la Nación Argentina*, Planeta, Buenos Aires 1999, pp. 51 y ss.

¹² HALPERIN DONGHI, Tulio *Revolución y Guerra. Formación de una élite dirigente en la Argentina criolla*, edición corregida, SXXI, Buenos Aires 1979.

¹³ HESPANHA, António Manuel *Vísperas del Leviatán*, Madrid 1989, p. 52.

¹⁴ La información acerca de las vinculaciones de este mercader fueron trabajadas en TARRAGÓ, Griselda “Los Díez de Andino...”, cit., especialmente pp. 53 a 65.

Ubicar el recorrido de esta experiencia contribuye a afinar aspectos de aquellas imágenes "nuevas" sobre la economía y las relaciones sociales coloniales en el Río de la Plata que, en los últimos años, han sido matizadas a partir del acceso a la documentación desde una óptica que podríamos denominar como constructivista –configuracional– mostrando los aspectos más cotidianos y concretos de las prácticas de los actores, ubicadas ahora menos como ilustraciones de una categoría cuya lógica les resulta "impuesta" que como los mismos agentes generadores de los circuitos mercantiles rioplatenses durante el siglo XVIII.¹⁵

Bartolomé Díez de Andino pertenece a la tercera generación de una familia andaluza venida al Paraguay hacia 1660. Juan Díez de Andino –su tío abuelo¹⁶– fue gobernador del Paraguay entre 1662 y 1671 y desde 1679 hasta su muerte en 1684. Aunque soltero, trajo consigo a hijos de dos primas suyas que se convirtieron en la clave del funcionamiento de las actividades privadas del funcionario colonial. Vinculado al comercio yerbatero, algunas mandas suyas dejan en muy buena posición a uno de sus sobrinos, Miguel Díez de Andino –padre de Bartolomé– quien se dedica plenamente al comercio yerbatero, ahora desde Santa Fe. El casamiento de Miguel con Petrona Álvarez de la Vega¹⁷ ejemplifica bien el tipo de unión estereotipada entre el comerciante recién llegado y la familia antigua que, sin ofrecer bienes materiales en la dote, le provee del lustre necesario para elevar el rango social, aspecto que –finalmente– no puede alimentarse sólo con las riquezas. Refiriéndose a los mercaderes de Buenos Aires del siglo XVIII, Socolow dimensiona la combinación de los *valores atribuidos* (el apellido, las riquezas heredadas, los títulos) con el peso de la posesión del circulante:

"Era más fácil casarse 'bien', tener asociaciones personales y comerciales prestigiosas y aprovechar las relaciones con el gobierno, si uno tenía un apellido importante. Sin embargo, un desconocido industrial podía, a través del trabajo intenso, la acumulación de capital, el matrimonio y el parentesco y un poco de suerte, abrirse camino en los rangos del respetable grupo medio de los comerciantes."¹⁸

El matrimonio –en nuestra opinión, *las relaciones generadas* a partir suyo– oficiaba sin duda como un medio idóneo para ligar a los individuos y familias en grupos y clanes, promoviendo además la estabilidad geográfica¹⁹, factor alentado desde los comienzos de la colonización por la prescriptiva imperial que, en América, encontró un eco desigual: para los sectores que no habían tenido un éxito inmediato en su intento de *inclusión* dentro de las élites locales, algunas veces, era precisamente la movilidad lo que mantenía encendida la esperanza. Para otros, por el contrario, fue el afianzamiento en determinado sitio lo que posibilitó, a la postre, la inserción dentro de los circuitos más favorecidos. Como puede apreciarse desde temprano²⁰, los intereses de la

¹⁵ En este sentido, la tendencia innovadora tiene su representación más sonada en los trabajos del autor de *Contrabando y control....* Cfr. sobre todo MOUTOUKIAS, Zacarías "Réseaux personnels et autorité coloniale: les négociants de Buenos Aires au XVIII^e siècle", en *Annales E.S.C.*, juillet-octobre 1992, n.4/5, pp. 889-915; "Narración y análisis en la observación de vínculos y dinámicas sociales: el concepto de red personal en la historia social y económica", en BJERG, María y OTERO, Hernán -comp.- *Inmigración y redes sociales en la Argentina moderna*, Tandil 1995, pp. 211 a 241; "Redes sociales, comportamiento empresario y movilidad social en una economía de no mercado (el Río de la Plata en la segunda mitad del siglo XVIII)", en ZEBERIO, Blanca, BJERG, María y OTERO, Hernán *Reproducción social y sistemas de herencia en una perspectiva comparada. Europa y los países nuevos, (siglos XVIII al XX)*, Tandil 1998, pp. 63 a 81.

¹⁶ Información que se deduce del testamento cerrado que Juan redactara hacia los años 1660s. La opinión de algunos genealogistas, al respecto, dista de ser unánime.

¹⁷ TARRAGÓ, Griselda "Los Díez de Andino...", cit., pp. 45 a 49.

¹⁸ SOLOW, Susan *Los mercaderes...*, p. 37.

