

# Amérique Latine Histoire et Mémoire. Les Cahiers ALHIM

Les Cahiers ALHIM

39 | 2020

Migrations : une histoire de famille

---

## Las *Instrucciones* de Manuel Riesco a su hijo Miguel: emigración, redes y aprendizaje entre Chile y España a principios del siglo XIX

JOSÉ SALDAÑA FERNÁNDEZ Y JAIME J. LACUEVA MUÑOZ

<https://doi.org/10.4000/alhim.8513>

---

### Resúmenes

Español English

Este artículo<sup>1</sup> analiza, a partir de la figura de Miguel Riesco y de las *Instrucciones* dadas por su padre Manuel en 1805, la movilidad migratoria entre Chile y España a principios del siglo XIX como parte tanto de estrategias familiares y mercantiles sujetas a redes sociales y económicas de amplio alcance, como de mecanismos de transmisión de aprendizajes y de valores éticos y sociales para el ejercicio profesional. Desde esta perspectiva, el estudio de las *Instrucciones* se ha articulado a partir de cuatro ejes principales: los dos primeros, sobre aspectos más concretos y tangibles relacionados con las rutas, las mercancías o los perfiles de la red comercial, los sujetos y sus ámbitos de relación; y los dos últimos, en torno a cuestiones más imprecisas e intangibles vinculadas con las recomendaciones morales y sociales, las prácticas religiosas privadas, los valores éticos o la transferencia de saberes propios de la profesión. En definitiva, líneas de análisis que van desde lo más íntimo y personal a lo más público y de caracterización social, y que han permitido no solo identificar los perfiles generales en los que se movía la casa comercial de los Riesco, sino también las claves generales por la que discurría el comercio atlántico a fines de la etapa colonial.



The present article analyses migratory trends between Chile and Spain in the early 19th century, based on the figure of Miguel Riesco and the *Instrucciones* given by his father Manuel in 1805.

These trends are examined in terms of family and commercial strategies and long-range networks, as well as in terms of the transmission of social and ethical values associated to professional practice. From this perspective, the study of the Instrucciones is organised around four main axes: the first two are related to more concrete and tangible aspects, such as routes, goods, commercial profiles, the agents and their links; the final two deal with more intangible aspects, such as moral and social recommendations, private religious practice, ethical values and the transmission of professional knowledge. In short, the analysis ranges from the most intimate and private realm to the sphere of public and social characterisation; this has allowed, not only for the general outline of the commercial company of the Riesco to be revealed, but for the main tenets of Atlantic commerce during the final years of the colonial period to be defined.

---

## Entradas del índice

**Keywords:** instructions, migration, network, trade, apprenticeship

**Palabras claves:** instrucción, migración, red, comercio, aprendizaje

---

## Texto completo

# El viaje como aprendizaje: miradas desde el comercio atlántico

- 1 Como se afirma en el prólogo del libro *Comercio y cultura en la Edad Moderna*, el comercio internacional se constituyó en uno de los fenómenos históricos y económicos de mayor relevancia durante el Antiguo Régimen, toda vez que “generó riqueza y cultura, conectó países y continentes, ocupó a hombres de diversa condición y fortuna, preocupó a pensadores, creó sistemas institucionales propios, se mezcló con la vida política de su tiempo...” (Iglesias, Pérez y Fernández, 2015: 16). Esa importancia y proyección explican que, pese a haber atraído frecuentemente la atención y el interés de los historiadores, no se trate de un tema cerrado y agotado, sino que, por el contrario, continúe ocupando un destacado espacio entre los estudiosos de aquella etapa, quedando su situación caracterizada en última instancia por su “continua renovación” – tanto en lo metodológico como en lo conceptual– y su “permanente actualidad” (Iglesias, Pérez y Fernández, 2015: 16).
- 2 Eso sí, la atención y buena salud que presentan los estudios sobre el comercio internacional de los siglos modernos han corrido en paralelo a la evolución de una historiografía que, lejos de quedarse anclada en una visión exclusivamente economicista y cuantitativa del fenómeno colonial, ha encontrado un extenso, atractivo y abonado terreno a partir de nuevos enfoques y paradigmas (Martín Schlez, 2015). La vuelta al sujeto, el retorno a lo político o la redefinición del campo social, entre otros diferentes espacios de renovación historiográfica, han generado nuevos terrenos de análisis desde esferas que conjugan, de manera entrelazada, lo individual y lo colectivo. Entre ellas cabrían subrayar algunas aportaciones de los últimos años respecto a los estudios biográficos y prosopográficos (Carasa Soto, 1994; Nuñez García, 2013; Burdiel y Foster, 2015), o en torno a las categorías de élite, familia o red social (Villa Arranz, 1994; Carasa Soto, 2007, 2008; Losada, 2013). Para poder calibrar el alcance real de esos marcos de análisis, sobre sus necesarias conexiones e interdependencias, no está de más recordar las palabras de Sebastián Molina y Antonio Irigoyen cuando, refiriéndose al Antiguo Régimen –si bien su trascendencia y proyección podría hacerse notar más allá de esa fecha–, señalan que la red social “ayuda a comprender los procesos en que individuos y familias se veían inmersos”, por una parte, porque habitualmente el parentesco tenía un papel protagonista en la configuración de la red, y, por otra,



porque superando los lazos sanguíneos, permite adentrarnos en una amplia variedad de relaciones sociales, ya sean verticales, ya sean horizontales, que son

las que dinamizaban, no sólo la estructura social, sino también la política, la cultura o la economía. (Molina e Irigoyen, 2009: 12-13)

- 3 En fin, a partir de esos ejes y perspectivas, el conocimiento de las relaciones comerciales internacionales ha encontrado en los últimos tiempos un nuevo impulso y proyección (Imízcoz Beunza, 2004; Arroyo Ruiz, 2007; Conti y Gutiérrez, 2009; Molina Puche, 2009; Imízcoz Beunza y Oliveri Korta, 2010; Lamikiz, 2010; Bolsi, 2013, 2016; Soler Lizarazo, 2014; Alva Rodríguez, 2016), enriqueciendo y dinamizando las miradas sobre un fenómeno de enorme trascendencia, no solo para comprender el desarrollo económico, político, social o cultural dentro del escenario colonial característico del Antiguo Régimen, sino también algunas de las claves que auspiciaron, animaron o condicionaron, según los casos, los procesos de independencia y de construcción de los nuevos Estado-nación decimonónicos en los territorios de la Monarquía Hispánica. Ahora bien, la “continua renovación” y “permanente actualidad” a la que nos referíamos más arriba no implican, al menos de manera automática, que todos los campos y posibilidades de análisis que aparecen vinculadas con esas categorías y ámbitos de estudio hayan corrido la misma suerte. En este sentido, si bien los trabajos sobre la conformación y el funcionamiento de las redes comerciales han venido ocupando un importante y destacado espacio entre la producción historiográfica más reciente, algunas de las piezas concretas que conforman ese fenómeno han tenido, sin embargo, un recorrido algo más limitado. Tal ha sido el caso, por ejemplo, de los procesos de educación e instrucción –y de acomodación y reproducción, por tanto– de los sujetos que se integran en esos grupos y redes comerciales. No en vano, si hace poco más de una década Manuel Bustos señalaba, refiriéndose al caso de los comerciantes andaluces, que los estudios sobre la educación o las manifestaciones culturales y de ocio estaban “en mantilla” (2008: 73), algún tiempo después serían José María Imízcoz y Álvaro Chaparro quienes ponían de relevancia, en referencia al siglo XVIII, la desconexión existente entre los estudios sobre educación y los procesos sociales, para cuyo ajuste y necesario encuentro proponían una nueva mirada en torno a “la demanda educativa de las familias que buscan situar a sus vástagos en determinados espacios de poder y riqueza” (2013: 9).
- 4 Ahora bien, más allá de los escenarios formales e institucionalizados de aprendizaje<sup>2</sup>, habría que considerar también otros espacios informales y cotidianos vinculados tanto con la formación teórica como con el ejercicio práctico de la profesión, cuya combinación, según cabe presumir, terminaría resultando fundamental para la instrucción de los jóvenes en la actividad mercantil<sup>3</sup>. En efecto, en relación al bagaje teórico fuera del aprendizaje formal institucionalizado cabría considerar, por ejemplo, el acceso y la disponibilidad de libros y otros materiales manuscritos e impresos –vinculados con materias propias de la profesión– que formasen parte de las bibliotecas particulares de los comerciantes y que, por consiguiente, se encontrasen a la mano y pudiesen servir de apoyo a la hora de adquirir algunos de los saberes técnicos dentro del ámbito familiar<sup>4</sup>. Y en lo que hace referencia a la formación en el ámbito práctico habría que destacar la importancia que terminaba alcanzando –en un contexto en el que la institucionalización respecto a la educación de los futuros comerciantes resultaba relativamente tardía y donde además no siempre las bibliotecas de los comerciantes contarían con tratados de comercio en los que sustentar el aprendizaje– la formación del joven mediante la participación directa en los negocios al lado de comerciantes mayores y experimentados, por una parte, o a través del viaje y el desempeño de primera mano en escenarios de importancia para el tráfico y el mercado vinculados con su casa comercial, por otra (Rodríguez Bustos, 2005: 185-192; Jiménez Martínez, 2013: 99-101). Ambas estrategias, que en ningún caso resultaban exclusivas ni excluyentes, sino más bien complementarias y congruentes entre sí, situaban el fenómeno del aprendizaje profesional en esferas y ámbitos de relación que sobrepasaban el estricto marco familiar. Las redes y los vínculos de parentela, amistad, paisanaje o negocios proporcionarían, por tanto, los recursos y los medios necesarios para la formación y la integración de los futuros comerciantes en las complejas y dinámicas estructuras



mercantiles que se extendían entre una y otra orilla del Atlántico. Llegados a este punto parece oportuno rescatar la reflexión de Justo Serna acerca de las estructuras y las redes que condicionan la actividad y el comportamiento de los individuos, contexto en el que llega a afirmar que “no pensamos solos, no sentimos solos, no percibimos solos”, así como que “la vida común y corriente es eso, somos haces de vínculos, nexos”, situando el fenómeno de la comprensión y el entendimiento –en los que se fraguan y fundamentan en última instancia buena parte de las acciones individuales– desde marcos grupales definidos bajo el concepto “comunidades intelectivas”(2016: 102).

5 En fin, sólo a través de la estructura y el andamiaje grupal es posible entender en toda su extensión el fenómeno de la educación e instrucción en el ámbito comercial atlántico hasta, al menos, el final de la etapa colonial. Porque, si bien podría identificarse a la esfera familiar como el principal espacio para la transmisión de saberes y valores entre sus miembros, resulta necesario establecer una lectura del parentesco desde categorías extensas y flexibles, en las que además de los lazos de parentela directos sean considerados otros mecanismos de vinculación y compromiso relacionados, entre otros, con la amistad o el compadrazgo. No en vano, en referencia a esta última fórmula, Frédérique Langue ha puesto de relevancia su destacado papel a la hora de “estrechar las relaciones entre actores sociales que pertenecían a una misma comunidad local o profesional” (2007).

6 Ahora bien, más allá de reconocer las ramificaciones y los caminos variados y alternativos en los que cabría situar el fenómeno de la educación y la reproducción de las élites comerciales coloniales, no resulta en cambio usual desarrollar su estudio tomando como referencia expresa las palabras y las ideas de sus propios protagonistas, al menos de manera sistematizada. Precisamente, este es el eje de análisis sobre el que descansa este trabajo, en torno a las instrucciones dadas en 1805 por Manuel Riesco a su hijo Miguel antes de su salida de Santiago de Chile con dirección a la Península Ibérica. Y es que estas indicaciones, sujetas como no podía ser de otra manera a los intereses e inquietudes específicos de su casa comercial y al desarrollo de gestiones y negocios propios de su campo de trabajo, contienen asimismo una particular mirada sobre los procesos de transmisión de saberes y aprendizaje profesional a partir de ejes de relación verticales y horizontales, tanto dentro como fuera del propio ámbito familiar, y permiten asimismo caracterizar al fenómeno de la movilidad migratoria como parte de estrategias familiares y mercantiles en torno a redes sociales y económicas de amplio alcance y recorrido.

