



Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio

SUSAN SOCOLOW

Este libro estudia —en forma detallada y profunda— no sólo los negocios, sino asimismo la cultura, la vida familiar y religiosa y las mentalidades de un grupo social y económico que tuvo destacada actuación en los últimos decenios de la vida colonial de Buenos Aires: los comerciantes.

La autora, Susan Socolow, es profesora destacada en la Emory University, en Atlanta, Estados Unidos y ha escrito ya

una obra de gran aliento sobre el periodo en el Río de la Plata. Debemos a su pluma, no sólo este libro que hoy presentamos al lector, sino una serie de otros estudios, entre los que se destacan trabajos sobre la burocracia colonial, el papel de la mujer y la familia. La versión que hoy publicamos tiene un nuevo capítulo, redactado especialmente para la versión castellana de la obra, que es una puesta al día de la problemática estudiada.

ISBN 950-515-362-7

Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio

SUSAN SOCOLOW



La región del Plata se ha revelado como una
colonia de meros comerciantes.

Virrey Croix, 1789.

Título del original en inglés:

The Merchants of Buenos Aires (1778-1810).

©1978, The Cambridge University Press, Cambridge, Gran Bretaña.

Traducción: Alicia Steinberg

Tapa: Roberto J. Kitroser

Composición tipográfica: La Galera

© 1991 by Ediciones de la Flores S.R.L. para
la edición en castellano y sobre la traducción.
Anchoris 27, 1280 Buenos Aires
Queda hecho el depósito que establece la ley 11.723

Impreso en Argentina
Printed in Argentina

ISBN: 950-515-362-7

AGRADECIMIENTOS

Muchas personas han dedicado tiempo e ideas a la creación de este estudio aunque, por supuesto, yo soy la responsable del manuscrito. Quiero aprovechar esta oportunidad para agradecer a quienes han sido tan generosos. Mi agradecimiento especial a Herbert S. Klein por su continuo estímulo, entusiasmo, amistad y guía profesional. A la gente del Archivo Nacional de Buenos Aires, la College Library en la State University College de Plattsburgh y la Hispanic Collection de la Library of Congress, que me ayudaron a investigar en las fuentes y a Eduardo Saguier, Juan Carlos Garavaglia, Hialmar Gammalson, Jonathan Brown, Ron Seckinger y otros amigos del Archivo que a menudo interrumpieron su trabajo para ayudarme. Mi agradecimiento también a la Iglesia de La Merced y al Padre David Auleta quienes con tan buena voluntad me permitieron trabajar con registros parroquiales de la época de la colonia.

Muchos estudiosos me han ayudado con este original, en parte o en su totalidad, entre ellos James Lockhart, Tulio Halperín Donghi, Stanley Stein, D. A. Brading, Frank Safford, Dauril Alden, Karen Spaulding, John Mundy, Carlos Real de Azúa, Lambros Comitas, y Asunción Lavrin. Mi colega y amigo Lyman L. Johnson merece una palabra especial por la forma en que me ayudó a desmenuzar la sociedad argentina colonial, las clases sociales y la movilidad social en la Argentina. Gracias también a la Comisión Fullbright de Buenos Aires que ayudó a pagar los gastos incurridos al reunir material para el capítulo sobre Santa Coloma. Y un agradecimiento muy especial a ustedes, los amigos argentinos que hicieron tan agradable mi estadía en Buenos Aires, especialmente a Ora, Ruth, Silvia y al finado Goyo Waisman.

A mis hijos, Ari y Joshua, les agradezco que me hayan soportado mientras trabajaba en este estudio. Y a mi marido, Dan, editor, crítico, estudioso, compañero, amigo y amante, que hizo posible este estudio y muchísimo más, le dedico este libro con amor.

Susan M. Socolow

PESOS, MEDIDAS Y DINERO

1 arroba	=	11,502 kilogramos
1 quintal	=	4 arrobas
1 tercio	=	8 arrobas
1 legua	=	5,2 kilómetros
1 vara	=	0,835 metros
1 peso	=	8 reales
1 peso	=	15 reales vellón

INTRODUCCION

La sociedad española en el Nuevo Mundo, lejos de ser homogénea y monolítica, estaba compuesta por numerosos grupos sociales, que variaban según las regiones del Imperio. Entre las filas de los españoles que encontramos en todo el reino colonial, especialmente en los medios urbanos o semiurbanos, había sacerdotes, comerciantes, burócratas, artífices y artesanos, vendedores ambulantes, posaderos y desocupados crónicos.

Las diferencias entre los grupos sociales en la población española o blanca en el Nuevo Mundo no se limitaban a Lima o a la ciudad de Méjico. En el censo de 1778 de Buenos Aires,¹ se delinean específicamente dieciséis categorías ocupacionales y sociales principales, y puede suponerse que estos grupos estuvieron también presentes en otras pequeñas ciudades coloniales. La naturaleza de la sociedad en la que funcionaban estos variados grupos ocupacionales, la cantidad de interacción entre los grupos, y el grado de movilidad social entre los miembros de los diferentes grupos ocupacionales son temas de estudio que surgen por la presencia de estos grupos tan dispares en la sociedad colonial española. Este estudio examina en detalle uno de esos grupos, el de los comerciantes mayoristas de Buenos Aires.

La elección de la época (fines del siglo dieciocho), el grupo social (los comerciantes), y el lugar (Buenos Aires) no es accidental. Los comerciantes eran un grupo social especialmente importante y poderoso en el Río de la Plata, una región que comenzó a salir de su relativo aislamiento en 1750. Los comerciantes eran el grupo en que concentraban su atención los Borbones, quienes, durante la última parte del siglo dieciocho, trataron de revitalizar la economía del Imperio Español recomponiendo todo el sistema de comercio colonial. En Buenos Aires los comerciantes estaban entre los principales beneficiarios locales del sistema político y económico reestructurado de los Borbones. Aunque en la literatura sobre la Argentina colonial abundan las referencias a los comerciantes porteños² y a su status como miembros de los estratos más altos de la sociedad local, hasta ahora no hay ningún estudio sistemático que haya definido y analizado al grupo de comerciantes o haya investigado sus roles locales en el orden social, político, religioso y económico.³

Los comerciantes porteños eran un grupo urbano, ubicado en la principal ciudad de la región. Los roles económicos y políticos pueden identificarse rápidamente, ya que los comerciantes eran una parte muy importante de la economía en desarrollo de la región del Río de la Plata. También hay una vasta documentación sobre el rol social de los mercaderes en el Virreinato del Río de la Plata, una documentación hasta ahora poco tenida en cuenta por los estudiosos de la historia argentina. Los testamentos, dotes, documentos de las propiedades, registros del Cabildo y del Consulado, registros parroquiales y una variedad de procedimientos legales que implican a los comerciantes como individuos, permiten al historiador descubrir la dinámica social del grupo de comerciantes.

La naturaleza de la documentación existente sobre este grupo se presta muy bien a las técnicas prosopográficas o biográficas de grupo.⁴ Este enfoque, que da como resultado un cuadro compuesto de los comerciantes, se usa extensamente en todo este estudio. Además se incluye una biografía detallada de un comerciante para proporcionar un caso específico y probar así las pautas sugeridas por los datos sobre el grupo de comerciantes en conjunto. Los temas de la identidad, el status, la movilidad, el poder y el reclutamiento de los grupos son críticos para la discusión y el análisis de la formación y perpetuación de cualquier grupo social, y por lo tanto son centrales en este estudio de los comerciantes porteños. En todos los casos los temas se enfocan y se contemplan desde una serie de perspectivas. Específicamente este estudio se concentra en las características demográficas y sociales, o en las pautas de movilidad y reclutamiento intrageneracional en el matrimonio, el parentesco y la fertilidad, en la identidad del grupo y en el estilo de vida, y en los roles del grupo comerciante en el aspecto ocupacional, religioso, como propietario y político.

El comercio era de importancia capital para el desarrollo de Buenos Aires. La corona española, interesada principalmente en controlar el flujo de la plata y las mercancías extranjeras que iban a su imperio americano y venían de él, designó a Lima, capital del Virreinato del Perú, como la única ciudad elegible para comerciar con España en el siglo dieciséis. Esta decisión postergó doscientos años el desarrollo comercial de Buenos Aires. Todo el comercio legal con la Madre Patria debía seguir la ardua ruta por Panamá hacia Lima y desde allí cruzando los Andes, por vía del Alto Perú hasta las pampas argentinas. Durante el siglo diecisiete, la Corona percibía periódicamente la debilidad de este aislamiento comercial artificialmente impuesto, y permitía que las flotas navegaran hacia Buenos Aires con permisos reales especiales de vez en cuando.⁵ Las mercaderías legalmente embarcadas para la ciudad se marcaban específicamente para su uso local; su reexportación a ciudades del interior estaba prohibida por la Corona. Pero la Corona nunca pudo controlar eficazmente el comercio de Buenos Aires, y florecía el contrabando con las colonias portuguesas vecinas.

Desde los primeros días de la colonia, los habitantes sabían que el comercio, aunque severamente restringido por la Corona, era esencial para la supervivencia de la población. Buenos Aires, aislada de las principales ciudades de la colonia española, y sin una gran población india e industria nativa, dependía totalmente del comercio con Brasil y Europa. El aislamiento mismo de la ciudad, su proximidad con la colonia portuguesa de Brasil y su acceso por la puerta del fondo a la plata de Potosí

y de Perú, produjo un temprano florecimiento del tráfico de contrabando.

El mercado interno tanto para el contrabando como para el comercio legal era relativamente pequeño, y excepto la aplicación periódica de algunas medidas más estrictas, en general se realizaba sin obstáculos. La ciudad de Buenos Aires era un bastión militar menor, con soldados generalmente mal pagados, durante el siglo diecisiete y comienzos del dieciocho. La Corona consideraba a la ciudad y a las regiones circundantes importantes para el Imperio sólo por la proximidad estratégica de las poblaciones portuguesas. El área del Río de la Plata, aunque administrada por un gobernador en Buenos Aires, seguía dependiendo política y económicamente de la distante capital del Virreinato del Perú, Lima.

A mediados del siglo dieciocho, el conflicto de los Borbones con Inglaterra y Portugal llevó a un cambio básico en la política española. Debido a la amenaza anglo-portuguesa sobre sus colonias, aparecieron dos nuevas prioridades para la política española: la necesidad de mantener un control más estrecho de las colonias en los bordes del Imperio, y la necesidad de generar ingresos adicionales para financiar este control. Por consiguiente, tanto las consideraciones políticas como las económicas fueron importantes en la adopción de una nueva política colonial por parte de Carlos III. En todo el imperio hispanoamericano esta política incluía un incremento del número de Virreinatos y una consiguiente reducción del poder tradicional de Lima y la ciudad de Méjico, la apertura de nuevos puertos (a menudo atlánticos) tanto en el Viejo Mundo como en el Nuevo y la adopción de un sistema de intendencias inspirado en los franceses para el gobierno local.⁶ Una parte importante de esta política fue la fundación en 1776 del Virreinato del Río de la Plata, con su capital en Buenos Aires, y la extensión en 1778 de la Ordenanza de Libre Comercio a la ciudad.

El Río de la Plata era la preocupación especial de la Corona española debido a su estrecha proximidad geográfica con Brasil, una importante colonia portuguesa. Además, al perder los jesuitas sus misiones en Uruguay y Paraguay (1767) se creó un vacío de poder que tanto los españoles como los portugueses esperaban llenar. También había crecido el interés británico en el área desde su experiencia con el comercio de Asiento (1713-39). Por estas razones la necesidad de un liderazgo fuerte en el área del Río de la Plata crecía a los ojos del rey español. Una creciente demanda de exportación en masa de mercaderías de la zona, y el desarrollo de embarcaciones más grandes y más rápidas, brindó el estímulo económico para un cambio en el status del Río de la Plata. Una de las principales exportaciones de la zona, la de cueros vacunos, podía ahora transportarse directamente por barco desde Buenos Aires o Montevideo, puertos atlánticos, a España y el resto de Europa.

Desde la segunda o tercera década del siglo dieciocho, el comercio del Río de la Plata había crecido gradualmente, en un desarrollo dificultado por las continuas luchas de la ciudad de Lima por limitar el poder y el crecimiento de un puerto marítimo rival en el Atlántico. Los más activos en esta lucha eran los comerciantes de Lima, un grupo fuerte con importantes intereses en mantener la hegemonía comercial en las regiones andina y platense. Los comerciantes limeños trataban de controlar a los porteños y de limitar la amenaza tanto para su comercio como para la primacía de su ciudad. A pesar de los esfuerzos de los comerciantes de Lima, por cuestiones de política y por la naturaleza cambiante del comercio, la Corona

española terminó por convencerse de la necesidad de elevar a Buenos Aires al rango de capital virreinal y de reconocer el crecimiento de su comercio.

La fundación del Virreinato fue de gran importancia para el desarrollo continuado del puerto de Buenos Aires. Además de colocar a Buenos Aires en un pie de igualdad con Lima, la evolución de la ciudad de fuerte militar a centro comercial se estimuló aún más. Buenos Aires se elevó al status largamente deseado de puerto oficial, y la populosa zona de producción de minerales del Alto Perú fue incluida en los dominios del nuevo virreinato. Debido a la inclusión del Alto Perú, Buenos Aires obtuvo oficialmente el control de un nuevo mercado para los productos importados y una importante fuente de oro y plata para exportar a España. De este modo, todo el tráfico de oro y plata pasó legalmente a manos de los comerciantes porteños.⁷ Además, con la expulsión de los jesuitas de las misiones de Paraguay, Uruguay y Corrientes, los comerciantes de Buenos Aires obtuvieron un acceso más directo a las poblaciones indígenas de la zona. Este fue, en efecto, otro nuevo mercado al que sus administradores podían obligar a comprar mercaderías. Del mismo modo, después de la partida de los jesuitas, Buenos Aires también ganó más control directo en la compra del principal producto de exportación del área de las misiones: la yerba mate. Por supuesto, el nuevo status de Buenos Aires como asiento de un virreinato y la consiguiente fundación de una Audiencia en Buenos Aires, produjeron una mayor afluencia de funcionarios y empleados gubernamentales, y el correspondiente crecimiento del poder adquisitivo local y la demanda de artículos suntuarios.

Dos años después de la fundación del Virreinato, un nuevo código comercial, la Ordenanza de Libre Comercio de 1778, abrió el puerto de Buenos Aires al comercio legal con las ciudades de España. Con la apertura del puerto, los comerciantes de la ciudad podían comerciar directamente con los centros españoles, evitando totalmente la antigua y ardua ruta de Lima. Aunque se seguía dando preferencia en la navegación a los barcos españoles y todavía se exigían permisos para el comercio con las colonias, los impuestos bajaron y el tradicional sistema naviero de la flota, que había limitado el comercio del Nuevo Mundo a grandes *convoyes* desapareció. (Ahora los barcos navegaban separadamente, no en flotas). Las pautas del transporte reflejaban más directamente las necesidades de los comerciantes; un barco podía partir una vez que estaba cargado, sin esperar que estuvieran listos otros barcos ni que llegara una fecha específica. Como los barcos no partían ni llegaban juntos, se esperaba evitar el anterior modelo económico desastroso de un exceso de mercaderías seguido por largos períodos de escasez.⁸ El riesgo para el comerciante de las penurias económicas causadas por un mercado sobreabastecido disminuiría considerablemente con esta nueva provisión de la Ordenanza de 1778.

El contrabando no desapareció después de la apertura del puerto de Buenos Aires, ya que el comercio sólo era legal si se realizaba con España o con otras colonias españolas. Antes de 1778, el comercio en el Río de la Plata consistía en barcos con una licencia especial que navegaban en flotas, junto con el comercio de contrabando por mar, con los navíos ingleses, portugueses o franceses que pasaran, y por tierra con Brasil. Después de la Ordenanza de 1778 los viajes individuales reemplazaron el sistema de flota, pero el contrabando siguió siendo una actividad importante para muchos comerciantes.⁹

Las principales actividades económicas del Río de la Plata eran la producción

y exportación de productos de plata y de ganadería. Los mercados externos eran esenciales para el desarrollo de la economía local. La demanda europea de productos ganaderos, y la relativa accesibilidad de las exportaciones de la zona después de 1778, dieron impetu a la producción de cueros, sebo, y carnes desecadas y saladas en la zona del litoral alrededor de la ciudad de Buenos Aires. Hacia mediados del siglo dieciocho, las expediciones de caza extractiva (vaquerías) habían sido reemplazadas en las llanuras de las cercanías de la ciudad de Buenos Aires por las estancias, con cría de ganado. Las exportaciones, cada vez mayores, de los productos pastoriles de estos establecimientos de campo aumentaron gradualmente la extensión de las estancias, la expansión de la producción ganadera, y el crecimiento de la población en estas áreas rurales.¹⁰

Aun con el crecimiento de la producción pastoral orientada hacia un mercado externo, Potosí y la producción de sus legendarias minas seguían proporcionando la exportación más valiosa del Virreinato del Río de la Plata.¹¹ Pero la minería de plata como industria no experimentó el mismo crecimiento o expansión que la de la ganadería. Sujeto a formas tradicionales de trabajo indígena, que se caracterizaba por las minas profundas que se inundaban fácilmente y el mineral de graduación baja, este sector de la economía regional no alcanzaba a responder al nuevo clima de crecimiento económico que caracterizaba al Virreinato.

Además de la producción para mercados externos, la zona experimentó un renacimiento de la producción para mercados internos. El poder adquisitivo del mercado doméstico de Buenos Aires aumentaba año tras año, como consecuencia de los grandes fondos virreinales dedicados a la defensa y a los salarios burocráticos y a una población en rápido crecimiento.¹² El aumento en la demanda local de alimentos hizo que las estancias marcaran parte de la producción, especialmente los pequeños excedentes de grano, para el mercado porteño.¹³ Además un cinturón de pequeñas chacras y quintas alrededor de la ciudad producía alimentos para la creciente población urbana. La prosperidad de la ciudad afectaba al interior, que también experimentó un sustancial crecimiento de la población durante las décadas del Virreinato.¹⁴ La demanda de mercaderías provocó un alza en la producción, a medida que la yerba del Paraguay, los textiles rústicos de lana de Córdoba y los vinos y el aguardiente de San Juan y Catamarca se convertían en productos básicos en los mercados cada vez más grandes del Virreinato.¹⁵

Aunque la mayoría de los modos de producción del Virreinato podía clasificarse ya bien como agrícola o como extractivo, existía un poco de industria en pequeña escala.¹⁶ La manufactura era rudimentaria y el mercado pequeño, pero las industrias artesanales respondían a las necesidades locales.¹⁷ Los artesanos producían una variedad de artículos para consumo urbano interno, entre ellos ropa, calzado, objetos de plata, muebles, arneses, cinturones, ladrillos y productos de panadería.¹⁸ Algunas ciudades se especializaban en una industria, produciendo para el consumo local y para la exportación interna durante todo el Virreinato. Los artesanos de Tucumán, por ejemplo, fabricaban muebles para todo el interior y para Buenos Aires.¹⁹

Además, el crecimiento en el comercio fluvial de cueros y productos domésticos dio origen a una considerable actividad en la construcción de barcos en Buenos Aires, Asunción y Corrientes.²⁰ Para proporcionar transporte por tierra, se multi-

plicó la producción de carretas en Tucumán.²¹ La mayor demanda de transporte de bienes aumentaba el número de hombres que trabajaban como carreteros. Estos hombres conducían caravanas llenas de plata, frutas secas, vinos, licores, harina y productos ganaderos a Buenos Aires; y volvían al interior con telas y productos de mercería europeos.²²

La producción comercial para mercados externos e internos en expansión era la clave de la vitalidad económica de la región del Plata. A fines del siglo dieciocho, el Virreinato y su capital eran, más que nunca, miembros activos de la comunidad comercial del Atlántico, y prosperaban cuando el comercio era bueno, y sufrían cuando el comercio se interrumpía. A su vez la producción de las estancias se alzaba o decaía según las alternativas del comercio.²³ La ciudad servía de lazo entre España (y Europa) y el interior, que se extendía hasta Asunción, Potosí, Mendoza y Montevideo. Los comerciantes de Buenos Aires importaban productos textiles, de ferretería y suntuarios europeos para este vasto mercado, a la vez que exportaban la producción de las estancias, las minas de plata y los establecimientos de carne desecada de toda la región.

Con el ascenso del litoral, la creación del Virreinato y la institución del "libre comercio", Buenos Aires se convirtió en el principal centro de comercio ultramarino para el extremo sur del imperio español.²⁴ Aprovisionando a los minoristas locales, vendiendo directamente al público y enviando mercaderías a los agentes, mayoristas y minoristas del interior, el comerciante porteño, que esencialmente era un intermediario entre los mercados europeo y americano, recibía un alto margen de ganancia. Aunque dependía de las casas mercantiles españolas, el comerciante porteño siempre trataba con varios proveedores, evitando de esta manera un control estricto por parte de cualquier empresa española. Por otra parte, la distancia y la ignorancia de las condiciones del mercado local ponían a los comerciantes españoles a merced de sus colegas porteños.²⁵ Los comerciantes porteños se esforzaban por limitar los contactos comerciales de sus agentes y clientes del interior. En consecuencia, los comerciantes de Buenos Aires disfrutaban de altos márgenes de ganancias a expensas de sus proveedores españoles y sus clientes del interior.²⁶

Por lo menos tres grandes circuitos de comercio interno convergían en Buenos Aires. Al norte y al oeste estaban las grandes regiones estancieras (la Banda Oriental, sobre la costa este del río Uruguay) la zona de Entre Ríos y la ciudad de Montevideo. El comercio con esta área se centraba en la exportación de cueros a cambio de dinero en efectivo, textiles europeos y de producción local, cuchillos importados, ponchos y otras prendas de vestir, yerba y tabaco. El transporte de los bienes a esta región y desde ella se hacía por embarcaciones fluviales.

Al norte había una segunda ruta comercial, las ciudades de Santa Fe, Corrientes y Asunción a lo largo del río Paraná. El transporte a estas ciudades también se hacía por barco. Asunción, la principal exportadora de yerba, importaba una variedad de productos que incluían textiles europeos y locales, esclavos y especias. Corrientes y Santa Fe exportaban cueros, recibiendo en pago esencialmente la misma variedad de mercaderías que se enviaban a Entre Ríos. Además Santa Fe, unida por tierra al tercer gran circuito comercial, proporcionaba mulas para las minas de Potosí.²⁷

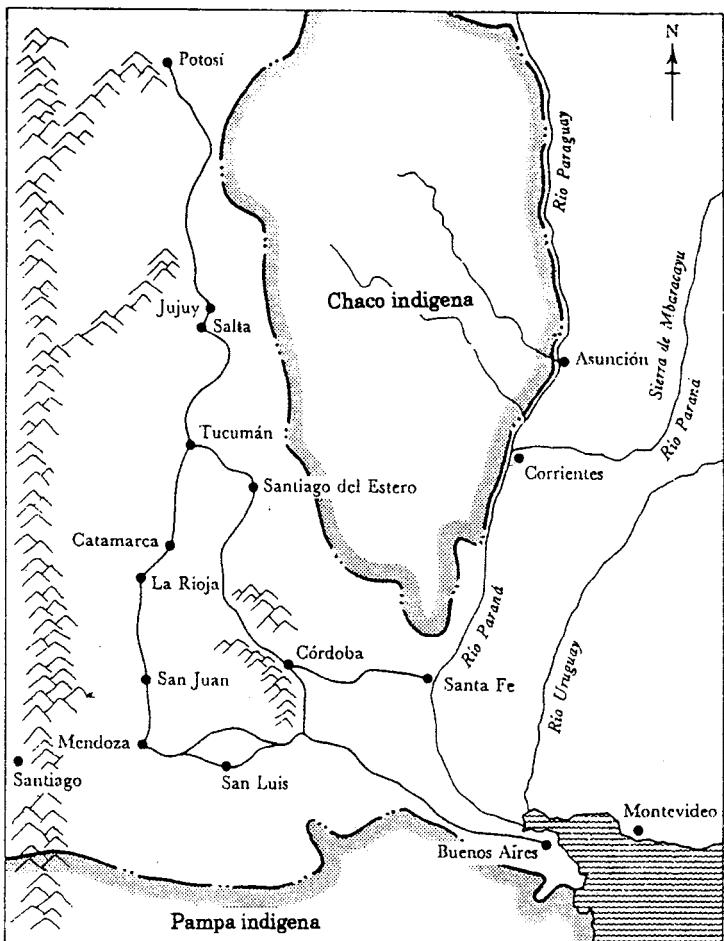
El tercer circuito comercial iba desde Buenos Aires hacia el noroeste a través

de la pampa hasta la ciudad de Córdoba, siguiendo hasta las de Santiago del Estero, Tucumán, Salta, Jujuy, Potosí y los mercados del Alto Perú. Al sur de Córdoba seguía una ramificación de la ruta hacia el oeste, hasta San Luis, Mendoza (y eventualmente hasta Santiago de Chile) y luego hacia el norte, hasta San Juan, La Rioja y Catamarca. Cada una de estas ciudades proporcionaba uno o más productos al mercado de Buenos Aires (por ejemplo textiles rústicos, muebles y arroz desde Tucumán; vino, pasas de uva, uva e higos desde Mendoza), pero la plata exportada por Potosí era el producto más importante de la zona. Cada ciudad importaba también productos europeos, herramientas, esclavos y yerba por vía de Buenos Aires.

Este comercio, que marcó una época comercial de oro para Buenos Aires, era paradójicamente poco dinámico y rutinario.²⁸ El mercado para las importaciones europeas estaba limitado por sus altos precios, que hacían que los comerciantes prefirieran un volumen de comercio menor combinado con altas ganancias. Los comerciantes porteños experimentaban poco con la variación en los mercados o en los productos pero a pesar de su falta de innovación el comercio seguía creciendo. Los beneficios eran altos, porque los comerciantes controlaban tanto la fuente de las mercaderías importadas como el precio ofrecido para las exportaciones. Los comerciantes de Buenos Aires se beneficiaban con el sistema mercantil español, un sistema que proporcionaba ventajas económicas mayores al comerciante que al productor.²⁹

Como la economía de la región estaba estrechamente ligada con la exportación de materia prima y plata, y como los comerciantes porteños ocupaban un lugar central en el comercio de la colonia, un núcleo de comerciantes poderosos llegaron a ejercer la virtual hegemonía en el sistema económico de todo el Virreinato³⁰. El "libre comercio" permitía relaciones comerciales más permanentes entre los comerciantes porteños y las empresas españolas, y en consecuencia extendía el acceso de los comerciantes porteños al crédito. Los créditos otorgados por los proveedores españoles permitían a los comerciantes porteños aumentar el volumen de las mercaderías importadas a la ciudad. A su vez, los comerciantes de Buenos Aires también daban crédito a los clientes del interior, estimulándolos de esta manera a hacer compras más grandes. Los comerciantes del interior, actuando como agentes locales de los comerciantes porteños, o por cuenta propia, pronto llegaron a ser directamente dependientes de Buenos Aires tanto para las mercaderías como para el crédito.³¹

El comercio de Buenos Aires creció durante las décadas restantes del siglo dieciocho. Aunque los conflictos europeos que continuaban afectaban adversamente al comercio de tanto en tanto (por los bloqueos ingleses y por el peligro de las naves de guerra inglesas en altamar), las guerras no siempre dañaban el comercio de Buenos Aires. El rey español se vio presionado a permitir una reducción de las restricciones tradicionales contra el comercio con otras naciones para conservar abiertas las líneas de suministro que permitieran sobrevivir a las colonias.³² Por lo tanto, el comercio con los neutrales tendía a reemplazar el comercio con España en períodos de conflicto internacional prolongado. Los comerciantes porteños tenían tanto éxito en aprovisionar sus mercados que la superabundancia de importaciones se convirtió en un problema importante desde mediados de la década de 1780. La



Rutas de comercio regionales del Río de la Plata colonial. Fuente: Jonathan C. Brown, "The Commercialization of Buenos Aires: Argentina's Economic Expansion in the Era of Traditional Technology", conferencia para el PhD no publicada, Universidad de Texas en Austin, 1976.

creación del Virreinato del Río de la Plata y el consiguiente crecimiento en tamaño, población e importancia de Buenos Aires, signaron también el comienzo de la declinación en la importancia de las ciudades del interior. Aunque esta declinación no fue tan rápida como creyeron muchos historiadores,³³ las ciudades del interior comenzaron a sentir los efectos combinados de la reubicación del pulso de la región hacia la costa y el incremento en las importaciones de artículos manufacturados y productos alimenticios desde Europa. La importación de artículos textiles desde España y el resto de Europa, para mencionar sólo un ejemplo, afectó eventualmente a la industria textil de Córdoba. A medida que el comercio se convertía cada vez más

en el dominio de los comerciantes porteños, la red de comunicaciones entre las ciudades del Virreinato llegó a parecerse a los ejes de una rueda, todos los cuales llevaban a Buenos Aires.

El crecimiento de la población y la expansión del comercio produjeron un cambio en la composición social de la ciudad de Buenos Aires. En términos generales, la ciudad, en las últimas décadas del siglo dieciocho, era próspera pero estaba lejos de ser opulenta. Hacia 1773, se la consideraba la cuarta ciudad de Hispanosudamérica,³⁴ pero comparada con las capitales virreinales tradicionales del Nuevo Mundo (la ciudad de México y Lima), la ciudad era arquitectónica y socialmente provinciana. Había algunas casas hermosas, pero no había iglesias opulentas, ni universidad, ni muchas diversiones o entretenimiento. La zona de la ciudad más densamente poblada consistía en un área de aproximadamente ocho manzanas por trece: más allá de esta zona había pequeña granjas.

Durante el siglo diecisiete la sociedad de Buenos Aires se caracterizaba por un pequeño grupo militar gobernante, unos pocos comerciantes y administradores de bajo rango y un gran número de soldados. Desde 1750, los grupos sociales más altos se ampliaron al entrar en ellos un número cada vez mayor de administradores civiles, religiosos y militares, y los comerciantes. Hacia 1778 las posiciones más prestigiosas en la jerarquía social española local eran las figuras burocráticas, militares y eclesiásticas de alto rango de la colonia. Los seguían muy de cerca en poder social, excediéndoles tal vez en poder económico, los comerciantes mayoristas principales. Detrás de estos grupos venía un grupo cada vez mayor de clérigos, mayoristas y minoristas menos prósperos, abogados y funcionarios civiles y militares de menor rango. Todos estos grupos juntos formaban los sectores sociales superior y medio de la colonia. Curiosamente los dueños de las estancias no estaban generalmente dentro de los rangos superior o medio de la sociedad.³⁵ Junto con los artesanos, los pequeños granjeros, los vendedores ambulantes, los dueños de las tabernas, los soldados y los empleados, los dueños de las estancias estaban entre los sectores inferiores de la sociedad argentina colonial. Y por debajo de estos grupos ocupacionales estaban los peones, los jornaleros y el servicio doméstico, más un ejército de mendigos. Por debajo de toda la pirámide social española había un considerable número de negros libres y esclavos, muchos de los cuales trabajaban como domésticos o artesanos semiespecializados o en las tareas de campo en las afueras de la ciudad.