¹⁹ SOLOW, Susan *Los mercaderes...*, p. 49, 51 y 63.

²⁰ Cfr. para numerosos ejemplos, OTTE, Enrique *Cartas privadas de emigrantes a Indias, 1540-1610*, FCE, México 1996 -primera reimpresión- [1a. Ed. de 1988], 611 pp.

Corona y el de los particulares –en este punto, como en muchos otros– podían coincidir o contraponerse de acuerdo a la coyuntura.

Miguel Díez de Andino se había dedicado básicamente al comercio de yerba y de ganado; no hay referencias documentales que lo sindicuen como propietario de tierras. El "mapa de los créditos", cuyas cifras conformaban el grueso del patrimonio en su inventario de 1718, ya diseñaba el camino que unía el Paraguay con Salta, Jujuy y Potosí –donde se encontraba su deudor más importante.²¹ Una de sus hijas, Josepha, fue dotada con una suma bastante considerable –en total más de 25.000 pesos²²– por su casamiento con Diego Ledesma Valderrama, personaje vinculado estrechamente a los negocios de don Miguel, y que continuará esta relación con su cuñado, Bartolomé. Miguel falleció en 1718 y hacia 1749, de los cinco hijos que había procreado junto a Petronila Álvarez de la Vega, el único que había sobrevivido era Bartolomé. En 1750, lo encontramos volviendo de Buenos Aires *con su carreton, tres carretas y coche con una caja y quatro petacas de ropa y justamente lleva en ellas quinse piasas de bretaña, treinta y sinco Bs. De bayeta de Castilla, pza de sempiterna y dos piasas de listado pa el bestuario de su familia y un saco de frenos y espuelas y [roto] barriles de vino y pa poderlo executar libremente y qe no se le ponga en [...] los guardas de la jurisdiccion*²³. Poco tiempo después, en 1752, está comprando la estancia de Ludueña –al noreste de la ciudad– y desde hace unos cinco años viene manteniendo una correspondencia que muestra que ha comenzado a manejar un movimiento comercial más o menos importante desde Santa Fe, intercambiando en dirección de Buenos Aires, hacia el noreste y el noroeste. Su movilidad, a diferencia de uno de sus operadores, al que analizaremos más adelante, parece haberse reducido a eventuales viajes a la ciudad de Buenos Aires. Desde su sede junto al Paraná, el universo de intercambios de este *mercader sedentario*²⁴ o "jefe sedentario de empresas"²⁵ puede describirse con la imagen de una hélice

²¹ TARRAGÓ, Griselda "Los Díez de Andino...", cit., p. 50.

²² Que, incluso, resulta de un monto importante, aún comparándola las que Cervera consideró como "fastuosas". Cfr. CERVERA, Manuel *Historia...* Vol. II, pp. 129 a 137; también 176.

²³ AHPSF, CDA, Carpeta 10.

²⁴ La distinción entre mercader y comerciante aparece –aunque no muy bien resuelta, como veremos– en trabajo de Susan Socolow: "Las palabras 'mercader' y 'comerciante' se usaban antes como sinónimos para referirse a los comerciantes de larga distancia, y en general se prefería la forma más antigua 'mercader'. Sin embargo, en Buenos Aires hacia 1750 había una clara distinción entre la actividad económica y el status social descriptos por estos dos términos. Un 'comerciante' era '...un individuo... que gira sus negociaciones a los puertos habilitados de la Península, y de América y colonias permitidas; y para las ciudades interiores de este Virreynato, el de Lima, recibiendo sus retornos en plata, frutos, y efectos de sus producciones y manufacturas, comprehendiéndose en su manejo y giro todos los efectos de las fábricas de Europa'. Por contraste, un 'mercader' era 'un individuo... que mantiene tiendas de menudeo de ropas en esta ciudad, y entre ellos hay muchos que giran también por mayor. El comercio por menor abraza todos los géneros comercialbes de Castilla y de la tierra'. Tan esencial como la división entre 'comerciante' y 'mercader' como mayorista versus minorista, era la diferencia entre comercio ultramarino y comercio local." SOLOW, Susan *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio*, De la Flor, Buenos Aires 1991, p. 25. La fuente de referencia es el *Almanaque Mercantil*, Madrid, 1802. A pesar de esto –cfr. también las pp. 33 y 71–, y de ocuparse concretamente de los "grandes comerciantes", Socolow titula su libro apelando a la denominación "antigua", lo que se ajusta más al tratamiento que se les da a los muy grandes comerciantes en la legislación indiana, desde la Casa de Contratación y en las Reales Cédulas expedidas durante el reinado de los Austrias para la atención de los Consulados de Lima y México, donde la relación Consulado/Mercaderes/Casa de Contratación, lexicográficamente, está fuera de toda duda. David Brading, refiriéndose a testimonios que van del último año del siglo XVI hasta el de los viajeros Jorge Juan y Antonio de Ulloa, afirma también que "...por comercio estos observadores entendían la importación de mercancías del otro lado de los océanos, de Sevilla y Manila, y no el intercambio de productos locales." BRADING, David A. *Mineros y Comerciantes en el México Borbónico (1763-1810)*, FCE, México 1975 [1ª. Ed en inglés 1971], p. 135. Así, a pesar de

quieta y poco ortodoxa, cuyas aspas apuntan a Buenos Aires (sur) mendoza y Chile (al oeste), el Alto Perú (hacia el norte) y Asunción (al noreste).