## Instrucciones que da Manuel Riesco a su amado hijo Miguel... De lo explícito a lo simbólico

7 Manuel Riesco de la Vega, un comerciante de origen español avecindado en Santiago de Chile<sup>5</sup>, que había llegado a formar “una regular fortuna para su tiempo” (Figueroa, 1901: 47), y que terminaba siendo “uno de los comerciantes más poderosos y respetados de comienzos del siglo XIX” (Cavieres, 2018: 31)<sup>6</sup>, firmaba con fecha de 14 de febrero de 1805 unas *Instrucciones* dirigidas a su hijo primogénito, Miguel Riesco y Puente, que debían servir de guía en su viaje a los “Reynos de España a negocios de comercio”<sup>7</sup>. Este documento, cuyo original manuscrito se conserva en la actualidad en el Archivo Nacional Histórico de Chile, dentro de la Colección Sergio Fernández Larraín, ha sido publicado en dos ocasiones. Primera, en la *Revista Chilena de Historia y Geografía*, en una edición sin autor, transcrito en dos partes, en los números 48 y 49 correspondientes al cuarto trimestre de 1922 y primer trimestre de 1923 respectivamente<sup>8</sup>. Segunda, en 1969 en formato libro, en una edición a cargo de un descendiente, Eduardo Undurraga Riesco, de escasa difusión por su tiraje limitado y divulgación ajena al circuito académico, y que, más allá de una breve dedicatoria y unas



pocas líneas biográficas sobre Manuel Riesco en relación a sus tres matrimonios, su contenido no se apartaba de la transcripción publicada en la *Revista Chilena de Historia y Geografía* más de cuarenta y cinco años atrás, por cuanto además de mantener algunos giros y modificaciones ortográficas respecto al texto original incluso conservaba su encabezamiento bajo la fórmula que refería haber pasado su hijo a “estos reinos de España”<sup>9</sup>.

8 Ahora bien, a la hora de definir y concretar las conexiones y las correspondencias entre el original manuscrito y las versiones impresas hay que tener en cuenta, por una parte, que la Colección Fernández Larraín del Archivo Nacional Histórico de Chile se conformó a partir de adquisiciones llevadas a cabo tanto en Chile como en el extranjero –siendo entre 1959 y 1962, durante el desempeño del cargo de Embajador de Chile en España, cuando gestionaría la compra de mucha documentación custodiada hasta entonces en archivos españoles–<sup>10</sup>, y, por otra, que las primeras líneas manuscritas del documento original carecen de esa referencia expresa “a estos reinos de España” que se recogía en las versiones impresas, fórmula que hace pensar además en una transcripción posterior llevada a cabo una vez alcanzadas las tierras metropolitanas al otro lado del Atlántico<sup>11</sup>. En fin, asumiendo el proceso de conformación de la Colección que hoy custodia el original y los cambios evidenciados entre éste y las adaptaciones impresas, parece sensato sostener que las publicaciones de 1922-1923 y 1969 se habrían basado en una copia elaborada en España que debió de llegar a Chile con anterioridad a la del documento original que actualmente se conserva en el Archivo Nacional.

9 Sea como fuere, el hecho cierto es que, gracias a su versión impresa, se trata de un documento conocido y, en ocasiones, citado, particularmente respecto a cuestiones de tráfico, transporte o agencia comercial entre Chile y España<sup>12</sup> (Villalobos, 1962: 538, 1968, 1965: 120; Kinsbruner, 1973: 28-29, 2005: 68; Martínez Baeza, 2001: 197; Andrades Rivas, 2011: 436-437), aunque no faltan algunas referencias puntuales sobre aspectos relacionados con la vida privada, la formación o la moral religiosa y profesional (Cavieres, 2018: 31-32; Vargas Cariola, 1999: 669; Guarda, 2016: 379-381). Estamos, por tanto, ante un documento rico en contenido y matices, que se presta a lecturas múltiples y complementarias más allá de –o a pesar de– las actividades y los intereses propios de la casa comercial. Ese es precisamente el enfoque que guía las siguientes páginas, el análisis sistemático y articulado de las *Instrucciones* a partir de los cuatro ejes principales –si bien no exclusivos– que son posibles reconocer a lo largo de las mismas, desde aquellos más concretos y tangibles vinculados con las rutas, las mercancías o la identificación de los sujetos y los ámbitos de relación, a esos otros más borrosos e imprecisos concernientes a las recomendaciones morales y sociales, los valores éticos o la transferencia de saberes propios de la profesión.

## Medios de transporte, itinerarios, aprovisionamientos y mercancías: proyectos, acciones y dinámicas en torno a los mercados chileno y español

10 Como sostiene Sergio Villalobos, Manuel Riesco, quien había alcanzado en el ejercicio continuado del comercio “una regular fortuna”, aspiraba hacia finales de la etapa colonial a dar mayor envergadura y alcance a sus negocios mediante el fletamento o compra de un barco para emplearlo en la navegación directa entre las tierras americanas y la metrópoli. Estimulado a poner en marcha esta iniciativa de “gran esfuerzo y osadía”, en 1805 daba a su hijo Miguel las indicaciones precisas para que atendiese a esa empresa durante su viaje a la Península (1962: 537-539). De hecho, en los primeros párrafos de las *Instrucciones* se indicaba, una vez marcadas las pautas que su hijo debía seguir para acopiar los efectos de Cataluña, que tendría que pasar con



ellos a Cádiz y desde allí llevarlos a Santiago de Chile por vía de Valparaíso, “a no ser que por casualidad” se encontrase en el Principado con la posibilidad “de fletar una fragata como de 6 a 8 mil quintales de carga”<sup>13</sup>. En tal caso, al tratarse de un negocio arriesgado y que requería de calma y meditación a la hora de tomar las decisiones, instaba a Miguel a no precipitarse, tomar un tiempo prudencial, buscar el asesoramiento de personas expertas y de confianza, y adoptar las medidas adecuadas para garantizar no solo un precio del flete “siempre barato”, sino también el buen estado de la embarcación y la idoneidad de su tripulación para evitar contratiempos y desacuerdos futuros (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 437]*)<sup>14</sup>.

11 En todo caso, Manuel Riesco también contemplaba la fórmula de la compra de un barco, aunque para esta empresa, dado el mayor gasto y riesgo que comportaba, proyectaba otros mecanismos de financiación y garantía. En concreto, junto a la venta de una partida de cobre franqueada desde América, instaba a su hijo a contactar con Diego de Tordesillas, su primo carnal –y, por tanto, tío de Miguel–, que residía en Madrid y había heredado una importante fortuna del Conde de Alcolea. Haciendo valer su parentesco, Miguel debía manifestarle el empeño que tenía en pasar a verlo y ponerse a su disposición, de cuya futura visita podría lograr –en caso de le cayese “en gracia” y lograrse “ganarle la voluntad”– la financiación necesaria para la fabricación de una fragata cuyo costo final podría alcanzar hasta 30.000 pesos (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 438]*).

12 En caso de que la propuesta fuese bien recibida y la fabricación del barco contase con el patrocinio de Diego de Tordesillas, la *Instrucción* recogía algunas fórmulas que podían arbitrarse para la devolución del préstamo. En un primer momento se hacía referencia a que, junto al reembolso de parte del capital de manera directa, también se contemplaba la cesión de alguna porción de los beneficios obtenidos en el retorno por la venta de productos procedentes de América, “atendiendo al favor que nos hace” (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 439]*). No obstante, en una parte más avanzada del documento Manuel Riesco reconocía haber reflexionado algo más sobre este asunto y sostenía entonces que lo más adecuado sería ofrecerle como interés un porcentaje anual según resultaba habitual en el ámbito comercial, evitando así las cuentas de compañías que solían concluirse con “pleitos y disgustos” (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 49, p. 233]*).

13 Las indicaciones y las acciones a tomar durante el viaje no siempre se presentaban de manera nítida y cerrada. Así, por ejemplo, mientras en la primera parte del documento Manuel Riesco dejaba meridianamente claro a su hijo que no debía pensar de ningún modo en la fabricación del buque si no contaba con los cincuenta o sesenta mil pesos aportados por el “pariente señor Tordesillas”, más adelante proponía, en cambio, la construcción de una fragata según una serie de características técnicas –descritas de manera muy detallada–, pero sin referencia expresa a su financiación por parte de aquél, siempre y cuando contase con la opinión favorable de personas entendidas y honestas. En otro momento refería de nuevo la necesidad de que se rodease de “intelixentes en esta materia” en caso de que “por casualidad” tuviese la posibilidad de adquirir “un barco nuevo ya echo” (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 439, 456, 457 y 462]*).

14 Indudablemente, la incertidumbres y vacilaciones que caracterizaban este tipo de viajes, que necesariamente debía atender en su desarrollo a una amplia gama de posibilidades y opciones, dificultaban en gran medida la configuración de un relato cerrado y definido de antemano. Todo lo referente a Diego de Tordesillas y las oportunidades que su fortuna generaba –en el apartado fundamentalmente de las esperanzas y expectativas– para superar el problema de la financiación del barco, se movía dentro de estas coordenadas, como bien quedaba expresado en diferentes momentos a lo largo de la *Instrucción*. De hecho, en más de una ocasión se dejaba constancia de la condicionalidad y la sujeción de ciertas decisiones y acciones respecto a la respuesta –ya fuese en positivo o en negativo– que éste diese a las propuestas trasladadas por Miguel. Su padre llegaba a señalar que en caso de que Tordesillas no contestase o se mostrase distante respecto a los negocios del comercio, o incluso



manifestase sequedad y escasa proximidad en lo personal, desde luego debía abandonar ese encargo, “conformándonos con lo que Dios dispone” (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 440 y 441]*). En algún momento Manuel llegaba a apuntar respecto a las decisiones futuras que tendría que tomar su hijo, que no se atrevía a “resolver desde tanta distancia” y que confiaba en que llegado el caso hiciese “lo más combeniente en el particular” (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 464]*).

15 En fin, más allá de las distintas opciones y alternativas que se abrían respecto al sistema de transporte de las mercancías –ya fuese mediante el fletamento de la embarcación o través de la fabricación o adquisición de un navío nuevo para la navegación directa–, la cuestión de fondo, y que recorría en buena medida toda la *Instrucción*, cabría situarla en la compra de diferentes productos en la Península Ibérica para su envío y venta en el otro lado del Atlántico. Con meridiana claridad lo expresaba Manuel Riesco cuando, en referencia al proceder del hijo respecto a la construcción de la fragata, sostenía, por ejemplo, que “de no verificarse la fábrica de la embarcación relacionada, desde luego procurarás la compra de los efectos que constan de las notas que llevas” (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 464]*).

16 La insistencia y la centralidad que alcanzaban “las compras de efectos” quedaban patente además en las continuas referencias a los productos sobre los que Miguel debía poner atención y acerca de sus lugares de fabricación y aprovisionamiento. Esto permite identificar –eso sí, siempre desde las posibilidades, necesidades e intereses concretos de la casa comercial encabezada por Manuel Riesco– los espacios fundamentales de producción local o regional en la Península, pero caracterizados y dimensionados desde la lógica propia de la distribución internacional y las oportunidades del mercado chileno. Así, por ejemplo, en la zona de Barcelona, donde “hay muchas fábricas fuera de la capital”, tendría que interesarse por los “textidos de algodón, lanas, seda, papel” y otros; en Santander, San Sebastián o Bilbao, por ferrerías; en Vizcaya, por acero, particularmente de Mondragón, en caso de resultar satisfactorio un acero más ligero, convendría adquirirlo en Cádiz, del procedente de Milán o Suecia; en Valladolid, por libros<sup>15</sup>; en Segovia, por paños finos, “que tienen mucho crédito en toda España”; en Bilbao, que “es plaza de comercio de las principales de España”, por algo de lencería y efectos extranjeros, lienzos y pan de cera de Castilla; en Ávila, por tejidos de algodón; en Cádiz, donde resultaba preciso visitar las diferentes casas extranjeras de comercio, por lencerías, lanas y género de primera necesidad; o en Mondragón, por sillas para cuadras y salas, “de bastante fama”, así como otros enseres de carpintería, los cuales debían ser debidamente habilitados y empaquetados para facilitar su transporte y posterior montaje, poniendo “en los caxones de dichos trastes instrucciones escritas que lo expresen con la mayor claridad” (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 435, 440, 445, 451, 452, 454, 455, 456, 457 y 465; n° 49, p. 235]*).

17 Productos y enseres muy variados cuya adquisición debía hacerse, como no podía ser de otra manera si consideramos la finalidad última del encargo, de la forma más equilibrada que se pudiese, comprando “lo mexor, más aparente y más barato” (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 440]*). Y sin perder de vista además las oportunidades ofrecidas para el negocio durante coyunturas concretas y excepcionales, ya que, por ejemplo, como refería Manuel respecto al acopio de productos en las casas de comercio de Cádiz, “siempre es bueno tener géneros de primera necesidad por lo que pueda acontecer de alguna guerra”, en la que “suben muchos” (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 49, p. 235]*).

