

## **El rol social de un contrato económico. Crédito notariado y recursos relacionales en Buenos Aires, siglo XVII**

*Martín Wasserman\**

### **Resumen**

*Hacia la primera mitad del siglo XVII, Buenos Aires atravesaba los procesos de su integración social local y de su incorporación a los distintos circuitos comerciales, que rápidamente dinamizaron su vida económica. Paraje tan marginal como central en la Hispanoamérica de Antiguo Régimen, ha sido profundamente estudiado el modo en que las redes de relaciones interpersonales, fundadas en confianzas y lealtades, ofrecían un marco organizacional a los negocios en el seno de la élite local. La presencia de contratos de crédito formalizados ante el escribano público y de Cabildo se nos representa, por ello, como un problema a indagar. ¿Cuál era el rol y significado de este mecanismo formal en un contexto reticularmente dispuesto? Intentaremos obtener una respuesta a este interrogante mediante la contrastación entre el universo crediticio formal y el conjunto de lazos parentales contruidos por uno de los principales acreedores.*

Palabras clave: crédito - redes - contratos - siglo XVII

### **Abstract**

*By the first half of the seventeenth century, Buenos Aires was experiencing the process of its local social integration and was joining into the various commercial circuits, which transformed its economic life. It was deeply studied the way in which social networks, built on trust and loyalty, offered an organizational framework to businesses within the local elite in this marginal (and central at one time) port in the Hispanic American Old Regime. Therefore, the presence of notarized credit contracts represents a problem to investigate. Which was the role and significance of this formal mechanism into such a network context? We try to get an answer to this question by contrasting the relationships of formal credit with ritual kinship ties, through the trajectory built by one of the major creditors.*

Key words: credit - networks - contracts - 17th century

---

\* Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) - Instituto de Historia Argentina y Americana "Dr. Emilio Ravignani". E-mail: martinwasserman@hotmail.com

Recepción del original: 30/06/2011

Aceptación del original: 17/10/2011

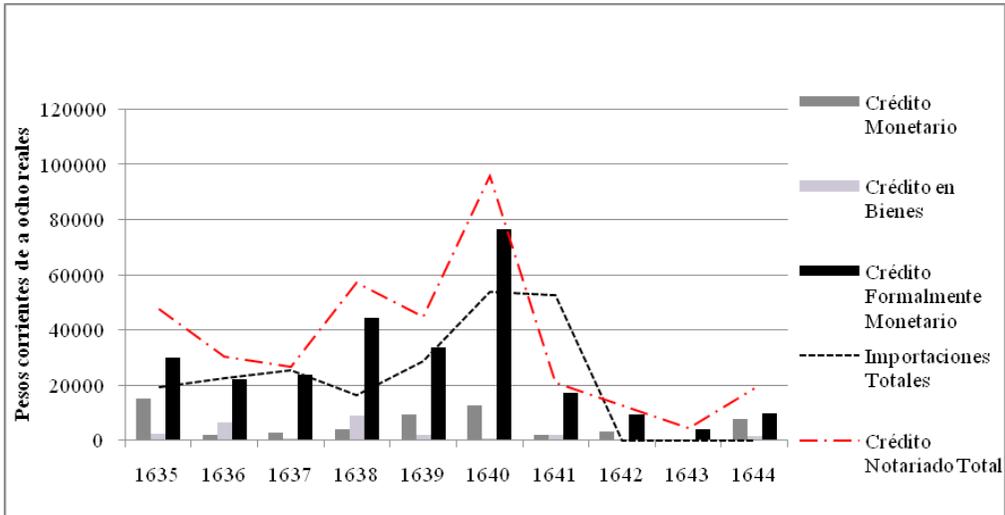
## **El crédito notariado en Buenos Aires durante el siglo XVII. Transacciones y lazos**

La secesión de la corona portuguesa en diciembre de 1640 y la toma de Luanda por los holandeses en agosto del año siguiente conformaron sucesos con implicancias para la economía porteña, toda vez que la consecuente caída en el tráfico marítimo condujo a los protagonistas locales del comercio portuario a probar suerte (con una sistematicidad quizás desconocida hasta el momento) en la arena de la producción rural. Desde entonces, las economías rurales y el comercio interregional se afirman en Buenos Aires como protagonistas en el mantenimiento de las personas, carretas y animales imprescindibles para la circulación.<sup>1</sup> Esta coyuntura de implicancias nada despreciables parece haber concitado, sin embargo, escasa atención como momento de inflexión y como problema investigativo en los estudios sobre el temprano Río de la Plata, que tendieron a tomar a esta coyuntura, tácita o explícitamente, como punto de finalización o de comienzo del período abordado.

Ello nos condujo a iniciar nuestra indagación sobre crédito notariado atendiendo a su movimiento a lo largo de la década que corre desde 1635 hasta 1644, para evaluar la respuesta que durante la coyuntura mencionada arrojaron las operaciones crediticias realizadas en Buenos Aires ante la escribanía pública y de Cabildo de la ciudad. El trabajo llevado a cabo sobre los protocolos notariales porteños, ubicados en el Archivo General de la Nación, nos permite reconstruir su movimiento general, que puede verse representado en el Gráfico I.

<sup>1</sup> Rodolfo GONZÁLEZ LEBRERO, *La pequeña aldea. Sociedad y economía en Buenos Aires (1580-1640)*, Buenos Aires, Biblos, 2002, p. 90; Zacarías MOUTOUKIAS, *Contrabando y control colonial en el siglo XVII. Buenos Aires, el Atlántico y el espacio peruano*, Buenos Aires, CEAL, 1988, pp. 56, 65-68, 207; Rafael VALLADARES RAMÍREZ, “El Brasil y las Indias españolas durante la sublevación de Portugal (1640-1688)”, *Cuadernos de Historia Moderna*, vol. 14, 1993, p. 155; Elena SCHEUSS DE STUDER, *La trata de negros en el Río de la Plata durante el siglo XVIII*, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, 1958, p. 71; Eduardo SAGUIER, “Economic impact of commercial capital on credit transactions: Buenos Aires in the early seventeenth century”, *Anuario de Estudios Americanos*, Sevilla, vol. XLIV, 1987, p. 124.

Gráfico I  
Movimiento del crédito notariado y de las importaciones portuarias legalizadas.  
Buenos Aires, 1635-1644



Fuente: elaboración propia en base a AGN, IX, Escribanías Antiguas, Protocolo I, ts. XXI a XXVII; Manuel Ricardo TRELLES, *Registro Estadístico de Buenos Aires 1865*, vol. II, Buenos Aires, El Nacional, 1867, pp. 22-27; *Ibid.*, *Registro Estadístico de Buenos Aires 1866*, vol. II, Buenos Aires, El Porvenir, 1869, pp. 5-24; Francisco LATZINA, “El comercio argentino antaño y hogaño”, *Censo agropecuario nacional. La ganadería y la agricultura en 1908*, vol. III, Buenos Aires, Oficina Meteorológica Argentina, 1909, pp. 564-565. A los efectos de contar con un mejor reflejo del movimiento portuario, los valores de mercancías decomisadas han sido asignados al año de la introducción y no al año en que fueron imputados en el Libro de la Real Hacienda (ej.: si un valor fue introducido en 1641 pero imputado como decomiso en el libro de 1642, lo asignamos a 1641).

Como puede observarse, a través de una heterogeneidad de tipologías contractuales -escrituras de obligación, reconocimientos de deuda, censos, recibos, arriendos y ventas-, hemos desagregado y agrupado las operaciones según la naturaleza material del valor anticipado. Así, señalamos “crédito monetario” cuando el escribano da fe, junto a los testigos, de la transferencia de metálico durante la concreción del préstamo; “crédito en bienes” cuando en el contrato queda abiertamente determinada la naturaleza del valor no monetario anticipado (desde vino o yerba mate hasta bienes inmuebles, pasando por mujeres y varones esclavizados); finalmente, “crédito formalmente monetario” cuando la obligación se estipula aludiendo al anticipo de moneda por parte del acreedor aun cuando ésta -a diferencia de lo ocurrido en el crédito monetario- no cambia de manos delante del notario durante la transacción. Esto último nos permite sugerir que buena parte de las sumas acreditadas mediante contratos “formalmente monetarios” consistieron en efectos y esclavos introducidos ilegalmente o que, legalmente introducidos, eran internados en el espacio económico peruano sorteando los derechos reales (hipótesis que en otro trabajo intentamos corroborar). Poseemos así un panorama general sobre el movimiento del crédito notarialmente formalizado en Buenos Aires, apreciándose la relevancia de las sumas transferidas por este cauce al compararlas

con los valores de importaciones que han quedado registradas. Como se ve, existe una correlación interanual entre el movimiento de las importaciones registradas y el pulso de las transacciones de crédito formalizado (correlación interrumpida en 1641 ante las noticias de la escisión portuguesa y luego ante la toma de Luanda por los holandeses).

La dimensión relacional del crédito notariado, central para el objetivo que nos proponemos aquí, puede abordarse en principio observando la frecuencia de intervención de los actores y el nivel de concentración o dispersión de las operaciones entre los agentes. (Tablas I y II)

Tabla I

Frecuencia de intervención de los actores en las distintas operatorias crediticias notariadas (Buenos Aires, 1635-1644)

Operatoria	Intervienen sólo una vez	
	Deudores	Acreedores
Crédito Monetario	80,50%	76,50%
Crédito En Bienes	85%	95%
Crédito Formalmente Monetario	65,40%	58,60%

Fuente: elaboración propia en base a AGN, IX, Escribanías Antiguas, Protocolo I, ts. XXI a XXVII.