Su padre ya visitaba Buenos Aires con cierta asiduidad, desde finales del siglo XVII, con un movimiento comercial precario pero evidente: gozaba de crédito y, a su muerte, su principal acreedor es un comerciante porteño. Las primeras relaciones estables y más o menos duraderas son las que Bartolomé mantiene con Francisco Pereira de Lucena y Joseph de Ramos²⁶, importantes vecinos y comerciantes que participaron por ejemplo en una representación contra el contrabando hacia 1750.²⁷ Una serie de cuentas con mercaderes y comerciantes porteños están señalando el universo de transacciones por las cuales Bartolomé Diez de Andino se vinculaba con ellos. La mayoría de las cuentas anteriores a 1750 hace mención a cobros de pesos "...por libramientos...", lo cual no brinda realmente demasiada información; pero las composiciones de cuentas con Pérez de Saravia, por ejemplo, hablan de un pago de 1000 pesos de sisa; los otros cobros son por montos menores y parecen estar relacionados básicamente con créditos obtenidos por el envío de sacos con yerba de palos y azúcar²⁸.

Este mercader-estanciero está implicado en una sociedad donde, como señaláramos, la importancia del comercio es estratégica y donde los principales sectores de ella se encuentran vinculados de alguna forma a este registro de la economía. Socialmente, se mantenía en contacto directo con el más importante centro de toma de decisiones que existía en el nivel local: fue capitular durante los años 1745, 1749, 1750 y 1750. Bartolomé lleva adelante la mayor cantidad de actividades que pudo incorporar a su espectro de acción, en lo que puede llamarse una "estrategia de frentes múltiples". Este tipo de planteo de la organización de la economía de la casa combina, de una manera paradójica, la seguridad de lucrar siempre en algún frente con la certeza de estar siempre a expensas de alguna tormenta, por la presencia simultánea en este conjunto de actividades que son siempre lucrativas –como por ejemplo el flete– con otras de más alto riesgo, que ofrecían problemas y pérdidas pero que lo convertían en una referencia en la ciudad y la región, justamente por esta exhibición de capacidades múltiples.

Una de estas capacidades es la de proveer préstamos –adelantos en plata, moneda de la tierra u otros efectos–, combinando la posibilidad económica de soportar las "demoras" con la elasticidad necesaria para "componer" la deuda con un margen de amplitud importante frente a lo que se ofrezca como pago llegado el momento. Esta es la figura del *habilitador*²⁹, un mercader (o comerciante) que capitaliza una multitud de *suplencias* hechas a individuos de variados espacios y niveles, que se constituyen en sus deudores y, eventualmente, en hombres de confianza. Bartolomé Diez de Andino lo era, sin duda, y podemos constatar su destreza en el manejo de este rol en varios ajustes, o arreglos de cuenta en los cuales se evidencia tanto su solvencia en el dispositivo de la suplencia como la particular amplitud de su giro comercial "potencial", en la

esta cierta confusión que atraviesa el trabajo de Susan Socolow, mantendremos en este trabajo la denominación de "mercader [y sedentario]" para Bartolomé Diez de Andino, reservando la de Comerciante para quienes mantienen entonces un contacto más fluído con exportadores peninsulares o de "naciones no autorizadas".

²⁵ La expresión es de SEMPAT ASSADOURIAN, Carlos *El sistema...*, p. 86.

²⁶ AHPSE, CDA, Carpeta 9; III; las cuentas con Lucena abarcan el período que va de marzo de 1746 a marzo de 1748, mientras que el contacto con Ramos comienza en 1752 y parece interrumpirse en 1755.

²⁷ MARILUZ URQUIJO, José María *Bilbao y Buenos Aires. Proyectos diceiochescos de compañías de comenrcio*, Buenos Aires 1981, pp. 155 a 157.

²⁸ AHPSE, CDA, Carpeta 9, III, f. 17 a 22, Cuenta anónima, 1754-55.

medida que acepta géneros de los más diversos³⁰ –que, obviamente, luego enviará, por ejemplo, como efectos "...para pagar a la gente...." en su estancia de la otra banda³¹