18 El capital para que Miguel Riesco llevase a cabo esta compleja y costosa tarea sería proporcionado principalmente por la venta del cobre con el que contaría ya por entonces en la Península, así como con el que dispondría más adelante –acompañado, según anunciaba Manuel, con alguna cantidad menor de plata– tras nuevas remesas posteriores (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 438, 441 y 442]*). No en vano, Manuel se comprometía expresamente a remitir con regularidad, ciertos recursos “en derechura, bien en plata o cobres”, con objeto de que contase con suficientes fondos (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 455]*). La venta de los cobres llegados de Chile condicionaba en última instancia, por tanto, el volumen de compra de los



productos peninsulares para el mercado colonial, de ahí el interés y la cautela respecto a las circunstancias de ambas operaciones, de tal manera que si, en el primer caso, la expendición debía hacerse en las condiciones más favorables y “al mejor precio que se pueda”; en el segundo, la adquisición de los géneros tenía que resolverse con la vista puesta en “comprar lo mejor y más barato” (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, p. 441]).

19 La obtención de los mayores rendimientos posibles en la venta del cobre recomendaba asimismo llevarla a cabo en los mercados en los que pudiesen alcanzar las cifras más altas. La información y los contactos previos resultaban de nuevo fundamentales a la hora de poder materializar esa operación. En este sentido, si bien en un principio se hacía alusión a Barcelona como punto de referencia para la venta, en otros pasajes posteriores refería enviarlos con destino a Barcelona o Santander, en función no solo de la mayor disponibilidad de buques en aquellos puertos sino principalmente por la cercanía de ambos con Francia, porque según la experiencia de otros comerciantes –y a los que Miguel debía encomendarse en esta empresa para, gracias a su asesoramiento y recomendación, poder llevarla a buen término–, en los puertos de Burdeos, Marsella o Bayona se podían alcanzar mejores precios y condiciones de venta; e incluso pasarlos desde Barcelona a Génova, en Italia, “adonde tienen también estimación los cobres y pudieran valer más que en Francia” (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, p. 441, 461 y 462; n° 49, p. 233]).

20 Manuel Riesco marcaba asimismo los puntos de salida y llegada de productos desde la metrópoli a las colonias, con las rutas y los momentos precisos del año en los que debían programarse los viajes. Para el éxito del negocio, pocas cosas tenían que quedar sujetas al azar o la improvisación, si bien es cierto que terminaban fijadas en las *Instrucciones* con el punto de incertidumbre, imprevisión y cautela propio de decisiones que debían tomarse finalmente algún tiempo después. En líneas generales, las salidas se marcaban desde Santander, Barcelona o Cádiz, y las llegadas en los puertos de Valparaíso, Buenos Aires o Montevideo; y se extendía la ruta y el transporte de la carga en aquel continente por los puertos de Arica, Lima y Guayaquil (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, pp. 437, 439, 444, 451, 452, 457 y 460]). En cuanto a la fecha más apropiada, en el ejemplo concreto de Cádiz resolvía salir en octubre o noviembre, y en caso de no ser posible en ese tiempo, esperar “lo riguroso del invierno y procurar salir por fines de febrero, marzo o abril, que es primavera en España, y bienen a recalar a Valparaíso por buen tiempo” (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, p. 439]). Incluso en el supuesto de que pudiese contar con un barco propio y establecer una línea de tránsito continua y fluida entre las tierras coloniales y metropolitanas, adelantaba algunas medidas que pretendía tomar para dinamizar y fortalecer el tráfico comercial y el negocio de su casa comercial, particularmente mediante la adquisición y el envío de productos americanos para el mercado europeo:

pues para el retorno yo iré tomando aquí las medidas a fin de acopiar los cobres, cueros de bueyes, novillos y vacas, alguna lana, cáñamos, sevo, cacao de Guayaquil, quina o cascarilla y todos los demás renglones que tengan más cuenta para el retorno desa, según las noticias que me baias comunicando. (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n°48, p. 438])

21 La comunicación fluida y la información precisa resultaban determinantes, pues, para el buen desarrollo del negocio. Pero no se trataba de cuestiones exclusivas del marco de relación y correspondencia abierto entre padre e hijo, sino que afectaban a una trama más extensa en la que se integraban otros sujetos situados dentro de su red –o redes– de contactos y negocios. Las *Instrucciones* daban buena cuenta de esos individuos, sus dinámicas y modelos de integración, permitiendo trazar –o al menos bosquejar– un escenario de relación que trascendía lo familiar y nuclear, caracterizado en última instancia por su complejidad y dinamismo.





## La casa comercial y la red empresarial: relaciones más allá de lo familiar

- 22 Desde la perspectiva de las redes sociales y sus dinámicas, las relaciones generadas entre personas o colectivos responden en buena medida a la obtención de fines concretos y definidos. En la conformación de las redes y de sus conexiones internas resultan fundamentales la familia, las amistades y los contactos, y más allá de su vinculación natural cabría significarlas por su carácter voluntario y consciente. No en vano, como sostiene Pilar Toboso, las redes y las alianzas no se constituyen de forma espontánea, de tal manera que junto a la voluntad individual requiere de una estructura facilitadora del encuentro entre sujetos dispuestos a relacionarse, compartir intereses y entablar vínculos y conexiones (2017: 16). Estudiar los tipos, los modelos, los ejes, las dinámicas, los componentes, los proyectos o las acciones concretas de las redes, entre otros marcos posibles, no constituye una tarea fácil ni susceptible de abarcar en toda su extensión y complejidad. Desde luego, estas *Instrucciones* por sí solas no permiten trazar de forma sistemática y cerrada el andamiaje social y mercantil en el que se situaba la casa comercial de los Riesco. Pero contribuyen a vislumbrar, en cambio, algunos de los ejes, grupos e individuos con los que se relacionaba, así como los modos de actuación o los mecanismos de conexión específicos implementados dentro de la red en la que se circunscribía.
- 23 Más allá de las referencias a Diego de Tordesillas, pariente rico residente en Madrid, sobrino del conde de Alcolea, cuyo protagonismo en la disposición de capitales para la compra del barco ha sido tratado en el apartado anterior, Manuel Riesco mencionaba de forma expresa a otros individuos con los que su hijo Miguel debía o podía entablar relación para cuestiones de negocio o asesoramiento, a los que caracterizaba además a partir de su perfil comercial, capacitación técnica o adscripción geográfica. Por ejemplo, para acceder a informaciones prácticas sobre cuestiones de comercio relacionadas, entre otras, con los acopios de productos y su valor corriente en el lugar concreto de la compra, aconsejaba contactar con Juan Francisco Veá Murguía y Francisco Borja Lisaur, su yerno, para el caso de Cádiz, o con Xavier de Errázuriz y Aldunate, también residente en aquella plaza; con Antonio Cornet y su hijo Miguel, para Barcelona; Pedro y Manuel de Llano, para La Coruña; Pedro José de Miguel Pericena, para Santander; y con Agustín Francisco de Yávar, para Bilbao, quien entre otras cosas podría orientar sobre “los sugetos de comercio” con los que había que tratar en aquella ciudad (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, p. 435, 444, 454, 455 y 457]).
- 24 Otras acciones y encargos debían contar asimismo con el consejo y la recomendación de algunos de los individuos citados. Así, por ejemplo, Antonio Cornet e hijo podían jugar un papel muy significativo, “como navieros y prácticos en la materia”, para garantizar la calidad del barco a la hora de su fletamento en Barcelona, mientras que Pedro José de Miguel Pericena, vecino de Santander, “de aquel comercio y nabiero práctico en la fábrica de buques”, aportaría algunas claves sobre el precio y la construcción en caso de optar por la compra de una nueva embarcación (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, pp. 437, 438 y 440]). En todo caso, no faltarían ocasiones en las que dejaba abierta la posibilidad a su hijo de contactar y buscar el asesoramiento en “otros suxetos probjectos” que hallase por conveniente (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, p. 435]). De hecho, no debe obviarse que Miguel ya debía de contar con alguna experiencia y contactos previos en el ámbito mercantil, a los que se vendrían a sumar los nuevos conocimientos derivados de su estancia en la Península, particularmente entre el colectivo de comerciantes de Chile, de ahí que su padre le refiriese la posibilidad de tratar ciertos asuntos con “otros [chilenos] que tú conozcas” (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, p. 460]).
- 25 Por otro lado, para asegurarse el buen trato, la disposición y la disponibilidad de la red de contacto y negocio de su padre, Miguel Riesco tenía el encargo de mantener la comunicación epistolar con los sujetos que formaban parte de la misma. El caso más paradigmático vendría representado por la relación proyectada con Veá Murguía y



Lisaur, a los que debía ofrecerse y con los que tenía que escribirse con regularidad para informarles de las vicisitudes del negocio y encontrar el asesoramiento adecuado en caso de que fuera necesario (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, p. 441]).

26 Precisamente, la cercanía y el trato continuado que había mantenido Manuel Riesco con Veá Murguía y Lisaur, a los que reconocía estar muy agradecidos y haber mantenido correspondencia durante “largo tiempo”, quedaban patentes en diferentes páginas de la *Instrucción*. Esta correspondencia y afinidad encontraban prolongación, por tanto, durante el viaje de Miguel, quien tenía entonces el encargo de “conservar buena armonía y amistad con esta casa [...] favorecedora” y de gestionar directamente con ellos muchos asuntos de negocio importantes: entre otros, el asesoramiento sobre compras y precios; el suministro de cargas para puertos americanos; la concesión de préstamos para compra y el adelantamiento de fondos hasta la llegada de los recursos desde América, “que es regular no te nieguen mediante la recomendación que les hago y que siempre me han servido con generosidad”; o la obtención de patrocinio para hacer negocios en otros puertos de la Península, de los que esperaba que facilitasen algunos contactos que podrían servir de mucho para cuanto pudiese ofrecerse. Incluso resultaba conveniente que, para adelantar en cuestiones de negocio e instrucción, Miguel viviese en Cádiz en casa de Veá Murguía y Lisaur, para lo cual su padre se comprometía a escribirles “por nuestra correspondencia” y él llevaría “carta para este fin a dichos señores” (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, p. 435, 437, 442, 444, 455, 457 y 460; n° 49, p. 236]).

27 En fin, más allá de constatar el protagonismo y la centralidad de la compañía Veá Murguía y Lisaur entre la red de contactos y negocios en la que se movía la casa comercial de los Riesco, las acciones y los procesos arriba descritos permiten vislumbrar asimismo algunas de las operaciones que, en un plano más general y cotidiano, caracterizaban y daban contenido concreto al marco de relaciones y compromisos en el que se circunscribía. No en vano, Miguel debía contribuir al fortalecimiento de las correspondencias amistosas o comerciales ya establecidas por su padre, para lo cual quedaba intimado no solo a entablar comunicación epistolar con ciertos sujetos de la red, sino también a procurar el encuentro personal y el trato directo con algunos de ellos. Así, por ejemplo, en Bilbao debía pretender visitar a Agustín Yábar, compadre de Manuel, “que tendrá mucho gusto en verte y te puede servir de mucho para todo”, mientras que en Madrid, aunque no hallase en las cartas de Diego de Tordesillas la recepción cariñosa esperada, su padre era del parecer que le hiciese “una visita o más” si lo tuviese por conveniente (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, p. 443]).

28 En buena medida, la estancia de Miguel en las distintas ciudades que debía visitar por asuntos de negocio comportaba el encuentro y el contacto directo con los sujetos de la red emplazados en las mismas, lo que en ocasiones implicaba no solo la mediación de éstos a la hora de buscarle el alojamiento más conveniente, sino incluso el que terminasen compartiendo el mismo techo. Por ejemplo, Manuel Riesco confiaba en que su compadre Agustín Francisco de Yávar gestionase la búsqueda de la casa en la que debía alojarse su hijo durante su estadía en Bilbao y que Xavier de Errázuriz y Aldunate hiciera lo propio para el caso de Cádiz (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, pp. 455 y 456]). En otros pasajes de la *Instrucción* recomendaba, en lo que respecta a la ciudad de Cádiz, que se quedase en las casas, entre otras posibles, de Veá Murguía y Lisaur, o de Miguel José de Uztáriz, marqués de Echandía, donde se había hospedado tiempo atrás el propio Manuel Riesco; mientras que en Barcelona convendría que fuese a vivir con Antonio del Sol, al que describía en calidad de hermano de su compadre (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 49, pp. 236 y 237]). En relación a este asunto se anotaba además que Miguel llevaba carta de su padre para cada uno de ellos. No en vano, como refería expresamente en otro momento respecto a la toma de decisiones en torno a la gestión y la administración de su encargo, debía valerse de los sujetos a los que iba recomendado (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, p. 457]).

