



Investigaciones Socio Históricas Regionales  
Unidad Ejecutora en Red – CONICET  
Publicación cuatrimestral  
Año 4, Número 8, 2014

CONTI, Viviana E. (CONICET/ ISHIR-UNIHR-UNJu)

---

### Reseña

LOFSTROM, William, *Redes y estrategias mercantiles; el giro de un comerciante potosino en tiempos de guerra*, Imprenta Editorial “Tupak Katari”, Sucre (Bolivia), 2012, pp.128.

**E**l libro escrito por Lofstrom en 2012 y que llegara a nuestras manos en 2013, es el fruto de una investigación sobre un comerciante de Potosí, quien se mantuvo en la “carrera” entre Lima y Buenos Aires durante los años de la guerra de la Independencia. Se enmarca en el estudio de las redes y prácticas desplegadas por los comerciantes del espacio surandino en el contexto de la disolución del mundo colonial hispanoamericano.

Se trata de un estudio microanalítico que nos ayuda a entender las prácticas mercantiles en ese tiempo y espacio, pero que puede aplicarse a todas las regiones en Hispanoamérica en contexto de las guerras de la independencia.

A estos gratificantes incentivos para su lectura, se suma la meticulosidad del trabajo con fuentes y el cruce de las mismas llevado a cabo por el autor.

El trabajo está basado en las Escrituras Públicas (Archivo Histórico de Potosí), el Libro copiador de correspondencia del comerciante (299 cartas) y los Libros de Acuerdos del Cabildo secular de la Villa Imperial (Archivo y Biblioteca Nacionales de Bolivia). Con estas fuentes, de primera mano, el autor logró reconstruir 14 años de la vida del comerciante, entre 1799 y 1813.

En el capítulo 1 se estudia la vida personal del comerciante, su estilo de vida, su inserción en las corporaciones locales, la labor mercantil desde la tienda, las redes que fue armando y los vínculos tejidos, tanto para su ascenso social como económico, desde fines del siglo XVIII.

Don Ignacio de la Torre era natural del Cuzco, por lo cual su prestigio social y su posición de comerciante importante de la Villa Imperial fue producto de los lazos y vínculos forjados en ella a partir de su establecimiento, matrimonio y el ingreso al cabildo local, lo que le permitiera, en una década, integrarse a las elites potosinas.

Sus negocios giraban en torno a la compra/venta de efectos de Castilla y efectos americanos y, eventualmente, esclavos en la carrera entre Buenos

Recibido con pedido de publicación 25/03/2014
Acceptado para publicación 31/03/2014
Versión definitiva recibida 07/04/2014

Aires y Lima. Para llevar adelante sus transacciones contaba con agentes comerciales y socios en ambas ciudades, así como también en las plazas mercantiles ubicadas en el trayecto, todos ellos comerciantes relevantes en el ámbito local y regional.

El capítulo 2 está dedicado a la participación de la familia de don Ignacio de la Torre en los negocios del comerciante. En él se hace especial referencia a la educación y formación mercantil de su hijo primogénito, su inserción en el mundo de los negocios y las vinculaciones con los agentes mercantiles en Buenos Aires, Córdoba, Tucumán y Salta. Algo de por sí interesante, pero que se magnifica al advertir que esos negocios se llevaron a cabo entre 1810 y 1813, poniendo a de la Torre y su familia en medio del circuito de las tropas, revolucionarias y realistas, durante la primera y segunda expedición al Alto Perú y el avance de Pío Tristán hasta Tucumán.

Los vericuetos de la guerra no parecen haber desalentado a don Ignacio a realizar sus transacciones; en sus palabras “las ocurrencias de la época” eran las causantes de que los correos se perdiesen, las petacas se extraviasen y las cuentas dieran continuos déficits, mientras su hijo estaba “demorado en alguna negociación” con paradero desconocido. A pesar de todo, el empeinado don Ignacio continuaba tejiendo nuevas negociaciones y maquinaba fantasías con grandilocuentes “negocitos nuevos”.

Sus actividades mercantiles en la carrera de Lima, donde mantenía relaciones con 42 socios y agentes, cubriendo casi todas las ciudades importantes entre Potosí y Lima, cobran relevancia en el capítulo 3, junto con las transacciones con el Cuzco, de donde provenían sus cargamentos de bayetas y azúcar, con gran demanda en Potosí.

Los capítulos 4 y 5 se centran en las prácticas del comerciante, las contratas, los créditos, las inversiones, las transacciones en letras y libranzas, la sacralidad de la palabra, el honor y el protesto de documentos, así como también en la confianza depositada en amigos, socios y colaboradores, fuentes de buenos negocios, así como de informaciones sobre el estado de las mercancías y los precios en las distintas plazas mercantiles a lo largo del camino Real que unía a las capitales virreinales.

En momentos de tanta inestabilidad política y mercantil en ambas carreras –la de Lima y la de Buenos Aires- contar con arrieros confiables, un contador pulcro y socios fieles, fueron los elementos que finalmente le permitieron sobrevivir los ajetreados años de guerra, nada menos que en Potosí, botín codiciado por los beligerantes.

Después de tres años en los cuales “los correos no llegaban”, las “petacas se perdían” mientras las deudas aumentaban y la moneda circulante escaseaba igual que los arrieros, se convenció de la imposibilidad de traficar por los caminos surcados por ejércitos, desertores y espías y optó por recuperar sus pérdidas en una “carrera” más corta desde la Villa Imperial y, por ende, con mayor conocimiento y control, como Chuquisaca, Cochabamba o La Paz.

En el capítulo 6 se estudian tres redes específicas, las que lo vinculaban a la “carrera de arriba”, con Lima, teniendo como centro de operaciones a Puno, Cuzco, La Paz y Oruro. Otro análisis se basa en las relaciones con las “provincias de abajo”, o sea con Buenos Aires, pero con el eje puesto en Jujuy,

Salta y Tucumán, lugares donde contaba con buenos socios y confiables amigos, que eran los eslabones en sus negocios con el puerto y sus socios porteños. Finalmente, el último estudio se centra en sus estrechas relaciones en Cuzco, con comerciantes, con chorrillos y con los obrajes de Arequipa, lugares de donde se proveía de las bayetas y ropa para el mercado de Potosí.

El espacio, temporal y territorial, en el que se movió don Ignacio de la Torre, tiene, de por sí, la originalidad de observar los avatares de los mercaderes que intentaron, empecinadamente, continuar y renovar sus negocios en el contexto de guerra; como tal es un aporte al conocimiento de las prácticas mercantiles en esos años tan convulsionados.