

**“OTORGO QUE DEBO Y ME OBLIGO”: OBLIGACIÓN,  
CONTRATO Y HONOR EN LAS PRÁCTICAS CREDITICIAS  
NOTARIADAS ENTRE IBERO-CRIOLLOS. BUENOS AIRES 1640**

*“OTORGO QUE DEBO Y ME OBLIGO”: OBLIGATION, CONTRACT  
AND HONOR IN NOTARIZED CREDIT PRACTICES AMONG  
IBERIAN-CREOLES. BUENOS AIRES 1640.*

***Martín Leandro Wasserman \****

---

\* Becario Doctoral. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas/ Instituto de Historia Argentina y Americana “Dr. Emilio Ravignani”, Universidad de Buenos Aires, Argentina. E-mail: martinwasserman@hotmail.com

## RESUMEN

El presente artículo se inscribe en una investigación en curso sobre las prácticas crediticias notariadas en Buenos Aires durante el siglo XVII. Abordando estas prácticas contractuales algunos actores, como Juan de Tapia de Vargas, se revelan sobresalientes y atraen nuestra atención, conduciéndonos a rastrear el desenvolvimiento estratégico desplegado mediante este recurso. La reconstrucción de las interacciones sostenidas por los actores mediante distintas prácticas relacionales puede conducir a profundizar el conocimiento de la dinámica interna de la estructura social. Así este abordaje puede ofrecer vías para reconocer los instrumentos de movilidad y ampliación de recursos relacionales empleados estratégicamente en el seno del sector ibero-criollo, permitiéndonos saldar, aunque parcialmente, la falta de estudios sobre relaciones de poder en la sociedad rioplatense colonial temprana.

**Palabras clave:** crédito - honor - Buenos Aires - siglo XVII

## ABSTRACT

This article is part of an ongoing research about notarized credit practices in Buenos Aires during the 17<sup>th</sup> century. By addressing these contractual practices some agents, as Juan de Tapia de Vargas, being salient, attract our attention and lead us to trace the strategy deployed through this credit resource. The reconstruction of the interactions established by different social actors by means of different relational practices, can lead us to a deeper understanding of the internal dynamics of the social structure. In other words, this approach allows us to recognize mobility tools and resources to broaden relational ties used strategically within the Iberian-Creole social segment, allowing us to compensate, although partially, the vacancy of studies about power relations in Río de la Plata early colonial society.

**Key words:** credit - honor - Buenos Aires - 17<sup>th</sup> century

## INTRODUCCIÓN

A diferencia de lo conocido sobre tratos crediticios en los que la administración local intervenía institucionalmente en cuanto parte, como los censos tomados de las cajas de las comunidades durante el siglo XVII (Andrien 1981: 10), en la práctica contractual que abordaremos no participaron comunidades de indios y, hasta el momento, no se han registrado sujetos de las mismas que interviniesen como partes. Considerando entonces que personajes ibéricos y criollos protagonizaron estos vínculos, tampoco se detectó entre ellos un patrón de enlaces determinados por el paisanaje, que permitiese suponer la primacía del vínculo étnico como estructurante de estos lazos crediticios. La riqueza de esta práctica notariada, en la que priman vínculos bipolares dispersos y en la que los actores intervienen con una frecuencia relativamente baja, reside entonces en comprender qué relación sostuvo con los tratos apuntalados sobre las tramas interpersonales, fundadas en confianzas y lealtades determinadas por distintas afinidades y unidades colectivas de acción que permitían entablar tratos por fuera de la formalización jurídica. En suma, qué rol cabía a esta práctica contractual en una sociedad reticular e interpersonalmente estructurada, en la cual los lazos étnicos, familiares y corporativos proveían de afinidades para configurar los circuitos de comercialización y de transferencias de recursos dentro del segmento europeo y criollo de la sociedad hispanoamericana de Antiguo Régimen<sup>1</sup>.

Ofreceremos, en primer lugar, un panorama general de las prácticas mencionadas y de su comportamiento ante la coyuntura de 1640, punto de inflexión en la economía porteña. Sólo después de ello, en segundo lugar, estaremos en condiciones de ubicar en estas prácticas a un actor, Juan de Tapia de Vargas, recorriendo su trayectoria a lo largo de una década para evaluar

---

<sup>1</sup> En este sentido, el problema de investigación aquí presentado puede inscribirse en los intentos por suplir la vacancia de estudios sobre las relaciones de poder en la sociedad rioplatense colonial temprana (Barriera 2003); no porque se aborde aquí el problema desde una lectura política del poder, sino porque se busca interpretar el rol y el significado de una práctica socioeconómica que permitió hilvanar lazos sociales para atravesar el conjunto de cuerpos sociales y la pluralidad de órdenes normativos inherentes a una sociedad hispanoamericana de Antiguo Régimen (Imízcoz Beunza 1996, Tau Anzoátegui 1999).

el significado de la apelación a estos instrumentos notariados, intentando reconocer la lógica social de estos mecanismos crediticios.

## ESTRUCTURA DE LA PRÁCTICA Y SU DESENVOLVIMIENTO DURANTE LA DÉCADA 1635-1644

La obligación crediticia notariada actuó como un dispositivo contractual en el que se interrelacionaba capital económico y capital simbólico, habilitando a la consecución de recursos relacionales susceptibles de reinversión económica y social. Buena parte de las operaciones económicas que en Buenos Aires anudaban a los circuitos de larga distancia, podían sostenerse sobre redes de relaciones interpersonales, configuradas por una yuxtaposición de vínculos familiares, étnicos y corporativos. Pero un segmento de aquellas operaciones corría por fuera o en los márgenes de esas mallas de correspondencia fundadas en la confianza y la lealtad. Los instrumentos contractuales empleados para estructurar socialmente tales operaciones, contaron sin embargo con un lenguaje formal que dejaba las puertas abiertas para transformar ese vínculo (hasta entonces no necesariamente sostenido por la confianza mutua) en un recurso relacional que potencialmente prescindiese de la apelación al instrumento jurídico formal. Utilizando las categorías de un original estudio sobre Brasil colonial, podemos sugerir que nos encontramos aquí ante el universo escrito de la *palabra empeñada* como forma de acceso al crédito, mientras el empeño oral de la palabra como medio circulante discurre por mallas de confianza prescindentes de la formalización jurídica (ver Espírito Santo 2003). Actores como Juan de Tapia de Vargas, inscriptos en (y protagonistas de) tramas densas, podían apelar a estos instrumentos escritos para continuar ampliando sus recursos relacionales con menores riesgos.

Con la mediación del escribano, el deudor asumía la obligación del reintegro estipulando que “debo y me obligo de dar y pagar” al acreedor una cantidad determinada de pesos “por razón de otros tantos que me prestó por hacerme amistad y buena obra, sin interés”<sup>2</sup>. La *amistad*, la *buena obra* y el desinterés del acreedor se enuncian como los móviles del anticipo de valores que suscita la obligación. A ellos podían adjuntarse la *gracia* y el ánimo de *hacer placer* presuntamente detentado por el acreedor. Estos elementos, inherentes a una correspondencia fundada en la confianza o en la lealtad,

<sup>2</sup> Para ilustrar la tipología apelamos a la escritura de deuda ubicada en Archivo General de la Nación (Argentina) -en adelante AGN-, IX, 48-3-7, ff. 379r-380v (Luis Romero con Diego de Herrera, 9/9/1636).

podían no estar presentes en la dimensión relacional del vínculo documentado, que probablemente estaba creándose en el instante de su formalización escritural. Pero se volvía necesario volcar tales elementos en el discurso del instrumento jurídico para tornarlo ejecutable y crear entonces una efectiva correspondencia obligatoria en cuanto vínculo de derecho, dadas las trabas para exponer el ánimo de lucro en un instrumento crediticio<sup>3</sup>. Expresión documentada de una cultura en la que toda donación implica un derecho de gratitud obligada (Garriga 2006: 112) y en la cual la correspondencia era obligatoria en la medida en que respondiera a la gracia y la libertad (Clavero 1991: 201, 203), se presume un acto desinteresado por parte del acreedor (Bourdieu 2007: 182). El lenguaje de la gratitud obligada se revela condicionante para que la correspondencia obligatoria sea efectiva aún como vínculo de derecho mediado contractualmente. Vemos entonces en esa cultura *antidoral* al cúmulo de constricciones que conducían a transfigurar simbólicamente, en el discurso del documento jurídico, al acto interesado en acto desinteresado, al trato mercantil en vínculo de amistad, a la estrategia comercial en gracia y a la voluntad de desplegar recursos relacionales en una vocación de *hacer placer*<sup>4</sup>. Transfiguraciones que configuran la semántica de un discurso que vuelve ejecutable al contrato, otorgándole carácter vinculante a la obligación así entablada. El reconocimiento de virtudes personales en el acreedor como móviles de su acto crediticio es condicionante para habilitar al reclamo del reintegro, aún cuando la realidad de tales virtudes sólo se restringiese al acto discursivo de reconocimiento<sup>5</sup>. Atribuciones reconocidas formal y jurídicamente pasan entonces a constituir un capital simbólico (Bourdieu 1997: 108, 152) que opera con eficacia y efectividad: el modo de invertir económica y socialmente dicho capital simbólico consiste, precisamente, en volver ejecutable al contrato de deuda y en emplearlo como una válvula para evaluar las capacidades del deudor para incorporarse a las redes interpersonales prescindentes de formalización jurídica. Con independencia del retorno

<sup>3</sup> Los tabiques impuestos al pacto y percepción de interés -o de réditos que pactados precedentemente dejarían de postularse como resultado de una obligación remuneratoria libre (Clavero 1991: 116, 124)- constituyen restricciones cuya transgresión socavaría el carácter ejecutivo del contrato y consecuentemente la efectividad del vínculo de obligación.