Esta última cuestión resultaba clave para la integración de Miguel Riesco en el engranaje propio de la red mercantil. Según cabe inferir, contar con comunicación



previa informando sobre su llegada o disponer en mano de cartas de presentación y recomendación propiciarían y facilitarían la entrada y el reconocimiento como agente comercial en representación de su padre, como una extensión del mismo en cuanto al ejercicio de la profesión, pero también desde lo más privado y personal.

30 En el ámbito estrictamente profesional, esos mecanismos de integración y representación valdrían tanto para sujetos y escenarios que ya formaban parte de su marco de relación y negocio, como para esos otros sobre los que pretendía tomar contacto por primera vez y que podrían, por tanto, integrarse e incorporarse a su grupo de intereses en un futuro. En este último caso, contar con la mediación de otros individuos de la red resultaría no solo conveniente sino incluso necesaria. Ejemplos de ello no faltaban a lo largo de la *Instrucción*: Miguel tenía que enviar desde Barcelona una carta de recomendación para Cifuentes, administrador de la aduana de Santander, y para garantizar su recepción y buena acogida debía hacerlo por mano de Pedro José de Miguel Pericena, su hermano y comerciante con el que ya mantenía Manuel Riesco relación previa; para la venta de cobres en el puerto de Marsella, en Francia, debía procurar llevar recomendaciones para los comerciantes de aquella plaza, para lo que se podía valer de Antonio Cornet y, sobre todo, de su hijo Miguel, quien había “andado y corrido estos paraxes”, y para el caso de Burdeos o Bayona, de Xavier de Errázuriz o de otros “sugetos que tubiesen conocimiento” en las mismas; para los negocios en Bilbao podía contar con el asesoramiento de Agustín Francisco de Yávar, quien “te dará a conocer los sugetos de comercio con que puedes tratar”, y que, como cabe suponer, también podría intermediar y recomendarle ante los mismos; y para las compras de productos en San Sebastián, Bilbao y Santander, podría solicitar recomendación a Vea Murguía y Lisaur, “adonde es regular tengan correspondencia y amigos que te podrán servir de mucho para quanto te se pueda ofrecer” (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 442, 452, 455, 461 y 462]*). En este sentido, el término “amigo” haría referencia a aquellos individuos que integraban y participaban de las redes concretas de comercio e intereses. En tal caso, esa parece ser la lectura que alcanzaba en otros pasajes del documento, cuando emplazaba a su hijo a tratar ciertos asuntos relacionados con el flete y la carga del barco “con los demás amigos chilenos” o con “otros amigos y conocidos” (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 437, 439 y 453]*).

31 En la esfera privada y personal, identificada en este caso con la visita de Miguel Riesco al pueblo natal de su padre por motivos fuera de lo estrictamente comercial y profesional, también se requería del uso de esos mismos mecanismos de reconocimiento y representación, toda vez que la distancia y el tiempo podrían haber contribuido a debilitar los lazos y los vínculos –al menos desde un punto de vista material– entre Manuel con sus familiares y paisanos, y dado que su hijo no había tenido contacto con aquel espacio social y familiar hasta aquel momento. En este sentido, la visita a la villa de Valderas, en León, identificada por Manuel Riesco como su “Patria”, debía venir precedida por la correspondencia de Miguel con una serie de “parientes y deudos”, a los que tenía que avisar de sus “negocios y determinaciones”, y una vez en el pueblo convenía parar en casa de Antonio Castrillo, con quien el padre manifestaba tener “más estrechez y correspondencia”, de lo que se deduce que estaría advertido de la llegada del hijo (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 446 y 447]*).

32 En definitiva, las relaciones se canalizaban en buena medida a partir de la correspondencia y la transferencia de información, ya sea, en el plano comercial, entre componentes de la red de negocio e interés, o en la esfera privada y personal, entre individuos con los que compartía parentesco o amistad. Y en todos esos escenarios, Miguel Riesco asumía un papel fundamental respecto a la proyección pública de la familia y de su casa comercial, lo que en la práctica se traducía además en la extensión y la representación de la figura de su padre en los distintos planos, tanto profesionales como privados, en los que se movía. Ello explicaría, al menos en parte, la importancia concedida por Manuel a los aspectos morales y éticos de la conducta de su hijo, que debía sujetarse en todo momento a los principios de buen cristiano y probidad



profesional. No en vano, serían estas máximas las que en última instancia tenían que caracterizar, definir y representar en el espacio público tanto a su familia y casa comercial de forma colectiva, como a su principal referente y agente –el propio Manuel Riesco, que había delegado en su hijo la representación simbólica de su figura ante familiares, amigos y asociados– de manera específica e individualizada.

## Observaciones morales y sociales: entre las prácticas religiosas privadas y los valores éticos de la profesión

33 Gabriel Guarda sitúa el testimonio de Manuel Riesco en las *Instrucciones* de 1805 como uno de los más elocuentes, salido de una familia cualquiera de aquella época, acerca de aspectos cotidianos de carácter privado y religioso, por cuanto representa “una ventana abierta a la intimidad de la conciencia de los actores, mostrándonos la familiaridad de su autor con las fuentes de la Escritura y su afanada psicología”(2016: 379). En todo caso, el alcance y la significación de esas referencias sobrepasan el estricto marco de la intimidad y la psicología personal, permitiendo incorporar por el contrario otros ejes de análisis donde las líneas de separación y distinción entre lo privado y lo público se muestran menos nítidas y más permeables y porosas. La religión católica –con sus símbolos, rituales, devociones y preceptos– ocupaba una posición preeminente a lo largo del documento, de especial resonancia a la hora de guiar la conducta privada de Miguel, pero también respecto a su actuación en la esfera pública, como marco referencial para discernir y orientar la toma de decisiones en el ámbito comercial o para juzgar la pertinencia y validez en el escenario profesional de otros sujetos.

34 Las primeras líneas recogen, a modo de precepto general, el especial encargo a su hijo sobre el “santo temor de Dios, amándole sobre todas las cosas y queriendo antes morir que ofenderle”, señalando a continuación la ritualidad a seguir para encomendarse todos los días “mui de corazón”: oraciones en la mañana y en la noche sobre las que había sido instruido, oír misa de manera devota y rezar el rosario a María Santísima, aconsejándole por último que todos los días buscarse primero a Dios y luego se dedicase a sus negocios (*Instrucciones...* [Revista Chilena..., n° 48, p. 434]). El documento volvía en sus líneas finales a insistir en algunas de esas ideas: incitación a guardar los mandamientos, siendo preferible morir que ofender a Dios para evitar el pecado mortal, y siendo precisamente el temor a Dios el que debía inspirarle y guiarle por los caminos más rectos y le podía evitar muchos peligros y conducir a la vida eterna (*Instrucciones...* [Revista Chilena..., n° 49, p. 241]).

35 Aunque algunas de esas acciones se desarrollaban necesariamente en lugares de culto comunitarios y compartidos, Manuel recomendaba no obstante la recogida en casa para la oración porque, según decía, no había sitio comparable al cuarto y la soledad para encomendarse a Dios (*Instrucciones...* [Revista Chilena..., n° 48, p. 435]). Pero esa preferencia por el recogimiento no estaba reñida en ningún caso, según se ha visto más arriba, con otras manifestaciones devotas fuera del ámbito estrictamente doméstico, ni tan siquiera durante los viajes y las estancias de pocos días que preveía realizar. De hecho, además de la recomendación de asistencia a misa diaria, Miguel contaba con instrucciones precisas respecto a los santuarios y los espacios de culto que debía visitar en las diferentes ciudades por las que pasaría en el desempeño de sus encargos de negocio. Así, por ejemplo, el tránsito desde Barcelona a Vizcaya tenía que hacerlo por Zaragoza, donde visitaría a “Nuestra Madre y Señora del Pilar y demás Santuarios” que hubiese, y lo mismo debía procurar hacer en los demás lugares de paso para encomendarse “a Dios nuestro Señor por su intercesión” (*Instrucciones...* [Revista Chilena..., n° 48, p. 443]). En Madrid debía ver “sus principales cosas”, en Segovia “los santuarios y cosas particulares”, en Vitoria visitar “las Iglesias y lo más principal de la



ciudad”, y en Valladolid “los principales santuarios y demás cosas particulares”, para lo que se podía valer en este último caso de algunos sujetos que llevaban a “los forasteros a ver todo lo particular” (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, pp. 443, 444, 445 y 451]*). Por otro lado, durante su estancia en Valderas, villa natal de su padre, tenía que contribuir a la fábrica de la parroquia de San Claudio que estaba en construcción, para la que encargaría y donaría asimismo una lámpara de plata con inscripciones muy detalladas, alusivas a Manuel Riesco como oferente de la misma<sup>16</sup>, además de visitar el convento de los Padres Carmelitas, y en particular su iglesia y a María Santísima del Socorro, “mui milagrosa”, a quien debía encomendarse para que fuese socorrido en todas sus necesidades “espirituales y corporales”, especialmente para que lo alejase del pecado, “el maior mal de los males” (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 450]*).

- 36 Las prácticas y los símbolos propios de la religión católica estarían muy presentes, al menos sobre el papel, en el día a día de Miguel Riesco durante su viaje a España, y no solo en el plano más íntimo y personal. De hecho, encomendarse a Dios buscando intercesión, protección o socorro tendría resonancias más allá de lo estrictamente privado y particular. Y es que, desde esta perspectiva, el discurrir y el éxito en los negocios quedaban en no poca medida vinculados a la voluntad de Dios. No en vano, para Manuel Riesco, la existencia de diferencias sociales en su familia respondía a la “providencia del Altísimo”, circunstancia que no se lograba comprender si no era para que los parientes ricos socorriesen a los pobres y diesen “gracias a Dios de los vienes de fortuna que le ha dado sin méritos propios”, haciéndose cargo que “como los dio gratuitamente los puede quitar quando sea su Santa Voluntad” (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 447 y 448]*). Asumiendo, por tanto, la máxima de “Dios me lo dio y Dios me lo quitó” (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 448]*), resultaba conveniente contar con su ayuda, servirle y darle muestras de gratitud, así como vivir “arreglado y cristianamente”, de tal manera que esta conducta no solo terminase siendo premiada por Dios sino que también proporcionase reconocimiento en su entorno social:

Por lo demás te harás cargo que así como Dios se ha balido de este bil instrumento para administrar lo que ha puesto a mi cargo para mantener la crecida familia que saves está a mi cargo, así tú deverás administrar los intereses que te confío como bienes comunes de todos tus hermanos, con la maior pureza e integridad, para que Dios te premie este trabajo y des una prueba real al público, particularmente a los conocidos, de tu buena conducta y hombría de bien. (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 49, p. 233]*)

- 37 Demostrar buena conducta y ser considerado hombre de bien –circunstancias que quedaban asociadas a valores como los de pureza, honradez e integridad–, serían identificados asimismo con el desarrollo de actitudes y acciones de buen cristiano, de tal manera que esta última consideración, más allá de afectar al marco exclusivo de lo privativo y de lo íntimo, serviría de modelo a la hora de caracterizar incluso la idoneidad y la competencia en el plano público y profesional. Esto explicaría, al menos en parte, que las indicaciones sobre la contratación de personal estableciesen como requisito esa circunstancia: en la búsqueda de un mozo de “buena pluma y cuentas” para los trabajos propios del comercio, Miguel Riesco debía procurar que fuese “buen cristiano y arreglado”; para un dependiente experto en los negocios que le acompañase en su viaje a plazas francesas, que fuese “de buena índole y cristiandad”; para la tripulación del barco que debía fletar, que fuese de “buena índole y cristiandad”, y en caso de que finalmente llevase a cabo la fabricación, “de buen jenio y cristiandad”, seleccionando “la mexor que se pueda” y procurando que todos fuesen “buenos cristianos y que reine el buen orden” (*Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 437, 440, 457, 462, 463 y 464]*).