La red de operadores, de factores o de agentes, por lo demás, se constituye en el momento de su "uso": es decir, no puede afirmarse que el mercader-sedentario disponía de estos recursos de manera latente y, llegado el momento, los utilizaba, como quien presiona sencillamente sobre un dispositivo que, sensible al tacto, se dispara. Por el contrario, aquí el dispositivo se monta en el mismo momento en que se planea y planifica su utilización, con los consiguientes altos niveles de riesgo que esto implicaba, riesgo que tendía a ser minimizado menos por la existencia de mecanismos jurídicos que aseguraran algún tipo de tranquilidad a quien más arriesgaba que por la existencia de una recíproca necesidad de las partes en el marco de un funcionamiento que excediera lo inmediato: la correcta consecución de uno o dos negocios, el correcto comportamiento del operador "menor" para con el mercader que le permite llevarle sus negocios, constituía una buena plataforma que proveía de seguridad a uno y de una probable continuidad para el otro. Por lo tanto, la "utilización" es mutua: las compañías se formalizaban en tanto había razones convenientes para las partes, razones que muchas veces incluían, por ejemplo, el pago de una deuda anterior o la posibilidad de abandonar un sitio. Por otra parte, la movilidad con punto de residencia suele seguirse de efectos positivos para el volumen de negocios del mercader: Siguiendo a Gelman, "...[la] amplitud del área geográfica no es un dato dado de una vez y para siempre, sino que es parte de la propia evolución en la carrera del comerciante y de la progresiva importancia de sus actividades."³²

6.- Comercio y Factores de Riesgo: ¿rueda de la fortuna o saber especializado?

Desarrollar la actividad mercantil –durante finales de la época colonial– implicaba la consideración de la existencia de algunos factores de riesgo específicos. Uno de ellos –y no el menos importante– estaba ligado al ciclo climático. Como ha señalado Garavaglia, las variaciones estacionales o anuales de la media de precipitaciones, podían ocasionar (por abundancia o escasez) severas modificaciones en el ritmo de la vida económica –y de la vida, sin más– de estas regiones.³³ El Cabildo santafesino era afecto a adoptar medidas de una particular pragmática: en las Actas que van de 1615 a 1780, encontramos asentado no pocas veces, mandas de misas en las cuales la ciudad –como cuerpo– solicita, a su Patrono o al Señor, una intervención directa en los asuntos del clima. No menos graves eran los problemas derivados de las llamadas "pestes": langostas y polvillo afectaban el normal desenvolvimiento de las actividades por temporadas que, en algunas ocasiones, se extendieron por varios años.³⁴ Por su parte, las vasijas en las que se traslada el vino no siempre

²⁹ La figura del habilitador, como mercader que adelanta plata y mercancía a los productores directos, en CONCOLORCORVO, *Lazarillo de ciegos caminantes*, Buenos Aires 1946, pp. 110-111.

³⁰ Tal el caso de los tratos con Juan de Setúbal, entre otros. En 1764, éste arrienda un horno de ladrillos a Juana Maciel en la otra banda; y le ha dado vacas, novillos, terneros, yeguas, mulas, borregas, en parte de pago por 840 pesos y sus réditos, suplidos por Bartolomé tiempo antes. AHPSE, CDA, Carpeta 9, III, f. 26.

³¹ Por ejemplo el detalle del envío a Casafus, el 7 de septiembre de 1748, que se compone de 44 efectos distintos –desde vacas hasta botones forrados– y por cuya cuenta recibe, además, nada menos que diez carretas y una docena de ejes... AHPSE, CDA, Carpeta 9, III.

³² GELMAN, Jorge Daniel *De mercachifle...*, p. 32.

³³ GARAVAGLIA, Juan Carlos *Pastores y labradores de Buenos Aires. Una historia agraria de la campaña bonaerense, 1700-1830*, Buenos Aires, 1999, p. 30. También sus consideraciones en *Mercado interno...* cit., pp. 435 y ss.

³⁴ CERVERA, Manuel *Historia...*, II, p. 143 y ss.; AHPSE, Actas Capitulares.

ofrecen la seguridad necesaria para este producto, tan sensible a la oxidación³⁵, de la misma manera que el trigo y los cueros, entre otros efectos de la tierra, pueden pudrirse o servir de exquisito alimento a las polillas.

El sostenimiento del frente militar contra los indios y la participación de los vecinos de Santa Fe tanto en el aprovisionamiento como en las milicias implicadas por ejemplo en la guerra con Portugal (desde 1754), resultaron factores que incidieron particularmente sobre la comercialización de algunos productos (durante 1766 y 1767 la ciudad estuvo virtualmente sin trigo ni pan).

A no pocos daños se exponía quien ignorara, por ejemplo, el estado de los precios en cada plaza. Las coyunturas de precios locales, como sugieren Gelman y Assadourian, y nosotros mismos hemos comprobado en la correspondencia comercial de Bartolomé Díez de Andino, constituyen un dato elemental en la elaboración de estrategias para minimizar riesgos.³⁶ Gelman, incluso, asegura que es uno de los factores de riesgo más altos. El comerciante se basa justamente en este desconocimiento mutuo de los mercados y en el conocimiento que él puede tener de los mismos gracias a sus corresponsales³⁷. El conocimiento de las coyunturas le permite hacer buenos negocios aunque en algunas oportunidades la circulación de la información no fluyera lo suficientemente rápido como para evitar un traspíe. Esto es particularmente importante para una economía en la cual los precios son estables en el tiempo largo, pero no en el corto.

