

**ELOGIO DE LA INCERTIDUMBRE.  
LA CONSTRUCCIÓN DE LA CONFIANZA:  
ENTRE LA PREVISIÓN Y EL DESAMPARO.  
(SANTA FE, GOBERNACIÓN  
DEL RÍO DE LA PLATA, SIGLO XVIII)<sup>1</sup>**

*Griselda Tarragó y Darío Barriera\**

**Resumen**

El trabajo destaca la configuración de una red de comerciantes la cual no sólo se articula por los intereses comerciales sino también por diversos códigos como el honor y la confianza lo que le permite recrearse como una comunidad. La investigación parte de la hipótesis de que ese tipo de relaciones tiene un peso decisivo como factor de estructuración y que son éstas las que constituyen a las redes de acción para que las personas puedan, incluso, ablandar los rigores que impone el modelo de vínculos construidos por los actores sociales.

**Palabras clave:** historia social – Sudamérica – Argentina – siglo XVIII – redes sociales – elites comerciales.

---

\* Griselda Tarragó es Licenciada en Historia por la Universidad Nacional de Rosario (UNR) Argentina, y docente en la carrera de Historia de la misma universidad. Correo electrónico: griseldatarrago@arnet.com.ar. Darío G. Barriera es Doctor en Historia por la École des Hautes Études en Sciences Sociales, París, y docente de la UNR. Correo electrónico: dgbarriera@yahoo.com.ar

## **Abstract**

This work highlights the creation of a network of merchants whose relationship was brought about not only by their commercial interests, but by diverse codes of honor and trust as well, thus allowing them to live in community. This investigation departs from the hypothesis that this type of relationship has a strong incidence as a structuring factor, and constitute the action networks whereby people may even mitigate the rigors imposed by a relationship model created by the social actors.

**Keywords:** Social History – South America –Argentina – 18<sup>th</sup> Century – Social Networks – Elite Business Groups

## **Introducción**

El viajero no dejó ningún comentario al respecto pero, para quienquiera que haya pasado por la ciudad de Santa Fe, no será difícil componerse la situación: una temperatura muy alta, una humedad aplastante, o seguramente ambas condiciones a la vez, debieron haber sido la tónica climática de la jornada del 6 de diciembre de 1762. Tal día, Manuel Ferreyra Braga de Couto –portugués nacido en Braga, agente, pariente y hombre de confianza de un importante mercader santafesino llamado Bartolomé Diez de Andino– inició su camino hacia la ciudad de Charcas, que le vería llegar promediando el mes de marzo del siguiente año.

El hecho no tiene nada de sorprendente: la ruta entre Santa Fe y alguno de los puntos neurálgicos de la región altoperuana (La Plata, Potosí) o sus antepuertas (Salta, Jujuy) se recorrían haciendo tanto caso al ritmo de la naturaleza como al que imponían una cierta urgencia en la saca de productos o las coyunturas de precios locales: en definitiva, la lógica de los negocios comprendía una gestión más o menos competente acerca de las previsiones que venían al caso. Evaluar el impacto que pudieran tener sobre ella los avatares del clima o de las plagas, era un dato más, pero no el menos importante.

El viaje que Braga de Couto iniciaba entonces aquel día fue el punto de partida de una comisión que no llegó a concretarse del todo y que, a la postre, dio origen a la acumulación de gruesos expedientes. Demandas, alegatos, pedimentos y contrademandas aparecen tramados en un copioso legajo que contiene las actuaciones de varios pleitos desarrollados en la jurisdicción de la Real Audiencia de La Plata –cuyo traslado consta de unas ochocientas fojas<sup>2</sup>– que muestran las muchas caras del funcionamiento de una empresa a partir de algunos fenómenos relacionados con el final de su historia: el incumplimiento de una de las partes frente a sus obligaciones, la superposición de acusaciones y la muerte del mercader sedentario a cuyo nombre se realizaban los negocios.

Este juicio funcionará como punta de madeja para desandar el camino de esta pequeña sociedad comercial, que de hecho estaba funcionando desde hacía una docena de años, para leerla a través del cristal que ofrece el momento de su descomposición. El estudio detallado de este momento nos permitirá acceder a información hasta entonces nunca expuesta acerca de lealtades sospechadas, de los circuitos de circulación de la información, del ejercicio efectivo de la influencia y de una medida del peso de la confianza en la organización mercantil de esta sociedad. Valores que, dichos bajo otra forma en el lenguaje y la experiencia de los mercaderes coloniales, hoy podemos traducir como capital relacional, capacidad estratégica y acceso al crédito.

El estudio de esta compañía constituye sólo un aspecto del montaje de negocios que organizaba Bartolomé Diez de Andino, comerciante y vecino notable de la ciudad de Santa Fe que vivió entre 1700 y 1763.<sup>3</sup> Esta arista específica de las actividades del mercader puede proporcionarnos también algunos elementos que nos permitan –más adelante– discutir o matizar aspectos de modelos consensuados. Ubicar el recorrido de esta experiencia contribuye a afinar mejor los perfiles de aquellas imágenes “nuevas” sobre la economía y las relaciones sociales coloniales en el Río de la Plata que, en los últimos años, han sido elaboradas a partir del acceso a la documentación desde una

óptica que podríamos denominar como constructivista –configuracional– mostrando los aspectos más cotidianos y concretos de las prácticas de los actores, ubicadas ahora menos como ilustraciones de una categoría cuya lógica les resulta “impuesta” que como producido y generación a partir de las acciones de los agentes de los circuitos mercantiles rioplatenses durante el siglo XVIII.<sup>4</sup>

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

En efecto, por dentro de estas extensiones aparentemente anónimas, había una *organización*, y es esta organización lo que convierte a la *extensión* en *espacio*.<sup>5</sup> Esta organización, que responde de algún modo a la integración entre regiones a partir de polos generadores de movimiento y de centros de distribución y de paso, está tramada de una manera absolutamente ajena al anonimato: las relaciones parentales (reales y ficticias), la amistad, el compadrazgo y –para ciertas tareas como el reclutamiento de fleteros, boyeros y peones– el control de las pequeñas clientelas en cada pago, constituyen la argamasa, la sustancia del funcionamiento efectivo y cotidiano del circuito mercantil que integra ese sistema económico colonial del Río de la Plata, Paraná arriba y pampa adentro, hasta la cordillera, la puna y las menas argentíferas.

## **Bartolomé Diez de Andino: un mercader sedentario y estanciero**

El esbozo de algunos rasgos de la figura de Bartolomé, organizador de la compañía comercial que se disuelve con su muerte y punto en común que une a los actores que analizaremos más adelante, resulta imprescindible. En tanto que esta vez nos interesan precisamente las relaciones entabladas con algunos de aquellos que fueron sus parientes, socios y “partes” en el negocio, retomar la caracterización de su perfil es el paso obligado para facilitar la comprensión de los movimientos de generados en torno suyo.

Pertenece a la tercera generación de una familia castellana venida al Paraguay hacia 1660. Juan Diez de Andino –su abuelo– fue gobernador del Paraguay entre 1662 y 1671, y desde 1679 hasta su muerte en 1683. Pasó a Indias el 7 de octubre de 1660 acompañado de hijos de dos primas suyas: Juan González Alonso de Guzmán y Miguel Diez de Andino, nacido en 1648. Ambos serán agentes móviles en sus negocios yerbateros, ya que según sus propias palabras, se ocupaban “...en aquello que yo les hordenava...”.<sup>6</sup> A este grupo familiar se agregó en 1663 el Alférez Antonio González de Andino, otro sobrino, natural de Jerez de la Frontera, que llega en calidad de criado y que se radicará en Santa Fe donde se casó con María de Torrejón.