- 38 Por otra parte, vivir con arreglo “a nuestra Santa Religión Cristiana, católica romana”, alcanzando así la gracia de Dios, permitiría atemperar los problemas derivados de la juventud de Miguel, quien debía manejar negocios de consideración en



“unos payses propensos a los vicios”(Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 49, pp. 232 y 233]). Ahora bien, el peligro de su corta edad, que algunos amigos de Manuel le habían hecho saber tras conocer su proyecto, más sabiendo que su hijo debía operar por sí mismo, se vería mitigado no solo por su manejo según los designios de la religión católica y las conductas propias de un buen cristiano, sino además por la orientación y el asesoramiento de hombres mayores y experimentados. En buena medida, esa última circunstancia venía a poner el acento en el contraste entre juventud y madurez, una y otra condición caracterizadas por la inexperiencia y la experiencia respectivamente. Por ejemplo, Manuel reconocía que el encargo de la construcción de la fragata era una “faena y más para un joven” como él, pero que podría resolver este asunto “con la ayuda de Dios” y la información que tomase “de los sujetos más provecos” a quienes estaba recomendado y “de los que entienden en esta materia” (Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 456]).

39 Pero ese contraste entre juventud y madurez alcanzaba además otras lecturas y recorridos, con claras resonancias en los planos moral y social. En líneas generales, la juventud quedaba caracterizada por el libertinaje, la propensión al juego, la exposición a los peligros del otro sexo y de los espectáculos profanos; mientras que la madurez se conectaba con la experiencia, la capacidad de instrucción o la honestidad<sup>17</sup>. Ahora bien, los peligros que se asociaban a la corta edad no solo quedaban contrarrestados por determinadas virtudes propias de la madurez, sino también por atributos morales vinculados con el credo religioso, la caracterización social o la buena inclinación, distinción y costumbre. Por ejemplo, Manuel Riesco aconsejaba a su hijo apartarse de “malas compañías, particularmente de jóvenes livertanos”, así como de la práctica de juegos, en este último caso aunque fuese por pura diversión, al menos, eso sí, que fuese “mui instado de hombres de distinción”. De la misma forma, advertía de los riesgos de visitar a personas del otro sexo, “en donde regularmente hay muchos escollos”, debiendo ser cauto y casto, apartándose de estas cuestiones y de los espectáculos profanos que no eran más que “escuelas de maldades”. La recomendación pasaba entonces por el tratamiento y la amistad con “hombres mayores provecos” desde los que poder recibir buenas instrucciones y luces, aunque si finalmente se rodeaba de personas de su misma edad, debía procurar que fuesen de “buenas costumbres y bien inclinados”, “timoratos y de buena vida”, y que tuviese muy presente que más valía “andar solo” que mal acompañado (Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 434 y 435; n° 49, p. 239 y 240]). De hecho, insistía además en la importancia del apartamiento y la soledad, tanto a la hora de encomendarse a Dios como de planificar las acciones de su negocio, siendo lo más conveniente para pasar el tiempo recurrir a los “muchos libros devotos” que existían (Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 435]).

40 Respecto a este último punto cabe subrayar la importancia concedida al lugar de alojamiento, tanto por ofrecer el marco más adecuado para la puesta en práctica de las recomendaciones morales y religiosas y los encargos de negocio, como por contribuir en última instancia a la proyección de una imagen pública en los términos más convenientes a su ejercicio profesional. Así, por ejemplo, si por una parte refería la inconveniencia de quedarse en Cádiz en las fondas públicas, donde había personas de muchas nacionalidades y “mucho bulla”, que incomodaba mucho “para quando hay que hacer”; por otra, instaba a buscar acomodo en alguna casa particular como la de Miguel José de Uztáriz y su mujer Antonia de Salcedo y Aliaga, donde se había hospedado el propio Manuel Riesco cuando estuvo en aquella ciudad, por cuanto en aquel tiempo había sido una “casa de todo respecto y de mucha conveniencia”, y sería bueno que su hijo viviese en casa de respeto por lo que pudiese suceder, a las que “siempre tienen miramiento” (Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 456; n° 49, p. 237]). La proyección y consideración pública también se vinculaban con la forma de presentarse formalmente ante los demás, de tal manera que debía vestirse de la “maior providad y decencia”, huyendo en consecuencia de “modas ridículas” que no hacían sino generar hilaridad y “poner en espectación a los hombres sensatos”(Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 49, p. 240]).



- 41 En fin, resultaba especialmente aconsejable contar con un buen concepto entre el conjunto de individuos con los que debía relacionarse, para lo que sería conveniente rodearse de sujetos de costumbres íntegras y distinción, hospedarse en casas de respeto y buena consideración, así como mostrarse comedido en su indumentaria y forma de presentarse ante los demás. Y, por supuesto, dando muestras en sus acciones cotidianas y profesionales de los ejemplos más claros de buen trato, atención, cortesía, afabilidad y humildad, cuando visitase a alguien o recibiese a alguna persona; trabando buena armonía y amistad con la tripulación cuando tomase un barco para el traslado de efectivos o con el personal de los establecimientos donde hiciese las compras; o tratando con la “maior urbanidad y caridad” a los componentes de la embarcación en caso de poder fabricarla y pasar con ella a América (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, pp. 435 y 464; n° 49, pp. 234 y 235]. Incluso si tuviese la mala suerte de coincidir en alguno de sus frecuentes viajes con individuos mala compañía, tampoco tenía que dar “motibo de quejas ni disgustos” (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, p. 443]). Porque, a fin de cuentas, sus actuaciones concretas terminarían por definirle entre sus allegados, propiciando asimismo la proyección de buenas relaciones en el ámbito comercial y la obtención de réditos entre sus vínculos y espacios de trabajo.
- 42 De nuevo, las conductas en el ámbito privado tenían su correspondencia en el escenario público y profesional. Cuando Manuel Riesco refería a su hijo que en sus tratos debía ser “mui fiel y leal, no engañando a nadie” (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, p. 435]), marcaba una línea de acción asentada en valores éticos de la profesión que encontraba equivalencia asimismo en otras esferas de índole religiosa o moral no conectadas, al menos directamente, con el ejercicio exclusivo de las tareas de comercio. Eso sí, ello no significa que esa línea se presentase coherente y congruente en todas circunstancias y momentos. De hecho, el llamado a la fidelidad, lealtad y probidad –con sus componentes de honradez, integridad y rectitud– convivía en las *Instrucciones* con la descripción de prácticas de comercio menos decorosas y honestas. Así, por ejemplo, advertía con insistencia y rotundidad de que no vendiese a fiado ni diese en confianza préstamo de dinero a algunos sujetos que lo tomasen por amigo, “pues la esperiencia nos ha echo conocer que por los fiados han venido crecidos quebrantos hasta dexar a los hombres sin caudal ninguno con que mantener sus obligaciones”; o que todo trato y contrato se hiciese por escrito, “pues hay hombres de todas clases en el mundo, y que negarán aun con juramento (que no es creíble) lo que pactaron y hablaron días antes” por parecerles entonces que no les saldrían a cuenta el trato que verbalmente consumaron (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 49, p. 239 y 241]).
- 43 En definitiva, una cosa serían los valores éticos que caracterizaban idealmente las actividades en el ámbito comercial y sobre los que debía tributar Miguel Riesco en el ejercicio de sus encargos, y otra distinta serían las circunstancias reales y efectivas a las que tenía que hacer frente durante la práctica concreta de la profesión. Porque si hay una cuestión que quedaba meridianamente clara a lo largo de las *Instrucciones* es precisamente la de la complejidad y la pluralidad de fenómenos que asistían a la carrera comercial en el ámbito colonial, y, por tanto, sobre la necesidad de marcar las conductas y las prácticas a seguir –con más o menos precisión y nitidez, según los casos– dentro de un viaje que debía contribuir a la formación y el aprendizaje en el oficio, en particular, y a la maduración como persona, en general.

## La transmisión de saberes profesionales: viaje iniciático, viaje de aprendizaje



44 Manuel Riesco en la última parte del documento insistía que su hijo no debía apartarse de los consejos que le daba, los cuales procedían de un hombre experimentado del mundo y que deseaba para aquel todos sus “adelantamientos espirituales y corporales” (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 49, p. 240]). En este sentido, la juventud de Miguel, con la inocencia y la falta de conocimientos propias de su edad, contrastaba con la madurez del padre, que disponía de una larga experiencia e ilustración en asuntos tanto personales como profesionales. Desde esta perspectiva, las *Instrucciones* adquirirían un papel fundamental para la transmisión de conocimientos prácticos basados principalmente en la experiencia tanto en el mundo de los negocios como en otros órdenes de la vida, que se complementarían como cabe suponer con las conversaciones mantenidas directamente entre ambos antes del inicio del viaje y con la comunicación epistolar desarrollada en la distancia una vez emprendida la ruta. Entre uno y otro momento alcanzaba protagonismo, por tanto, este documento a modo de guía y representación gráfica de la figura paterna, que marcaba con detalle, según hemos ido viendo a lo largo de su análisis, la forma en la que Miguel debía desenvolverse, manejarse y distinguirse durante su largo periplo –en distancia y tiempo– hacia y por la Península Ibérica.

45 Ahora bien, aunque el aprendizaje afectaba a campos muy diversos de su vida privada y pública, sería la actividad comercial, origen a fin de cuentas de la emigración y empresa fundamental a desarrollar durante su estancia, la que adquiriría una especial trascendencia en este apartado. El viaje constituía, en este sentido, una estrategia destacada –incluso habitual en ciertas casas y familias de comerciantes– a la hora de impulsar y afianzar la formación práctica del neófito mediante la adquisición de experiencias sobre el terreno. Así lo constata Manuel Bustos para el caso de las compañías comerciales de Cádiz y los viajes a Indias con objeto de conocer *in situ* el mercado y las circunstancias del tráfico, aprovechando asimismo para establecer correspondencia y, si se diese la oportunidad, conseguir algo de capital para el negocio de regreso (2005: 190). En buena medida, aunque referidas a un tránsito de recorrido inverso, estas circunstancias quedaban plasmadas en las *Instrucciones*, algunas de las cuales ya han sido abordadas en apartados anteriores. Pero este documento alcanzaba cotas de profusión y precisión que iban mucho más allá de ese esquema básico y general. La larga trayectoria mercantil de Manuel Riesco, la abundancia de su correspondencia con su red de negocio y amistades, su procedencia y tránsito en momentos anteriores por tierras peninsulares en tareas propias del oficio, o la precisión de sus recuerdos, entre otras posibles cuestiones, podrían explicar ese nivel de detalle y pormenor.

46 Las incidencias del mercado, los lugares de producción, los sistemas de compra y las circunstancias del tráfico y del tránsito ocupaban una parte sustancial entre el conjunto de saberes del oficio que debía aprehenderse, siempre ajustado, claro está, a las circunstancias concretas de la Península y los lugares en los que ejercería su actividad. Las recomendaciones de orden práctico, sobre la forma de llevar a cabo las funciones concretas del oficio, venían a complementar las informaciones precisas en torno al espacio de producción y la circulación de productos para el mercado colonial. Así, por ejemplo, al referir la compra de carga de ferretería en San Sebastián, Bilbao o Santander, además de trasladar referencias sobre los puntos principales de producción y venta de ese género, marcaba el procedimiento más adecuado de actuación para comprar lo mejor, lo más aparente y lo más barato: primero había que informarse por carta y, en caso de resultar necesario, pasar a las fábricas para “verlo por sus ojos” (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, p. 440]). De la misma forma, cuando aludía a las diferentes factorías que existían en Barcelona y fuera de aquella capital, sostenía la necesidad de informarse “a fondo” acerca de las calidades y precios de los efectos antes de comprar, para lo cual debía escribir a los fabricantes o pasar directamente por los lugares donde se encontrasen esas fábricas (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, pp. 435-436]). En fin, cuando las referencias que lograba recopilar desde la distancia lo aconsejaba, debía pasar personalmente por las fábricas para comprar algunas cosas “que sean aparentes para aquí” (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, p. 465]).