La posición social en esta estructura de clases estaba determinada más por la ocupación, el dinero y la raza que por el status familiar. El nombre de la familia, aunque era un factor, nunca se elevaba a una posición de primacía; ninguno de los residentes permanentes de Buenos Aires podía reivindicar parentesco con familias españolas importantes o nobles. El nombre de una familia dependía más de su poder económico que de sus pretensiones de sangre noble. El crecimiento continuado y el ascenso del comercio daban también a la ciudad un fuerte aroma de aventura,³⁶ mientras los recién llegados seguían siendo atraídos por la ciudad desde Europa y desde el interior. Este clima de aventura era estimulado aun más por una movilidad geográfica y social bastante alta.

Sin embargo, la estructura de la sociedad porteña era definitivamente jerárquica.³⁷ En 1775 el Cabildo numeraba los "estamentos" de que se componía la sociedad:

el clero, las fuerzas armadas, los comerciantes, los granjeros y los artesanos.³⁸ Los más importantes de estos grupos, el clero, los militares, los comerciantes y un cuerpo cada vez mayor de funcionarios de gobierno, se esforzaban por proteger su posición tras un sistema rígido de etiqueta y títulos destinados a destacar la jerarquía de la sociedad.³⁹

Los comerciantes mayoristas porteños estaban muy ligados a la prosperidad económica y el crecimiento del Buenos Aires virreinal. Un incremento en el número y en la riqueza del grupo afectaba las pautas de las vidas de los comerciantes, su relación con otros grupos sociales, y su participación social, política, económica y religiosa en la sociedad. Este libro se centra en los roles sociales de los comerciantes porteños. Su comercio y su relación con el sistema económico del siglo dieciocho sólo se mencionan en tanto pueden explicar esos roles.

NOTAS

¹ Facultad de Filosofía y Letras (Universidad de Buenos Aires), *Documentos para la historia argentina*, Tomo XI, *Territorio y población: Padrón de la ciudad de Buenos Aires (1778)* (Buenos Aires, 1919).

² "Porteño" se usa en todo este estudio para describir a los habitantes de la ciudad portuaria de Buenos Aires.

³ Ver, por ejemplo, Ricardo Levene, "Funciones económicas de las instituciones virreinales", en *Historia de la Nación Argentina* (Buenos Aires, 1940).

⁴ Sobre prosopografía ver Lawrence Stone, "Prosopography", en *Historical studies today*, publicado por Félix Gilbert y Stephen R. Graubard (Nueva York, 1972), pp. 107–40; y Stuart B. Schwartz, "State and Society in Colonial Spanish America: An Opportunity for Prosopography", en *New Approaches to Latin American History*, publicado por Richard Graham y Peter H. Smith (Austin, Texas, 1974), pp. 3–35.

⁵ Margarita Hualde de Pérez Guilhou, "El comercio rioplatense del siglo XVII: Notas para su historia", *Historia*, 5:17 (Julio–Septiembre, 1959), pp. 10–24.

⁶ John Lynch, *Spanish Colonial Administration, 1782–1810: The Intendant Systema in The Viceroyalty of the Río de la Plata* (New York, 1969); Tilio Halperín Donghi, *El Río de la Plata al comenzar el Siglo XIX* (Buenos Aires, 1961); Guillermo Céspedes del Castillo, *Lima y Buenos Aires: Repercusiones económicas y políticas de la creación del Virreinato del Plata* (Sevilla, 1947).

⁷ Juan Carlos Garavaglia, "Comercio colonial: Expansión y crisis", *Polémica*, 5 (1970), pp. 128–9.

⁸ Aunque el sistema de flotas volvió a imponerse temporalmente en tiempo de guerra (por ejemplo, 1779–83) se otorgaba permiso a los individuos para navegar aún durante estas épocas.

⁹ Por ejemplo, Juan Carlos Wright y Agustín Wright eran comerciantes cuyas actividades de contrabando continuaron después de la Orden de Libre Comercio de 1778. Juan Carlos Garavaglia, "Comercio colonial de Buenos aires, 1778–1785" (estudio inédito, Buenos Aires, 1970), y Archivo General de la Nación (Buenos Aires)—en adelante citado como A.G.N.—. Inventario de la hacienda y efectos personales que se le embargaron a Juan Carlos Wright y Agustín Wright, padre e hijo, a raíz de una orden superior, Guerra y Marina, 1782, Expediente 22, Legajo 6, IX–23–10–6.

¹⁰ Jonathan Brown, "The Commercialization of Buenos Aires: Argentina's Economic Expansion in the Era of Traditional Technology, 1776–1860" (dissertación PhD inédita, Universidad de Texas, 1976), pp. 63–8.

¹¹ Tilio Halperín Donghi, *Politics, Economics and Society in Argentina in the Revolutionary Period* (Cambridge, 1975) [Hay edición en castellano: Siglo XXI Editores] p.36. Las cifras oficiales del comercio para 1794 mostraban un total de exportaciones por 5.564. 704 pesos y 3 reales de los cuales 818.770 (o aproximadamente el 15 por ciento) eran cueros y otros artículos locales y 4.745.934 pesos y 3 reales en oro y plata. *Almanaque Mercantil: Guía de Comerciantes para el año 1796*, (Madrid, 1796), p. 429.

¹² Brown, "The Commercialization of Buenos Aires" pp. 60–2.

¹³ Idem, pp. 74–5, contiene información de estos excesos producidos por la Estancia de las Vacas.

¹⁴ Hay información detallada sobre el crecimiento de la población en Jorge Comandrán Ruiz, *Evolución demográfica argentina durante el período hispánico (1535–1810)* (Buenos Aires, 1969), pp. 80–115.

¹⁵ Halperín Donghi, *El Río de la Plata*, pp. 19, 23, 26.

¹⁶ Pedro Santos Martínez, *Las industrias durante el Virreinato (1776–1810)* (Buenos Aires, 1969).

¹⁷ Brown, "The Commercialization of Buenos Aires", p. 57.

¹⁸ Hay un estudio sobre los artesanos de Buenos Aires en Lyman L. Johnson, "The Artisans of Buenos Aires during the Viceroyalty: 1776-1810" (dissertación PhD inédita, Universidad de Connecticut, 1974).

¹⁹ Halperin Donghi, *El Río de la Plata*, p. 17.

²⁰ Brown, "The Commercialization of Buenos Aires", p. 61.

²¹ Halperin Donghi, *El Río de la Plata*, p. 17.

²² Brown, "The Commercialization of Buenos Aires", p. 61.

²³ *Ibid.*, pp. 76-8.

²⁴ Halperin Donghi, *Politics, Economics and Society*, p. 29.

²⁵ *Ibid.*, p. 30

²⁶ *Ibid.*, p. 31.

²⁷ Halperin Donghi, *El Río de la Plata*, p. 36.

²⁸ Halperin Donghi, *Politics, Economics and Society*, pp. 32-3.

²⁹ *Ibid.*, p. 37.

³⁰ *Ibid.*, p. 29.

³¹ Ver Liliana Betty Romero Cabrera, José Miguel de Tagle: *Un comerciante americano de los siglos XVIII y XIX* (Córdoba, 1973), como ejemplo del grado de dependencia de los comerciantes del interior.

³² Garavaglia, "Comercio colonial", pp. 134 y 136-7. Ejemplos de la disminución en las restricciones al comercio son:

1783 — permiso de usar barcos neutrales (portugueses) para exportar mercaderías argentinas;

1791 — permiso a los españoles y extranjeros de importar esclavos y exportar productos locales y plata;

1793 — apertura del tráfico de esclavos para los barcos no españoles;

1795 — permiso de exportar mercaderías coloniales a áreas no españolas;

1796 — permiso a los barcos argentinos de participar en el comercio con la Península.

1797 — apertura del comercio colonial a las potencias neutrales.

³³ Halperin Donghi, *El Río de la Plata*, pp. 11-12, 13-29; D.C.M. Platt, *Latin American and British Trade, 1806-1914* (New York, 1973), p. 20.

³⁴ Concolorcorvo, *El Lazarillo de Ciegos Caminantes desde Buenos Aires hasta Lima* (1773) (Buenos Aires, 1942), p. 39. Según Concolorcorvo, Lima, Cuzco y Santiago de Chile precedían a Buenos Aires en importancia.

³⁵ "No he conocido hacendado grueso, sino a don Francisco de Alzáibar, que tiene infinito ganado de la otra banda del río, repartido en varias estancias, con todo, mucho tiempo ha que en su casa no se ven cuatro mil pesos juntos", Concolorcorvo, *El Lazarillo de Ciegos Caminantes*, p. 47.

³⁶ Halperin Donghi, *Politics, Economics and Society*, p. 50.

³⁷ *Ibid.*, p. 50

³⁸ Mario Góngora, *Studies in the Colonial History of Spanish America* (Cambridge, 1975), p. 165.

³⁹ Halperin Donghi, *Politics, Economics and Society*, p. 55.

CAPITULO UNO

LA POBLACION COMERCIANTE

Aunque los comerciantes estuvieron entre los principales beneficiarios locales del sistema político y económico reestructurado de las últimas décadas del siglo dieciocho, el grupo de comerciantes de Buenos Aires no fue creado por el nuevo Virreinato. Buenos Aires, desde el siglo diecisiete, tenía un grupo comercial bastante definido e importante, activo tanto en el comercio legal autorizado por la Corona española como en tratos de contrabando con los portugueses, los ingleses y los franceses.¹

Ya en 1597, sólo diecisiete años después del restablecimiento de la ciudad portuaria, los comerciantes portugueses comenzaron a importar cargamentos de artículos de mercería y esclavos en Buenos Aires.² Hacia 1615 varios comerciantes importantes y sus familias se habían establecido en la ciudad. Incluidos en este grupo fuertemente implicado en el contrabando, estaban Diego de Vega y su yerno Juan de Vergara.³ Durante todo el siglo diecisiete, el comercio porteño (generalmente contrabando) estuvo dominado por los comerciantes portugueses, aunque ocasionalmente un español adquiría prominencia entre los rangos de los comerciantes. Tal fue el caso de Miguel de Ríos, nativo de Navarra y uno de los principales comerciantes de fines del siglo diecisiete y comienzos del dieciocho, que había iniciado su vida comercial a través de un auspicioso matrimonio con la viuda de un comerciante portugués.⁴

Es imposible estimar el número de hombres dedicados al comercio en el siglo diecisiete, porque no existe ningún censo con buena información ocupacional para este período. El censo más antiguo para la ciudad de Buenos Aires que puede usarse para calcular el número aproximado de comerciantes es el del año 1738.⁵ Aunque la información sobre las ocupaciones en este censo es un poco despareja, el total para los individuos relacionados con alguna forma del comercio es aproximadamente de setenta y cinco.⁶ Alrededor de dieciocho a veinte de estos hombres eran comerciantes, dedicados principalmente a la importación y exportación mayorista. La influencia portuguesa en el comercio comenzaba a desvanecerse, con la llegada de comerciantes (mayoristas), mercaderes (minoristas) y tratantes (proveedores) de los reinos españoles de Galicia, Navarra y Vizcaya.

En 1744 se hizo otro censo casa por casa en la ciudad de Buenos Aires.⁷ El crecimiento del comercio que demuestra este censo es notable; el total para todos los individuos implicados en alguna forma del comercio era de doscientos veintidós, un aumento de casi trescientos por ciento en un período de ocho años.⁸ El grupo de comerciantes se había duplicado, aumentando de dieciocho a treinta y seis miembros, mientras que los diversos grupos de mercaderes habían crecido de 43 a 132.⁹ Seis años después, en 1750, treinta y seis comerciantes directamente implicados en el comercio mayorista firmaron una protesta contra los comerciantes de Lima.¹⁰ Puede suponerse que estos treinta y seis comerciantes eran los mayoristas más importantes de la ciudad y que esta cifra representa una estimación conservadora del tamaño de mayoristas. La población comerciante siguió creciendo en la segunda mitad del siglo dieciocho, y la cantidad que había según el censo de 1778 demuestra la vitalidad de su crecimiento.¹¹ De 2.750 jefes de familia masculinos listados en el censo de 1778, 653 o el 24 % se identificaban como pertenecientes a uno u otro grupo dentro de la comunidad mercantil. Otros 138 hombres, o sea un 5 % adicional del total de la población masculina blanca, aparecían bajo el encabezamiento "empleados comerciales y administrativos, aprendices".¹² Sólo el grupo de artesanos no muy bien definidos, con el 28 % de la población, abarcaba un grupo numérico mayor que el de los hombres que practicaban alguna forma del comercio. Los comerciantes mayoristas eran ahora 145, un aumento de cuatro veces más en menos de treinta años que habían pasado desde 1750. A la luz de este continuo incremento en todas las ramas del comercio, la fundación del Virreinato y del nuevo "libre comercio" pueden ser vistas, en parte, como la respuesta española a la creciente importancia de los comerciantes en Buenos Aires.

A medida que crecía el comercio, cambiaba tanto la cantidad como la calidad de los hombres que se dedicaban a él; hacia mediados del siglo dieciocho, los comerciantes aparecían en ramas específicas de la actividad, de las cuales las más importantes eran: "mercaderías castellanas" (incluyendo toda la tela, el hierro y los artículos suntuarios europeos); los productos locales y los que se producían en el interior de la región (yerba mate, cueros, sebo); plata de las minas del Alto Perú; los esclavos. La eficiencia en los negocios era tan importante para la exportación o importación de estos artículos como el capital para las inversiones, aunque este último nunca era perjudicial. Hacia el último cuarto del siglo dieciocho, el conocimiento de las condiciones del mercado tanto en el país como en el extranjero, el conocimiento de los desarrollos internacionales, el contacto personal con otros comerciantes en el país y en las ciudades de interior, y el tiempo para viajar a Montevideo, Santa Fe, Córdoba, Asunción, o si era necesario a España, eran esenciales para hacer carrera en el comercio. Muchos hombres se identificaban orgullosamente como "del comercio" en todos los documentos públicos.

Los grupos claramente definidos de comerciantes que se dedicaban al comercio de larga distancia eran un sector social y económico importante en la Sevilla del siglo dieciséis, en Hispaniola, México y Perú.¹³ Los comerciantes porteños eran parte de esta tradición, y como tales compartían muchas características asociadas con los grupos mercantiles. Por ejemplo, aunque las pautas y los productos del comercio habían variado ampliamente en los últimos tres siglos, los arreglos para las sociedades y para la contabilidad no habían cambiado mucho desde el siglo dieciséis.

Aunque estaba estrechamente relacionado con los primeros comerciantes hispánicos, a mediados del siglo dieciocho había ocurrido un interesante cambio lingüístico en el Río de la Plata que reflejaba una división social y económica entre el mayorista y el minorista. Las palabras "mercader" y "comerciante" se usaban antes como sinónimos para referirse a los comerciantes de larga distancia, y en general se prefería la forma más antigua "mercader".¹⁴ Sin embargo, en Buenos Aires hacia 1750 había una clara distinción entre la actividad económica y el status social descriptos por estos dos términos. Un "comerciante" era "un individuo... que gira sus negociaciones a los puertos habilitados de la Península, y de América y colonias permitidas; y para las ciudades interiores de este Virreinato, y el de Lima, recibiendo sus retornos en plata, frutos, y efectos de sus producciones y manufacturas, comprendiéndose en su manejo y giro todos los efectos de las fábricas de Europa".¹⁵ Por contraste, un "mercader" era "un individuo... que mantiene tiendas de menudeo de ropa en esta ciudad, y entre ellos hay muchos que giran también por mayor. El comercio por menor abraza todos los géneros comerciables de Castilla y de la tierra".¹⁶ Tan esencial como la división entre "comerciante" y "mercader" como mayorista versus minorista, era la diferencia entre comercio ultramarino y comercio local.

Los comerciantes que se dedicaban al comercio ultramarino eran la columna vertebral de la vida económica de la colonia. Aunque muchos de ellos hacían también ventas minoristas en mayor o menor escala, su función primaria era la importación y exportación mayorista de mercadería. Como tales encauzaban sus productos a través de los mercaderes (minoristas) con Buenos Aires, a través de los bandoleros (vendedores ambulantes), a través de otros comerciantes mayoristas y minoristas del interior, a través de los pulperos (almaceneros y propietarios de tiendas rurales), a través de sus propios agentes ambulatorios, hacia las poblaciones de Buenos Aires, Chile, Alto Perú, Paraguay y la Banda Oriental. También servían como terminal para los productos de exportación comprados en su punto de producción, o traídos a Buenos Aires por estancieros que buscaban un buen precio para los cueros y el sebo.

El trabajo preliminar de José Luis Moreno sobre la naturaleza de la sociedad porteña virreinal sugiere que social y económicamente los comerciantes mayoristas estaban divididos en un grupo pequeño ubicado en el ápice de la sociedad porteña, en el mismo nivel que las figuras militares, religiosas y administrativas de alto rango o por encima de ellas y un grupo más grande ubicado entre la pequeña clase media de la colonia.¹⁷ Según su rango ocupacional, hacia 1778 los importadores y exportadores en gran escala (34 en número), junto con el personal militar, religioso, administrativo y judicial de alto rango (eran 38) y los propietarios de grandes extensiones rurales (que eran 3) formaban la clase alta de la sociedad porteña. Todos los otros comerciantes, ya fueran minoristas o mayoristas, independientemente de los productos con los que trabajaban, se ubicaban en el lugar número 18 en el gráfico ocupacional de Moreno, se incluían junto con los artesanos, el clero común y los pequeños propietarios, en la clase media. Los empleados y otros trabajadores en relación de dependencia formaban, según parece, un grupo periférico, eran miembros de la *petite bourgeoisie*, que definía los niveles sociales inferiores del grupo mercantil.

Ayer

Las jerarquías de Moreno indican una gran diversidad social dentro del grupo mercantil. Debido a una ausencia de aristocracia con títulos en la zona del Río de la Plata esta diferenciación social se basaba casi totalmente en la riqueza.¹⁸ Los comerciantes, en posición de acumular riquezas o perder sus fortunas, eran uno de los sectores más móviles de la sociedad. El movimiento desde el rango de los comerciantes de clase media al de los comerciantes en gran escala, el movimiento de los grupos de clase media a los de clase alta y viceversa, era más posible dentro del grupo de comerciantes que en cualquier otro grupo de la sociedad.

El censo de 1778, un censo ocupacional y de vivienda para la ciudad de Buenos Aires, nos permite determinar las pautas sociales y demográficas básicas del grupo de comerciantes.¹⁹ Además el censo proporciona una lista de comerciantes que se puede usar para recoger datos prosopográficos. Todos los hombres que se identificaban como "del comercio" o como "comerciantes" en el censo de 1778, y los que resultaron tener actividad en el comercio mayorista a través de su participación en las Juntas de Comercio, o que figuraban como comerciantes en los papeles notariales o en los registros de la Aduana, están incluidos en la muestra básica.²⁰ Los mercaderes y los pulperos han sido excluidos de esta muestra, porque se percibía que estos grupos pertenecían a un grupo social y ocupacional claramente diferente del de los comerciantes.

De los 653 individuos identificados por José Luis Moreno como participantes en el comercio en el censo de 1778, he calculado que 145, o sea el 22%, eran comerciantes que trabajaban en la importación mayorista y minorista de mercaderías. Aproximadamente uno de cada cuatro comerciantes de la ciudad tenía actividad en el comercio mayorista; usando las cifras de Moreno el grupo comprendía un 5% de toda la población trabajadora masculina blanca porteña. Los mayoristas no eran mayoría entre la gente dedicada al comercio, pero debido a su papel central en el comercio y a su posición en la sociedad porteña, representaban una concentración mucho más relevante de poder económico y social que cualquiera de los otros grupos relacionados con el comercio de la ciudad.

Además la población de 145 comerciantes que figura en el censo de 1778, nueve comerciantes más que murieron poco antes de la fecha del censo y 24 que llegaron a la ciudad poco después de realizarse el mismo estaban incluidos en la muestra básica de los comerciantes. Se piensa que este grupo de 178 comerciantes, a pesar de algunas omisiones y descuidos, refleja con exactitud el grupo de comerciantes poderosos y prestigiosos en la ciudad durante la década 1775-85. Debido a la muerte, poco después de 1785, de algunos de los comerciantes estudiados, y a la creciente inmigración de comerciantes desde España, el grupo de muestra representa una proporción en declinación constante de la comunidad comercial en conjunto en las tres décadas siguientes. Pero muchos de los incluidos en la muestra de 1778 siguieron ejerciendo gran poder económico y social durante todo el período virreinal, y muchos de los más jóvenes de la muestra se convirtieron en hombres de gran importancia hacia fin de siglo. De los cincuenta comerciantes más importantes de la ciudad en 1798, 35 de ellos habían estado en Buenos Aires en 1778.²¹ Por lo tanto, es probable que las conclusiones extraídas de esta muestra de un año sean generalmente válidas y útiles para describir la población comercial para la mayor parte del período virreinal.

En 1778 la población comercial era casi toda de edad mediana, compuesta de hombres que hacía doce a quince años que estaban en la colonia. De los 145 comerciantes presentes en Buenos Aires en la época en que se publicó el censo, el 54% pertenecía al grupo de edades de 35 a 54 años. Además el 12% del grupo tenía 55 años o más. Este patrón de edades es comprensible si se piensa en el nivel económico más alto logrado por los comerciantes, comparado con la mayoría de los otros grupos sociales en la misma sociedad. Muy probablemente los comerciantes disfrutaban de un mejor nivel de vida que otros. Se sabe, por ejemplo, que muchos de los comerciantes de ese período eran tratados por médicos cuando se enfermaban.²² Aunque estos médicos no poseían una comprensión muy sofisticada de la enfermedad y de su cura, sus conocimientos estaban muy por encima de los legos.

Un porcentaje sorprendentemente alto de los comerciantes de 1778, el 12%, estaban por debajo de los 25 años, la edad de la mayoría legal. Este grupo estaba compuesto principalmente por comerciantes menores de 25 años que eran socios de comerciantes de más edad y más establecidos. También estaban incluidos en este grupo los hijos de los comerciantes establecidos quienes, con la aprobación y el apoyo económico de sus padres, habían comenzado sus propias carreras en el comercio.²³ La edad promedio de la población de comerciantes en 1778 era de 38 años.

La distribución por edades y la longitud de tiempo promedio de estadía en la colonia sugieren que el comerciante "típico" de 1778 había nacido en España y había llegado a Buenos Aires en algún momento entre 1763 y 1766. Los datos señalan que el comerciante "típico" había migrado a la zona a la edad de 25 años.

Aunque no contamos con muchos datos sobre las ocupaciones de los padres de los comerciantes de Buenos Aires, la información que poseemos indica que los comerciantes eran generalmente hijos de grupos de la sociedad española de la clase media y media-baja. (Como ilustra el apéndice B.3, de una muestra de 95 comerciantes, la ocupación principal entre los padres era la de comerciante —37%—, si bien los burócratas del gobierno y los pequeños terratenientes están fuertemente representados (27 y 22%, respectivamente). La carrera mercantil no era muy atractiva para los hijos de los profesionales o de los oficiales militares, porque estas dos ocupaciones se consideraban generalmente de mayor prestigio social que la de comerciante. Aunque algunos de los comerciantes porteños pretendían ser hildalgos (caballeros) de buena cuna, pureza de sangre probada cristianidad,²⁴ estos hombres eran todos nativos de la región vasca, una región donde casi todos los hombres se consideraban de linaje noble.²⁵ En el otro extremo de la escala social, parecería que los hijos de los artesanos, los trabajadores manuales y los obreros no especializados generalmente no se hacían comerciantes, porque les faltaba la educación rudimentaria y las pequeñas sumas de capital para inversiones que se necesitaban para comenzar una carrera mercantil.²⁶ Los comerciantes provenían de los segmentos medios de la sociedad española.

Aunque los datos son escasos, hay una fuerte relación entre el lugar de nacimiento de un comerciante y la ocupación de su padre. Los comerciantes rioplatenses nativos eran generalmente los hijos de los comerciantes que habían llegado a la colonia en épocas más tempranas del siglo. Los comerciantes nacidos en España eran los hijos de los burócratas de menor nivel y de los pequeños proprie-

rios de tierras.²⁷ Esta diferencia en la ocupación de los padres entre los comerciantes criollos y los nacidos en España es importante, porque señala dos patrones diferentes de movilidad intergeneracional, basados en gran medida en el lugar de nacimiento. Los comerciantes criollos seguían las mismas carreras que sus padres, es decir, no experimentaban ninguna movilidad hacia arriba con respecto al status de sus padres. Los nacidos en España, en cambio, especialmente aquellos cuyos padres eran pequeños terratenientes tenían por cierto movilidad ascendente si se los comparaba con el status social de sus padres. En efecto, los comerciantes criollos nativos permanecían en el mismo lugar (o tal vez hasta bajaban un poco en status porque tendían a ser comerciantes menos poderosos que sus padres), mientras que los comerciantes nacidos en España ascendían en la escala del status ocupacional. El comercio no estaba prohibido para los criollos, pero los criollos que entraban en el comercio tenían que pertenecer a un status socioeconómico más alto que los nacidos en España si deseaban tener éxito.

Otra interesante diferencia entre los comerciantes criollos y los nacidos en España, ligada a la ocupación parental, era el entorno geográfico del que venían. La gran mayoría de los comerciantes nacidos en la Península no eran nativos de las principales ciudades de España, sino más bien de las ciudades rurales tales como Ajangi y San Pedro de la Mura en Vizcaya, o Figalés y Huéspeda en Castilla la Vieja.²⁸ Estos lugares rurales de nacimiento coinciden con la importancia de ser propietario de tierras como ocupación parental para los comerciantes nacidos en España. Los comerciantes criollos, en cambio, tendían a ser nativos de la ciudad de Buenos Aires.

La existencia de los comerciantes criollos nativos es, en sí misma, un hallazgo interesante, porque el estereotipo del comerciante colonial de Buenos Aires es que era de origen vasco. Esta idea es incorrecta en dos aspectos. En primer lugar, como ya dijimos, había un grupo de comerciantes criollos nativos quienes, aunque no eran mayoría, de todas maneras estaban bien representados en la comunidad mercantil porteña. Aproximadamente el 15% de los comerciantes porteños, uno de cada sie-te, había nacido en Buenos Aires. En segundo lugar, los comerciantes vascos, aunque importantes, eran iguales en número a los comerciantes del norte y centro de España (Castilla, Santander, Asturias y Galicia), contribuyendo ambas regiones con un 35% del grupo comerciante respectivamente. Antes que hablar del origen vasco del grupo comerciante, es más válido referirse a su origen en el norte de España.²⁹

Los orígenes septentrionales del grupo comerciante son importantes para comprender las pautas culturales que estos hombres trajeron con ellos a Buenos Aires. El norte de España era una zona en que la forma característica de empresa era la pequeña propiedad familiar.³⁰ Ya fueran dueños de su propia tierra (como en las provincias vascas) o productores agrarios bien afirmados en la tierra que poseían (como en Santander y Asturias), los campesinos del norte desarrollaron una sociedad penetrada por un sentido de igualdad social. Los hombres del norte se consideraban hidalgos³¹ y todos los comerciantes de Buenos Aires se titulaban Don y sus esposas Doñas.

Las áreas del norte de España habían experimentado un cierto grado de renovación económica durante el siglo dieciocho. La proximidad del mar había llevado a los campesinos y a la pequeña burguesía del norte a un comercio de

exportación en expansión, aumentando las ganancias y desarrollando una visión del mundo más cosmopolita.³² Pero el crecimiento de la población en la zona superaba el desarrollo económico y, aunque era una zona próspera en términos de la economía de España, no podía mantener a su población más joven.³³ Por lo tanto el área rural se convirtió en exportadora del exceso de población, tanto hacia el Nuevo Mundo como hacia las grandes ciudades de la Península.³⁴

El comerciante del norte no se trasladaba directamente desde su pueblito a Buenos Aires. Esta inmigración era más bien un proceso en dos pasos: el joven entre los quince y los veinte años de edad dejaba su pueblo natal para ir a una ciudad más grande de la Península, y más tarde, después de permanecer allí algunos años, se iba a las colonias.³⁵ En algunos casos pasaba una generación entre la partida inicial y la llegada final a Buenos Aires (un joven dejaba su pueblo y su hijo migraba a Buenos Aires), pero el patrón general era que este proceso en dos etapas fuera cumplido dentro de un período de alrededor de diez años. Durante su estadía en Cádiz, Sevilla, Madrid, Barcelona o Bilbao, el joven a menudo trabajaba como aprendiz con parientes o paisanos suyos que lo habían precedido en el tránsito hacia la gran ciudad, y que más tarde servían como contactos comerciales una vez que él se había establecido en área del Río de la Plata.³⁶

Menos del diez por ciento de los comerciantes venían del sur de España, de Sevilla y Cádiz, los puertos principales para el comercio con el Nuevo Mundo. Los inmigrantes del sur, a diferencia de los grupos más grandes de los del norte y los vascos, eran nativos de las grandes ciudades tales como Sevilla, Cádiz y Jerez de la Frontera, reflejo de la naturaleza más feudal de la España rural del sur.

A los extranjeros teóricamente se les prohibía entrar en cualquiera de las colonias hispanoamericanas, pero los nativos de Francia, Italia e Inglaterra estaban presentes en la comunidad comerciante porteña. Estos comerciantes no españoles incluían a figuras tan prominentes como Juan Bautista Lasala, un nativo de Francia y único miembro del grupo comerciante que llegó a ser miembro de la Real Orden de Santiago,³⁷ y Domingo Belgrano Pérez, nativo de Oneglia, Italia, prominente comerciante y terrateniente durante las décadas de 1770-1780, y padre del General Manuel Belgrano. Todos los comerciantes nacidos fuera del reino español tenían que obtener cartas de ciudadanía de la Corona. Las peticiones de naturalización se concedían sólo cuando un hombre que había pasado muchos años en la colonia, se había casado con una mujer nativa o nacida en España, y estaba bien establecido en el comercio.³⁸

Además del lugar de nacimiento y los orígenes sociales, la legitimidad es una indicación del entorno socioeconómico de los comerciantes porteños. La legitimidad, dada la importancia que se le da en la mayoría de los documentos legales relacionados con las calificaciones personales de un individuo, era un valor importante de la sociedad española, especialmente entre los grupos sociales medio y alto. La gran mayoría de los comerciantes eran hijos legítimos, pero la ilegitimidad misma no impedía a un hombre ambicioso entrar en las filas de los comerciantes porteños. Juan Bautista de Azcuénaga, hijo natural de Juan de Ormaechea y María de Basteguiete, aunque no fue uno de los comerciantes más prósperos de la ciudad, era un miembro respetado de la sociedad de Buenos Aires. Uno de sus asociados de

negocios fue José de Ormaechea, su medio hermano legítimo que se había establecido en Salta.³⁹

Los comerciantes porteños más famosos de nacimiento ilegítimo fueron los criollos Francisco Antonio y Antonio José de Escalada, hijos de Manuel de Escalada, que era él mismo un poderoso comerciante, y Luisa Sarria. El nacimiento ilegítimo quedó más que compensado por la riqueza y la posición social del padre y ambos hombres pudieron lograr altos honores sociales y una muy buena posición económica. Francisco Antonio, miembro del Cabildo y del Consulado (y más tarde activo en el gobierno de la Independencia de la Argentina) se casó con su prima segunda, María Gertrudis Bustillo de Cevallos. Antonio José, activo en el Cabildo y en el Consulado, fue oficial de la Audiencia de Buenos Aires además de sus actividades militares y mercantiles. (También apoyó al movimiento de la Independencia y participó en el gobierno posterior a la Independencia.) Su primera esposa fue Petrona de Salcedo, hija de José de Salcedo, un abogado local. Cuatro años después de la muerte de Petrona, Antonio José se casó con Tomasa de la Quintana, hija de José Ignacio de la Quintana y Riglos, Brigadier General y Mariscal del Ejército Real. Ambos hermanos fueron legitimados por Orden Real de Carlos III, pero nunca se negó su nacimiento bastardo. En sus dos certificados de matrimonio Antonio José figura como "hijo natural".⁴⁰

Los comerciantes de Buenos Aires estaban entre los grupos más alfabetizados de la sociedad colonial. Para los comerciantes, como para los funcionarios de gobierno, los profesionales y el clero, saber leer y escribir era un requisito ocupacional. También necesitaban tener un conocimiento básico de la aritmética y la teneduría de libros porque a los comerciantes se les exigía por ley que llevaran cuatro clases de libros.⁴¹ Aunque éstos conformaban un grupo educado según las pautas del Río de la Plata del siglo dieciocho, existen muy pocos datos sobre el tipo de preparación que recibían. Sólo en algunos casos, generalmente de comerciantes nacidos en Buenos Aires, se sabe con exactitud que cuando jóvenes recibieron algún tipo de enseñanza formal. Después de asistir a las escuelas parroquiales de primeras letras, la mayoría de los comerciantes continuaba su educación a través de los aprendizajes o trabajando como empleados en casas de comercio españolas o porteñas.