En el último cuarto del siglo XVII un personaje llamado Miguel Diez de Andino se casa y avecinda en Santa Fe: no se trata del hijo de su prima, venido de España, sino de un hijo natural de Juan, nacido en el Paraguay, de su relación con Ana Barbosa. Juan Diez de Andino, que muere soltero, deja a Miguel el grueso de sus bienes. El casamiento de Miguel con Petrona Álvarez de la Vega<sup>7</sup> apunta a una unión ciertamente frecuente entre el comerciante recién llegado y la familia antigua que, sin ofrecer bienes materiales en la dote, le provee del lustre necesario para elevar su rango social.<sup>8</sup> El vínculo matrimonial oficiaba sin duda como un medio idóneo para ligar a los individuos y familias en grupos y clanes, promoviendo además la estabilidad territorial.<sup>9</sup> Miguel Diez de Andino

se había dedicado básicamente al comercio de yerba y de ganado; no hay referencias documentales que lo sindicuen como propietario de tierras, aunque seguramente las tuvo. Los créditos que él había otorgado a otros comerciantes conformaban el grueso del patrimonio en su inventario de 1718. Su distribución, ya diseñaba el camino que unía el Paraguay con Salta, Jujuy y Potosí —donde se encontraba su deudor más importante.<sup>10</sup> Una de sus hijas, Josepha, fue dotada con una suma bastante considerable —en total más de 25.000 pesos— por su casamiento con Diego Ledesma Valderrama, personaje vinculado estrechamente a los negocios de don Miguel, y que continuará esta relación con su cuñado, Bartolomé. Miguel falleció en 1718 y hacia 1749, de los cinco hijos que había procreado junto a Petrona Álvarez de la Vega, el único que había sobrevivido era Bartolomé.

En 1750, encontramos a Bartolomé Diez de Andino volviendo de Buenos Aires con una carga importante.<sup>11</sup> Poco tiempo después, en 1752, está comprando la estancia de Ludueña —al noreste de la ciudad— y desde hace unos cinco años viene manteniendo una correspondencia que muestra que ha comenzado a manejar un movimiento comercial más o menos importante desde Santa Fe, intercambiando en dirección de Buenos Aires, hacia el noreste y el noroeste. Su movilidad, a diferencia de los operadores que analizaremos más adelante, parece haberse reducido a eventuales viajes a la ciudad de Buenos Aires. Desde su sede junto al Paraná, el universo de intercambios de este *mercader sedentario*<sup>12</sup> o “jefe sedentario de empresas”<sup>13</sup> puede describirse con la imagen de una hélice quieta y poco ortodoxa, cuyas aspas apuntan a Buenos Aires (sur), Mendoza y Chile (al oeste), el Alto Perú (hacia el norte) y Asunción (al noreste).

Su padre ya visitaba Buenos Aires con cierta asiduidad, desde finales del siglo XVII, con un movimiento comercial precario pero evidente: gozaba de crédito y, a su muerte, su principal acreedor es un comerciante porteño. Las primeras relaciones estables y más o menos duraderas son las que Bartolomé mantiene con Francisco Pereira de Lucena y Joseph de Ramos,<sup>14</sup> importantes vecinos y comerciantes que participaron por ejemplo en una

representación contra el contrabando hacia 1750.<sup>15</sup> Una serie de cuentas con mercaderes y comerciantes porteños están señalando el universo de transacciones por las cuales Bartolomé Diez de Andino se vinculaba con ellos. La mayoría de las cuentas anteriores a 1750 hace mención a cobros de pesos "...por libramientos...", lo cual no brinda realmente demasiada información; pero las composiciones de cuentas con Pérez de Saravia, por ejemplo, hablan de un pago de 1000 pesos de sisa; los otros cobros son por montos menores y parecen estar relacionados básicamente con créditos obtenidos por el envío de sacos con yerba de palos y azúcar.<sup>16</sup>

Este mercader-estanciero está implicado en una sociedad donde la importancia del comercio es estratégica y donde los principales sectores de ella se encuentran vinculados de alguna forma a este registro de la economía. Estaba directamente involucrado en y con el más importante centro de toma de decisiones que existía en el nivel local: fue capitular durante los años 1745, 1749 y 1750. Llevó adelante la mayor cantidad de actividades que pudo incorporar a su espectro de acción, en lo que puede llamarse una "estrategia de frentes múltiples". Este tipo de planteo de la organización de la economía de la casa que incluye el comercio a larga distancia, la producción agraria y la participación en la vida política local combina, de una manera paradójica, la seguridad de lucrar siempre en algún frente con la certeza de estar invariablemente expuesto a tormentas o contratiempos. Así, para tener en cuenta su accionar, es necesario tomar nota de que su economía estaba signada por la práctica simultánea de actividades que son las más de las veces lucrativas —como por ejemplo el flete— con otras de más alto riesgo, que ofrecían problemas y pérdidas pero que lo convertían en una referencia en la ciudad y la región, justamente por esta exhibición de capacidades múltiples.

Una de estas capacidades es la de proveer préstamos —adelantos en plata, moneda de la tierra u otros efectos—, combinando la habilidad 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: Bartolomé Diez de Andino lo era, sin duda, y podemos constatar su destreza en el manejo de este rol en varios ajustes, o arreglos de cuenta en los cuales se evidencia tanto su solvencia en el dispositivo de la suplencia como la particular amplitud de su giro comercial “potencial”, en la 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>

### **La actividad mercantil: riesgos, previsión y confianza**

Una elasticidad de esta naturaleza, necesita de una agenda de contactos importante. De hecho, la cantidad, diversidad y calidad de ubicación de los contactos se relaciona muy estrechamente con esta capacidad estratégica. Quien contara entre sus contactos, por ejemplo, a aquél que tenía la capacidad o el poder de decidir sobre el origen del suministro de los productos en las milicias, podía tener la “amplitud” de recibir géneros variados, que luego giraría a este contacto bajo la forma de suministros. Pero nada de esto es un dato dado. La red necesita tejerse y para tejer una red es necesario hacer nudos. Cada nudo de lo que muy a posteriori será una red de operadores, de factores o de agentes se constituye en el momento de su “uso”: es decir, no puede afirmarse que el mercader-sedentario disponía de estos recursos de manera latente y, llegado el momento, los utilizaba, como quien presiona sencillamente sobre un dispositivo que, sensible al tacto, se dispara. Por el contrario, aquí el dispositivo se monta en el mismo momento en que se planea y planifica su utilización, con los consiguientes altos niveles de riesgo que esto implicaba, riesgo que tendía a ser minimizado menos por la existencia de mecanismos jurídicos que aseguraran algún tipo de tranquilidad a quien más arriesgaba que

por la existencia de una recíproca necesidad de las partes en el marco de un funcionamiento que excediera lo inmediato: la correcta consecución de uno o dos negocios, el correcto comportamiento del operador “menor” para con el mercader que le permite llevarle sus negocios, constituía una buena plataforma que proveía de seguridad a uno y de una probable continuidad al 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.

El tema de las estrategias de previsión frente a los altos grados de riesgo en general no es el centro de este trabajo ni ha sido descuidado por otros estudiosos;<sup>20</sup> en uno anterior,<sup>21</sup> puntualizábamos que debían considerarse fundamentalmente el comportamiento de la naturaleza, el conocimiento de las coyunturas de precios locales —tantas veces subrayado por Gelman, estables en el largo plazo pero de variaciones sensibles en el corto— las cuestiones del crédito y la venta al fiado, pero también la construcción de los vínculos próximos en función de un horizonte de expectativas.

Que los comerciantes y mercaderes prefirieran traer consigo a sus sobrinos o recomendados para llevar cuentas, o que casaran a sus hijas y sobrinas con sus socios, nos habla claramente de una política de construcción de vínculos primarios en función de una especulación: estos acuerdos les permitirían obtener lealtades muy condicionadas, lo que, en esta lógica, suponía una importante disminución del riesgo. Este planteo no anula otros, como el de Jorge Gelman, que apunta fundamentalmente a la diversificación de las actividades. Creemos que son perfectamente complementarios; por lo demás, el tema de la *confianza* —ligado al de la riqueza desde Aristóteles...— está íntimamente vinculado al estudio de las condiciones del crédito, y no sólo en sociedades antiguas.