<sup>4</sup> Adviértase que esta constricción antidoral no opera al excederse los márgenes sociales ibero-criollos, tal como sucede en los vínculos entablados interétnicamente con comunidades locales. Así parece sugerirlo Moutoukias (2001/6), por ejemplo, al mencionar los mecanismos desplegados al tomar dinero de las cajas de las comunidades en juros y censos.

<sup>5</sup> Recuértese que, aún a través de su formulismo y ritualización, los actos simbólicos en el orden colonial expresan a la vez que revierten sobre los elementos de la estructura social (véase Garavaglia 1996).

económico diferido en el tiempo, el acreedor reporta entonces un beneficio en el acto mismo de la formalización del vínculo obligatorio: aparte de concretar transacciones mercantiles, obtiene una fuente de potenciales recursos relacionales y patrimoniales. También en el sector ibero-criollo del suburbio colonial, *dar obliga* (Mauss 1991; Godelier 1998).

¿Cuándo encontramos estos vínculos crediticios en los protocolos notariales? A través de los siete tomos del registro notarial que atraviesan nuestra década (1635-1644), una heterogeneidad de tipologías contractuales -escrituras de deuda, obligación, censo, recibos, arriendos y ventas- nos ha permitido reconocer en 46 casos el anticipo de metálico acuñado (*crédito monetario*), mientras que en 47 casos hemos detectado el anticipo de valores mercantiles no monetarios cuya consistencia material es discernible en la escritura (*crédito en bienes discernibles*). El grueso de las operaciones crediticias sin embargo no se correspondió con estos dos tipos de operatoria: en 261 operaciones el deudor alude a la recepción de moneda por parte del acreedor, pero el numerario aludido no cambia de manos delante del notario, quien consecuentemente tampoco puede dar fe de la existencia de moneda en la transacción (como hacía en las operaciones de *crédito monetario*). Llamaremos a esta última operatoria *crédito indiscernible*<sup>6</sup>. El núcleo de la práctica de crédito notariado se compone entonces de tres operatorias: crédito monetario, crédito en bienes discernibles y crédito formalmente indiscernible (algunos derivados de éstas, como la cesión y la sustitución de deuda, no serán abordadas aquí). Si en los márgenes de las redes se despliegan estas prácticas socioeconómicas contractuales, ello nos conduce a interrogar qué lugar ocupan, con relación a las mallas de confianza y lealtad, las operacio-

<sup>6</sup> El contraste entre la exigüidad de operaciones en las que la moneda está efectivamente presente durante la transacción y esta gran cantidad de contratos en los que la plata acuñada sólo está presente en la voz del deudor y en la pluma del notario, se corresponde bien con la escasez de numerario disponible y con las diferencias sociales de su posesión. Un trabajo en curso que realizamos sugiere que la consistencia material del anticipo en estas escrituras de *crédito indiscernible* pudo corresponderse con productos y, principalmente, esclavos, cuya introducción en el espacio económico interregional estuviese vedada por distintas normativas legales formalmente instituidas, conduciendo a una *invisibilización* jurídica de los hombres y mujeres esclavizados para poder incorporarlos, como una suma abstracta de dinero, en un recaudo contractual adaptado a la legalidad institucional vigente y disminuir, con ello, el riesgo del reintegro económico de su puesta en circulación (ante la carencia de instituciones formales a las que apelar por el reintegro de valores cuya puesta en circulación mercantil estuviese vedada). Así como para otras latitudes y socialidades del mundo colonial se han reconocido tácticas de ausentismo anti-fiscal (Saignes 1987: 125), aquí los documentos revelan una habitual evaporación de humanos y productos mercantizados realizada mediante su transfiguración como una abstracta suma de reales.

nes de crédito que recogemos en los protocolos notariales de Buenos Aires durante esta década.

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

<b>Operatoria</b>	<b>Cantidad de operaciones</b>	<b>Deudores</b>	<b>Acreeedores</b>	<b>Relación Deudor/Acreedor</b>
<i>Crédito Monetario</i>	46	36	34	1,05
<i>Crédito En Valores Discernibles</i>	47	40	41	0,97
<i>Crédito Indiscernible</i>	261	148	104	1,42

Fuente: elaboración propia en base a AGN, IX, Escribanías Antiguas, Protocolo I, Tomos XXI, XXII, XXIII, XXIV, XXV, XXVI y XXVII.

La distribución de actores y su frecuencia de intervención pueden indicarnos algo. Para 354 operaciones recogidas contamos con 304 actores, lo que demuestra una elevada dispersión o baja concentración de operaciones en pocos actores (Tabla I). A su vez es elevada la proporción de actores que intervienen sólo una vez en alguna de estas operatorias a lo largo de la década (Tabla II), primando por ello una multitud de lazos bipolares.

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

<b>Operatoria</b>	<b>Intervienen sólo una vez</b>	
	<b>Deudores</b>	<b>Acreeedores</b>
<i>Crédito Monetario</i>	80,50%	76,50%
<i>Crédito En Bienes</i>	85%	95%
<i>Crédito Indiscernible</i>	65,40%	58,60%

Fuente: elaboración propia en base a AGN, IX, Escribanías Antiguas, Protocolo I, Tomos XXI, XXII, XXIII, XXIV, XXV, XXVI y XXVII.

Estos dos parámetros (dispersión y baja frecuencia de intervención) nos indican que el grueso de las operaciones llevadas a cabo con la mediación notarial pudo consistir en transacciones cuyos actores o bien no estaban mutuamente vinculados por relaciones interpersonales preexistentes al momento de concretar la operación, o bien estaban mutuamente vinculados por nudos ubicados en los *límites* de las redes<sup>7</sup>. Operar en estas condiciones implicaba desventajas en la información (agudizando la asimetría informacional característica de este mercantilismo) y, principalmente, ausencia o debilidad de aquella legalidad interna al lazo de afinidad, garante de una correspondencia económica sobre la base recíproca. A una confianza disminuida pero insoslayable y a un riesgo incrementado aunque ineludible, le corresponderá la necesaria apelación a la obligación como vínculo de derecho, aún cuando éste se expresase bajo la forma de una gratitud obligada. La correspondencia obligatoria encuentra su instrumento contractual ejecutable ante la debilidad de la confianza o de lealtades aún no construidas o sospechadas: un segmento de intercambios externo a las mallas interpersonales o en sus límites marginales.

La historiografía ya ha dado cuenta de la inflexión ocurrida en torno a 1640. En diciembre de dicho año ocurre el levantamiento luso contra la corona castellana, provocando la ruptura de la unidad que ambos reinados sostenían desde 1580 (Ceballos 2008: 253). La proclamación del duque João IV de Bragança como rey de Portugal hizo que entre febrero y marzo de 1641 prácticamente todo Brasil se sumase al levantamiento bragancista (Valladares Ramírez 1993: 155). A estos acontecimientos le seguiría el avance de los holandeses sobre Luanda en agosto de 1641, dejando al mercado de esclavos de Angola fuera del control castellano y portugués. Durante el primer semestre de 1641 la noticia de la secesión portuguesa llega a Buenos Aires, tal como lo muestran los acuerdos del Cabildo porteño<sup>8</sup>. La conjunción de estos sucesos obstaculizó considerable aunque no totalmente el comercio porteño con la costa brasilera, dando lugar en Buenos Aires a un desmoronamiento del tráfico

---

<sup>7</sup> Límites temporales correspondientes al momento de configuración o desintegración de la red, o límites morfológicos correspondientes a nudos constituidos sobre la base de confianzas débiles o lealtades receladas. Véase Scott (2000: 83) y Requena Santos (1989: 145-147).

<sup>8</sup> Acuerdos del Extinguido Cabildo de Buenos Aires (edición dirigida por José Juan Biedma) -en adelante AECBA- IX: 135 y 138-139. Luego, En 1643 el gobernador Gerónimo Luis de Cabrera intentará el desarme y expulsión de la población portuguesa residente y afincada en Buenos Aires, tentativa de destierro que explicitará una cristalización de lazos internos en la capa social dominante de Buenos Aires, complejizando para esta altura del siglo la simplificada imagen del binomio “beneméritos” *versus* “confederados” (Trujillo 2009).

atlántico a partir 1641 y “obligando al sector mercantil a intentar el dominio de la producción rural” (González Lebrero 2002: 90).<sup>9</sup> Desde entonces, las actividades de la ciudad-puerto parecen reorientarse hacia este sector, que adquiere primacía como actividad económica para la inserción de Buenos Aires en el espacio económico peruano (Moutoukias 1988: 56). Serán las economías rurales y el comercio interregional los que pasen a protagonizar el mantenimiento de las personas, carretas y animales imprescindibles para la circulación, siendo desde entonces “el vaivén intercolonial el que mantenía la actividad comercial de Buenos Aires” (Moutoukias 1988: 68). Si el movimiento portuario había comenzado a decaer desde la década de 1620, el quiebre de 1640 viene a dar comienzo a la finalización del período de primacía portuguesa en el abastecimiento atlántico a Buenos Aires, que a partir de la década de 1650 tendrá en los holandeses a uno de sus principales protagonistas, reactivándose de su mano el tráfico portuario<sup>10</sup>.

