

# EMPRESARIOS Y EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA (SIGLOS XVIII - XX)

Michel Bertrand  
Frédérique Langue  
Griselda Tarragó  
Darío G. Barrera  
Belín Vázquez  
Ligia Berbesi  
Franz Dieter H.  
Viviana Conti  
Emma Raspi  
Hernán Verfegas  
Márcia Menendes  
Victor Álvarez  
Moisés Gámez  
Sandra Fernández  
Gabriela Dalla C.  
Rita Giacalone  
Germán Cardozo  
Beatriz Cáceres-Péfaur  
María Collado  
Gadys V. de González  
Diana Londoño C.  
Leticia Naranjo G.  
Reina Valbuena  
Juan López Díez  
Dale T. Mathews  
María Vásquez  
Gerson Berrios  
Shirley Vargas  
Gildardo Martínez  
Mario Cerutti



**Belín Vázquez - Gabriela Dalla Corte**  
(Compiladoras)

Los veintiséis trabajos compilados en esta obra colectiva, con su diversidad temática, temporal y geográfica, nos hablan de tendencias y experiencias similares llevadas adelante por empresas y empresarios de América Latina. La obra se ha organizado en cuatro partes. En la primera parte, los textos reunidos refieren a estudios en el marco de las redes sociales y la configuración de los espacios de sociabilidad familiar y parentelar en los siglos XVIII y XIX en América Latina. La segunda parte trata el problema de las empresas en el contexto de formación de los Estados Nacionales. En la tercera parte se analiza el espacio cultural que acompaña a la empresa en las regiones de América Latina en que se instala el nuevo diseño internacional. En la cuarta parte se apuesta por una "nueva" historia de las empresas en América Latina.

En esta obra se promociona la importancia del abordaje interdisciplinario en la mirada dirigida hacia los empresarios y empresas, con los resultados de investigación sobre estudios empresariales desde diferentes perspectivas de análisis.

Auspiciado por el Vicerrectorado Académico de la Universidad del Zulia  
y Fondo Nacional de Ciencia Tecnología e Innovación (FONACIT).



Este libro colectivo reúne trabajos de especialistas y expertos internacionales.  
Todos los ensayos han sido rigurosamente revisados y evaluados por árbitros.

Prohibida cualquier reproducción, adaptación,  
representación o edición, sin la debida autoriza-  
ción de las compiladoras.

Transcripción y diseño gráfico del montaje electrónico: Gerson Berríos  
y Shirley Vargas.

Diagramación, montaje computarizado,  
corrección, encuadernación e impresión,  
realizados en



Diseño de carátula: Lisbeth Zárraga

Depósito legal lf 1852004658662  
ISBN 980-232-900-2

**Empresarios y Empresas en América Latina (Siglos XVIII - XX).**

Belín Vázquez y Gabriela Dalla Corte (Compiladoras).

D.R. © Vicerrectorado Académico de la Universidad del Zulia y FONACIT

Editorial de la Universidad del Zulia (Ediluz), sótano del bloque C.

Facultad de Humanidades y Educación, Apartado 526.

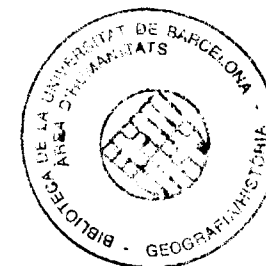
Teléfonos: 0261 - 7596315 al 22

Fax: 0261 - 7596148

Maracaibo, Venezuela

# Empresarios y Empresas en América Latina

(Siglos XVIII - XX)



## **AUTORIDADES RECTORALES**

Leonardo Atencio Finol  
*Rector*

Rosa Nava Rincón  
*Vicerrectora Académica*

Jorge Palencia  
*Vicerrector Administrativo*

Judith Aular de Durán  
*Secretaria*

—  
Ebrahim Faría Reyes  
*Director de Ediluz*

Michel Bertrand  
Frédérique Langue  
Griselda Tarragó  
Darío G. Barrera  
Belín Vázquez  
Ligia Berbesí  
Franz Dieter Hensel  
Viviana Conti  
Emma Raspi  
Hernán Venegas Delgado  
Márcia Maria Menendes Motta  
Víctor Álvarez Morales  
Moisés Gámez  
Sandra R. Fernández  
Gabriela Dalla Corte  
Rita Giacalone  
Germán Cardozo Galué  
Beatriz Cáceres-Péfaur  
María del Carmen Collado Herrera  
Gladys Villalobos de González  
Diana Londoño Correa  
Leticia Naranjo Gálvez  
Reina Valbuena  
Juan Carlos López Díez  
Dale T. Mathews  
María del Carmen Vásquez  
Gerson Berríos  
Shirley Vargas  
Gildardo Martínez  
Mario Cerutti

## **Empresarios y Empresas en América Latina (Siglos XVIII - XX)**

Belín Vázquez  
Gabriela Dalla Corte  
(Compiladoras)



República Bolivariana de Venezuela  
Universidad del Zulia  
Vicerrectorado Académico  
Maracaibo-Venezuela  
2005

## ÍNDICE GENERAL

	Página
AGRADECIMIENTOS .....	1
INTRODUCCIÓN .....	1
<b>PRIMERA PARTE: LA SOLIDARIDAD EN LOS NEGOCIOS: REDES SOCIALES, FAMILIAS Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN AMÉRICA LATINA</b> .....	<b>31</b>
La historia social: de ayer a hoy. <i>Michel Bertrand</i> .....	33
Del manejo empresarial de unas vidas nobles. Algunas reflexiones acerca de las élites novohispanas y venezolanas del siglo XVIII. <i>Frédérique Langue</i> .....	48
De la confianza a la composición. Cultura del riesgo, de la previsión y de la resolución de conflictos entre mercaderes del siglo XVIII. <i>Darío Barrera y Griselda Tarragó</i> .....	70
Comerciantes y negocios en Maracaibo, 1752-1812. <i>Belín Vázquez y Ligia Berbesí</i> .....	99
La élite caucana en el siglo XIX: comercio, parentesco y amistad. <i>Franz Dieter Hensel Riveros</i> .....	115
El accionar de las redes sociales en la producción manufacturera: las curtiembres de Salta en el siglo XIX. <i>Viviana Conti y Emma Raspi</i> ....	133
La familia Valle Iznaga y la diversidad de las empresas esclavistas en Cuba. <i>Hernán Venegas Delgado</i> .....	149
<b>SEGUNDA PARTE: EMPRESAS, ESTADOS NACIONALES Y REGIONES AL DEBATE</b> .....	<b>157</b>
Heranças e direitos, uma discussao sobre transmissao de patrimônio territorial em áreas de conflito, século XXI. <i>Marcia Maria Menendes Motta</i> .....	159
Empresas, familias y sociedades de negocios en la modernización de Antioquia. 1880-1925. <i>Victor Álvarez Morales</i> .....	170
Legislación minera mexicana y proyectos nacionales, siglo XIX. <i>Moisés Gámez</i> .....	209
El escenario y sus actores: ciudad, región, burgueses y empresas en el cambio de siglo (XIX-XX). La búsqueda de un modelo de interpretación para la historiografía regional. <i>Sandra R. Fernández</i> .....	223

Corporaciones empresariales españolas en América Latina: las cámaras españolas de comercio y la Casa de América de Barcelona (1900-1936). <i>Gabriela Dalla Corte</i> .....	242
De empresas familiares a familias de empresas en América Latina. <i>Rita Giacalone</i> .....	274

**TERCERA PARTE: LA CONFIGURACIÓN CULTURAL DE LAS EMPRESAS: SÍMBOLOS E IDENTIDADES** .....

El comercio alemán en el occidente de Venezuela (siglo XIX). <i>Germán Cardozo Galué</i> .....	299
Inglés en Arequipa decimonónica. Visiones espaciales contradictorias. <i>Beatriz Cáceres-Péfaur</i> .....	318
Algunos negocios inmobiliarios en la ciudad de México de 1920 a 1930. <i>María del Carmen Collado Herrera</i> .....	328
El legado cultural del Banco de Maracaibo. <i>Gladys Villalobos de González</i> .....	345
El sindicato antioqueño, formación y desarrollo (1975-1986). <i>Diana Londoño Correa</i> .....	356
La empresa como comunidad moral: modelo para armar. <i>Leticia Naranjo Gálvez</i> .....	375
Episteme moderna y episteme popular: claves interpretativas del comportamiento del venezolano en el trabajo. <i>Reina Valbuena</i> .....	390

**CUARTA PARTE: LAS NUEVAS EMPRESAS... O UNA NUEVA HISTORIA ECONÓMICA** .....

Agua, energía y grandes centrales hidroeléctricas en Antioquia. El caso de las empresas públicas de Medellín (1920-1960). <i>Juan Carlos López Díez</i> .....	401
La industria maquiladora en el Caribe y la liberalización de los mercados de prendas: el caso de la República Dominicana con lecciones para el Caribe. <i>Dale R. Mathews</i> .....	413
Cultura organizativa punto com. <i>María del Carmen Vásquez</i> .....	433
Nueva visión económica de las empresas, la economía digital-global. <i>Gerson Berríos y Shirley Vargas</i> .....	442
Aproximación al análisis del discurso de Jeffrey Bezos, de amazon.com. Ideas en torno a la pragmática y la semántica de un e-businessman. <i>Gildardo Martínez</i> .....	456
Los estudios empresariales en América Latina ¿el debate interminable? <i>Mario Cerutti</i> .....	470

**AGRADECIMIENTOS**

Esta obra colectiva que ponemos a disposición de los lectores, es resultado de los debates sustentados por investigadores e investigadoras en el marco del Coloquio Internacional "Historia de la Empresa en América Latina, Siglos XVIII-XX. Situaciones relacionales y conflictos", desarrollado durante los días 4 y 5 de octubre de 2001 en la ciudad venezolana de Maracaibo. Dicho evento congregó a calificados investigadores de universidades venezolanas, de varios países latinoamericanos y europeos como México, Argentina, Brasil, Puerto Rico, Venezuela, Colombia, Cuba, Francia y España, en representación de cuatro universidades nacionales, catorce universidades extranjeras, dos institutos de investigación histórica extranjeros, así como con especialistas en historia, sociología, filosofía, economía, informática educativa, ciencias políticas, ética y ciencias humanas. En torno a las actividades científicas realizadas, se compartieron experiencias y resultados de investigación sobre estudios de historia empresarial desde diferentes perspectivas de análisis y, entre otros logros, se propuso impulsar estudios, grupos de trabajo y líneas de investigación sobre las empresas pensadas como agentes sociales y, por ende, en su calidad de agentes históricos.