El hecho de que un agente pueda llevarse un monto importante de mercaderías por cuenta de otro, no siempre es encuadrable dentro de la figura del “fiado”: revisando las cuentas que Bartolomé Diez de Andino tiene con

varios corresponsales suyos,<sup>22</sup> y combinando la lectura de las cuentas con la de su epistolario —lo que no siempre es necesario hacer, puesto que en varias oportunidades aparecen ya confundidas— puede encontrarse un tipo de relación que no tiene que ver con el fiado ni con el crédito, sino con una operación que se monta sobre capacidades complementarias. Esta complementariedad de capacidades —“poder tener”, en el caso del mercader sedentario y “poder circular” en el caso del agente o factor de negocios— está en la base de un pacto, de un trato —no siempre escrito— según el cual las partes se comprometen bien a compartir los dividendos, bien a reintegrarse la suma en otro momento de una manera que será convenida en el futuro. Algunas de estas liquidaciones de cuentas llevan años, y con el cierre de negocio, el mercader o el factor que “debía” el cumplimiento, conserva sobre 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>23</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,

“...palabras como *fiador*, *fianza* o *confianza* no eran términos pronunciados al azar, sino conceptos que en el ámbito del derecho adquirirían un sentido definido y versaban tanto sobre las obligaciones que contraían las personas como sobre los documentos escritos que podían presentarse como prueba en juicios potenciales”.<sup>24</sup>

Esta confianza es un elemento clave de este sistema porque es un valor clave de esta sociedad: en la búsqueda de un mundo seguro, se presentaba como el camino más directo. Presentada pocas veces como sustantivo, esta palabra solía y suele utilizarse para caracterizar una relación o una actitud: fácilmente identificable como predicado, como adjetivo, puede llegar a olvidarse que su construcción es una relación. Una relación que no era un fin en sí mismo.

## Los hombres de confianza: de la previsión al desamparo

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

ARISTÓTELES, *Política*, Libro 1.

Los contactos de este mercader-sedentario y estanciero santafesino, como hemos caracterizado a Bartolomé Diez de Andino, no eran pocos ni menudos. Su correspondencia lo muestra vinculado con importantes comerciantes porteños, como Domingo de Basavilbaso, Carlos Wright, Juan de Lezica, Francisco Pereira de Lucena y Joseph de Ramos, como los más notables entre muchos otros.<sup>25</sup> La razón es, en estos casos, ese 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.<sup>26</sup> El contacto con el Paraguay requiere de muchos hombres; los nombres que aparecen como agentes de Diez de Andino son más de una docena en tan sólo una década, y las repeticiones no son numerosas, lo que muestra el carácter coyuntural y acotado de cada comisión o negocio.<sup>27</sup> 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>28</sup> parecen configurar un panorama bastante alentador: si el giro es variado e importante, en principio, estaríamos ante una administración de negocios que ha previsto reducir los niveles de riesgo. Pero aún para el más cuidadoso de los comerciantes, algunas veces, podía suceder que las estrategias no fueran exitosas o bien, las más pulidas, podían dejar de funcionar aceitadamente...

### La construcción de los vínculos próximos, o la planificación de la confianza

El 25 de noviembre de 1762, días antes de su partida en comisión 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 aquel relacionado con la tarea principal que debía realizar el apoderado: debía dar con don Francisco de Barúa, entonces considerado como *vecino y comerciante* de La Plata,<sup>29</sup> y cobrarle una partida de yerba adeudada a Diez de Andino 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 las relaciones personales que estos actores habían construido o intentaban construir y, a través suyo, con el mundo “jurídico”, de una cultura que constituía el soporte y la materia misma de las prácticas comerciales que estudiamos.

La relación comercial se confundía, como era muy frecuente, 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 eran socios.<sup>30</sup> El parentesco se había formalizado cuando Braga desposara a Feliciano Morales,<sup>31</sup> una sobrina de Juana Maciel, legítima esposa de Bartolomé Diez de Andino.<sup>32</sup> La joven falleció cuando las hijas del matrimonio eran aún pequeñas. Esto no impidió que Braga continuara realizando sus itinerarios comerciales, ya que —como era por otra parte una cláusula corriente en las compañías— el mismo Bartolomé mantenía a sus hijas, huérfanas de madre, mientras Braga se encontraba ocupado en sus viajes, haciendo negocios por su cuenta y orden.<sup>33</sup> El lazo consanguíneo 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 o espirituales. Afirmando algunos aspectos de la

construcción de este entramado, Bartolomé se llama a sí mismo el “tutor” de las hijas de este matrimonio.<sup>34</sup>

Pero este vínculo, excedía por mucho su carácter religioso. La tutoría del compadre, había sido objeto de un convenio muy específico, oral. Un compromiso que incluía la promesa de uno de dar y la del otro, condicionada, de corresponder. La correspondencia tenía varias posibilidades, pero existía. Habían pactado la prestación y las diferentes formas que podía adoptar la contraprestación. En un documento posterior, Bartolomé parece obligarse a sí mismo a ponerlo por escrito, cuando se refiere al texto del acuerdo que él mismo había propuesto a Manuel Ferreyra Braga de Couto:

“Digo yo el imfra escripto Don Bartholome Dies de Andino que es verdad que para que se casase Don Manel Ferreyra Braga de Couto con mi sobrina Doña Pheliciana Morales ademas de quinientos pesos que le di luego despues de casado *le prometi verbalmente* que le havia de dar veinte mil pesos en plata acuñada para que comerciase el dicho con ellos, *interesado con migo a la mitad de ganancias* con tal condicion quasi ganase con dicha plata tanto que a su parte le tocase libre de costas veinte mil pesos poco mas o menos en brebe o largo tiempo se quedaria con las dichas sus ganancias y me bolveria todo el principal y mis ganancias y si por atrasos inculpables no adelantase asta la dicha cantidad fue el trato para el efecto del dicho Don Manuel, *selebrar dicho matrimonio quelos tales veinte mil pesos quedarian para el para siempre por modo de dote o arras* y por queno he cumplido hasta la ora presente con esta condicione y promesa rason de ser el dicho Don Manuel Portuguez y por lo mismo reselarme que algunos ministros de extravidos lades Caminasse las mercaderias motivo de no estar indultado aun y aora sin embargo de se hallar ya viudo de dicha mi sobrina tiene se dicho matrimonio tres hijas y Camina actualmente asi a Chuquisaca con barios documentos de su favor con animo de indultarse y no se lo que en el interior dispondra Dios de mi vida y para descargo de mi conciencia digo que por est firmado de mi puno que hi dicho Don Manuel se indultase y cobrase de don Francisco Barúa veinte y tantos mil pesos que el dicho Barúa me debe o parte de dicha dependiencia en virtud de los Poderes y recomendaciones que lleva con varios documentos mios en tal caso es mi voluntad que pueda Comerciar con dicha plata durante sus dias vajo de las condiciones arriva expresadas y prevengo a la Justicias de su magestad que ademas que todo mi caudal que pase ya al tiempo de dicho casamiento y el dia de oy poseo ser de mi parte provsedido y no de mi muger es tamvien y fue al tiempo de dicho

matrimonio de mi sobrina con dicho don Manuel tanto que mi vien cabia y cave en mi tercio quinto los dichos veinte mil pesos a que se aplique los gananciales adicha mi muger y si yo me muriere en brebe y el dicho don Manuel me sobreviviere puede correr con mi muger a herederos la misma parseria condicional como llevo expresada y para que conste lo firme de mi puño en este campo y costa del rio salado en sinco de diciembre de mi setecientos sesenta y dos años".<sup>35</sup>

En principio, Bartolomé está pensando aquí una suerte de dote condicionada, entendiéndola como un "lote", como parte anticipada de la herencia de una mujer de su familia, pero que en realidad forma parte de un trato de negocios, muy mezclado con posibles ganancias y con varias prevenciones que indican sus estrategias para reorganizar el patrimonio familiar pensando sobre todo en su propia muerte. De mantenerse con vida, la donación no es tal: se trata en ese caso de un préstamo generoso pero a título oneroso. El beneficiado puede manejarse con cierta comodidad, pero debe rendir cuentas. Los usos de estos acuerdos tampoco eran infrecuentes: en otros casos, la asignación de una dote ha servido para cerrar transacciones comerciales o para pagar deudas.<sup>36</sup> No habiendo cumplido con aquella promesa hasta este momento, el poderdante se siente obligado a fijar pautas por escrito en el presente de la redacción: de igual manera, que el préstamo —convertible en dote o arras debida a pesar de la viudez del beneficiario— o la donación, o lo que fuere, se concrete realmente, está supeditado a la ejecución de la comisión que lleva como apoderado. Invirtiendo cierta afirmación marxiana, para estos hombres —que ya habían visto desvanecerse lo sólido en el aire— aquello que estaba "en el aire" tenía cierto aspecto de solidez.

Contacto, agente, socio, cliente, pariente, compadre. Mucho del orden de la previsión —exceptuando el conocimiento del terreno, de los avatares de los mercados locales y el manejo del oficio— pasaba en estas sociedades por detentar un capital relacional basado en la confianza mutua. Gran 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.