Como puede observarse en el Gráfico I, cierta correlación entre el movimiento del crédito y el de las importaciones legalizadas<sup>11</sup> nos permite, por un lado, corroborar la amplitud con que fue instrumentado el crédito notariado y, por otro, sugerir que el movimiento del crédito seguía con bastante correlación interanual al movimiento de las importaciones, lo que habla de operaciones crediticias ajustadas a las oscilaciones que el tráfico marítimo experimentase en el período anual previo. Si para 1639-1640 las importaciones no dejan de crecer (lo hacen un 86,52% con relación al período anterior), el crédito notarial anticipado para 1640-41 caerá sin embargo un 78,38%: esta interrupción en la relativa correlación que veíamos sostenerse quizás tenga que ver, antes que con la experiencia reciente ofrecida por el movimiento de las importaciones (que aún no se habían derrumbado), con la incertidumbre disparada por las noticias que llegan a Buenos Aires. La ruptura con Portugal preveía dificultades para el reintegro del crédito sostenido en el mercado de

---

<sup>9</sup> La historiografía sobre el tema es amplia y excede al marco porteño, pero podemos mencionar a Moutoukias (1988: 65-67, 207), Scheuss de Studer (1958: 71), Saguier (1987: 124), Fradkin y Garavaglia (2009: 60-61), Crespi (S/A: 2).

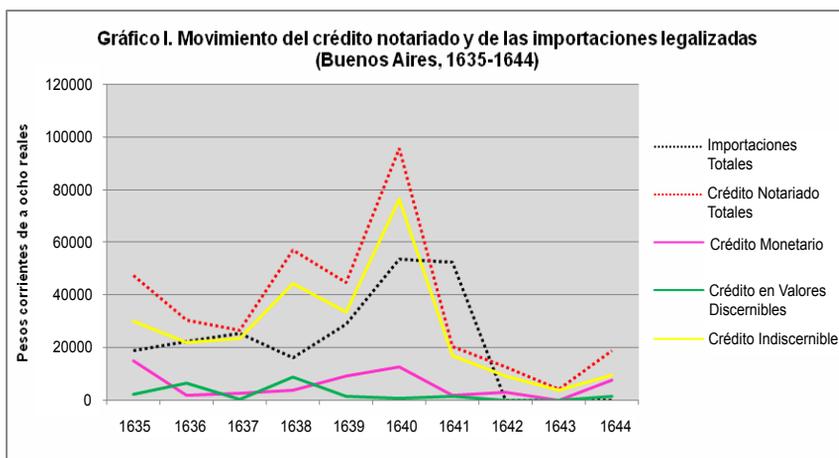
<sup>10</sup> Casi como una alternancia cíclica, cuando a comienzos de la década de 1650 el tráfico ultramarino consolida su reactivación, el sector agropecuario sufrirá contratiempos que detendrán el impulso adquirido desde 1640: la epidemia de 1651 arrasará con buena parte de la fuerza de trabajo, constituida por indios encomendados y negros esclavos, muriendo dos tercios del servicio de los vecinos porteños en el lapso de tres años. La sequía de 1654 terminará promoviendo la fuga masiva del ganado (Birocco 2003).

<sup>11</sup> Es decir, tanto aquellas importaciones realizadas por los cauces legales, como aquellas *blanqueadas* con los mecanismos tradicionales de comiso y remate en Real Almoneda, de las que consecuentemente hay registros en los libros de la Real Hacienda en Buenos Aires.

esclavos y productos ultramarinos (dificultades que se traslucen en el florecimiento de reclamos, pleitos y ejecuciones trasladadas en los protocolos). En este contexto, algunos actores con capacidad económica, como Juan de Tapia de Vargas, intentarán esgrimir estrategias instrumentando el crédito notariado.

### Gráfico I

Movimiento del crédito notariado y de las importaciones legalizadas  
(Buenos Aires, 1635-1644)



Fuentes: elaboración propia en base a AGN, IX, Escribanías Antiguas, Protocolo I, Tomos XXI, XXII, XXIII, XXIV, XXV, XXVI y XXVII; Trelles (1867: 22-27 y 1869: 5-24); Latzina (1909: 564-565). A los efectos de contar con un mejor reflejo del movimiento portuario, los valores de mercancías comisadas 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 comiso en el libro de 1642, aquí lo asignamos al año 1641).

## UN ACTOR DE INTERVENCIÓN FRECUENTE: JUAN DE TAPIA DE VARGAS

Recordando la baja concentración de operaciones en pocos agentes que caracterizaba a este segmento de transacciones sostenidas por la escritura protocolizada, es dable sin embargo encontrar actores como Tapia de Vargas, que apelaban con mayor frecuencia a estos instrumentos y resaltaban entre los demás agentes aún sin romper aquel patrón de dispersión. Treinta y una

operaciones de crédito notariado lo tienen por acreedor durante la década, volviéndolo el más frecuente de los habilitadores para esos diez años<sup>12</sup>. Cuatro operaciones nos lo muestran en calidad de tomador de valores<sup>13</sup>. Las treinta y cinco operaciones que lo tienen por deudor y acreedor habrán movilizado para esta década -entre créditos y débitos- unos \$28.804,3 (Tabla III)<sup>14</sup>.

Tapia de Vargas había pasado a América en 1608 con veinticuatro años. Granadino y proveniente de una familia hidalga, en 1613 llegó a Buenos Aires para avecindarse en ella en 1618 (Molina 2000: 728), ubicándose con el tiempo en el reducido grupo de los mayores comerciantes porteños de esclavos (Gelman 1987: 94). Hacia 1619 fue designado capitán de “ligeros lanzas para la guardia y defensa de la ciudad” (Molina 2000: 728), año en que también es electo para representación en Cortes, viaje que por enfermedad no pudo realizar. En 1633, se casa en segundas nupcias con Isabel de Frías Martel, insertándose entonces como yerno en la poderosa familia del ex-gobernador Manuel de Frías. En 1624 y 1632 se desempeñó como Alcalde de Primer Voto en el Cabildo porteño, ocupando hacia 1631 el cargo de Teniente de Gobernador en reemplazo de Francisco de Céspedes. Sería Alférez Real entre 1631 y 1639 y, como un hilo conductor a lo largo de buena parte de este período, sirvió como Alguacil Mayor del Santo Oficio entre 1630 y 1642 (Saguier 1985: 154). Los libros de la Real Hacienda lo muestran oficiando como Contador para la Caja Real de Buenos Aires a partir de 1643<sup>15</sup>. Desde temprano supo entablar vínculos comerciales con personajes reconocidos de la sociedad porteña, como Diego de Vega y Juan de Vergara (Saguier 1985: 150), pasando a formar parte de un segmento no portugués en la sólida trama *confederada*. Para la década que nos ocupa, inscrita en una coyuntura de cambios, el repositorio notarial ofrece un panorama de los movimientos económicos que Tapia llevó adelante durante la última etapa de su vida, siendo que fallece en 1646 con sesenta y dos años.

---

<sup>12</sup> Tres de dichas operaciones como prestamista monetario, una operación como acreedor de esclavos que se explicitan en la escritura y las veintisiete restantes como habilitador de valores mercantiles menos determinables en la formalidad del documento.

<sup>13</sup> De ellas, cuatro consisten en préstamos monetarios a los que Tapia de Vargas accede. Si encontramos otra escritura en la que aparece obligándose, esta responderá a su compromiso de restituir una suma de pesos de la dote a su yerno -contrato cuya naturaleza crediticia, como veremos, no está ausente-.

<sup>14</sup> Toda vez que nos refiramos a la unidad de cuenta *pesos* (\$) estaremos aludiendo a *pesos corrientes de a ocho reales el peso*.

<sup>15</sup> AGN, XIII, XLIII-1-10-198, f. 379r.

**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	0,65%	\$1490	\$58317,7	2,55%
Acreedor de Valores Discernibles	1	47	2,12%	\$1550	\$24725,5	6,26%
Acreedor de Valores No Discernibles	27	261	10,34%	\$18203,3	\$270635,3	6,72%
<b>Subtotal</b>	<b>31</b>	<b>354</b>	<b>8,75%</b>	<b>\$21243,3</b>	<b>\$353678,5</b>	<b>6%</b>
Tomador de Crédito Monetario	4	46	0,86%	\$7561	\$58317,7	13%
Tomador de Valores Discernibles	0	47	0%	\$0	\$24725,5	0%
Tomador de Valores No Discernibles	0	261	0%	\$0	\$270635,3	0%
<b>Subtotal</b>	<b>4</b>	<b>354</b>	<b>0,11%</b>	<b>\$7561</b>	<b>\$353678,5</b>	<b>2,13%</b>
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>354</b>	<b>9,88%</b>	<b>\$28804,3</b>	<b>\$353678,5</b>	<b>8,14%</b>

Fuente: elaboración propia en base a AGN, IX, Escribanías Antiguas, Protocolo I, Tomos XXI, XXII, XXIII, XXIV, XXV, XXVI y XXVII.