La iniciativa de realizar este Coloquio en la Universidad del Zulia, surgió de los acuerdos del Simposio: "Familia, Empresa y Mercado", organizado durante las XVII Jornadas de Historia Económica realizadas en la ciudad de Tucumán (Argentina) en el año 2000 y coordinado por Gabriela Dalla Corte y Sandra Fernández. En el mismo participaron gran parte de los investigadores que exponen en esta obra los resultados de sus investigaciones. El Coloquio Internacional del año 2001, fue organizado en seis talleres a cargo de coordinadores y de comentaristas que definieron las líneas generales, tanto de las investigaciones individuales presentadas, como de las problemáticas comunes que merecen continuar un debate más global en vistas a los cambios producidos durante el año 2003 como consecuencia de la redefinición de la política internacional estadounidense, ahora dirigida a crear un "Eje del Mal" que coincide, sorprendentemente, con la línea roja que separa a los países que poseen petróleo de los que carecen de este recurso.

Agradecemos, entonces, a los coordinadores y coordinadoras de las sesiones de trabajo en los talleres: Moisés Gámez, Belín Vázquez, Sandra Fernández, Darío

sociales, y hasta las vicisitudes de los condes y marqueses o al contrario, la inscripción de una dinastía en la larga duración, mediante el rubro "lanzas" o "mediannata". Estamos en ese aspecto en un momento clave de la reflexión en esta área temática, por el enfoque comparado y el tratamiento plural, incisivo y globalizante de esta faceta de la realidad americana, hecho posible por la adopción de criterios diferenciales.<sup>30</sup>

### DE LA CONFIANZA A LA COMPOSICIÓN. CULTURA DEL RIESGO, DE LA PREVISIÓN Y DE LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS ENTRE MERCADERES DEL SIGLO XVIII.

Darío Barrera y Griselda Tarragó

#### Introducción

En trabajos anteriores hemos ubicado algunos de los puntos de referencia historiográficos sobre los cuales parten y de los cuales se benefician nuestras investigaciones sobre mercaderes, relaciones sociales y cultura jurídica en el espacio rioplatense del siglo XVIII.<sup>1</sup> Diseñando ese necesario recorrido, formulábamos algunas preguntas y sugerencias, en una suerte de diálogo con las posiciones reseñadas. Las preguntas apuntaban de lleno hacia las matrices teóricas sobre las cuales reposa el análisis vincular en la historiografía que se ocupa de las relaciones sociales en sociedades occidentales de Antiguo Régimen. Partíamos de un acuerdo acerca de la entificación de los vínculos sociales como estructuraciones sociales reales, perceptible "como un plural y complejo conjunto de corporaciones o comunidades, de vínculos personales y redes sociales"; reconocíamos en el giro del foco desde lo descriptivo a lo vincular, un acierto metodológico a partir del cual se produjo un crecimiento positivo en nuestro conocimiento del funcionamiento

30. SERRERA CONTRERAS, Ramón María, *Guadalajara ganadera. Estudio regional novohispano 1760-1805*, EEHA, Sevilla, 1977, pp. XII-458; LÓPEZ BOHÓRQUEZ, Ail, *Los ministros de la Audiencia de Caracas (1786-1810)*, ANH, 1984, 242 pp., Col. Fuentes para la Historia Colonial de Venezuela, N° 174, 1986, N° 274, pp. 413-435; GUERRA, François-Xavier, *Le Mexique. De l'Ancien régime à la Révolution*, L'Harmattan-Publications de la Sorbonne, Paris, 1985.

1. BARRIERA, Darío y TARRAGÓ, Griselda, "El vínculo, la posibilidad y la negociación. Práctica mercantil, construcción de vínculos sociales y factores de riesgo (Santa Fe, siglo XVIII)", ponencia presentada al Simposio "Estrategias familiares, comportamientos políticos y vinculaciones regionales, 1700-1850", *Primeiras Jornadas de História Regional Comparada*, Porto Alegre, Brasil, 23, 24 y 25 de agosto de 2000 y también TARRAGÓ, Griselda y BARRIERA, Darío, "Negocios y vínculos personales. La construcción de la confianza entre la previsión y el desamparo", ponencia presentada a las *XVII Jornadas de Historia Económica*, Tucumán, Argentina, 20, 21 y 22 de septiembre de 2000.

de aquellas sociedades.<sup>2</sup> Luego, nos preguntábamos nuevamente sobre la cuestión todavía irresuelta de la sociología clásica, que no es otra que la tensión entre agente y sistema o, puesto en términos de Giddens, entre "obrar y estructura"<sup>3</sup>.

Si la definición de los nexos y cuerpo de reglas que están en la base de la estructura social del Antiguo Régimen escapa a la voluntad de los hombres, una visión demasiado apegada a esa convicción contradice teóricamente la esencia del argumento relacional que pretende considerar a las relaciones sociales como estructuras sociales reales. Nuestra propuesta, en consecuencia, apuntaba entonces hacia la adopción de un punto de vista al respecto: en el marco de la tensión existente (en las bases epistemológicas de la sociología y en la sociedad misma) entre la acción y lo dado (obrar/estructura), nos parece necesario tomar partido por un modo de relación entre los elementos. Se trata de otorgar una relación vinculante a términos teóricos que, cuando aparece irresuelta, convierte las elecciones de los agentes que son analizados en simples opciones y, en el peor de los casos, a las estructuras culturales en las que aquéllos se desenvuelven, en apretados corsés que todo lo determinan. De no precisarse la entidad relacional de los términos teóricos, los esquemas pueden resultar decididamente caracterizados a priori, promoviendo análisis que eluden considerar realmente el funcionamiento de los vínculos entre las personas y, sobre todo, entre éstas y las relaciones sociales que, el mundo que los recibe, sencillamente les ofrece como escenario.

Lejos estamos de poder resolver tamaño desafío. Sin embargo, es la permanente presencia de esta tensión esencial la que guía, y guía una vez más, unos escauceos que tienen como norte explorar las relaciones entre los agentes y la cultura en la que se desenvuelven (y que construyen). Tratamos de hacerlo desde una perspectiva que ubica a aquellos elementos teóricos en un terreno de confrontación: la estructura de la sociedad (en el sentido en que aquí se utiliza, muchas veces intercambiable por cultura), es uno más de los elementos que los agentes toman en cuenta en el juego de sus relaciones. En este sentido, los aportes de la epistemología constructivista, la sociología de la escuela de Edimburgo, la sociología configuracional y el microanálisis en su versión más fundamentalista, apuntaron en direcciones que, todavía, no han sido lo suficientemente indagadas

2. TARRAGÓ, Griselda y BARRIERA, Darío, "Negocios y vínculos personales..."; BARRIERA, Darío y RUIZ IBÁÑEZ, José Javier, *Actas del II Congreso Internacional Historia a Debate*, Tomo II, Santiago de Compostela, 2000, pp. 73 a 82. Una excelente síntesis de las propuestas sobre las cuales se parte pueden encontrarse en IMIZCOZ BEUNZA, José María, "Comunidad, red social y élites. Un análisis de la vertebración social en el Antiguo Régimen", en IMIZCOZ BEUNZA, José María (dir.), *Élites, poder y red social. Las élites del País Vasco y Navarra en la Edad Moderna (Estado de la Cuestión y perspectivas)*, Bilbao, 1996.

3. GIDDENS, Anthony, *La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración*, Amorrortu, Buenos Aires 1995 [*The Constitution of Society. Outline of the theory of Structuration*, Polity Press, Cambridge, 1984].

por los historiadores. El papel que Latour y Callon asignan al sociólogo —ese sociólogo que, desde su análisis, “ayuda” a los agentes a hacer estructura— o el peso otorgado a las decisiones y los vínculos interpersonales sobre la estructuración y la configuración social, por Cerutti y Gribaudo, respectivamente, han acabado con la posibilidad de adoptar puntos de vista que, sencillamente, incluyen las acciones de los sujetos en moldes preestablecidos.

Estudiando los comportamientos seguidos por empresarios del setecientos en materia de minimización de riesgos, se ha encontrado que el fortalecimiento de la confianza a partir de la construcción de vínculos próximos no siempre tuvo el resultado esperado.<sup>4</sup> Desde una antropología de la lealtad que, para los hombres de aquellos tiempos, se basaba en la disponibilidad de un buen número de parientes, de deudos, de paniaguados o de criados, una decepción respecto de las expectativas parece representar —para los analistas de esa antropología— una excepción o una anomalía. Sin embargo, algunos estudios que hemos venido realizando sobre familias rioplatenses de los siglos XVI, XVII y XVIII, muestran claramente que la familia, lejos de ser ese tranquilo jardín en el que se plantan vínculos de los que florecen lealtades incondicionales, acaba siendo sobre todo un espacio de confrontación.<sup>5</sup>

Confrontación basada en una disputa que resulta de la relación entre recursos disponibles y agentes que pretenden disputarlos, echando mano de todo cuanto se ofrece culturalmente a sus posibilidades de manipulación en sentido lato.<sup>6</sup> El orden de la posibilidad, entonces, se construye sobre la base del vínculo pero, como lo plantea Mauro Cerutti, no es mecánicamente deductible de esta trama.<sup>7</sup> Si se admite que las relaciones tienen en esa sociedad un peso decisivo como factor de estructuración, o como proponemos aquí, que la relación entre los agentes y la de éstos con los elementos estructurales (con la cultura) se vinculan en términos de juego —donde los términos culturales forman nodos relacionales a la vez que

4. Ver por ejemplo la cita 51 del libro SOCOLOW, Susan, *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio*, Ediciones De la Flor, Buenos Aires, 1991, que no obstante se encontraría, en líneas generales, dentro de una visión más ajustada a la dicotomía regla/excepción, sin siquiera plantear la vía del intersticio... La línea constructivista está mejor reflejada p. Ej. en 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 (comps.), *Inmigración y redes sociales en la Argentina moderna*, Tandil, 1995, pp. 211-241.
5. Esto se desprende también de la lectura de varios de los trabajos que hemos compilado en un monográfico acerca de la historia y la antropología jurídicas. Cfr. BARRIERA, Darío y DALLA CORTE, Gabriela (coords.), *Historia y Antropología Jurídicas*, Revista *Prohistoria*, Año V, Nº 5, Volumen Monográfico, Rosario, 2001; BARRIERA, Darío y DALLA CORTE, Gabriela (comps.), *Espacios de Familia. ¿Tejidos de lealtades o campos de confrontación?*, Jitanjáfora, México, 2003.
6. BARRIERA, Darío, “Familias y Parentelas: de la construcción de un tejido de lealtades a la formación de un espacio de confrontación”, en *Vers une histoire politique configurationnel. Conquérrants, familles et rapports de pouvoir dans une ville aux confins de l'Empire Espagnol - (Santa Fe, Río de la Plata, XVI-XVII siècles)*, Thèse de Doctorat, EHESS, París, 2002, p. 435 y siguientes.
7. CERUTTI, Mauro, *Il vincolo e la possibilità*, Feltrinelli, Milano, 1986.

componen parte del contenido de los flujos y hasta de la dirección de los vínculos —nos encaminamos hacia una conceptualización según la cual “contexto” y “configuración” son constelaciones móviles en permanente proceso de definición. Esta perspectiva no sólo jerarquiza las acciones de los agentes y las características, contenido, duración, dirección y visibilidad de los vínculos: también otorga a lo heredado, a lo estructural, a la cultura, una plaza de autonomía relativa que, puesta en relación (verdaderamente en relación) con los sujetos y sus vínculos, pretende construir miradas cada vez más móviles que contribuyan a cuestionar y —eventualmente— enriquecer las imágenes de las que disponemos.