47 Como norma general, resultaba aconsejable, pues, informarse a través de “suxetos prácticos” con anterioridad a la adquisición del producto sobre el valor corriente de la plaza; o a la hora de resolver sobre cuestiones de flete y cargamento, donde además de hablar directamente con los dueños de las embarcaciones, convendría contar “al mismo tiempo” con el parecer “de otros amigos y conocidos para que influían sobre el particular” (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, p. 435 y 453]). En otro pasaje insistía en la necesidad de informarse con anterioridad, “como llebo dicho”, de los precios que alcanzaban algunos productos en las diferentes ciudades en los que se localizaban, para así comprar en el sitio en el que saliesen “con más equidad” y “cuenta” (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, p. 455]). En definitiva, según las enseñanzas contenidas en las *Instrucciones* acerca del ejercicio de la profesión en el apartado correspondiente a la compra o el cargamento de productos para su envío al otro lado del Atlántico, el acceso a la información de manera anticipada, ya fuese por medio de comunicación a distancia o por observación directa, permitía disponer de mejores condiciones y obtener precios más bajos y competitivos. En este contexto no sorprende que Manuel Riesco considerase que entre el “crisol del buen comerciante” no podían faltar los registros, entre otros, de las cartas generadas en el transcurso de su encargo, así como el mantenimiento de correspondencia con los sujetos que le confiasen sus intereses, con los que debía dirigirse misivas y tenerlos al tanto de cuanto ocurriese en los negocios para que no hubiese “tropiezo con nadie” (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 49, p. 240]).

48 El documento también ponía atención sobre otras áreas técnicas propias de la profesión. Indudablemente, la descripción de las condiciones y los procesos a desarrollar durante el viaje, en relación tanto a las circunstancias externas de carácter político, fiscal o institucional que envolvían su actividad como a la gestión particular e interna de la misma, podían leerse asimismo en términos de formación y conducción respecto a esferas claves del ejercicio profesional. En relación al primer conjunto podrían considerarse, por ejemplo, las indicaciones respecto a que contase con pasaporte o licencia para transitar por los distintos destinos señalados, “por lo que pueda suceder”; a que solicitase certificado de las fábricas en las compras para que las aduanas no pusiesen problemas en torno a su procedencia; a que presentase los documentos en las aduanas donde se fijaba la cuantía de los impuestos a pagar, toda vez que “los efectos españoles se corren en pólizas separadas de los extrangeros”; o a que cargase los productos de ferretería teniendo en cuenta la reglamentación aplicable en materia fiscal (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, pp. 446 y 463; n° 49, pp. 232, 235 y 236]).

49 En cuanto al segundo cabría señalar, entre otras, las indicaciones sobre la preferencia de compra directamente en las fábricas y a “toma y daca” para “quitarse de cuentos de que puedan faltar a sus tratos”; acerca de la conveniencia de pagar en ocasiones con anticipación si resultaba posible, pues así tomaría “crédito”; sobre la necesidad de que los tratos y los acuerdos fuese muy claros, expresasen las condiciones con nitidez y se firmasen inmediatamente entre las partes en un contrato privado en papel hasta que, si fuese necesario, se hiciese la escritura pública, “a fin de obiar disputas y pleitos”; sobre el resguardo y la negativa ante las solicitudes de venta a fiado o préstamo de dinero que pudiesen dirigirse algunos sujetos, evitando así problemas por la dificultad del cobro en el futuro; o respecto a las unidades de medidas que encontraría en ciertos lugares, distintas a las que habitualmente manejaba, de ahí que incluso contase con una “instrucción aparte” que le debía facilitar la comprensión y la equivalencia (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 48, p. 436; n° 49, p. 234, 235, 239 y 241])<sup>18</sup>. Ahora bien, entre el conjunto de aspectos técnicos y prácticos propios del ejercicio profesional alcanzaban una especial significación la producción, la gestión y el control de la información, por cuanto todo “buen comerciante” debía llevar registro diario de todo lo tocante a su negocio con objeto de que todo estuviese arreglado y con la mayor claridad (*Instrucciones...* [*Revista Chilena...*, n° 49, p. 240]). Esta circunstancia resultaría muy provechosa y útil para el trabajo diario y cotidiano, como testimonio y garantía de todo lo concerniente al manejo de su empresa, pero también para el



gobierno del negocio en el futuro por cuanto ofrecía la posibilidad, entre otras cuestiones, de continuar la administración de las compras y encargos desde la distancia:

Que desde que salgas de Barcelona para esta expedición de tierras [...], procurando llevar un diario o apunte de todo lo particular que te suceda como todo lo particular que veas en todas las ciudades y lugares por donde transites, particularmente de donde haia fábricas, sus fabricantes o factores, apuntando el nombre y apellidos de todos, particularmente si les compras o hicieses algún negocio con estos suxetos, puesto todo esto te serbirá mucho para en caso de sentar en Cádiz por algún tiempo y combenirte encargar algunos de estos jéneros a dichas fábricas, y por fin siempre es buena esta diligencia, y lo mismo debes hacer en Vizcaya con los dueños o fabricantes de la ferretería. (Instrucciones... [Revista Chilena..., n° 48, p. 446])

50 Por su parte, la importancia que adquirirían para sus gestiones y negocios el viaje y el tránsito por distintas ciudades y parajes explicaría asimismo que una parte sustancial de las indicaciones y los aprendizajes se centrasen en cuestiones relacionadas con el sistema y modo de transporte, las salvaguardas y precauciones a tomar durante los diferentes viajes por España y cuando saliese al extranjero, o los establecimientos más convenientes para el hospedaje. Así, si para el caso de las mercancías lo más adecuado sería su transporte por mar ya que por tierra resultaba más incómodo, costoso y lento, el tránsito de su hijo por los diferentes caminos terrestres también presentaba algunos problemas de importancia, sobre todo de inseguridad, de ahí las recomendaciones respecto a hacer los viajes en coche, calesa o medio similar, pero siempre acompañado de sujetos de carácter y decentes, o por arrieros ordinarios, “que son los más seguros para caminar” (*Instrucciones...* [Revista Chilena..., n° 48, p. 443, 445, 450 y 456]). El problema de los robos y la inseguridad resultaba apremiante y preocupante por cuanto había “por los caminos de España muchos malbados ladrones”, de ahí que aconsejase no solo depositar los fondos en casa de sujetos de confianza en los que estarían más seguros, sino tomar las medidas adecuadas –con la calma y tiempo suficientes– para hacer el viaje de la manera más confiada y evitar que le “robaran lo que cuesta tanto traxajo axenciar” (*Instrucciones...* [Revista Chilena..., n° 48, p. 441, 445 y 451; n° 49, p. 236]). En el caso de que viajase al extranjero debía presentarse al cónsul español para que le “proteja en los casos precisos, procurando visitarlo y trabar con él buena amistad”, para cuya localización podría recurrir a la Guía de Forasteros y con el que contactaría a través de sujetos que mantuviesen correspondencia con él (*Instrucciones...* [Revista Chilena..., n° 49, p. 234]). Las instrucciones sobre seguridad también alcanzaban a los lugares de alojamiento, ya fuesen en ciudades de paso o en aquellas otras donde preveía una estancia más duradera: por ejemplo, en Madrid recomendaba quedarse en las posadas que llamaban “ocultas”, de particulares que se dedicaban a esto, y que eran más seguras y baratas; al igual que en Cádiz, donde convenía buscar algunas casas de particulares porque las fondas públicas eran más caras y bulliciosas (*Instrucciones...* [Revista Chilena..., n° 48, p. 443 y 456]).

51 Ahora bien, más allá de la asociación con conceptos como los de tranquilidad y seguridad, la cuestión del alojamiento alcanzaba cotas de mayor complejidad y significación toda vez que terminaba proyectándose como un escenario clave para la formación en los saberes de la profesión. Precisamente, en el mundo mercantil de aquella época, el trabajo y la observación junto a comerciantes ya consagrados constituía una fórmula habitual para la instrucción y la adquisición de experiencia, y donde en ocasiones los jóvenes no solo eran empleados en el comercio sino incluso acogidos en la casa del comerciante como un miembro más de su familia, en la que se solía mantener relaciones cordiales y amistosas –predominando la confianza, la lealtad, el respeto y la obediencia–, y en la que además de aprender y practicar determinados saberes técnicos, se asimilaban formas de comportamiento y de correspondencia propias de aquellos ámbitos sociales (Fernández, 1997: 140; Bustos, 2005: 190; Jiménez, 2013: 100-101). En el caso concreto de la *Instrucción*, si bien la mayor parte de las orientaciones y los procedimientos en el plano profesional pueden ser leídos en



términos de instrucción y aprendizaje, no sería hasta el apartado correspondiente al hospedaje y las relaciones humanas que de él resultaban cuando se hiciese referencia expresa a la formación y la preparación en el ámbito mercantil. Por ejemplo, Manuel Riesco sostenía que siempre era bueno vivir con paisanos conocidos que se dedicasen al mismo oficio, pues “que tratando de negocios se adelanta y aprende mucho”, o con personas experimentadas en la materia, mejor incluso si estaban solas, porque así “te instruirás y te tomará amor” (*Instrucciones...* [Revista Chilena..., n° 48, p. 456; n° 49, p. 237]). Y en caso de que no se diese la ocasión de compartir techo, al menos debía comprometerse a asistir y trabajar en la oficina de la compañía comercial por cuanto suponía una excelente oportunidad para formarse con perfección en las prácticas del oficio:

Me parece combeniente el que, si puedes conseguir, vivas en Cádiz en la casa de los señores Vea Murguía y Lisaur, [...] pues siempre es bueno estar en una casa de respeto adonde hay escritorio de comercio en que te instruirás en todo; si acaso no hubiese proporción y elixiesen casa dichos señores donde baías aloxar, que será de la satisfacción de dichos señores, siempre asistirás al escritorio procurando trabaxar lo que puedas con el maior gusto y te instruirás en el comercio perfectamente. (*Instrucciones...* [Revista Chilena..., n°49, p. 236])

52 El contacto y la observación con personas experimentadas en la materia y la práctica cotidiana en las oficinas en torno a las labores propias del oficio constituían a ojos de Manuel Riesco vías fundamentales de acceso a los saberes de la profesión. Ambos mecanismos requerían de la complicidad y la colaboración de individuos de su red de negocios y contactos, en torno a los que el padre actuaría como valedor y garantía de la capacidad, capacitación e idoneidad de su hijo, tanto en lo personal como en lo profesional, para que fuese bien recibido y resultase atractiva su llegada, contribuyendo así en la gestión de la casa comercial en la que se integraba. Al menos es lo que se desprende de la prevención hecha a Miguel respecto a que en su paso por la villa de Valderas debía excusarse en caso de que le propusiesen llevar a algún pariente o desconocido a América, tanto porque podría tratarse de un “calabera” que les ocasionase mucho gasto, como porque “con dificultad tendrá la instrucción correspondiente para el efecto” (*Instrucciones...* [Revista Chilena..., n° 48, p. 451]).

53 En todo caso, la relación de Miguel Riesco con la formación y el aprendizaje resultaba más compleja, por cuanto no solo sería receptor de conocimientos y saberes profesionales o se vería intimado a ponerlos en práctica en sus diferentes encargos y obligaciones, sino que además había viajado acompañado de su hermano José María, una “criatura tierna” con la que debía actuar como figura paterna, “enseñándolo e instruiéndole”, entre otras cuestiones, para que fuese “buen cristiano” y aprendiese a “leer y escribir con perfección” (*Instrucciones...* [Revista Chilena..., n° 49, p. 237 y 238]). En buena medida, espacios de formación y educación que se movían desde lo más íntimo y personal a lo más público y de caracterización social, los mismos a fin de cuentas que sustentaban un viaje iniciático proyectado en términos de aprendizaje y experiencia.

## Consideraciones finales

54 Manuel Riesco advertía a su hijo hacia el final de las *Instrucciones* sobre la conveniencia de quedarse en Buenos Aires y comenzar allí sus encargos de comercio hasta tanto no se resolviese el conflicto con los ingleses y se diesen las condiciones propicias para su traslado a la Península Ibérica (*Instrucciones...* [Revista Chilena..., n° 49, p. 238]). Y eso fue precisamente lo que pasó. En 1805 llegaba a Buenos Aires e iniciaba su andadura en el mundo comercial, ciudad en la que estuvo durante cuatro años y donde no solo adquiriría el nivel de graduado de húsares voluntarios del Río de la Plata, sino que además llegaba a casarse en 1809, el mismo año de su paso a Cádiz, con



Josefa Serapia Pinto Lobo, con quien tuvo una hija, Josefa Melitona Basilia (García, [en red, www.rah.es]).