Tabla II

Participación de los actores en las distintas operatorias crediticias notariadas (Buenos Aires, 1635-1644)

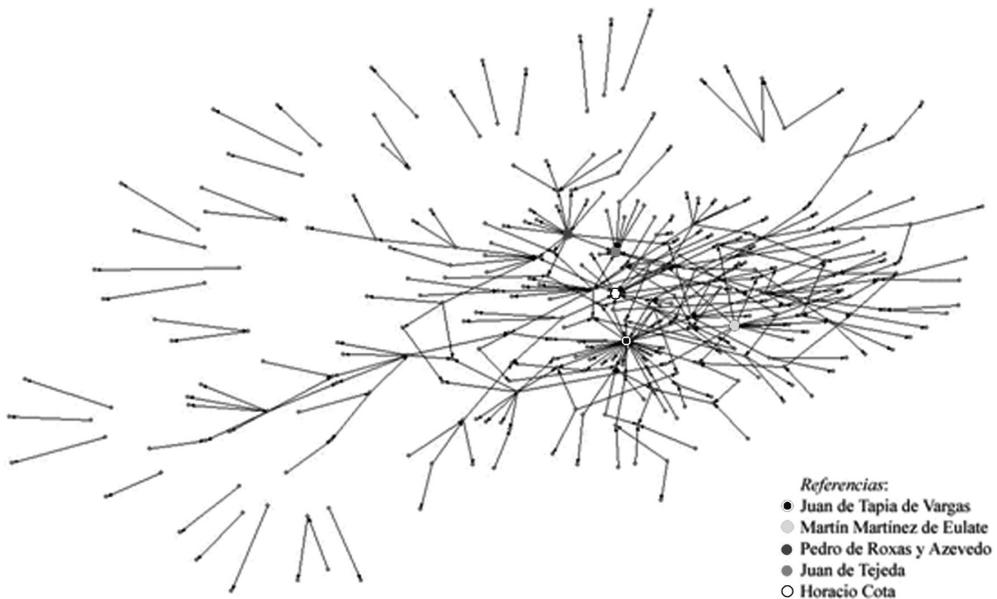
Operatoria	Cantidad de operaciones	Deudores	Acreedores	Relación Deudor/Acreedor
Crédito Monetario	46	36	34	1,05
Crédito en Bienes	47	40	41	0,97
Crédito Formalmente Monetario	261	148	104	1,42

Fuente: Ibid.

La frecuencia de intervención de los actores es notoriamente baja, como lo señala la Tabla I. En el conjunto de operaciones (ya no desagregadas según la naturaleza del valor anticipado) priman aquellos acreedores que intervienen una sola vez como tales y comprenden al 66% del total de las operaciones, mientras quienes acreditan dos y tres veces comprenden otro 20%. Atendiendo a los deudores, se revela una situación similar: 65,3% de los tomadores intervienen como tales sólo una vez, mientras que 25,4% lo hace entre dos y tres veces. Esto conduce al patrón de elevada dispersión que ofrece la Tabla II, traducido en la baja concentración de operaciones en pocos agentes (si bien ciertos individuos sobresalieron en calidad de acreedores sin por ello alterar este patrón de baja frecuencia y elevada dispersión). Por ello en términos relacionales prevalecen lazos bipolares, inscriptos o no en más amplias y abigarradas trazas, producto de actores que sólo una vez participan como

acreedores y/o como tomadores de valores a crédito, oscilando entre un rol y el otro. Se evidencia asimismo que quienes mayor cantidad de operaciones acreditan, sólo en pocas ocasiones vuelven a cruzarse con el mismo tomador. Esto conduce a una densidad de 0,00363 que expresa una baja interconexión sobre el total de lazos potenciales.<sup>2</sup>

Grafo I  
Vínculos Crediticios Notariados  
Buenos Aires, 1635-1644



Fuente: elaboración propia en base a AGN, IX, Escribanías Antiguas, Protocolo I, ts. XXI a XXVII.

La descentralización de estos vínculos y su consecuente dispersión (plataforma que permite, precisamente, que algunos actores intervengan como nodos sobresalientes) nos conduce a sugerir que la morfología de la red resultante es expresión, antes que explicación, de los vínculos que la configuran. ¿Son estos vínculos de obligación crediticia una articulación compleja de los lazos primarios, derivando de niveles más íntimos de relaciones interpersonales? ¿O nos encontramos “en los límites” y “por fuera” de aquellas redes de relaciones que, tal como lo ha explicado detenidamente

<sup>2</sup> Hemos computado la densidad como  $l/n(n-1)$ , siendo  $l$  el número real de lazos y  $n$  el número de actores involucrados en una estructura direccionada y, consecuentemente, asimétrica. Conviene recordar que las redes con densidad igual a 1 son aquellas en la que la totalidad de participantes está interconectada. Es notoria la distancia respecto de ese valor en el universo relacional del crédito notariado porteño para la década abordada. Hemos realizado el grafo empleando Steve BORGATTI, *Netdraw Network Visualization*, Harvard, Analytic Technologies, 2002, a partir de nuestra matriz de vínculos direccionados y valuados en función de la cantidad de operaciones acreditadas y adeudadas, donde cada *node* representa un actor y las interconexiones entre éstos expresan las operaciones crediticias, siendo que las flechas se direccionan hacia el deudor.

Moutoukias, organizaban las empresas y asignaban los recursos? ¿Cómo se explica, en un contexto de tramas informales de fidelidades y confianzas, la existencia de operaciones jurídicamente formalizadas mediante la protocolización notarial? Si la lógica de redes interpersonales constituía el marco institucional para asegurar el cumplimiento de los contratos, ¿por qué configurar buena parte de éstos mediante un lenguaje normativo y unos instrumentos escriturales correspondientes a la legalidad oficialmente dispuesta?<sup>3</sup>

Proponemos *egocentrar* la mirada en Juan de Tapia de Vargas, el principal acreedor de esta década, para recorrer su trayectoria relacional en el universo del crédito formal y analizar qué intersecciones existen entre esta trama de obligación crediticia y los vínculos sostenidos por el actor mediante lazos de otra naturaleza social. La presencia o ausencia de tales intersecciones, expresadas como la participación de los mismos actores en distintos ámbitos relacionales, podrá acercarnos a responder a los interrogantes planteados y a reconocer el rol del contrato notariado de crédito en un contexto reticularmente configurado.

### Juan de Tapia de Vargas: itinerario de un acreedor destacado

Juan de Tapia de Vargas nació en Granada y llegó a Buenos Aires hacia 1613. Vecindado en 1618, se ubicaría en el estrecho grupo de los mayores comerciantes porteños de esclavos.<sup>4</sup> Se casó en primer matrimonio con Leonor de Cervantes, viuda de Juan de Bracamonte, y tras su muerte contrajo matrimonio en 1633 con Isabel de Frías Martel, hija del ya por entonces difunto Manuel de Frías, ex-gobernador y procurador general de la gobernación. Hacia 1619 había sido designado capitán de una de las dos compañías de caballos ligeros lanzas para la defensa de la ciudad, año en que también es electo para representación en Cortes, viaje que por enfermedad no realiza.<sup>5</sup> En 1624 y 1632 se desempeñaría como alcalde ordinario de primer voto en el Cabildo porteño, ocupando hacia 1631 el cargo de teniente de gobernador por delegación de Francisco de Céspedes, reconociéndosele públicamente en dicha oportunidad sus servicios meritorios de armas para la corona.<sup>6</sup> Sería alférez real

<sup>3</sup> Véanse Zacarías MOUTOUKIAS, *Contrabando... cit.*; “Burocracia, contrabando y autotransformación de las elites. Buenos Aires en el siglo XVII”, *Anuario IEHS*, Tandil, núm. 3, pp. 213-248; “Redes personales y autoridad colonial. Los comerciantes de Buenos Aires en el siglo XVIII”, *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, 1992 (Trad. de María C. Zapiola); “Fenómeno institucional e historia económica: debates para un enfoque renovado”, Jorge GELMAN (coord.), *La historia económica argentina en la encrucijada. Balances y perspectivas*, Buenos Aires, Prometeo, 2006.

<sup>4</sup> Acuerdos del Extinguido Cabildo de Buenos Aires (en adelante: AECBA), 22/01/1618; Raúl MOLINA, *Diccionario biográfico de Buenos Aires (1580-1720)*, Buenos Aires, ANH, 2000, p. 728; Jorge GELMAN, “Economía natural - Economía monetaria. Los grupos dirigentes de Buenos Aires a principios del siglo XVII”, *Anuario de Estudios Americanos*, vol. XLIV, 1987, p. 94.

<sup>5</sup> AECBA, 08/04 y 23/09/1619.

<sup>6</sup> Había servido a la corona “especialmente en la villa de Potossi en plazas de Capitan de ynfanteria y Maesse de Campo para las entradas de las fronteras de los yndios chiriguanaes” y en la “sediçion y tumultos que por el año de dose ubo en la dicha Villa salio a su costa con gente haziendo escolta al real tessoro que della se despacho a Su Magestad hasta el puerto de Arica”, continuado en ese puerto “el real serviçio en mar y tierra en plazas de capitan de ynfanteria y

entre 1631 y 1639 y serviría como alguacil mayor del Santo Oficio entre 1630 y 1642.<sup>7</sup> Los libros de la Real Hacienda nos lo muestran oficiando como contador para la Real Hacienda en Buenos Aires a partir de 1643.<sup>8</sup> Fallece en Buenos Aires en 1646.