Para obtener la información en el momento preciso, resultaba necesario estar vinculado con una red de mensajeros que se desplazaran a una velocidad mayor a la de las mercancías.³⁸

Los cobros pendientes que engrosaban el "activo" del testamento de un comerciante, eran –muchas veces– incobrables.³⁹ Un juicio por cobro de pesos, llevado hasta el final y obteniendo en el mejor de los casos sentencia favorable para el acreedor, tampoco garantizaba el cobro de la deuda. Sin embargo, en la venta al fiado no todo es *factor de riesgo*⁴⁰. La cuestión de la venta al fiado está atravesada por la problemática de la relación de fuerzas y una de las pautas que permite tener el máximo de garantías radica en ubicarse dentro de una relación de fuerzas favorable para quien fía, dimensión política correlativa de la desigualdad en los términos del intercambio.⁴¹ Para el análisis económico, la generalización de la venta al fiado puede relacionarse con la escasez "crónica" de moneda en estas regiones. Pero, si una vez más adoptamos la perspectiva de la relación social,

³⁵ Don Carlos Guerrero, –nombre que aparece con cierta frecuencia en las cuentas de Andino y que recibe en el Paraguay unos envíos de vino en botijas provenientes de Mendoza– recibe la recomendación alentándolo a que se deshaga de ellas rápidamente *para que no se pase*, como sucediera con una partida anterior. AHPSF, CDA, Carpeta 9, II, carta a Carlos Guerrero, 8/12/1753.

³⁶ GELMAN, op. cit., p. 138; ASSADOURIAN, Carlos S. "Chile y Tucumán en el siglo XVI, una correspondencia de mercaderes", en *Mercado Interno...*, cit.

³⁷ GELMAN, Jorge Daniel op. cit., p. 42.

³⁸ GELMAN, Jorge Daniel *De mercachifle...*, p. 44; ASSADOURIAN, Carlos S. Op. cit., p. 73.

³⁹ GELMAN, Jorge D. *De mercachifle...*, p. 135.

⁴⁰ En tal caso, es preciso examinar también cuales son los elementos que, en la relación, no son considerados como de riesgo, sin los cuales la misma no existiría, puesto que no hay razones para pensar que los comerciantes realizaran ventas al fiado en el caso de que *todo* fuera riesgo. En el trabajo referido, Gelman conectó esta cuestión con una serie de planteos (tales como la fragilidad de los productores frente al capital mercantil, la consideración de la venta al fiado como expresión de una situación de dominación, y la diferenciación entre venta al fiado y crédito monetario (el fiado permite más que el crédito *imponer* los términos del intercambio).

⁴¹ Idem, p. 83.

más importante que constatar la escasez, "...es ver [...] qué sectores se beneficiaban de esta situación."⁴²

⁴² GELMAN, Jorge Daniel *De mercachifle a gran comerciante. Los caminos del ascenso en el Río de la Plata Colonial*, Universidad Internacional de Andalucía, UBA, Sevilla 1996, p. 14; más sobre el tema, especialmente en pp. 94 a 102.

7.- La construcción de los vínculos próximos como estrategia de previsión.

"Así no es objeto propio del valor el procurar dinero, sino confianza ..."

ARISTÓTELES, *Política*, Libro 1.

"La habilidad mercantil era esencialmente individual, y el éxito de una persona dependía principalmente del grado de confianza que era capaz de inspirar a los demás comerciantes."

BRADING, David *Mineros y Comerciantes...*, p. 145.

Los contactos de Bartolomé Díez de Andino, no eran pocos ni menudos. Sus negocios lo vinculan con importantes comerciantes porteños: Domingo de Basavilbaso, Carlos Wright, Juan de Lezica, Francisco Pereira de Lucena y Joseph de Ramos, se pueden contar como los más notables entre muchos otros⁴³. La razón es el rol de articulación que juega Díez de Andino entre las lejanas economías del Paraguay, el Alto Perú, la región de Cuyo y Buenos Aires. Los tratos indican que tiene operadores por su cuenta en varios puntos estratégicos: en 1753 Domingo de los Ríos le despacha cinco sacos de tabaco desde el Paraguay⁴⁴; en este mismo año, mantiene correspondencia con Don Carlos Guerrero, nombre que también aparece con cierta frecuencia en las cuentas de Andino y que recibe en el Paraguay unos envíos de vino en botijas provenientes de Mendoza; le recomienda se deshaga de ellas rápidamente para *que no se pase*, como sucediera con una partida anterior.⁴⁵ El contacto con el Paraguay requiere de muchos hombres; son más de una docena los nombres que aparecen en tan sólo una década, y las repeticiones no son numerosas, lo que muestra el carácter coyuntural y acotado de cada comisión o negocio. Ramón de Espíndola, otro de sus operadores en tierra paraguaya, le escribe en febrero 1762, anunciándole un envío de casi 100 arrobas de yerba y unas 17 de tabaco, pidiéndole lo supla con efectos de Castilla. "...para surtimiento del conchabo de la xente...."⁴⁶; Vicente Ascona es otro socio ocasional, que opera en la dirección del noroeste: en 1759 se encuentra en la frontera (quizás en Santiago del Estero) esperando un envío de ganado (poco más de mil cabezas) para vender en Salta o Jujuy. Parte de este ganado proviene de las propias estancias de Bartolomé aunque es posible que incorporara a la tropa animales de otros.⁴⁷ También entre 1760 y 1762 –años que parecen señalar el pico más alto de su giro– tiene cuentas con Bartolomé Quiroga, socio de Manuel de Orduña, quienes también operan desde el Paraguay. Esta muestra de intercambios, más la constatación de la percepción de unas tasas de interés por habilitación –usuales pero importantes– que oscilaban entre el 8 y el 11%⁴⁸, parecen configurar un panorama bastante alentador: si el giro es variado e importante, y las relaciones diversificadas –en cuanto a nombres,