55 Esos cuatro años que mediaron entre las *Instrucciones* y su traslado definitivo a España harían que parte de su contenido requiriese de modificaciones y reajustes cuando pisase suelo peninsular. En todo caso, ese espíritu de flexibilidad y adaptación a las diferentes realidades que podían darse después del 14 de febrero de 1805, fecha de su firma, lo dejaba marcado Manuel Riesco con claridad cuando refería que algunas decisiones quedaban emplazadas “según las noticias que me baias comunicando”, o cuando manifestaba, en referencia a la posibilidad de atender a otros encargos no contemplados hasta entonces, “no me ocurre más por lo presente y te lo abertiré lo que ocurra por nuestra correspondencia” (*Instrucciones...* [Revista Chilena..., n° 48, p. 438; n° 49: 241]).

56 Dentro de ese marco de conexiones y comunicaciones entre Santiago y Buenos Aires habría que situar las nuevas *Instrucciones* que, con fecha 30 de diciembre de 1807, Manuel Riesco dirigía a su hijo y que marcaban las líneas a seguir en su traslado a España en caso de que llegase “el beneficio de la paz”<sup>19</sup>. Aunque de manera menos detallada y prolija, con una extensión y formato más propios de una carta, sigue mostrando, sin embargo, algunos de los ejes fundamentales recogidos en el documento anterior: el viaje a Barcelona con cobres y otros productos que pudiese sacar de los “amigos de esas buenas recomendaciones”, procurando su venta en aquel principado y observando sus fábricas para la compra de los enseres más convenientes para el mercado americano; el fletamento o la compra de una fragata, arbitrando distintos mecanismos para afrontar sus costes en función de que tomase una u otra alternativa; los productos a comprar y las rutas a seguir entre España y América; los sujetos con los que debía contactar y las estrategias a desarrollar en las gestiones de su encargo; o sobre su asiento definitivo en Barcelona o Cádiz en función de las oportunidades que una y otra ofrecían para los intereses concretos de su casa comercial (*Instrucciones...* [Villalobos, 1968: 354-357]).

57 En todo caso, también presentaba algunos cambios respecto al documento anterior. Por ejemplo, la menor presencia y eficacia de su red familiar y de negocios: aparte de no contemplar la visita y la gestión ante Diego de Tordesillas para la compra de la fragata, restaba capacidad y efectividad a algunos de los contactos presentados como claves pocos años atrás, de tal manera que en relación a la compra de paños en las fábricas de Barcelona recomendaba a su hijo que lo hiciese “sin casarte con nadie, pues los pintados de Cornet han salido muy inferiores y de colores malos que se despintan”. En cuanto al formato de negocio, abría la puerta a la conformación de compañía con otros socios, aunque con muchas precauciones y reservas. Y en las indicaciones técnicas para la fabricación de la embarcación se anotaba ahora su idoneidad para cruzar el Cabo de Hornos, con una dotación de “cañones buenos por lo que pueda acontecer de algún pirata”, una precaución en aras de poder hacer el viaje “con felicidad” (*Instrucciones...* [Villalobos, 1968: 354-357]). En definitiva, algunas variaciones respecto al documento anterior que respondían, como cabe suponer, a nuevas experiencias, realidades y condicionantes de los meses que mediaron entre una y otra instrucción, destacando en este sentido el delicado y comprometido contexto político y bélico de fondo.

58 Las ausencias también son notorias, principalmente en los apartados correspondientes a las observaciones morales y sociales, y en torno a la transmisión de los saberes profesionales. El viaje de 1805, definido implícitamente desde atributos iniciáticos y formativos, no podría identificarse ya, con exactitud, con aquel otro proyectado a finales de 1807 a partir de nuevos condicionantes personales y sociales. En aquellos meses, según cabe suponer, Miguel Riesco había acumulado experiencia en la gestión de la empresa, ampliado y consolidado conocimientos y madurez en torno al ejercicio profesional, establecido y afianzado contactos con su red de negocio, e integrado en el entramado social de Buenos Aires. La expectación y la confianza que Manuel proyectaba sobre su hijo en esta última fecha resultaban más nítidas y contundentes, dotándole ahora de mayor protagonismo y capacidad de decisión en aspectos clave del negocio:



Por fin, hijo mío, si se verificase el viaje, puesto en dicha ciudad, y después de haber pasados dos o tres meses que tenga alguna experiencia de aquel comercio naviero, encomendando a Dios tus negocios, procederás a determinar lo que halles más ventajoso, pues como llevo dicho, yo aprobaré lo que hagas. (*Instrucciones...* [Villalobos, 1968: 357])

- 59 Cuando finalmente Miguel emprendía el viaje al otro lado del Atlántico en 1809 incluso las *Instrucciones* más recientes habían perdido parte de su validez y utilidad. De hecho, las circunstancias políticas de la metrópoli habían quedado definitivamente alteradas desde los primeros meses de 1808, dificultando –cuando no imposibilitando–, entre otras cuestiones, no solo el itinerario y el recorrido trazados por distintos puntos de la Península en el documento de 1805, sino también el protagonismo y el dinamismo que alcanzaban los negocios en Barcelona o la preferencia de asiento en esa ciudad marcados en el de 1807. Al final, Miguel Riesco se asentaba en Cádiz, alojándose en el número 7 de la calle Cuartel de Marina (García, [en red, www.rah.es]).
- 60 Elegido diputado interino por la Capitanía General de Chile para las Cortes Generales y Extraordinarias el 21 de septiembre de 1810, sus compromisos y aprendizajes serían otros a partir de ese momento. En aquel novedoso contexto asumiría obligaciones diferentes en el ámbito público y comercial, y contaría con distintas oportunidades para alcanzar nuevos posicionamientos y protagonismos en el espacio económico. De las acciones desplegadas en ese inédito marco político-institucional resultarían, por tanto, aprendizajes no solo respecto a las características y las prácticas del nuevo espacio político sino también sobre las realidades y los manejos propios del nuevo escenario económico. En fin, la correspondencia epistolar mantenida por entonces entre padre e hijo permitiría identificar tanto los perfiles generales en los que se desenvolvía su casa comercial, como algunos de los cambios y reajustes que, en el plano tanto público como privado, ésta puso en marcha en consonancia con el nuevo escenario político de fondo. Cuestiones de enorme importancia para entender las dinámicas comerciales y políticas en un contexto de cambio y transformación general, pero que exceden los límites de este trabajo.

---

## Bibliografía

ALVA RODRÍGUEZ, Inmaculada, “Redes comerciales y estrategias matrimoniales. Las mujeres en el comercio del Galeón de Manila (siglos XVII-XVIII)”, *Revista complutense de historia de América*, nº 42, 2016, p. 203-220.  
DOI : 10.5209/RCHA.53716

ANDRADES RIVAS, Eduardo, “La sociedad anónima en la tradición jurídica hispano-indiana”, *Revista de Estudios Histórico-Jurídicos*, nº 33, 2011, p. 401-444.  
DOI : 10.4067/S0716-54552011000100011

ARROYO RUIZ, Lara, “Redes de influencia: relaciones privilegiadas en el comercio colonial a finales del siglo XVIII: los Marticorena y su correspondencia epistolar”, *Nuevo mundo, mundos nuevos*, nº 7, 2007.  
DOI : 10.4000/nuevomundo.3213

BOLSI, Francisco, “Familia, estrategias de reproducción social y comercio de exportación en Tucumán, Argentina, 1780-1820. Una aproximación a partir de la familia Posse”, *Anuario de Estudios Americanos*, vol. 70, nº1, 2013, p. 129-156.

\_\_\_\_\_, “Redes sociales, vínculos familiares y poder político en el Río de la Plata en el siglo XIX. Los Posse en Tucumán, 1820-1870”, *Páginas. Revista Digital de la Escuela de Historia*, año 7, nº 15, 2015, p. 8-28.

\_\_\_\_\_, “Familia y parentesco en Tucumán, 1780-1830: un estudio a partir del caso de los Posse”, *Temas americanistas*, nº36, 2016, p. 1-22.

BURDIEL, Isabel y FOSTER, Roy, “Introducción”, en BURDIEL, Isabel y FOSTER, Roy (eds.), *La historia biográfica en Europa. Nuevas perspectivas*, Zaragoza, Institución Fernando el Católico/Diputación de Zaragoza, 2015.



BUSTOS RODRÍGUEZ, Manuel, *Cádiz en el sistema atlántico. La ciudad, sus comerciantes y la actividad mercantil (1650-1830)*, Cádiz/Madrid, Universidad de Cádiz/Sílex, 2005.

\_\_\_\_\_, “Comercio y comerciantes en la Andalucía del Antiguo Régimen: estado de la cuestión y perspectivas”, *Obradoiro de Historia Moderna*, n° 17, 2008, p. 43-76.

CARASA SOTO, Pedro, “La recuperación de la historia política y la prosopografía”, en CARASA SOTO, Pedro (ed.), *Elites. Prosopografía contemporánea*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1994, p. 41-51.

\_\_\_\_\_, “De la Teoría de las Élités a la Historia de las Élités”, en CHACÓN JIMÉNEZ, Francisco y HERNÁNDEZ FRANCO, Juan (eds), *Espacios sociales, universos familiares. La familia en la historiografía española*, Murcia, Universidad de Murcia, 2007, p. 67-104.

\_\_\_\_\_, “Hacia una historia cultural de las élites”, en RIVERA, Antonio, ORTÍZ DE ORRUÑO, José María y UGARTE, Javier (eds.), *Movimientos sociales en la España Contemporánea*, Madrid, Abada, 2008a, p. 11-57.

\_\_\_\_\_, “Elites contemporáneas: una visión transversal e interdisciplinar”, en REDERO DE SAN ROMÁN, Manuel y DE LA CALLE VELASCO, M<sup>a</sup> Dolores (eds.), *Castilla y León en la Historia Contemporánea*, Salamanca, Universidad de Salamanca, 2008b, p. 239-259.

CAVIERES F., Eduardo, “Pequeña nobleza: análisis de un concepto y revisión de experiencias históricas e historiográficas aplicadas al Chile colonial”, *Letras Históricas*, n°18, 2018, p. 17-36.  
DOI : 10.31836/lh.18.6582

CHAPARRO SAINZ, Álvaro, “Educación y reproducción social de las élites habaneras (1776-1804)”, *Revista Complutense de Historia de América*, n°36, 2010, p. 185-207.  
DOI : 10.5209/rev\_RCHA.2010.v36.9

\_\_\_\_\_, *Educarse para servir al Rey: el Real Seminario Patriótico de Vergara (1776-1804)*, Zarautz, Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco, 2011.

CONTI, Viviana E. y RUTH GUTIÉRREZ, Mirta, “Empresarios de los Andes de la colonia a la independencia. Dos estudios de casos de Jujuy”, *América Latina en la Historia Económica*, vol. 16, n°2, 2009, p. 135-163.  
DOI : 10.18232/alhe.v16i2.419

CRUZ DE AMENÁBAR, Isabel, “La cultura escrita en Chile, 1650-1820. Libros y bibliotecas”, *Historia*, vol. 24, 1989, p. 107-213.

FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma, *El rostro familiar de la metrópoli. Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*, Madrid, siglo XXI, 1997.

FIGUEROA, Pedro Pablo, *Diccionario Biográfico de Chile*, T. III, Santiago de Chile, Impr., Litogr. y Encuadernación Barcelona, 1901.

GARCÍA LEÓN, José María, “Miguel Riesco y Puente”, en Real Academia de la Historia, *Diccionario Biográfico electrónico* [en red, [www.rah.es](http://www.rah.es)].

GUARDA, Gabriel, *La Edad Media de Chile: historia de la Iglesia desde la fundación de Santiago a la incorporación de Chiloé, 1541-1826*, Santiago de Chile, Universidad Católica de Chile, 2016.

IGLESIAS RODRÍGUEZ, Juan José, PÉREZ GARCÍA, Rafael M. y FERNÁNDEZ CHAVES, Manuel F., “Prólogo”, en IGLESIAS RODRÍGUEZ, Juan José, PÉREZ GARCÍA, Rafael M. y FERNÁNDEZ CHAVES, Manuel F., (eds.), *Comercio y cultura en la Edad Moderna*, Sevilla, Universidad de Sevilla, 2015, p. 15-20.

IMÍZCOZ BEUNZA, José María (coord.), *Casa, familia y sociedad (País Vasco, España y América, siglos XV-XIX)*, Bilbao, Universidad del País Vasco, 2004.

IMÍZCOZ BEUNZA, José María y OLIVERI KORTA, Oihane (eds.), *Economía doméstica y redes sociales en el Antiguo Régimen*, Madrid, Sílex, 2010.