En el crédito monetario, Tapia de Vargas opera como tomador en cuatro ocasiones: a censo redimible en una de ellas<sup>16</sup>, y mediante obligaciones sin garantía hipotecaria en las tres restantes<sup>17</sup>. En las cuatro operaciones, sus acreedores radican en Buenos Aires (siendo que el censo redimible es contratado con el Convento de San Pedro Telmo). Entre tanto, otras tres operaciones nos muestran a Tapia extendiendo moneda: cuando se trataba de deudores no afincados en Buenos Aires, el metálico se destinaba al avío necesario para “salir desta ciudad” y/o para “saldar deudas”, pero no se ofrecía detalle sobre el destino económico cuando el deudor era vecino porteño<sup>18</sup>. Resulta de interés que nos detengamos en una de las operaciones, concretada en septiembre de 1637, que tiene por deudor a Pedro Juan Landín, a quien Tapia de Vargas ya había fiado como pasajero arribado en el navío “San Miguel”, llegado desde Angola con registro de la Casa de Contratación a cargo del maestre Diego de Ayala<sup>19</sup>. El tomador destinaría los reales de plata “para mi abio, salir desta ciudad y pagar mis deudas”, estipulándose que Landín realizaría el reintegro en Buenos Aires, aunque éste aceptaba que “si me pidieren por su parte y por quien en su poder y derecho ubiere en el reino de Angola, Brasil o otra parte fuera desta ciudad, los dare e pagare dentro de cinco meses”<sup>20</sup>. Resulta difícil no sugerir que en casos como éstos el crédito monetario estuviese estructurando socialmente un vínculo comercial orientado a la obtención de retornos consistentes en esclavos y efectos: dada la prohibición de exportar plata y la veda para importar esclavos y productos por fuera de los cauces controlados por la Corona, el vínculo crediticio se ofrecía como alternativa eficaz de cara a los riesgos imperantes para configurar el trato mercantil de larga distancia atlántica. La plata no se exporta: *se acredita*, originando la obligación de un retorno que, simultáneamente, dejase abierto un cauce de intercambios frecuentes, condicionando al tomador del metálico al cumplimiento del contrato para mantener su acceso a la preciada economía porteña.

En las operaciones de crédito en las que no es discernible la naturaleza del valor anticipado, Tapia de Vargas opera siempre como acreedor. El 74% de sus deudores consisten en personajes no radicados en la ciudad (y entre los actores sobre los que conocemos su inscripción espacial, cuentan con

<sup>16</sup> AGN, IX, 48-4-1, fs. 601 a 607v (22/02/1639).

<sup>17</sup> AGN, IX, 48-4-2, fs. 525r-525v (04/08/1640) y fs. 430r-430v (09/08/1640); 48-4-3, fs. 224v a 225v (17/10/1641).

<sup>18</sup> AGN, IX, 48-3-8, fs. 481v a 482v (10/09/1637) y fs. 522r-522v (20/09/1637); 48-4-2, fs. 479r a 481r (18/06/1640).

<sup>19</sup> AGN, IX, 48-3-8, fs. 202v a 203v (07/05/1637).

<sup>20</sup> AGN, IX, 48-3-8, fs. 481v a 482v (10/09/1637).

primacía los personajes cuyanos -Santiago de Chile y Mendoza-, seguidos por cordobeses y potosinos). El restante 26% está compuesto por moradores y, en menor medida, vecinos porteños. Si bien un 37% de estas operaciones no ofrece detalles con respecto al destino económico que se dará al crédito, un 44% especifica que se destinará al avío “para salir desta ciudad” o para abonar los despachos necesarios a tal efecto. Un 11% de operaciones serán destinadas a saldar deudas y *necesidades*, mientras el 8% restante se compone de dos operaciones que ofrecen mayores detalles y especificaciones: una consiste en el anticipo para el retorno de 50 yeguas corraleras<sup>21</sup>, mientras que la otra se destina a la adquisición en Buenos Aires de mercancías para llevar a Paraguay<sup>22</sup>.

Así, considerando esta primacía de tomadores de crédito *indiscernible* no afincados en la ciudad y conjugando esto con los destinos económicos que figuran formalmente en las escrituras, puede vislumbrarse la direccionalidad principal que caracterizó a los circuitos anudados por Tapia de Vargas desde Buenos Aires mediante estos instrumentos contractuales, que permitían movilizar recursos monetarios y no monetarios sin el condicionamiento de la inscripción del vínculo en una malla de relaciones interpersonales. La clarificación de esa direccionalidad nos la provee la única operación de crédito no monetario *discernible* en la que interviene Tapia de Vargas para esta década, haciéndolo como acreedor: Cosme Rodríguez, mercader residente en Buenos Aires y encaminado “al Peru”, se obliga en junio de 1639 con Tapia de Vargas por \$1550

<sup>21</sup> AGN, IX, 48-4-1, fs. 464r a 465r (29/11/1638). El teniente Francisco Ramos Cabral, vecino en Buenos Aires, se obligaba el 22 de febrero de 1640 con Tapia en \$70 “que son y proceden de una venta de yeguas que le hice (...) y no tubo efeto su entrega” (AGN, IX, 48-4-2, fs. 321r-321v). El trabajo de González Lebrero (2002: 129) nos recuerda que en 1638 Tapia de Vargas había comprado a Francisco Ramos cincuenta yeguas mansas, que recibiría en el transcurso de dos meses y por las que pagó 75 pesos. Si bien no se hacía mención a burros hechores, puede aquí haber un indicio de la orientación a la producción mular que crecientemente atraía a buena parte de los vecinos porteños en este entonces. A cuenta de la nueva obligación que ahora entablan por valor de \$70 en yeguas, Ramos Cabral garantiza su deuda afirmando que entregará a Tapia de Vargas “dies yeguas corraleras y mansas, que se pueda andar en ellas, a raçon de peso y medio cada una, y se me an de rebajar de los dichos setenta pesos desta obligacion” (AGN, IX, 48-4-2, fs. 321r-321v). Este vendedor, endeudado con la entrega del producto, se ve compelido por Tapia de Vargas a realizar un descuento y a renovar el vínculo de obligación: el precio de la yegua baja entonces de \$1,5 a \$1,4 a favor de Tapia de Vargas, quien mediante una obligación crediticia logra mejorar sus términos de intercambio, descargando en su proveedor los costos derivados de posibles contratiempos inherentes a la naturaleza estocástica de la producción rural.

<sup>22</sup> AGN, IX, 48-4-3, fs. 801r y 801v (28/07/1642).

que proceden y se los devo del preçio de çinco piasas de esclavos de Guinea, barones y hembras, con sus despachos para poder salir al Peru y otras partes, que me bendio y del conpre en la dicha cantidad de los nombres siguientes: Miguel, Alexandro, Pablo, Elena y Maria (AGN, IX, 48-4-1, fs. 712r a 713r, 19/06/1639).

Si para esta operación los esclavos son discernibles en la formalidad del contrato, es porque cuentan “con sus despachos para poder salir al Peru y otras partes”. Cancelándose once meses después de los doce pactados, esta operación viene a corroborar cuál es el móvil y el itinerario principal del grueso de aquellas operaciones en las cuales la consistencia de sus valores anticipados se nos presentaba formalmente indiscernible en el documento, ratificándonos asimismo el empleo principal que Tapia de Vargas daría al crédito monetario como acreedor. Empleando la moneda como objeto de crédito para participar con mejores términos de intercambio en la importación de esclavos y efectos atlánticos, el contrato notariado servía asimismo para redistribuirlos en el espacio económico interregional, dada la capacidad de ese instrumento para invisibilizarlos jurídicamente mediante el crédito *indiscernible* (ante los distintos obstáculos normativos que dificultaban su circulación). Ofreciendo un recaudo contractual que disminuyese los riesgos imperantes en las transacciones de larga distancia y permitiendo, simultáneamente, instrumentar al resguardo escritural como válvula para la ampliación del patrimonio relacional.