Un cierto número de los comerciantes más importantes del final del período virreinal eran aprendices de comercio o empleados en el momento del censo de 1778. Martín de Alzaga, que figura como mercader español de 21 años de edad, que vivía con otro mercader español de 14 años de edad y no tenía sirvientes, había trabajado últimamente como aprendiz de empleado para Gaspar de Santa Coloma.⁴² Como "muchacho" de Santa Coloma, Alzaga tenía la obligación, entre otras, de cerrar la tienda a las once de la noche, abrirla temprano por la mañana, y hacer pasar por aduana las mercaderías que se enviaban a Santa Coloma.⁴³ A diferencia de la mayoría de aprendices y empleados Alzaga no vivía en la tienda de Santa Coloma, sino que alquilaba una habitación a media cuadra de distancia. Muy probablemente su vida como aprendiz se parecía mucho a la que describe Lorenzo de Zavala al hablar de sus pares en la ciudad de Méjico:

... jóvenes pobres que salían de las provincias de España para pasar a

América, llevando por todo vestido un pantalón, un chaleco y una chaqueta, con dos o tres camisas... Iban consignados a algún pariente que había hecho allí negocio, y entraban a su noviciado. (En el caso de Alzaga, fue colocado probablemente por Mateo Ramón de Alzaga, un pariente y quizás su tío que ya era un consumado y establecido comerciante porteño.) Por la mañana temprano se vestían para ir a la iglesia a oír la misa diaria. Despues volvían a casa a desayunarse con el chocolate; abrían el almacén y se sentaban a leer algún libro de devoción despues de arreglar las cuentas. Almorzaban a las nueve y a las doce cerraban sus tiendas para comer y dormir la siesta. A las tres se rezaba el rosario y se abría despues de este rezo la tienda, hasta las siete de la noche, en que se volvía a rezar el rosario y se cantaban algunas alabanzas a la Virgen... Los dependientes seguían, por lo regular, a sus amos, y muy pocas veces se separaban de ellos. Las conversaciones se reducían al precio de los efectos.⁴⁴

Otro joven, que vivía con su tío, muy probablemente trabajando como aprendiz, aparece identificado en el censo Miguel Fernández de Agüero, de 13 años de edad, figura entre los habitantes del hogar de Diego Agüero, comerciante de la ciudad.⁴⁵ Como la joven esposa de Diego, Petrona Gregorio Espinosa, hija y nieta de comerciantes porteños, hasta la fecha sólo había tenido un hijo varón, era natural que Diego acudiera a su familia en España para continuar la línea comercial. Dieciséis años más tarde, en 1794, Miguel, de 29 años de edad, se casó con su prima carnal, la hija de 21 años de Diego, María Ignacia Agüero. En el "capital", redactado seis meses después de la boda, queda claro que Miguel, comerciante activo en el comercio con Potosí, había estado bajo la tutela económica de su tío antes del matrimonio.⁴⁶

Los comerciantes establecidos a menudo acudían a sus parientes cuando buscaban un aprendiz. La práctica más común era hacerse cargo de un sobrino o de un hermano más joven, trayéndolos a Buenos Aires y enseñándoles los rudimentos del comercio. "Que aora años por la vía de Bilbao y Santander, hizo venir a esta ciudad de tierna edad para educarlo e instruirlo en el Comercio a un sobrino mio...", declaraba Joaquín de Arana.⁴⁷ (Se prefería a un pariente como aprendiz porque se creía que se podía confiar más en él; se lo podía mandar a las provincias con cierta seguridad de que volvería.) Hay muchos pedidos de pasaportes para hermanos y sobrinos que solicitan permiso para enviarlos a Potosí, Chuquisaca, Córdoba y La Plata con mercaderías. La protección de un pariente era también la forma natural en que el comerciante ayudaba a mejorar la posición social y económica de un miembro de su familia de quien se pensaba que el comerciante de éxito debía sentirse responsable.

Los jóvenes que no estaban emparentados con un comerciante importante trataban de establecer una relación familiar permanente siempre que era posible. Era bastante habitual que un aprendiz ambicioso combinara el trabajo de comerciante establecido con un casamiento dentro de la familia de ese comerciante en una fecha posterior. Tal vez el hecho de que los aprendices a menudo vivían con la familia del comerciante estimulaba esta práctica. En el momento del matrimonio ya habrían probado su industriosidad y su dedicación, cualidades que se buscaban no

sólo para los negocios sino también para la vida de casados. José Ramón Ugarteche, es un ejemplo de aprendiz que se casó con la hija del patrón. Incluido como aprendiz de 28 años de edad que vivía en la casa de Joaquín Pinto en el censo de 1778, se casó con la hija de Pinto tres años más tarde. Ella tenía catorce años menos que él.⁴⁸

Otro modelo de reclutamiento social y profesional, ligeramente distinto del patrón del aprendizaje, era el de trabajar como empleado (cajero) antes de convertirse en comerciante. Un empleado, lo mismo que un aprendiz, podía aprender los elementos del comercio y construir a la vez un círculo de contactos de negocios.⁴⁹ Los empleados eran generalmente mayores que los aprendices, y provenían de medios socioeconómicos más pobres. Mientras a los aprendices se los preparaba específicamente para que se convirtieran en comerciantes, trabajar de empleado podía ser y a menudo era un trabajo para toda la vida. Sin embargo, si un hombre tenía suerte, podía beneficiarse de su relación con un comerciante ya fuera uniéndose a él en sociedad o iniciando su propio negocio con capital y bienes proporcionados en parte por su ex empleador. Hay varios ejemplos de hombres que ascendieron desde la posición de empleado a la de poderoso comerciante. Julián Gregorio Espinosa comenzó como empleado de Domingo Basavilbaso, un comerciante importante de la colonia, y eventualmente se estableció como comerciante independiente. Más tarde se casó dentro de la familia de Belgrano Pérez. Isidro Balbastro, un comerciante que también llegó a ser muy prominente, empezó como empleado al servicio de Gerónimo Matorras. Hacia 1771 Balbastro se había hecho socio de Cristóbal de Aguirre, y en 1798 figuraba en el número dieciocho en términos de riqueza entre todos los comerciantes de la ciudad.⁵⁰ Su hija, Eulalia Josefa, se casó con Diego Alvear y Escalera Ponce de León, un teniente de navío de la Marina Real, en 1804. Los padrinos fueron Manuel Gutiérrez, teniente general del Ejército Real y ex virrey de Nueva Granada y Perú y su esposa.⁵¹

Los hombres que servían como capitanes de barco y de carguero eran otra fuente común de reclutamiento para el grupo de comerciantes porteños. Por ejemplo, Juan Angel Lazcano llegó por primera vez a Buenos Aires como capitán del barco *Nuestra Señora de la Aurora*, y luego se estableció como figura importante del comercio con el Paraguay. Francisco Segurola llegó a Buenos Aires en 1758 como capitán del barco *San Ignacio de Loyola*, y luego llegó a ser uno de los principales comerciantes del Virreinato. Más tarde en el mismo siglo, Narciso Irazuaga, Francisco Llano y Juan de Dios Dozo se incorporaron todos al grupo de comerciantes porteños después de haber servido como oficiales de los barcos.

Era frecuente que los capitanes de los barcos se convirtieran gradualmente en comerciantes; un hombre trabajaba en un barco mientras ahorraba suficiente dinero para financiar empresas mercantiles. Por ejemplo, Francisco Ignacio de Ugarte fue capitán del barco *San Miguel*. En la misma época, en sociedad con Vicente de Azcuénaga, importaba mercaderías castellanas a Buenos Aires.⁵² Después de la disolución de la compañía, Ugarte se convirtió en un comerciante full-time. Otros hombres llegaron como capitanes o como agentes de los comerciantes españoles y, después de vender su cargamento, invirtieron sus comisiones en sus propios negocios. Diego Casero llegó en 1777 como capitán y contramaestre de la fragata *Santo Temor de Dios*. El cargamento del barco, de propiedad del Conde de Clonard, comerciante de Cádiz, había sido confiado a Casero. Después de vender

estas mercaderías, Casero se estableció como comerciante y estanciero y permaneció en Buenos Aires hasta su muerte en 1799.⁵³

Aun más común que los capitanes de barco que ingresaban en las filas de los comerciantes porteños fue el movimiento de mercaderes que ingresaban en el grupo de mayoristas. Por lo menos 24 de los comerciantes mayoristas de la ciudad habían empezado como minoristas, y lentamente habían amasado suficiente capital como para participar en el comercio de ultramar. Francisco de la Peña Fernández, por ejemplo, era minorista en el momento del censo de 1778. Veinte años después se había hecho mayorista, y continuó en esa profesión hasta después de la Independencia. Este movimiento de mercader a comerciante estaba lejos de ser universal, ya que la gran mayoría de los minoristas permanecían en la misma ocupación durante toda la vida o abandonaban totalmente la vida comercial. Sin embargo, los mercaderes realmente se convertían en comerciantes. Y, lo que es más importante, el hecho de haber sido antes minorista no era un estigma una vez que un hombre se había establecido como mayorista. Hombres tales como Gaspar Santa Coloma y Martín Alzaga, que venían de las filas de los minoristas, alcanzaron una alta posición social y económica en la colonia.

Como dijimos antes, los hijos de los comerciantes porteños también seguían a sus padres en el comercio. José Riera y su hijo José María, Eugenio Romero y su hijo Esteban y Manuel de Escalada y sus hijos Francisco Antonio y Antonio José, son todos ejemplos de este patrón. Muchos de estos jóvenes aprendieron el comercio trabajando con sus padres en Buenos Aires, pero los hijos de los comerciantes porteños también eran enviados a España para adquirir experiencia. Eugenio José Balbastro, hijo del comerciante porteño Isidro Balbastro, fue enviado por su padre a Cádiz para prepararse como comerciante.

Los hijos de los comerciantes peninsulares también eran enviados a trabajar con comerciantes porteños, asociados de negocios de sus padres, y algunos de ellos llegaron a establecerse en el comercio argentino. A estos jóvenes, aunque ocupaban una posición de aprendices, nunca se los llamaba "mozos" o "dependientes", sino que, debido a sus antecedentes prestigiosos, se los denominaba inmediatamente "comerciantes". Ventura Miguel Marcó del Pont, por ejemplo, era hijo de un comerciante de La Coruña a quien habían enviado a terminar su preparación en Buenos Aires. Juan Angel Goicolea, nativo de Cádiz, era hijo de Francisco Goicolea, un comerciante con quien había hecho negocios Francisco Segurola desde 1771. Juan Angel fue enviado a Buenos Aires a prepararse para una carrera comercial, y en 1792 se casó con la hija de Segurola, Benita Segurola.

Otro método de entrar en las filas de los comerciantes porteños, reservado para los comerciantes más prominentes de la ciudad, era llegar a Buenos Aires como representante de una firma mercantil española. Agustín Casimiro de Aguirre llegó a Buenos Aires como representante para las firmas de Casa Ustáriz Hermanos y Compañía y Ustáriz, San Gines y Compañía, ambos de Cádiz. Aguirre estaba emparentado por parte de su madre, Michaela de Micheo Ustáriz, con esta poderosa familia de comerciantes; además, su padre y su hermano eran comerciantes españoles. Con este fuerte respaldo económico y social Aguirre pudo casarse dentro de una de las familias porteñas socialmente más prominentes, la de La Jarrota de la Quintana y Rigos.

Aunque muchos observadores contemporáneos percibieron la importancia del grupo comerciante porteño, el status de clase alta no era universal entre los comerciantes locales. Del grupo de 178 comerciantes mayoristas en la ciudad durante el período 1778-85, por ejemplo, menos del 20% eran miembros de los segmentos superiores de la sociedad porteña. La gran mayoría de comerciantes porteños se identificaban con los grupos socioeconómicos medios, mientras que sólo del 10 al 15% caía en la clasificación de grupo marginal, medio-bajo. Este cuadro socioeconómico de los comerciantes los define como grupo de status medio cuyos miembros más ricos y poderosos habían entrado, debido a la base económica de la posición social, en los niveles superiores de la sociedad de la ciudad. Los comerciantes del grupo socioeconómico medio-bajo eran generalmente comerciantes jóvenes que empezaban a amasar el capital necesario para entrar en la corriente principal del grupo mercantil, o comerciantes de más edad que salían del grupo comerciante por fracasos económicos o personales.

Como el status socioeconómico de un comerciante dependía de la escala de sus actividades, el número o la frecuencia de las transacciones económicas grandes, y sus conexiones comerciales con las grandes empresas españolas, había lugar para el movimiento ascendente o descendente por la escala socioeconómica para los hombres que pertenecían al grupo de comerciantes. Pero había una relación consistente entre estos indicadores económicos y la ocupación del padre y el suegro de un comerciante, hecho éste que sugiere una disminución del movimiento social una vez que se han establecido ciertos parámetros personales.

El hecho de que un quinto de los comerciantes de Buenos Aires estuvieran entre las principales figuras de la ciudad en términos de riqueza, prestigio social e importancia, es especialmente interesante. Buenos Aires estaba suficientemente aislada de los principales centros sociales españoles como para permitir que se desarrollara una clase alta nativa. El comercio mismo podía brindar el status y la riqueza para que quienes lo practicaban fueran incluidos en esta clase. No había presión social de usar la riqueza comercial como punto de partida para ocupaciones más prestigiosas.⁵⁴ Como dijimos antes, a diferencia de lo que sucedía en Lima o en la ciudad de Méjico, había poco o ningún influjo de la nobleza española con títulos en esa área de los dominios de la Corona. Como en otras partes del Imperio, el éxito económico (principalmente la riqueza) era un determinante de gran importancia de la posición social, pero debido a la ausencia de la nobleza con títulos, el rango social de los comerciantes se basaba más abiertamente en la riqueza que adquirían con los negocios. Ya en 1776, una lista de 11 de "los vecinos más acaudalados de Buenos Aires" contenía los nombres de 7 individuos asociados con el comercio de la ciudad.⁵⁵ No se hacía mayor esfuerzo por ocultar los orígenes mercantiles. Las empresas mercantiles (incluso combinadas con el comercio minorista), siempre que produjeran suficientes beneficios económicos creaban con frecuencia al caballero.

Muchos de los comerciantes desplegaban bastante movilidad en sus propias vidas, pasando de ser empleados, minoristas o capitanes de barco, a ser comerciantes. ¿Esta movilidad se daba también en sus hijos criollos nativos? ¿Cuáles eran las expectativas, la preparación y las metas que alcanzaban los hijos de los comerciantes porteños? La información sobre la preparación y las pautas ocupacionales de los hijos de los comerciantes indica que había cuatro áreas que atraían a los miembros

del grupo: la Iglesia, el comercio, la ley y los militares. Aunque pueden citarse excepciones, los hijos de los comerciantes más ricos preferían la carrera militar o legal, la Iglesia atraía a los jóvenes de todos los segmentos del grupo mercantil y el comercio era la actividad preferida por los hijos de los comerciantes del grupo medio. Por lo tanto, parecería que las aspiraciones de los hijos de los comerciantes estaban estrechamente ligadas al status social y económico de sus padres. Los hijos de los comerciantes más importantes trataban de entrar en las profesiones tradicionalmente prestigiosas, después de trasladarse en forma temporal o permanente a España o a otra colonia. Los hijos de los comerciantes del grupo medio elegían continuar en el comercio porteño y en general desplegaban menos movilidad social o geográfica que sus padres.

Hay excepciones importantes a este patrón, claros indicios de que la carrera comercial, sin bien era inicialmente atractiva para los hijos de los comerciantes de éxito antes de la fundación del Virreinato, se hizo menos atractiva en las últimas décadas del siglo. Manuel de Escalada, Santiago Saavedra y Juan de Lezica, tres de los ciudadanos más ricos en 1766, tuvieron hijos que continuaron en el comercio y que estaban bien establecidos en los primeros tiempos del Virreinato. Los dos hijos de Domingo Basavilbaso también ingresaron en el comercio, pero sólo tuvieron un éxito marginal. El comercio se hizo cada vez menos atractivo para los hijos de los ricos a medida que la saturación del mercado, las condiciones de comercio inciertas y a menudo interrumpidas, y la incesante entrada de jóvenes y ansiosos aspirantes nacidos en España se convirtieron en características del comercio porteño. Además el brillo del Virreinato estimulaba nuevos sueños de aspiraciones sociales en las mentes de los jóvenes criollos ricos.

Aunque se sabe poco sobre la educación formal de los comerciantes, hay datos sobre la educación de sus hijos. Muchos hijos de comerciantes completaban la enseñanza primaria, y bastantes de ellos seguían estudios de teología, lógica y metafísica en el Colegio de San Carlos de Buenos Aires, la única escuela secundaria de la ciudad. Los hijos de los comerciantes porteños educados en San Carlos generalmente seguían la carrera eclesiástica o la de las leyes, pero de vez en cuando un joven que quería hacerse comerciante también estudiaba en San Carlos.⁵⁶ Aunque el número de hijos de comerciantes que ingresaban al colegio nunca fue grande, y siempre se limitaba a los hijos de los más ricos, el número creció en las últimas décadas del siglo, otra indicación de la creciente atracción de las carreras no comerciales para los hijos de los comerciantes.

Algunos de los hijos de los comerciantes también fueron enviados a España para su instrucción primaria y secundaria; esto sucedía especialmente con los hijos de los comerciantes más ricos, que se estaban preparando para la carrera militar, especialmente la naval. Bonifacio Ramón y José Matías Zapiola, hijos de Manuel de Zapiola, fueron enviados a España a los ocho años de edad para iniciar sus estudios. En 1794, a los catorce años, José Matías entró en la Marina Real.⁵⁷ Incluso el hijo bastardo de Zapiola, Domingo Antonio, fue enviado a los seis años de edad a comenzar sus estudios en España y más tarde continuó en la Universidad de Córdoba en la colonia.⁵⁸

Los comerciantes rara vez enviaban a sus hijos a estudiar a las universidades españolas, pero un pequeño grupo de hijos de éstos recibió instrucción avanzada en escuelas

de Córdoba, Tucumán, Chuquisaca y Chile. El hijo de Manuel de la Colina estudió en el Colegio de Montserrat en Córdoba, y Manuel Warnes envió a su hijo a estudiar a Chile.⁵⁹ Los que recibían instrucción avanzada en otras ciudades del Imperio Español en la mayoría de los casos se preparaban para la carrera de las leyes o la eclesiástica.

Toda la enseñanza era cara y los costos crecían mucho para los que salían de Buenos Aires. Los aranceles en el Colegio Real local eran de 100 pesos por año. Los aranceles anuales por enseñanza, viajes, alojamiento, pensión, ropa y libros para los hijos de los comerciantes que iban a estudiar fuera de la ciudad, podían alcanzar los mil pesos o más.⁶⁰ No es de extrañar que se estimulara a los hijos de comerciantes del grupo medio a seguir la carrera comercial.

De un grupo de 55 comerciantes cuyos datos están completos, la mitad tenía por lo menos un hijo que había ingresado en la carrera del comercio. Los hijos de los comerciantes atraídos hacia el comercio generalmente comenzaban como aprendices, entraban en sociedad con sus padres y eventualmente reunían suficiente capital como para continuar por su cuenta. En 1798, por ejemplo, Francisco Ignacio Ugarte, Juan Antonio de Lezica, Cristóbal de Aguirre, Bernardo Gregorio de Las Heras, Joaquín Pinto, Francisco Díaz Vélez, Juan Viola, y Juan Angel Lazcano tenían hijos que trabajaban como aprendices o como socios de ellos.⁶¹ En 1809, Francisco Tellechea, en una interesante inversión del patrón habitual según el cual los comerciantes españoles enviaban a sus hijos a Buenos Aires para que actuaran como agentes suyos, envió a su hijo, Eladio Pastor, de 22 años de edad, a Cádiz, "a establecerse en aquella ciudad para correr con mis negocios."⁶²

Cuando un comerciante moría dejando hijos jóvenes como herederos, su viuda se veía fuertemente necesitada de brindar una carrera a los hijos huérfanos menores y asegurarles una vida igual a la del padre en status social y económico. Estas mujeres a menudo estimulaban a sus hijos a seguir una carrera comercial, porque la profesión les resultaba familiar y la preparación relativamente poco costosa. La viuda de Eusebio Cires, por ejemplo, envió a uno de sus hijos a España "con el fin de que se instruyese en el comercio y proporcionase su destino", mientras que otro hijo ya entrenado para el comercio se quedó en Buenos Aires manejando la parte de su madre en el negocio que dejara su finado padre.⁶³ La viuda de Manuel Caviedes envió a su hijo a Salta a aprender comercio cuando el joven decidió que no le interesaba seguir estudiando en Buenos Aires.⁶⁴

La carrera comercial, aunque era una elección obvia para los hijos de los comerciantes, no era, como hemos visto, demasiado popular. Un 49% de todos los comerciantes que tenían hijos, generalmente los comerciantes más ricos, no tenían hijos dispuestos a seguir la carrera de sus padres. Estos jóvenes usaban la riqueza de aquéllos para ingresar en profesiones más prestigiosas. La carrera militar, la Iglesia y las leyes eran las más favorecidas entre los hijos varones de los comerciantes. El hecho de que estas profesiones estuvieran abiertas para ellos demuestra el prestigio social del que disfrutaba el grupo comercial mismo. También atestigua el éxito económico de los comerciantes individuales, porque el ingreso a estas profesiones (además de los costos de la enseñanza) era caro. Juan Angel Lazcano, un comerciante porteño, gastó 10.000 pesos para colocar a su hijo, Juan Eustaquio, como capitán del Regimiento de Jaén.⁶⁵ Isidro Balbastro gastó 2.532 pesos para comprarle a su hijo Matías un cargo de subteniente.⁶⁶

El grado de éxito del que disfrutaban los hijos de los comerciantes en sus empresas no comerciales estaba bastante estrechamente relacionado con el prestigio social y económico de sus padres comerciantes. Por ejemplo, los hijos de Vicente de Azcuénaga, prominente comerciante, siguieron exitosas carreras militares: José Bruno llegó a ser oficial de marina, y Miguel coronel del ejército. Los hijos de Marcos José Riglos, otro importante comerciante, también eligieron carreras no mercantiles y tuvieron éxito: Francisco Javier Riglos fue abogado de la Real Audiencia de Charcas y su hermano, Miguel Fermín, mariscal del ejército y gobernador de la provincia de Chiquitos.

Una proporción sustancial de los comerciantes del siglo dieciocho en Buenos Aires demostraron cierto grado de movilidad social. Aunque los valores atribuidos (el apellido, las riquezas heredadas, los títulos) seguían siendo importantes para determinar la posición social de un hombre, la riqueza, independientemente de cómo hubiese sido adquirida, era el criterio más importante. Era más fácil casarse bien, tener asociaciones personales y comerciales prestigiosas y aprovechar las relaciones con el gobierno, si uno tenía un apellido importante. Sin embargo, un desconocido industrial podía, a través del trabajo intenso, la acumulación de capital, el matrimonio y el parentesco y un poco de suerte, abrirse camino en los rangos del respetable grupo medio de los comerciantes. El logro personal permitía la movilidad social y producía una sociedad en la que había un constante filtrado de miembros hacia adentro y hacia afuera de los grupos comerciantes medio y alto.

Los ejemplos de movilidad social ascendente entre los comerciantes son legión. Entre los casos más notables está el de José Riera, que pudo construir su posición económica a partir de 300 pesos que tenía en el momento de casarse: al morir, poseía una casa, un café, una chacra en Olivos, ocho esclavos y los beneficios de una sociedad comercial con su hijo.⁶⁷

Marcelino Calleja, que figura en el censo de 1778 como aprendiz de minorista, es otro ejemplo de la movilidad social que podía lograr un joven ambicioso en Buenos Aires.⁶⁸ Calleja, nativo de Castilla y de origen humilde, ascendió de mozo (aprendiz de minorista) a minorista, luego a comerciante y el 27 de abril de 1785, a los 28 años, estaba casado con Juana Francisca Prieto y Aguirre, hija de Facundo Prieto y Púlico, un distinguido abogado, y María Justa de Aguirre.⁶⁹ Más tarde Calleja combinó el comercio con la carrera de escribano.

Hay indicios de que los comerciantes exitosos no olvidaban sus orígenes humildes y estaban dispuestos cuando encontraban jóvenes valiosos a ayudarlos a repetir el mismo proceso de movilidad social y económica ascendente. Por ejemplo, Isidro Balbastro, un comerciante que experimentó un alto grado de movilidad social, sin duda ayudó a Ignacio Rezabal, un joven que vivía en la casa de Balbastro y trabajaba como dependiente suyo en el censo de 1778, a mejorar su posición. Rezabal, nativo de Guipúzcoa de las provincias vascas, se casó el 30 de abril de 1785 con Francisca Ugarte, hija de Francisco Ignacio Ugarte, un comerciante local bien establecido.⁷⁰ Rezabal pasó a ser alcalde del primer voto en el Cabildo de 1805 y consiliario en el Consulado de 1809, cargos que reflejan la importancia social que había obtenido.

La movilidad social no siempre era ascendente. Los comerciantes prominentes y sus hijos, debido al mal sentido comercial, a la mala suerte y al empeoramiento

en las condiciones del mercado, podían ver declinar su posición social y económica. Felipe Santiago del Pozo, miembro de la importante familia Pozo, murió en la desgracia social y económica. Francisco Basavilbaso, hijo del importante y rico comerciante Domingo Basavilbaso, fue un fracaso tal como comerciante que se vio obligado a pedir adelantos de su herencia para poder alimentar y vestir a su familia. Antes y después de la muerte de su padre (cuando todavía se estaba trabajando en la sucesión), Francisco bombardeaba a su hermano Manuel, más exitoso que él, con pedidos de dinero para pagar al zapatero, para comprar tela para vestir a su familia, para hacer arreglar las ventanas de su casa, y para comprar una bañera para los baños medicinales de su esposa. Ya en 1770, María Aurelia Ros, esposa de Francisco, escribió una nota a su cuñado explicándole que "al presente me hallo sin ningún dinero y por esta razón me precisa suplicarle me haga v'm el favor de suplirme 50 pesos pues no lo hiciera sino precisara para comprar algunas menudencias para mis hijos y gasto de la casa que con tanta familia es bastante".⁷¹ Diez años más tarde, Francisco pidió 50 pesos del patrimonio del padre, esta vez porque "María Aurelia espera en breve su parto y todavía no ha hecho más que una muy pequeña parte de su canastilla".⁷² El pedido más patético de Francisco llegó el 8 de marzo de 1784, cuando escribió a su hermano:

"Querido hermano, no ignoras mi estado y el de mi mujer, por cuya causa se me hace más sensible. Ha muerto la menor de mis hijas, y para darle sepultura con la más moderada decencia mandame lo que te parezca suficiente y también los 20 pesos de este mes. Para mañana por la mañana necesito el coche para que en él vaya el cuerpo a la Iglesia."⁷³

A los 53 años Francisco finalmente aceptó su ineptitud para el comercio y compró un puesto de escribano.

La casuística sobre la movilidad individual de los comerciantes puede aclararse todavía más con los documentos que dan pruebas de la posición económica de un individuo en diferentes momentos de su vida. Dos documentos que indican la riqueza de los comerciantes, tomados individualmente y estudiados en conjunción entre los dos, reflejan un grado de acumulación de riqueza que refuerza lo que dijimos anteriormente sobre la movilidad social del grupo de comerciantes en la sociedad colonial. Estos documentos, usados para reconstruir la movilidad y la riqueza, son "el capital", una declaración del activo del novio en el momento del casamiento, y "la sucesión" o papeles sobre la propiedad del comerciante, una declaración de todo lo que poseía la persona fallecida.

El "capital", interesante índice de la posición económica de un comerciante en el momento de su casamiento, era el equivalente masculino de una dote. Tanto el "capital" como la dote se documentaban al mismo tiempo poco antes de la boda.⁷⁴ La información no está completa para todo el grupo de comerciantes, pero en los casos en que se encontraron testamentos o dotes, sólo el 76% de los comerciantes documentó un "capital" correspondiente. Esto sugiere que casi un cuarto de los comerciantes no poseían suficientes bienes en el momento de su matrimonio como para justificar el inventario. De los 45 comerciantes de la muestra que sí documentaron "capitales", muchos eran ya bien pobres (sus bienes no llegaban a los 5.000

pesos) o relativamente ricos (con "capitales" de 35.000 pesos o más) en el momento de casarse. Estas listas de bienes, esclavos, propiedades e inversiones demuestran que muchos de los comerciantes apenas comenzaban a establecerse en una posición económica firme en el momento de la boda. Este hecho, junto con la información sobre su prosperidad posterior, señala que el matrimonio mismo es una vía principal de movilidad social y económica para el grupo comercial. De todos los comerciantes, el 24% no tenía "capital", y por lo tanto, en términos de las realidades económicas del momento, eran miembros de los grupos medios-bajos de la sociedad en el momento de la boda.

Además de los "capitales", los papeles de la sucesión promulgados después de la muerte de un comerciante proporcionan información interesante sobre la movilidad económica de los comerciantes individuales y del grupo de comerciante como un todo. La información sobre el valor total de los patrimonios es escasa, pero en los casos en que han quedado documentos sobre los patrimonios, el 29% de esos comerciantes terminaron sus vidas en bancarrota. Este alto porcentaje refleja la precaria naturaleza del comercio del Virreinato; unos cuantos cargamentos de mercadería de inferior calidad junto con préstamos a otros comerciantes que resultaron malos pagadores, podían acarrear el desastre económico.⁷⁵ El gran número de casos se ve influido aun más por el hecho de que los patrimonios de los comerciantes en bancarrota se promulgaban ante el Juez de Difuntos, mientras que otros comerciantes podían declarar sus patrimonios en forma privada. De manera que la documentación de las bancarrotas hace que el fenómeno parezca más extendido de lo que realmente era.⁷⁶

Más de la mitad de los comerciantes dejaron patrimonios valuados en 80.000 pesos o más, incluyendo un grupo bastante grande cuyos patrimonios estaban entre los 100.000 y los 120.000 pesos. Otro 16% de los comerciantes tenía patrimonios de menos de 80.000 pesos. Aunque los datos eran incompletos, los valores patrimoniales sugieren una considerable movilidad económica de la clase comercial entre el momento de la boda y el momento del deceso, aunque es obvio que esa movilidad siempre iba acompañada del riesgo de colapso económico total.