*Tapia de Vargas como acreedor y deudor:  
la construcción de su universo crediticio ante el notario*

Comenzando por el motivo que nos condujo a su elección como actor, su participación en los vínculos de obligación crediticia en la década arriba indicada se comprende en la Tabla III.

Tabla III  
Participación de Juan de Tapia de Vargas en las Operaciones de Crédito Notariado  
(Buenos Aires, 1635-1644)

Rol de Juan de Tapia de Vargas según el tipo de operación	Operaciones			Valores		
	Cantidad de operaciones en que interviene	Total de operaciones en el Registro	% Sobre el total de operaciones	Valor transferido por Tapia de Vargas	Valor total transferido por operación en el Registro	% del Valor total transferido por Tapia de Vargas
Acreedor de Crédito Monetario	3	46	6,5%	\$1490	\$58317,7	2,55%
Acreedor de Crédito en Bienes	1	47	2,12%	\$1550	\$24725,5	6,26%
Acreedor de Crédito Formalmente Monetario	27	261	10,34%	\$18203,3	\$270635,3	6,72%
Subtotal	31	354	8,75%	\$21243,3	\$353678,5	6%
Tomador de Crédito Monetario	4	46	8,6%	\$7561	\$58317,7	13%
Tomador de Crédito en Bienes	0	47	0%	\$0	\$24725,5	0%
Tomador de Crédito Formalmente Monetario	0	261	0%	\$0	\$270635,3	0%
Subtotal	4	354	1,1%	\$7561	\$353678,5	2,13%
Total	35	354	9,88%	\$28804,3	\$353678,5	8,14%

Fuente: elaboración propia en base a AGN, IX, Escribanías Antiguas, Protocolo I, ts. XXI a XXVII.

Queda evidenciado que, aun siendo el principal acreedor durante esos diez años, no por ello protagoniza una concentración radical de operaciones ni revierte el patrón general de dispersión mencionado.

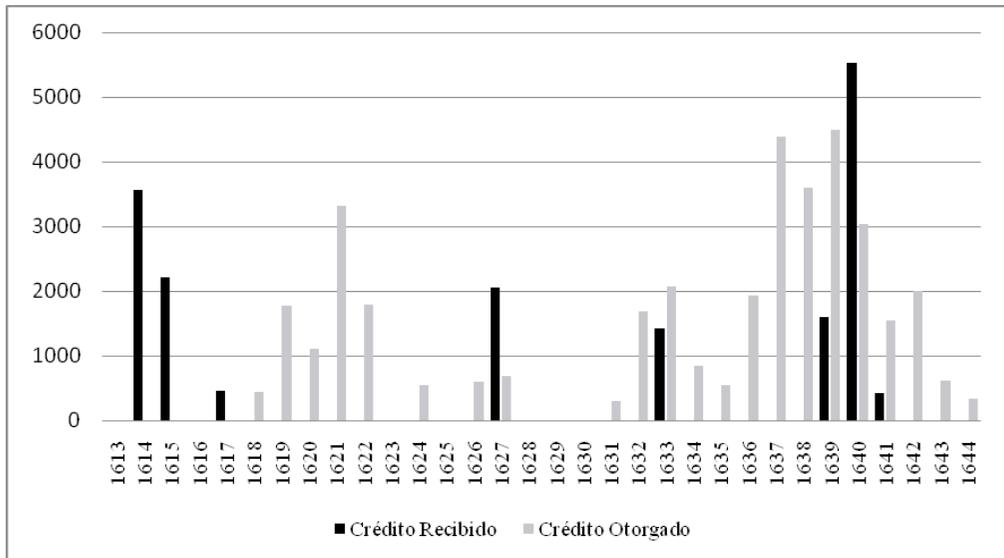
de cavallos y a usado oficio de Alcalde Hordinario y otros a satisfazion de los superiores", todo lo cual "consta e parece por sus titulos e certificaciones." AECBA, 28/07/1631.

<sup>7</sup> Eduardo SAGUIER, "Political Impact of Immigration and Commercial Penetration on Intracolonyal Struggles: Buenos Aires in the Early Seventeenth Century", *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas*, vol. 22, 1985, p. 154.

<sup>8</sup> Archivo General de la Nación (en adelante: AGN), XIII, XLIII-1-10-198, f. 379r.

Retrotrayéndonos hasta la llegada de Tapia a Buenos Aires en 1613 y atendiendo a su participación como deudor y acreedor de crédito notariado desde ese entonces y hasta poco antes de su muerte, su dinámica crediticia expresa los pasos de su integración en la sociedad y la economía locales. (Gráfico II)

Gráfico II  
Crédito otorgado y recibido por Juan de Tapia de Vargas en Buenos Aires, 1613-1644



Fuente: elaboración propia en base a AGN, IX, Escribanías Antiguas, Protocolo I, ts. V a XXVII.

Nota: por no estar apreciadas en el contrato, no se computan 300 cabezas de ganado vacuno que Tapia de Vargas vende a crédito en 1632.

Su trayectoria diacrónica en las transacciones crediticias porteñas muestra que las deudas por él contraídas ante el notario alcanzan un total de \$17.267, distribuidos en escasas 9 operaciones, mientras que los valores por él anticipados ascienden a \$37.646,3 mediante 71 transacciones (entre las que se cuentan una operación en la cual otorga a crédito 300 cabezas de ganado vacuno que no están apreciadas en el contrato y, por ello, no expresadas monetariamente en el gráfico). Los cambios en la relación entre los valores tomados y concedidos marcan la pauta de la trayectoria económica de este actor en Buenos Aires: es visible cómo los primeros años de su afincamiento en la ciudad sólo lo muestran endeudándose para, desde 1618, comenzar a intervenir con cierta regularidad en cuanto acreedor.

Considerando al universo de los vínculos sostenidos en el crédito notariado, Tapia de Vargas entabla contactos contractuales con 7 acreedores y 63 deudores. Ninguno de sus deudores se constituyó como su acreedor, así como ningún acreedor se constituyó como su deudor. Sólo 2 de sus acreedores le anticipan valores en dos ocasiones, mientras los 5 restantes lo hacen una sola vez. Entre tanto, a 56 de sus deudores (88,89%) les anticipa sólo en una ocasión por esta vía, a 6 de ellos (9,52%) les otorga crédito en dos oportunidades y sólo a uno de sus tomadores (1,59%) le anticipa valores en tres oportunidades.

Atendiendo a la materialidad de los valores transferidos por este cauce, 52% de los valores que toma como deudor consiste en metálico contante y sonante; el 48% restante se corresponde con operaciones "formalmente monetarias" (en las que, como sugeríamos, es probable que el metálico no estuviese efectivamente presente). Es interesante notar que hasta 1627 las operaciones que lo tienen por deudor son únicamente de esta última característica y, a partir de 1633, sólo recibe metálico como objeto de crédito.

Entre tanto, el 8% de los valores que entrega a crédito consiste en metálico. Un 10% consiste en bienes explicitados en el contrato (esclavos con sus despachos, ganado vacuno, madera, herramientas, textiles importados y frazadas). El abrumador 82% restante de los valores entregados por Tapia se corresponden con transacciones de crédito "formalmente monetario". Desde el comienzo de su actividad como acreedor, los contratos que priman son los de este último tipo, siendo que recién a partir de 1627 concede crédito en metálico contante y sonante, si bien de manera espaciada y en muy pocas ocasiones. Las operaciones en las que otorga bienes o servicios explicitados en el contrato también se esparcen de manera espaciada a lo largo del período.

Los lazos del crédito articularon una temprana integración local e interregional. Es así que los distintos roles que ocupa Tapia y los diferentes tipos de operatoria darán lugar a contactos más o menos intensos con diversos puntos de la geografía colonial.

En las pocas operaciones notariadas que tienen a Tapia por deudor prevalecen acreedores afincados en Buenos Aires: el 54% de los valores que toma provienen de vecinos porteños y un 34% de moradores de la ciudad no vecindados. El 9% de los valores proviene de un censo contratado con el Convento de San Pedro Telmo de la ciudad. Sólo el 3% restante de los valores tomados por Tapia provienen de un personaje itinerante y no afincado en la jurisdicción de Buenos Aires.

En cuanto a la localización de sus deudores, sólo el 31% de las operaciones es llevado adelante con personajes vecindados en Buenos Aires y un 13% con moradores de la comarca porteña sin vecindad. Este 44% de operaciones llevadas a cabo con sujetos afincados en Buenos Aires contempla al 33% de los valores anticipados (sin considerar las 300 cabezas de ganado vacuno no apreciadas que adelanta a un vecino porteño). Entre tanto, un 55% de las operaciones que tienen por acreedor a Tapia son realizadas con deudores itinerantes, "residentes" y "estantes" en la ciudad-puerto con un afincamiento a lo sumo interino. Este 55% de las operaciones contempla un 66% del valor anticipado por Tapia, evidenciándose que buena parte de los valores otorgados a crédito en Buenos Aires por este andaluz fueron destinados a manos de personajes sin afincamiento estable en la comarca porteña.<sup>9</sup> Considerando a este 55% de operaciones que caen en manos de sujetos itinerantes, conocemos la residencia estable de 15 de ellos, cuya radicación puede ilustrar las regiones articuladas por Tapia mediante su accionar crediticio: de esos 15 tomadores provienen de Santiago de Chile el 46%, de España el 14%, de Mendoza un 13%, de Córdoba otro 13%, de Potosí el 7% y de Río de Janeiro otro 7%. Vemos así que la región de Chile y Cuyo es la que mayor proporción de deudores no porteños

<sup>9</sup> Un caso, que representa el 1% del valor acreditado por Tapia, tiene por tomadores a sujetos que no reconocen ninguna de las categorías socio-espaciales mencionadas.

arroja a la cartera de Tapia. Esto parece corroborarse al atender el destino de los 17 deudores de Tapia que declaran estar “de partida” hacia otras regiones, elemento que ratifica la primacía del vínculo con Cuyo y Chile.<sup>10</sup> Con esto, considerando tanto a sus deudores con afincamiento conocido fuera de Buenos Aires como a sus deudores de partida hacia otras regiones, queda evidenciado que, primando como deudores de Tapia los sujetos no afincados de manera estable en Buenos Aires, sobresalen los vínculos con la región cuyana-chilena (mediante deudores afincados en dicha región que viajan hasta el distrito porteño o que desde éste se conducen hacia allí), seguidos por las operaciones que tocan la costa de Brasil, luego la gobernación del Tucumán, la región potosina y, por último, el corredor litoral-asunceño.