Tal y como lo hacían otros sectores de la sociedad, los comerciantes intentaron estrechar vínculos con las personas asociadas a su actividad: el jefe de familia esperaba –y normalmente lograba– ejercer además los criterios de autoridad inherentes a este tipo de relaciones. Existe un consenso bastante generalizado en torno a la capacidad estructurante y constructiva de estos valores en sociedades de antiguo régimen: el ejercicio de la autoridad en el ámbito de las relaciones familiares, donde las relaciones afectivas y de dependencia estaban estrechamente ligadas a una comunidad de intereses que promueve y necesita de la solidaridad de los más próximos para llevar adelante, en casos como el que aquí analizamos, los negocios de la casa.<sup>37</sup>

### **Confianza, sospechas y negociación: gajes del oficio, pautas de la sociedad**

Algunas de las cartas escritas por Bartolomé contienen indicios que permiten caracterizar su relación con Braga de Couto: “...querido primo...”, “...muy amado compadre...”, “...compadre y mui amado sobrino...” son algunos de los encabezamientos más frecuentes que brotan del puño del mercader santafesino durante los meses que van de enero de 1762 al mismo mes del año siguiente.<sup>38</sup> Idéntico trato le dispensará Doña Juana Maciel en las primeras cartas<sup>39</sup> de lo que terminará siendo un ríspido epistolario: una vez viuda, Juana tomó contacto directo con Manuel Braga de Couto, con el fin de tratar de resolver el negocio que la abrupta muerte de su marido había dejado inconclusos.

Las relaciones entre Manuel Ferreyra Braga de Couto y don Bartolomé Diez de Andino parecían óptimas hacia finales de 1762. En las primeras páginas del pleito que venimos trabajando, se transcribe una minuciosa instrucción que Bartolomé habría redactado para el primero. Comencemos por retener ahora algunas líneas que le dedica a Francisco de Barúa.

La instrucción de cobro de los 30.000 pesos debidos por Barúa, incluye algunas observaciones que hacen a la marcha de los negocios sin rozar el tema del importe: "... estando Barúa de mi veneficiado qual ninguno sin deverle yo ningunas obligaciones y teniendo en su poder tanto caudal de mi cuenta ba atantos años nome responde si quiera a alguna carta mia por sinco años...". El hombre tiene algunos motivos para desconfiar. Acto seguido, lo previene sobre Barúa primero y sobre los pasos a seguir con él después:

"...y asi tenga vuesa merced mucho cuidado con el que sus ardidés lo puede enrredar que asi asen los hombres que pierden el punto pero no le diga nada de esto ni le muestre esta instrucción mientras pudiere hagale buena plaza".<sup>40</sup>

Tampoco debe "importunar" a Barúa si lo encuentra de camino hacia Santa Fe o Buenos Aires: Bartolomé prefiere tenerlo "dentro" de la jurisdicción, pues piensa que de esta manera podrá cobrarle más fácilmente. Si, en cambio, Barúa se encuentra en Potosí, Braga deberá intentar hospedarse en su casa, sin decirle palabra de la pretensión de cobro hasta pasados los tres primeros días.

"Pero si en los tres dias no le diere siquiera quinse mil pesos haga escripto contra el para executar lo por toda la cantidad mudandose ya en tal caso de su casa y con el Escripto hecho buelba a verle dandole la segunda carta en que le digo todas las verdades que el hamerecido [...] y si vista de ella no le diere toda via la plata executelo con todo rigor de derecho que no merece menos su ingratitud y pesima correspondencia que atantos desinteresados y grabosos veneficios ha tenido."<sup>41</sup>

Bartolomé no escatima en instrucciones "estratégicas"; a las descriptivas-preventivas acerca del comportamiento de su apoderado, acompañará otras, relacionadas con los objetos y mercancías que debe "bajarle" desde el Potosí, en caso de que la cobranza se realice sin inconvenientes: la mitad en ropa de la tierra, un quintal de estaño, moldes para *cavesadas*, una piedra de ara y vijnajeras con su plato y el resto, decía, en plata nomás, para comprar aquí más efectos de Castilla, "...para la tienda que avemos de mantener interesados como avemos tratado por disposicion de vuessa merced...". La diversificación

no es muy amplia, pero sí evidente: Bartolomé recuerda a su apoderado haber *tratado* sobre el tema; mantener la vinculación con el Potosí no debía llevar a desatender la provisión de la “tienda”, la venta local, al menudeo, por lo cual el mercader está previendo destinar un poco menos de la mitad de la deuda de Barúa para efectos de Castilla. Aún cuando esta cifra lejos esté de concretarse en un cobro efectivo, la disposición en el esquema de inversiones que se hace Bartolomé es significativo: contempla artículos para la industria local, para hacer suplencias, para venta al menudeo y no olvida los favores debidos a la Iglesia. Antes de cerrar la instrucción que diera a Braga, Diez de Andino afirma “...pero siempre quiero que sea corriendo vuesa merced mis consejos como mas practico que soy en estos negocios de por aca.”

Las palabras del mercader trazan una suerte de cartografía de las especialidades: toca a Braga el conocimiento de la coyuntura potosina (“...si hallare vuesa merced por alla alguna conveniencia ental caso hara como quien tiene la cosa presente...”) y se reserva a para sí el saber sobre el dominio de “la tienda” o el menudeo. No parece distanciarse mucho de las prácticas de Belgrano, comerciante porteño del mismo periodo analizado por Jorge Gelman. Tanto en el caso del santafesino como del porteño, lo que queda en evidencia es que el arreglo de estas compañías les permiten ampliar su red de actividades,

“...sin tener que aportar ningún trabajo personal y garantizándose un máximo de beneficios [...ya que...] así se elimina la intermediación de un comerciante del interior y a su vez al establecer los porcentajes de utilidades como paga del compañero, este último se ve estimulado a vender los productos en las mejores condiciones posibles”.<sup>42</sup>

En las instrucciones dadas por Diez de Andino, se observan también con claridad los puntos de la constelación de relaciones con las que Bartolomé cuenta para sostener el camino entre Santa Fe y el Potosí. Esta red cuenta con elementos variados, desde el punto de vista de la extracción social hasta la disposición o disponibilidad de asentamiento, saberes y movilidad geográfica. Variedad que, en efecto, garantiza en parte su eficacia. Veamos

los ejemplos: en una carta de comienzos de enero de 1763, Bartolomé ha puesto en camino a un capataz indígena del mismo Braga, enviándole con él unas carretillas para hornear ladrillos. Braga no deberá desampararlas hasta llegar al poblado de El Tío (actual provincia de Santiago del Estero) donde otros contactos suyos se ocuparían de ellas. Hasta allí, Braga debe tener cuidado con Don Diego de Ledesma –cuñado de Bartolomé, quien casara con su hermana Josefa por decisión de Miguel Diez de Andino, de quien ya era socio– a cargo de la tropa, pero “mui enfermo”. Si su cuñado llegara a morir repentinamente, Braga quedaría a cargo de las cosas que Ledesma lleva de su cuenta. Con el poder de cobranza, Braga está llevando también unas mulas, que deben llegar al Potosí; pero entre tanto, debe encontrar a algunos contactos que le señala en Santiago del Estero (Miguel Antonio Fernández y Agustín Diez entre otros, quienes le darían información sobre los negocios de Barúa con su yerba en Potosí), como así también hacer unas cobranzas en el Tucumán. Allí, su agente por el negocio de las maderas y carretas era doña María Pérez, negocio en el cual está también involucrado el Padre Rector Provincial del Colegio de la Compañía de Jesús... Braga debe enviarle noticias desde Santiago del Estero (estaba previsto que un tal Diego, que le haría de correo, volviera desde allí con cincuenta pesos y noticias) y también desde el Tucumán. En Salta, debía obtener la cuenta del *romaniaje* de la yerba que había llevado Barúa en su momento (elemento que le serviría para probar el volumen del envío y, por ende, la cifra a cobrar) mientras que en Potosí, debía contactar a Joseph de Acosta y Carlos Guerrero, cobrarles, darles recibo y solicitarles ayuda.