## LOS CRITERIOS DE ASIGNACIÓN

Los criterios de asignación crediticia parecen diferenciarse según el nivel cualitativo de crédito. Un nivel, correspondiente al crédito monetario, nos muestra a Tapia de Vargas accediendo a la moneda en función de su reconocimiento público y su posicionamiento socialmente jerárquico. Si ello podría dar lugar a operaciones por fuera del instrumento formal del contrato, algunas operaciones como el censo consignativo debían pasar de todos modos por los cauces notariales (Martínez López-Cano 1993: 38). Es así como la concesión a censo de \$1600 a Tapia de Vargas por el Convento de San Pedro Telmo, muestra la reputación personal como pauta para la evaluación social del crédito monetario: fray Jacinto de Bracamonte, de la orden de Santo Domingo, habiendo heredado de sus padres aquel monto en reales, lo impone a censo a través del Convento con el objeto de que éste perciba los réditos anuales de 5%. La aceptación de Tapia de Vargas como

tomador de los mismos se deriva de su reconocimiento como “persona rica y hazendada”, lo cual hacía de sus garantías unas “hipotecas baliosas”.<sup>23</sup> Si la riqueza permitía el acceso al crédito monetario, se vuelve condicionante el reconocimiento social de la misma. Entre tanto, la frecuencia de intervención y el cumplimiento de los contratos permitirán a Tapia de Vargas construir una solvencia como prestatario que le permitirá acumular una reputación crediticia para *permanecer* en el nivel monetario del crédito: todas las operaciones en las que adeuda reales en plata son saldadas y con cierta puntualidad. Ahora bien, si ya nos hemos aproximado al reconocimiento social de la riqueza como pauta evaluativa no ya para la *permanencia* sino para el *acceso* al crédito monetario, debemos recordar la implicación existente entre recursos económicos y patrimonio simbólico-estamental que signaba a esta sociedad de Antiguo Régimen: la “obvia relación entre honor, crédito de la persona y acceso al crédito” (Moutoukias 2000: 137) parece constatarse en su itinerario curricular. Si en efecto una de las principales fuentes de honor consiste en la obtención de cargos -en cuanto fuentes de renta que suponen fuero o justicia (*ibídem*), materializando el reconocimiento público que el Rey hace de las virtudes personales-, encontramos entonces una clave para interpretar las ventajas comparativas de acceso al crédito monetario por parte de actores como Tapia de Vargas. Rescatemos como nota saliente la presentación en el Cabildo porteño de su título como Teniente General, el 28 de julio de 1631. Allí se ratificaban los fundamentos de su reconocida solvencia personal: ante amenazas de que al puerto de Buenos Aires “bienen a tomarle ochenta navios fraçeses y es necesario acudir personalmente a la fortifiçation, rreparos y defensas que con el se han de hazer”, el gobernador Francisco de Céspedes reconoce “necesario nombrar persona de *suficiençia* y *calidad* que en mi lugar acuda al despacho y expediente de los pleitos y causas que estan pendientes y adelante se traten”, entendiendo que es en el capitán Juan de Tapia de Vargas en quien “concurrén las dichas partes”, instituyéndolo entonces con “vara alta de la Real Justicia” para que “le use y exerça segun y como yo uso y exerço la administracion de la dicha justicia”<sup>24</sup>. La resolución se fundaba tanto en sus servicios meritorios de armas para la Corona, como en las funciones hasta el momento desempeñadas en Buenos Aires, recordándose y asentándose formal y públicamente tanto los

<sup>23</sup> Recordemos que el censo se consignaba sobre bienes del tomador, que en este caso consistirán en un “pedaço de solar que tengo e poseo en la trasa desta çidad”. AGN, IX, 48-4-1, fs. 601r a 607v (22/02/1639).

<sup>24</sup> AECBA VII: 208-209, *énfasis nuestro*.

unos como las otras<sup>25</sup>. He aquí un acervo de recursos sociales y simbólicos que el sujeto detenta como derivación del mérito, susceptibles de inversión económica mediante la apelación a las prácticas del crédito notariado<sup>26</sup>. Objetivado el honor en el cargo, aquel censo confirmaba que el sujeto portó una acreditación social y económica que le brindaba un acceso privilegiado al crédito monetario<sup>27</sup>. Asimismo, ciertos privilegios funcionales solidificaban su posicionamiento: como Alguacil del Santo Oficio (cargo que hace valer en la mayoría de las transacciones que lo tienen por acreedor), gozará de una serie de amparos y fueros que lo vuelven muy atractivo como prestatario, es decir, como sujeto obligado a la reciprocidad<sup>28</sup>. Es que agentes como Tapia de Vargas pondrán a disposición de sus potenciales acreedores un conjunto de recursos relacionales, económicos y simbólicos, en la medida en que entable con ellos un vínculo de obligación<sup>29</sup>. El honor ingresa al trato

---

<sup>25</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 de cavallos y a usado ofiçio de Alcalde Hordinario y otros a satisfazion de los superiores”, todo lo cual “consta e parece por sus titulos e certificaçiones” (AECBA VII: 209).

<sup>26</sup> El honor puede comprenderse para este siglo XVII como el “resultado de una inquebrantable voluntad de cumplir con el modo de comportarse a que se está obligado por hallarse personalmente con el privilegio de pertenecer a un alto estamento” (Maravall 1989: 32). Distinción pública que, como “premio”, resulta del cumplimiento de unos deberes inherentes al status (reconocimiento de atributos que nos conduce a la noción de capital simbólico). La honra derivada del servicio al Rey confirmará el honor del sujeto, *correspondiente a su estado*.

<sup>27</sup> Otorgando un significado posible a la solicitud de mercedes que este granadino realiza durante el trienio: Tapia de Vargas apodera el 07/07/1640 a Francisco Crespo (jesuita residente en la Corte de Madrid) y a Juan de la Vega (agente de negocios en la Corte) para que, en su nombre, “parescan ante Su Magestad y su Real Consejo de Indias y pidan y supliquen me agan qualesquier merced y mercedes. Y para las alcansar, presenten qualquier memoriales, peticiones, probanças” (AGN, IX, 48-4-3, fs. 51r-52v).

<sup>28</sup> Recuérdense algunas de las *Leyes de Indias*, como la Ley II, Tít. XIX, Libro I, en la que Felipe II y Felipe III en 1610 disponían, para el amparo de los miembros del Santo Oficio en Hispanoamérica, “que ninguna persona de qualquier estado, dignidad, ó condicion que sea, directamente, ni indirectamente, sea ossada á los perturbar, damnificar, hazer, ni permitir que les sea hecho daño, ó agravio alguno, so las penas en que caen, é incurren los quebrantadores de salvaguardia, y seguro de su Rey y Señor natural”.

<sup>29</sup> El 10/09/1641 una sentencia del gobernador Andrés de Sandoval favorece a Juan Mexía Calderón en la causa ejecutoria que como acreedor puso contra los bienes de Domingo

económico mediante el dispositivo contractual de la obligación crediticia notariada.

Hasta aquí, hemos avizorado las condiciones que Tapia de Vargas cumplía para acceder al crédito notariado. ¿Cuáles eran las pautas que él imponía para extenderlo? Dada la elevada dispersión de sus deudores en el crédito *indiscernible* es posible que el conocimiento de la reputación social y económica del grueso de dichos tomadores, siendo importante, no haya sido *condicionante* como criterio para la extensión del crédito a través de estos cauces notariados. Un criterio más general y simple se revela medular: la necesidad de disminuir los riesgos. Habíamos detenido la mirada en una operación llevada a cabo con Cosme Rodríguez en junio de 1639; dos años antes, en agosto de 1637, Rodríguez y Duarte (ambos mercaderes no afincados en Buenos Aires) se habían obligado con Tapia de Vargas por \$1100 a pagar en diez meses en Buenos Aires, con declaración de que si la paga “la hizieremos fuera della hemos de pagar con el principal lo que puede costear y costar el flete de la dicha plata desde donde hizieremos la dicha paga hasta esta çiudad”<sup>30</sup>. El mismo día, Rodríguez declaraba que “el dicho Luis Duarte no reçebio plata alguna y yo recibí” (aún cuando esa *plata* no pasó ante el escribano), 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 declaraçion y me obligaria a sacalle a paz y a salvo de la dicha escriptura (AGN, IX, 48-3-8, fs. 431r a 432r, 26/08/1637).

Esta escritura, datada en 1637, sería cancelada en junio de 1639, fecha en la cual Rodríguez -como hemos visto más arriba- volvería a obligarse con

---

Jorge, actor que desapareció de la escena porteña estallado el conflicto. Se condicionaba la ejecución de la sentencia a que el beneficiado obtuviese fianzas, de acuerdo a la Ley de Toledo (AGN, IX, 48-4-3, fs. 143r a 144r). No será otro que Tapia, que había recibido de Mexía \$3761 en dos de las operaciones de crédito monetario, quien otorgue dicha fianza. Tapia no sólo habilitaba con el cobro de lo ejecutado a Domingo Jorge: especulaba, seguramente, con resarcir parcialmente un crédito que él mismo había concedido a Domingo Jorge el 24/10/1640 (AGN, IX, 48-4-2, fs. 560v a 561r) pero, sobre todo, aseguraba la retroalimentación crediticia con este frecuente prestamista de metálico. Vislumbramos cómo, ante la coyuntura, los acreedores que Tapia sostenía en el nivel monetario de crédito logran capitalizar de múltiples maneras el recurso relacional que implica el vínculo con el granadino.

<sup>30</sup> AGN, IX, 48-3-8, fs. 430r y 430v (26/08/1637).

Tapia de Vargas, explicitándose esta vez en la escritura la materialidad de los valores anticipados. Ahora, en el anticipo de esclavos realizado por Tapia de Vargas a Cosme Rodríguez en 1639, 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, facultándole con ello la continuidad del acceso a una economía como la porteña. El instrumento de la obligación, aparte de operar como mecanismo de resguardo ante el riesgo del reintegro, funciona entonces como válvula para la construcción de potenciales recursos relacionales que, en un mediano plazo, puedan sostenerse sobre vínculos prescindentes de la apelación a la formalidad de la normativa jurídica. Permite a actores como Tapia de Vargas proyectar una ampliación de sus tramas interpersonales y, a sujetos como Cosme Rodríguez, demostrar sus condiciones para incorporarse en los circuitos preexistentes e intentar transformar al *lazo* contractualmente establecido en una *relación* activa (Bertrand 2000: 76). Un instrumento contractual, en fin, que promueve la apertura condicionada de las redes preestablecidas, proveyendo un recaudo eficaz para la ampliación de los recursos relacionales.