Recapitulando, más de la mitad de los deudores de Tapia no radica en Buenos Aires de manera estable (55% de sus tomadores que contemplan al 66% de los valores anticipados). Asimismo, la mayoría de sus tomadores (88,89%) sostienen un único contacto crediticio con Tapia, corroborándose la baja frecuencia de contactos observada en la estructura general del crédito notariado. Inasibles por itinerantes y por distantes, el grueso de los deudores de Tapia parece constituir un mundo de vinculaciones tibiamente interpersonales, en donde el reconocimiento y la confianza, que podrían autorregular al vínculo en un ámbito de lazos informales, se diluyen en la escasa frecuencia de contactos para conducir, consecuentemente, a una necesaria mediación formal: la apelación a la institución notarial en cuanto mediadora informacional y al dispositivo contractual de obligación por ésta provisto. Sin embargo, personajes que no eran tan distantes ni tan infrecuentes también conformaron, aunque en menor medida, el espectro de deudores de este granadino. Convendrá entonces aproximarnos a otros universos relacionales mantenidos por Tapia para luego evaluar qué relación sostuvieron éstos con los lazos entablados por el crédito formalizado.

### *El parentesco ritual de Tapia de Vargas: la construcción local de lazos primarios*

Los matrimonios y bautismos registrados en los libros parroquiales del Archivo Parroquial de Nuestra Señora de La Merced, en Buenos Aires, así como los documentos rescatados por Raúl Molina antes del incendio sufrido por buena parte del repositorio,<sup>11</sup> nos permiten observar los vínculos de parentesco ritual

<sup>10</sup> Santiago de Chile es el destino en 18% de las operaciones en las que el deudor declara estar por viajar y Mendoza aparece en un 6% de estas transacciones (haciendo un 24% en dirección Cuyo-Chile); Asunción-Paraguay es el destino de 17% de estas operaciones (en cuyo corredor puede incorporarse el 6% que tiene por destino a Santa Fe y Corrientes); la genérica región de “Perú” es designada como destino en un 12% de oportunidades, a las que pueden agregarse el 6% que declara a Potosí como destino; Río de Janeiro y la “costa del Brasil” son determinadas como destino en un 12% de estas operaciones, a las que podemos adosar el 6% de operaciones que declaran como tal algún punto de España para conformar el corredor atlántico; la Gobernación del Tucumán es designada como destino un 11%, a lo que puede agregarse el 6% que declara específicamente a Córdoba como tal.

<sup>11</sup> Raúl MOLINA, *Matrimonios, Bautismos y Defunciones de la Catedral de Buenos Aires, 1601-1644. Y Legajos I y II de expedientes matrimoniales del Archivo del Arzobispado de Buenos Aires (ex Curia Eclesiástica)*, Buenos Aires, Academia Americana de Genealogía (en adelante: APLM-MOL).

entablados y nos revelan ciertos espacios de sociabilidad común entre actores que no necesariamente se hallaban mutuamente vinculados.<sup>12</sup>

El compadrazgo puede ser entendido como una relación establecida entre dos actores (donde cada actor es un individuo, un par de individuos o un número determinado de personas interrelacionadas) a través de la mediación de una persona, una imagen, un objeto o una ocasión.<sup>13</sup> Esto es, permite traspasar los límites de la familia biológica bajo la configuración de un parentesco ritualmente estructurado.<sup>14</sup> Siguiendo en esto a Nutini y White, la indagación sobre este repositorio parroquial nos devuelve vínculos entablados como "compadrazgos sacramentales", mediados por la ocasión de bautismos y casamientos y por las personas bautizadas o matrimonialmente enlazadas. Esto es, lazos estructurados a través de nodos principales (como el lazo diádico compadres-compadres) y nodos secundarios que involucran a otros actores participantes en el acto ceremonial, cuya participación es asimismo inherente a la estructuración del compadrazgo. Con una elevada institucionalización formal, este tipo de compadrazgo conlleva para el actor la distinción entre constituirse como solicitante o verse solicitado como compadre: se presume que quien solicita la iniciación del vínculo de compadrazgo se autopostula como "deudor" de la persona solicitada, elemento que podría jugar un rol prominente en la configuración futura de la relación.<sup>15</sup>

Dado que nuestra intención consiste en evaluar el rol social del crédito notariado atendiendo a las intersecciones y contrastes entre el mundo relacional crediticio y este tipo de lazos primarios, nos limitaremos a ofrecer algunos datos que permiten reconocer las relaciones sostenidas por Tapia en el parentesco espiritual, sin aspirar a reconstruir aquí el sistema de compadrazgos en Buenos Aires.

Son 56 los personajes con los que Tapia entabló lazos interpersonales y sobre los cuales quedaron registros hasta nuestros días. A ellos habrá que agregar los 17 ahijados que mediaron y vehiculizaron buena parte de esas relaciones. Con ello se conforma un universo de 73 personas con las que Tapia articula vínculos de diversa índole, tanto de un modo activo (recibiendo la solicitud) como de un modo pasivo (solicitando el vínculo). Participa, asimismo, en vínculos indirectos con personajes con los cuales sólo comparte, con mayor o menor frecuencia, instancias ceremoniales de terceros.

Excluyendo a sus ahijados, evidenciamos que Tapia ocupa los siguientes roles en términos activos: es compadre de 29 personas que lo solicitan como padrino de sus hijos e hijas; es testigo en dos casamientos y padrino de bodas en otros dos matrimonios (y entre ambas participaciones entabla lazos con cuatro personas en total). Esto nos permite reconocer a Tapia sosteniendo lazos activos, mediante bautismos y casamientos, con 33 personas de la ciudad.

Entre tanto, solicitará el compadrazgo de 9 personas para los bautismos de sus hijas e hijos (los dos varones y una niña fallecidos infantes), siendo que en

<sup>12</sup> Aún estamos reconstruyendo los lazos capitulares de Tapia.

<sup>13</sup> Hugo G. NUTINI y Douglas R. WHITE, "Community Variations and Network Structure in the Social Functions of Compadrazgo in Rural Tlaxcala, Mexico", *Ethnology*, vol. 16, núm. 4, 1977, p. 356.

<sup>14</sup> Sidney W. MINTZ y Eric R. WOLF, "An Analysis of Ritual Co-Parenthood (Compadrazgo)", *Southwestern Journal of Anthropology*, vol. 6, núm. 4, 1950, p. 343.

<sup>15</sup> Hugo G. NUTINI y Douglas R. WHITE, "Community..." cit., p. 357.

dos ocasiones (1623 y 1624) acude a Juan de Vergara, con quien -como veremos- entablará estrechos vínculos.<sup>16</sup> Cuando en 1619 Tapia se casa por primera vez, con Leonor de Cervantes, recibirá como testigos de boda a tres importantes personajes de la comarca: el gobernador Diego de Góngora, Francés de Beaumont y Navarra y el mencionado Juan de Vergara.<sup>17</sup>

Sin considerar a Leonor de Cervantes y a Isabel de Frías Martel (primera y segunda mujer de Tapia, respectivamente) con las cuales participó en distintos casamientos y bautismos en calidad de testigo, reconocemos a 9 personajes con los que Tapia comparte la asistencia a ceremonias en calidad de actor secundario. Si con estos actores no necesariamente entabla vínculos directos, sí se evidencia la participación conjunta en espacios de sociabilidad comunes.

Si bien en este repositorio sólo figura su vínculo como suegro con Agustín de Lavayén (a quien casa con su hija Juana de Tapia Rangel),<sup>18</sup> no es ésta la única empresa matrimonial que afronta. Casa a otra de sus hijas, Isabel Matías de Tapia, con Felipe de Herrera y Guzmán.<sup>19</sup> Sabemos que previamente aporta una donación para el casamiento de su hijastra Beatriz de Bracamonte con Diego de Ribera Maldonado<sup>20</sup> y, en este mismo sentido, concede a su hijastro Juan de Bracamonte una suma equivalente cuando éste case con Leonor González, concesión que le entrega en calidad de anticipo por la legítima hereditaria que Tapia aún no le liquidó tras el fallecimiento de su madre (lo que conducirá a un dilatado pleito).<sup>21</sup> Gestiona el matrimonio de doña Juana de Garay, prima de su segunda mujer, con Juan González de Reluz.<sup>22</sup> Coordina asimismo el matrimonio de Juana de Ribera, hija natural del entonces difunto Hernando de Ribera Mondragón, con Domingo de Aguirre.<sup>23</sup>

La intensidad y dinámica en la configuración de estos vínculos habla no sólo del reconocimiento que a nivel local construye Tapia, volviéndolo un personaje considerablemente solicitado; ello también puede responder a la ausencia de lazos de sangre preexistentes en el distrito porteño. Habiendo llegado a América con su hermano Toribio de Prado (que fallecía en La Plata, donde logró ser regidor) y en compañía de sus tíos segundos maternos Diego Ruiz de la Torre (que llegó a ser vicario en Potosí) y Damián Luis de Salazar (fallecido en Cuzco), no conocemos acompañantes en su llegada a Buenos Aires.<sup>24</sup> Por ello, el parentesco ritual parece funcionar prácticamente como sustitución y no sólo como extensión complementaria del parentesco biológico.