Instalados incómodamente entre la incertidumbre y la posibilidad, nos proponemos en esta ocasión iniciar el abordaje de un camino doblemente irritativo para nuestras propias convicciones. Habiendo dado algunos pasos en la dirección trazada por las elecciones de los agentes, pensamos esta vez en considerar uno de esos elementos decididamente menos fútiles que el espacio de una vida. La relación que ahora nos convoca es la de los agentes que resuelven “componerse”, con las tradiciones de la composición que esa cultura les presenta y que, además, estos agentes se representan. El doble carácter de irritación que presenta la temática deriva, justamente, de dos situaciones vinculadas con la perspectiva teórica desde la cual partimos. Por una parte, la “composición” como elemento de cultura, nos pone frente al problema de abordar unas tradiciones de larga duración y de compleja formación, sobre las cuales apenas comenzamos a informarnos. Contemplar su historicidad y su disposición configuracional en los exámenes casuísticos, importa una tarea de largo aliento. Por la otra, considerar este elemento de cultura como parte del juego en tanto que recurso disponible (que, en su disponibilidad, se resignifica y modifica), pone seriamente a prueba la validez de las convicciones teóricas enunciadas, ya que nos mete de lleno en el corazón de la tensión entre la acción y lo dado. Los párrafos que siguen constituyen, en el mejor de los casos, nuestro primer borrador en el intento de construir un camino que apenas comienza a abrirse ante nosotros.

#### Los mercaderes y su oficio: factores de riesgo y estrategias de previsión

“Riesgo: peligro de precipitarse, como el que va por lugares ásperos y entre riscos; otros quieren que se aya dicho a rigore, por el rigor y el peligro a que uno se pone en las cosas arduas y dificultosas. De allí se dixo arriscar y arriscado.” Sebastián de Covarrubias, Tesoro de la Lengua Castellana.

Desarrollar la actividad mercantil en el área rioplatense-peruana durante el siglo XVIII, 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.<sup>8</sup> El Cabildo santafesino era afecto a adoptar medidas de una particular pragmática: las Actas de las sesiones desde los años 1615 a 1780, ofrecen no pocos registros según los cuales, los capitulares resuelven mandar misas o rogativas por 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.<sup>9</sup>

Por su parte, las vasijas en las que se trasladaba el vino no siempre ofrecían la seguridad necesaria para este producto, tan sensible a la oxidación<sup>10</sup>, 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, significaba otro frente de riesgos (aunque también de oportunidades, dada la participación de algunos mercaderes de Santa Fe en el aprovisionamiento de las milicias).

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 que nosotros mismos hemos comprobado en la correspondencia comercial de Bartolomé Diez de Andino, constituyen un dato elemental en la elaboración de estrategias para minimizar riesgos.<sup>11</sup> Gelman asegura incluso que es uno de los factores de más alto riesgo. El comerciante se basaba justamente en este desconocimiento mutuo de los mercados y en el conocimiento que él podía tener de los mismos gracias a sus corresponsales, a la manera de una ventaja competitiva.<sup>12</sup> El conocimiento de las coyunturas le permitía 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 mayor velocidad que las mercancías.<sup>13</sup> Los cobros pendientes que engrosaban el “activo” del testamento de un comerciante, eran —muchas veces— incobrables.<sup>14</sup> 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.<sup>15</sup> 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. 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, más importante que constatar la escasez, “es ver...qué sectores se beneficiaban de esta situación”.<sup>16</sup>

Al riesgo que corre un comerciante que otorga fiado o habilitaciones, debe confrontarse la construcción que ese acto implica. En la práctica del fiado, tanto como en la de la habilitación, se construye una relación de poder basada en la existencia de capacidades asimétricas entre las partes. Una de estas capacidades detentadas por el otorgante, es la disposición de recursos para proveer préstamos —adelantos en plata, moneda de la tierra u otros efectos—, combinada 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*,<sup>17</sup> 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. El caso está bien ilustrado en Bartolomé Diez de Andino, de quien se ha podido constatar destreza en el manejo de este rol en varios ajustes, o

8. 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 el conocido libro, *Mercado interno y economía colonial*, pp. 435 y siguientes.

9. AHPSF, Actas Capitulares. Véase también “La ciudad amenazada”, en BARRIERA, Darío, *Vers une histoire...*, Parte II.

10. 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.

11. GELMAN, Jorge, *De mercachifle a gran comerciante. Los caminos del ascenso en el Río de la Plata Colonial*, Universidad Internacional de Andalucía, UBA, Sevilla 1996, p. 138; ASSADOURIAN, Carlos S., “Chile y Tucumán en el siglo XVI, una correspondencia de mercaderes”, en *Mercado Interno...*

12. GELMAN, Jorge, *De mercachifle...*, p. 42.

13. GELMAN, Jorge, *De mercachifle...*, p. 44; ASSADOURIAN, Carlos Sempat, *Mercado Interno...*, p. 73.

14. GELMAN, Jorge, *De mercachifle...*, p. 135.

15. En tal caso, es preciso examinar también cuáles 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)).

16. GELMAN, Jorge, *De mercachifle...*, p. 14; más sobre el tema, especialmente en pp. 94 a 102.

17. 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.

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 medida que acepta géneros de los más diversos<sup>18</sup> —que, obviamente, luego enviará, por ejemplo, como efectos "para pagar a la gente" en su estancia de la otra banda—. <sup>19</sup>

Así, la situación de riesgo, ese "rigor y... peligro a que uno se pone en las cosas arduas y dificultosas" se presenta, sino compensada, acompañada en el caso de los mercaderes, por el hecho de que la adopción misma del riesgo implica la posibilidad de construir, bajo formas relacionales, mecanismos que, se espera, minimicen ese mismo rigor y peligro. La red de operadores, de factores o de agentes que monta un mercader, se constituye en el momento de su "uso": por una parte, 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 la otra, el funcionamiento de las redes comerciales y el flujo de mercaderías a través de estas redes, no cuenta, en esta "economía de antiguo régimen" con otro garante que las relaciones interpersonales que significan, al mismo tiempo, riesgo y previsión. Los dispositivos de realización y de previsión se montan 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. Es así que, por ejemplo, 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". <sup>20</sup>

18. 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. AHPSF, CDA, Carpeta 9, III, f. 26.

19. 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... AHPSF, CDA, Carpeta 9, III.

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

### El repertorio lingüístico: hacia una antropología del léxico y las prácticas de los mercaderes.

"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.

"Así no es objeto propio del valor el procurar dinero, sino confianza...", Aristóteles, *Política*, Libro 1.

Algunas investigaciones sobre comerciantes y mercaderes del siglo XVIII han contribuido a diseñar y afinar la naturaleza de la antropología relacional que sostenía el funcionamiento de compañías de grandes y pequeños comerciantes. Analizando a los comerciantes del México borbónico, David Brading afirmaba que 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". <sup>21</sup> Estudiando el caso de los comerciantes de Buenos Aires, Susan Socolow ofrece el mismo argumento visto desde un momento crítico, cuando nos recuerda que la "empresa comercial no podía convertirse en una sociedad anónima que soportara la muerte de un fundador... todas las sociedades se disolvían automáticamente con la muerte de cualquier socio. La única esperanza del comerciante era que un hijo o un yerno, entrenado por él, continuara en el comercio, aunque fuese con un capital muy reducido, intentando a través de los contactos personales que el comerciante fallecido había establecido, recrear la fortuna anterior". <sup>22</sup> La continuidad, sedimentada sobre todo a partir de un algo grado de endogamia, parece más sencilla a partir del matrimonio de las hijas de los comerciantes con hombres que, en la mayoría de los casos, estaban previamente relacionados con el padre-mercader quien, aliando a su socio o factor matrimonialmente con su hija, lo incluye en la esfera de los parientes, alimentando la expectativa de una lealtad que, entiende, necesita ser reforzada más allá de su capacidad de provisión de giro.

Pariente es ese "deudo que es de un mismo linage, latine cognatus". Emparentarse, siempre según ese extraordinario lugar de memoria y registro que es el diccionario de Covarrubias, es "ajuntarse en parentesco por vía de casamiento". <sup>23</sup> Vinculemos ahora estos registros semánticos del siglo XVII con las prácticas comprobadas, a fin de vincular el universo de conceptos enredados en

21. BRADING, David, *Mineros y comerciantes en el México borbónico (1763-1810)*, FCE, primera reimpression, México 1983 [*Miners and Merchants in Bourbon Mexico, 1763-1810* Cambridge University Press, Londres 1971], p. 145.

22. SOCOLOW, Susan, *Los mercaderes...*, p. 41.

23. COVARRUBIAS, Sebastián de, *Tesoro de la lengua castellana*, p. 854.

la convicción de aquellos agentes, según la cual la proximidad de los vínculos reduce el riesgo en el mismo proceso en que estos riesgos se toman. Las palabras involucran íntimamente las actitudes y los valores implicados en el acto de creación de lazos mercantiles o comerciales con los principios antropológicos que presiden todo tipo de vinculación en la sociedad de Antiguo Régimen. La asociación de un mercader con otro, o con su factor, implica "hacer compañía", cuya última acepción en el Tesoro, "significa alguna vez el trato común de dos o más mercaderes". Covarrubias registra que "la compañía presupone igualdad, porque los amigos y compañeros, en tanto lo son en cuanto tratan igualmente, sin hazer diferencia uno de otro". Igualdad imposible desde la esencia asimétrica que rige toda relación en esa sociedad, pero que constituye un horizonte de expectativa en función de la supresión de la posibilidad de una traición, ya que, continúa Covarrubias, se hace compañía "de modo, que mi amigo sea otro yo".<sup>24</sup> De la etimología, dice el autor del Tesoro, "Algunos quieren que compañero se aya dicho de con y pan, porque entre amigos no ha de aver pan partido, sino comer de un mesmo pan.", acepción que se acerca casi al punto de la coincidencia con aquella de familia, donde todos "comen de una misma olla". En la pretensión de igualdad, en esa pretensión de lo imposible para el Antiguo Régimen, se lee menos la voluntad del que está sujeto que la esperanza del que ocupa la posición superior: la igualdad de la compañía no apela a una igualdad de derechos, sino a una igualdad en la correspondencia, al deseo de la supresión simbólica del vínculo asimétrico en función de la eliminación de todo argumento que pudiera originar traición.