Comparando los "capitales" con los papeles del patrimonio, también se observa movilidad económica. De los comerciantes que no estaban en bancarrota en el momento de su muerte, y para quienes tenemos información sobre el "capital" completo y el patrimonio, todos menos dos duplicaron su "capital" original en el término de su vida. Muchos de los incrementos eran pantagruélicos, y no necesariamente hechos por hombres que habían acumulado grandes cantidades de capital en la primera época de sus carreras. José Santos de Inchaurregui y Francisco Tellechea, por ejemplo, comenzaron los dos con "capitales" muy pequeños y llegaron a ser hombres extremadamente ricos. Sus éxitos deben atribuirse a iguales cantidades de buenos negocios y buen sentido en la elección matrimonial. Los dos hombres se aliaron con poderosos comerciantes como suegros y los dos pudieron beneficiarse totalmente por esta conexión.⁷⁷ El patrimonio de Inchaurregui era 51 veces más grande que su "capital" original; el de Tellechea 44 veces más grande que su "capital". Hasta los importadores en pequeña escala, como Bernardo Pereda, que comenzaron con fondos muy reducidos, pudieron incrementar 6 veces su riqueza. Este tipo de éxito social y económico atraía constantemente a los jóvenes de

las pequeñas ciudades de las montañas de Vizcaya y Galicia a las costas llanas de Buenos Aires.

El sentido comercial, el trabajo intenso, la suerte y un buen matrimonio podían crear una fortuna, pero la muerte y una vida estéril podían destruirla.⁷⁸ Las leyes españolas de la herencia, que gobernaban la división del patrimonio de un comerciante, hacían que toda la propiedad adquirida después del matrimonio fuera un bien común, que pertenecía igualmente a los dos participantes en el contrato matrimonial. A la muerte de cualquiera de los dos cónyuges el sobreviviente, por lo tanto, tenía derecho a la mitad del patrimonio.⁷⁹ La otra mitad se dividía por partes iguales entre todos los herederos legales del muerto, generalmente entre sus hijos legítimos. Tanto los herederos de sexo masculino como los de sexo femenino heredaban por partes iguales, aunque las dotes y los regalos que se hacían a los hijos "intervivos" debían restarse de su herencia final.

Las leyes de la herencia que gobernaban la sociedad porteña daban en realidad una leve preferencia a un heredero sobre los otros, a través de la *mejora del quinto* y la *mejora del tercio*. El quinto permitía al que hacía testamento sustraer hasta un quinto de su patrimonio del total de todos los bienes, destinando los fondos a pedidos especiales, gastos del funeral y caridad; el tercio permitía que un tercio del patrimonio fuera heredado por un hijo favorito.⁸⁰ Al menos en teoría, un comerciante porteño pudo haber favorecido a uno de sus hijos en su testamento. Pero si bien los gastos del funeral y las donaciones de caridad con frecuencia se tomaban del quinto del patrimonio de un comerciante, el tercio nunca se asignaba un heredero elegido. Aunque el uso del tercio para mejorar la posición de un hijo no hubiera sido tan efectivo como el mayorazgo para mantener intacto un patrimonio, el rechazo universal que hacían los comerciantes de la mejora del tercio implica una decisión consciente de no usar esta fórmula legal. Tal vez esta decisión refleja que los comerciantes no deseaban dejar deliberadamente a ninguno de sus hijos en un estado de pobreza parecido al que ellos habían experimentado en épocas anteriores de sus vidas en el norte de España. Tal vez como víctimas de un sistema social dificultado por los *campos heredados*, la mayor parte de los comerciantes, como segundos y terceros hijos obligados a dejar la tierra por leyes que favorecían al primogénito, subconscientemente rechazaban cualquier sistema que hiciera sospechar un trato poco equitativo.⁸¹ Además, los comerciantes sabían que los patrimonios que contenían una mejora del tercio seguramente tardarían mucho en adjudicarse, destruyendo de ese modo el valor de gran parte del patrimonio y perjudicando a todos los herederos.

Las leyes de la herencia y la elección de los comerciantes contribuían a la disolución en cada generación de la riqueza acumulada por el grupo de comerciantes. Aunque el porcentaje real del patrimonio que cada hijo heredaba variaba por el monto del "capital" y la dote que había llevado en el momento de la boda (éstos no se consideraban propiedad común y por lo tanto no se dividían con el cónyuge sobreviviente), debido al número y al monto de los legados especiales, y al número de hijos sobrevivientes, ningún heredero de comerciante heredaba jamás un porcentaje grande del valor total del patrimonio del comerciante.

El efecto de las leyes de la herencia era sentido por todos los herederos de los comerciantes desde todos los niveles socioeconómicos. Francisco Segurola, por

ejemplo, murió dejando un patrimonio sustancial de más de 395.000 pesos, pero cada uno de sus nueve hijos sobrevivientes heredó menos de 18.000 pesos. Su esposa, que tenía fortuna propia, dejó menos de 10.000 pesos a cada hijo. En el caso de los comerciantes que habían tenido menos éxito, los resultados de las leyes de la herencia podían ser desastrosos. El pequeño patrimonio de Bernardo Pereda se disolvió totalmente por su división entre su esposa y cinco hijos sobrevivientes.

Aunque la herencia divisible lleva a disolver las fortunas amasadas durante toda una vida, los comerciantes podían hacer muy poco, aparte de emplear el impopular tercio para proteger sus patrimonios. A diferencia de sus colegas en Méjico, los comerciantes de Buenos Aires no establecían legados o mayorazgos que garantizaran que sólo un heredero recibiría su riqueza.⁸² Los mayorazgos sólo podían formarse con permiso real, permiso que la Corona era remisa en otorgar. Además los mayorazgos generalmente se basaban en una propiedad rural. Las tierras rurales cercanas a Buenos Aires no se consideraban de gran valor inherente, y por lo tanto no eran una inversión aceptable para una fortuna hecha a lo largo de toda una vida. Tampoco había otras protecciones mejores. La empresa comercial no podía convertirse en una sociedad anónima que soportara la muerte de un fundador, y las acciones y los bonos no existían. Las sociedades no ofrecían protección al capital de un comerciante, ya que todas las sociedades se disolvían automáticamente con la muerte de cualquier socio. La única esperanza del comerciante era que un hijo o un yerno, entrenado por él, continuara en el comercio, aunque fuese con un capital muy reducido, intentando a través de los contactos personales que el comerciante fallecido había establecido, recrear la fortuna anterior.

Los intentos de recomponer la fortuna del comerciante fundador de la familia tenían diversos grados de éxito. A veces un hijo o un yerno, continuando en el comercio, lograban amasar una fortuna igual o mayor que la que había hecho el comerciante más viejo. El hijo de Juan de Lezica, Juan José; el yerno de Domingo Basavilbaso, Vicente de Azcuénaga; y el yerno de Azcuénaga, Gaspar de Santa Coloma, son todos ejemplos de hombres que igualaron o superaron la fortuna original de la familia. Pero otros comerciantes no pudieron recomponer las fortunas de sus padres o suegros comerciantes, en parte porque el patrimonio original estaba demasiado diezmado como para soportar las vicisitudes del comercio. Una cadena familiar como la de Basavilbaso-Azcuénaga-Santa Coloma, tres generaciones de comerciantes exitosos dentro de una misma familia, era excepcional. Más típico era el caso de los Pereda, una familia que no logró conservar su posición social y económica más allá de la segunda generación.

Las leyes de la herencia también producían una sociedad en que todos los hijos varones de comerciantes contaban esencialmente con las mismas oportunidades de hacer carrera y la misma herencia. El patrón de primer hijo que hereda la tierra y segundo que ingresa en la Iglesia no existía en Buenos Aires. En cambio había libre elección de carrera, dadas las limitaciones sociales y económicas normales. Aunque la herencia divisible no preservaba las fortunas individuales, el hecho de que las mujeres heredaran por partes iguales hacia más deseable a la hija de un comerciante como esposa. Exploraremos la importancia de las pautas patrimoniales para el grupo de comerciantes en el siguiente capítulo.

NOTAS

- ¹ Guillermo Céspedes del Castillo, *Lima y Buenos Aires* (Sevilla, 1947), pp. 16–22. Muchas más personas, aparte de los que se clasificaban a sí mismos como comerciantes, participaban en el intercambio de mercaderías con el interior y con el mundo exterior. Entre las filas de los que se interesaban, directa o indirectamente, en el comercio de la ciudad, había sacerdotes, burócratas de gobierno y oficiales militares. Aunque no participaban públicamente en el comercio, estos hombres proporcionaban capital para inversiones comerciales, y funcionaban como socios silenciosos. Su conocimiento y su capacidad para los negocios parece haber sido muy variada, porque lo único que se necesitaba para participar en el comercio era tener dinero para invertir. “Puede decirse que clérigos o funcionarios, eran poderosos en la medida en que participaban del comercio: no hay memoria de un cura rico que no traficase, y los empleados públicos, directa o indirectamente —por tratos o por cohechos— obtuvieron muchas veces del comercio sus mejores ingresos.” Céspedes del Castillo, *Lima y Buenos Aires*, p. 15.
- Aunque estos socios no comerciantes son interesantes para comprender el grado en que Buenos Aires dependía, de una u otra manera, del comercio para la prosperidad de muchos de sus grupos sociales, este estudio se centra específicamente en un grupo que se dedicaba principalmente al comercio. Mientras los sacerdotes, los burócratas, los abogados y los militares seguían invirtiendo su exceso de capital en el comercio desde 1750 en adelante, su papel en el comercio era eclipsado por los comerciantes full-time.
- ² Alice P. Canabrava, *O comercio português no Rio da Prata* (1580–1640) (São Paulo, 1944), p. 65.
- ³ Raul A. Molina, “El Primer Banquero de Buenos Aires: Diego de Vega”, *Revista de Historia Americana y Argentina*, 2: 3–4 (1958–9), pp. 55–123.
- ⁴ Raúl A. Molina, “Miguel de Riglos: El Hombre que llenó medio siglo de Buenos Aires y su biblioteca histórica”, *Historia*, 3: II (enero–marzo 1958), pp. 20–44.
- ⁵ Facultad de Filosofía y Letras (Universidad de Buenos Aires), *Documentos para la historia argentina*, Tomo X, *Padrones de la Ciudad y Campaña de Buenos Aires* (1725–1810) (Buenos Aires, 1920), pp. 189–327.
- ⁶ En este número están incluidos los comerciantes (mayoristas), mercaderes (minoristas), dueños de tiendas, mercachifles (vendedores ambulantes), tratantes (proveedores), pulperos (almaceneros) y tendejoneros (propietarios de pequeñas tiendas). Un cálculo aproximado, el único posible debido a la naturaleza de las cifras de la población de 1738, es que los comerciantes eran menos de un 1 por ciento de la población masculina blanca de la ciudad, mientras que todos los individuos que participaban en el comercio eran ligeramente más del 3 por ciento de la misma población.
- ⁷ Facultad de Filosofía y Letras (Universidad de Buenos Aires), *Documentos para la historia argentina*, Tomo X, *Padrones de la Ciudad y Campaña de Buenos Aires* (1725–1810).
- ⁸ Incluidos en este grupo están los comerciantes, mercaderes, mercaderes con tienda, mercaderes tratantes, mercachifles, tratantes, dueños de tiendas y tendejoneros.
- ⁹ Es imposible determinar si había alguna diferencia cualitativa entre mercaderes, mercaderes con tienda, y mercaderes tratantes. Algunos de los individuos de cada uno de estos grupos fueron identificados más tarde con el comercio mayorista. El número de individuos en el comercio mayorista en 1744 es por lo tanto una estimación conservadora, porque sólo aquellos hombres específicamente descriptos como comerciantes fueron incluidos en el cálculo.
- ¹⁰ Facultad de Filosofía y Letras (Universidad de Buenos Aires), *Documentos para la historia argentina*, Tomo V, *Comercio de Indias, Antecedentes Legales* (1713–1809) (Buenos Aires, 1914), pp. 145–71.

- ¹¹ Facultad de Filosofía y Letras (Universidad de Buenos Aires), *Documentos para la historia argentina*, Tomo XI, *Territorio y Población: Padrón de la ciudad de Buenos Aires* (1778).
- ¹² José Luis Moreno, “La estructura social y demográfica de la ciudad de Buenos Aires en el año de 1758”, *Anuario*, 8, p. 157.
- ¹³ Ruth Pike, *Aristocrats, and Traders: Sevillian Society in the Sixteenth Century* (Ithaca, New York, 1972); Enrique Otte, “Los mercaderes vizcaínos Sancho Ortiz y Juan de Urrutia”, *Boletín Histórico* (Septiembre, 1964), pp. 5–32; Peter Boyd-Bowman, “Spanish and European Textiles in Sixteenth Century Mexico”, *The Americas*, XXIX (1973), pp. 334–58; James Lockhart, *Spanish Peru: 1532–1560. A Colonial Society* (Madison, Wisconsin, 1968), p. 77–95.
- ¹⁴ Juan Corominas, *Diccionario crítico etimológico de la lengua castellana* (Berne, 1954), p. 350.
- ¹⁵ *Almanak Mercantil: Guía de Comerciantes para el año de 1802* (Madrid, 1802), p. 399.
- ¹⁶ *Ibid.*, p. 400.
- ¹⁷ José Luis Moreno, “La estructura social y demográfica de la ciudad de Buenos Aires”, *Anuario*, 8, pp. 157 y 163.
- ¹⁸ Carlos E. Corona Baratech, “Notas para un estudio de la sociedad en el Río de la Plata durante el Virreinato”, *Anuario de Estudios Americanos*, VII (1951), pp. 104–6.
- ¹⁹ Facultad de Filosofía y Letras (Universidad de Buenos Aires), *Documentos para la historia argentina*, Tomo XI, *Territorio y Población: Padrón de la ciudad de Buenos Aires* (1778) (Buenos Aires, 1919), de aquí en adelante mencionado como *Padrón*.
- ²⁰ Los 145 comerciantes presentes en la ciudad no estaban todos identificados positivamente en el censo como comerciantes. Todos los comerciantes que residían en el tercer distrito del censo de la ciudad (Buenos Aires se dividió en seis zonas para levantar el censo), carecen de identificación ocupacional. Esto se debe al relevamiento descuidado de Francisco Antonio Escalada, comerciante él mismo, quien no sólo omitió mencionar las ocupaciones, sino que tampoco separó las familias individuales, y omitió todas las ubicaciones por calle dentro de su zona. El censo para la zona 3, por lo tanto, es una larga lista de nombres con poca identificación de dónde termina una familia y empieza otra. Para la identificación de los comerciantes dentro de esta zona recurrió a otros documentos (por ejemplo los registros notariales y los registros parroquiales) contemporáneos con el censo. En esta forma pude identificar a muchos comerciantes importantes que de otra manera hubieran escapado a mi atención. Para dividir las familias, hice la división donde me pareció lógico, generalmente después del listado de esclavos, ya que, como en todas las otras secciones del censo, el jefe de familia era seguido en la lista por su esposa e hijos, los “agregados” españoles, los sirvientes libres, y luego los esclavos.
- ²¹ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Consulado de Buenos Aires, Expedientes, 1798–99, Legajo 3, Expediente 10, IX–4–7–5, Expediente sobre exceptuar del Servicio de Milicias al Comercio, folios 11–49.
- ²² Por ejemplo, el Doctor Gerónimo de Arechaga presentó cuentas por un total de 323 pesos por tratar a Ambrosio Zamudio desde 1783 hasta su muerte en 1798. A.G.N., Sucesiones 8821, Testamentaria de Don Ambrosio Zamudio, 1798.
- ²³ La práctica de ubicar en el comercio a los hijos jóvenes se limitaba a los comerciantes más ricos de la ciudad. Debido a crecientes presiones económicas, y a la posibilidad cada vez mayor de entrar en carreras no mercantiles, se encuentran pocos casos después de la década de 1770. Como ejemplo de esta práctica, ver A.G.N., Registro de Escrivano 2, 1776, folios 141–3v, Instrumento de emanzipación de Dn Domingo de Basavilbaso a favor de su hijo Dn Manuel.
- ²⁴ José Torre Revello, *La sociedad colonial: Páginas sobre la sociedad de Buenos Aires entre los siglos XVI y XIX* (Buenos Aires, 1970), pp. 94–5.
- ²⁵ Según D.A. Brading, *Miners and Merchants in Bourbon Mexico, 1763–1810* (Cambridge,

1971; hay edición castellana F.C.E., México), p. 109, "... en realidad estos hidalgos del norte con frecuencia no eran más que granjeros cuya probreza misma empujaba a sus hijos a buscar fortuna en el extranjero".

²⁶ Dos comerciantes de origen artesano fueron Juan Carlos y Agustín Wright, los dos porteños nativos e hijos de Carlos Wright, un herrero de Londres que había llegado a Buenos Aires en 1737 bajo el asiento británico. Wright obtuvo permiso de permanencia en Buenos Aires, y después de casarse con una mujer cuya familia poseía tierras en la zona de Gualeguay, combinaba una actividad comercial en cueros con su oficio de herrero. Como herrero de muchas de las iglesias que se estaban construyendo en la ciudad, Wright conoció a Domingo Basavilbaso, uno de los comerciantes más ricos de la ciudad. Basavilbaso sirvió como compadre de bautismo de por lo menos uno de los hijos de Wright, y tal vez influyó en la elección de carreras de estos jóvenes. Francisco Wright continuó como estanciero, mientras Juan Carlos Wright combinaba el ser dueño de una estancia con el comercio en cueros (y estaba profundamente implicado en el comercio de contrabando) y Agustín Wright se hizo comerciante, y pasaba períodos en Buenos Aires y en Cádiz. A.G.N., Biblioteca Nacional, Legajo 525, folio 8590; Registro de Escribano 1, 1785, folios 267-8, Testamento de Carlos Wright; Registro de Escribano 3, 1788/1789, folios 253-5v, Escritura de Administración de Da María Martina Prance a su hijo Dn Francisco Wright; Iglesia de la Merced, Buenos Aires, Libro de Bautismo, Tomo 12, folio 224.

²⁷ En el caso de los padres que eran terratenientes, la pequeña extensión de sus campos está demostrada por el hecho de que muchos de los comerciantes renunciaron a su herencia de esta tierra en favor de hermanos o hermanas, sobrinos o primos que seguían residiendo en la Península.

Mateo Ramón Alzaga y su hermano, por ejemplo, cedieron toda la herencia de sus padres, que consistía en "todos los bienes, muebles, casa, viñas y pedazos de tierras" en la ciudad de Castro Urdiales, Vizcaya, a su hermana y los herederos de ésta. Los comerciantes más ricos también mantenían a sus padres que habían quedado en España. Domingo Basavilbaso, por ejemplo, enviaba 500 pesos por año a su padre en Vizcaya. Además, es sabido que las zonas del norte de España, zonas que produjeron mucha migración a Buenos Aires, se caracterizaban por un sistema de pequeñas propiedades individuales, que poseían y explotaban los campesinos. Ver: A.G.N., Registro de Escribano 2, 1766, folios 294-5, Cesión de Bienes de Dn Jph Antonio de Alzaga y su hermano Dn Matheo Ramón de Alzaga a favor de Da María Francisca de Alzaga, Registro 2, 1766, folios 236v-239, Poder para testar de Dn Domingo de Basavilbaso; Richard Herr, *The Eighteenth Century Revolution in Spain* (Princeton, New Jersey, 1958), p. 98.

²⁸ Estos son los respectivos lugares de nacimiento de Manuel Arana, Domingo Basavilbaso, Gregorio Canedo y José Martínez de Hoz. Algunos comerciantes como Agustín Antonio Erezcano y José Antonio Gainza eran nativos de ciudades españolas más grandes, Bilbao en el caso de estos dos hombres.

²⁹ D.A. Brading, *Miners...* cit., p. 106, llega a una conclusión muy similar con respecto a los orígenes geográficos de los comerciantes mexicanos. "Nuestra evidencia... implica que la mayoría de los inmigrantes venían de la costa montañosa del norte de España."

³⁰ *Ibid.*, p. 106.

³¹ *Ibid.*, p. 108, y Antonio Domínguez Ortiz, *La sociedad española en el Siglo XVIII* (Madrid, 1955), pp. 81-99.

³² Herr, *The Eighteenth Century Revolution in Spain*, p. 102.

³³ *Ibid.*, p. 94. Entre las densidades de población más altas mencionadas por Herr está Asturias (39 habitantes por kilómetro cuadrado), Galicia (62), Guipúzcoa (67), Navarra (36) y Vizcaya (35).

³⁴ La migración en gran escala en Bilbao es analizada por Mercedes Mauleon Isla, *La población de Bilbao en el siglo XVIII* (Valladolid, 1961), p. 86.

³⁵ Ver por ejemplo el Testamento de José Francisco Vidal (A.G.N., Registro de Escribano 3, 1791, folios 365-70); "...Sali joben de mi patria [San Juan de Ortoño, Galicia], pase al Reyno de Andalucía de donde me regrese a eta capital [Buenos Aires]...".

³⁶ Juan Martín de Pueyrredón, aunque era nativo de un pueblito de Francia (Saint Jean d'Issor, Bearne) y no español, es un ejemplo de este patrón. Pueyrredón salió de Francia a los 15 años para reunirse con su hermano, Diego, que se había establecido antes en el comercio de Cádiz. Pasó diez años como aprendiz de su hermano y luego, a los 25 años, vino a Buenos Aires donde instaló una empresa relacionada con la de su hermano. Ver Hjalmar Edmundo Gammalson, *Juan Martín de Pueyrredón*, (Buenos Aires, 1968) p. 20.

³⁷ Ver *Genealogía: Hombres de Mayo* (Buenos Aires, 1961), p. 208. Aunque Lasala había sido miembro de la Orden de Santiago desde 1776 y capitán del Ejército desde 1767, prefirió identificarse como comerciante en el censo de 1778. Ver *Padrón*, p. 41.

³⁸ Juan Martín de Pueyrredón, que había residido en Buenos Aires desde 1764, recibió una negativa a su solicitud de ciudadanía en 1774, aunque se había casado con una porteña y era oficial de la milicia local. Finalmente se le consiguió la naturalización a Pueyrredón por una Orden Real con fecha 15 de septiembre de 1784. Ver Gammalson, *Juan Martín de Pueyrredón*, p. 22; ver también A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Interior, año 1785, Legajo 20, Expediente 36, IX-30-3-5, Real Cédula al virrey de Buenos Aires para que informe la solicitud de carta de ciudadanía española de Juan Martín de Pueyrredón de nacionalidad francesa, para vivir y comerciar en Indias.

³⁹ A.G.N., Registro de Escribano 6, 1785, folios 281-3v, Testamento de Juan Bautista de Azcuénaga.

⁴⁰ Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 5, folios 324 y 466.

⁴¹ Jaime Vicens Vives, *An Economic History of Spain* (Princeton, New Jersey, 1969), p. 564. Los cuatro libros eran libros de copias, libros de contabilidad, facturas y copias de cartas. Después de 1783 también se necesitó un libro diario.

⁴² *Padrón*, p. 35.

⁴³ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Criminales, 1777, Legajo 10, Expediente 6, IX-32-1-7, Autos criminales que de oficio de la Real Justicia se siguen contra Dn Joseph Joaquim da Silva.

⁴⁴ Lorenzo de Zavala, *Ensayo histórico de las revoluciones de Nueva España* (2 vols.: París, México, 1831), 1, p. 67, según aparece en Brading, *Miners...* cit., p. 110.

⁴⁵ *Padrón*, p. 25.

⁴⁶ Entre las sumas que se le debían a Miguel hay 1.529 pesos que le debía el padre de su esposa, "... la negociación que ha girado... el dho marido con su padre [Diego Agüero] por cuenta a mitad". Sin embargo en la lista de deudas de Miguel había 24.708 pesos que él le debía a su tío, un dinero que sin duda le dieron para ayudarlo a establecerse en los negocios, A.G.N., Registro de Escribano 6, 1795, folios 132-5v, Capital de Miguel Fernández de Agüero.

⁴⁷ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Licencias y Pasaportes, Libro 2, Letra Am-Az, Hoja 69-70, IX-12-8-1, Joaquín de Arana, vecino y del comercio de Buenos Aires solicita permiso para mandar a Potosí a su sobrino, D. Pedro de Arana, a vender efectos, 31 marzo 1787.

⁴⁸ *Padrón*, p. 155, e Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 6, folio 183v.

⁴⁹ Brading, *Miners...* cit., p. 111.

⁵⁰ Ver A.G.N., Registro de Escribano 6, 1771, folios 58v-60, Deuda de Don Isidro José Balbastro y otro [Don Cristóbal de Aguirre] a Don Pablo Manuel de Beruti, y A.G.N., Consulado, 1798, Legajo 3, Expediente 10, IX-4-7-5, Expediente sobre exceptuar del Servicio de

Milicias al Comercio. En el momento de su casamiento (1757) Balbastro tenía un capital de 4.000 pesos, dinero ganado mientras "...havia estado manejando por el discurso de 4 años una tienda muy bien surtida a mitad de utilidades con el difunto Dn Gerónimo Matorras, a quien el principal de ella pertenecía". Balbastro recibió la mitad de las ganancias. Como Matorras se convirtió luego en gobernador de Tucumán, la amistad de Balbastro con él debe haber resultado útil para el ex empleado.

⁵¹ Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 6, folio 193v.

⁵² A.G.N., Registro de Escribano 67, 1774, folios 125v–127, Separación de compañía... de Dn Francisco Ignacio de Ugarte y Dn Vizente de Azcuénaga.

⁵³ A.G.N., Registro de Escribano 3, 1799, folios 479–558v, Testamento de Dn Diego Casero.

⁵⁴ Peter Marzahn, "Creoles and Government: The Cabildo of Popayán", *Hispanic American Historical Review*, 54:4 (November, 1974), p.640, habla de los comerciantes que pasan a dedicarse a la minería, y luego, si es posible, adquieren permisos de encomienda al trasladarse al estrato más alto de la sociedad local.

⁵⁵ José Torre Revello, "Noticia de los vecinos más acaudalados de Buenos Aires en la época del primer gobierno de Pedro de Cevallos (1766)", *Boletín del Instituto de Investigaciones Históricas*, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Tomo VI, año VI, Número 33–6, 1927–28, pp. 498–9. Los comerciantes más ricos de la ciudad eran Manuel Rodríguez de la Vega (350.000 pesos), Manuel de Escalada (500.000 pesos), Domingo Basavilbaso (200.000 pesos), Juan de Lezica (200.000 pesos), José de Gainza (150.000 pesos), Santiago Saavedra (60.000 pesos) y Domingo Lajarrota (80.000 pesos).

⁵⁶ Hay ejemplos de hijos de comerciantes que siguieron estudios en el Colegio Real de San Carlos en A.G.N., Biblioteca Nacional, 2157, Libro de Matrícula en donde se contienen los Nombres de los Estudiantes que han cursado las Aulas de los Reales Estudios de esta Capital de Buenos Ayres desde el año de 1773.

⁵⁷ A.G.N., Licencias y Pasaportes, Libro 17, Vi–Z, Hojas 215, 216–18, IX–12–9–3, y *Genealogía: Hombres de Mayo*, p. 380.

⁵⁸ A.G.N., Tribunales, Legajo Z–3, Expediente 25, IX–42–9–4, Información produsida por Dn Manuel Juaquin de Zapiola a favor de su hijo natural don Domingo Antonio de Zapiola, 1789.

⁵⁹ *Genealogía: Hombres de Mayo*, p. 111; A.G.N., Licencias y Pasaportes, Libro 17, Letra V, Hojas 185–7, IX–12–9–3, Manuel Warnes pide permiso para mandar a su hijo Manuel a la Universidad de Chile, 22 de marzo de 1787. Fernando Caviedes también mandó a su hijo a Córdoba a estudiar para su Bachillerato y sacerdocio. A.G.N., Registro de Escribano 6, 1773, folios 60–63v, Fundacion de Cappalania [sic] de Dn Fernando Caviedes a favor de Dn Luis Manuel de Caviedes. Domingo Caviedes, hijo de Manuel Caviedes, y sobrino de Fernando, también fue enviado a Córdoba a estudiar para el sacerdocio. A.G.N., Sucesiones 5342, Testamentaria de Dn Manuel Caviedes, 1788.

⁶⁰ Domingo Trillo, por ejemplo, gastó 1.160 pesos para que su hijo estudiara en Chile. A.G.N., Registro de Escribano 6, 1792, folios 257v–262, Testamento de Domingo Trillo. Pedro, hijo de Francisco Tellechea, gastó alrededor de 450 pesos por año para estudiar en Rosario. A.G.N., Sucesiones 8457, Testamentaria de Dn Francisco Tellcchea, 1812.

⁶¹ A.G.N., Consulado, 1798, Legajo 3, Expediente 10, IX–4–7–5, Expediente sobre exceptuar del Servicio de Milicias al Comercio.

⁶² A.G.N., Licencias y Pasaportes, Libro 16, Hoja 38, IX–12–9–2.

⁶³ A.G.N., Sucesiones 4833, Testamentaria de Dn Eusebio Cires y Doña Bernardina de la Cruz, 1800.

⁶⁴ A.G.N., Sucesiones 5342, Testamentaria de Dn Manuel Caviedes, 1788.

⁶⁵ A.G.N., Sucesiones 6496, Testamentaria de Dn Juan Angel Lazcano, 1803.

⁶⁶ A.G.N., Registro de Escribano 3, 1802, folios 600–20, Testamento de Dn Isidro Balbastro.

⁶⁷ A.G.N., Registro de Escribano 3, 1816, folios 198v–200v, Testamento de Dn Josef Riera. En

1798 Riera estaba entre la cuarta parte más alta de los comerciantes porteños. A.G.N., Consulado 1798, Legajo 3, Expediente 10, IX–4–7–5, Expediente sobre exceptuar del Servicio de Milicias al Comercio.

⁶⁸ Padrón, p. 18.

⁶⁹ Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 6, folio 211v.

⁷⁰ Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 6, folio 212, y Padrón, p. 33. Había una interesante conexión entre Rezabal, Riera y Balbastro, ejemplos todos de movilidad social en la colonia, que sugiere un sentido de camaradería entre hombres del mismo medio social. Rezabal, que había hecho su aprendizaje con Balbastro, eligió a Riera como compadre de casamiento. El compradre de Riera para el nacimiento de su primer hijo fue Balbastro. Los tres hombres estaban por lo tanto ligados por lazos de parentesco ritual.

⁷¹ A.G.N., Sucesiones 4310, Testamentaria de Dn Domingo Basavilbaso, 1778. Carta del 29 de abril de 1770 de María Aurelia Ros a Manuel Basavilbaso.

⁷² Ibid., carta del 6 de noviembre de 1780 de Francisco Antonio Basavilbaso a Manuel Basavilbaso.

⁷³ A.G.N., Sucesiones 4310, Testamentaria de Dn Domingo Basavilbaso, 1778. Carta del 8 de marzo de 1784 de Francisco Antonio Basavilbaso a Manuel Basavilbaso.

⁷⁴ Las dotes y los capitales eran importantes debido a la ley de herencia española que reconocía la existencia de la propiedad común, pero excluía específicamente cualquier bien traído al matrimonio por los respectivos socios.