Para conceder crédito a sujetos no inscriptos en sus redes interpersonales o a personajes ubicados aún en los márgenes de éstas, Tapia parece haber esgrimido entonces un criterio de asignación consistente, ni más ni menos, que en la apelación al notario y a su capacidad como *social broker* (Burt 2005: 55), quien cubría la necesidad de disminuir el riesgo mientras ahorraba al acreedor la evaluación directa sobre la reputación personal del tomador. Para participar en economías en las que la información se tornaba considerablemente asimétrica por fuera o en los márgenes de las redes preestablecidas, podía volverse imprescindible acudir a un actor como el escribano, que portaba de manera privilegiada un acervo informacional inigualable y permitía, con ello, disminuir el riesgo prescindiendo de la confianza mutua.<sup>31</sup> Aún cuando el notario no constituía una institución con capacidad para hacer ejecutar los contratos, su mediación social permitía atenuar los riesgos implicados en entablar contactos socioeconómicos con agentes no necesariamente vinculados por la afinidad: su conocimiento relativamente aventajado de las actividades, patrimonios y conductas y necesidades de los actores a conectar, se conjugaba con su capacidad para proveer un instrumento susceptible de ejecución. A estas ventajas que la práctica crediticia notariada poseía para lanzar valores a la circulación de larga distancia en manos de sujetos no necesariamente vinculados por la afinidad personal, se agregaba su utilidad

<sup>31</sup> En relación al rol del escribano como actor central en los flujos de información: Herzog (1996: 30-32) y Hoffman y Postel-Vinay (1999: 90-91).

como válvula para incorporar, potencialmente, a esos sujetos en las tramas interpersonales e incrementar así los recursos relacionales ya activados en las redes de relaciones sostenidas por la confianza o la lealtad. De manera que si en estas operaciones contractuales la asignación de recursos podía no estar absolutamente determinada por el juego de los precios, tampoco estaba estructuralmente configurada por un vínculo de mutua confianza o de lealtad: podemos estar ante un *priceless market*<sup>32</sup>, en el cual un actor como el Escribano Público y de Cabildo de Buenos Aires, portador privilegiado de información, entablaba contactos entre agentes cuando éstos precisasen lanzar a la circulación valores comercialmente capitalizables por fuera o en los límites de las redes confiables preexistentes. La obligación crediticia notariada vehiculizará esta práctica, empleando el necesario lenguaje del lazo interpersonal para transfigurar en atributos honoríficos el trato mercantil y, entonces, otorgar también carácter ejecutable a la escritura. Sociedades como la porteña, ubicadas en los márgenes del imperio y de su legalidad, encontrarán en estas prácticas una herramienta de utilidad polivalente.

### **LA OBLIGACIÓN CREDITICIA NOTARIADA: DISPOSITIVO POLIVALENTE PARA LA AMPLIACIÓN POTENCIAL DE LOS RECURSOS RELACIONALES**

Hemos recorrido casos en los cuales la ampliación potencial de recursos relacionales discurría por los circuitos conocidos del comercio porteño seiscentista (redistribución interregional, importación y exportación atlántica). Otros casos confirman esta función social de la obligación crediticia notariada, al demostrar que su instrumentación podía atravesar diversas dimensiones de la vida social hilvanadas en el accionar del actor: la cooptación y tensión de intereses entre *confederados* y *beneméritos*, las prácticas de sujeción por endeudamiento en las relaciones sociales de producción, o la incorporación de socios mediante lazos matrimoniales, consistían en instancias de sociabilidad en las que era viable ampliar los recursos relacionales y económicos, con miras al incremento de un capital social susceptible de reinversión económica. Tenían por ello su expresión como vínculos de obligación crediticia.

Francisco Muñoz de la Rosa, vecino y criollo natural de Buenos Aires, tomaba de Tapia de Vargas \$260 en moneda en junio de 1640, hipotecando una estancia de ganado vacuno en el pago de Magdalena y “las casas de nuestra

<sup>32</sup> Tomamos el concepto de Hoffman y Postel-Vinay (2000).

morada” que fueron del capitán Francisco Muñoz, su abuelo, “de que me hizo donacion Margarita de Escobar”, su abuela, “con carga de cierta memoria que tengo de hacer en cada un año”<sup>33</sup>. Sacrificado el blasón benemérito con la hipoteca de los bienes que corporizaban la genealogía, la sujeción mediante el vínculo crediticio se revela efectiva: un año y un mes más tarde, con el derrumbe del tráfico marítimo helando el precario paisaje urbano, Muñoz se ve compelido a duplicar la fuerza de la obligación que lo vincula al granadino, 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” éste accede y, “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>34</sup> Ante la inminente pérdida del patrimonio familiar, Muñoz vuelve entonces a fundar jurídicamente su vínculo de obligación con Tapia de Vargas en julio de 1641.<sup>35</sup> Finalmente, en octubre de 1641 Tapia de Vargas adquiere mediante escritura de venta la propiedad de Muñoz, cargada con \$20 de réditos anuales derivados de un censo por \$500 de principal. Muñoz dice vendérsela en \$250 a Tapia de Vargas: 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 de Vargas<sup>36</sup>.

Una escritura de finiquito y obligación datada el 24 de julio de 1640 muestra a Tapia de Vargas como acreedor por endeudamientos de Francisco Juan, administrador de sus estancias y chacras, a quien suponemos portugués<sup>37</sup>. Decía Tapia de Vargas que “en su poder an entrado muchas cosas de

<sup>33</sup> AGN, IX, 48-4-2, fs. 479r a 481r.

<sup>34</sup> AGN, IX, 48-4-3, fs. 68r y 69v.

<sup>35</sup> Se rebajan diez pesos (de 260 a 250), flexibilizando la unidad de cuenta (de pesos en plata doble a pesos corrientes), estipulando un nuevo plazo de siete meses y condicionando al deudor a incorporar un fiador, que resulta ser Francisco de Rivadeneyra.

<sup>36</sup> AGN, IX, 48-4-3, fs. 258r a 260v.

<sup>37</sup> El registro levantado en 1643 por el gobernador Gerónimo Luis de Cabrera para censar y desarmar a la población portuguesa muestra a Francisco Juan en Santa Fe de la Vera Cruz con 35 años de edad (Lima González y Lux-Wurm 2001: 29). Se reconoce portugués y afirma haber entrado en América por el puerto de Buenos Aires en un navío de *permisión* en torno a 1617. Estas identificaciones étnicas vuelven más complejo al vínculo entre españoles peninsulares, criollos y portugueses, que aquel panorama ofrecido por la circunscripción al binomio *benemérito-confederado*: buena parte de los portugueses afincados en el Río de la Plata devolvían “una imagen muy alejada de la del mercader usurero enriquecido gracias al comercio ilícito” (Trujillo 2009: 341). La presencia de Francisco Juan en Santa

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>38</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 de Vargas 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 con Tapia de Vargas por \$400. Si esta obligación resulta *indiscernible* en términos crediticios, es clarificadora la escritura de poder que a continuación otorga Francisco Juan a Tapia de Vargas para que éste reciba y cobre de cualquier persona “qualesquier contias de maravedis, pesos de oro, plata, reales y otras cosas que le ymbiare del Paraguay”<sup>39</sup>. Es probable que desde allí sólo pudiera enviarle yerba, algodón, azúcar, tabaco, cera, miel o vino, por ejemplo. 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>40</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 sostenidos por el endeudamiento en las propias unidades productivas se presentan a los ojos de Tapia de Vargas 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

---

Fe quizás encuentre explicación a continuación.

<sup>38</sup> AGN, IX, 48-4-2, fs. 520r-521r.

<sup>39</sup> AGN, IX, 48-4-2, fs. 572r-572v.

<sup>40</sup> Tapia había construido hacia 1630 un molino de abatanar en su chacra (asociándose para tal efecto 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- (González Lebrero 2002: 130). Los textiles se conjugaban en sus unidades productivas con el ganado: contaba con licencia para exportar cueros en 1622 (Lima González y Lux-Wurm 2001: 200), poseía cría de ovejas (Gelman 1987: 106) y lo vimos comprar yeguas para una posible producción mular.

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.