No es esta la única fusión semántica que anuda los términos del comercio con los de la antropología de la sociedad. Así, el comerciante que fía —y, como dijimos, se ubica en una posición expectable en tanto que relación de poder— también confía. Confiar es "fiar, tener esperanza o tener seguridad de la fee de alguno". Covarrubias no se engaña y tampoco omite, en el registro, el carácter constructivo de la acción, escogiendo el verbo que mejor se ajusta a este carácter: "confiar —dice— [es] hazer confianza, entregando su hazienda o otra cosa". Nada acerca más, en esta relación, al mercader que entrega su hacienda con la relación que, espera, está construyendo a fin de no perder esa misma hacienda: "Confianza, esperanza. Tener confianza. Hazer confianza". Se tiene confianza haciéndola. Pero, el registro es claro, se constituye como tal en el riesgo, contenido en la expectativa de no ser defraudado, que Covarrubias adhiere al término, utilizando la voz "esperanza".

El crédito ofrecido por una de esas partes que confía, que tiene la esperanza de no verse defraudada, es a la vez "buena opinión y reputación". El crédito entre mercaderes, registra el Tesoro, es "abono de caudal y correspondencia con los

24. COVARRUBIAS, Sebastián de, *Tesoro*..., p. 343.

demás". Es esa misma correspondencia a la que apuesta, con la supresión de la desigualdad, la simetría propuesta por la compañía. Si no existe correspondencia, los "compañeros", mal podrán comer en "una mesma mesa". Fiar, por otra parte, es tanto "pagar sino acierto plazo" como "asegurar a otro que cumplirá lo que promete, obligándose justamente con él". Fiar es "hacer confianza", "fiar, tener opinión de que no le han de engañar, como: Yo me fío de mi amigo". Yo convierto en mi amigo —en aquel ser próximo que no podrá defraudar mis expectativas— en tanto en cuanto fío a ese otro. Lo convierto en un fiel que "guarda fee y lealtad", en ese "que trata verdad y no engaño a otro", en el que guarda lealtad "al que se fia de él".

Y es en este anudamiento donde se recupera, incluso desde el registro semántico, la actualización de una asimetría que nunca se ha perdido, sino que, solamente, ha sido sometida a cierta aliteración: en la lealtad, siempre "se dice de inferior a mayor, como vassallo leal; opónese a la palabra Traydor". La traición, instalada en el horizonte de las representaciones anteriores como aquello que debe ser minimizado como posibilidad a partir de la construcción del vínculo, aparece en las antípodas del vínculo de lealtad que, nos recuerda, es siempre un vínculo entre no iguales. La relación asimétrica, la relación de poder, no desaparece: oscila y se desplaza soterrada, por conductos sinuosos, hasta emerger sin remedio, condenada a hacerlo por su naturaleza de entidad esencial a la antropología del Antiguo Régimen.

### "Más cerca están mis dientes que mis parientes"

Si alguna virtud tienen los refranes y proverbios, recogidos bajo distintas formas, es la de mostrarnos con toda su crudeza las reglas de la excepción. La proximidad, base de la confianza que debe construirse para espantar las posibilidades de traición, constituye un atributo exacerbado en la imagen de esos "dientes", encastrados en la mandíbula del sujeto, que —según reza el refrán— constituye una metáfora inalcanzable para las relaciones humanas, por grande que haya sido el talento operativo de quien se haya librado a la construcción de la trama. Antes bien que comenzar por un final casi forzoso —la ocurrencia de traiciones a pesar de los nudos vinculares—, parece conveniente revisar, de todos modos, los atributos y capacidades puestas en juego en un caso de construcción de esos vínculos que fueron sancionados para evitar lo que, a veces, resulta inevitable.

Volvemos sobre una figura ya estudiada en otros trabajos,<sup>25</sup> pero esta vez, interesados particularmente en la naturaleza constructiva de las relaciones entabladas

25. La información acerca de las vinculaciones de este mercader fueron trabajadas en TARRAGÓ, Griselda «Los Diez de Andino: un linaje colonial santafesino (1660-1822)», en *Cuadernos de Historia Regional*, 16, UNLu, Luján, 1994, especialmente pp. 53 a 65, luego retomadas conjuntamente en BARRIERA, Darío y TARRAGÓ, Griselda "Elogio de la incertidumbre..."

con uno de aquéllos que fueron sus parientes, socios y "partes" en 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. El caso del mercader que abordamos es, justamente, una variopinta muestra que se resiste a ser objeto de encuadres simplificadoros: a pesar de una enorme cantidad de previsiones, sufre los avatares que le imponen la sanción de otras alianzas momentáneas, a la postre, más eficaces que las suyas. A pesar de su ubicación privilegiada, los menos poderosos —o mejor, los que tienen otro poder, el que les otorga la movilidad y la habilidad para explotar los recursos de la misma sociedad que no les asigna un lugar entre los "poderosos"— consiguen que él cumpla con su parte en los acuerdos pero no le corresponden.

Bartolomé Diez de Andino pertenece a la tercera generación de una familia andaluza venida al Paraguay hacia 1660. Juan Diez de Andino —su tío abuelo<sup>26</sup>— 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 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 Diez 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 Vega<sup>27</sup> ejemplifica bien el tipo de unión estereotipada entre el comerciante recién llegado y la familia antigua que, sin ofrecer bienes materiales en la dote, provee al reciénvenido el 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".<sup>28</sup>

Los contactos de Bartolomé Diez de Andino, no eran pocos ni menudos. Sus negocios lo vinculan con importantes comerciantes porteños, tales como Domingo

26. 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.  
27. TARRAGÓ, Griselda, «Los Diez de Andino...», pp. 45-49.  
28. SOCOLOW, Susan, *Los mercaderes...*, p. 37.

de Basavilbaso, Carlos Wright, Juan de Lezica, Francisco Pereira de Lucena y Joseph de Ramos, se pueden contar como los más notables entre muchos otros.<sup>29</sup> La razón es el rol de articulación que juega Diez 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 Paraguay.<sup>30</sup>

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.<sup>31</sup> 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".<sup>32</sup>

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.<sup>33</sup> 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%,<sup>34</sup> parecen configurar un panorama bastante alentador: si el giro es variado e importante, y las relaciones diversificadas —en cuanto a nombres, espacios y rubros— esta "estrategia de frentes múltiples" funcionaría, por sí, como una de las estrategias de disminución del riesgo.

Algunas de estas liquidaciones de cuentas llevan años, y con el cierre de negocios, el mercader o el factor que "debía" el cumplimiento, conserva sobre

29. AHPSE, CDA, Carpeta 9, III, f. 17 a 22, cuenta anónima de 1754-55; acerca de estos comerciantes porteños SOCOLOW, Susan, *Los mercaderes...*, p. 41.  
30. AHPSE, CDA, Carpeta 9, I, ff. 27-28, Carta de Domingo de los Ríos, 1753.  
31. AHPSE, CDA, Carpeta 9, II, carta a Carlos Guerrero, 08.12.1753.  
32. AHPSE, CDA, Carpeta 9, I, carta de Ramón de Espíndola. En cuanto a la referencia al surtimiento a la gente de conchabo; 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.  
33. AHPSE, CDA, Carpeta 9, III, ff. 44 a 53, Cartas y vales de Vicente de Ascona, 1759.  
34. AHPSE, CDA, Cuentas con Pereira Lucena, Cuentas con Joseph de Ramos.

todo la “confianza” de quien lo habilitó. En la sociedad preliberal, donde el marco jurídico no provee de los instrumentos óptimos para la previsión<sup>35</sup> —e, insistimos, quizás también en muchos casos que se pueden considerar en sociedades “modernas”— la confianza es al compromiso mercantil lo que el juramento a la prueba jurídica: es su garante, más allá del efectivo funcionamiento de la garantía. Como señala Dalla Corte, “paraules com ara fiador, fiança o confiança no són mots pronunciats a l’atzar, sinó conceptes que en l’àmbit del dret adquireixen un sentit definit i parlen tant de les obligacions que contreien les persones com dels documents escrits que podien presentar-se como a prova en judicis potencials”.<sup>36</sup>

De todos estos operadores relacionados con Diez de Andino, nos interesan particularmente dos: Francisco de Barúa y Manuel Ferreyra Braga de Couto. El 25 de noviembre de 1762, días antes de su partida en misión hacia Potosí, Manuel Ferreyra Braga de Couto recibía de Bartolomé Diez 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 Diez 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 con el orbe de lo judicial tanto como con el de las relaciones personales que estos agentes habían construido o intentaban construir. A través de las mismas, entramos en el mundo “jurídico”, en el campo 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 huellas que permiten caracterizar la naturaleza de la relación que le une a 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.<sup>37</sup> La

35. No ignoramos que de hecho los había —la escritura de obligación, la libranza y la cesión de deudas, entre otros, analizados por GELMAN, Jorge, *De mercachifle...*, cit., pp. 95 y siguientes— ni que es el Comercio el área dentro de la cual un derecho específico se va a desarrollar más tempranamente. Sin embargo nos estamos refiriendo a factores que, justamente, han sido descuidados y que nos parecen medulares en relación al marco jurídico; la traición de la confianza, efectivamente, es un punto que aparece como materia argumental en procesos judiciales entre comerciantes.

36. DALLA CORTE, Gabriela, *Vida i Mort d’una aventura al Riu de la Plata. Jaime Alsina I Verjés, 1770-1836*, Publicaciones de l’Abadia de Montserrat, Biblioteca Serra d’Or, Barcelona 2000, pp. 76-78.

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

relación comercial se confundía con la familiar: Braga se había desempeñado ya como agente de negocios de Bartolomé Diez de Andino en Asunción del Paraguay y, con seguridad desde 1756, son socios.<sup>38</sup> Hacia la época en que recibe el poder para viajar al Alto Perú, Braga era propietario del barco con el cual trasladaba mercancías para Diez 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.<sup>39</sup> La estrategia de Bartolomé, según el criterio antropológico largamente extendido, fue acercar más a Braga, tenerlo lo más estrechamente comprometido dentro de lo posible, para lo cual el primero de los pasos fue “matrimonioarlo” con una parienta suya.

El parentesco se formalizó cuando Braga toma como cónyuge a una sobrina carnal de Juana Maciel, legítima esposa de Bartolomé Diez de Andino;<sup>40</sup> la joven falleció siendo las hijas del matrimonio aún muy pequeñas. Esto no disolvió el vínculo de parentesco ni impidió que Braga continuara realizando sus itinerarios comerciales, ya que —como era por otra parte una cláusula corriente en las compañías— el mismo Bartolomé Diez de Andino se hizo cargo del mantenimiento, socorro y remedio de las hijas huérfanas de madre, mientras Braga, el factor-pariente, continuaba ocupado en sus viajes, haciendo negocios.<sup>41</sup> El lazo del parentesco político se refuerza entonces a partir de esta 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. Los parientes son también compadres. 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 que 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”.<sup>42</sup>

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

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

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

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

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

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.<sup>43</sup> Los agentes 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 —aparte las inclemencias del clima, el peligro indígena, 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 Diez 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 Diez 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.<sup>44</sup> Si, pasados tres días, éste no pagaba su deuda, Braga debía ejecutarlo, ya “que no merece menos su ingratitud y pesima correspondencia que atantos desinteresados y grabosos veneficios ha tenido”.<sup>45</sup>

Tal y como lo hacían otros sectores de la sociedad, los comerciantes intentaron muy frecuentemente tomar como aprendices, factores o socios a sus parientes,

43. 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 y el matrimonio en Europa*, Herder, Barcelona, 1986, 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. 64-65.