IMÍZCOZ BEUNZA, José María y CHAPARRO SAINZ, Álvaro, “Presentación. Por una historia social de la educación de las élites”, en IMÍZCOZ BEUNZA, José María y CHAPARRO SAINZ, Álvaro (eds.), *Educación, redes y producción de élites en el siglo XVIII*, Madrid, Sílex, 2013.

JIMÉNEZ MARTÍNEZ DE LAGRÁN, Silvia, “Redes, educación y ascenso social de los comerciantes coloniales en el siglo XVIII”, en IMÍZCOZ BEUNZA, José María y CHAPARRO SAINZ, Álvaro (eds.), *Educación, redes y producción de élites en el siglo XVIII*, Madrid, Sílex, 2013, p. 89-103.

KINSBRUNER, Jay, *Chile: A Historical Interpretation*, Harper & Row, Publishers, 1973.

\_\_\_\_\_, *The Colonial Spanish-American City: Urban Life in the Age of Atlantic Capitalism*, Austin, University of Texas Press, 2005.

LAMIKIZ, Xabier, “Redes mercantiles y formación de la familia en el comercio colonial español durante el siglo XVIII”, en LEVI, Giovanni (ed.), *Familias, jerarquización y movilidad social*, Murcia, Universidad de Murcia, 2010, p. 115-128.  
DOI : 10.4000/nuevomundo.20162



LANGUE, Frédérique, “Sensibilidades alternas. Nobles americanos, entre fueros y compadrazgos”, *Nuevo Mundo Mundos Nuevos*. [En línea], Simposio, publicado el 5 de enero de 2007, consultado el 6 de diciembre de 2018.

[<http://journals.openedition.org/nuevomundo/3203>]

DOI : 10.4000/nuevomundo.3203

LOSADA, Losada, “Reflexiones sobre la historia de las élites en Argentina (1770-1930): usos de la teoría social en la producción historiográfica”, *Trashumante. Revista Americana de Historia Social*, n° 1, 2013, p. 50-72.

MARTÍN SCHLEZ, Mariano, “Los comerciantes coloniales latinoamericanos en la transición al capitalismo. Un balance historiográfico”, *REDE-A*, vol. 5, n° 1, 2015, p. 133-164.

MARTÍNEZ BAEZA, Sergio, “Inicios de la marina mercante de Chile (1800-1870)”, *Revista de Historia (Heredia)*, n° 43, 2001, p. 185-211.

MOLINA PUCHE, Sebastián e IRIGOYEN LÓPEZ, Antonio, “De familias, redes y elites de poder: una introducción crítica”, en MOLINA PUCHE, Sebastián e IRIGOYEN LÓPEZ, Antonio (eds.), *Territorios distantes, comportamientos similares. Familias, redes y reproducción social en la Monarquía Hispánica (siglos XIV-XIX)*, Murcia, Universidad de Murcia, 2009, p. 9-24.

NÚÑEZ GARCÍA, Víctor M., “La biografía como género historiográfico desde la Historia Contemporánea de España”, *Erebea: Revista de Humanidades y Ciencias Sociales*, n° 3, 2013, p. 203-226.

SERNA, Justo, *El pasado no existe. Ensayo sobre la historia*, Madrid, Punto de Vista Editores, 2016.

SOLER LIZARAZO, Luisa Consuelo, “Redes de redes entre las dos Américas: contactos y circuitos de comercio globales de Francisco Ignacio de Yraeta y sus corresponsales, fines del siglo XVIII”, *CLAHR: Colonial Latin American Historical Review*, vol. 2, n° 1, 2014, p. 27-48.

TOBOSO SÁNCHEZ, Pilar, “Presentación. Las redes de poder en el mundo contemporáneo”, *Ayer*, n° 105, 2017, p. 13-22.

TORALES PACHECO, María Cristina, “Los comerciantes, piezas clave de la Ilustración novohispana”, en Karl Kohut y Sonia V. Rose (eds.), *La formación de la cultura virreinal. III: El siglo XVIII*, Madrid/Frankfurt am Main, Iberoamericana/Vervuert, 2006, p. 367-386.

VALDÉS MORANDÉ, Salvador, *La familia Riesco*, Santiago de Chile, 1962.

VARGAS CARIOLA, Juan Eduardo, “Aspectos de la vida privada de la clase alta de Valparaíso: la casa, la familia y el hogar entre 1830 y 1880”, *Historia*, vol. 32, 1999, p. 617-684.

VILLA ARRANZ, Juan, “Clases y élites en la investigación. Algunas reflexiones teóricas y metodológicas”, en CARASA SOTO, Pedro (ed.), *Élites. Prosopografía contemporánea*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1994, p. 11-24.

VILLALOBOS R., *Tradición y reforma en 1810*, Santiago de Chile, Universidad de Chile, 1961.

\_\_\_\_\_, “El comercio extranjero a fines de la dominación española”, *Journal of Inter-American Studies*, vol. 4, n° 4 (oct. 1962), p. 517-544.

\_\_\_\_\_, Sergio, *Comercio y contrabando en el Río de la Plata y Chile, 1700-1811*, Buenos Aires, EUDEBA, 1965.

\_\_\_\_\_, *El comercio y la crisis colonial. Un mito de la independencia*, Santiago de Chile, Universidad de Chile, 1968.

## Notas

1 Este trabajo se ha desarrollado en el marco del Proyecto Fondecyt Postdoctoral n° 3170558 “Los diputados por Chile en las Cortes de Cádiz y la Constitución de 1812: redes económicas y proyecciones políticas”, financiado por la Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo (ANID), antes Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica, de Chile.

2 La formación de jóvenes americanos en instituciones educativas implicó en ciertos casos el desplazamiento a la Península. Por ejemplo, el 25% de los alumnos que estudiaron en el Real Seminario Patriótico de Vergara entre 1776 y 1804 procedían del continente americano, circunstancia que no podría explicarse sin la existencia de “vínculos familiares, a escala de Imperio, entre las familias afincadas en América y sus parientes, en muchas ocasiones situados en las provincias vascas o territorios metropolitanos” (Chaparro Sanz 2010, 2011).

3 Silvia Jiménez refiere, siguiendo casos de Cádiz y Madrid, cómo la formación del joven en el comercio adquiría un carácter fundamentalmente práctico mediante la participación directa en los negocios al lado de comerciantes mayores y experimentados (Jiménez Martínez de Lagrán, 2010:101-102).

4 Por ejemplo, los inventarios de las dos bibliotecas de comerciantes novohispanos de finales del siglo XVIII analizados por María Cristina Torales contenían obras referidas tanto a la profesión de la fe católica como a las ciencias útiles. Entre estos últimos se localizaban algunos títulos que podrían resultar de interés, según cabe aventurar, desde la óptica del ejercicio y el aprendizaje profesional (Torales Pacheco, 2006: 378-381).



5 El *Diccionario Biográfico* de Figueroa marcaba su llegada a Chile en el año 1780, mientras que publicaciones más recientes establecen como fecha 1778. Pedro Pablo Figueroa, *Diccionario Biográfico de Chile*, T. III, Santiago de Chile, Impr., Litogr. y Encuadernación Barcelona, 1901, p. 47 (Martínez Baeza, 2001: 197).

6 Según Valdés Morandé, “bien podemos afirmar que fue un varón justo e ilustrado, recto y sagaz, ejemplar en su vida pública y privada; leal a España y a Chile hispano; hombre de carácter y de honestidad bien probada” (Valdés Morandé, 1962: 8).

7 *Instrucciones que da Manuel Riesco a su hijo Miguel Riesco y Puente cuando pasó a los reinos de España a negocios de comercio*. Archivo Nacional Histórico de Chile (en adelante, ANH), Colección Fernández Larraín (en adelante, CFL), v. 156, p. 1, s.f.

8 “Instrucciones que da Manuel Riesco a su amado hijo Miguel, que con su bendición pasa a estos Reinos de España a negocios de comercio”, *Revista Chilena de Historia y Geografía*, año XII, tomo XLIV, n° 48, 1922, pp. 434-465; y año XIII, tomo XLV, n° 49, 1923, p. 232-241.

9 *D. Manuel Riesco. Instrucciones a su amago hijo Miguel*. Santiago de Chile, [s.n.], 1969.

10 A su regreso a Chile continuó con la compra y la recepción de donaciones de muchos documentos que estaban en poder de antiguas familias. Archivo Nacional (Chile), *Guía de fondos del Archivo Nacional Histórico: instituciones coloniales y republicanas*, Santiago de Chile, Archivo Nacional-Centro de Investigación Diego Barros Arana, 2009, p. 87-89.

11 “[...] que con su vendición pasa [a] los Reynos de España a negocios de comercio” (*Instrucciones...* ANH, CFL, v. 156, s.f.). En la transcripción del original se ha mantenido la grafía original, salvo en las tildes, abreviaturas y signos de puntuación.

12 Documento citado de manera explícita, en su versión impresa de 1922 y 1923 (Villalobos, 1961: 246).

13 *Instrucciones...* ANH, CFL, v. 156, s.f. [*Revista Chilena de Historia y Geografía*, n° 48, p. 436]. Las citas e ideas recogidas a lo largo del texto proceden del documento original, optándose por mantener, como se ha indicado en una nota anterior, el sistema gráfico que se encuentra en el mismo, salvo en las tildes, abreviaturas y signos de puntuación. Sin embargo, dado que el documento original aparece sin foliar, para facilitar la localización de los contenidos referenciados se ha resultado añadir su equivalencia con las páginas de su publicación en la *Revista Chilena de Historia y Geografía*.

14 A la hora de citar dentro del texto el documento original y su equivalencia impresa se ha optado, con objeto de no alargar innecesariamente la descripción y evitar la redundancia de contenidos, por simplificar la información referenciada mediante la anotación en exclusiva de las primeras palabras de una y otra versión del documento.

15 En este caso aludía a cuatro cajones de Catones, dos cartillas y uno de ejercicios cotidianos (*Instrucciones...* ANH, CFL, v. 156, s.f. [*Revista Chilena de Historia y Geografía*, n° 48, p. 443-444]). Con todo, contamos con referencias sobre otros libros que Manuel Riesco encargaba en 1807 para ser vendidos en Chile. Además de vidas de santos, obras teológicas, jurídicas y del coro celestial, aparecían cinco libros más renovadores: *Proyecto económico* de Ward, *Cartas eruditas* y *Teatro crítico* de Feijoo, y dos libros de física y ciencias (Villalobos, 1965: 69; Cruz de Amenábar, 1989: 143).

16 La lámpara contendría el siguiente letrero: “a maior honrra de Dios la ofreció Manuel Riesco, natural de la villa de Valderas, bautizado en esta Parroquia del Señor San Claudio y vezino de la ciudad de Santiago en el Reyno de Chile”. *Instrucciones...* ANH, CFL, v. 156, s.f. [*Revista Chilena de Historia y Geografía*, n° 48, p. 449-450].

17 En varias ocasiones se apuntaba la conveniencia de contar con el asesoramiento de “hombres probectos y desinteresados” que no le engañarían, marcando, aunque fuese de manera indirecta, una línea de conexión entre una y otra circunstancia. *Instrucciones...* ANH, CFL, v. 156, s.f. [*Revista Chilena de Historia y Geografía*, n° 48, p. 457 y 463].

18 El documento cuenta con algunas referencias más sobre la existencia de notas por separado, en concreto en relación a la compra de efectos de ferretería. *Instrucciones...* ANH, CFL, v. 156, s.f. [*Revista Chilena de Historia y Geografía*, n° 48, p. 436, 440 y 463].

19 *Instrucciones de Manuel Riesco a su hijo Miguel*. Santiago, 30 de diciembre de 1807. En estas líneas seguimos la versión publicada en el anexo documental por Villalobos, 1968 : 354-357.

## Para citar este artículo

### Referencia electrónica

José Saldaña Fernández y Jaime J. Lacueva Muñoz, «Las *Instrucciones* de Manuel Riesco a su hijo Miguel: emigración, redes y aprendizaje entre Chile y España a principios del siglo XIX», *Amérique Latine Histoire et Mémoire. Les Cahiers ALHIM* [En línea], 39 | 2020, Publicado el 17 junio 2020, consultado el 07 abril 2022. URL: <http://journals.openedition.org/alhim/8513>; DOI: <https://doi.org/10.4000/alhim.8513>





## ***Autores***

**José Saldaña Fernández**

Universidad de Valparaíso (Chile) /Universidad de Sevilla (España)

**Jaime J. Lacueva Muñoz**

Universidad de Valparaíso (Chile)

---

## ***Derechos de autor***



*Amérique latine Histoire et Mémoire* está distribuido bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional.