La relación entre obligación crediticia y construcción familiar también puede observarse. En agosto de 1640 Tapia de Vargas recibía \$2200 en moneda sin ofrecer garantía hipotecaria, pero colocaba como fiador a su yerno, Felipe de Herrera y Guzmán<sup>41</sup>. A los cinco días vuelve a endeudarse por metálico, recibiendo \$3300 del ya mencionado Mexía Calderón. Si aquí Tapia de Vargas tampoco ofrece garantía hipotecaria, ahora su yerno ha pasado de fiador a deudor *de mancomún e insoludim*, estrechando su participación en los riesgos asumidos por su socio. Las interacciones sociales entre los actores incluyen y construyen a la familia, aún sin identificarse con ésta (Moutoukias 2000: 150): el contrato matrimonial entre Herrera e Isabel, hija de Tapia de Vargas, viene a reforzar mediante el lazo familiar las garantías necesarias para la organización societaria de los negocios, un reaseguro, para Tapia de Vargas, del vínculo con un socio que pasa a compartir los riesgos asumidos; un costo, para Herrera, que condiciona y posibilita el ingreso a la trama crediticia con la llave de su suegro. Dos meses antes Tapia de Vargas contraía una obligación con su yerno, a quien reconocía deberle \$2000 de los 14000 a que ascendía la dote; afirmaba Tapia de Vargas que “me bolvio dellos los dichos dos mil pesos con cargo que le yziese esta escriptura”<sup>42</sup>. Este recorte documental nos brinda un panorama de obligaciones mutuas y jurídicamente formalizadas que permiten a estos actores asociarse económicamente sin carecer de garantías recíprocas. Vínculos de obligación crediticia que ofrecen a los actores instancias óptimas para estructurar, al menos inicialmente, redes de relaciones y unidades colectivas de acción, entre las que puede contarse la familia.

Queda en evidencia la utilidad de este instrumento para estructurar socialmente tratos económicos sin renunciar a una proyección de largo aliento, consistente en ampliar los recursos relacionales existentes no sólo en los circuitos comerciales de larga distancia, sino en las múltiples facetas de la vida social que determinaban al posicionamiento del actor.

<sup>41</sup> AGN, IX, 48-4-2, fs. 525r-525v.

<sup>42</sup> AGN, IX, 48-4-2, fs. 486r-486v.

## ALGUNAS CONCLUSIONES

Sólo diez de las treinta y una operaciones que lo tenían por acreedor fueron canceladas, obteniendo Tapia de Vargas el reintegro de al menos 32,25% de los valores anticipados<sup>43</sup>. Ocho de esas diez operaciones fueron concretadas antes de diciembre de 1640, momento de la secesión portuguesa. Luego de ello y de la toma de Luanda por los holandeses disminuye la cantidad de operaciones crediticias en Buenos Aires y se incrementa la falta de correspondencia. En efecto, veintiséis de las treinta y una operaciones acreditadas por Tapia de Vargas en esta década fueron realizadas antes de los sucesos transcurridos entre diciembre de 1640 y mediados de 1641. Luego de ello, Tapia de Vargas comienza a sentir en persona aquella falta de correspondencia tanto desde el espacio atlántico como desde los mercados regionales que se retroalimentaban de aquél<sup>44</sup>. Intentará aprovechar las nuevas oportunidades brindadas por la comercialización local y la redistribución interregional mediante tiendas y pulperías<sup>45</sup>, así como por el creciente negocio del fletamento de ganado al

---

<sup>43</sup> Ocho de esos diez contratos cancelados consistían en créditos *indiscernibles* acreditados por Tapia, uno consistía en crédito monetario por él extendido y el restante consistía en la única operación en la cual los esclavos entregados a crédito se explicitaban en el contrato por poseer sus despachos (crédito *discernible*). El retraso promedio fue de 8,95 meses con relación al plazo estipulado, que para estas operaciones promediaba los 9,25 meses (para efectivizar el reintegro debió aguardar, en fin, un promedio de 18,2 meses desde la realización del contrato).

<sup>44</sup> El 15/09/1644 apodera a Juan Pastor (procurador de la Cía. de Jesús, camino a España) y a Juan de Vega (agente de negocios en el Consejo de Indias), para que cobren del Licenciado Juan de Mena, de dicho Consejo, 2500 “y tantos pesos que estan en su poder que me pertenecen” (en rigor, \$2554) compuestos de cuatro partidas, entre las que se cuentan \$1054 por “una barra que de la villa ymperial de Potosi le remitio don Felipe de Herrera y Guzman, my yerno, entregandola al licenciado Alonso de Carrion Cabeza de Baca, teniente de corregidor de la dicha billa, y dos cartas del dicho don Felipe de Herrera en que dava abiso al dicho señor licenciado del embio de la dicha barra, la qual costo un mil y cinquenta y quatro pesos” (AGN, IX, 48-4-4, fs. 617v a 619r). El 14/09/1643 apodera a Laureano Sobrino (rector del Colegio de la Cía. de Jesús en Asunción) y al alférez Pedro Gómez (residente en Asunción) para que cobren del alférez Luis Gómez Pacheco \$2000 que le debe por escritura, más \$1614 y costas de una fianza que le hizo y está lastando, “todo en plata doble” (AGN, IX, 48-4-4, fs. 288v a 290r), insistiendo en ello el 11/05/1644 cuando vuelve a otorgar poder -esta vez a Diego de Vega y Frías, Justicia Mayor en Santa Fe- para el mismo efecto (AGN, IX, 48-4-4, fs. 674r a 675r).

<sup>45</sup> El 20/02/1642 otorga fianza a Luis González “de que dara a cuenta con pago del vino, pan, yerba, velas, y demas cosas que le dieren a bender en la pulperia” (AGN, IX, 48-4-3, fs. 512r a 513r); el 08/02/1643 lo hace con Miguel de Luna, para tener tienda de pulpería “y en ella venda vino y mantenimientos y otras cosas de la tierra permitidas” (AGN, IX,

norte<sup>46</sup>. *Ex post*, lo dicho constituye resultados. Nos interesa su estrategia, los mecanismos relacionales instrumentados para ponerla en práctica y las racionalidades posibles que ella expresa.

La estructuración social de sus operaciones, objetivada en esta multiplicidad de contratos dispersos, distancia a Tapia de Vargas de personajes como el limeño Juan de la Cueva, que llegó a disponer para este mismo período de una verdadera estructura bancaria con sede en Lima y de amplio alcance regional (Suárez 2001). Las sumas involucradas en sus transacciones crediticias lo diferencian también de grandes comerciantes novohispanos, como Juan Pérez de Rivera (Martínez López-Cano 2001: 177 y ss.), quienes al igual que los limeños contaban con intensos canales de intercambio promovidos y sostenidos por el sistema dispuesto desde la metrópoli. Es que el vínculo de derecho provisto por la obligación notariada se adecuaba a las singularidades que el contexto institucional de Buenos Aires imprimía sobre las actividades económicas desplegadas por fuera o en los límites de las mallas de confianza mutua. Buenos Aires, que hacia mediados del siglo XVII conformaba una sociedad en la frontera del Imperio y de su legalidad formalmente establecida, se insertaba desde esa doble marginalidad en los circuitos interregionales. Clandestinas, *semiclandestinas* o legalizadas mediante el comiso y aún legales en su origen, las introducciones de esclavos y productos sufrían una multitud de obstáculos normativos para volcarse a la circulación interregional. Se adjuntaba a la caracterización de esta aldea porteña la intervención de agentes de distintos espacios y de actores ocasionales. Tales elementos hacían del instrumento notarial y de las prácticas crediticias por éste vehiculizadas un instrumental adecuado a la singularidad de esta comarca rioplatense, trascendiendo al universo de la circulación comercial para proveer, asimismo, un instrumento de estructuración relacional en otras dimensiones sociales.

Así, la apelación a estos instrumentos escritos no sólo respondió a la habitual necesidad de concretar operaciones por fuera o en los márgenes de las mallas de correspondencia interpersonal, fundadas en confianzas y lealtades: también respondía a la necesidad de ampliar los recursos relacionales que las conformaban. Es que tales instrumentos notariales permitían suplir ambas necesidades pues, al constituir mecanismos contractuales ejecutables, funcionaban como válvula para la admisión de nuevos vínculos, condicionándoles su incorporación a las redes de confianza o, aún, su acceso a la economía porteña. Por ello, el lenguaje de sus fórmulas era simbólico

---

48-4-4, fs. 95r a 96r).

<sup>46</sup> Véase por ejemplo el fletamento fechado el 06/01/1644 en AGN, IX, 48-4-4, fs. 370r a 372r.

a la vez que sintomático: si por un lado cubría discursivamente la falta de afinidad personal en la relación (configurando con ello el carácter ejecutivo del contrato), por otro lado prefiguraba las posibilidades y condiciones para que ese vínculo se sostuviese, en el mediano plazo, sobre una reciprocidad efectivamente fundada en la *gracia* obligatoria y la correspondencia a la *buena obra*, prescindente ya de formalización jurídica. Lo simbólico operaba entonces con eficacia: en efecto, el reconocimiento de atributos honoríficos que el formulismo discursivo ofrecía a acreedores como Tapia de Vargas cuando extendían crédito mediante el notario, viene a expresar en el plano simbólico la reinversión o capitalización social y económica de inversiones en mérito, honor y público reconocimiento que sujetos como él podían realizar, en cuanto tomadores, en el nivel monetario del crédito. Una reinversión expresada en obligaciones (jurídicamente configuradas mediante ese discurso de reconocimiento honorífico) que permitían proyectar la ampliación de un capital social propio con menores riesgos, retroalimentando con ello las cartas credenciales para el acceso al crédito monetario. De esta manera, mientras algunos actores públicamente reconocidos podían hacer uso de su reputación personal y del reconocimiento social para acceder a la estrecha retícula del crédito monetario (y, una vez en ella, construir un historial de solvencia para permanecer), quienes podían extender crédito en este contexto pero, sobre todo, quienes tenían la posibilidad y la necesidad de hacerlo frecuentemente por fuera de las redes interpersonales preestablecidas, esgrimieron un criterio de asignación consistente en el empleo de la mediación social del notario, en quien podía delegarse el establecimiento de conexiones con menores riesgos y la provisión de aquel instrumento ejecutable.