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

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

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.<sup>46</sup> El jefe de familia esperaba —y normalmente lograba— ejercer además los criterios de autoridad inherentes a este tipo de relaciones. 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.<sup>47</sup>

Aunque pensado a partir de la experiencia de los comerciantes porteños, el siguiente párrafo sintetiza muy bien este delicado equilibrio buscado por los agentes: “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 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*”.<sup>48</sup> Aun existiendo casos en los cuales ni el pariente es suficientemente confiable<sup>49</sup> —y el conflicto entre Braga de Couto y la viuda de Bartolomé Diez de Andino es elocuente— la construcción de vínculos próximos formaba parte de las estrategias de previsión, desde la perspectiva de los agentes. Éstos 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.

46. “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”, en 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 Ángel Lecano tenían hijos que trabajaban como aprendices o como socios de ellos”, p. 82.

47. [Tomamos y compartimos estas reflexiones vertidas por IMÍZCOZ BEUNZA, José María, “Comunidad, red social y élites. Un análisis de la vertebración social en el Antiguo Régimen”, en IMÍZCOZ BEUNZA, José María (dir.), *Élites, poder...*, pp. 22-23 y 31.

48. SOCOLOW, Susan, *Los mercaderes...*, p. 74; (los resaltados nos pertenecen).

49. SOCOLOW, Susan, *Los mercaderes...*, p. 84.

### La composición: elementos de una cultura de la negociación

*“Componer: Poner juntamente una cosa con otra; del verbo latino compono, is, simulpono, conjungo. Algunas veces significa ataviar y adornar. También significa mesurarse. Otras veces hacer amistades. Terciar para que el vendedor y el comprador acuerden y concierten... Componerse con la parte, es satisfacer a su adversario con dinero o otra cosa, el árbitro;... Composición, el asiento y medio que se ha tomado con algún tercero.... Compostura, el asejo en las cosas, la medida y la modestia en la persona. Descompostura, lo contrario. Descompuesto, lo mal aliñado. Descompuesto, el atrevido que ha hablado con poca modestia. Descompuesto, al que han privado de algún lugar honrado por deméritos”.*<sup>50</sup>

Tras la “desgracia” 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, y examinando solamente los encabezados de las misivas— el proceso de deterioro de la relación entre las partes. 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, más allá del suceso de su muerte.<sup>51</sup> Hacia diciembre de 1764, Braga, presentándose ante el juez de Chuquisaca todavía en tren de cobrar la cuenta de Francisco de Barúa, dice quejosamente que, tras dos años de su partida, le ha sido preciso hacer algunos empeños: la comisión, en buen romance, no saldría gratis. El hombre tenía que cubrir sus gastos. En el ínterin de las idas y venidas por la validez de su poder frente a una viuda que se empeñaba en desplazarlo de la negociación y de la donación que esgrimía, Braga había apelado al mecanismo de la *composición* para el arreglo con Barúa.<sup>52</sup> Así fue que acudió a los servicios de Blas Ximenes, comerciante potosino que, constituido en *árbitro*, realizara una de las mediaciones en su propia casa. En esta y otras circunstancias, Braga va dejando asentado que, la repentina y desgraciada muerte de su poderdante, no significa que

él haya perdido derechos sobre las donaciones y poderes que el mismo le otorgara “de su puño y letra”.

La viuda y albaceas de Bartolomé Diez de Andino, doña Juana Maciel, evidentemente, no piensan lo mismo y —a 27 de julio de 1763— otorga poder a Joseph Gil, padre de la Compañía de Jesús.<sup>53</sup> Al comienzo, la viuda argumenta desconocimiento de los documentos que su difunto esposo otorgara a Braga y, sobre todo, la inconveniencia que significa el origen portugués de éste en una coyuntura de guerra. Haciendo uso de un poder para testar, recibido de su esposo en 1757, revoca el poder otorgado a don Manuel Ferreyra Braga de Couto. Este argumento, aunque recuperado a partir del conocimiento de un nuevo poder obrante en el padre Gil, que llegaba por entonces a la jurisdicción de la Audiencia de La Plata, es esgrimido por el apoderado de Barúa, Juan de Cabrera y Urriola. Quizás sorpresivamente, Gil —procurador por el Colegio de la Provincia del Tucumán— se excusa de ser el apoderado de Juana Maciel. Pero aunque no utilizará el poder, deja sentado que la viuda no le había prevenido de la existencia del pleito del que acaba de tomar conocimiento, como también de que la donación a la que se refiere Braga de Couto en el mismo proceso “no se halla comprobada y es necesario haserle saber a la viuda”. El epistolario entre Braga y la viuda es revelador de las estrategias del apoderado y la heredera. Juana Maciel afirma que su difunto esposo jamás tuvo ánimo de pleitear y que el proceso que éste está llevando adelante contra Barúa es para ella una novedad. La viuda pone el acento en que la vía del pleito es tan costosa como riesgosa: “yo nunca he pensado tener pleytos de ninguna manera por temer no susudiese tal ves perder principal y costos y asi estranio mucho se haya metido en semejante cosa pues nunca tubo orden expesa para ello del dicho difunto ni mia tampoco”. La viuda informa a Braga de que ha dado el poder al Padre Gil, recordándole que en otras oportunidades ya le había escrito diciéndole que no se meta en pleitos.<sup>54</sup> Juana le señala a Braga también algunas contradicciones: mientras hace ejercicio del poder del difunto intentando encontrar argumentos de derecho que le apoyen en esto, en la carta anterior, había expresado que la muerte de Bartolomé había provocado la caducidad del poder, que le pedía le renovase, aunque sin mencionarle el pleito. Pero la viuda afirma que no sólo no le había mencionado el pleito, sino que además le había dado indicios de mantener buenas relaciones con Barúa, a quien estaría debiendo algunos favores y le habría invitado a participar en ganancias producidas por cierto negocio de géneros.<sup>55</sup>

Esta circunstancia de la carta hizo imaginar a la viuda una cierta connivencia entre el deudor y el apoderado de su difunto marido, que hacía quizás asideras

50. COVARRUBIAS, Sebastián de, *Tesoro...*, p. 344.

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

52. Sobre la composición, véase DALLA CORTE, Gabriela, *Vida i Mort d'una aventura al Riu de la Plata...*, p. 63 y siguientes, especialmente pp. 67-69.

53. AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, ff. 26 a 30.

54. AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, ff. 34 a 36.

55. AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, ff. 36 y ss.

aquellas presunciones de Bartolomé, cuando prevenía a Braga sobre aquello de adoptar las “mañas” de Barúa. Evidentemente, la viuda se inclina por la elección de otro apoderado, ya que a su vista, Braga “mas se interesava en la conveniencia y partidos que le hacia mi poder deudor que atender a lo que hera de mi utilidad”. Por otra parte, haberse endeudado a su cuenta y por un pleito, no le parece serio: como consta del testamento, asegura, los cincuenta mil pesos que tiene están “en el ayre, como dicen”, ya que sólo “tengo el título y otros poseen mi plata”. Francisco de Barúa, de buenas relaciones personales con Braga de Couto, no escatima de todos modos en estrategias dilatorias, que logrará esgrimir con éxito durante muchos años más: en una declaración del 21 de febrero de 1765, plantea que la instrucción escrita a orillas del Salado es de letra de Braga, mientras que sólo la firma corresponde a la grafía de Bartolomé. Como se ve, de una manera aparentemente paradójica, el deudor y la viuda de Bartolomé Diez de Andino, enfrentados por la deuda y la confianza insatisfechas, coinciden en algo: aunque por diferentes intereses, ambos están tratando de quitar a Braga de Couto del camino y, anular la validez del poder otorgado, resulta un punto en común. La viuda opta entonces por tomar contacto directo con don Francisco de Barúa: le recrimina no haber contestado las varias cartas que le dirigiera, y le muestra su mejor disposición, franqueándole la brecha del arreglo: “mi animo nunca fue de pleytear sino de cobrar buenamente ssin pleito alguno”.

En respuesta a uno de los tantos recursos presentados por Barúa para demorar el pleito, los jueces de la Real Audiencia solicitan a las partes el reconocimiento de la escritura y de las firmas de Bartolomé Diez de Andino y de su viuda. Así, Barúa pretendía afirmar la hipótesis del poder apócrifo: al no haber sido redactado completamente de puño y letra por Diez de Andino, sino escrito por Braga y firmado por el difunto, este último bien podría haber firmado una hoja en blanco. Aquí se vuelven a encontrar el deudor y la viuda: ésta se apoyará sobre el mismo argumento para dejar sin efecto la donación. Respecto de las cartas de Juana, Braga llegará a decir que no sabe si es su letra “porque nunca la ha visto escribir”, infiriendo incluso que no podría ser la escritura de la viuda por el hecho de que “han sido de buena letra”, habiendo oído decir por allí que apenas sabe firmar. Juan de Cabrera y Urriola, apoderado de Barúa, ni lerdo ni perezoso, va a la carga con todo el sentido común: que Braga desconozca la letra de Juana Maciel es inadmisible, ya que él —siendo como dice ser, el apoderado del difunto— pretende que es apoderado de la viuda. Así, ofrece comparar las cartas que la misma enviara a su cliente, don Francisco de Barúa, para que se reconozcan semejantes “por el contesto y asunto que se trata”.<sup>56</sup>

56. AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, f. 51.

Esto resultaba fundamental para probar además que, en las notas escritas en los márgenes, su cliente y el apoderado de los Diez de Andino habían acordado el pago de la deuda en 6.000 pesos. Tras varias reticencias a incorporar al proceso las cartas recibidas, Braga finalmente las presentará, diciendo que no lo había hecho antes porque “ignora si la exivicion de dicha carta inpedira la execucion que tiene pedida”. Las cartas que Braga recibía, reclamadas por los jueces como elementos del proceso, contenían anotaciones al margen realizadas por el apoderado portugués.<sup>57</sup>

En su declaración del 10 de marzo de 1766, Braga vuelve a dudar sobre si es la letra de “la dicha juana”. Comparada con las escritas a Barúa, dice, parecen las mismas, pero hay otras que le parecen distintas, sobre todo porque se encuentran allí algunas declaraciones contrarias a la verdad: él, asegura Braga, nunca le pidió nuevo poder por chasque, o al menos no se acuerda, lo mismo que no le parece verdadero aquello de que la viuda nunca quiso pleitear. Las notas al margen de las cartas, sin embargo, son incontestablemente suyas. En la carta enviada desde Santa Fe, hacia el 13 de junio de 1765, Juana escribía “le remito mi poder jurídico para que pueda cobrar la cantidad de seis mil pesos en que se havia compuesto o transado el pleyto con Don Francisco Barúa”, solicitándole se cobre los costos y que, habiendo comprado ropa de la tierra con el resto, vuelva con la documentación a Santa Fe. Braga vuelve a hacer petición frente a la Real Audiencia, afirmando que se halla notoriamente insolvente, a 600 leguas y a más de tres años de mantenerse sin que Barúa le pagase a pesar del concierto. Barúa, mientras tanto, solicita que a éste se le imponga “perpetuo silencio en este asunto”, ya que es explícito el espíritu de no pleitear afirmado por la viuda en sus cartas. El poder que Diez de Andino diera a Braga, sostiene Barúa, “no era para pleitear sino para cobrar secreta y prudentemente”, agregando que la única que puede interpretar los alcances del poder tras la muerte del poderdante es la viuda.