⁷⁵ El caso de Francisco Cabrera, un comerciante respetado de la ciudad y Proveedor Real de Alimentos del Ejército, es un excelente ejemplo. Cabrera, que había llegado a Buenos Aires de su Granada nativa en algún momento anterior a 1754, había prosperado tanto económica como socialmente. Sus dos hijas se habían casado bien... Victoriana con Pedro Medrano, Tesorero del Tesoro Real de Buenos Aires, y Toribia Francisca con Mateo Ramón Alzaga, otro comerciante porteño. En el momento de su muerte en 1787, Cabrera estaba en quiebra. Los papeles de su patrimonio parecían una trágica comedia de equivocaciones. Los cueros que Cabrera envió a España para vender a cambio de mercaderías que debían embarcarse para Buenos Aires pasaron a manos de un comerciante que pronto quebró, dejando a Cabrera con sólo el 17% de su valor; en un cargamento de mercancías enviadas a consignación a Buenos Aires, la seda tornasolada estaba totalmente podrida y las sedas brillantes habían llegado estropeadas y destenidas (imposibles de vender ni siquiera en Potosí) mientras que las capas eran de un estilo que no se usaba en Buenos Aires. Otra consignación consistía en dos cajones de chocolate, "todo podrido y lleno de gusanos", y unas batas de paño, "manchadas y comidas por la polilla". Un tercer cargamento de mercaderías contenía "caños de escopeta, todos oxidados, unas cintas anchas, podridas, unas piedras para asilar navajas, con la parte de abajo separada de la parte de arriba y la mayoría rotas". La harina y los bizcochos que le dio un amigo para vender en Montevideo fueron embargados por un acreedor del amigo, unas letras de cambio que Cabrera pensaba usar para pagar sus deudas resultaron carentes de valor, y 30.000 pesos consignados por un comerciante de Potosí para invertir en un cargamento de esclavos se perdieron en el gran terremoto de Lisboa. Cabrera murió debiendo más de 50.000 pesos a sus acreedores en Buenos Aires, España y Alto Perú. Ver A.G.N., Sucesiones 5342, Testamentaria de Dn Francisco Cabrera, 1787.

⁷⁶ Legalmente debía intervenir un juez en la sucesión si los herederos eran menores (de menos de 25 años de edad) o si el patrimonio estaba en quiebra, pero parece haber sido el deseo universal de los comerciantes evitar esta complicación que, según ellos, sólo les causaba gastos y demoras injustificadas y la devaluación de los bienes del patrimonio. Muchos comerciantes que dejaban herederos menores de edad prohibían expresamente cual-

quier interferencia del juez de menores, pero los comerciantes en quiebra no podían evitar estos procedimientos legales.

⁷⁷ José Santos de Incháurregui se casó con María Josefa Ruiz de Gaona, la única hija sobreviviente de Pablo Ruiz de Gaona. El primer matrimonio de Francisco Tellechea fue con Matea Caviedes, hija de Manuel de Caviedes; su segundo matrimonio fue con Manuela Lezica, hija de Juan José Lezica.

⁷⁸ Brading, *Miners...*, cit., p. 103.

⁷⁹ José María Ots Capdequi, *Historia de América: Instituciones* (Barcelona y Madrid, 1969), pp. 311-12, 320, 324; Brading, *Miners...*, cit. p. 103; y *Novísima recopilación de las leyes de España* (6 vols.: Madrid, 1805-26), Libro IX, tit. 4, 6, 20 para la legislación sobre herencias.

⁸⁰ No hay que olvidar que el “quinto” era un quinto de la porción de patrimonio perteneciente al difunto, o un décimo del patrimonio total. Si se hacían las “mejoras del quinto” y las “del tercio”, el tercio sólo representaría el 13,31% del patrimonio total.

⁸¹ “Navarra, como las provincias Vascongadas, son países con una severa legislación familiar, que ha obligado a los no elegidos para casa, a buscar fortuna por el mundo.” Julio Caro Baroja, *La hora navarra del XVIII: Personas, familias, negocios e ideas* (Pamplona, 1969), pp. 20-1.

⁸² Cuatro comerciantes, Vicente de Azcúnaga, Manuel de Basavilbaso, Francisco Antonio Escalada y su hermano Antonio José Escalada trataron de instituir mayorazgos, pero no tuvieron éxito. Torre Revello, *La sociedad colonial*, pp. 96-7.

(CAPITULO DOS)

LAS MUJERES, EL MATRIMONIO Y EL PARENTESCO

Las pautas matrimoniales de los comerciantes son importantes porque están ligadas a sus pautas de movilidad social. Además, el matrimonio brindaba a los comerciantes un medio de ligar a los individuos y las familias en grupos y clanes de parentesco. Por lo tanto, el entorno social y geográfico de las mujeres con las que se casaban los comerciantes, así como la posición social y legal de las mujeres mismas, era crucial para la organización y para los patrones de vida del grupo comercial.

No es sorprendente que se pensara que las mujeres de la sociedad colonial española eran seres inferiores simplemente por su status femenino; la condición misma de ser mujer ubicaba a la persona de sexo femenino en un rango inferior al del hombre.¹ Aunque la mujer tenía derechos legales limitados (como el derecho a heredar), ninguna mujer de clase media podía tener una profesión, porque se pensaba que era incapaz de cualquier tipo de vida fuera de su hogar. Para las mujeres de Buenos Aires sólo había tres opciones: el matrimonio, la soltería o la entrada en un convento de clausura.

Por los informes de los viajeros que visitaron Buenos Aires sabemos que las mujeres que elegían el matrimonio o la soltería debían llevar una vida tranquila y cortés centrada en el hogar y en la iglesia. En sus hogares, y en las reuniones sociales, las mujeres no debían desplegar inteligencia, sino más bien brindar el toque amable a los invitados, ser capaces de una charla agradable y vivaz, de bailar danzas españolas y francesas, tocar la guitarra y cantar.² Otra cosa que podían hacer las mujeres era tocar el arpa. Siempre iban acompañadas cuando salían de sus casas, y las bien educadas no se mezclaban con la gente “vulgar”. Vidal observó, por ejemplo, que las mujeres respetables no frecuentaban los mercados de alimentos de la ciudad.³ Aunque las invitaban a bailes, fiestas y tertulias, quedaban excluidas de muchas de las reuniones que abundaban en la vida social de los hombres. Las mujeres porteñas, valoradas por cualidades esencialmente infantiles, eran también castigadas como niños. La esposa o la hija de un hombre de clase media o alta podía ser internada por su esposo o su padre en una institución religiosa femenina cuando se consideraba que su conducta no era la adecuada para su rango

y su clase. Las mujeres que se negaban a vivir con sus maridos generalmente eran enviadas a la Casa de Niñas Huérfanas; las muchachas que habían desafiado a sus padres también eran internadas allí o en la Casa de Ejercicios. María (Mariquita) Sánchez de Velazco, hija del comerciante Cecilio Sánchez de Velazco, fue enviada a la Casa cuando se enamoró de alguien que no aprobaban sus padres.⁴

Si se considera su posición inferior, algunos de los derechos legales de las porteñas son sorprendentes. Las mujeres podían ser nombradas tutoras y guardianas de sus propios hijos a la muerte de sus maridos. También podían servir como administradoras de los patrimonios de sus maridos. Sin embargo, en general se pensaba que aunque eran legalmente competentes para cumplir con esos roles, a las mujeres les faltaba suficiente conocimiento de la vida en general y de los negocios en particular como para tener éxito. La mayoría de los comerciantes, por lo tanto, nombraban a sus esposas primeras ejecutoras de sus patrimonios, pero convertían esta posición en un título puramente honorífico; o bien otro hombre era nombrado como co-ejecutor, o se establecía que el segundo y el tercer ejecutor se harían cargo de la administración real del patrimonio.⁵ De vez en cuando un comerciante cambiaba de idea, limitando primero y ampliando después los privilegios ejecutivos de su esposa.⁶

A veces una mujer realmente manejaba el patrimonio de su marido, e incluso se hacía cargo de los negocios, ya fuera sola o en conjunción con un hijo o un cuñado. Flora de Azcuénaga, por ejemplo, hija de Vicente de Azcuénaga, uno de los principales comerciantes del período, y esposa de Gaspar de Santa Coloma, otra importante figura mercantil, realizó con éxito algunas de las transacciones comerciales menores que su marido dejó al morir en 1815.⁷ María Bernarda de Lezica, hija de Juan de Lezica y viuda de Francisco de Segurola, continuó también algunas de la transacciones comerciales de su marido, haciendo préstamos a comerciantes, pero es probable que haya buscado primero el asesoramiento de su hermano, Juan José de Lezica.⁸ Una viuda de comerciante más típica fue Catalina de Pizarro. Catalina, una mujer sumamente capaz con buen sentido comercial (a juzgar por el juicio legal con su yerno), peticionó a la corte para que nombrara a Diego Agüero, comerciante, guardián financiero de su hijo en lugar de ella. Tanto Catalina como su hijo, Miguel José Caviedes, opinaban que la herencia del muchacho necesitaba el asesoramiento de un hombre para darle un uso provechoso. Miguel José atestiguó que "no puede lograr mi legítima los adelantamientos y giro ventajoso de que es capaz, por defectuar en mi madre, como en mujer, tanto las proporciones de adelantarla".⁹ Catalina estuvo de acuerdo, declarando que "una mujer por su mismo sexo y calidad no puede entrar en aquellos manejos y negocios que son indispensables para el acrecentamiento de bienes".¹⁰

Aunque a las mujeres no se las alentaba para que siguieran estudios superiores, y no se les permitía asistir al Colegio de San Carlos, si se les permitía obtener una educación básica. Casi el 90% de las esposas de los comerciantes porteños podían por lo menos firmar aunque a veces con una caligrafía muy infantil. Más de una esposa de comerciante sabía hacer anotaciones legibles aunque su caligrafía también parece la de un niño, o la de un adulto con poca práctica en la escritura.¹¹ El esfuerzo de firmar, de escribir sus nombres, aparentemente se hacia demasiado grande a medida que las esposas de los comerciantes avanzaban en edad. Petrona

Vera, esposa de Juan José de Lezica, podía firmar en 1776, pero 38 años después dijo que no podía firmar un documento por "no saber".¹²

Durante la primera parte del siglo dieciocho las mujeres eran educadas en el hogar, pero ya en la década de 1770 apareció una nueva educación institucional, el Colegio de Huérfanas. Esta escuela, que enseñaba "las letras, costura, doctrina cristiana y otras tareas adecuadas a su sexo" a las señoritas, ya estaba funcionando en 1772. Fundado originalmente para educar a las huérfanas, la escuela se expandió hasta incluir a las hijas de "personas decentes y distinguidas" quienes, aunque estudiaban el mismo programa que las huérfanas, recibían sus clases en una habitación aparte, lejos de las habitantes del orfanato.¹³ Las "colegialas" debían pagar aranceles mensuales de 2 pesos y 1 real. Muchos de los comerciantes más ricos mandaban a sus hijas a esa escuela; entre las primeras alumnas estuvo una de las hijas de Vicente de Azcuénaga. Hacia 1792, 5 de las 22 estudiantes eran hijas de comerciantes locales.¹⁴ Además, otras escuelas parroquiales, como la de San Miguel, brindaban también educación a señoritas de buena familia.¹⁵

Aunque muchas esposas de los comerciantes apenas sabían leer y escribir, esta alfabetización rudimentaria (por ejemplo poder firmar con el propio nombre) es bastante notable en términos de las sociedades y de la época. La alfabetización no estaba muy difundida y era muy poco frecuente entre los miembros del sexo femenino. Mujeres socialmente tan prominentes como Inés y Antonia Chauri, hermanas solteras y sobrinas del deán de la Catedral de Buenos Aires, José de Andujar, eran totalmente analfabetas.¹⁶ Por lo tanto, los datos sugieren que la clase comerciante daba especial importancia a aprender a leer y a escribir, hasta el punto de estimular a las esposas y a las hijas (futuras esposas de comerciantes) a que adquirieran por lo menos los conocimientos más elementales.

La educación, tanto formal como informal, estaba destinada a preparar a la joven para el matrimonio. Los comerciantes solían casarse y, como el matrimonio servía para marcar la iniciación formal en el grupo de comerciantes, el matrimonio también producía un alto grado de estabilidad geográfica. En el momento del censo de 1778, el 76% de los comerciantes de la ciudad estaban casados, y casi todos vivían con sus esposas en Buenos Aires. El pequeño grupo de comerciantes que se había casado en España y había dejado a sus esposas en la península cuando vinieron a buscar fortuna en el Nuevo Mundo, generalmente eran tránsitorios.¹⁷ Sólo el 10% de los comerciantes del año 1778 permanecieron solteros toda la vida.

Las pautas matrimoniales de los comerciantes son importantes porque reflejan los grupos de status abiertos a los comerciantes (por ejemplo, los grupos que trataban a los comerciantes como aproximadamente iguales).¹⁸ Los antecedentes ocupacionales de los padres de las novias de los comerciantes, afortunadamente, están bien documentados y son sumamente importantes para comprender las pautas de movilidad social del grupo de comerciantes. Un 66% de las esposas de éstos eran hijas de comerciantes, y casi todos sus padres trabajaban en el comercio en Buenos Aires. Sólo un dieciocho por ciento de esos padres eran militares de alto rango; y como sus esposos, las esposas de los comerciantes generalmente no eran hijas de profesionales ni de burócratas. A diferencia de sus maridos, muy pocas esposas de comerciantes tenían padres que fueran terratenientes. Esta diferencia

ocupacional está vinculada con orígenes geográficos diferentes de los mercaderes y sus esposas.

La gran mayoría de esposas de comerciantes eran nativas de Buenos Aires; sus esposos generalmente había nacido en España. Sólo un 9% de las esposas había nacido en España y el mismo número había nacido en otras áreas de las colonias, principalmente en las ciudades del interior del área del Plata o en el Alto Perú. Por lo tanto, las esposas eran en su mayoría criollas de nacimiento, relacionadas con familias establecidas, con raíces locales, mientras que los esposos comerciantes generalmente eran de afuera. El matrimonio servía como vehículo por el cual el comerciante nacido en España consolidaba su posición en la sociedad porteña. Esta pauta de la mujer criolla socialmente establecida que se casaba con el recién llegado de España era la norma aceptada en Buenos Aires como en la mayor parte de Hispanoamérica; todas las otras pautas son algo atípicas.¹⁹

El patrón matrimonial que unía a mujeres criollas con hombres españoles se repitió durante varias generaciones durante el periodo colonial. Hay muchísimos ejemplos de hijas de comerciantes porteños que se casaban con españoles, lo mismo que sus madres. Cuando un comerciante porteño, criollo o español, se casaba con una novia nacida en España ella siempre estaba asociada por parentesco con una de las familias mercantiles de Buenos Aires. El hijo de Juan Martín de Pueyrredón, por ejemplo, un joven comerciante criollo, se casó con su prima, Dolores Pueyrredón, nativa de Cádiz.

La edad relativamente temprana en la que llegaban a la colonia los futuros comerciantes y su comparativa pobreza en esa época temprana de la vida, significaba que la inmensa mayoría de los comerciantes llegaban a Buenos Aires solteros, comenzaban a trabajar en el comercio y, después de unos diez años, se casaban en la colonia. Por supuesto esto reforzaba su elección de mujeres porteñas como esposas.

El alto grado de endogamia de clase demostrado por el grupo comercial daba continuidad a las empresas mercantiles de la época. A través del matrimonio de sus hijas con comerciantes más jóvenes, los comerciantes de la colonia cimentaban viejas sociedades y formaban otras nuevas. Para el padre, el casamiento de su hija con un comerciante más joven prometía la continuación del negocio familiar, la introducción de nuevas energías y capital y una vida decente para su hija. Había casado a su hija con un hombre cuya conducta podía entender y juzgar, cuyas pautas de moderación, trabajo intenso y buen sentido comercial eran idénticas a las suyas. Para el novio, su matrimonio con la hija del comerciante anunciaría una alianza con un colega establecido, la extensión del negocio y los contactos personales a través de los oficios de su suegro, el acceso a mercaderías y a préstamos, y la aceptación por parte de otros comerciantes. El joven comerciante que se casaba con la hija de un comerciante demostraba ser un participante serio de la vida y el comercio porteños. Su buena disposición para establecerse, junto con su entrada en una familia comercial establecida, era la iniciación final para entrar en el grupo.

Los antecedentes socioeconómicos de las esposas de los comerciantes revelan que el matrimonio era tan importante como el comercio para brindar una vía de movilidad social a los comerciantes de Buenos Aires. Los comerciantes tendían a casarse con mujeres jóvenes que pudieran proporcionarles las conexiones sociales

y profesionales necesarias dentro de la colonia. El patrón dominante era el matrimonio de un comerciante con una joven de familia porteña que había adquirido su fortuna en el comercio. Sólo los más ricos, o los hijos de los comerciantes establecidos, se casaban con mujeres criollas de otros grupos sociales o ubicaciones geográficas. Estos hombres, más seguros en su posición económica y social y, en el caso de los hijos comerciantes, poseyendo ya los lazos deseados con un comerciante establecido, tendían a casar a sus hijas con militares, burócratas y profesionales. Aunque las familias no mercantiles no brindaban el apoyo económico de las familias de los comerciantes, casarse con la hija de un militar importante o de un hombre de gobierno podía fortalecer la posición social de un joven comerciante en forma considerable.

Casarse con una joven de clase alta o media de la ciudad era la meta de todos los jóvenes comerciantes. Y los comerciantes locales se sentían muy felices de satisfacer estos deseos cuando se trataba de jóvenes que habían demostrado talento y sentido comercial. Se consideraba que los comerciantes españoles en especial eran maridos excepcionales, trabajadores y dedicados. Como señala un visitante de Buenos Aires, "Estas casas (familias)... son las que se reputan por las de mayor distinción, y se les están continuamente agregando al presente otras nuevas de vecinos y forasteros, que fomenta el mayor comercio que goza ese país...".

El matrimonio era de interés comercial y la elección de la pareja nunca quedaba a cargo de la mujer. Se temía que su decisión pudiera ser puramente romántica y que no tuviera en cuenta los intereses comerciales y sociales resultando, por lo tanto, dañina para el futuro económico y social de su familia. Se pensaba que el padre era quien podía tomar una decisión correcta, eligiendo un marido que no sólo pudiera mantener a su hija, sino que mejorara los intereses comerciales de la familia. María Sánchez de Velasco describió los arreglos para un matrimonio entre jóvenes de las familias comerciantes de la siguiente manera:

"Venía un paisano a buscar la vida, lo ayudaban al momento. El dinero no ganaba réditos, lo guardaban; así, pronto lo protegían. Este era un novio para alguna de las hijas. El padre arreglaba todo a su voluntad. Se le decía a su mujer y a la novia tres o cuatro días antes de hacer el casamiento; esto era muy general... Las pobres hijas no se habrían atrevido a hacer la menor observación, era preciso obedecer. Los padres creían que ellos sabían mejor lo que convenía a sus hijas y era perder tiempo hacerles variar de opinión. Se casaba una niña hermosa, con un hombre que ni era lindo, ni elegante, ni fino y además que podía ser su padre, pero, era un hombre de juicio, era lo preciso."²⁰

Con frecuencia los comerciantes elegían sus empleados o sus socios más jóvenes como yernos. La evidencia de los "capitales" demuestra que era muy común que el comerciante joven tuviera algunas relaciones comerciales con su suegro antes de hacer el voto matrimonial. Aunque lo más común era que una sola de las hijas se casara con un comerciante, en muchas familias donde había muchas hijas mujeres y candidatos comerciantes apropiados, hasta seis hermanas se casaban con los asociados de negocios del padre. Un ejemplo es el de los hijos de Francisco de Segurola y María Bernarda de Lezica, que era ella misma hija de un comerciante. De las siete hijas que sobrevivieron, seis se casaron con comerciantes y una se hizo

monja. Uno de los hijos de los Segurola también se casó con la hija de un comerciante local.²²

Independientemente de la profesión de un suegro de un comerciante, había una marcada diferencia entre la edad del casamiento para los comerciantes y sus esposas. De los comerciantes, el 58 por ciento se casaban por primera vez entre los 25 y los 34 años; el 27% se casaban entre los 35 y los 44. Sólo el 12 por ciento de los comerciantes se casaban antes de obtener la mayoría de edad legal (25 años), y éstos tendían a ser hijos nativos de comerciantes establecidos que habían dado garantías de seguridad social y económica. Por contraste, el 55 por ciento de las esposas de los comerciantes tenían menos de 20 años de edad en el momento de casarse; el 36 por ciento tenían entre 14 y 17 años de edad.²³ Despues del vigésimo cumpleaños, la tasa matrimonial descendía bruscamente para las mujeres: sólo el 15 por ciento de las esposas de comerciantes se encontraban entre los 21 y 23 años de edad en el momento de casarse, y otro 15 por ciento eran mayores de 23. La gran mayoría de las esposas de comerciantes eran menores desde el punto de vista legal en el momento de casarse y como tales tenían que obtener el consentimiento de sus padres. Cualquier posibilidad de casarse con un hombre que no fuera el elegido por sus padres disminuía por lo tanto y la tendencia a utilizar el matrimonio como vehículo para fortalecer las relaciones comerciales se reforzaba. La edad promedio de un comerciante en el momento de su primera boda era de 35 años; la edad promedio de la novia, 18.

El pequeño grupo de mujeres que se casaban a la edad relativamente tardía de entre 24 y 29 años, generalmente se casaban con hombres que, desde el momento de la llegada a Buenos Aires hasta el momento de su muerte, mostraban gran movilidad social. Cabe hacer la hipótesis de que estos hombres, pobres en el momento de su casamiento, tuvieron que conformarse con mujeres que iban camino de convertirse en solteronas. Ejemplos de esta conducta fueron demostrados por José Riera, Juan Bautista de Azcuénaga, Bernardo Pereda y Domingo de Basavilbaso, todos los cuales se casaron con mujeres mayores.

La diferencia en las edades respectivas en el momento del casamiento entre los comerciantes y sus esposas se refleja en el censo de 1778. Del grupo de 111 parejas de familias de comerciantes que existían en Buenos Aires, el 56 por ciento de los maridos eran de 5 a 14 años mayores que sus esposas. Otro 24 por ciento de los maridos eran más de quince años mayores que sus esposas, mientras que sólo en un 15 por ciento de los matrimonios los esposos pertenecían aproximadamente al mismo grupo de edad. Sólo en un 5 por ciento de los matrimonios la novia era mayor que el novio. En todos esos casos la mujer ya había pasado la primera edad para casarse en el momento de la boda.

Es importante advertir que la continuidad de las empresas familiares y comerciales en la comunidad mercantil se conseguía más a través del matrimonio de las hijas de los comerciantes que a través de los hijos de los comerciantes que seguían la misma carrera que sus padres. La mitad de los comerciantes tenían uno o más hijos varones que seguían una carrera mercantil, pero más de los dos tercios de los comerciantes tenía por lo menos una hija que se casaba con un comerciante. Por lo tanto era el yerno, no el hijo, quien generalmente heredaba la posición económica del comerciante, sus relaciones y sus actividades comerciales, porque

aunque los aspectos materiales del patrimonio tenían que dividirse en el momento de la muerte, podían mantenerse las relaciones sociales y comerciales. Aunque a primera vista no lo parece porque el yerno del comerciante tiene otro apellido, gran parte de la continuidad comercial entre las generaciones se mantuvo a través de la línea femenina de las familias mercantiles. Así se establecieron los grandes clanes mercantiles, que fueran de importancia central para la sociedad del Buenos Aires virreinal.

En el momento del casamiento, el padre de una joven podía darle una dote, pero esta práctica estaba lejos de ser universal y generalmente no era un vehículo importante para la transferencia de riquezas. Sólo las tres cuartas partes de las novias de los comerciantes tenían dote en el momento de la boda, y de éstas un cuarto recibió dotes de menos de 2.500 pesos. El 10 por ciento de los comerciantes que declaraban un "capital" se casaban con una mujer sin dote. Sólo el 8 por ciento de las esposas de los comerciantes recibían grandes dotes de más de 25.000 pesos. El valor generalmente bajo de las dotes sugiere que lo que se valoraba no eran los bienes sino más bien las relaciones sociales y comerciales que la novia traía al casamiento.

No había un patrón muy fijo en la relación entre la cantidad de riqueza que un hombre poseía en el momento de casarse y el tamaño de la dote que su esposa recibía. En algunos casos el tamaño de la dote era mayor que el del "capital" (Martín de Alzaga, Inchaurregui, Ruiz Gaona, Wright, Erezcano, Letamendi) lo cual sugiere que la novia probablemente pertenecía a un nivel socioeconómico más alto que el novio. En otros casos las cantidades del "capital" y de la dote eran aproximadamente las mismas (Basavilbaso), pero en la mayoría de los casos, el "capital" era más grande que la dote. Aun cuando el padre de una mujer no pudiera proporcionar una dote, ésta seguía siendo una esposa socialmente elegible por sus conexiones con otros comerciantes. Las mujeres sin dote se casaban con hombres cuyos "capitales" iban de muy grandes (Capdevilla) a muy pequeños (Pereda). Tampoco aquí hay un patrón muy nítido.

Las dotes consistían principalmente en ropa para la novia, pero también era habitual incluir esclavos, propiedades, casas, utensilios de cocina, muebles, cuadros, joyas, utensilios de plata, telas y objetos sagrados. Los comerciantes más ricos también incluían dinero en efectivo en las dotes de sus hijas. Legalmente una dote siempre pertenecía a la mujer, aunque su control, en realidad, pasara directamente de manos de su padre a las de su marido, dejándola a ella sin control en absoluto. Sólo después de la muerte del marido la dote volvía a la mujer, en bienes (aunque no necesariamente los mismos bienes que ella llevaba al matrimonio) por valor de la misma cantidad que la dote original.

Algunas dotes que se otorgaban en los casamientos de comerciantes eran espléndidas sin duda para las pautas de la época, pero dar una dote, como hemos visto, estaba lejos de ser un hecho universal, aun entre los muy ricos. Manuela de Lezica, por ejemplo, hija de Juan José de Lezica, no recibió ninguna dote en el momento de su casamiento con Francisco Tellechea. Como su marido era rico él mismo, y Manuela era su segunda esposa, y además su padre tenía dificultades en dar parte de su capital en ese momento, Manuela entró en el matrimonio sólo con "la decencia de su persona".²⁵ Entre las dotes más grandes que se otorgaron a las

mujeres que se casaban con los comerciantes hubo una de 30.000 pesos, otorgada a Juana de Lezica, otra de 20.029 pesos a Flora de Azcuénaga, y otra de 20.000 pesos a María Bernarda de Lezica.²⁶

Aunque la mayoría de las dotes se daban en el momento del casamiento, a veces había gran demora hasta que se entregaban los bienes al nuevo marido. Esta práctica del pago demorado a menudo ocasionaba quejas por parte del novio, que estaba ansioso por incrementar su fortuna material, y también por adquirir una nueva fuente de capital líquido; sin embargo la práctica permitió a muchos suegros comerciantes seguir invirtiendo dinero que legalmente ya no era suyo.

La dote era, teóricamente, una porción de la herencia de la mujer, y generalmente se sustraía de su parte del patrimonio de sus padres. Algunas mujeres que no llevaban dote en el momento del casamiento, de todas maneras recibían eventualmente considerables herencias por la unión. La primera esposa de Francisco Tellechea, Matea de Caviedes, por ejemplo, no llevó dote cuando se casó con Tellechea, pero más tarde heredó alrededor de 12.000 pesos en propiedades, objetos de plata, joyas y ropa de su padre comerciante y su madre.²⁷

La dote sólo reflejaba la riqueza total de la novia cuando los dos padres habían muerto en el momento del casamiento. La novias con dote también podían heredar sumas adicionales de dinero o bienes.²⁸ La ventaja de recibir una dote grande en el momento del casamiento, en vez de esperar una herencia, era que aumentaba el poder económico del novio en fecha más temprana. En cambio al padre de la novia, especialmente si era un comerciante activo, no lo hacía muy feliz renunciar a una porción sustancial de su capital de trabajo en vida, y prefería dar apoyo social más bien que económico.

Gran parte de la herencia o dote de una mujer consistía en bienes, pero la parte de la herencia o dote que estaba en dinero en efectivo generalmente era invertida por el marido comerciante en el comercio o en un préstamo comercial. Por ejemplo, en la dote de María de la Encarnación Cires, hija del comerciante Eusebio Cires y esposa del comerciante Gabriel Real de Azúa, entre otras cosas, había 2.000 pesos en efectivo. Esta suma, recibida por Real de Azúa el 1 de enero de 1798, fue prestada por él a Francisco de Escalada, un colega comerciante, el 2 de enero de 1798.²⁹

Cuando la hija de un comerciante casaba con otro comerciante, a menudo su dote se ligaba con cuestiones comerciales. La dote podía ser usada por los padres de la novia para transferir transacciones comerciales al novio o para pagar deudas entre suegro y yerno. La dote también podía ayudar al novio a fortalecer su posición en el comercio porteño. Los negocios estaban relacionados con el matrimonio en la dote de Gabriela Basavilbaso, hija de Domingo de Basavilbaso, un importante comerciante de la época. Gabriela se casó en 1753 con Pascual Ibáñez de Echaurri, socio de su padre en un negocio. Como parte de la dote de Gabriela, Ibáñez de Echaurri recibió 6.752 pesos en mercaderías, correspondientes a la parte del padre de ella en el negocio.³⁰ De este modo Basavilbaso usó la dote de su hija para vender su parte del negocio, mientras que Ibáñez de Echaurri la usó para comprarle su parte a su suegro sin quedar en deuda con él. Legalmente Ibáñez de Echaurri quedó en deuda con su esposa, pero era una deuda sin términos ni interés.

En algunos casos, grandes partes de las dotes de las esposas consistían en deudas con los padres fallecidos de las mujeres. La dote que recibió María

Magdalena Carrera, hija del finado Francisco de Carrera y Josefa de Inda, en el momento de su matrimonio con Martín de Alzaga contenía, además de 20.665 pesos en ropa (tanto nueva como usada), muebles, esclavos y joyas, 19.105 pesos como pago de deudas al patrimonio de Carrera.³¹ Alzaga, un joven que apenas comenzaba su carrera en el comercio mayorista, aceptó recibir este dinero en nombre de su esposa y, en realidad, eventualmente pudo recuperar 16.590 pesos.³² El control de estas deudas dio a Alzaga mayor dominio económico y lo ayudó a mejorar su propia posición, a la vez que continuaba con las operaciones comerciales iniciadas por Carrera. Para la madre de la novia había también una clara ventaja en el casamiento de su hija con un comerciante. Alzaga poseía el conocimiento comercial necesario para reintegrar el dinero que debía al patrimonio de Carrera; las deudas, que hubieran carecido de valor en las manos de la viuda de Carrera, se convertían ahora en capital circulante en manos de su yerno comerciante.

El arras también se incluía a veces en el contrato matrimonial independiente de la dote. Este regalo, que el novio brindaba a la novia en tributo a su virginidad, pureza, virtud y buena crianza, legalmente nunca era más que un 10 por ciento de la riqueza total del novio. Al arras generalmente se le asignaba un valor y, como en el caso de la dote, no pasaba a manos de la novia hasta después de la muerte del marido cuando, como en el caso de la dote, ella generalmente recibía el valor del arras en forma de bienes. Aunque originariamente consistía en trece piezas de plata, el arras usualmente oscilaba entre los 1.000 y los 16.000 pesos.