El Antiguo Régimen proveía al actor con un sistema estructural de distinciones y diferencias. Sujetos como Tapia de Vargas podían instrumentar al honor y a la honra, al cargo y a los privilegios, para un posicionamiento social favorable y una potencial centralidad en las retículas interpersonales. El avance de las relaciones de mercado ponía límites al privilegio y a la distinción como engranajes predilectos del posicionamiento social para los actores ibero-criollos de un suburbio colonial como Buenos Aires: la adversidad sufrida por el sector que se hizo valer como *benemérito* da cuenta de ello. La vigencia de aquellas distinciones estructuralmente prefiguradas condicionó, no obstante, los alcances de la sola práctica comercial para brindar movilidad social. Ello informó los modos de racionalizar la realidad en actores como Tapia de Vargas, que advertían el mutuo condicionamiento entre mérito reconocido y economía comercial. La práctica crediticia notariada permitía poner en circulación obligando, haciendo valer económicamente al honor e incorporándolo operativamente a los tratos económicos, para capitalizarlo

tanto económica como relacionalmente, con miras a la constitución y ampliación estratégica de un capital social propio.

Fecha de recepción: 30 de noviembre de 2010

Fecha de aceptación: 16 de marzo de 2011

## BIBLIOGRAFÍA

Andrien, Kenneth

1981. The Sale of Juros and the Politics of Reform in the Viceroyalty of Peru, 1608-1695. *Journal of Latin American Studies* 13 (1): 1-19.

Barriera, Darío

2003. La historia del poder político sobre el período temprano colonial rioplatense. Razones para una ausencia-Propuestas para una agenda. *Penélope* 29: 133-159.

Bertrand, Michel

1999. De la familia a la red de sociabilidad. *Revista Mexicana de Sociología* 61: 107-135.

2000. Los modos relacionales de las élites hispanoamericanas coloniales: enfoques y posturas. *Anuario del IEHS* 15: 61-80.

Birocco, Carlos

2003. El ganado cimarrón en Buenos Aires: poder y vecindad en la explotación de un recurso (1650-1720). *III Jornadas de Historia Agraria*, FCE-UBA.

Bourdieu, Pierre

1997. *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*. Barcelona, Anagrama.

2007. *El sentido práctico*. Buenos Aires, Siglo XXI.

Burt, Ronald

2005. *Brokerage & Closure. An Introduction to Social Capital*. New York, Oxford University Press.

Ceballos, Rodrigo

2008. *Arribadas Portuguesas. A participação luso-brasileira na constituição social de Buenos Aires (c. 1580-c. 1650)*, Tese de Doutorado. Universidade Federal Fluminense.

Clavero, Bartolomé

1991. *Antidora. Antropología católica de la economía moderna*. Milano, Giuffrè.

Crespi, Liliana

S/A. "La complicidad de los funcionarios reales en el contrabando de esclavos en el puerto de Buenos Aires, durante el siglo XVII". CLACSO, [bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/aladaaa/crespi.rtf](http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/aladaaa/crespi.rtf)

Espírito Santo, Cláudia Coimbra do

2003. *Economia da palavra: Ações de alma nas Minas stecentista*. Dissertação de Mestrado. FFLCH/USP, São Paulo.

Fradkin, Raúl y Garavaglia, Juan Carlos

2009. *La Argentina colonial. El Río de la Plata entre los siglos XVI y XIX*. Buenos Aires, Siglo XXI.

Garavaglia, Juan Carlos

1996. El `teatro del poder': ceremonias, tensiones y conflictos en el Estado colonial. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana "Dr. Emilio Ravignani"* 14: 7-30.

Garriga, Carlos

2006. Sobre el gobierno de la justicia en Indias (siglos XVI-XVII). *Revista de Historia del Derecho* 34: 67-160.

Gelman, Jorge Daniel

1987. Economía natural-Economía monetaria. Los grupos dirigentes de Buenos Aires a principios del siglo XVII. *Anuario de Estudios Americanos* XLIV: 89-107.

Godelier, Maurice

1998. *El enigma del don*. Buenos Aires, Paidós.

González Lebrero, Rodolfo

2002. *La pequeña aldea. Sociedad y economía en Buenos Aires (1580-1640)*, Buenos Aires, Biblos.

Herzog, Tamar

1996. *Mediación, archivos y ejercicio. Los escribanos de Quito (siglo XVII)*. Frankfurt, Vittorio Klostermann Frankfurt am Main.

Hoffman, P. T., Postel-Vinay G. y Rosenthal, J.-L.

1999. Information and Economic History: How the Credit Market in Old Regime Pares Forces Us to Rethink the Transition to Capitalism. *The American Historical Review* 104: 69-94.

2000. *Priceless Markets. The Political Economy of Credit in Paris. 1660-1870*. Chicago-London, University of Chicago Press.

Imízcoz Beunza, José María

1996. Comunidad, red social y élites: un análisis de la vertebración social en el Antiguo Régimen. En Imízcoz Beunza, J. M. (coord.); *Élites, poder y red social: las élites del País Vasco y Navarra en la Edad Moderna (Estado de la cuestión y perspectivas)*: 13-50. Bilbao, Universidad del País Vasco.

Latzina, Francisco

1909. El comercio argentino antaño y hogaño. En *Censo agropecuario nacional. La ganadería y la agricultura en 1908* III: 561-610. Buenos Aires, Oficina Meteorológica Argentina.

Lima González, Jorge y Lux-Wurm Hernán Carlos

2001. *Colección de documentos sobre los conquistadores y pobladores del Río de la Plata*. Buenos Aires, Dunken.

Maravall, José Antonio

1989. *Poder, honor y élites en el siglo XVII*. Madrid, Siglo XXI.

Martínez López-Cano, María del Pilar

1993. Mecanismos crediticios en la ciudad de México en el siglo XVI. En Ludlow, L. y Silva Riquer, J. (comps.); *Los negocios y las ganancias de la Colonia al México Moderno*. México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora e Instituto de Investigaciones Históricas-UNAM: 36-59.

2001. *La génesis del crédito colonial. Ciudad de México, Siglo XVI*, México, UNAM.

Mauss, Marcel

1991. *Sociología y antropología*. Madrid, Tecnos.

Molina, Raúl Alejandro

1958. *El primer banquero de Buenos Aires. Jerarquía alcanzada por su descendencia*. Mendoza.

2000. *Diccionario biográfico de Buenos Aires (1580-1720)*. Buenos Aires, ANH.

Moutoukias, Zacarías

1988. *Contrabando y control colonial en el siglo XVII. Buenos Aires, el Atlántico y el espacio peruano*. Buenos Aires, CEAL.

2000. Familia patriarcal o redes sociales: balance de una imagen de la estratificación social. *Anuario del IEHS* 15: 133-151.

2001/6. Peut-on faire l'économie d'une économie politique? (note critique). *Annales. Histoire, Sciences, Sociales* 56e année: 1111-1128.

Requena Santos, Felix

1989. El concepto de red social. *Reis* 48: 137-152.

Saguier, Eduardo

1987. Economic impact of comercial capital on credit transactions: Buenos Aires in the early seventeenth century. *Anuario de Estudios Americanos* XLIV: 109-139.

1985. Political Impact of Immigration and Commercial Penetration on Intracolonial Struggles: Buenos Aires in the Early Seventeenth Century. *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas* 22: 143-166.

Saignes, Thierry

1987. Ayllus, mercado y coacción colonial: el reto de las migraciones internas en Charcas (siglo XVII). En Harris O. Larson, B. y Tandeter, E. (comps.); *La participación indígena en los mercados surandinos. Estrategias y reproducción social, siglos XVI-XX*. La Paz, CERES.

Scheuss de Studer, Elena

1958. *La trata de negros en el Río de la Plata durante el siglo XVIII*. Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires.

Scott, John

2000. *Social Network Analysis. A Handbook*. London, SAGE Publications.

Suárez, Margarita

2001. *Desafíos transatlánticos. Mercaderes, banqueros y el estado en el Perú virreinal, 1600-1700*. Lima, PUCP-FCE-IFEA.

Tau Anzoátegui, Víctor

1999. Órdenes normativos y prácticas socio-jurídicas. La justicia. En

---

ANH; *Nueva Historia de la Nación Argentina II*: 283-316. Buenos Aires, Planeta.

Trelles, Manuel Ricardo

1867. *Registro Estadístico de Buenos Aires 1865 II*. Buenos Aires, El Nacional.

1869. *Registro Estadístico de Buenos Aires 1866 II*. Buenos Aires, El Porvenir.

Trujillo, Oscar

2009. Facciones, parentesco y poder: La élite de Buenos Aires y la rebelión de Portugal de 1640. En Yun Casalilla, B. (coord.); *Las redes del imperio: élites sociales en la articulación de la monarquía hispánica, 1492-1714*: 341-358. Universidad Pablo de Olavide, Marcial Pons.

Valladares Ramírez, Rafael

1993. El Brasil y las Indias españolas durante la sublevación de Portugal (1640-1688). *Cuadernos de Historia Moderna* 14: 151-172.