A diferencia de los lazos entablados a través del crédito notariado, aquí el reconocimiento interpersonal parece ser condicionante. Es que en términos formales, este sistema de parentesco ritual no implicaba mecanismos ni sanciones

<sup>16</sup> APLM-MOL, L. II, 1, fs. 46v. y 58v.

<sup>17</sup> APLM-MOL, L. II, 1, f. 7v.

<sup>18</sup> APLM-MOL, L. II, Exp. 5, 126r.

<sup>19</sup> AGN, IX, 48-4-2, fs. 486r.-v.

<sup>20</sup> AGN, IX, 48-3-2, fs. 95r.-101v. Tapia dona \$2000 que integran una dote que asciende a \$11.050, compuesta del patrimonio concedido por Leonor de Cervantes, madre de Beatriz.

<sup>21</sup> AGN, IX, 48-3-5, fs. 133r.-v. Le concede asimismo \$2000 en plata de contado, plata labrada y un esclavo.

<sup>22</sup> AGN, IX, 48-4-3, fs. 129r.-131v. Le concede \$812 en variadas especies.

<sup>23</sup> AGN, IX, 48-4-4, fs. 699r.-701r. Le promete \$1940 en bienes diversos.

<sup>24</sup> AGN, IX, 48-4-5, f. 117r. y ss.; Raúl MOLINA, *Diccionario...* cit., p. 728.

coercitivas que oficiasen como reaseguro para el cumplimiento de las prescripciones ideológicamente dispuestas por el propio sistema. Entre éstas encontramos, precisamente, el derecho de los actores involucrados a solicitarse préstamos, favores, apoyo político. En suma, la prerrogativa de acceder a una trama de cooperación social en diversas ocasiones a lo largo de la duración del vínculo (que en lo formal se suponía, desde luego, permanente).<sup>25</sup>

### **Intersecciones entre los espacios relacionales: parentesco ritual y lazos crediticios**

*Deudores, acreedores y parientes espirituales:  
la conjunción de lazos en algunos actores*

De sus 7 acreedores, Tapia sostiene parentesco ritual con tan solo uno, el reconocido regidor perpetuo Juan de Vergara. Entre ambos parece construirse una reciprocidad crecientemente simétrica que tiene su punto de inicio en la primera aparición que hemos recogido de Tapia en Buenos Aires, cuando comparte con Vergara una instancia de sociabilidad central: la almoneda de los bienes del difunto gobernador Diego Marín Negrón llevada a cabo en septiembre de 1613, acto simbólicamente relevante por cuanto es propicio para iniciar el reconocimiento entre el sector dominante porteño. Tapia y Vergara serán los principales beneficiarios de los bienes rematados, demostrando la capacidad para adquirir los vestigios materiales del difunto, representante del poder real en la comarca.<sup>26</sup> En febrero de 1619, como mencionamos, Vergara es testigo en el casamiento de Tapia con Leonor de Cervantes, la hijastra de aquél.<sup>27</sup> Tapia complementa este lazo en construcción al ser testigo en el casamiento de Vergara con su tercera mujer, María de Freire, cinco meses después. En 1623 y 1624, como también referimos, Tapia solicitará a Vergara apadrine a sus hijos en sus bautismos. En octubre de 1627, Vergara buscará resguardarse, no obstante, haciendo formalizar a Tapia una deuda por \$2050 que, declaraba Tapia, "tengo en mi poder realmente y con efeto desde el mes de julio proximo pasado."<sup>28</sup> El riesgo de que esos valores se tornasen incobrables condujo a Vergara a reforzar la confianza concedida a Tapia mediante el vínculo de obligación notariado. Esta necesidad del acreedor de formalizar la deuda comienza a darnos atisbos sobre la existencia de mecanismos de resguardo en momentos en los que los vínculos que conforman los recursos relacionales están aún en consolidación.

Otro de sus 7 acreedores con los que se cruza Tapia en los registros parroquiales es el célebre portugués Diego de Vega, con quien aparece participando en dos casamientos de terceros hacia 1619 y 1624.<sup>29</sup> Como sugeríamos, ello no implica más

<sup>25</sup> Hugo G. NUTINI y Douglas R. WHITE, "Community..." cit., p. 361.

<sup>26</sup> AGN, IX, 48-1-5, fs. 415r.-422r.

<sup>27</sup> Juan de Vergara había casado por primera vez en 1603 con doña Beatriz de Cervantes y Alarcón, madre de Leonor de Cervantes y viuda del licenciado Juan Hermoso de Graneros. Raúl MOLINA, *Diccionario...* cit., p. 776.

<sup>28</sup> AGN, IX, 48-2-7, fs. 376r.-v.

<sup>29</sup> APLM-MOL, L. II, 1, fs. 9v. y 23v.

que un vínculo indirecto con el portugués pero, por ello mismo, evidencia un espacio común de sociabilidades. En efecto, Vega fue el primer acreedor de Tapia registrado en Buenos Aires, hacia 1614 y 1615,<sup>30</sup> cuando Tapia precisó reforzar sus garantías otorgándole a Vega un poder para que “cobre del fator Bartolome Astete de Ulloa lo procedido de ciertos negros y otras cosas contenidas en un reçibo y memoria firmada de su nombre que para el efeto tengo entregado al dicho capitán Diego de Vega”,<sup>31</sup> garantizando el reintegro con activos por cobrar y accediendo de esta manera a la trama crediticia local a través de uno de los personajes más poderosos y renombrados hasta el momento en Buenos Aires. Entre tanto, parece haber una correlación entre los condicionamientos impuestos por este acreedor y la ausencia de otros lazos interpersonales directos (a diferencia de los entablados con Vergara).

De este modo, Tapia lograba insertarse en la traza local mediante la configuración de lazos con Vergara y Vega, cabezas principales de la facción confederada, entablando vínculos de obligación que creaban, reforzaban y retroalimentaban un reconocimiento personal en construcción.<sup>32</sup> Por ello, este segmento de sus deudas expresa en parte su integración a las redes de vínculos primarios, sostenidos en parentescos y afinidades, condicionantes para acceder en un segundo momento a las diversas palancas institucionales de la administración del poder local.

De sus 63 deudores, Tapia sostiene vínculos de parentesco ritual con sólo 5 de ellos (8% del total), otorgándoles el 5% del valor total anticipado entre 1613 y 1644. De esta manera es considerablemente angosta la intersección entre su universo de lazos crediticios notariados y el espectro conocido de los actores más íntimamente relacionados.

En este estrecho grupo de deudores que mantienen lazos primarios con Tapia se revela un patrón que bien puede interpretarse como correlato de los lazos crediticios: todos solicitan a Tapia como compadre al bautizar sus hijos. Las singularidades en la diacronía de cada vínculo pueden sin embargo aportar mayor significación a esta minúscula intersección entre crédito formal y parentesco espiritual.

Amador Báez de Alpoin, miembro de una casa benemérita y comercialmente activa en la comarca porteña, se constituye como deudor de Tapia en 1626.<sup>33</sup> Cuando tiempo después, en julio de 1643, vuelva a endeudarse con el granadino, Báez solicitará a éste, casi simultáneamente, que apadrine a su hijo.<sup>34</sup> Parece evidente que el lazo crediticio que abre el vínculo entre Tapia y Báez sirve al primero para evaluar socialmente al crédito económico de éste, mediante una evaluación económica de su crédito social (pues había un riesgo en prestar a un miembro de linaje “benemérito” mientras se solidificaban lazos “confederados”). Esta evaluación es posible para el acreedor desde el momento en que los riesgos de llevarla a cabo

<sup>30</sup> AGN, IX, 48-1-6, fs. 381r.-v.; 48-1-7, fs. 62r.-v.

<sup>31</sup> AGN, IX, 48-1-6, fs. 381v.-382v. Véase Jorge GELMAN, “Economía...” cit.

<sup>32</sup> Sobre confederados y beneméritos es extensa la bibliografía, pero pueden resaltarse los distintos textos de Saguier (entre ellos, el ya citado “Political...”); Jorge GELMAN, “Cabildo y elite local. El caso de Buenos Aires en el siglo XVII”, 1984, Mimeo; Oscar TRUJILLO, “Facciones, parentesco y poder: La élite de Buenos Aires y la rebelión de Portugal de 1640”, Bartolomé YUN CASALILLA (coord.), *Las redes del imperio: élites sociales en la articulación de la monarquía hispánica, 1492-1714*, Universidad Pablo de Olavide, Marcial Pons, 2009, pp. 341-358.

<sup>33</sup> AGN, IX, 48-2-7, fs. 99v.-101r.

<sup>34</sup> APLM, L. II, partida 4, f. 12r.

disminuyen al estructurarse el vínculo de obligación mediante el contrato notariado. Si la capitalización económica de los valores acreditados por Tapia no es visible (pues, dadas las constricciones sobre la percepción y pacto de interés, éste habitualmente se escondía en el principal escriturado, excepto en el caso del censo consignativo) es evidente que al trabarse lazos de otra naturaleza, como el compadrazgo, Tapia capitaliza relacionalmente al vínculo abierto mediante el crédito económico: si la entrega de valores por el cauce crediticio dio lugar a la estructuración de vínculos sociales, estos lazos eran potencialmente traducibles en relaciones.<sup>35</sup> Se vislumbra así la capitalización relacional del vínculo económico, habilitada por la estructuración contractual de éste.