Pero en medio del tratamiento “afable”, de instrucciones claras, exhibición de contactos y promesas de ciertas regalías, Diez de Andino no deja de señalarle a Braga algunos términos que refuerzan la proximidad de los vínculos y, al pasar, unas líneas dedicadas a hacerle notar que, de alguna manera, la confianza es más una *relación* que un dato dado:

“Yten tamvien prevengo, queno por que se vea Duenio de dicha Plata dexe de acordarse de ayudarme en lo posible maiormente

por sus hijas por queno obstante haverme hecho cargo de ellas y tener la mira de dotarlas con lo que pudieren mis fuerzsas *nosera rason que vuesamersed baia coger las mañas de Barúa* que ha abandonado su Casa que otros que se encantan en el Peru que ademas de ser punto de hombre de vien el cuidado de sus hijas en vuesamersed es obligacion atenderlas con parte de dicha Plata porque cuando la prometi fue para que sirviera asi a vuesamersed comoa mi sobrina e hijas si Dios selos diese y aunqueno lo preferi asi pero se dexa mui vien entender que esa fue mi intencion...".<sup>43</sup>

Lo prometido es deuda, y se cubrirá, pero lo prometido está indisolublemente ligado a las mujeres de la casa que, antes como marido y ahora como padre, Braga debe atender: el patrimonio aparece "atado" al circuito doméstico por estas doncellas que, si bien serán dotadas por su padrino, deben ser tenidas muy presentes por su padre.

Estas prevenciones, por otra parte, tienen su asidero si consideramos que, el mismo Francisco de Barúa, tenía excelentes relaciones con Bartolomé Diez de Andino algunos años antes. Hacia 1752, cuando Barúa era vecino de la Villa Rica de la Gobernación del Paraguay, Bartolomé suplía al hijo de aquél con vestimenta (chupas, calzones, capas y zapatos entre otras cosas) que cargaba en la cuenta de su corresponsal y amigo.<sup>44</sup> Carlos Santos Guerrero, contacto de Bartolomé en Potosí, que recibe y habilita a Braga en su viaje, también lo era. Esta amistad y colaboración durará incluso más allá de los últimos días de Diez de Andino: en la carta que Santos Guerrero escribe a Bartolomé desconociendo la noticia de su deceso, el primero le manifestaba su afecto y satisfacción por haber conservado la relación y las cuentas claras durante tan largo tiempo.<sup>45</sup> Barúa, en cambio, hacía más de cinco años que ni siquiera contestaba las cartas más amables...

### **El mercader que espera su muerte**

En la carta desde el Salado, Bartolomé preveía —como por otra parte era normal entre los hombres de negocios de una cierta edad— de qué manera debían manejarse algunas cuentas o asuntos de negocios y de familia en caso de que la muerte lo sorprendiera antes del final de

una comisión.<sup>46</sup> La referencia normativa en cuanto a estas situaciones son las leyes españolas de tradición castellana acerca de la división igualitaria del patrimonio. Que un comerciante casara a sus hijas con jóvenes aprendices —la mayor parte de las veces también parientes— era otra de las opciones muy frecuentadas, al igual que lo vemos para Buenos Aires y Santa Fe durante la misma época. Las mejoras y las dotes son mecanismos habituales para tratar de lograr la continuidad patrimonial a partir de las mujeres. Manuel Ferreyra Braga de Couto no era hijo ni yerno de Bartolomé Diez de Andino, pero funcionaba como tal: es el titular del arreglo matrimonial que Bartolomé propuso con la sobrina de su esposa, Feliciana Morales. A esta situación se enfrentará Braga de Couto, tratando de hacer valer el poder y las cartas como garantes del funcionamiento de un pacto que trascienda el acaecimiento de la muerte del poderdante.

### **El poder, entre la vida y la muerte**

Hacia diciembre de 1764, Braga, presentándose ante el juez de Chuquisaca todavía en tren de cobrar a Barúa, dice quejosamente que, tras dos años de su partida, le ha sido preciso hacer algunos empeños. 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>47</sup> Así fue que acudió a Blas Ximenes, comerciante potosino que 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 piensa lo mismo y —a 27 de julio de 1763— otorga poder a Joseph Gil, padre de la Compañía de Jesús.<sup>48</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>49</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>50</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 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...”.

### **La letra de la viuda, la letra del difunto**

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, sólo la firma es de Bartolomé. Como se ve, de una manera aparentemente paradójica, el deudor y la viuda de Bartolomé Diez de Andino, enfrentados por la deuda insatisfecha, 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 pelyto 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 inadmisibles, 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>51</sup> 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 exhibición de dicha carta impediría la ejecución 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>52</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 este 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— tenía en esta sociedad y entre los comerciantes en particular, 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* judiciales y legales.<sup>53</sup>

### **El espíritu de la letra o "elogio de la interpretación"**

Barúa basa su razonamiento en la siguiente secuencia: si la intención de Diez de Andino hubiera sido la de hacer pleito, Braga debió haber presentado el poder inmediatamente; al haberlo hecho con posterioridad a la muerte del mercader, Barúa presume falsas las cartas e instrucciones posteriores a la partida del apoderado desde Santa Fe. Habiendo confirmado que las firmas son de Andino —pero no las cartas— lo que Cabrera y Urriola —en representación de Barúa— pone en primer plano es la cuestión de la interpretación:

“...todo esto se compadese vien de que el animo de aquel no haia sido lo que suena pues no es nuevo sino mui frecuente entre mercaderes y aun entre los que no lo son dar a parientes ordenes para instimular a sus deudores este modo sus intentos sin embargo de que su animo sea mui contrario pero *es mui frec y regla firme de derecho que mas que a las palabras se debe estar a lamente intencion y animo del que las profiere* [...] se sigue que en este estado debemos solo estar y arreglarnos aeste animo y no al sonido material del Poder ni a las expreciones de las cartas del mismo Don Bartholome aun permitido que no sean falsas y supuestas...”.<sup>54</sup>

Así, Braga habría incurrido en un “exceso” en la interpretación del poder lo que constituye, en la mirada de Barúa, un “notorio vicio de nulidad [..lo cual..] es cierto y constante en derecho...”.<sup>55</sup> Otro de los motivos de expiración del poder, y entre ellos el más importante, es la muerte del mandante. No hay nada *tan sabido para todos*. Si el apoderado lo sabe o no, da igual. Bartolomé, por lo demás, falleció antes del uso de su poder por parte de Braga. Francisco de Barúa se siente triunfante, ya que tiene dos *invincibles fundamentos*. Caducidad del poder por muerte y por revocación. Su situación frente a la supuesta presión de Braga de Couto no podía ser mejor. Por otra parte las *contradicciones* de Braga señaladas por la viuda clarifican algunas cosas.

En primer lugar, que Manuel Braga tuvo noticias de la muerte de Bartolomé antes de marzo de 1764; si el apoderado no lo recuerda se trata, según Cabrera y Urriola, de un “doloso olvido”. Otra de las cartas muestra a Braga reconociendo la muerte de Andino antes de utilizar el poder y celebrar el compromiso de pago con Barúa y que por entonces (como se desprende del poder que la viuda da a Gil en julio de 1763), no sólo estaba de buenas relaciones con Barúa sino que ni siquiera había mencionado el pleito. En segundo, el acuerdo se firmó en octubre de 1763 y Cabrera y Urriola afirma que Braga de Couto estaba anoticiado de la muerte de su poderdante desde al menos tres meses antes. Éste, entonces, habría *violado* todas las leyes de mandatario y, por lo demás, no había usado su derecho de donatario: se presentó a la justicia como apoderado y no como derechohabiente de donación. Toda aprobación de derecho de apoderado o donatario es torpe.<sup>56</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 “...animo 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...”.<sup>57</sup>

La parafernalia de normativas alegadas, sin embargo, no fue tomada 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>58</sup>

El acento sobre la omisión de su utilización de derechos de donatario hace que no pueda surtir efecto sobre el ejercicio de su calidad de apoderado. No hizo causa propia, sólo lo hizo a nombre de Andino. Lo que se salva es la posibilidad de que se justifique la legitimidad de la donación y opere en consecuencia. Pero la donación también necesita ser probada. Los documentos, en este caso las cartas, “...tienen contrasi las grandes sospechas y presunciones de ser falsos...”<sup>59</sup> entre otras razones, porque Braga no se refiere a ellos hasta después de la muerte de Andino y, sobre todo, porque están escritos de puño y letra del beneficiario, sin otro elemento identitario del donante que su firma. El letrado de Barúa deslizará la sospecha de que la firma ha sido fraguada, sospecha que se acrecienta más todavía cuando Braga mismo afirma que el finado no tenía por costumbre decir nada a su mujer, prefiriendo sí, en cambio, comentarlo con otros allegados. ¿Cómo es posible, se pregunta la defensa de Barúa, que un hombre como Bartolomé Díez de Andino perjudicara los intereses de su

legítima mujer e hijo? Bartolomé no era un hombre tan generoso como para regalar 20.000 \$ y menos "...cuando la experiencia enseña que el dinero [...] sirve a su comodidad y descanso",<sup>60</sup> ¿cómo, entonces, podría querer enriquecer a un extraño? Pero preguntamos nosotros ¿qué tan extraño a Diez de Andino era Braga? ¿Tan extraño resulta que un mercader del siglo XVIII confiara sus cuestiones menos a su esposa que a su agente? Desde una mirada histórica, esto resulta menos ectópico que corriente.