Los comerciantes, en su inmensa mayoría, estaban a favor del casamiento, ya fueran con un comerciante o con un militar, como estado adecuado para sus hijas nubiles. La enorme mayoría de las hijas de los comerciantes que sobrevivían hasta la edad adulta se casaban (82 por ciento), pero de las que no se casaban sólo algunas entraban en conventos y hacían votos religiosos.³³ Lo mismo que las mujeres que estaban por casarse, las que iban a hacerse monjas recibían dotes de sus padres en el momento de tomar los votos finales pero, en el caso de una mujer que entraba en un convento, la dote era obligatoria. La dote que recibía una monja, a diferencia de la que recibían sus hermanas seculares, siempre era en dinero en efectivo, que debía entregarse de inmediato a la orden religiosa. Por ejemplo, María Eusebia de Gainza, hija de José Blas de Gainza, entró en Orden de Santa Catalina en 1795.³⁴ La Orden fijó su dote en 1.500 pesos. Esta suma, aunque no era exorbitante si se la compara con algunas de las dotes más grandes que recibían las mujeres del grupo de comerciantes, tendía a limitar la entrada en las órdenes a las hijas de comerciantes más ricos o a las que tuvieran cantidades mas grandes de capital líquido.

Desde el punto de vista del comerciante, independientemente de su piedad religiosa, la entrada de una hija en un convento no era muy deseable, porque la apartaba definitivamente del mercado del matrimonio y de su función de cimentar los lazos de negocios a través del matrimonio. El requisito de que las monjas tuvieran dote, y de que esa dote fuera en dinero en efectivo disminuía aun más el atractivo de la vocación religiosa a los ojos de los comerciantes.³⁵ El comerciante no podía postergar a voluntad la entrega de parte de su capital, ni podía usar las deudas o los bienes de su negocio para dar la dote a su hija. Muchas de las jóvenes que entraban en los conventos tenían auténticas vocaciones religiosas pero por lo menos un observador contemporáneo explicó la elección de una vida religiosa en términos

de rebelión contra el matrimonio con un hombre que la muchacha no amaba. Según María Sánchez de Velasco, "Muchas jóvenes preferían hacerse Religiosas, que casarse contra su gusto, con hombres que les inspiraban adversión más bien que amor".³⁶ Sin embargo, comparativamente pocas hijas de comerciantes elegían la vida religiosa, prefiriendo el matrimonio al retiro religioso.

La ceremonia católica del matrimonio, tal como se practicaba en el Buenos Aires colonial, era un ritual en dos partes que consistía en una misa nupcial que se decía en el momento de la verdadera boda, seguida por una velación, ceremonia del velo. La misa nupcial se decía en la catedral o en una de las iglesias parroquiales de la ciudad, pero a las hijas de los comerciantes más ricos frecuentemente las casaba el obispo en su palacio episcopal.³⁷ A menudo la misa nupcial era privada, y se limitaba sólo a los familiares más cercanos y los amigos, pero muchos de los más importantes matrimonios de comerciantes de la época, especialmente aquellos en que tomaban parte funcionarios importantes del gobierno, atraían gran número de participantes.³⁸ Tanto la misa nupcial como la velación incluían la participación de testigos que también actuaban como padrinos rituales para la pareja. Muy a menudo sólo había un conjunto de padrinos rituales, pero podían nombrarse diferentes padrinos para cada ceremonia.

Aunque es poco frecuente, hay registro de matrimonios secretos realizados por los comerciantes de Buenos Aires. Jacobo Adrián Varela, comerciante original de La Coruña, se casó con María de la Encarnación San Gines, hija de Manuel Alfonso San Gines, comerciante y Alguacil Mayor de la Inquisición, el 16 de junio de 1792 en un oficio privado, secreto. Aunque se desconoce la razón del secreto, es evidente que la pareja estaba ansiosa por casarse; habían recibido una dispensa de amonestaciones antes del casamiento. Nueve meses después, la pareja participó en una ceremonia de velación secreta. En los dos momentos a los padrinos se les hizo jurar que guardarían secreto. Dos semanas después de la ceremonia de velación, la Iglesia anunció públicamente el matrimonio.³⁹

Aunque nunca se sancionó oficialmente, hay motivos para pensar que existía la práctica del matrimonio "a prueba" por parte de algunos comerciantes, especialmente entre los de medio social y económico más bajo. Estas uniones sólo se formalizaban después del nacimiento de un hijo, sugiriendo que la fertilidad de la mujer era de importancia capital para la unión. Un posible ejemplo de matrimonio "a prueba" fue el de Joaquín Pinto. Pinto, un inmigrante de Montañas de Burgos, que empezó como comerciante pobre y logró abrirse camino en las filas de los importadores en mediana escala, registró el bautismo de su hija de tres días de edad, Marcelina Josefa, el 27 de abril de 1764. La madre de la criatura era Rita Lobo, nativa de Buenos Aires.⁴⁰ Tres meses más tarde, el 1 de agosto de 1764, Joaquín Pinto y Rita Lobo se casaron en una ceremonia privada en la catedral; recibieron el velo el 4 de septiembre del mismo año.⁴¹ Su anterior unión ilícita no afectó en modo alguno su respetabilidad.

Los comerciantes solteros a veces tenían *liaisons* con mujeres jóvenes que conducían al nacimiento de hijos ilegítimos. Estas mujeres, aunque descendientes de españoles, no se consideraban socialmente aceptables como novias para sus amantes, tal vez porque no tenían conexiones comerciales. Manuel de Escalada y Manuel Joaquín Zapiola, dos importantes comerciantes porteños, fueron los dos

padres de hijos ilegítimos en una temprana época de sus carreras; se decía que Miguel Capdevilla era padre de por lo menos tres hijos bastardos.⁴² Todos estos hombres se ocuparon de hacer provisiones para sus hijos ilegítimos aunque su disposición a aceptar plenamente la paternidad de los bastardos difería en cada caso.

Los casamientos de comerciantes solían ir seguidos muy pronto del nacimiento de un hijo, y esto, unido a la diferencia de edades entre un comerciante y su esposa, afectaba la pirámide de edades de las esposas de los comerciantes. El parto era extremadamente azaroso y muchas mujeres morían al dar a luz. El riesgo de muerte en el parto era más alto en las primerizas y cuando la madre tenía más de 25 años. De las mujeres casadas con comerciantes que existían en Buenos Aires en 1778, el 51 por ciento entraba en el grupo de edades entre 25 y 39 años, y el 22 por ciento en el grupo de edades entre 15 y 24 años. Sólo el 27 por ciento de las mujeres tenía más de 40 años.

No hay datos que permitan calcular relaciones demográficas sofisticadas tales como la tasa de mortalidad o el promedio de esperanza de vida para el Buenos Aires colonial. Es muy probable que el promedio de esperanza de vida fuera bajo, y que los 35 o 40 años fueran la edad de fallecimiento general para la población porteña. Como los comerciantes pertenecían a una clase social y económica privilegiada, y como ellos sí recibían tratamiento médico, el promedio de esperanza de vida para los adultos del grupo debe haber sido más alto que para la población en general.

Los datos que poseemos para la población mercantil, la edad de los comerciantes que sobrevivieron lo suficiente como para establecerse y fundar una familia, señalan vidas sorprendentemente largas, considerando la edad y el nivel higiénico de la colonia. Los comerciantes de Buenos Aires vivían hasta la edad de 67,5 años, en promedio ($N=52$); el promedio de esperanza de vida de sus esposas ($N=40$) era de 56,3 años.

Algunos de los comerciantes llegaban a edades que aun hoy son bastante poco frecuentes. Cristóbal de Aguirre, por ejemplo, vivió hasta los 94 años; Francisco Antonio de Escalada llegó a los 86, y tanto Gregorio Ramos Mexía como José de Lezica a los 80. En el otro extremo, Francisco de Segurola, Andrés Rincón y Francisco de la Peña murieron todos a los 48 años de edad. No todas las esposas de los comerciantes morían jóvenes. Algunas vivieron hasta la séptima u octava década de sus vidas, incluyendo a las consortes de Juan José de Lezica, Francisco de la Peña, Antonio José de Escalada, Gaspar de Santa Coloma, Isidro José Balbastro y Francisco Baldovinos. Pero el parto, tanto indirecta como directamente, a menudo llevaba a la muerte a las mujeres a una edad temprana. La primera esposa de Eugenio José Balbastro, la primera esposa de Antonio José de Escalada, y la primera y segunda esposas de Francisco Tellechea, por ejemplo, murieron todas al dar a luz, y todas tenían menos de 35 años en el momento de la muerte.

Las tasas de mortalidad para las esposas de los comerciantes tendían a ser aproximadamente las mismas en todos los grupos de edades con una única caída notoria en las mujeres de entre 45 y 49 años de edad. Estos datos refuerzan la observación de que el parto era una causa significativa de mortalidad entre las mujeres; sólo en el grupo de las que eran demasiado grandes para tener hijos, pero demasiado jóvenes para morir de enfermedades que generalmente se asocian con la

vejez, la tasa de mortalidad está muy reducida entre las esposas de los comerciantes. Los comerciantes, por otra parte, no tenían una mortalidad apreciable hasta la edad de 45 años. Excepto una caída en la mortalidad en el grupo de 55 a 59 años, la tasa de mortalidad masculina sigue una curva bien definida, con picos en las edades entre 70 y 74 años, una esperanza de vida notable para el siglo dieciocho.

A pesar del riesgo de muerte durante el parto o después de éste, los comerciantes y sus esposas, en general, disfrutaban de largos matrimonios. Esto es especialmente cierto si se considera la breve duración de la vida y la consecuente breve duración de los matrimonios en la población en general. En un grupo de 54 parejas comerciantes prominentes, el matrimonio promedio duraba 26 años. Algunas parejas de comerciantes estuvieron casadas hasta 55 años (Joaquín Pinto y su esposa) mientras que no eran infrecuentes los matrimonios que duraban de 40 a 50 años. En el otro extremo del espectro, algunos matrimonios de comerciantes duraban menos de 5 años, y generalmente terminaban con la muerte de la esposa en un parto. Ramos Mexía, Sancho Larrea y Tellechea quedaron viudos durante los tres primeros años de matrimonio por complicaciones que siguieron al nacimiento de un hijo. La existencia de muchas parejas de comerciantes que habían estado casadas durante un tiempo comparativamente largo, aumentaba la impresión sólida y respetable de todo el grupo comercial; la duración de las uniones también fortalecía los lazos entre un comerciante y los parientes de su esposa.

Aunque el número de hijos de una pareja comercial estaba muy influido por la duración del matrimonio, había otras variables, tales como la edad de la madre en el momento de casarse y la edad de la madre al comienzo de la menopausia, que también determinaban el tamaño de la familia. No hay indicación de ningún esfuerzo consciente por limitar el tamaño de la familia entre los comerciantes, pero factores tales como la salud general de la madre, la infertilidad, y una tendencia a tener abortos afectaban el número de hijos de las mujeres de los comerciantes. Del grupo de muestra de 54 parejas de comerciantes cuyos datos están completos, el 12 por ciento de las mujeres que estuvieron casadas más de diez años fue estéril, o tuvo sólo 1 o 2 hijos. Hay que recordar que este grupo representaba a los miembros de la sociedad que disfrutaban de mejor nivel de vida, alimento más variado y mejor atención médica que la población en general. La infertilidad entre la población en general sin duda era más grande. La infertilidad en el grupo más grande de 115 comerciantes, incluyendo los de nivel medio y bajo, por ejemplo, era del 8 por ciento, mientras que otro 13 por ciento de las esposas de los comerciantes sólo tuvo 1 o 2 hijos. Además, el status económico parece haber afectado la fertilidad: las familias más prósperas tenían más hijos. El número promedio de hijos en el grupo de 54 comerciantes prósperos era de 8 hijos por familia, mientras que en la muestra más grande de 115 comerciantes, el número promedio era de 7 hijos por familia.

Del grupo de 115 comerciantes, el 60 por ciento de las parejas tuvo 7 o más hijos durante el curso de su matrimonio. Nuevamente estos datos no indican un intento consciente de limitar el tamaño de la familia. Sólo la ausencia del marido comerciante, a causa de viajes relacionados con el comercio, parece haber limitado la frecuencia de las relaciones sexuales y por lo tanto de la concepción.

La mayoría de las esposas de los comerciantes tenía su primer hijo dentro del primer año y medio de matrimonio, y seguía teniendo hijos a intervalos de 14 a 20

meses en los primeros años de matrimonio. El intervalo entre las concepciones se alargaba de 20 a 26 meses una vez que la mujer había pasado la edad de 26 años, sin duda debido en parte al estrés físico de los repetidos partos. Nuevamente el número de hijos concebidos estaba relacionado con la riqueza y el prestigio, los comerciantes más ricos tendían a tener familias más grandes. La edad de la esposa en el momento del matrimonio también tenía relación con el número de hijos concebidos, pero, como la tendencia general entre las mujeres era la de casarse jóvenes, esta variable frecuentemente carecía de importancia.

Aunque entre los comerciantes nacía un promedio de 7 hijos por familia, sólo el 4,7 de estos niños sobrevivían hasta la edad de 15 años (es decir, hasta el comienzo de la edad adulta). Casi uno de cada tres hijos nacidos en la clase comercial moría en el primer año de vida o durante la infancia.⁴³ La infertilidad y la alta mortalidad infantil se combinaban dejando a un 15 por ciento de los comerciantes sin un solo heredero sobreviviente de ninguno de los dos sexos, y por lo tanto afectando la continuidad del grupo. Por otra parte, el 57 por ciento de los comerciantes tenía de 3 a 8 hijos que sobrevivían hasta la edad adulta, suficiente progenie como para disminuir seriamente el patrimonio de un comerciante y amenazar la continuidad económica. Había una tendencia a que nacieran más hijos varones que mujeres en las familias de comerciantes, pero la mortalidad infantil era mucho más grande para los varones que para las niñas. La distribución de nacimientos era de 100,8 varones por cada 100 mujeres, pero por cada 100 hijas que sobrevivían hasta el comienzo de la edad adulta, sólo había 86 hijos varones sobrevivientes.

El 17 por ciento del grupo de comerciantes no tenía hijos varones, y otro 24 por ciento no tenía hijos varones que sobrevivieran hasta la edad adulta. Para este gran grupo de comerciantes la única forma de perpetuar los negocios era casar a sus hijas con otros comerciantes. Para otro 39 por ciento (44 casos) de los comerciantes, sólo 1 o 2 hijos varones sobrevivían hasta la edad adulta; estos hombres también estaban ansiosos por conseguir un yerno comerciante para asegurarse la continuación de sus empresas mercantiles. Como escaseaban los hijos varones y a menudo se los destinaba a ocupaciones más prestigiosas, y como los comerciantes parecían tener abundancia de hijas, se fortalecía la propensión a buscar un yerno comerciante para continuar con los negocios exitosos.

No había prohibición social contra un nuevo casamiento después de la muerte de uno de los cónyuges, ni para los hombres ni para las mujeres. Tanto los comerciantes como las viudas de los comerciantes se volvían a casar, pero no era habitual para la mayoría de las viudas mayores de 35 años encontrar un segundo marido. La capacidad de tener hijos de la mujer parece haber desempeñado cierto papel en sus posibilidades matrimoniales. Sólo las viudas socialmente prominentes con grandes herencias comerciales eran buenas candidatas para el matrimonio independientemente de la edad. María Eugenia de Azcuénaga, viuda de Agustín Erezcano, y María Encarnación de Lezica, viuda de Manuel Zapiola, por ejemplo, se casaron por segunda vez comparativamente tarde en la vida. Tenían 38 y 43 años de edad, respectivamente.

En casi todos los casos de nuevo matrimonio de las mujeres, tanto el primero como el segundo marido eran comerciantes. Las viudas de los comerciantes ricos se casaban por segunda vez más frecuentemente que las viudas de hombres menos

exitosos. Por supuesto esto era muy natural, si se considera el hecho de que la viuda llevaba al segundo matrimonio su dote (que le era devuelta después de la muerte de su primer marido), sus relaciones familiares (generalmente era también hija de un comerciante), más las relaciones comerciales de su primer marido y parte de los negocios de éste (en forma de herencia). Estas cosas en su favor las convertían en una compañera deseable para un joven comerciante que trataría de mejorar su posición socioeconómica. También contribuye a explicar por qué las viudas tendían a tener como segundos maridos a hombres de edad más parecida a las de ellas que los del primer matrimonio.

Aunque las viudas de los comerciantes tenían más posibilidades de volver a casarse si eran jóvenes y sanas, entre los comerciantes no había un patrón claro para el nuevo casamiento, ni había tendencia alguna con respecto a cierta edad, grupo social u origen. Juan José de Lezica, que quedó viudo a los tres años de su matrimonio sin hijos con María Rosa Anselma de Riglos y San Martín, se casó con Petrona Antonia de Vera a los 28 años. Naturalmente Lezica, vástago de una importante familia mercantil, buscó volver a casarse para continuar la línea familiar. Sus dos esposas pertenecían a importantes familias militares de la zona. Tomás Insúa, uno de los comerciantes del grupo medio que quedó viudo después de 22 años de matrimonio con Juana Rosa Coles, encontró una nueva madre para sus seis hijos dentro de los tres primeros años que siguieron a la muerte de su primera esposa. En 1792, Insúa, de 57 años, se casó con la joven Rafaela García. Rafaela, que tres años antes estudiaba en el Colegio San Miguel, era íntima amiga de la familia, y confidente de la primera esposa de Insúa.⁴⁴ Antes de la muerte de Insúa en 1802, Rafaela le dio tres hijos más.

Francisco Tellechea, nativo de Otanes, en la provincia de Santander, tuvo la distinción de ser el comerciante que se casó más a menudo. Tellechea, que comenzó como socio menor de Manuel de Caviedes en 1781, ascendió a socio en igualdad de condiciones después de su matrimonio con la hija de 15 años de Caviedes, Matea, en 1785.⁴⁵ En el momento de la boda el "capital" de Tellechea era de 7.000 pesos. Matea, que heredó 12.000 pesos después de la muerte de sus padres, murió de parto a los 34 años. Un año después, Tellechea, viudo con cinco hijos, se casó con Manuela de Lezica, hija de Juan José de Lezica, prominente comerciante. Manuela, de 15 años de edad, recibió un arras de 16.000 pesos de su novio, cuyo "capital" era ahora de 160.000 pesos.⁴⁶ Manuela dio una hija a Tellechea, pero a los tres años de su matrimonio, ella también murió. Menos de un año más tarde, Tellechea volvió a casarse, esta vez con Ana María Ballesteros, que recibió un arras de 10.000 pesos de su novio.⁴⁷ En tres años le dio tres hijos más.

Hay un solo caso de un comerciante viudo que eligió a una viuda como segunda esposa. Francisco Ignacio Ugarte, se casó con María Eugenia de Azcuénaga, hija de Vicente de Azcuénaga y viuda de Agustín Erezcano, el 27 de noviembre de 1800.⁴⁸ Ugarte, que había tenido diez hijos y había enviudado diez meses antes, tenía 62 años en el momento de su segundo matrimonio. María Eugenia, madre de 6 hijos, tenía 38. Siete años más tarde le dio una hija que murió en el primer año de vida. La primera esposa de Ugarte, Vicenta Ramona Uriarte, era prima carnal del padre de María Eugenia, quien, junto con su esposa, había sido padrino del primer matrimonio de Ugarte, y también había actuado como padrino en los bautismos de

dos de sus hijos.⁴⁹ María Eugenia, heredera de su padre y de su marido, e hija de un pariente, era una excelente compañera para el viejo Ugarte.

Aunque no son muchos, hay ejemplos de matrimonios consanguíneos entre miembros del grupo comercial. Predominan dos patrones: el casamiento entre primos, y el casamiento entre tío y sobrina. Manuel Arana Torresuri, por ejemplo, comerciante de Vizcaya, se casó con Manuela Atechea Torresuri, su prima carnal y de la misma ciudad.⁵⁰ Miguel Fernández de Agüero, Eugenio José Balbastre y Francisco Antonio de Basavilbaso, también se casaron con sus primas.

Dos de los hijos de Juan José de Lezica se casaron con sus sobrinas. Manuel Isidoro de Lezica, comerciante como su padre, se casó con Petrona Peña Lezica, hija de Francisco de la Peña, comerciante, y de la hermana de Manuel, Juana Ventura de Lezica. Su padre, José Faustino, se casó con Robustiana Tellechea, la hija de Francisco Tellechea y Manuela de Lezica, otra hija de Juan José. Esos matrimonios, que se realizaron todos después del final del período virreinal, pueden vincularse directamente con el esfuerzo del clan Lezica para mantener su posición social y económica evitando más fragmentaciones de la fortuna familiar.⁵¹ Existían dos patrones de parentesco natural entre los comerciantes de Buenos Aires. El predominante era el parentesco por casamiento o parentesco político. Como ya hemos visto, los patrones del casamiento para las mujeres estaban íntimamente ligados a la vida social y comercial de la colonia. Los principales tipos de parentesco político que se encuentran en Buenos Aires son suegro y yerno, cuñados, y concuñados.⁵² Un segundo patrón, menos común pero que formaba un lazo social más fuerte, era el parentesco consanguíneo. En este grupo entraban todas las relaciones comerciales padre-hijo, hermano-hermano, y tío-sobrino.⁵³ Los dos patrones no se excluían mutuamente y a menudo se superponían. De una muestra de comerciantes de nivel medio y alto activos durante el período virreinal, el 90 por ciento tenía por lo menos un lazo de parentesco estrecho con otro comerciante porteño.

El parentesco político era una fuerza social dinámica en la sociedad mercantil, y el éxito social y económico se basaba en gran medida en la capacidad de un individuo para establecer líneas de parentesco político. Había pocos comerciantes importantes que no estaban ligados a sus pares por estos vínculos. La mayoría de estos hombres que no lograban establecer lazos de parentesco político eran los que no lograban ascender en la clase comercial de los rangos de mercaderes o cajeros.

El parentesco siguió desempeñando un rol principal en el fortalecimiento de las relaciones comerciales y en la continuidad mercantil durante todo el período virreinal. En un censo de comerciantes de Buenos Aires de 1802 hay una lista de 136 comerciantes activos en todas las ramas del comercio mayorista.⁵⁴ Incluidos en este grupo, había 77 hombres que habían ingresado en el comercio desde 1778: 11 hijos de comerciantes, 30 yernos de comerciantes y 12 parientes (sobrinos, primos, cuñados) de comerciantes. Sólo el 24 por ciento de los recién llegados no había logrado establecer lazos de parentesco con los comerciantes porteños y, de estos 24, la mitad eran viajeros cuyos nombres no aparecen en las listas de comerciantes ni antes ni después de 1802. Ninguno de los 12 comerciantes restantes sin lazos de parentesco logró hacerse importante dentro de la comunidad mercantil.

Los lazos de consanguinidad y los lazos políticos producían clanes de comerciantes que, aunque no formaran una sociedad concreta, eran leales entre sí y les in-

teresaba la prosperidad del otro. No era infrecuente que un comerciante importante tuviera hijos, yernos, hermanos, cuñados, sobrinos, primos, nietos, y nietos políticos ligados entre sí no sólo por la sangre y el matrimonio sino por una red cada vez más amplia de intereses comerciales. Comerciantes importantes tales como Domingo de Basavilbaso, Manuel de Escalada y Juan de Lezica, era también padresfamilias de un gran número de comerciantes (ver Apéndice A); fortalecieron sus posiciones sociales y económicas mediante la formación de clanes. Pero el proceso de la formación del clan no se limitaba a los comerciantes más poderosos de la ciudad; comerciantes tales como Juan Martín de Pueyrredón, Francisco de Almandos, Xavier Saturnino Sarasa y Pedro Díaz de Vivar también establecieron clanes.⁵⁵

Debido al rol central de la mujer en el establecimiento de los clanes mercantiles de la ciudad, la familia extendida tenía esencialmente características matricéntricas. Los comerciantes mismos eran inmigrantes, que en gran parte habían dejado a sus parientes consanguíneos en España, y la familia buscaba sus contactos sociales entre los parientes consanguíneos de las mujeres, nativos de Buenos Aires. Casi siempre eran los miembros de la familia de la mujer, su padre, madre, hermanos, como también sus primos y sobrinos, quienes servían como padrinos para casamientos y bautismos, y eran nombrados ejecutores de patrimonio o guardianes de los hijos menores.

Además del alto grado de parentesco consanguíneo y político que encontramos entre los miembros de la clase comerciante de Buenos Aires, los comerciantes individuales buscaban fortalecer su posición social y económica a través del uso del compadrazgo o sistema de parentesco ritual. Este tercer tipo de parentesco, todavía más frecuente que el parentesco político, era también mucho más superficial. El sistema de compadrazgo, un patrón de parentesco que se desarrolló en el mundo ibérico, establecía una relación especial entre dos personas a través de su participación conjunta en un ritual religioso o en una serie de rituales. En el Buenos Aires colonial, este extendido sistema de parentesco se asociaba generalmente con los sacramentos religiosos del casamiento o del bautismo. En el caso del casamiento, los padrinos asumían los deberes de protectores de la pareja de recién casados. En el caso del bautismo, los padrinos no sólo establecían una relación moral especial con sus ahijados, sino que se convertían en compadres de los padres de los hijos. Todos los padrinos tenían obligaciones sociales y espirituales hacia sus ahijados, pero no responsabilidades legales.

Había una fuerte tendencia a duplicar el parentesco ritual con parentescos consanguíneos y políticos. Son comunes los ejemplos de padres, madres, hermanos, hermanas y parientes políticos (generalmente vinculados con la mujer) que servían como padrinos y madrinas en los casamientos y bautismos. En cierta medida, el parentesco ritual también se usaba para cimentar la amistad y las sociedades entre los comerciantes que no estaban relacionados de otro modo. Cristóbal de Aguirre, por ejemplo, actuó como padrino de los cinco hijos de Francisco Ignacio de Ugarte, convirtiéndose así en el compadre de Ugarte.⁵⁶

El parentesco ritual también se usaba para vincular a los comerciantes de status bajo y medio con los de las clases altas, y también para vincular a los comerciantes de clase alta con figuras burocráticas y militares importantes. Como tal, la institución del compadrazgo servía como canal para las aspiraciones de

ascenso social. Domingo de Basavilbaso, por ejemplo, uno de los comerciantes porteños más prósperos, fue padrino de bautismo de los hijos de por lo menos cinco comerciantes amigos.⁵⁷ De las personas llamadas por el grupo de comerciantes para actuar de padrinos de casamiento o de bautismo, el 88 por ciento eran comerciantes conocidos de ellos. También era común que un comerciante sirviera como padrino de más de un hijo en la familia, o que fuera a la vez padrino de casamiento y padrino de bautismo del primer hijo de la pareja.⁵⁸

Mientras los comerciantes preferían a los parientes, a los comerciantes que conocían y a los burócratas importantes como padrinos de sus hijos, los comerciantes eran elegidos a menudo como padrino por los empleados, los burócratas de bajo rango y los comerciantes minoristas. Estos miembros de los grupos de status medio esperaban que los comerciantes los ayudaran a mantener a sus hijos. Era natural esperar un cierto grado de generosidad de estos parientes rituales, y la expectativa en general se cumplía. Isidro Balbastro, por ejemplo, que había sido elegido como padrino por Fernando Giles Bravo, su empleado, siguió ayudando a la familia de Giles después de la muerte de éste. Balbastro prestó 1.600 pesos a la viuda de Giles, sin intereses, para que pudiera educar a dos de sus hijos.⁵⁹ También se acudía al pariente ritual cuando se buscaban ejecutores del propio patrimonio después de haber nombrado a otro pariente. Juan de Lezica, compadre de Francisco Rodríguez de Vida, fue designado tercer ejecutor de Rodríguez de Vida por "la gran satisfacción que de él tengo en su celo e inteligencia y cristiandad"⁶⁰.

Los comerciantes frecuentemente apadrinaban también a niños expósitos, niños abandonados en el umbral de los ciudadanos más prósperos de la ciudad. Vicente Revuelta encontró a un niño de sexo masculino de un día de vida en su umbral el 30 de mayo de 1777; aunque había alguna duda sobre los antecedentes raciales de sus padres, el bebé, Fernando, fue declarado "español". Revuelta no sólo apadrinó al niño sino que prometió también hacerse responsable de su crianza y educación.⁶¹ Mateo Ramón de Alzaga hizo lo mismo con una niña que le dejaron, lo mismo que Eugenio Lerdo de Tejada con dos niñas que encontró en la puerta de su casa.⁶² La generosidad de los comerciantes hacia estos niños sólo servía para estimular la aparición de mas bebés en las puertas de calle. Sin saber qué hacer, los comerciantes acudieron a la Hermandad de la Caridad, y ayudaron a fundar una casa cuna que se responsabilizara de la crianza de niños de padres desconocidos.

El matrimonio y el parentesco ritual vinculaban entre ellos a los comerciantes de Buenos Aires y formaban poderosos clanes mercantiles. Las mujeres de los comerciantes, sus esposas e hijas, servían para reclutar nuevos comerciantes en los clanes, perpetuando de esta manera el grupo de comerciantes y forjando nuevas alianzas.

NOTAS

- ¹ José María Ots Capdequí, *Instituciones sociales de la América Española en el período colonial* (La Plata, 1934), pp. 209–10, 225–36 analiza algunas restricciones legales para las mujeres, y menciona que la legislación española veía a las mujeres como “evidentemente incapaces por su sexo de participar activamente en la vida del Estado”, p. 234.
- ² Concolorcorvo, *El Lazarillo de Ciegos Caminantes*, p. 41, y Major Alexander Gillespie, *Gleanings and Remarks collected during many months residence at Buenos Ayres, and within the upper country*, (Leeds, 1819), p. 69 y p. 86. Gillespie, muy atraído por las porteñas, observaba que “las pertenecientes al bello sexo son interesantes, no tanto por su educación, sino por su trato agradable, su conversación graciosa y su muy agradable carácter”, p. 67.
- ³ E.E. Vidal, *Picturesque Illustrations of Buenos Ayres and Monte Video Consisting of Twenty-four Views: Accompanied with Descriptions of the Scenery, and of the Costumes, Manners, etc. of the Inhabitants of Those Cities and Their Environs* (London, 1820), p. 23.
- ⁴ Mariquita Sánchez de Thompson, *Recuerdos del Buenos Aires virreinal* (Buenos Aires, 1953), p. 13. Más tarde Mariquita logró casarse con Martín Jacobo Thompson, el joven que objetaban sus padres. Con su espíritu indomable, también escribió unas memorias bastante mordaces del Buenos Aires de su juventud.
- ⁵ Ver por ejemplo A.G.N., Registro de Escribano 1, 1794–5, folios 499–506, Testamento de Francisco de Segurola y Bernarda de Lezica. Segurola y su esposa, que hicieron un testamento conjunto, se nombraron primeros ejecutores uno al otro, pero Segurola agregó que su esposa debía pedir consejo a Pablo Ruiz de Gaona y a Juan José Lezica “en cuia prudencia, juicio, instrucción y parentesco estoy totalmente confiado...”. Presumiblemente a su esposa le faltaban las tres primeras cualidades.
- ⁶ Eusebio Cires nombró a su esposa primera ejecutora de su patrimonio, estipulando que ella sólo debía actuar con la aprobación y el consejo de su segundo ejecutor, ya que “mi esposa no tiene instrucción en estos negocios de testamentarias, [ni] el jiro de cuentas”. A.G.N., Registro 2, 1786, folios 137v–142, Testamento de Dn Eusebio de Cires Fernández de Cocio. Cires modificó más tarde esta cláusula porque se dio cuenta de que “... le será también gravoso, y penoso a la precitada su mujer el haver de andar diariamente tratando estos negocios”; ahora le aconsejaba consultar con los otros ejecutores “siempre y cuando tenga por conveniente”. A.G.N., Registro de Escribano 2, 1786, folios 165–6, Codicilo de Dn Eusebio Zirez.
- ⁷ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro de Cuentas Corrientes de Varios Sujetos en España, 1783–1849, VII–6–5–11.
- ⁸ A.G.N., Sucesiones 6496, Testamentaria de Francisco de Segurola y María Bernarda Lezica y Torrezuri, 1802.
- ⁹ A.G.N., Sucesiones 5342, Testamentaria de Don Manuel Caviedes, 1788.
- ¹⁰ *Ibid.*
- ¹¹ Como ejemplo de las notas escritas por una mujer ver A.G.N., Sucesiones 4310, Testamentaria de Don Domingo Basavilbaso, 1778, cartas escritas por María Aurelia Ros, esposa de Francisco Antonio Basavilbaso.
- ¹² Ver A.G.N., Registro de Escribano 3, 1775–6, folios 437v–443, Capital de Juan Jph de Lecica, y A.G.N., Sucesiones 8457, Testamentaria de Francisco Tellechea, 1812.
- ¹³ A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajo 2, folios 204v–213, IX–6–8–1.
- ¹⁴ *Ibid.*, Legajo 3, folios 789v–790, IX–6–8–2.
- ¹⁵ Juan Probst, “La enseñanza primaria desde sus orígenes hasta 1810”, En Ricardo Levene, *Historia de la Nación Argentina* Vol. IV, p. 185.