La familia Muñoz, beneméritos pobladores de la Buenos Aires refundada, sostiene vínculos intergeneracionales con Tapia. En agosto de 1621, el encomendero Francisco Muñoz recibía crédito en bienes de Tapia,<sup>36</sup> siendo que en noviembre de ese año refuerza el lazo con el granadino solicitándole que apadrine a su hijo, nombrado asimismo Francisco. Cuando hacia 1640 Francisco Muñoz de la Rosa, nieto de Muñoz el viejo (e hijo de Pablo González, primogénito de éste) se vea en aprietos, Tapia le concederá crédito monetario no sin imponer algunos condicionamientos: debe hipotecar una estancia de ganado vacuno en el pago de Magdalena y una casa de morada que eran de su abuelo y que recibió por donación de Margarita de Escobar, su abuela, "con carga de cierta memoria que tengo de hacer en cada un año."<sup>37</sup> Sacrificado los bienes que corporizaban su genealogía, la sujeción mediante el vínculo crediticio se revela efectiva: un año y un mes más tarde, derrumbado el tráfico marítimo, Muñoz de la Rosa se ve compelido a duplicar la fuerza de la obligación que lo vincula a Tapia, pues "entendiendo que tratava de me executar, se le a pedido e rogado por mi parte lo suspenda y me de alguna demora para le poder pagar. Y contandole al dicho General no lo poder hazer de presente [...], por me hazer amistad, me quiere hazer espera de siete meses, con que le de fiador y aviendose de quedar la dicha escriptura en su fuerça e vigor."<sup>38</sup> Ante la inminente pérdida del patrimonio familiar, Muñoz de la Rosa refunda jurídicamente su vínculo de obligación con Tapia en julio de 1641.<sup>39</sup> Finalmente, en octubre de 1641, Tapia adquiere mediante escritura de venta la propiedad de los Muñoz, cargada con \$20 de réditos anuales derivados de un censo por \$500 de principal. Muñoz de la Rosa dice venderla en \$250 a Tapia: si recordamos que ese es el monto adeudado y tenemos presente el principal que cargaba la propiedad (a descontarse de su valor), esta venta del inmueble habría implicado la simple cesión de la propiedad sin reembolso alguno por parte de Tapia.<sup>40</sup> Vemos nuevamente, aunque a través de un camino más intrincado, cómo el instrumento contractual permite al acreedor evaluar con bajos riesgos la capacidad de los actores para pasar a integrar la trama

<sup>35</sup> Michel BERTRAND, "Los modos relacionales de las élites hispanoamericanas coloniales: enfoques y posturas", *Anuario IEHS*, vol. 15, 2000, p. 76.

<sup>36</sup> AGN, IX, 48-2-3, fs. 495v.-496r.

<sup>37</sup> AGN, IX, 48-4-2, fs. 479r.-481r.

<sup>38</sup> AGN, IX, 48-4-3, fs. 68r.-69v.

<sup>39</sup> Tapia rebaja \$10 (260 a 250), flexibilizando la unidad de cuenta (de pesos en plata doble a pesos corrientes), estipulando un nuevo plazo de 7 meses y condicionando al deudor a incorporar un fiador, que resulta ser Francisco de Rivadeneyra.

<sup>40</sup> AGN, IX, 48-4-3, fs. 258r.-260v.

de sus recursos relacionales: si Muñoz el viejo pudo entablar estos lazos primarios al validarse como un buen recurso relacional mediante su conducta crediticia, el cauce abierto por este encomendero porteño podrá obturarse cuando Tapia no obtenga los mismos resultados crediticios de su descendencia y, entonces, opte por desestimar el recurso relacional que oportunamente podría representar Muñoz de la Rosa, de quien sólo obtiene una capitalización económica que le permite ampliar su patrimonio inmobiliario.

Otro deudor notariado de Tapia que entabla contactos con éste en la órbita del parentesco ritual es el regidor perpetuo Juan Barragán. Juan de Bracamonte (primer marido de Leonor de Cervantes) y Juan de Vergara (cuyo vínculo con la madre de Leonor ya mencionamos) habían gestionado en 1616 el casamiento de Barragán con Isabel de Soria y Cervantes, tía de Leonor. Siendo que los hilos parentales estaban así ya dispuestos entre Barragán y Tapia, éste formaliza no obstante un anticipo de valores a crédito que le concede en 1621.<sup>41</sup> Cuatro años después Barragán solicitará a Tapia el apadrinamiento de su hijo.<sup>42</sup> En 1632 Tapia llega inclusive a fiar a Juan Barragán ante una deuda por éste tomada. Se evidencia nuevamente que la formalización del vínculo de obligación pudo capitalizarse relacionamente, reforzando en este caso los lazos preexistentes.<sup>43</sup> En 1635 Juan de Bracamonte, hijo de su homónimo y de Leonor de Cervantes, pondrá pleito a Tapia, quien lo tuteló como padrastro desde la muerte de su madre, alegando que aún no había sido liquidada la legítima hereditaria ni a él ni a sus hermanos, atribuyendo a Tapia la apropiación y malversación del patrimonio. En esta ocasión Barragán aceptará actuar en nombre y con poder de Mariana de Bracamonte, una de las hermanas participantes en la demanda a Tapia.<sup>44</sup> Este último suceso demuestra que aun cuando existía entre Barragán y Tapia un espacio de sociabilidad íntima, ésta podía preñarse de tensiones y tornar débil la confianza que sostenía los lazos. La debilidad en la confianza de los lazos preexistentes y el riesgo en ello implicado pueden explicar la apelación a la formalización del vínculo de obligación por parte del acreedor, quien de esta manera cuenta con el recaudo contractual ante la oportuna concreción de los riesgos percibidos.

Los dos casos restantes también parecen confirmar que ante confianzas débiles en lazos preexistentes era viable apelar a la formalización del vínculo crediticio. En 1638 el maestro de campo Enrique Enríquez solicitaba a Tapia de Vargas fuese su compadre apadrinando a su hijo;<sup>45</sup> seis años después, aún abierto este canal de potencial cooperación, Tapia optará por formalizar notarialmente el anticipo de valores que concede a Enríquez.<sup>46</sup> En esta misma tónica encontramos a Alonso Guerrero, dinámico comerciante sevillano afincado en Buenos Aires, quien solicita a Tapia como compadre en 1621;<sup>47</sup> el lazo aquí también parece volverse recíprocarario cuando en 1626 Tapia solicita a Guerrero como padrino de su hija Juana.<sup>48</sup> Tiempo

<sup>41</sup> AGN, IX, 48-2-4, fs. 40r.-v.

<sup>42</sup> APLM-MOL, L. II, 1, f. 63v.

<sup>43</sup> AGN, IX, 48-3-3, fs. 494r.-495r.

<sup>44</sup> AGN, IX, Sucesiones, 8731.

<sup>45</sup> APLM-MOL, L. II, 2, f. 11v.

<sup>46</sup> AGN, IX, 48-4-4, fs. 762r.-v.

<sup>47</sup> APLM-MOL, L. II, 1, f. 36r.

<sup>48</sup> *Ibid.*, f. 71r.

después, en 1633, Tapia saldrá como fiador de Guerrero en una deuda tomada por éste a favor de un tercero; al mes siguiente se formalizará notarialmente una obligación otorgada por Guerrero a favor de Tapia, evidenciándose la necesidad que éste tenía de contar con recaudos contractuales. En suma, estos últimos casos demuestran que si el sistema de compadrazgos sacramentales no conllevaba sanciones coercitivas que asegurasen el cumplimiento de sus prescripciones ideológicas, la presencia de contratos susceptibles de ejecución en esos mismos vínculos da cuenta de la necesidad por contrapesar una confianza debilitada.

Estos 5 deudores que mantienen lazos de parentesco ritual con Tapia conforman una proporción minúscula dentro del conjunto de sus deudores (8%). Pero conforman también una diminuta minoría en el conjunto de los actores que se relacionan con Tapia mediante los distintos tipos de compadrazgos (15%). Esto desde luego no indica que Tapia careciese de vínculos crediticios con el resto de sus recursos relacionales. Indica, por el contrario, que un delgado margen de éstos precisaban del refuerzo mediante la formalización contractual, ya sea como consecuencia de la debilidad en la confianza que sostenía al vínculo preexistente, o como un mecanismo de evaluación previo a la incorporación del deudor en cuanto recurso relacional.

### *Deudores y allegados: un segmento atravesado por lazos secundarios*

Aquellos deudores de Tapia que no han sostenido lazos interpersonales primarios con él pero que vuelven a aparecer en otras ocasiones vinculados directa o indirectamente con el mismo conforman un reducido grupo de 18 deudores (algo más amplio que el de deudores emparentados a Tapia) que toman el 41% del valor acreditado por Tapia. Recorriendo sus apariciones se evidencia que, paralelamente al vínculo crediticio, sostuvieron con Tapia lazos exclusivamente económicos, tanto comerciales como productivos (si bien entre ellos ubicamos a Francisco Muñoz de la Rosa, nieto de un compadre y a quien ya hicimos referencia). Algunos ejemplos pueden ser ilustrativos.