⁴³ AHPSE, CDA, Carpeta 9, III, f. 17 a 22, cuenta anónima de 1754-55; acerca de estos comerciantes porteños SOLOW, Susan *Los mercaderes...*, p. 41.

⁴⁴ AHPSE, CDA, Carpeta 9, I, ff. 27-28, Carta de Domingo de los Ríos, 1753.

⁴⁵ AHPSE, CDA, Carpeta 9, II, carta a Carlos Guerrero, 8/12/1753.

⁴⁶ AHPSE, CDA, Carpeta 9, I, carta de Ramón de Espíndola. En cuanto a la referencia al surtimiento a la gente de conchabo, cfr. también GARAVAGLIA, Juan Carlos *Mercado interno...* pp. 312, 330 y 372; también GELMAN, Jorge "Un repartimiento de mercancías en 1788: los sueldos monetarios de las milicias de Corrientes", en *Cuadernos de Historia Regional*, 3, Luján 1985, pp. 3 a 17.

⁴⁷ AHPSE, CDA, Carpeta 9, III, ff. 44 a 53, Cartas y vales de Vicente de Ascona, 1759.

⁴⁸ AHPSE, CDA, Cuentas con Pereira Lucena, Cuentas con Joseph de Ramos.

espacios y rubros— esta “estrategia de frentes múltiples” funcionaría, por sí, como una de las estrategias de disminución del riesgo.

El 25 de noviembre de 1762, días antes de su partida en misión hacia Potosí, Manuel Ferreyra Braga de Couto recibía de Bartolomé Díez de Andino un poder cuya redacción se prestó a no pocos avatares jurídicos a partir de interpretaciones enfrentadas. El único aspecto que no se discutió de este papel fue aquél relacionado con la tarea principal que debía realizar el apoderado: cobrar una partida de yerba adeudada a Díez de Andino por don Francisco de Barúa, entonces residente de Potosí, cuyo monto ascendía a nada menos que 30.000 pesos. Hacia septiembre de 1774, Braga de Couto solicitaba y conseguía por enésima vez originales y copias de las actuaciones a la cura de la Real Audiencia de Chuquisaca durante los últimos doce años, en relación a esta evidentemente dilatada gestión. Si las artimañas y los procedimientos que permitieron tamaña demora son interesantes, no lo son menos algunos aspectos de esta documentación que nos ponen en contacto menos con el orbe de lo judicial que con el de las relaciones personales que estos actores habían construido o intentaban construir y, a través suyo, del mundo “jurídico”, de una cultura que, entre la prescriptiva y lo consuetudinario, constituía el soporte y la materia misma de las prácticas comerciales que intentamos analizar.

Algunas de las cartas escritas por Bartolomé, contienen indicios que permiten caracterizar su relación con Braga de Couto: “...querido primo...”, “...muy amado compadre...”, “...compadre y mui amado sobrino...” son algunos de los encabezamientos más frecuentes que brotan del puño del mercader santafesino durante los meses que van de enero de 1762 al mismo mes del año siguiente.⁴⁹ La relación comercial se confundía, como era muy frecuente, con la familiar: Braga se había desempeñado ya como agente de negocios de Bartolomé Díez de Andino en Asunción del Paraguay y, con seguridad desde 1756, son socios.⁵⁰ Hacia la época en que recibe el poder para viajar al Alto Perú, Braga era propietario del barco con el cual trasladaba mercancías para Díez de Andino —entre otros— desde Asunción a Santa Fe y tenían otros negocios relacionados con el comercio de ganado, que incluían a otro estanciero de la zona.⁵¹

El parentesco se había formalizado cuando, Braga desposara a una sobrina carnal de Juana Maciel, legítima esposa de Bartolomé Díez de Andino⁵²; la joven falleció cuando las hijas del matrimonio eran aún pequeñas. Esto no impidió que Braga continuara realizando sus itinerarios comerciales, ya que —como era por otra parte una cláusula corriente en las compañías— el mismo Bartolomé mantenía a sus hijas, huérfanas de madre, mientras Braga se encuentra ocupado en sus viajes, haciendo negocios.⁵³ El lazo del parentesco político se refuerza entonces a partir de esta

⁴⁹ AGN, Sala IX, 32-9-6, exp. 271, ff. 1, 7 y 8.