¹⁶ A.G.N., Registro de Escribano 2, 1789, folios 13v–16, Venta de estancia de Da Inéz y Da Antonia Chauri a favor de Dn Antonio Obligado.

¹⁷ Los comerciantes que habían dejado a sus esposas en España a veces se olvidaban de la existencia de ellas. Tal fue el caso de José Ramos, nativo de Cádiz, que se olvidó que ya estaba casado cuando hizo votos maritales en Buenos Aires el 1 de agosto de 1771. El matrimonio fue anulado por decreto del Obispo en 1775, pero su novia porteña, Agustina Almandos, hija del comerciante Francisco Almandos, permaneció fiel a su marido y volvió a casarse con él en 1778 después de la muerte de su esposa en España. Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 6, folio 136; Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 6, folio 167.

¹⁸ Charles Tilly, *The Vendée* (Cambridge, Mass., 1964), p. 88. “La frecuencia del casamiento entre dos grupos generalmente corresponde a la calidez y frecuencia de otras relaciones sociales menos estrechas.”

¹⁹ Aparece el mismo patrón en México, ver Brading, *Miners...*, cit., p. 112.

²⁰ Francisco Millau, *Descripción de la provincia del Río de la Plata* (1772) (Buenos Aires, 1947), pp. 43–4.

²¹ Sánchez de Thompson, *Recuerdos*, pp. 59–60.

²² Las seis hermanas Segurola repetían el patrón seguido por su madre, María Bernarda Lezica, hija del comerciante Juan de Lezica, que también se había casado con un comerciante nacido en España.

²³ Entre las novias más jóvenes estaban María Aurelia Ros, casada con Francisco Antonio Basavilbaso a la edad de 14 años y María Gertrudis Cevallos casada con Francisco Antonio Escalada a la misma edad. Vidal, *Picturesque Illustrations*, p. 50, observaba que “los hijos de ambos sexos son generalmente hermosos, pero después de los 14 años las muchachas dejan de mejorar su aspecto; se casan desde esa edad en adelante y a los 25 pocas retienen alguna apariencia de juventud”.

²⁴ Los comerciantes porteños también influían en la elección de cónyuges para sus hijos varones pero ocasionalmente triunfaba el verdadero amor, o al menos hacia algún esfuerzo para que lo escucharan. Domingo Belgrano Pérez, por ejemplo, amenazó con desheredar a su nieto y pupilo, Julián Gregorio Espinosa, porque el muchacho un menor de 17 años, descababa casarse con una joven que su abuelo desaprobaba. Belgrano adujo que el joven “no tiene experiencia alguna del mundo, y que no sabe manejarse ni entrar a tratar de los negocios sobre que deve fundar sus subsistencia”. Después de oír la declaración de Gregorio Espinosa, la corte ordenó a su abuelo consentir su matrimonio. A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Tribunales E, Legajo 6, Expediente 11, IX–40–9–2. Expediente formado por parte de Dn Julián Gregorio Espinosa, menor de Hedad demandado que su abuelo, tutor y curador, Dn Domingo Belgrano Pérez le diera el consentimiento correspondiente para contraer matrimonio con Da María Candelaria Somellera, y en su defecto se supla por la Real Autoridad, 1794.

²⁵ A.G.N., Sucesiones 8457, Testamentaria de Don Francisco Tellechea, 1812. Tellechea, que dejó a su segunda esposa un arras de 16.000 pesos, debía poseer unos 160.000 pesos en el momento de su matrimonio.

²⁶ A.G.N., Registro de Escribano 1, 1783, folios 248v–250v, Carta de dote Dn José Lezica a favor de su hija Da Juana Nepomúgena y Ortega [sic]; A.G.N., Registro de Escribano 4, 1781, folios 161v–165, Carta de Dote de Da Flora de Azcuénaga; y A.G.N., Registro de Escribano 6, 1771, folios 61–2v, Carta de dote Dn Francisco de Segurola a favor de Da María Bernarda de Lezica. Estas dotes son mejores que la que recibió Juana María de Larrazábal, miembro de una de las familias más prominentes de la ciudad, al casarse con Rafael de Sobremonte, futuro Virrey del Río de la Plata. Ella recibió 19.778 pesos de dote. Enrique Udaondo, *Diccionario biográfico colonial argentino* (Buenos Aires, 1945), p. 481.

- ²⁷ A.G.N., Sucesiones 8457, Testamentaria de Dn Francisco Tellechea, 1812.
- ²⁸ Ejemplos de mujeres que heredaron dinero después de sus casamientos son María Magdalena Carrera, esposa de Martín de Alzaga, que heredó 4.523 pesos además de su dote (A.G.N., Sucesiones 3472, Testamentaria de Dn Martín Alzaga, 1812); Juana Ventura Lezica, esposa de Francisco de la Peña, heredó un adicional de 5.330 pesos (A.G.N., Sucesiones 6497, Testamentaria de Dn Juan José Lezica, 1811).
- ²⁹ A.G.N., Sucesiones 4833, Testamentaria de Dn Eusebio Cires y Doña Bernardina de la Cruz, 1800.
- ³⁰ A.G.N., Sucesiones 4310, Testamentaria de Dn Domingo Basavilbaso, 1778.
- ³¹ A.G.N., Registro de Escribano 5, 1780, folio 200v–206v, Carta de dote de Doña Josefa de Inda a favor de su hija Da María Magdalena Carrera. En esta dote se incluían camisas nuevas de hombre, diez docenas de medias tres cuartos de calidad mediana, doce pares de medias viejas y estropeadas y una docena de corbatas surtidas; estas mercaderías probablemente venían de la tienda de su padre y el marido podría venderlas.
- ³² A.G.N., Sucesiones 3472, Testamentaria de Dn Martín de Alzaga, 1812.
- ³³ El patrón del Buenos Aires parece ser notablemente diferente del de Bahía, en que las hijas de las familias de élite, que no tenían pareja adecuada, entraban mayormente en el convento. Susan Soeiro, “The Social and Economic Role of the Convent: Women and Nuns in Colonial Bahía, 1677–1800”, *Hispanic American Historical Review*, 54:2 (Mayo, 1974), pp. 213–14.
- ³⁴ A.G.N., Registro de Escribano 6, 1795, folios 289–92v, Renuncia de Sor María Eusebia de Gainza del Monasterio de Monjas Catalinas a sus padres. Al entrar a un convento la joven renunciaba a todos los derechos de herencias legales adicionales.
- ³⁵ Debemos advertir que el dinero que se daba como dote a las monjas no se retiraba necesariamente del todo del comercio. Estas dotes pasaban a manos del síndico del convento, a menudo un comerciante, quien a su vez prestaba los fondos de la dote a otro comerciante para invertirlos en el comercio.
- ³⁶ Sánchez de Thompson, *Recuerdos*, p. 60.
- ³⁷ Por ejemplo, Rosa Basavilbaso, hija de Domingo Basavilbaso, y Vicente Azcuénaga, fueron casados por el Arzobispo en la capilla privada de éste el 30 de agosto de 1752. Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 5, folio 35.
- ³⁸ Uno de los casamientos más magníficos tuvo lugar el 4 de diciembre de 1785 en la Catedral de Buenos Aires. José María Romero, hijo de Tomás Antonio Romero, un prominente comerciante, se casó por poder con Francisca Paula Medrano y Cabrera. La novia, de quince años de edad, era hija de Pedro Medrano, Comisario de Guerra, y Ministro Tesorero Principal de Ejército y Real Hacienda del Vicerreinato, y de Victoriana Cabrera y Saavedra. Su abuelo materno había sido Francisco de Cabrera, un comerciante porteño. El padre del novio en ese momento servía como Asentista General de la Conducción de Caudales y Azogues de su Magestad para el distrito virreinal. Como padrino de la pareja, Francisco de Paula Sanz, Caballero de la Real Orden de Carlos III e Intendente General del Ejército y de la Real Hacienda del Virreinato del Río de la Plata, participaron en la ceremonia. Testigos del casamiento fueron, entre otros, los Contadores Mayores de la Real Hacienda, los padres de la novia y del novio y “muchos otros”. Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 6, folio 196.
- ³⁹ Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 5, folio 535.
- ⁴⁰ Iglesia de la Merced, Libro de Bautismo, Tomo 12, folio 201. Hay cierta confusión con respecto a los padres de Rita Lobo. En su testamento, ella declara ser hija legítima de Sebastián Lobo y Josefa de Acosta, pero en el momento de su matrimonio con Pinto aparecía inscripta como una joven “criada en casa de Sebastián Lobo” y sin mención del nombre de su padre o de su madre. A.G.N., Sucesiones 7388, Testamentaria de Dn Joaquín Pinto y Rita Antonia Lobo, 1821; e Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 6, folio 66.

- ⁴¹ Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 6, folio 66. Nuevamente hay cierta discrepancia entre los registros de la iglesia y el testamento de Rita Lobo; en su testamento ella declaraba que había estado casada desde 1762. Estas ligeras alteraciones sobre sus padres y la fecha de su casamiento pueden haber sido un intento de establecer respectabilidad una vez que Pinto había obtenido un cargo de cierta importancia. Marcelina Joscfa, la hija nacida de esta unión, no sufrió estigma social; se casó a los 17 años con José Ramón Ugarteche, un comerciante vasco nativo. Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 6, folio 183v.
- ⁴² A.G.N., Registro de Escribano 5, 1774, folios 91–3, Poder para testar de Dn Manuel de Escalada a Dn Bernardo Sancho Larrea y otros; Iglesia de la Merced, Libro de Bautismos, Tomo 12, folio 366, Bautismo de Domingo Antonio Zapiola; A.G.N., Registro de Escribano 6, 1797, folios 90v–97, Testamento de Dn Miguel Capdevila.
- ⁴³ La mortalidad más alta ocurría entre los recién nacidos, en el primer mes de vida. Más de dos tercios de todos los certificados bautismales revisados mencionan que el niño había sido bautizado poco después del nacimiento por “un caso de necesidad”, es decir que el infante era frágil y que no se esperaba que sobreviviera.
- ⁴⁴ A.G.N., Registro de Escribano 2, 1789, folios 312, 16, Testamento de Juana Rosa Collis otorgado a su nombre por Dn Thomás Insúa.
- ⁴⁵ Cuando se formó la sociedad, Caviedes puso 6.726 pesos mientras que Tellechea puso sólo 124 pesos; el acuerdo de sociedad establecía que las ganancias se dividieran en dos tercios para Caviedes y un tercio para Tellechea, y que Tellechea hiciera el manejo diario de los negocios. Después del casamiento de Tellechea con la hija de Caviedes, se enmendó el contrato de sociedad; Tellechea y Caviedes ahora debían compartir las ganancias por partes iguales. A.G.N., Sucesiones 5342, Testamentaria de Don Manuel Caviedes, 1788.
- ⁴⁶ A.G.N., Sucesiones 8457, Testamentaria de Don Francisco Tellechea, 1812.
- ⁴⁷ *Ibid.*
- ⁴⁸ Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 6, folio 183.
- ⁴⁹ Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 5, folio 16; Iglesia de la Merced, Libro de Bautismos, Tomo 13, folios 120 y 235.
- ⁵⁰ Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 6, folio 171v. La madre de Manuel y la madre de Manuela eran dos hermanas llamadas Manuela y Mariana Turrizuri respectivamente. Eran de Ajangi, Vizcaya.
- ⁵¹ Otros ejemplos de casamientos de tío y sobrina en el siglo XIX existen en familias tales como la de los Belgrano. Aunque está fuera de los límites de este estudio, el fenómeno parece haber sido bastante común en la clase alta argentina. Diana Hernando, “Casa y Familia: Spatial Biographies in 19th Century Buenos Aires” (disertación inédita para el PhD, UCLA, 1973), pp. 40–1.
- ⁵² Ejemplos de parentesco cercano entre los comerciantes son Javier Saturnino Sarasa y su yerno, Francisco Casimiro de Necochea, Manuel de San Ginés y su yerno, Jacobo Adrián Varela; Francisco de Cabrera y su yerno, Mateo Ramón Alzaga (otro yerno era Pedro Medrano, funcionario del Tesoro); Joaquín Pinto y su yerno, José Ramón Ugarteche; Pedro Diaz de Vivar y su yerno, Ventura Miguel Marcó del Pont. Dentro del patrón “cuñado” del parentesco cercano estaban Juan Bautista de Azcuénaga y Faustino Bozo. Un tercer patrón de parentesco cercano, el de “concuñados”, de los cuñados a través del casamiento con dos hermanas, incluía a Juan Esteban Anchorena y Cristóbal de Aguirre, emparentados por sus casamientos con las hermanas López de Anaya (Aguirre representó a Anchorena en su casamiento con Ramona López de Anaya); Eugenio Lerdo de Tejada y Bernardo Sancho Larrea, emparentados por sus casamientos con las hermanas Cevallos (Lerdo de Tejada había actuado en el casamiento por poder de Sancho Larrea); Matías Abaroa Barrena y Francisco Moreno Tejada, concuñados por

sus matrimonios con las hermanas Melgarejo; Ramón Anchoris y José Gurruchaga, cuñados por sus matrimonios con las hermanas Solá; Francisco de Basavilbaso y Gregorio Ramos Mejía, emparentados por el doble casamiento con las hermanas Ros. El patrón suego–yerno se repetía a veces a lo largo de tres o cuatro generaciones. Entre los yernos de Francisco Almandos estaba Blas Alonso de Castro, comerciante, quien a su vez tenía a José Martínez de Hoz como yerno. Los yernos de Domingo Basavilbaso eran Vicente de Azcuénaga y Pascual Ibáñez de Echaurri, los dos comerciantes, y Azcuénaga, a su vez, tenía por yernos a Agustín Erczcano y Gaspar de Santa Coloma. El yerno de Ibáñez era Juan Viola, otro comerciante porteño.

⁵³ Ejemplos de relación padre-hijo entre los comerciantes eran Isidro Balbastro y su hijo Eugenio, Juan Lezica y su hijo Juan José, y Manuel de Escalada y sus hijos Francisco y Antonio José. Los hermanos Escalada eran también un ejemplo de la relación hermano–hermano entre los comerciantes. Entre las relaciones tío–sobrino de los comerciantes están Diego Agüero y su sobrino Miguel Fernández de Agüero, y Manuel Arana y su sobrino Sebastián Arana.

⁵⁴ *Almanak Mercantil: Guía de Comerciantes para el año de 1802*, pp. 396–9.

⁵⁵ Por ejemplo, Juan Martín de Pueyrredón, por su casamiento con Rita Damasia Dogan, se convirtió en yerno de Juan Dogan, comerciante, y en concuñado de Andrés del Rincón. La hija de Rincón se casó con Francisco de Orma, comerciante, mientras que dos de las hijas de Pueyrredón se casaron con comerciantes. Anselmo Sáenz Valiente y Juan Bautista Ituarte. Dos de los hijos de Pueyrredón se formaron como comerciantes y uno de éstos, Juan Martín de Pueyrredón, se casó primero con su prima carnal, Dolores Poeyredon, hija de Jacques Poeyredon, comerciante de Cádiz, y más tarde se casó con la hija de Francisco Tellechea y nieta de Manuel Caviedes. Anselmo Sáenz Valiente, yerno de Juan Martín, el mayor, era también primo de Esteban Villanueva, otro comerciante porteño.

⁵⁶ Iglesia de la Merced, Libro de Bautismos, Tomo 14, folio 109; Libro de Bautismos, Tomo 15, folio 27v; Libro de Bautismos, Tomo 16, folio 218.

⁵⁷ De este modo se convirtió en compadre de Domingo Trillo, Manuel de Caviedes, José Antonio Gainza, Isidro Lorea y Carlos Wright. Iglesia de la Merced, Libro de Bautismos, Tomo 12, folio 315; Libro de Bautismos, Tomo 13, folio 60; Libro de Bautismos, Tomo 12, folio 256; Libro de Bautismos, Tomo 13, folios 77 y 198; Libro de Bautismos, Tomo 12, folio 224.

⁵⁸ Francisco de Escalada, por ejemplo, fue padrino de casamiento en la boda de Gregorio Cancedo, colega comerciante, con María Rosa Echauri. También lo nombraron padrino de bautismo de su primer hijo, once meses más tarde. Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 6, folio 160; Iglesia de la Merced, Libro de Bautismos, Tomo 14, folio 13v.

⁵⁹ A.G.N., Registro de Escribano 3, 1802, folios 600–20, Testamento de Dn Isidro José Balbastro.

⁶⁰ A.G.N., Registro de Escribano 2, 1766, folios 152–9v. Testamento de Dn Francisco Rodríguez de Vida.

⁶¹ Iglesia de la Merced, Libro de Bautismos, Tomo 14, folio 82.

⁶² Iglesia de la Merced, Libro de Bautismos, Tomo 12, folio 117 y Tomo 14, folio 3v; Libro de Bautismos, Tomo 14, folio 35v.

CAPITULO TRES

COMERCIO E INVERSIONES

Los comerciantes de Buenos Aires eran una fuerza central en la economía de la ciudad, en el campo que la rodeaba, y en las zonas más distantes del Virreinato del Río de la Plata. Como comerciantes, prestamistas e inversores, los hombres dedicados al comercio controlaban una gran parte de la vida económica cotidiana de la colonia. En realidad, la economía colonial estaba dominada por el capital comercial. Los comerciantes, en su papel de agentes locales de la política mercantil española, buscaban exportaciones que tuvieran demandas en los mercados de Cádiz y Madrid.¹ Eran también responsables del movimiento de mercaderías de un sector de la región a otro. Los comerciantes porteños mantenían indirectamente toda la red de comunicación y transporte de la región.

Diversas variables determinan el status de los comerciantes individuales y de los grupos de comerciantes. La categoría de la actividad comercial (es decir, ya fuera mayorista o minorista) era un factor principal en el status económico y social de un comerciante. Los comerciantes porteños se clasificaban en tres categorías de comercio: mayoristas, minoristas, y proveedores de alimentos, y estas categorías se basaban en el poder económico y el prestigio social.² Los mayoristas, que son el tema de este estudio, eran los más importantes de los grupos comerciantes, pero dentro de esta categoría la escala del comercio iba de grande a pequeña. De un grupo de muestra de 90 comerciantes que participaban en el comercio mayorista, 45 eran comerciantes en mediana escala, 18 comerciantes en gran escala, 23 eran comerciantes entre media y gran escala y sólo el 4 por ciento eran importadores en pequeña escala. Los comerciantes en gran escala habían invertido grandes sumas de dinero, de 50.000 pesos para arriba, en el comercio.

Además de la categoría y la escala del comercio, otra variable que influía en la posición social y económica era el área geográfica y los productos del comercio con que trabajaban los comerciantes; es decir, si el énfasis de la actividad de un comerciante mayorista estaba en el comercio de importación (mercaderías castellanas y europeas), en el comercio de exportación o en el comercio local (productos agrícolas, yerba mate, cueros y sebo).³ Los comerciantes más poderosos solían de-

dicarse al comercio de ultramar o a una combinación de comercio de ultramar y comercio local. En los dos tipos de comercio los contactos personales y profesionales de un comerciante eran de considerable importancia para el éxito de su empresa. Los comerciantes con un número bastante grande de amigos y asociados influyentes en Madrid, Cádiz, Sevilla o Bilbao, con frecuencia eran también los de mayor influencia económica y social en Buenos Aires. De un grupo de muestra de 73 comerciantes dedicados al comercio mayorista, el grupo más grande, de 20 comerciantes, se dedicaba principalmente a la importación de "efectos de Castilla" (mercaderías castellanas y europeas). Otros 23 comerciantes combinaban la importación de "efectos de Castilla" con otros tipos de comercio. Los "efectos de Castilla" incluían textiles de España, Inglaterra y Francia, hierro de Vizcaya, y objetos suntuarios europeos que se colocaban en el mercado de Buenos Aires, o bien se enviaban a Montevideo, Santa Fe, Córdoba, Mendoza, Asunción o el Alto Perú.

Más del 80 por ciento de los mismos 73 comerciantes de la ciudad se ocupaban ostensiblemente de la exportación de materia prima y capital a la Madre Patria y/o a la importación de productos terminados de la Madre Patria, dos facetas del patrón mercantil tradicional del comercio. Había pequeños grupos de comerciantes que se dedicaban al transporte de metales por barco del Alto Perú a España vía Buenos Aires y a la importación de esclavos de África. Sólo el 10 por ciento de los comerciantes no conseguía especializarse en una rama determinada del comercio, y encontraba más provechoso variar las actividades según la demanda y la estación, trabajando un poco en todo, incluyendo esclavos, cueros, yerba mate y textiles españoles.

Ningún comerciante, independientemente del rubro principal de su trabajo, podía evitar totalmente otras ramas del comercio. Los comerciantes que se especializaban en la importación de mercaderías castellanas, generalmente preferían exportar capital, plata y oro en pago por estos bienes, pero la escasez de ciertos artículos o la saturación del mercado podían obligar a un comerciante a trocar textiles por cueros. Los comerciantes que se dedicaban principalmente a la exportación de cueros, generalmente cambiaban cuchillos producidos en Europa que habían comprado a un importador local, o yerba mate y ponchos que se habían procurado en las provincias del interior a cambio de esos cueros. El pago en efectivo por los cueros era también común. Siempre que era posible los exportadores de cueros preferían el dinero en efectivo como pago de sus clientes europeos, pero frecuentemente estos comerciantes recibían también pequeños cargamentos de mercaderías castellanas.

El exportador de cueros y el importador de mercaderías castellanas rara vez juntaban fuerzas; los principales importadores de productos suntuarios europeos consideraban que la exportación de cueros era un trabajo complicado. Los cueros ocupaban mucho espacio, pagaban un impuesto de casi el 100 por ciento de su valor y el transporte por barco era costoso. Además, a menudo había problemas en encontrar espacio en los barcos para los cueros, porque los dueños de los navíos comerciales daban prioridad a sus propios cueros antes de brindar el espacio de embarque deseado para los cueros de los comerciantes locales. Si un comerciante no lograba encontrar lugar para su embarque, o si un bloqueo o una interrupción del comercio causaban una disminución en el tonelaje disponible, los comerciantes

porteños se verían obligados a colocar los cueros en depósitos, una práctica riesgosa ya que los cueros no curados eran rápidamente atacados y arruinados por las polillas. Los comerciantes podían llegar a encontrarse con miles de cueros y ningún comprador en el país o en el extranjero o, mucho peor, con miles de cueros inutilizados por la polilla. La importación de mercaderías castellanas y la exportación de metálico eran mucho más fáciles, porque el metálico podía embarcarse con relativa facilidad en tiempo de paz, y duraba indefinidamente en tiempo de guerra.

Por supuesto había riesgos relacionados con la importación y venta de las mercaderías castellanas, pero los importadores porteños trabajaban con una variedad de mercados y podían realizar especulaciones comerciales para proteger sus inversiones. Por ejemplo, era común para los importadores de mercaderías castellanas embarcar las mercaderías que no podían colocar en Buenos Aires mandándolas al interior después del primer intento de venta local. A menudo las mercaderías que estaban dañadas, sucias, que no tenían variedad o abundaban en Buenos Aires podían venderse en zonas tales como el Alto Perú. Por ejemplo, Manuel de Escalada recibió un gran cargamento de artículos de mercería de sus socios de Cádiz que no podía venderse en el mercado de Buenos Aires porque "[sin] inteligencia ni conocimiento de los efectos adecuados para estas partes...", sus socios le habían enviado telas sin variedad que llegaron en un momento de sobresaturación local. Escalada pudo enviar la mayor parte de estas mercaderías a Potosí, Chichas y Tarija.⁴ Las cartas de Gaspar de Santa Coloma también contiene repetidas referencias a la misma práctica comercial. En forma parecida, los esclavos que causaban problemas eran enviados al Alto Perú para venderlos a clientes desprevistos.⁵ Independientemente del tipo de mercadería con que se comerciaba y de los riesgos asociados con este comercio, una vez que un comerciante establecía contactos firmes en uno o dos sectores del Imperio Español, prefería continuar con el comercio a través de estos canales antes que iniciar nuevas actividades en áreas relativamente desconocidas. Los contactos conducían a la elección de regiones y las regiones a la naturaleza del comercio realizado. Los comerciantes que trabajaban con Paraguay y Misiones, por ejemplo, se dedicaban casi uniformemente a la exportación de yerba mate; los que comerciaban con Montevideo, generalmente a la exportación de cueros; muchos de ellos cuyas principales conexiones estaban en los grandes centros de consumo de Córdoba, Potosí o Salta, se dedicaban a la importación de mercaderías de Castilla.

Las zonas de influencia y la especialización del producto vinculado con ellas a menudo pasaban del padre comerciante al hijo o al yerno comerciante. Los hijos de Manuel de Escalada, Francisco y Antonio José, siguieron en la región y en el comercio que había iniciado su padre: importación de efectos de Castilla a cambio de cueros y yerba mate que se enviaban a Chile. Gaspar de Santa Coloma y Agustín de Erezcano, yernos de Vicente de Azcuénaga, continuaron en el comercio de importación de su suegro, de mercaderías castellanas, que vendían principalmente en Paraguay, Jujuy y Córdoba, combinadas con la exportación de yerba mate del Paraguay.

Además de las mercaderías con que comerciaban y la ubicación de los mercados, otro factor importante al considerar la actividad económica de los comerciantes de Buenos Aires, era la estructura y la forma de la empresa comercial. Algunos

hombres eran agentes independientes, que contaban con su propio capital para participar en el comercio; otros entraban en sociedades con comerciantes de Buenos Aires o de otras partes del Imperio Español.

Sólo existía una forma de sociedad comercial a fines del siglo dieciocho en Buenos Aires: la sociedad colectiva.⁷ Esta era la única sociedad reconocida por las Ordenanzas de Comercio de Bilbao de 1737, que proporcionaba el marco legal para todo el comercio porteño.⁷ La sociedad colectiva, una sociedad familiar de responsabilidad ilimitada que databa del siglo dieciséis, permitía a dos o más individuos unir su trabajo y sus propiedades incrementando de este modo la cantidad disponible de capital y fuerza de trabajo. Pero esta forma de sociedad no ofrecía protección a las cualidades personales de los socios.⁸ Todos los miembros de una sociedad colectiva eran personalmente responsables de todas las pérdidas incurridas por la compañía. Por lo tanto la confianza en los socios era crucial para el que entraba en estos acuerdos comerciales.

Aunque sólo existía un acuerdo de sociedad básico, había diversas agregaciones posibles. A veces un comerciante estaba dispuesto a poner más capital mientras que su socio asumía la responsabilidad del manejo. Manuel de Caviedes y su futuro yerno, Francisco Tellechea, por ejemplo, formaron una compañía en 1781 en la que Caviedes iba a recibir dos tercios de las ganancias y Tellechea un tercio.⁹ Casi todo el capital para formar la compañía pertenecía a Caviedes (6726 pesos, comparados con la contribución de Tellechea de 124 pesos), pero Tellechea iba a hacer la mayor parte del trabajo. Otras sociedades exigían una división igual de inversión, capital y trabajo. Generalmente las sociedades eran acuerdos a corto plazo, que se hacían para una transacción específica (por ejemplo, la venta de un gran cargamento de mercaderías), o para un período de tres a cinco años.¹⁰ Estos acuerdos rara vez interesaban a la parte principal del capital total de un comerciante. En Buenos Aires, las compañías privadas que permitían la distribución por acciones eran virtualmente desconocidas en el mundo del comercio.¹¹

Había una forma más de vinculación económica que era la del comisionado o agente de una casa mercantil española; los comisionados recibían una comisión proporcionada basada en la actividad comercial que manejaban para la compañía. Además, podían apoyarse en el prestigio y el poder de la compañía madre en las transacciones privadas.¹² Finalmente, los comerciantes también trabajaban como agentes de la Corona bajo contratos específicos. Estos contratos daban a un comerciante la responsabilidad de proveer alimento para el ejército, o de transportar metales de Potosí a Buenos Aires.¹³ De todas las formas de empresa mercantil analizadas, los comerciantes que servían como agentes para compañías españolas y los que tenían contratos reales, tendrían a ser los más prominentes social y económicamente.

Los roles empresariales individuales o societarios no eran mutuamente exclusivos. Era común que un mismo comerciante fuera a la vez el único dueño de un cargamento de mercaderías, socio en otra u otras transacciones, y tal vez también agente de una casa comercial española. Un excelente ejemplo de esta actividad de roles multifacéticos es el de Agustín Casimiro de Aguirre, uno de los más importantes comerciantes del período. Aguirre era agente de dos grandes compañías con sede en Cádiz. En sociedad con su primo, Juan Pedro de Aguirre, de Montevideo, también

exportaba cueros desde Buenos Aires y Montevideo. Además Aguirre trabajaba en transacciones comerciales con otro pariente, Clemente Echenique de Potosí, con Francisco Borja de Lisaur de Cádiz y con el Conde de Premio Real de Lima. Al mismo tiempo representaba, y cobraba honorarios por ello, al Consulado de Cádiz en sus asuntos comerciales en Buenos Aires, y estaba contratado por la Corona española para exportar metales preciosos. Finalmente Aguirre, en sociedad con su empleado, Andrés de Cazaraville, tenía un negocio minorista en su casa. Las ganancias se dividían por partes iguales entre los dos hombres, porque, aunque Aguirre era el dueño de las existencias, Cazaraville manejaba el negocio.¹⁴

Las relaciones familiares eran cruciales para los arreglos societarios que realizaba Agustín Casimiro de Aguirre. Sus dos sociedades de mayor duración fueron con hombres que tenían con él parentesco de sangre. Aguirre no estaba solo en su preferencia por los parientes como socios comerciales y fuente de crédito. En lo posible los comerciantes de Buenos Aires acudían primero a sus familiares, a los que lo eran por lazo sanguíneo o a los familiares políticos, porque ellos eran las personas más confiables. Dentro del clan Lezica, por ejemplo, hay numerosos ejemplos de préstamos en efectivo de un miembro del clan a otro, así como de transacciones comerciales llevadas a cabo por Juan José de Lezica o uno u otro de sus yernos.