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 nies otro sino *liquidarlas Christianamente* y dar una plena satisfaccion de su legalidad y buena fee.. Y como ninguno mejor que la viuda save las verdaderas circunstancias dela Cantidad y Calidad de la yerva que administro mi parte ni este puede en otro lugar mejor que en santa fee justificar las csepciones y defensas que porsumisma senseridad he injenuidad dejó de producir ante el juez arbitro persudiendose a que todos en todo obrarian de buena fee omitiendo sutilesas y apises de derecho conforme a estilo de mercaderes y conforme a la amistad satisfaccion y buena correspondencia que siempre conserbo con Don Bartholome de Andino y sufamilia es mas nesesario e indispensable que se haga la remicion que previene la viuda..."<sup>62</sup>

Por lo tanto, la viuda

"...no es ni deve ser culpable en nada delo dicho nies ni deve ser parte enel articulo presente sino solo Don Manuel *por haver obrado desde el prinsipio contra el animo intencion y ordenes de los dueños y contra el secreto y confiansa que se le encargó* como

por haver espirado su Poder con la muerte de Andino, averse rebocado, con el primero quedó la viuda mucho antes que se celebrase el compromiso y haver Don Manuel Prosedido aeste yatodo lo demas sabiendo y ocultando maliciosamente estas sustanciales circunstancias pues siendo asi conmo loes y queda convencido solo con el se deve entender el presente arrticulo 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 deudores...”,<sup>66</sup> a fin de descalificar a los apoderados. 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 Bartolomé Diez de Andino, habilitándolo con un cargamento de yerba valuado en 30.000 pesos...

### **Conclusión. El vínculo, la posibilidad y la posibilidad de un estudio alternativo de los vínculos en historia**

Según una imagen muy difundida y consensuada, en las sociedades de Antiguo Régimen la entidad de los diversos vínculos sociales constituían estructuraciones sociales reales, en un entramado social visualizado como un plural y complejo conjunto de corporaciones o comunidades, de vínculos personales y redes sociales.<sup>67</sup> El giro de óptica de lo descriptivo a lo vincular tuvo, sin duda alguna, cantidad de méritos y acordamos en que estas sociedades se encontraban organizadas en un orden político plural, caracterizado por poderes plurales y policéntricos.

Hombres y mujeres se encontraban adscriptos por vínculos de pertenencia a formaciones colectivas de diversa índole. Eran sociedades centradas en el grupo y no en el individuo, invención de la “modernidad”.<sup>68</sup> La idea de grupo surge por la existencia de nexos permanentes de un tipo particular, con formas propias de autoridad, reglas de

funcionamiento internas, lugares y formas de sociabilidad<sup>69</sup> y comportamiento reglados por la costumbre.

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

Varios estudios, el nuestro incluido, indican que los mercaderes, quienes seguían algunos patrones para minimizar los riesgos fortaleciendo la confianza con base en la construcción de vínculos próximos, no siempre tuvieron el éxito esperado en esta empresa.<sup>70</sup> El orden de la posibilidad, entonces, se construye sobre la base del vínculo pero, como lo plantea Mauro Ceruti, no es mecánicamente deducible de esta trama.<sup>71</sup> En efecto, la posición que considera la estructura social como un ente que define vínculos y a cuya cuenta deben acreditarse el grueso de las posibilidades de familias y personas (en clave de constricción) ha recibido ya duras críticas. En un trabajo teóricamente superador, Zacarías Moutoukias ha llamado la atención sobre las consecuencias derivadas de estas posiciones.<sup>72</sup> Desde una perspectiva como la suya, relaciones sociales institucionalizadas, tales como la familia y el parentesco,

la amistad y el paisanaje, el patronazgo y la clientela, dejan de ser considerados solamente como “elementos de contexto”, en sentido estático.

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

Pero esto no agota tampoco la crítica al modelo: todavía resta plantearse re-flexivamente las consecuencias de una postura tal sobre el punto de vista adoptado. En este sentido, si la norma de la antropología del antiguo régimen indica que los *vínculos* son la materia prima de un tipo de relación derivada —la lealtad— lo que se impone es revisar nuestra concepción en lo que a la naturaleza teórica del vínculo se refiere. Esto se torna particularmente claro si retomamos algunas reflexiones teóricas. Vínculo y posibilidad juegan, en el esquema teórico del investigador, dentro de una relación jerárquica: el vínculo puede ser considerado como estructurante del esquema de posibilidades dentro del cual los acontecimientos y los comportamientos se producen. Ahora bien ¿qué significado tiene aceptar este esquema? ¿no se acepta así, simplemente, que los acontecimientos, una vez obtenidos los datos referentes a los vínculos primarios, serían de alguna manera previsibles?. Introducir la posibilidad como variable en escala histórica implica hacerse cargo de que los vínculos, como hemos visto en la relación estudiada, cambian, y mucho.

El caso que abordamos es, justamente, una variopinta muestra que se resiste a ser objeto de encuadres simplificadores: a pesar de una enorme cantidad de previsiones, el mercader 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. Por otra parte, 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”.

En el panorama presentado por estos cambios, la *posibilidad* puede verse modificada por la transformación de los vínculos. Pero, y esto es lo interesante, es la contingencia de la posibilidad —léase el desplazamiento y emplazamiento de *las posiciones relativas* de los agentes en el proceso, generalmente reconsiderada a partir de una evaluación de los recursos (bienes, distinciones o habilidades sociales) acumulados— lo que pudo haber jugado un rol decisivo en el curso que finalmente derivó en la transformación del vínculo.

Atravesando todo este proceso, y como objeto imprescindible de cualquier estudio, se instalan entonces —para algunos, quizás como una novedad o un desafío— la sospecha, la incertidumbre, la capacidad de acción y la movilidad. En el centro, aparece emplazado el fenómeno social de la negociación. La intención, claro está, no es la voluntad posmoderna de abandonar toda certeza: muy al contrario, es asumir la certeza imprescindible de que a una realidad —pasada o presente— presentada como un “dato dado”, siempre puede plantearse otra alternativa.

## Notas

1. Los autores de este trabajo queremos agradecer expresamente al Dr. Carlos Fabián Romitti: su aporte ha sido fundamental a la hora de establecer las relaciones sobre bases genealógicas concretas y fiables. Idéntico sentimiento de gratitud guardamos para con el Dr. Michel Bertrand y la Dra. Gabriela Dalla Corte, cuyos comentarios y alentadoras sugerencias enriquecieron las primeras versiones de este escrito. Desde luego, cárguense a nuestra sola cuenta los errores y omisiones contenidos en esta publicación.
2. Archivo General de la Nación, Buenos Aires (en adelante AGN), Sala IX-40-7-7, exp. 27 y AGN Sala IX-32-9-6, exp. 271.
3. Ver Griselda Tarragó. “Los Diez de Andino: un linaje colonial santafesino (1660-1822)”. En: *Cuadernos de Historia Regional*, 16, UNLu, Luján 1994, pp. 43-71.
4. Por razones editoriales, evitamos aquí la inclusión *in extenso* de un estado de la cuestión, el cual puede salvarse remitiendo a la lectura de los trabajos de Carlos Sempat Assadourian. *El sistema de la economía colonial*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1982 y Juan Carlos Garavaglia. *Mercado interno y Economía Colonial*. México D.F.: Enlace-Grijalbo, 1982. Como es sabido, ambos estos estudios constituyen el cimiento más firme en relación a la formación y funcionamiento de un mercado interno colonial; pero mientras que los estudios del primero ponen el acento en una dinámica que se basa en las teorías de Perroux y el rol de Potosí como polo de atracción que provoca un efecto de arrastre sobre las economías del Tucumán —y cuyo principal problema parece ser la subestimación del lado atlántico para el siglo XVII— Garavaglia se ocupó justamente del circuito de la yerba mate, producto de la región paraguaya a partir de cuyo flujo mercantil se traza la parabólica Asunción—Santa Fe—Córdoba—Salta—Potosí. No obstante, tanto este autor como Jorge