Si nuestra recurrencia a los epistolarios es permanente, no se debe más que al peso que este tipo de intercambios —en principio comunicacionales— tenían en esta sociedad (y no sólo entre los comerciantes,<sup>58</sup> como elementos que daban cuentas de las acciones y las intenciones, de planificación, de estrategia e incluso de “prueba”, como se deduce del gran número de ellos devenidos en verdaderos instrumentos

57. “Quando ignoraba la fuerza del poder que me dio el difunto fui aver al Padre Gil a Potosi y me dijo que vien podia proseguir yo mi poder el no queria usar de el [...] “Dize la viuda que le avise para disponer y que me da ordenar para que le execute como no me pagara y mantendra, mientras dura la labransa en caso que ella fuera dueña absoluta que mas lo soy yo que ella.” AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, ff. 38 a 40.

58. Cfr. el examen de un epistolario como prueba judicial en BARRIERA, Darío, “Pour l’honneur de son roi. Souveraineté, juridiction et crise politique à Santa Fe (Gobernación du Paraguay et Rfo de la Plata, 1580)”, en VINCENT, Bernard y SCHAUB, Jean-Frédéric (cords), *La Monarchie hispanique, XVI<sup>e</sup> XVIII<sup>e</sup> siècle*, Éd de l’EHESS, Paris, 2003, en prensa.



judiciales y legales.<sup>59</sup> Cabrera y Urriola —por Barúa— sigue haciendo gala de su cultura letrada, “es visto por la vulgar regla del derecho que a las tradiciones y no a los desnudos pactos se transfiere el dominio de las cosas”; Blas Ximenes, comerciante de Potosí, había oficiado en su propia casa como componedor. El apoderado de Barúa dirá que todo fue hecho no sólo sin poder legítimo sino con “ánimo declarado de injuriar y gravar a mi parte en su honra y en sus intereses”, ya que “dho poder fue limitado para entender en este negocio y no en otro”; la parafernalia de normativas alegadas, sin embargo, no fue tenida en cuenta en las instancias de negociación: bien por el contrario, antes de estos “inconvenientes”, Braga de Couto era desde luego portugués, la coyuntura no era la mejor y, sin embargo, comerciaba y gozaba de la confianza de su poderdante. El recurso a un comerciante como árbitro del acuerdo era, por otra parte, la práctica más corriente entre mercaderes, sector social que será protagonista, durante todo el siglo XVIII, de un importante proceso de construcción, delimitación y elaboración de ámbitos de negociación específicos.<sup>60</sup>

Volviendo a la interpretación, Cabrera y Urriola se apega ahora a la vertiente “literal”: el donante, había cedido ese dinero “con condición de que comerciare con ellos durante los días de su vida hasta adquirir aquella ganancia”,<sup>61</sup> lo que lo expone como un préstamo condicionado y no como una donación como fin, no conforme a derecho. De Braga dice que tiene “genio litigioso”, que es malicioso y acostumbra faltar a la verdad. En la transacción con Andino, además, no intervino juez alguno. Lo que debe ser tomado como válido es el poder de la viuda al Padre Gil (que lo había declinado); que se ejecute lo que tienen pedido, se le remitan a la viuda todos los papeles y cuentas para que enterada de todo la viuda ajuste sus cuentas legítimamente, “pues todo el deseo de Don Francisco no ha sido más que otro sino liquidarlas Christianamente y dar una plena satisfacción de su legalidad y buena fe... y como ninguno mejor que la viuda sabe las verdaderas circunstancias de la Cantidad y Calidad de la yerva que administro mi parte ni este puede en otro lugar mejor que en santa fe justificar las esepciones y defensas que por sumisma senseridad he injenuidad dejó de producir ante el juez arbitro persudiendose a que todos en todo obrarian de buena fe omitiendo sutilesas y apises de derecho conforme a estilo de mercaderes y conforme a la amistad satisfacción y buena correspondencia que siempre conserbo con Don Bartholome de Andino y su familia

59. Para el caso de los comerciantes, cfr. DALLA CORTE, Gabriela, *Vida i morti d'una aventura al Riu de la Plata...*, p. 88; para el tema de la correspondencia en el ámbito político de sociedades de antiguo régimen Cfr. BOUZA, Fernando, *Imagen y Propaganda. Capítulos de Historia Cultural del Reinado de Felipe II*, Madrid 1998; RUIZ IBÁÑEZ, José Javier y BARRIERA, Darío “Las relaciones sociales reales...”, cit.

60. Véase DALLA CORTE, Gabriela, *Vida i morti d'una aventura al Riu de la Plata...*, especialmente p. 51 y siguientes.

61. AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, ff. 72 v y 73.

es mas nesesario e indispensable que se haga la remision que previene la viuda”.<sup>62</sup> Por lo tanto, la viuda, “no es ni debe ser culpable en nada de lo dicho ni debe ser parte en el artículo presente sino solo Don Manuel por haber obrado desde el principio contra el ánimo intención y ordenes de los dueños y contra el secreto y confianza que se le encargó como por haber espirado su Poder con la muerte de Andino, averse rebocado, con el primero quedó la viuda mucho antes que se celebrase el compromiso y haber Don Manuel Prosedido a este y todo lo demás sabiendo y ocultando maliciosamente estas sustanciales circunstancias pues siendo así como loes y queda convencido solo con el se debe entender el presente artículo y declarando la nulidad condenarle en todo las costas de lo fecho y executado”.<sup>63</sup> En casa de Ximenes, Braga y Barúa habían intercambiado mutuos elogios; pero la entrega que Barúa debía realizar según el dictamen de la composición, nunca fue verificada. Todo esto ocurrió en noviembre de 1764. Barúa insiste en que las cartas de la viuda indican que Braga usó el poder en una dirección “no deseada” por ella.<sup>64</sup> Barúa apela diciendo que para que valga el laudo de Paz, lo primero es aclarar si el poder de Braga servía. De todos modos, el laudo de Paz (arbitraje) quedará nulo hacia fines de 1766, cuando la RALP decide reponer la causa a su estado anterior, pero sentenciando en términos casi idénticos al arbitraje que anula. Aquí comienza a sonar como una prioridad para la causa judicial cuándo realmente Braga tomó conocimiento de la muerte de Bartolomé. Balenzuela, apoderado de Braga, admite finalmente que el poder expira con la muerte, pero indica que no si se ha empezado a utilizar y mucho menos si el apoderado no está enterado de la muerte del poderdante. Afirma entonces que Braga no se enteró del deceso de Bartolomé Diez de Andino hasta agosto de 1764, cuando ya tenía varios arreglos hechos.<sup>65</sup> Hacia 1766, en una presentación del 19 de abril, Braga vuelve a la carga presentando una suerte de reflexión sobre la relación entre negociación y cumplimiento: cuanto mayor es la rebaja, menor la excusa para incumplir, a fin de la tranquilidad de los ánimos. Se reafirma como apoderado de Andino porque, durante el lapso que él realizó los acuerdos, no le constaba el deceso de su poderdante. La noticia, o mejor, el rumor de esa muerte, podía ser supuesto. Braga, en un alegato soberbiamente inteligente, sugiere que este tipo de noticias “suelen divulgarse por los mismos

62. AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, f. 79.

63. AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, f. 80.

64. AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, f. 129, 21 de oct. 1766.

65. AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, f. 147. Barúa solicita que Braga declare acerca de cómo se enteró de la muerte de Diez, sugiriendo que éste se había encontrado con el Padre Gil en Potosí días antes del arreglo, momento en que se podría haber enterado de la revocación del poder en Gil... El mismo día de este pedido, 19 de noviembre de 1767, Braga comparece: confirma haber visto a Gil en Potosí, pero que no se acuerda si fue antes o después al último compromiso. La muerte, dice, la tuvo por cierta después de la transacción y que venía usando el poder desde su paso por Santiago del Estero, donde cumplió algunas comisiones.

deudores”, a fin de descalificar a los apoderados.<sup>66</sup> En junio de 1766, Cabrera y Urriola vuelve a comparecer por Barúa: no sólo vuelve a negar la validez del poder sino que agrega que Braga ha podido manipular información frente a la viuda. Insiste en la nulidad de la transacción y dice que la viuda confirma en sus cartas que Braga era muy inclinado a litigios y sutilezas del derecho. El tema del cobro es inseparable del de la nulidad y hay una diferencia muy grande entre litigiosidad y sosiego y buena correspondencia.

La sentencia de la Real Audiencia, dictada en 1767, favorecerá finalmente a Braga de Couto, y por el importe pactado con el árbitro que había sido más generoso con él, Paz. Los más de dieciocho mil pesos que Francisco de Barúa debe integrar, no obstante la sentencia, seguirán siendo objeto de una nueva negociación, ahora sin intermediarios, entre éste y Juana Maciel. La correspondencia —imposible de desplegar y comentar aquí por razones de espacio— los encuentra negociando todavía una docena de años después de la sentencia y pasados veintitrés años de aquel acto de confianza de Bartlomé Diez de Andino, habilitándolo con un cargamento de yerba valuado en 30.000 pesos. El recurso a la justicia nos muestra todos sus costados bizarros: el marco jurídico termina por adoptar el criterio corporativo y la cultura letrada de Cabrera y Urriola para nada sirve frente al peso de composiciones que, desde su punto de vista —y, según él mismo, desde el más vulgar de los conocimientos del derecho— son ilegítimas. La viuda del mercader, menos torpe y desamparada de lo que quiere hacernos creer cuando se autocaracteriza, nos ofrece un catálogo de recursos estratégicos: desde la exclusión del apoderado, pasando por la búsqueda de amparo y representación en hombres de la Iglesia, o por una renovación de la alianza con el apoderado de su difunto marido hasta el tiro del final, cuando decide tomar las riendas de la negociación ella misma con el escurridizo Francisco de Barúa. La negociación es intentada por todos los canales y, sin sorpresa, encontramos que los mal llamados “informales” —la vía de la correspondencia, la apelación a la voluntad de arreglar las cuentas “cristiana y pacíficamente” o la mediación de clérigos u otros comerciantes— resultan en realidad la materia prima de la “formalidad”: la mismísima Real Audiencia de Charcas no hace sino confirmar un acuerdo “extrajudicial”.

