

ALDANA, Susana. *Poderes de una región de frontera. Comercio y familia en el norte (Piura, 1700-1830)*. Lima: Panaca, 1999, 303 pp.

El libro *Poderes de una región de frontera. Comercio y familia en el norte (Piura, 1700-1830)* es un sesudo trabajo en el que Susana Aldana analiza la economía piurana a partir del estudio de su actividad mercantil desde mediados del siglo XVII hasta los primeros años de la República, centrándose particularmente en el siglo XVIII.

Cerca de trescientas páginas, bien documentadas con material de archivo de primera mano, correctamente redactadas aunque por momentos algo barrocas, nos sumergen en el espacio norteño, en el mundo de su comercio, en sus marchantes y en las familias de su elite. Articulación regional, procedimientos comerciales y vínculos familiares son las claves con las que se muestra cómo una sociedad de frontera es más un puente que un muro y cómo la integración empieza en las estrategias de las familias y termina por la geopolítica.

La obra consta de tres grandes capítulos y de tres grandes temas: la descripción y configuración del espacio regional norteño, la evolución de las formas de hacer comercio en dicha región y la conformación y organización —social, comercial y parental— de algunas familias representativas de los comerciantes norteños.

En estas líneas propongo una lectura en el orden inverso al planteado por la obra. Partiendo de las familias de comerciantes piuranos, me detendré luego en sus actividades económicas para abordar finalmente el tema de la sociedad regional. Por supuesto, se tratará de una lectura a caballo entre la historia y la antropología, fruto de mi formación profesional.

Siguiendo a Aldana, el comercio piurano se organizó sobre la base de una suerte de empresas familiares con determinadas características. Ello nos remite a una serie de preguntas que va bastante más allá de la economía. El análisis de la composición y las estrategias de algunas familias piuranas (Velásquez y

Tineo, Ruiz Martínez, Espinoza de los Monteros y Sánchez Navarrete) muestra claramente que debajo de la actividad comercial se hallaban disposiciones familiares *ad hoc*, que eran condición necesaria para su desarrollo. Ahora bien, si se trata de casos tan diferentes —en composición, contexto y período temporal—, una lectura transversal de las familias estudiadas muestra ciertas regularidades que deben ser destacadas.

En primer lugar, las familias de comerciantes piuranos se articulaban alrededor de una figura central, que fungía como cabeza de clan, un líder en una red que involucraba a muchas otras personas. Algunos de sus parientes próximos —y para algunos trámites también algunos de sus paisanos— conformaban los eslabones de las cadenas comerciales que articulaban el territorio y, pensando más allá el texto, es probable que hubiera también vínculos de compadrazgo reforzando los anteriores. La cabeza organizaba el tinglado y los parientes se constituían en puntos de enlace. La organización familiar del negocio proveía además continuidad al sistema, pues proporcionaba un reemplazo de confianza en caso de muerte del principal responsable. El capital y sus productos eran, al fin, familiares y no individuales.

Si la red familiar proveía el soporte de la actividad comercial, cada nodo se complementaba con una serie de relaciones que vinculaban a la élite comerciante con corresponsales locales, desde dueños de estancias hasta indígenas arrieros, una suerte de articulación vertical de la economía, pero también de las familias y la sociedad.

Además, las redes asignaban roles diferentes a los miembros de las familias, considerando aparentemente también una división de acuerdo con el género: los hombres se movilizaban con más frecuencia, dejando muchas veces a las mujeres de la familia a cargo de los asuntos locales. Si todo estaba fundado sobre la estructura familiar, se entiende que el matrimonio y la dote fueran instituciones de capital importancia: en primer lugar porque establecían las relaciones primigenias que unían a familias no ligadas por la sangre por vínculos espirituales y materiales y porque servían posteriormente para ampliar alianzas y extender las redes de sus actividades.

Ahora bien, las familias de comerciantes constituían también la elite local y regional. Es sabido que la participación en la política era la base para la actividad económica y las familias analizadas no son excepción sino buen ejemplo: la familia Velásquez y Tineo copó los cargos políticos de Ayabaca durante treinta años, en tanto que los Espinoza o los Ruiz Martínez ocupaban cargos en Piura. No en vano el libro se llama "poderes" y no "economías". Así, en última instancia, Aldana muestra a la familia como la base del poder local.

La descripción y el análisis de la actividad económica de los comerciantes piuranos a lo largo de casi dos siglos son sin duda los principales aportes del trabajo. Susana Aldana nos muestra un sistema comercial centrado en el mercader. La actividad económica norteña se sustentaba en la información y los vínculos establecidos sobre redes familiares, y estaba fundada en la circulación de productos de Castilla, de acceso concentrado, y de la tierra, dispersos en el espacio y cuya producción termina especializando algunas localidades y regiones. Una actividad, por supuesto, a la talla de las vías de comunicación e información de la época, y sujeta a los avatares de los fenómenos naturales.

Estructuralmente, se trataba de un sistema fundado en el encadenamiento de operaciones centralizadas por parentesco y unidas por relaciones de deuda. Los puntos de las redes se hallan unidos por vínculos de sangre y paisanaje, pero también por deudas y por responsabilidades mancomunadas.