Gelman –entre otros– sostiene que Buenos Aires no se afirmará de manera definitiva como centro de arrastre hasta finales del siglo XVIII -Cfr. con Jorge Daniel Gelman. *De mercachifle a gran comerciante. Los caminos del ascenso en el Río de la Plata Colonial*. Sevilla: Universidad Internacional de Andalucía, UBA, 1996, especialmente p. 19. En cuanto al dinamismo del frente atlántico durante el siglo XVII, el trabajo de Zacarías Moutoukias. *Contrabando y control colonial*. Buenos Aires: CEAL, 1988, es insoslayable. Al tratarse de investigaciones que perseguían objetivos que permitían prescindir del tema, en ninguna de ellas encontramos una suficiente atención sobre Santa Fe (exceptuando quizás el libro de Garavaglia, quien aborda incluso la problemática del “puerto preciso”), señalada solamente como llave de paso; esta pequeña brecha que dejan los excelentes estudios mencionados constituyen el punto de partida desde el cual pretendemos hacer una contribución al tema. Cfr. también Zacarías Moutoukias. “Réseaux personnels et autorité coloniale: les négociants de Buenos Aires au XVIII<sup>e</sup> siècle”. En: *Annales E.S.C.*, No. 4-5, juillet-octobre 1992, pp. 889-915; “Narración y análisis en la observación de vínculos y dinámicas sociales: el concepto de red personal en la historia social y económica”. En: María Bjerg y Hernán Otero (comp.) *Inmigración y redes sociales en la Argentina moderna*. Tandil: Instituto de Estudios Histórico Sociales – CEMLA, 1995, pp. 211-241; “Redes sociales, comportamiento empresario y movilidad social en una economía de no mercado (el Río de la Plata en la segunda mitad del siglo XVIII)”. En: Blanca Zeberio, María Bjerg y Hernán Otero. *Reproducción social y sistemas de herencia en una perspectiva comparada. Europa y los países nuevos, (siglos XVIII al XX)*. Tandil: Instituto de Estudios Histórico-Sociales - Facultad de Ciencias Humanas - Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, 1998, pp. 63-81. Enrique Tandeter, Vilma Milletich y Roberto Schmitt. “Flujos mercantiles en el Potosí colonial tardío”. En: *Anuario del IEHS*, 9, Tandil 1994, pp. 97-126; Guillermo Mira. “La minería de Potosí, las élites locales y la crisis del sistema colonial” En: Margarita Menegus Bornemann (coord.) *Dos décadas de investigación en historia económica comparada en América Latina. Homenaje a Carlos Sempat Assadourian*, México D.F.: El Colegio de México, 1999, pp. 401-402. Zacarías Moutoukias. “Comercio y Producción”. En: *Nueva Historia de la Nación Argentina*. Buenos Aires: Planeta, 1999, pp. 51 y ss.

5. António Manuel Hespanha. *Vísperas del Leviatán*. Madrid: Taurus, 1989, p. 52.
6. AHPSF, CDA, Legajo I, Carpeta 4.
7. Archivo del Arzobispado de Santa Fe, Libro de Matrimonios de Santa Fe, 1642-1714, f. 117 v. El matrimonio tuvo lugar el 14 de febrero de 1704 y Miguel murió el 2 de julio de 1718. Para ampliar ver Tarragó, op. cit., pp. 45-49.

8. Refiriéndose a los mercaderes de Buenos Aires del siglo XVIII, Socolow –aunque sosteniendo que para este momento la riqueza es ya el índice más importante– 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”. Susan Socolow. *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio*. Buenos Aires: De la Flor, 1991, p. 37.
9. *Idem*, pp. 49, 51 y 63. La legislación hispana sobre el tema de la promoción de la estabilidad geográfica de quienes van a Indias constituye una verdadera obsesión, que puede constatarse tanto en las compilaciones más antiguas (p. e. la de los Reyes Católicos) como en la *Recopilación*.
10. Tarragó, *op. cit.*, p. 50.
11. AHPSF, CDA, Carpeta 10.
12. La distinción entre mercader y comerciante aparece –aunque no muy bien resuelta, como veremos– en trabajo de Susan Socolow: “Las palabras ‘mercader’ y ‘comerciante’ se usaban antes como sinónimos para referirse a los comerciantes de larga distancia, y en general se prefería la forma más antigua ‘mercader’. Sin embargo, en Buenos Aires hacia 1750 había una clara distinción entre la actividad económica y el status social descriptos por estos dos términos. Un ‘comerciante’ era ‘...un individuo... que gira sus negociaciones a los puertos habilitados de la Península, y de América y colonias permitidas; y para las ciudades interiores de este Virreynato, el de Lima, recibiendo sus retornos en plata, frutos, y efectos de sus producciones y manufacturas, comprendiéndose en su manejo y giro todos los efectos de las fábricas de Europa’. Por contraste, un ‘mercader’ era ‘un individuo... que mantiene tiendas de menudeo de ropas en esta ciudad, y entre ellos hay muchos que giran también por mayor. El comercio por menor abraza todos los géneros comerciables de Castilla y de la tierra’. Tan esencial como la división entre ‘comerciante’ y ‘mercader’ como mayorista versus minorista, era la diferencia entre comercio ultramarino y comercio local.” Socolow, *op. cit.*, p. 25. La fuente de referencia es el *Almanaque Mercantil*, Madrid, 1802. A pesar de esto –cfr. también las pp. 33 y 71–, y de ocuparse concretamente de los “grandes comerciantes”, Socolow titula su libro apelando a la denominación “antigua”, lo que se ajusta más al tratamiento que se les da a los muy grandes comerciantes en la legislación indiana, desde la Casa de Contratación y en las Reales Cédulas expedidas durante el reinado de los

Austrias para la atención de los Consulados de Lima y México, donde la relación Consulado/Mercaderes/Casa de Contratación, lexicográficamente, está fuera de toda duda. Ver por ejemplo los títulos 1 a 3, el sexto, 22, 23 y 35 de los *Sumarios de la Recopilación General de Leyes de las Indias Occidentales*, (1628), contenidos que aparecen sin variaciones sustantivas en la *Recopilación...* de 1680. David Brading, refiriéndose a testimonios que van del último año del siglo XVI hasta el de los viajeros Jorge Juan y Antonio de Ulloa, afirma también que "...por comercio estos observadores entendían la importación de mercancías del otro lado de los océanos, de Sevilla y Manila, y no el intercambio de productos locales." David A. Brading. *Mineros y Comerciantes en el México Borbónico (1763-1810)*. México D.F.: FCE, 1975 [1ª. Ed en inglés 1971], p. 135. Así, a pesar de esta cierta confusión que atraviesa el trabajo de Susan Socolow, mantendremos en este trabajo la denominación de "mercader [y sedentario]" para Bartolomé Diez de Andino, reservando la de comerciante para quienes mantienen entonces un contacto más fluido con exportadores peninsulares o de "naciones no autorizadas".