⁵⁰ En 1756, lo encontramos enviando una partida de tabaco a Bartolomé AHPSE, CDA, Carpeta 9, III, f. 25 - Razón del tabaco, octubre de 1756;

⁵¹ En 31 de agosto de 1762 recibió unas ovejas por cuenta de Bmé y otras (800) de parte de Domingo de Los Ríos AHPSE, CDA, Carpeta 10, ff. 27-28.

⁵² AHPSE, CDA, Carpeta 11, Cartas y documentos vinculados al conflicto Braga-Barúa. Auto de liquidación de cuentas.

⁵³ Una manutención que no parece ser a título gracioso: Manuel Ferreira ha dejado 132 cabezas de ganado a Bartolomé para costear la manutención de sus hijas... AHPSE, CDA, Carpeta 9, II, f. 9-10, carta a Francisco Roiz de vida, 30/1/1762. Lo mismo parece suceder en el caso analizado por Jorge Gelman: “...una cláusula normal en las compañías era que durante la ausencia del compañero, Belgrano se hacía cargo de la manutención de la

obligación con retribución que se nutre desde una tradición doble: como en otros aspectos, la "cultura" de los comerciantes, sus costumbres, se confunden, retroalimentándose, con la cultura que se deriva de las relaciones familiares –consanguíneas, colaterales o espirituales.

Bartolomé se llama a sí mismo el "tutor" de las hijas de este matrimonio. En una carta suya, aparece claramente de qué manera se identifica y define su vínculo con Braga de Couto, apelando a una figura que no deja duda alguna acerca de la estrechez del vínculo, en lo que podríamos denominar un *compadrazgo en ejercicio pleno*:

"...[soy el] tutor de *dhas sus hijas menores y qe tengo en mi casa como mis propias hijas* por los trabajos en que se hallaba dho su padre en el Paraguay al tiempo que falleció su mujer en mi casa..."⁵⁴

El compadrazgo –relación entre los padres y los padrinos de un niño o niña, parentesco *ritual*– proveía de basamento para una situación de compromiso en donde resultaban esperables –o *moralmente* exigibles– una serie de obligaciones mutuas.⁵⁵ Los actores apelan *voluntariamente* a la formalización de este tipo de vínculos –como hemos visto y señalado, en combinación con otros– con un objetivo que nos lleva nuevamente sobre el punto central de nuestro camino: la "precariedad" del universo de derechos y los altos niveles de riesgo de las empresas comerciales (como también de las políticas) implicaban la imperiosa necesidad de fortalecer, por tantas vías como fuera posible, un conjunto de obligaciones potenciales a recibir y de argumentos para cultivar la lealtad que, en términos semánticos, puede traducirse como *confianza*

Mucho del orden de la previsión –exceptuando el conocimiento del terreno, de los avatares de los mercados locales y el manejo del oficio– pasaba en estas sociedades por detentar un capital relacional basado en la confianza mutua. Paradójicamente, una parte del conocimiento del oficio de mercader –y en buena medida, el éxito que de él podía obtenerse– está estrechamente relacionado con la habilidad demostrada a lo largo del tiempo para edificar este capital relacional de difícil construcción.

Sin embargo, el desempeño de Braga de Couto en la comisión encargada por Bartolomé Díez de Andino, fue dilatado al punto que superó en varios años a la muerte del mandante. Las relaciones entre Manuel Ferreyra Braga de Couto y don Bartolomé Díez de Andino parecían óptimas hacia finales de 1762, tal como lo expresa la minuciosa instrucción que Bartolomé habría redactado para el primero. El aspecto más importante de la comisión que realizaría Braga de Couto, era el cobro de cierta suma de dinero debida por Barúa, en virtud de una cuantiosa provisión de yerba. Pero la instrucción incluye, no obstante, algunas observaciones relevantes, previniéndolo acerca de los posibles movimientos de alguien que, en su momento, había sido de su confianza –Barúa, el deudor– y ya no lo era.⁵⁶ Si, pasados tres días, éste no pagaba su deuda, Braga debía ejecutarlo, ya "que no

familia de éste en BA, y por lo tanto para saldar esta deuda, todas las utilidades van para Belgrano." GELMAN, Jorge Daniel *De mercachifle...*, p. 37.

⁵⁴ AHPSE, CDA, Carpeta 9, III, Carta a Francisco Roiz de Vida, el resaltado es nuestro.

⁵⁵ BLANK, Stephanie "Patron, clients and kind in seventeenth century. Caracas: A methodological essay in Colonial Spanish American Social History", *HAHR*, 54 (3), pp. 260-283; GOODY, Jack *La evolución de la familia...*, pp. 275 a 276, el resaltado nos pertenece. Para Socolow, sin embargo, el compadrazgo es un vínculo "superficial", aunque reconoce que funciona. SOCOLOW, Susan *Los mercaderes...* pp. 64 y 65.