Tres etapas marcan el comercio piurano (y norteño) en el período en cuestión. Una etapa inicial, fundada en los contratos con conocidos, de palabra, "a la buena fe y sin escritura"; una etapa de máxima expansión en la que los volúmenes de mercadería implicados y la amplitud de los circuitos obligaban a buscar mecanismos de garantía entre agentes ya no tan conocidos, conformando una economía que funciona sin dinero y sin trueque pero con obligaciones mutuas y libranzas. Finalmente, en la crisis final del sistema, cuando el parentesco es insuficiente, por exigencia del honor se establecen contratos de crédito "por hacer bien y buena obra". Al final, ya en el siglo XIX y en la República, los comerciantes, buscando seguridad

en la provisión de mercadería, se vuelcan hacia la propiedad de la tierra, convirtiéndose en terratenientes.

Detrás de todo ello están conceptos de negocio, ganancia y lucro diferentes de los que manejamos actual y comúnmente; conceptos que, tal y como son planteados por la autora, se parecen a los ejemplos de comercio primitivo reseñados por la literatura antropológica, en los que lo económico aparece *incrustado* en otras esferas de la actividad social. Mauss, Sahlins y Godelier han mostrado suficientemente que las relaciones sociales se establecen por mecanismos de deudas y confianzas mutuas que toman la forma de relaciones de reciprocidad entre individuos, familias y grupos. Así, en las relaciones comerciales de los norteños estaba en juego bastante más que la ganancia "económica": era un sistema en el que había que mantener las deudas para mantener las relaciones que, a fin de cuentas, eran lo más importante. No sorprende entonces que la respuesta de los acreedores ante la insolvencia no sea desacreditar al deudor sino aumentar sus deudas o sus plazos; mantener una relación, alargarla por todos los medios, era más racional e importante que agotarla o terminarla.

Sin embargo, si se trataba de un sistema económico basado fundamentalmente en relaciones sociales, presentaba una diferencia fundamental con los pueblos primitivos: los vínculos de parentesco y vecindad servían para el establecimiento de contratos sujetos a sanción legal en caso de incumplimiento. Esto, que puede parecer una paradoja es, sin embargo, consistente dentro de un sistema basado en relaciones sociales tradicionales y no en el puro contrato. En él, la confianza supone conocimiento, vínculos de sangre, paisanaje —y quizás parentesco espiritual—; en la confianza reposa la credibilidad y, en último término, el honor de las personas. Y, sin embargo, la confianza puede ser defraudada y ocasionar un juicio, último recurso frente a quienes han perdido el honor.

Pero hay más. La evidencia presentada parece mostrar además una relación inversa entre confianza y distancia, y también entre confianza y montos/tiempos involucrados en la rela-

ción u operación comercial: conforme creció el sistema, conforme las distancias se hicieron más largas, los tiempos más dilatados y los montos mayores, la confianza, que sigue presente para la obtención de socios comerciales, es menor, pues por un lado ya no se basa en los lazos de parentesco directos y, por el otro, la gente se conoce menos. Tercian entonces intermediarios y no debería extrañar que se multipliquen los litigios.

El libro comienza esbozando la articulación económica de una macro región, que involucra lo que hoy constituyen el norte del Perú y el sur del Ecuador. Un espacio que en el período de análisis se hallaba fuertemente integrado por el comercio gracias a cierta especialización en la producción de efectos de la tierra. Ello está claramente mostrado en el libro: Trujillo, Piura, Loja, Cuenca, Ayabaca, Huancabamba, Paita, Chachapoyas están claramente integrados vía el comercio. Pero la autora pretende mucho más: estaríamos ante la configuración de un espacio regional, cuya historia de articulación ha producido un tipo de sociedad y un tipo de poblador. Se pretende dar un salto desde la economía —y también desde el parentesco y la política— hacia la formación de una sociedad, con una particular forma de pensar y vivir y un modo de hacer.

Poderes de una región de frontera ofrece una ventana para mirar la sociedad regional piurana (y norteña). Sin embargo, desde el libro vemos una parte más restringida de la que puede ver su autora tras años de investigación e interés por dicho espacio. Ante ella aparecen otros actores que casi no encontramos en el texto pero que desfilan en otras de sus publicaciones (indígenas y esclavos, jueces y hacendados, etc.).

En este punto, el de la construcción de sociedades y, en última instancia, de identidades, el libro nos permite plantear preguntas que abren un campo de discusión bastante más amplio que los problemas de historia económica o de política local y regional, para proyectarnos, por un lado, a la constitución de fuerzas (económicas, políticas y culturales) en el juego de construcción del país que llamamos Perú y, por el otro, al no

menos complicado campo de la producción de imaginarios regionales y de la vinculación entre estos y sus tradiciones del cómo –y para qué— hacer, que nos remiten, a fin de cuentas, al viejo problema antropológico de la cultura.

Alejandro Diez Hurtado
Pontificia Universidad Católica del Perú