Dos mercaderes no afincados en Buenos Aires, Cosme Rodríguez y Luis Duarte, se obligaban de mancomún con Tapia en 1637.<sup>49</sup> El mismo día, Rodríguez declaraba que "el dicho Luis Duarte no rezebio plata alguna y yo recibi", explicando que "el obligarse juntamente conmigo el dicho Luis de Duarte e de mancomun fue por hazer amistad y buena obra e porque el dicho general Juan de Tapia de Vargas me diese la dicha plata, *que de otra manera no me la queria dar*. Y quede con el dicho Luis Duarte de que haria esta declarasçion y me obligaria a sacalle a paz y a salvo de la dicha escriptura."<sup>50</sup>

Cuando este contrato sea cancelado satisfactoriamente por Rodríguez en 1639, éste volverá a tomar valores a crédito de Tapia. Pero en esta segunda ocasión ya no será necesario que éste ofrezca semejantes garantías: el cumplimiento del contrato de 1637 permite al acreedor mensurar la fiabilidad del tomador para volverlo a habilitar con menores recaudos, facultándole con ello la continuidad del acceso a una economía como la porteña.

<sup>49</sup> AGN, IX, 48-3-8, fs. 430r.-v.

<sup>50</sup> AGN, IX, 48-3-8, fs. 431r.-432r.

Una escritura de finiquito y obligación datada en 1640 muestra a Tapia como acreedor por endeudamientos de Francisco Juan, administrador de sus estancias y chacras. Decía Tapia que “en su poder an entrado muchas cosas de los frutos de las dichas estancias y chacara y otras cosas de que me devia dar quenta. Y la he hecho con el y me la dio cierta y verdadera”, de modo que “me satisfiço lo que entro en su poder.”<sup>51</sup> Contra este reconocimiento, Francisco Juan “confeso estar pagado y satisfecho de todo el salario que le devia el dicho general Juan de Tapia de Vargas de los dicho catorze años”, dándose “por contento y pagado a su voluntad”. El endeudamiento permitió a Tapia imponer una relación de dependencia durante catorce años. Ahora, liquidadas las deudas asimétricamente mutuas entre patrón y mayordomo, Francisco Juan, que está camino a Paraguay, se obliga formalmente con Tapia por \$400 y le otorga un poder para que pueda recibir y cobrar de cualquier persona “qualesquier contias de maravedis, pesos de oro, plata, reales y otras cosas que le ymbiare del Paraguay.”<sup>52</sup> Es probable que desde allí sólo pudiera remitirle tabaco, yerba, algodón, azúcar, cera, miel o vino. Pero este poder y aquella obligación prefiguraban el camino a seguir por los productos que Francisco Juan pudiese remitir desde Paraguay (adquiridos mediante la venta de los valores apreciados en aquellos \$400). Productos que ahora delinearían, a través del circuito litoral, la nueva cartografía de un viejo vínculo de obligación. Si muta la geografía del vínculo, antes circunscripta a las relaciones entabladas dentro de las unidades productivas,<sup>53</sup> es porque han mutado las prácticas crediticias que lo sostienen: del trabajo por deudas que ataba a la tierra, al anticipo de bienes para su comercialización interregional, mediado por una obligación notariada que jurídicamente sigue manteniendo el lazo. Catorce años de vínculo interpersonal sostenido por el endeudamiento en las propias unidades productivas se presentan a los ojos de Tapia como un criterio adecuado para hacer del administrador de su producción un potencial y leal agente itinerante. Si por un lado esto demuestra la movilidad social que un actor podía adquirir gracias a su capacidad para soportar años de sojuzgamiento mediante un vínculo de dependencia fundado en el endeudamiento, también demuestra que el vínculo de obligación, sostenido alternativamente sobre distintas prácticas crediticias, ofrece un recurso relacional movilizable en distintas direcciones y sentidos, maleable por la correlación asimétrica de fuerzas de un lazo que, mediado por una tensión de intereses inherentes a la relación social de producción, detentaba una lealtad nutrida de desconfianzas que conducía a la formalización de los contratos.

De esta manera, la formalización notarial del vínculo de obligación crediticia parece operar, también en este nivel de lazos secundarios, como un mecanismo

<sup>51</sup> AGN, IX, 48-4-2, fs. 520r.-521r.

<sup>52</sup> AGN, IX, 48-4-2, fs. 572r.-572v.

<sup>53</sup> Tapia había construido hacia 1630 un molino de abatanar en su chacra (asociándose para ello con el carpintero Antonio Márquez), mientras que de los 59 trabajadores esclavos declarados en su testamento de 1645, 13 se vinculaban a la producción textil (1 cardador, 1 sastre, 3 tejedores y 8 hilanderos). Los textiles se conjugaban en sus unidades productivas con el ganado: contaba con licencia para exportar cueros en 1622, poseía cría de ovejas y compra yeguas para una posible producción mular. Véanse: Rodolfo GONZÁLEZ LEBRERO, *La pequeña...* cit., p. 130; Jorge LIMA GONZÁLEZ BONORINO y Hernán C. LUX-WURM, *Colección de documentos sobre los conquistadores y pobladores del Río de la Plata*, Buenos Aires, Dunken, 2001, p. 200; Jorge GELMAN, “Economía...” cit., p. 106; AGN, IX, 48-4-2, fs. 321r.-v.

de evaluación social y económica del crédito de los deudores. Una evaluación satisfactoria por parte del acreedor pudo conducir a éste a flexibilizar los condicionamientos impuestos a nuevas operaciones, como sucedía con Cosme Rodríguez, así como podía conducir a ofrecer una mayor movilidad espacial y socioeconómica a un deudor cuya sujeción previa era considerable, como sucedía con Francisco Juan. Ambos casos muestran cómo el vínculo de obligación crediticia, estructurado contractualmente en el despacho notarial, permitió a Tapia evaluar el crédito de sus deudores y otorgarles progresivamente mayor confianza. Es que aparte de operar como mecanismo de resguardo ante el riesgo del reintegro, el contrato funciona también aquí, por fuera de los lazos primarios, como una válvula para la admisión y construcción de recursos relacionales que pudiesen prescindir, en un mediano plazo, de la apelación a la normativa jurídica formal.

### *Lazos externos a toda otra trama: deudores que sólo son deudores*

Hasta ahora hemos reconocido que de los 63 deudores que Tapia posee en el cúmulo de sus operaciones crediticias notariadas sólo 5 poseen lazos primarios estructurados como parentesco ritual, mientras otros 18 poseen vínculos en un segundo nivel, menos íntimo que aquél y circunscripto a actividades económicas, comerciales y productivas.

Los 40 deudores restantes no vuelven a aparecer vinculados directa ni indirectamente a Tapia en ningún ámbito. Esto indica que el 70% de los deudores que no entablaron lazos primarios con Tapia tampoco dejaron registro de haber vuelto a conectarse con él mediante enlaces de otra naturaleza social o económica. Recordando que el 66% del valor anticipado por Tapia ante el notario fue a manos de sujetos no afincados de manera estable en Buenos Aires y que el 88,89% de sus deudores sostienen un único contacto crediticio con aquél, el panorama estructural del crédito otorgado por Tapia ante el escribano público y de Cabildo de Buenos Aires se completa al reconocer que el 63% de sus deudores no parece sostener lazos interpersonales ni de otra índole por fuera de su vínculo crediticio notariado, en tanto que Tapia colocará el 54% de su valor acreditado en este segmento de deudores.

Es que Tapia ha entablado este segmento mayoritario de lazos crediticios ya no "en los márgenes" sino "por fuera" de la órbita de la red de relaciones interpersonales. Ha salido del perímetro reticular preexistente, precisando del instrumento notarial como resguardo para lanzar valores en un contexto en el cual no siempre es posible anteponer el reconocimiento interpersonal a los negocios: a una confianza mínima pero insoslayable y a un riesgo incrementado aunque ineludible, le corresponderá la necesaria apelación a la obligación como vínculo de derecho.

Y aquí no sólo importaba el dispositivo contractual provisto por el notario, sino también su mediación activa: el lugar privilegiado que éste ocupaba en el manejo de la información, con su excepcional conocimiento de las conductas, empresas, patrimonios y, aun, del historial crediticio de buena parte de los actores a conectar, vuelve comprensible que el universo de lazos contractuales ante él entablados no detentase un patrón de interconexiones orientadas a fortalecer el circuito de información entre los participantes, en la medida en que dicha información ya

era detenida por el escribano privilegiadamente.<sup>54</sup> Ante este contexto de actores externos a los lazos íntimos, el posicionamiento del notario de cara a la información pudo contribuir a las motivaciones que conducían a su oficina.

De todas maneras, si Tapia podía salirse de la órbita íntima de lazos interpersonales para lanzar valores a la circulación mediante el empleo de instrumentos crediticios contractuales, y si podía hacerlo con mayor frecuencia que otros actores, es porque tenía la capacidad para que aquellos instrumentos funcionasen como resguardo efectivo, cumpliendo su cometido de disminuir el elevado e inevitable riesgo de tratar con personajes externos a los lazos de confianzas y lealtades. Es que, implantado en la multiplicidad de corporaciones locales como resultado de su inscripción en las redes interpersonales, detentó una incidencia suficiente en los dispositivos institucionales de la administración local del poder como para hacer ejecutar los contratos.

Hemos mencionado el pleito que en 1635 Juan de Bracamonte (hijo) entabla con Tapia, su padrastro, sosteniéndose en la acusación de no haberle liquidado ni a él ni a sus hermanos la legítima hereditaria que había quedado por muerte de su padre primero y de su madre después, atribuyendo a Tapia la apropiación del patrimonio concerniente, aun cuando éste había quedado a cargo y al cuidado de los menores. Si bien no profundizaremos en la riqueza de este pleito, detendremos la mirada en un acto sintomático, que desborda al conflicto singular para demostrar aquella capacidad de acción de Tapia.