⁵⁶ AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, f. 10.

merece menos su ingratitud y pesima correspondencia que atantos desinteresados y grabosos veneficios ha tenido.”⁵⁷

Tras la “disgracia” de la repentina muerte de Bartolomé, la correspondencia sostenida entre su viuda, su hijo y el comisionado, nos revela otras notas del difunto, en las cuales éste había manifestado una profunda aprensión frente al sentimiento de lealtad que su socio y pariente pudiera abrigar para con sus negocios. En efecto, el tramo del proceso desarrollado tras el deceso del mercader, muestra –por ejemplo, desde la correspondencia– el deterioro de una relación, examinando solamente los encabezados de las misivas. Aun cuando la muerte de un comerciante daba por terminada, legalmente, la existencia de una compañía, Braga consigue sostener el pleito sobre el eje de la validez del poder del difunto aún tras su muerte⁵⁸. En Potosí, hizo uso del mecanismo de composición para acordar montos y plazos con el deudor Barúa: no fue diferente su forma de accionar respecto de las mismas cuestiones en relación a la viuda.

Tal y como lo hacían otros sectores de la sociedad, los comerciantes intentaron muy frecuentemente tomar como aprendices, factores o socios a sus parientes, como también intentaron convertir en sus parientes a alguno o a varios de sus socios más importantes, a través de una política matrimonial que desplegaban bien con sus hijas, bien con sus sobrinas o mujeres casaderas más allegadas a la casa, siempre con el objetivo de maximizar la proximidad de los vínculos, teniendo por horizonte el logro de la mayor incondicionalidad posible.⁵⁹ El jefe de familia esperaba –y normalmente lograba– ejercer además los criterios de autoridad inherentes a este tipo de relaciones.

Existe un consenso bastante generalizado en torno a la capacidad estructurante y constructiva de estos valores en sociedades de antiguo régimen: el ejercicio de la autoridad en el ámbito de las relaciones familiares donde, las relaciones afectivas y de dependencia estaban estrechamente ligadas a una comunidad de intereses que promueve y necesita de la solidaridad de los más próximos para llevar adelante, en casos como el que aquí analizamos, los negocios de la casa.⁶⁰

Aunque pensado a partir de la experiencia de los comerciantes porteños, el siguiente párrafo sintetiza muy bien este delicado equilibrio buscado por los actores:

“Sólo existía una forma de sociedad comercial a fines del siglo dieciocho en Buenos Aires: la sociedad colectiva. [...] Pero *esta forma de sociedad no ofrecía protección a las cualidades personales de los socios*. Todos los miembros de una sociedad colectiva eran personalmente

⁵⁷ AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, f. 11.

⁵⁸ Departamento de Estudios Etnográficos y Coloniales de Santa Fe, Expedientes Civiles, Tomo 38, Exp. 415, año 1777.

⁵⁹ “Los comerciantes establecidos a menudo acudían a sus parientes cuando buscaban un aprendiz. La práctica más común era hacerse cargo de un sobrino o de un hermano más joven, trayéndolos a Buenos Aires y enseñándoles los rudimentos del comercio [...] Se prefería a un pariente como aprendiz porque se creía que se podía confiar más en él; se lo podía mandar a las provincias con cierta seguridad de que volvería.” SOCOLOW, Susan *Los mercaderes...*, p. 31. Cfr. también los casos mencionados en la p. 36 “...Francisco Ignacio Ugarte, Juan Antonio de Lezica, Cristóbal de Aguirre, Bernardo Gregorio de Las Heras, Joaquín Pinto, Francisco Díaz Vélez, Juan Viola y Juan Angel Lecano tenían hijos que trabajaban como aprendices o como socios de ellos.” y en p. 82.

⁶⁰ Tomamos y compartimos estas reflexiones vertidas por IMÍZCOZ BEUNZA, José María en “Comunidad, red social y élites. Un análisis de la vertebración social en el Antiguo Régimen”, en IMÍZCOZ BEUNZA, José María –dir.- *Elites, poder y red social. Las élites del país Vasco y Navarra en la Edad moderna (estado de la cuestión y perspectivas)*, Bilbao 1996, especialmente pp. 22, 23 y 31.

responsables de todas las pérdidas incurridas por la compañía. *Por lo tanto la confianza en los socios era crucial para el que entraba en estos acuerdos comerciales.*"⁶¹

Aun existiendo casos en los cuales ni el pariente es suficientemente confiable,⁶² –y el conflicto entre Braga de Couto y la viuda de Bartolomé Díez de Andino es elocuente– la construcción de vínculos próximos formaba parte de las estrategias de previsión, desde la perspectiva de los actores. Estos daban por supuesto que a uniones más próximas, se correspondían casi mecánicamente la satisfacción de obligaciones tácitamente debidas y, por lo tanto, niveles de lealtad más altos. De alguna manera, deducían la posibilidad del vínculo. Algo que, como puede comprobarse en los hechos, los historiadores no debiéramos llevar como convicción a nuestros esquemas teóricos.

⁶¹ SOCOLOW, Susan *Los mercaderes...*, p. 74; los resaltados nos pertenecen.

⁶² *Idem.*, p. 84.