Pero no exento de juridicidad. Refiriéndose a los debates que precedieron a la creación del Consulado de Comercio de Buenos Aires, dispuesto por el Reglamento y Aranceles Reales para el Comercio Libre de España y las Indias en 1778, Gabriela Dalla Corte nos recuerda la intervención de José Marqués de la Plata. Los pleitos llevados frente a Tribunales Ordinarios o de Alzada, representaban elevados costos para los comerciantes: como había sucedido ya en las experiencias anteriores en América, creadas a imagen del Consulado de Sevilla (que databa de

66. Véase también el tratamiento que da al tema DALLA CORTE, Gabriela, *Vida i mort...*, cit., p. 86 y ss.

1543) “la funció principal de l’ens consular havia de ser la de rebre les demandes, afavorir l’acord amigable entre les parts i eliminar despeses. En certa manera, digué, hauria de funcionar com un amigable componedor, amb la diferencia que l’arbitre havia de seguir la normativa de les Ordenances de Bilbao i no el propi criteri personal”.<sup>67</sup>

Las prácticas impulsadas por el Consulado estarían fuertemente asentadas sobre esta modalidad, prolija y correctamente descrita en la obra que acabamos de citar. Las figuras del árbitro y la de la “amigable composición” han atravesado los siglos, no sin haber sido tomadas muy en cuenta durante el proceso de codificación, en el cual los comerciantes —en el caso rioplatense— fueron pioneros en materia de ensayos (frustrados y exitosos). Sin embargo, y aquí retomamos aquella incomodidad inicial, esta figura nos lleva por el camino de la narración del tránsito exitoso de la historia de un actante, de una figura que, en la configuración, forma parte de los elementos del juego, pero que lo hace desde la trama de ese “corsé” cuya rigidez, en otras ocasiones, hemos intentado reblandecer. Nuestro interés sobre los mercaderes y el comercio, como se ha dicho, proviene de la elección de una puerta de entrada para el estudio de las relaciones sociales desde una perspectiva configuracional. Aclarábamos, en su momento, acerca de la incomodidad que representaba tomar otros puntos de esa configuración tales como el que hemos abordado en este caso, un elemento de la “cultura”. Vista la historia del mercader y de sus relaciones desde fuentes judiciales y, sobre todo, al calor del momento de la disolución de la compañía comercial, se corre el riesgo de quedar atrapado en la trama estrictamente judicial, dado el hecho que las figuras que tomamos en cuenta, formaban parte por entonces —y fueron incorporadas luego en la etapa codificadora— no sólo de un universo jurídico amplio, sino también de unas prácticas de procedimiento judicial consolidadas. Pero vamos a sostener aquí que este elemento de la configuración, este actante, pertenece a la cultura sin más.

En el punto tercero de este trabajo, despuntábamos algunas filiaciones del repertorio lingüístico utilizado por mercaderes, jueces y otros agentes, con una antropología del Antiguo Régimen en el marco de la cual la posesión del crédito, vertebrada en torno a la confianza (como expresión de lealtad en las relaciones interpersonales); sumado esto a la cercanía buscada como horizonte en la “compañía”, que en su significativo atrapaba el estrechamiento de la relación en función de espantar la deslealtad y la adopción de patrones de alianza matrimonial vinculando, finalmente, a factores con mercaderes, todo apuntaba hacia una semántica de registros compartidos. La apuesta que, esta vez, se enfoca a favor del actante configurado, nos sugiere que el repertorio lingüístico ligado a la práctica,

67. DALLA CORTE, Gabriela, *Vida i mort d’una aventura al Riu de la Plata...*, pp. 52-53.

en los albores de la Codificación, debe ser tomado seriamente en su textualidad. Fórmulas tales como “legalidad y buena fe”, el arbitraje como “laudo de Paz”, “amigable composición”, arreglar las cuentas “cristiana y pacíficamente” o, como decía la viuda, liquidarlas *Christianamente*, la búsqueda de *una tranquilidad de los ánimos* y la afirmación de una diferencia muy grande entre la litigiosidad y el sosiego, basado en la *buena correspondencia*: ¿son dichos circunstanciales? ¿Son estas palabras, estas fórmulas, acaso propias del universo de los mercaderes? ¿Están particularmente vinculadas al orden judicial? La connotación cristiana del repertorio lingüístico utilizado por los agentes para referirse al acto de la composición como vía —por muchos— preferente para la resolución de conflictos, tuvo, en el Río de la Plata como en otras partes del orbe donde llegó su influencia, otros cultores aplicados.

Si los jesuitas influyeron en la historia santafesina con sus acciones y pautas culturales, sobre el registro de los títulos y sobre un orden jurídico en general, su actuación no se limitó —en cuanto a la órbita más secular de ese mundo— a este sólo aspecto. La preocupación por la composición entre los hombres que son enemigos forma parte de varios de sus informes anuales; el trabajo de los jesuitas residentes en Santa Fe, era transmitido prolijamente al Padre Provincial que, entonces, rendía cuenta de estas intervenciones.<sup>68</sup> La amistad es un vínculo que, como tal, no es esgrimido como un valor sólo en el marco de las empresas jesuíticas, ni tampoco sólo desde la monarquía católica. La genealogía de su relación con la vida política, con la comunidad política, echa raíces en la antigüedad clásica, y transita la cultura política hispánica a través del legado alfonsino.<sup>69</sup> Alfonso recupera de Aristóteles los tres tipos de amistad: de natura, por uso de luengo tiempo por dbondat que ha en él y, la tercera, “la que ha home con otro por algunt pro o por algunt placer que ha dél o espera haber”.<sup>70</sup> Bien podría decirse que Alfonso pensaba la amistad en términos de comercio. Pero la complejidad sigue imponiéndose, aun en épocas tempranas, donde debieran estar las serenas raíces del problema.

La amistad aparece como un sentimiento bastante más complejo y con alcance más ampliado al que hoy otorgamos. Según Alfonso, *Amicitia*, en latín, significa tanto romance como amistad. Así, sólo en el primer tipo, por ejemplo, la amistad de natura, aparecen comprendidos tanto los sentimientos que la modernidad designó como amor filial y “amor”, a secas —el que puede existir, por ejemplo, entre un hombre y una mujer—, hasta designar, en las últimas líneas, al vínculo que

68. Este párrafo y los siguientes han sido recuperados más o menos textualmente de BARRIERA, Darío, *Vers une histoire politique...*, p. 331 y ss.

69. ALFONSO X, *Siete Partidas*, ADMYTE —edición facsimilar en soporte magnético—, Micronet, Madrid 1995: especialmente Partida Cuarta, Título XXIV “El debdo que han los homes entre sí por razón de amistad”.

70. Misma partida y título, ley cuarta.

antropológicamente designamos como *paisanaje*. “Es la que ha el padre et la madre a sus hijos, et el marido a la muger. Et amistad han otrosi segunt natura los que son naturales de una tierra, de manera que cuando se fallan en otro lugar extraño han placer unos con otros, et ayúdanse en las cosas que les son meester, bien asi como si fuesen amigos de luengo tiempo”.

La segunda manera de amistad que Alfonso recupera de Aristóteles, es la que puede darse entre dos hombres que “hayan bondad entre sí”, razón que la hace más noble y mejor que a la primera, no mediando en este caso la relación de “deudo de naturaleza”. La tercera se asemeja a lo que denominamos “alianza”: en ésta, que para Alfonso “no es verdadera amistad”, uno ama a otro por un placer que espera haber de él (interés de obtener un beneficio), vínculo que desfallece —cuya traducción más literal al moderno español sería tanto que muere o desaparece como “se deshace”— cuando la satisfacción ha sido obtenida. Alfonso ubica una cuarta categoría de amistad, que nace de la “costumbre de España”, relacionada con la deuda de un honor mutuo entre *hijosdalgo*, excepto habiendo mediado un desafío, procedimiento legítimo para deshacer “honrosamente” el vínculo amistoso.

Tan elocuentes como las categorías del vínculo resulta la enumeración de las razones por la cual el mismo se disuelve: porque un hombre puede desheredar a los que descienden de él; por manifiesta enemistad de un hombre para con otro de su tierra o del señor que la gobierna (el vínculo de naturaleza opera como un alineador inmediato frente a la presencia de una enemistad que, en uno, amenaza al todo). El amigo que yerra gravemente contra su amigo y no puede ni quiere enmendar el yerro que hizo, no puede seguir siendo considerado amigo. Pero nunca por enfermedad, pobreza o malandancia “se debe desatar la amistad que era entrellos, ante se afirma et se prueba en aquella sazón mas que en otro tiempo la que es verdadera et buena”.<sup>71</sup>

La amistad se diferencia de la “concordia”, para Alfonso, en que esta última puede darse entre muchos hombres que inclusive no tengan entre sí el primer vínculo, y está más relacionada con el buen gobierno. La sentencia aristotélica había sido ya capturada también por el Rey Sabio: la presencia generalizada de *verdadera* amistad hace innecesaria la administración de la justicia y la existencia de los alcaldes. La existencia del vínculo de la *amicitia* “es farie complir et guardar aquello mesmo que quiere et manda la justicia.” Tanto la teoría política antigua (preocupada por establecer las pautas del *buen gobierno*) como la moderna, que agrega a estas preocupaciones las cuestiones relativas al consenso y la autoridad, identifican en sus diferentes versiones una tríada que, gramaticalmente, permanece: política es igual a buen gobierno y el buen gobierno es la búsqueda del bien común. ¿Qué rol

71. Partida IV, ley séptima.

juegan, en este esquema, el amor —la amicitia— y la justicia? ¿Por qué la presencia del primero funciona, en el marco de los antiguos, como propedéutica para una inexistencia de la segunda? ¿Es el pacto social de los primeros modernos una expresión universalizada de una *amicitia* que cede su lugar a la justicia como ente regulador del cumplimiento? ¿Por qué, aun en Hobbes, el garante del cumplimiento de este pacto es, finalmente, el temor a Dios?