A medida que progresaba el pleito, Juan Cardoso Pardo, en nombre y representación de Tapia en esta causa, estructuraba un argumento defensivo de coherencia insoslayable, rebatiendo las acusaciones de los hermanos Bracamonte con pruebas empíricas pero sobre todo con argucias legales. Juan de Bracamonte (a la cabeza de sus hermanos y hermanas) otorgaba respuestas y contrapruebas igualmente legítimas pero menos eficaces, en la medida en que ofrecían a la otra parte el terreno para impugnaciones y rebatimientos. En propias palabras de Bracamonte, esta ineficacia se debía a que Tapia,

“por ser como es hombre poderoso, ninguno quiere ayudarme a seguir mi justicia y la parte contraria, de dos letrados que ay en esta çiuudad, tiene el uno, que es el lisenziado Luis de Aleman. Y aunque de mi parte e echo muchas dilijencias para que me ayuden a patrosinar esta causa, el lisenziado Salvador Agreda de Vergara se escusa por muchas veses, dando a entender no querer dar disgusto al jeneral Juan de Tapia de Vargas. Y porque no es justo que mi causa quede yndefensa, pues tiene la parte contraria letrado, a V.S. pido y suplico compela y apremie al dicho Liçenciado Salvador Agreda de Vergara a que me ayude defienda y patrocine en esta causa.”<sup>55</sup>

Por lo demás, el gobernador Dávila ya había eximido a Tapia de depositar las

<sup>54</sup> Tamar HERZOG, *Mediación, archivos y ejercicio. Los escribanos de Quito (siglo XVII)*, Frankfurt, Vittorio Klostermann Frankfurt am Main, 1996, pp. 30-32. Recuérdese al respecto la importancia de su control sobre los archivos, “en donde se encontraban testimonios sobre las actividades personales, económicas, gubernativas y judiciales”. *Ibid.*, p. 18.

<sup>55</sup> AGN, IX, Sucesiones, 8731, fs. 22r.-v.

fianzas que pedía Bracamonte en esta causa pues, argumentaba, “siendo abonado como es, si hubiera de asistir a las cuentas no se le debe obligar a fiança alguna.”<sup>56</sup>

Con esto se demuestra que Tapia podía dar un uso conveniente y discrecional a los dispositivos institucionales destinados a la administración local de la justicia. La capacidad de acción detentada, derivada de los privilegios acumulados por cargos en las distintas estructuras administrativas y corporativas, los fueros desprendidos de ello y la consecuente preeminencia social objetivada como honor y público reconocimiento personal (elementos para los cuales la inscripción en los niveles más íntimos de las redes interpersonales tiene una función explicativa), permitía a Tapia apelar a aquellos dispositivos institucionales para, a través de ellos, articular más favorablemente la ejecución de los contratos que hemos abordado. Una ejecución del contrato que podía asumir, desde luego, formas económicas: reintegro del principal (manipulando coercitivamente o no al cuerpo del obligado), cesión de la deuda como medio de pago o, menos redituable en el corto plazo, la obstrucción al deudor foráneo de su reingreso a la economía porteña. Pero podía asimismo adquirir otras formas posibles ejecución, como la traducción del vínculo de obligación económica en recurso relacional. Así como lo señala Ferreiro para el compadrazgo en Jujuy durante el siglo XVII, podemos sostener que el vínculo de obligación crediticia, formalmente estructurado, pudo emplearse en Buenos Aires como “un medio para crear vínculos, para ampliar el círculo de sociabilidad y de oportunidades sociales.”<sup>57</sup> Por ello, en el crédito notariado es viable apreciar un mecanismo para la reproducción ampliada del capital social, ya sea por el refuerzo de los lazos preexistentes o por la incorporación de nuevos recursos relacionales, provenientes de un universo de deudores sobre los que podía no haber un reconocimiento interpersonal preexistente, pero a los cuales era posible evaluar.

## Conclusiones

Hemos visto que los vínculos de obligación crediticia, cuando se estructuraban formalmente a partir de la mediación notarial, podían discurrir “en los márgenes” de las redes interpersonales o “por fuera” de las mismas. En el primer caso, ofrecían un instrumento para sopesar la debilidad de la confianza o de la lealtad que sostenía al lazo, así como ofrecían un recaudo para evaluar la conducta del deudor en cuanto potencial recurso relacional. En el segundo caso, permitía al acreedor contar con el resguardo de un dispositivo contractual ejecutable y la mediación activa del escribano público y de Cabildo de Buenos Aires, elementos ambos que conducían a mermar el riesgo inherente a tratar y contratar con personajes no necesariamente reconocidos a nivel interpersonal.

Como se sabe, los riesgos de comerciar en Buenos Aires derivaban, en principio, de restricciones legales que impusieron límites efectivos no tanto a la circulación como a los modos de ponerla en práctica. La constante prohibición de exportar plata

<sup>56</sup> Ibid., fs. 4v.-5r.

<sup>57</sup> Juan Pablo FERREIRO, “Aproximación analítico-estructural a los habitus nupciales, parentales y políticos de Jujuy durante el siglo XVII”, *Surandino Monográfico, segunda sección del ProHAL Monográfico*, vol. 1, núm. 2, 2010, p. 24.

por el puerto bonaerense se conjugó, en un primer momento, con la prohibición de internar hacia el Perú las mercancías legalmente introducidas en el puerto (que debían destinarse al abastecimiento del distrito porteño, tal como estipulaban las “permisiones” otorgadas por real cédula el 20 de agosto de 1602) y, posteriormente, con el permiso para internarlos hacia el espacio económico peruano bajo la condición de pesados gravámenes, como quedaba establecido en la real cédula del 8 de septiembre de 1618. Si la introducción de mercancías y esclavos dio lugar al despliegue de intrincadas redes que se sostenían en los dispositivos institucionales locales para sortear los estrechos márgenes que la Carrera dejaba a Buenos Aires,<sup>58</sup> otros dispositivos institucionales, formalizados contractualmente como vínculos crediticios adecuados a las normas de la jurisprudencia, pudieron sostener en buena medida la circulación interna de estos valores, local e interregionalmente -circulación que, al igual que la introducción y exportación, estaba contemplada en las restricciones legales. Los contratos de crédito “formalmente monetario”, cuyo objeto de crédito pudo consistir no tanto en la moneda expresada sino en efectos y esclavos introducidos ilegalmente (o que, legalmente introducidos, eran internados en el espacio económico peruano sorteando los derechos reales), permitían transfigurar esos activos bajo la forma abstracta de una suma de pesos y ofrecían al acreedor la posibilidad de contar con una escritura que le resguardase jurídicamente, aun cuando hubiese puesto en circulación mercancías y esclavos de comercialización vedada.

Si la condición de juez puede darle a un actor cierta “autoridad para intervenir como árbitro semi-clandestino en operaciones comerciales no autorizadas”<sup>59</sup> entonces la capacidad de intervención de ese actor en los mecanismos de ejecución de estos contratos implicaba, como premisa, la necesidad de formalizar los negocios potencialmente conflictivos bajo una configuración contractual jurídicamente formalizada, esto es, mediante un instrumento susceptible de participar en la trayectoria procedimental de un pleito sobre el cual arbitrar. Es que si el universo del contrabando puede ser entendido “no como un mundo delictivo sino como una suerte de frontera social en relación a las representaciones jurídicas, con reglas bien establecidas y aceptadas”,<sup>60</sup> los modos posibles de esa representación tendrán importancia central desde el momento en el que se involucren en el negocio a sujetos no inscriptos en las redes de lazos interpersonales más íntimos. Ante un conflicto de intereses, aquellos que no participasen en las redes pero sí en los negocios que de éstas se derivaban (como parece haberlo hecho el 63% de los deudores de Tapia que tomaron valores a crédito de éste) no tendrían inconvenientes en tirar por la borda ese corpus informal de “reglas bien establecidas” para poner en aprietos a quienes sí debían aceptarlas como condición de su permanencia en las redes (y, entonces, como condición de la reproducción de su posicionamiento social y económico). Contar con mecanismos contractuales adaptados a la formalidad jurídica legalmente dispuesta tenía por ello un rol central para poder operar por fuera de las redes con menores riesgos.

Ahora bien, quienes con mayor frecuencia podían salirse de la órbita de las

<sup>58</sup> Véase Zacarías MOUTOUKIAS, *Contrabando...* cit.

<sup>59</sup> Zacarías MOUTOUKIAS, “Redes personales...” cit., p. 18.

<sup>60</sup> *Ibid.*, p. 19.

tramas preestablecidas y afrontar con mejores recaudos los riesgos inherentes a la singular legalidad del comercio porteño eran quienes mejor lograban implantarse en la multiplicidad de corporaciones locales, gracias en parte a la inscripción en las redes interpersonales preexistentes, por cuanto contaban con mecanismos más eficaces para hacer ejecutar los contratos y con una mayor amplitud cualitativa de formas posibles de ejecución (pues ejecución del contrato y reintegro del principal no tenían por qué equivaler, siendo viables otras formas económicas o extraeconómicas de ejecución). Una de las formas no inmediatamente económicas de ejecutar estas obligaciones crediticias notariadas, como hemos visto, pudo consistir en la capitalización del vínculo como recurso relacional, retroalimentando aquellas redes primarias con agentes sobre los cuales era posible evaluar su crédito social con bajos riesgos, gracias a los recaudos contractuales provistos por el notario. En suma, permitió evaluar al universo de confianzas débiles en los márgenes de las redes y transformar al universo de actores distantes en una fuente potencial de capital social. El contrato formal pudo sostener, por ello, una relación estructural y estructurante con la configuración de redes interpersonales.