13. La expresión es de Carlos Sempat Assadourian, op. cit., p. 86.
14. AHPSF, CDA, Carpeta 9; III; las cuentas con Lucena abarcan el período que va de marzo de 1746 a marzo de 1748, mientras que el contacto con Ramos comienza en 1752 y parece interrumpirse en 1755.
15. José María Mariluz Urquijo. *Bilbao y Buenos Aires. Proyectos dieciochescos de compañías de comercio*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, 1981, pp. 155 a 157.
16. AHPSF, CDA, Carpeta 9, III, f. 17 a 22, Cuenta anónima, 1754-55.
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.
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. Cfr. fundamentalmente con el más completo de los que hemos consultado, Gelman. *De mercachifle...*, pp. 14, 92-95; 110, 116-118; 138 para las coyunturas de precios.
21. Griselda Tarragó y Darío Barrera. "El vínculo y la posibilidad. Práctica mercantil, construcción de vínculos sociales y factores de riesgo (Santa Fe, siglo XVIII)", ponencia presentada en las Primeiras Jornadas de Historia Regional Comparada, Porto Alegre, agosto de 2000.
22. AHPSF, CDA, caja 9.
23. No ignoramos que de hecho los había —la escritura de obligación, la libranza y la cesión de deudas, entre otros, analizados por Gelman, op. cit., pp. 95 y ss.— 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 —como veremos más adelante— un punto que aparece como materia argumental en procesos judiciales entre comerciantes.
24. Gabriela Dalla Corte. *Vida i Mort d'una aventura al Riu de la Plata. Jaime Alsina I Verjés, 1770-1836*. Barcelona: Publicacions de l'Abadia de Montserrat, Biblioteca Serra d'Or, 2000, pp. 76-78.
25. AHPSF, CDA, Carpeta 9, III, f. 17 a 22, cuenta anónima de 1754-55; acerca de estos comerciantes porteños Socolow, op. cit., p. 41.
26. En 1753 Domingo de los Ríos le despacha cinco sacos de tabaco desde el Paraguay; 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. AHPSF, CDA, Carpeta 9, I y II correspondencia con Domingo de los Ríos y Carlos Santos Guerrero.
27. 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...", AHPSF, CDA, Carpeta 9, I, carta de Ramón de Espíndola. 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, AHPSF, CDA, Carpeta 9, III, ff. 44 a 53, Cartas y vales de Vicente de Ascona, 1759. 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. En cuanto a la referencia al surtimiento a la gente de conchabo, cfr. también Garavaglia, op. cit., pp. 312, 330 y 372; también Jorge Gelman. “Un repartimiento de mercancías en 1788: los sueldos monetarios de las milicias de Corrientes”. En: *Cuadernos de Historia Regional*, 3, Luján 1985, pp. 3-17.

28. AHPSF, CDA, Cuentas con Pereira Lucena, Cuentas con Joseph de Ramos.
29. AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, f. 115.
30. En 1756, lo encontramos enviando una partida de tabaco a Bartolomé AHPSF, CDA, Carpeta 9, III, f. 25 - Razón del tabaco, octubre de 1756.
31. Manuel Ferreyra Braga de Couto, hijo legítimo de Francisco González del Monte y de Doña María Ferreira, había casado en primeras nupcias en Portugal con María Isabel de la Visitación y Saa –matrimonio que fuera anulado. De este casamiento, son hijos legítimos Catalina y Manuel Ferreyra Braga de Couto. La descendencia de su matrimonio con Feliciano Morales consiste en tres hijas: María del Carmen (casada con Melchor Piedrabuena en Santa Fe el 21 de mayo de 1770 –donde testificaron, entre otros, Manuel Ignacio Díez de Andino y su esposa–), Rosalía (monja) y Agustina (monja). Las referencias se encuentran en A.G.N., Reg. 3, 1790/1793, F. 159, y fueron gentilmente proporcionadas por el Dr. Carlos Fabián Romitti.
32. AHPSF, CDA, Carpeta 11, Cartas y documentos vinculados al conflicto Braga-Barúa. Auto de liquidación de cuentas.
33. 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.” Gelman. *De mercachifle...*, p. 37.
34. En una carta suya, aparece claramente de qué manera se identifica y define su vínculo con Braga de Couto, apelando a una figura que no deja duda alguna acerca de la estrechez del vínculo, en lo que podríamos denominar un *compadrazgo en ejercicio pleno*: “...[soy el ] tutor de *dhas sus hijas menores y qe tengo en mi*

*casa como mis propias hijas* por los trabajos en que se hallaba dho su padre en el Paraguay al tiempo que falleció su mujer en mi casa...”, AHPSF, CDA, Carpeta 9, III, Carta a Francisco Roiz de Vida, el resaltado es nuestro.

35. AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, ff. 14 y 15.
36. Socolow, op. cit., p. 56.
37. Tomamos y compartimos estas reflexiones vertidas por José María Imízcoz Beunza en “Comunidad, red social y élites. Un análisis de la vertebración social en el Antiguo Régimen”. En: José María Imízcoz Beunza. (director). *Elites, poder y red social. Las élites del País Vasco y Navarra en la Edad Moderna (Estado de la Cuestión y perspectivas)*. Bilbao: Universidad del País Vasco, 1996.
38. AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, ff. 1, 7 y 8.
39. Idem, ff. 34 y ss.
40. AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, f. 10.
41. Idem, f. 11.
42. Gelman, *De mercachifle...*, p. 37.
43. AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, ff. 12 v y 13.; el resaltado es nuestro. La intuición, de Diez de Andino.
44. AHPSF, CDA, Carpeta 9, III, cuenta del hijo de Barúa (1752-60).
45. Carta de Carlos Santos Guerrero a Bartolomé Diez de Andino, julio de 1763, desde Jujuy. AHPSF, CDA, 9.
46. Ver, por ejemplo, AGN, IX – 40-77-29, ff. 14 y 15.
47. Sobre la composición, véase Dalla Corte, op. cit., p. 63 y ss., especialmente pp. 67 a 69.
48. AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, ff. 26 a 30.
49. Idem, ff. 34 a 36.
50. Idem, ff. 36 y ss.
51. Idem, f. 51.
52. “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.

53. Para el caso de los comerciantes, cfr. Dalla Corte, op. cit., p. 88; para el tema de la correspondencia en el ámbito político de sociedades de antiguo régimen Cfr. Fernando Bouza. *Imagen y Propaganda. Capítulos de Historia Cultural del Reinado de Felipe II*. Madrid: Akal, 1998; José Javier Ruiz Ibáñez y Darío Barriera. “Las dos muertes del Archiduque Ernesto de Austria...”. *Actas II Congreso Internacional Historia a Debate*. Santiago de Compostela, 2000, en prensa.
54. AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, ff. 64v y 65, resaltado nuestro.
55. Idem, f. 62.
56. “...pues es savida regla o ley municipal que el extranjero como lo es Don Manuel Ferreyra Braga de Couto, aunque se indulte de ningun modo puede comerciar en estos Reynos, in en esto podia dispensar un particular como Don Bartholome Andino ni aun los inferiores jueses y tribunales. Y ciendo cierto que qualquiera donacion obtuape Causam, y de condicion imposible y reprovada por derecho es ipso iure nula ex pecialmente quando no hubo efectiva tradicion de la cosa donada pues es visto por la bulgar regla del derecho *que a las tradiciones y no a los desnudos pactos se transfiere el Dominio de las cosas siendo como loes causa torpe* La Negociacion delos extranjeros en estos dominios se imfiere quela que se figura porel enunciado Don Manuel dejando de ser aquello aquella aplica...” AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29 f. 73, subrayado en el original.
57. Idem, f. 75.
58. Véase Dalla Corte, op. cit., especialmente p. 51 y ss.
59. AGN, Sala IX, 40-7-7, exp. 29, f. 71.
60. Idem, f. 72.
61. Idem, ff. 72v y 73.
62. Idem, f. 79.
63. Idem, f. 80.
64. Idem, f. 129, carta del 21 de octubre de 1766.
65. Idem., 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.

66. Véase también el tratamiento que da al tema Dalla Corte, op. cit., p.86 y ss.
67. José María Imizcoz Beunza. "Comunidad, red social y élites...". El resaltado es nuestro.
68. François-Xavier Guerra. "Hacia una nueva historia política: actores sociales y actores políticos". En: *ANUARIO del IEHS*, IV, pp. 243-264, Tandil, 1989.
69. Una excelente síntesis sobre este punto, en contrapunto con el peso de los vínculos familiares y la pre-existencia de éstos respecto de la "red" en Michel Bertrand. "De la familia a la red de sociabilidad". En: *Revista Mexicana de Sociología*. 61 (2), 1999, pp. 107 a 135 –trad. de Isabel Vericat.
70. Ver por ejemplo la cita 51 del libro de Socolow, op. cit. autora que no obstante se encontraría, en líneas generales, dentro de una visión más ajustada a la dicotomía regla/excepción, sin siquiera plantear al vía del intersticio... La línea constructivista está mejor reflejada p. Ej. en Zacarías Moutoukias. "Narración y análisis...".
71. Mauro Ceruti. *Il vincolo e la possibilità*. Milano: Feltrinelli, 1986.
72. "Al poner el acento en los aspectos más ritualizados de las configuraciones en realidad se excluye la observación directa de dichos vínculos, en particular de aquellos que atraviesan las categorías con las cuales los actores piensan la estratificación. [...] Además, *subestimando el conflicto y la negociación, se presentan como dadas pautas de comportamiento que son el resultado final y forzosamente contingente de tensiones*". Zacarías Moutoukias. "Narración y análisis...". El resaltado es nuestro.