No hay respuestas inmediatas para estas preguntas: sólo el vínculo, espacial y temporal, con unas prácticas que permiten recrear estas preguntas de frente a la agencia de los Jesuitas en los confines del imperio. Sobre la Santa Fe de comienzos del siglo XVII, relataba el Provincial Diego de Torres en su informe de 1613 que:

*“En la casa de Sta fee estan dos delos nros unPadre y Vnhermano.<sup>72</sup> El Pe Juan dario [...] con su mucho feruor, los alento atosdos alseruicio de nr sr, y hizo muchas cosas enpocotpo demucho seruiciosuio, componinedo algunas Personas desauenidas, y enemistadas, entreotras supoq auia muchos a[ñ]os, q dos hombres de la ciudad estaua enuna graue enemistad, auiendoRecebido el Vno del otro muchas ynjurias, y como nayde les pudiesse hazer amigos el se determino de hablarlos, y despues de dares y tomares, acauoConelVno la amystad, fue alotro, y bramaua de que le tratasse de esso por estarcomofrenetico, co laPasion, ynsto el Pe quatro Vezes endiuersos dias, y no auiaremedio: encomendolo muy deueras a nr sr, y auiso al uno delos dos q ya tenia couencido, q fuese atal hora a casa, del otro q aun estaua terco, y a lamesmafue, el pe., y derrodillas Se echo asus Pyes, pidiendolepor amor denr sr. Qu perdonase a suContrario, pero no aprouechaua antes se enojo de q tomase aquel modo dehazer pa[ss]-(z)es, pero despues voluiendo Vn poco en si Vencido denr sr. Y de la Caridad, y humildad del Padre abraço con mucho amor, al que antes tenia, porenemigo, y sehizieron las pazes con muchafirmeza y muestras de amistad”.*<sup>73</sup>

El informe, es cierto, no da nombres. Y no hemos encontrado sino algunos indicios, en la medida en que las amistades y enemistades son cuantiosas y cambiantes. Pero lo que sobresa es, en tal caso, la flagrante similitud en la forma y en las fórmulas, entre estos tramos casi obligados de las cartas anuales y los que Bernard Vincent releva de las *Litterae Quadrimestres* en Roma o los relatos de la crónica de Henríquez de Jorquera. Estudiando estas mismas cartas enviadas por

72. Juan Darío y Horacio Morelli; el primero fallece en 1628, el segundo en 1638.

73. Cuarta Carta escrita por Diego de Torres, desde Santiago de Chile, en febrero de 1613, en *Cartas Anuas...*, Tomo XIX, Iglesia, Buenos Aires 1929, p. 190. Todos los resaltados nos pertenecen.

los “recteurs des collèges” al superior de la Orden, Vincent ha probado que, esta presencia percusiva, “montre bien *que hacer paces fait partie des priorités de l’apostolat jésuite dans le respect absolu des injonctions de saint Ignace de Loyola, telles qu’elles ont été exprimées dans les Constitutions*”.<sup>74</sup>

Como afirma Vincent, casi no existen cartas sin referencias a este tipo de situaciones e intervenciones. Si en las ciudades españolas el accionar jesuita era relevante en el dominio de las rivalidades entre partidos urbanos, enfrentamientos entre bandas de jóvenes y espectáculos taurinos, la forma que adoptan en las ciudades rioplatenses tienen en común el carácter provocador de los escenarios: en éstos, las enemistades entre notables —que bien pueden haber pertenecido en ocasiones a distintas facciones<sup>75</sup>— las “curaciones” públicas y las intervenciones en cuestiones de adulterio y mancebía, ocupan sin duda el primer rango en la batalla contra la violencia y el escándalo moral. Los hermanos de esta Orden contrarreformista, se constituyen rápidamente en esos médiateurs abocados a la composición y la solución de las desuniones. Según sus propias palabras, su llegada entre la gente es tal que “no ay cosa deymporta. qtoque alas conciencias enel pueblo q no traten conla Compa y la pongan ensus manos”.<sup>76</sup> Acabar con los conflictos domésticos —afirma Vincent— significaba para los Jesuitas la prolongación ó la condición de la administración del sacramento de penitencia.<sup>77</sup> “Tenian entre si gran odio y capitales enemistades deq se recrecian grandes pelitos pesadumbres y escandalos y aunque muchas personas de calidad hauian puesto lamano enreducirlos apaz todos hauian ya desistido de cosadesauciada. Tomo lamano vno delaCompa yhiço las amistades, estimo en mucho elpueblo yedificose mucho delas yngeniosas trazas qtienelaCompañia pavnir los discordes. Estaua elpueblo abraşandose enodio y rencor devnos conotros sobre vno delos negoos mas graues q hauian sucedido muchos aos ha y por medio del miso Pe delaCompa se conpuso con granfacilidad, quedando todos dando muchas gras aDios porlapaz dequ goçan”.<sup>78</sup>

74. “En las obras de misericordia corporales también se emplearán quanto permitieren las espirituales que más importan, y quanto sus fuerzas bastaren, como en pacificar los discordes...” *Constituciones de San Ignacio de Loyola*; citado en VINCENT, Bernard “Hacer las paces. Les Jésuites et la violence dans l’Espagne des XVIe et XVIIe siècles”, en DUVIOLS, Jean-Paul et MOLINIE-BERTRAND, Annie, *La Violence en Espagne et en Amérique, XV-XIX siècle*, Paris 1997, p. 191.

75. Así parece indicarlo esta aclaración “...de aquí anacido laq han tenido pa hacer muchas amistades entre personas discordes delas qles especificare solas dos casos de los mas principales deste pueblo.” Undécima carta escrita por el Padre Provincial Pedro de Oñate, desde Córdoba, rubricada a 17 de febrero de 1620, en *Cartas Anuas...*, Tomo XX, Iglesia, Buenos Aires 1929, p. 199.

76. Undécima carta escrita por el Padre Provincial Pedro de Oñate, desde Córdoba, rubricada a 17 de febrero de 1620, en *Cartas Anuas...*, Tomo XX, Iglesia, Buenos Aires 1929, p. 199.

77. VINCENT, Bernard, “Hacer las paces...”, p. 191.

78. Undécima carta escrita por el Padre Provincial Pedro de Oñate, desde Córdoba, rubricada a 17 de febrero de 1620, en *Cartas Anuas...*, Tomo XX, Iglesia, Buenos Aires 1929, p. 199.

Los Padres y hermanos de la Compañía intervenían en este punto crucial de la vida en policía. La amistad, las personas compuestas, constituían el fundamento del precario equilibrio real y, congruentemente, un punto nodal de la teoría política desde la antigüedad repuesto en primer plano por la teología de la contrarreforma. Los Jesuitas podían tratar con todos y comprar sus tierras, se abocaban a componer a los más enemistados y, por lo demás, a devolver a su camino a las adúlteras y extirpar de los cuerpos el mal, produciendo arreperimentos convulsos o "arreglando" miembros deformes y restableciendo otros inutilizados. En Santa Fe lo eran todo: mediadores, curadores por la fe, guías espirituales, señal, marca, camino. Estancieros, ganaderos, agricultores y letrados. Cultos en la frontera. Vanguardia allí donde nadie se atrevía a sentar sus reales.

La entropía del Antiguo Régimen pasa por la construcción de relaciones que apuntan al horizonte de un mundo seguro. La seguridad, en tanto que horizonte, forma parte del ámbito de las preocupaciones de la casa, de la familia, del buen gobierno y de la *justitia*. La tradición cristiana se enlaza con la antigua en el mismo punto: la procuración de la confianza, la creación de lazos cercanos que desalienten el conflicto, es recompuesta por la primera en virtud de un orden terrestre que, según los intérpretes cristianos de Aristóteles, se basa en una comunidad de fieles, antes ciudadanos en concordia. Las marcas cristianas en el repertorio lexicográfico de la composición no dejan lugar a dudas: los recursos de los que disponen estos mercaderes para elaborar las tramas de resolución de conflictos originados en la traición al vínculo montado en la confianza, pertenecen al mismo universo antropológico (el cristiano católico) exportado a Indias por el imperio de por sí de la agregativa Monarquía Católica, que se impuso con y por fuerza a las civilizaciones existentes en América. La justicia que se busca en el Antiguo Régimen no es, como la justicia moderna, aquella que debe dar a cada uno lo que es justo, según la exhibición de títulos y de méritos (modelo de justicia que, según Jean-Pierre Dupuy, incluso hoy resulta una utopía y una ingenuidad). Se trata de una cultura jurídica, de una cultura de la resolución de conflictos basada en la justicia distributiva de corte cristiano, en la que es justo que se dé a cada uno lo que le corresponde según su estado y según sus vínculos, y no según sus méritos ni sus títulos.

Las prácticas jurídicas en la que aparecen diciendo sus argumentos el mercader aún vivo, sus factores y, luego, la viuda y sus diferentes apoderados, los muestra esgrimiendo recursos disponibles que ofrece una sapiencia de largo aliento, una tradición que ellos mismos reproducen y refinan al máximo desde finales del siglo XVIII.<sup>79</sup> Estos mercaderes no producen un valor cultural agregado, no trazan un "estilo de mercaderes": al contrario, vinculan y disponen estos elementos de la

79. BARRIERA, Darío y DALLA CORTE, Gabriela (coords.), *Historia y Antropología Jurídicas*, número monográfico de *Prohistoria*, citado.

cultura católica como reglas de juego, en un juego en el cual las reglas, la antropología católica, se ofrece blanda y rigurosa (disponible y eficaz) para su uso en la satisfacción de intereses inmediatos, tanto como para la satisfacción del sostenimiento de un orden. Orden que, en su disposición teórica, detesta el mal gobierno, la traición y el mero conflicto. Como los *ciudadanos* del Antiguo Régimen presentados por Clavero o Fernández Albaladejo; estos mercaderes son, antes que mercaderes, católicos. O, debiera decirse, hábiles jugadores que disponen exquisitamente de la cultura que les otorga escenario, hábiles constructores de un escenario conveniente, al cual no pretenden destruir en sus fundamentos, ni aun manejando los hilos del capital mercantil. Protagonistas activos de una economía del riesgo y de la incertidumbre, abonaron la cultura de la previsión, sedimentada en la construcción de vínculos próximos, relaciones dadas y otras trabajosamente y *christianamente* construidas. Relaciones siempre tributarias de una antropología cristiana del conflicto que, aunque con matices y diferencias, atraviesa el orden jurídico de las construcciones nacionales e internacionales hasta nuestros días.

## COMERCIANTES Y NEGOCIOS EN MARACAIBO, 1752-1812.

*Belín Vázquez y Ligia Berbesí*

### Introducción

En estudios recientes sobre Maracaibo de finales del siglo XVIII a mediados del XIX, hemos verificado que quienes lideraron el poder social construido al interior de los espacios públicos y privados, inauguraron la sociabilidad ilustrada y las empresas de utilidad pública en la ciudad. Este poder nació de la red de alianzas y vínculos personales entre comerciantes de carrera, quienes desde sus funciones de gobierno local actuaron en connivencia con las máximas autoridades provinciales en un entramado de servicios y favores mutuos, materializados en el marco de reglamentaciones promulgadas por el gobierno borbónico de Madrid. En primer lugar, la concesión otorgada en 1752 a la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas, de extender hasta la provincia de Maracaibo el monopolio para la comercialización del cacao, dio lugar a un grupo de poder estructurado en estrategias y vínculos diversos que incluían a los consanguíneos directos, yernos, cuñados, así como a parientes políticos y espirituales. Este poder se había afianzando cuando en 1784 fue extinguida la Compañía como empresa estatal y creada la de Filipinas en 1785; eran sus accionistas integrantes de la red vasco-catalana que, por entonces, habían consolidado reconocimientos y notabilidad pública. En segundo lugar, la declaratoria progresiva entre los años de 1778 a 1789 de habilitar puertos