Aunque hay poca documentación, se supone que muchos de los comerciantes de Buenos Aires, además de su comercio legal, también se dedicaban en alguna medida al contrabando. Como las mismas mercaderías con las que se comerciaba legalmente eran también objeto del contrabando (cueros, mercaderías castellanas, textiles europeos, esclavos y metales preciosos), es imposible distinguir la actividad legal de la actividad extralegal sobre la base de las mercaderías en cuestión. Las principales ventajas del contrabando, desde el punto de vista de los comerciantes, eran que abría nuevos mercados, permitiendo elegir al proveedor y comerciar libremente, sin los inconvenientes de los controles comerciales que establecía la Corona española. Los bienes que eran objeto de contrabando eran comparativamente libres de impuestos, y como no pagaban el impuesto a las importaciones que debían pagar todas las mercaderías que entraban legalmente en la región del Río de la Plata, el ahorro era apreciable. Los riesgos del comercio de contrabando eran altos, pero nunca tan altos como para desalentar a los comerciantes de Buenos Aires. La proximidad del Brasil y de límites terrestres y marinos débilmente defendidos contribuían a hacer atractiva la actividad del contrabando. Lo que había sido una fuente tradicional e importante de comercio antes de que la Ordenanza de Libre Comercio de 1778 abriera Buenos Aires al comercio directo con España, no cesó una vez que se puso en vigencia la Ordenanza. El concepto de la Corona de "libre comercio" era distinto del de los comerciantes, y comerciantes tan respetables y leales como Tomás Antonio Romero y Juan Martín Pueyrredón estuvieron implicados en el comercio de contrabando en uno u otro momento de sus carreras.¹⁵

Los comerciantes de todas las ramas del comercio participaban en el contrabando, pero el contrabando era particularmente atractivo para los comerciantes relacionados con la exportación de cueros. Más que ninguna otra rama del comercio, las limitaciones y dificultades del comercio legal en cueros impulsaban cada vez más a los comerciantes en este rubro a buscar métodos extralegales de comercio, o a

tratar de que el comercio se extendiera a los barcos de "naciones neutrales". Cuando regía el comercio neutral, se cargaban cueros en barcos brasileños, ingleses y angloamericanos, después de cambiarlos por azúcar, tabaco, ron y esclavos. En los períodos en que estaba prohibido el comercio con extranjeros, el contrabando se realizaba directamente desde las estancias junto a los ríos pertenecientes a los comerciantes a lo largo del delta del Paraguay-Paraná. También se traía, azúcar, tabaco, ron y esclavos, porque las telas de lujo europeas no tenían gran atractivo para los estancieros de la región del Río de la Plata.

Lo que parecía común tanto para el comercio legal como para el comercio ilegal era la expectativa de los comerciantes de un alto margen de ganancias. Los comerciantes más ricos eran económicamente el grupo más poderoso de la colonia; a través de su control del comercio, los comerciantes trataban, con diversos grados de éxito, de ejercer un monopolio virtual sobre los precios y márgenes de ganancia. Una indicación de las ganancias que un comerciante esperaba obtener de sus inversiones aparece en el "capital" de Gaspar de Santa Coloma. Después de confecionar una lista del valor de un cargamento de mercaderías que había comprado y que se encontraba en su poder en Buenos Aires, Santa Coloma agregó un 70 por ciento adicional del valor de las mercaderías a su fortuna total.¹⁶ Este 70 por ciento era evidentemente una tasa aceptable, porque el documento no fue discutido por Cristóbal de Aguirre ni por Miguel González Noriega, dos testigos comerciantes, el notario público y el futuro suegro de Santa Coloma, el comerciante Vicente de Azcuénaga, como expresión de su estado financiero real.

Los comerciantes, por supuesto, tenían gastos asociados con el comercio, que debían ser cubiertos por su margen de ganancia. Los libros de cuentas de la época indican que el flete, manejo y almacenamiento en Montevideo, los impuestos de aduana, el transporte desde la aduana hasta el negocio o depósito y alguna pérdida, rara vez excedían el 10 por ciento del valor de un cargamento.¹⁷ Las mercaderías que se embarcaban para el interior también incurrián en gastos de transporte y estaban sometidas al impuesto de alcabala. Estos gastos podían representar desde el 2 hasta el 200 por ciento del valor de la mercadería, según el peso, el volumen y el valor de los artículos embarcados y la distancia de Buenos Aires. El gasto de enviar mercadería al interior, sin embargo, pasaba directamente a los clientes mayoristas y minoristas del interior.¹⁸ Aunque las ganancias eran teóricamente altas, eran difíciles de concretar, porque a menudo los clientes de los comerciantes no pagaban las cuentas; llevaba años cobrar, incluso las "deudas buenas".

Una característica notable del comercio de Buenos Aires era la existencia relativamente breve de la mayoría de las empresas comerciales. Como máximo la vida comercial de una empresa era igual a la vida del comerciante individual. El sistema de acciones en las compañías comerciales era inexistente. Por lo tanto la actividad comercial se basaba principalmente en contactos personales. La muerte de un comerciante acarreaba la muerte de su empresa. Las leyes de la herencia españolas que exigían igual distribución del patrimonio entre todos los herederos reforzaban la brevedad de la vida de una empresa dedicada al comercio. La movilidad educacional y social ascendente de los hijos de los comerciantes actuaba en el mismo sentido. Sólo cuando un hijo (o yerno) elegía recibir su herencia en mercaderías y obligaciones pendientes había continuidad comercial. Aun en estos

casos poco frecuentes, el poder económico total de un comerciante individual, como dijimos antes, disminuía mucho por la división del patrimonio exigida por la ley. El patrón general para el patrimonio era liquidar toda la mercadería que fuera posible y luego dividir el dinero en efectivo, los bienes, las deudas, la tierra y toda la propiedad personal (después de su evaluación) entre todos los herederos.¹⁹

Independientemente del tipo, amplitud o forma de comercio específicos, era habitual que los comerciantes mayoristas de Buenos Aires, paralelamente con su atención al comercio, se ocuparan de otro trabajo, a menudo relacionado con éste. La combinación más común era la de comerciante y burócrata. Estos comerciantes-burócratas servían al gobernador virreinal en una amplia gama de cargos. Estos cargos generalmente se compraban a la Corona por períodos de tiempo específicos, aunque algunos se ocupaban durante toda la vida y algunos se legaban a los hijos. Entre los cargos burocráticos que ocupaba el grupo de comerciantes estaba el de Administrador de Correos y Postas del Virreinato del Río de la Plata, Ensayador Mayor de Metálicos, Administrador de los pueblos de indios guaraníes de Misiones, Uruguay y Paraná, y Asentista de Viveres del Ejército Real.²⁰

Todos estos cargos podían usarse para otros tratos comerciales. El cargo de Proveedor de Alimentos para el Ejército o la Marina Real y Administrador de los indios de las Misiones eran cargos particularmente útiles para incrementar la fortuna de un comerciante. Este último cargo garantizaba un mercado cautivo para artículos importados, una fuente de artículos nativos y el completo control de los precios.

Sólo un pequeño grupo de comerciantes estaba interesado en invertir ganancias en la actividad manufacturera; tres comerciantes, Francisco de Cabrera, Tomás Antonio Romero y Francisco de Medina, eran propietarios de saladeros, y uno, Esteban Villanueva, poseía una fábrica de bronces y operaba con ella.²¹ Dos comerciantes poseían también pequeños establecimientos de manufactura de ladrillos, pero en general los comerciantes no demostraban interés por las manufacturas locales y preferían comprar y vender artículos producidos por otros.

De vez en cuando los comerciantes demostraban cierto interés en las industrias extractivas no tradicionales, aunque en la mayoría de los casos el interés duraba poco tiempo y no se extendía mucho. En 1787, por ejemplo, Tomás Antonio Romero, el comerciante más imaginativo de la época, solicitó permiso al virrey para dedicarse a pescar y salar bacalao en el puerto patagónico de San Julián.²² La extracción de sal, aunque era una industria no tradicional, también atraía una limitada participación de los comerciantes. La fuente de sal eran las salinas, ubicadas a 130 leguas al oeste-sudoeste de Buenos Aires, en una zona desolada dominada por indios hostiles. Como la sal era indispensable no sólo para el consumo diario de la población porteña, sino como ingrediente esencial del salado de la carne y la producción de tasajo, se organizaban expediciones anuales bajo la protección del Virreinato. Además de un comandante y tropas militares, el Cabildo designaba a dos delegados como representantes y administradores de los fondos de las expediciones.²³ Durante todo el período virreinal, por lo menos uno y generalmente los dos delegados del Cabildo, eran comerciantes. Se pensaba que gracias a su experiencia estos comerciantes podían proveer sal con "mayor economía".²⁴ Aunque a veces tenían que suscribir los costos de las expediciones, los comerciantes se aseguraban una ganancia a través de la venta del producto tan necesario.²⁵

Un grupo bastante grande de comerciantes, además de su comercio mayorista, se ocupaba del transporte por mar, poseía embarcaciones que hacían viajes regulares por el Río de la Plata. Los barcos eran una inversión importante para el grupo de comerciantes, porque estaban estrechamente relacionados con el comercio y eran extensiones naturales del comercio mismo. El tamaño de estos navíos variaba mucho según las sumas invertidas, desde unos cientos de pesos por una pequeña barcaza de río para navegar por el Paraná y llevar mercaderías castellanas a Asunción y volver a Buenos Aires con los productos del comercio paraguayo, hasta miles de pesos por una fragata oceánica que pudiera participar directamente en el comercio con Cádiz, Bilbao o Sevilla.

Muchos de los barcos que poseían los comerciantes porteños participaban en el tráfico de esclavos africanos, y los comerciantes que se dedicaban a esta rama de la actividad solían poseer un mayor número de barcos.²⁶ Tomás Antonio Romero y Manuel de Aguirre, que se dedicaban los dos al tráfico de esclavos, eran grandes propietarios de barcos. Pedro Dubal, otro esclavista, poseía por lo menos cinco barcos que iban regularmente a las costas de África y a la isla de Fernando Po.²⁷

Además había crecido mucho el número de barcos pertenecientes a comerciantes porteños en la última década del siglo dieciocho, debido en parte al incremento del tráfico de esclavos bajo el virrey Arredondo y en parte a la relajación de los controles sobre el comercio producidos por las emergencias del tiempo de guerra.²⁸ Sin embargo, los propietarios de barcos no eran solamente los esclavistas. Comerciantes tales como Pablo Ruiz de Gaona y Manuel Joaquín de Zapiola, involucrados en el comercio de mercaderías de Castilla, también poseían barcos.

Ser dueño de un barco daba al comerciante porteño mayor control de su comercio; podía determinar él mismo las fechas de los viajes y las rutas, en lugar de depender de los barcos que pertenecían y eran operados por otros hombres en España. Esto resultaba especialmente atractivo para los esclavistas, porque de esta manera su comercio no tenía que pasar por España, y sus barcos no estaban en competencia con los navíos de los españoles. Aunque los datos están incompletos, por lo menos 28 comerciantes de la ciudad tenían importantes inversiones en embarcaciones de alguna clase.

Los comerciantes de fines del siglo dieciocho en Buenos Aires, debido a su control del capital líquido combinado con un alto margen de ganancia, eran uno de los principales grupos sociales de la colonia con capital para invertir. Gran parte del capital sobrante volvía a invertirse en el comercio, en nuevos cargamentos de mercaderías castellanas y en barcos. Otra área de inversiones preferida por los comerciantes era la inmobiliaria. Los comerciantes consideraban que la propiedad urbana, para uso personal o comercial, era una inversión segura sin los riesgos (pero también sin los grandes beneficios) de las inversiones en el comercio.

La propiedad urbana era segura; no estaba sujeta a los riesgos de pérdida en el mar, ni a los malos préstamos y la saturación, algunos de los muchos problemas que se presentaban en la actividad comercial. Las propiedades podían hipotecarse, y por lo tanto usarse para ampliar el crédito, o para fundar una *capellania*. Era también una inversión que podía transferirse fácilmente a los herederos. Todos estos beneficios atraían el capital de los comerciantes, ya que compensaban la principal desventaja de la inversión en propiedades inmobiliarias: el bajo margen de beneficio.

Ser dueño de una propiedad urbana estaba a menudo relacionado con el comercio, porque los comerciantes mayoristas a menudo trabajaban también en ventas al por menor, y poseían una tienda ubicada en el distrito central de la ciudad. No había ningún estigma en relación con la combinación de comercio mayorista y minorista, y los comerciantes importantes como Agustín Casimiro de Aguirre y Francisco Tellechea, lo mismo que figuras menores como Esteban Romero, poseían comercios minoristas y trabajaban en ellos.²⁹ Los comercios al por menor, tanto los ocupados por los comerciantes mismos como los que alquilaban a otros, eran una inversión favorita para el comerciante porteño. Los locales que mandaban construir estaban siempre en una esquina y tenían su correspondiente trastienda que podía alquilarse a algún español recién llegado, ansioso por entrar en la vida comercial de la ciudad.³⁰ El alquiler que se cobraba por estos locales era de alrededor de cinco pesos por mes, lo cual no era una suma exorbitante y, como propietario de una serie de pequeños comercios minoristas, el comerciante mayorista obtenía ganancias haciéndose una clientela.

Además, muchos comerciantes porteños tenían propiedades privadas que no estaban vinculadas con el comercio. De una muestra de 84 comerciantes, aproximadamente el 40 por ciento poseía por lo menos una propiedad urbana, un quinto poseía dos propiedades urbanas, y un cuarto poseía cuatro o más propiedades. Entre estas propiedades había casas, pequeños departamentos y habitaciones para alquiler, y pequeños negocios alquilados a artesanos, a otros comerciantes y a pulperos. Agustín Casimiro de Aguirre, por ejemplo, tenía una casa para vivienda alquilada por Gabriel Contina y Blanco, también comerciante.³¹ Domingo Trillo alquilaba una de sus casas a Timoteo Alvarez, minorista, y Eusebio Cires tenía entre sus propiedades una habitación usada como pulperia.³² Las inversiones en propiedades oscilaban entre menos de 200 y más de 35.000 pesos. La inversión promedio para un grupo de 22 comerciantes de los cuales tenemos información completa era de 15.616 pesos.

La tendencia era que los comerciantes más ricos hicieran las inversiones más grandes en valor absoluto en propiedades urbanas, mientras que los comerciantes del grupo medio tenían las mayores inversiones en porcentaje del valor total de sus respectivos patrimonios. Manuel Joaquín Zapiola era dueño de cinco casas y Francisco Tellechea de ocho. La casa promedio de los comerciantes dejaba una ganancia de 12 a 36 pesos por mes de alquiler (144 a 432 pesos por año), pero las principales propiedades tales como *la casa del asiento* pertenecían a los herederos del comerciante Vicente de Azcuénaga y dejaban una renta de 1.700 pesos anuales.

Las casas que se subdividían en "cuartos para alquiler con sus alcobas y dormitorios", frecuentemente eran propiedad de comerciantes.³³ Estas construcciones, que incluían de dos a quince unidades, eran el equivalente de los conventillos en el siglo dieciocho. Cada unidad contenía de tres a seis habitaciones pequeñas que se alquilaban por 1 a 6 pesos por mes. Entre los inquilinos había dueños de comercios minoristas, sastres, carpinteros y zapateros. Los comerciantes consideraban que ser dueños de estas habitaciones era una inversión segura y provechosa. Los herederos de Domingo Basavilbaso se quejaban de que dos casas contiguas que él les había dejado, si bien valían 42.240 pesos, carecían de habitaciones con las

proporciones adecuadas para convertirlas fácilmente en pequeños departamentos, y que por lo tanto no eran tan buenas como otras casas de valor muy inferior.³⁴ Muchos comerciantes, incluso los más prósperos, alquilaban también habitaciones y tiendas en sus propias casas. Francisco Tellechea, Tomás Insúa y Juan Antonio Rodríguez, comerciantes de los grupos económicos alto, medio y medio-bajo, alquilaban habitaciones y "esquinas" en sus propiedades.³⁵

Muchos invertían también en quintas semirrurales en las afueras de la ciudad. Las quintas, así llamadas porque consistían originalmente en un quinto de una caballería, unidad básica de parcela de tierra, se usaban como casas para el verano. Las quintas también se trabajaban como granjas o como montes de árboles frutales, y a veces como campo de pastoreo para ganado vacuno y ovino. Algunas de las quintas estaban ubicadas en los perímetros mismos de Buenos Aires, otras más lejos, como las villas de San Isidro y Cañada de Morón. Todas las quintas se consideraban lugares rústicos y su construcción y su amoblamiento eran simples en comparación con las construcciones de la ciudad. La mayoría de las quintas consistían en cuatro o cinco habitaciones, con catres, sillas de cuero y modestas mesas de pino como único amoblamiento.

Las quintas variaban en tamaño desde terrenos que median 20 varas por 64 a otros de 500 varas por 4.000.³⁶ Su valor variaba desde 300 a más de 20.000 pesos; el valor promedio de las quintas para una muestra de diecisiete comerciantes era de 4.362 pesos. La quinta más grande y mejor llevada era la que poseía Pablo Ruiz de Gaona. Además de la casa principal, contenía una pulperia, una capilla, varios galpones para almacenar equipamiento de la granja y dos palomares. En dieciséis cuadras de tierra Ruiz Gaona había plantado 34.355 árboles que incluían durazneros, árboles de damascos, de membrillos, de manzanas, higueras, árboles de mandarinas, de pomelos, perales y algunas viñas.³⁷ Una huerta grande producía batatas, calabazas, maíz, tomates, repollo, brócoli, coliflores, cebollas, habas, alcauciles, nabos, ajo, perejil, y zapallos. En su testamento, Ruiz de Gaona rogaba a sus herederos que conservaran la quinta en la familia, con el argumento de que "produce anualmente más del rédito de 20.000 pesos y a mas la leña para el consumo de la casa". Efectivamente, en un período de ocho meses, la quinta dio ganancias por 1.260 pesos por venta de leña, madera para empalizadas, estacas, hierbas y palomas.

Aunque muchos comerciantes invertían en propiedad urbana y semirrural, las tierras para granja más allá del cinturón de quintas y chacras no atraían inversiones significativas entre los comerciantes durante la época del Virreinato. Sólo 14 comerciantes de la ciudad eran estancieros activos. La mayor parte de esos hombres, lo mismo que sus parientes cercanos, se identificaban con la exportación de cueros y otros productos ganaderos. En 1774, entre una lista de veintiún estancieros, seis se dedicaban también a empresas mercantiles.³⁸ Entre los seis hay ejemplos de los más poderosos comerciantes como también de un número de comerciantes de nivel medio. Quince años más tarde, en 1791, los grupos de comerciantes todavía representaban aproximadamente la misma proporción de estancieros. En una petición firmada por veintiún miembros del gremio de estancieros y ganaderos aparecen cinco nombres de comerciantes.³⁹ Dos de los que firmaron este documento también firmaron en la lista de 1774, demostrando cierta

continuidad por parte de estos comerciantes que combinaban las actividades mercantiles con las de campo. Tres nuevos nombres, todos de comerciantes de nivel medio-bajo, aparecen también en la lista, sugiriendo tal vez que el prestigio de la actividad de campo había declinado.

En general, los comerciantes eran hombres urbanos con intereses urbanos. El campo abierto, las manadas de ganado salvaje, la población india hostil, los límites vagos de las estancias, y el poco valor que se daba a las tierras que ocupaban, atraían poco a los comerciantes que buscaban inversiones que les dieran grandes ganancias o bien que estuvieran directamente relacionadas con el comercio de la ciudad.

Algunos especulaban ocasionalmente con la tierra, pero incluso los que combinaban el comercio mayorista y minorista con la actividad del campo tendían a invertir sumas bastante pequeñas de dinero comparadas con las cantidades que invertían en bienes comerciales y propiedad urbana.

Poseer tierras rurales no era una inversión buena ni prestigiosa, y por lo tanto atraía poco capital. Antonio Obligado, por ejemplo, uno de los comerciantes que invirtió más dinero en el campo, poseía dos estancias a orillas del Paraná, en Rincón del Espinillo, de 35 a 40 leguas de Buenos Aires.⁴⁰ La más grande de las dos estancias, que consistía en una parcela de tierra de una legua por cinco, fue comprada completa con la casa, herramientas, esclavos y ganado por 5.100 pesos.⁴¹ La estancia contigua, de 1 legua cuadrada, fue comprada por 2.000 pesos.⁴² Las inversiones pequeñas en propiedades rurales que hacían los comerciantes de Buenos Aires contrastan notablemente con la conducción del grupo de comerciantes en otras regiones del Imperio Español, tales como México, donde gran parte del capital mercantil se invertía en tierras rurales.⁴³

Además de sus roles económicos como exportadores e importadores de bienes e inversiones en propiedades, los comerciantes eran extremadamente activos en las elementales funciones banqueras que se llevaban a cabo en la colonia. Grandes regiones del Virreinato sufrián de permanente escasez monetaria, y los comerciantes eran el único grupo grande en la sociedad que poseía capital líquido (el propio o el de otro miembro de la sociedad) y vínculos financieros con España que pudieran proporcionarles líneas de crédito. Muchos comerciantes se dedicaban a prestar dinero en escala local, y algunos estaban tan inmersos en esta actividad que podría considerárselos como banqueros primitivos. Los clientes de ambos grupos eran otros comerciantes, estancieros, burócratas de gobierno y, en tiempos de necesidad, el gobierno e instituciones semi-oficiales.⁴⁴ A menudo los préstamos se otorgaban en forma de créditos por mercaderías vendidas, es decir que un comerciante mayorista vendía una partida de mercaderías a otro, recibiendo a cambio un pagaré que debía levantar dentro de un período de tiempo estipulado, y a una tasa de interés específica.⁴⁵ La tasa de interés normal por estas transacciones era del 6 por ciento anual, pero a veces se fijaban tasas más altas o más bajas. Además de los préstamos locales, los grandes comerciantes, los que representaban a las poderosas casas mercantiles de España o habían tenido bastante trato con estas casas, actuaban como bancos en las transferencias de dinero intercoloniales. Estos arreglos a menudo eran bastante complicados, y casi todos tenían algo de improvisado. Sucedía con frecuencia que una casa española le solicitara a un comerciante rico que trabajaba con más de una colonia que otorgara crédito, o cobrara deudas vencidas,

y que llegara a un acuerdo entre un grupo de deudores y acreedores. En estos casos el comerciante, por supuesto, recibía una comisión por la transacción.⁴⁶

Algunos comerciantes, después de acumular grandes recursos de capital gracias al comercio, y después de establecer fuertes lazos en España, venían a dedicarse casi exclusivamente a las actividades de banco, incluyendo préstamos a comerciantes conocidos de Buenos Aires y del interior. Aunque todavía se identificaban como comerciantes, hombres como Bernardo Sancho Larrea y Manuel Rodríguez de la Vega reorientaron sus fuertes relaciones comerciales con España y su acceso a capital líquido hacia la actividad banquera. Este grupo realizaba una importante función en una sociedad que no poseía bancos ni sistemas de crédito formales. Dadas las condiciones de una economía prebancaria y la resultante confusión entre las actividades financieras y comerciales, este paso gradual del rol de comerciante al de banquero es comprensible.

Aunque dependían de la producción de las minas del Alto Perú para obtener el efectivo que exportaban a España, los comerciantes porteños, debido a la distancia de las minas, no tenían un rol activo en la financiación de los mineros y de la producción mineral. En cambio, dejaban inversiones en minas y en minerales para sus clientes, los comerciantes locales de Potosí.⁴⁷ Ocasionalmente los comerciantes de Buenos Aires actuaban como "habilitadores" o "aviadores" (respaldos financieros) de los funcionarios de gobierno locales en el área del Alto Perú; sin embargo esta era la excepción, no la regla. La evidencia indica que los comerciantes porteños no actuaban por cuenta propia en estas transacciones, sino que más bien eran agentes de los comerciantes españoles que proporcionaban los fondos que necesitaban los funcionarios del gobierno para conservar sus cargos. Este era el caso cuando Gaspar de Santa Coloma se hizo cargo de la habilitación de José Fuentes González Bustillos, oidor de Cuzco. Los 40.000 pesos prestados a González Bustillos al 6 por ciento de interés se cargaron en la cuenta de Juan Tomás Micheo, un comerciante de Cádiz y asociado de negocios de Santa Coloma. Santa Coloma mismo no tenía muy buena opinión sobre este tipo de inversiones, y hablaba de la financiación de los burócratas del gobierno como "este particular siempre molesto". En una carta a Micheo, agregaba: "Al expresado señor oidor lo miro con sentimientos de que quiere pagar a vmd, Dios quiera percevise, por que estos señores vienen a la America de su clase los tengo bien conocidos. Nada quiero con ellos sino que sea en servicio y obsequio de mis amigos".⁴⁸

El fin del siglo dieciocho, un período de gran expansión comercial y prosperidad para la ciudad de Buenos Aires, fue también, paradójicamente, un período de prolongadas guerras europeas que perturbaban continuamente las pautas normales del comercio. Desde 1779 a 1809, los reyes Borbones de España y todos sus dominios estuvieron intermitentemente en conflicto con Inglaterra, y los navíos comerciales españoles se convirtieron en fáciles blancos de la fuerte armada británica. Los efectos de este largo período de guerra sobre Buenos Aires fueron numerosos. El comercio se legalizaba periódicamente con Portugal y Brasil cuando las condiciones en las colonias se tornaban tan desesperantes que no había otra forma de mantener el flujo de mercaderías hacia y desde el Imperio Español. En 1781 y 1782, por ejemplo, llegaron al Río de la Plata más barcos mercantiles portugueses que españoles.⁴⁹ Algunos comerciantes se beneficiaban inicialmente

porque estaban bien provistos en el momento de comenzar el conflicto, pero en general las guerras en Europa no eran beneficiosas para los comerciantes de Buenos Aires (especialmente para los que se ocupaban de mercaderías castellanas) ni para sus negocios.⁵⁰

La depresión en el comercio, producida por el conflicto casi constante en Europa, produjo un alto nivel de inestabilidad e inseguridad económica entre los grupos de comerciantes de Buenos Aires. Muchos comerciantes marginales quedaban borrados al comienzo de cada guerra, porque con la interrupción del comercio hacia y desde la península ibérica, éstos comerciantes se veían obligados a no pagar los préstamos que habían tomado para financiar sus transacciones. Cuando las guerras se prolongaban, los comerciantes más ricos también resultaban afectados, pero generalmente tenían suficiente capital líquido disponible como para esperar hasta el final de la guerra conservando su posición económica. El efecto neto de las guerras era consolidar la posición de los comerciantes más ricos, a la vez que raleaban las filas de los grupos medio y más bajo. Pocos comerciantes de nivel medio que quebraron durante la guerra pudieron realizar un retorno económico. Por lo tanto, la riqueza tendía a concentrarse en manos de algunos comerciantes poderosos, a la vez que el grupo de comerciantes crecía en números absolutos por la continua migración de España.

La apertura del comercio a los neutrales también tendía a ser ventajosa para los comerciantes que antes se dedicaban a hacer contrabando, ya que establecían líneas de comunicación que les servían muy bien cuando se cortaban las líneas tradicionales. Estos períodos de comercio neutral también minaban el continuo esfuerzo por parte de los comerciantes monopolistas vinculados con España por controlar los suministros y los precios.

La bancarrota era un hecho común en la vida económica de los comerciantes y, aunque la guerra era su causa principal, había otros factores inherentes al modelo comercial español que conducían a la inestabilidad económica. Recibir un cargamento de mercaderías que no eran vendibles era una de las razones más comunes de la pérdida. Los comerciantes que trabajaban con mercaderías castellanas generalmente enviaban órdenes escritas a sus agentes españoles, pero como estas órdenes a menudo eran vagas con respecto a la calidad, color y composición de los artículos deseados, muchas veces se recibían artículos que no podían venderse en Buenos Aires, y ni siquiera en el interior. Pero otro peligro era el riesgo de ordenar una cantidad excesiva de artículos específicos. Aunque el fin del sistema de "flota" de navegación tenía terminar con la inundación de una mercado con un único producto, hubo repetidos ejemplos de hombres que se sobresaturaron con un producto o recibían mercaderías de las que ya había grandes existencias en los mercados locales. Además, las mercaderías a menudo llegaban en malas condiciones (aunque podían asegurarse contra pérdida en el mar no era posible asegurarlas contra daños causados por el agua). Estos factores que contribuían a la imposibilidad de vender mercaderías, y a la consecuente bancarrota, eran todavía más frecuentes cuando un comerciante, que actuaba como agente de una empresa comercial española o de otro individuo, recibía un cargamento. En estos casos, el agente comercial en Buenos Aires no tenía control del tipo de mercaderías que recibía.

Además de la calidad y de la condición de la mercadería, el negocio se tornaba todavía más precario por la dependencia de agentes desconocidos o poco confiables en el interior. Los comerciantes de Buenos Aires a menudo enviaban mercaderías en consignación a comerciantes mayoristas o minoristas en las ciudades del interior. Pero a menudo éstos no cumplían sus compromisos. Con frecuencia los comerciantes del interior tenían más interés en vender las mercaderías que ellos poseían antes que las que recibían sólo por una comisión. Ni la consignación a parientes podía garantizar una acción responsable por parte de éstos.⁵¹ Las mercaderías consignadas a comerciantes minoristas generalmente se vendían al mayorista a crédito, y cuando los minoristas demoraban en vender estas mercaderías los mayoristas se veían forzados a no pagar préstamos o a postergar mucho el período de devolución. Depender de mayoristas y minoristas poco confiables empujaba al mayorista porteño a una peligrosa posición económica, sin poder pagar sus deudas porque otros no le pagaban las que tenía con él.⁵²

Hay un solo ejemplo de un comerciante que quebró por su propia deshonestidad.⁵³ Pero a través de asociaciones comerciales con empleados públicos que, según se descubrió, eran deshonestos, los comerciantes sufrían retrocesos económicos.⁵⁴ Otro peligro que condujo a muchas bancarrotas fue el de extender excesivamente el capital comprometiéndose a demasiadas transacciones a la vez. Algunos comerciantes se colocaban en situaciones de vulnerabilidad extrema en las que el incumplimiento de uno de los deudores producía una consecuente falta de pago a sus acreedores.

El comercio virreinal, caracterizado por el crecimiento y la prosperidad, se basaba, sin embargo, en factores altamente inestables. La inestabilidad de los aspectos estructurales del comercio se exacerbaba aun más por la pesada maquinaria legal del Imperio Español. La acción legal contra un socio u otro comerciante deshonesto acarreaba años de litigio, durante los cuales el capital involucrado estaba bajo embargo oficial. Aunque la creación de una corte en el Consulado aceleró la justicia comercial después de 1794,⁵⁵ para proteger contra los litigios, y para garantizar las inversiones, los comerciantes a menudo acudían a sus parientes cuando buscaban agentes o socios comerciales. El alto riesgo de realizar actividades comerciales con personas que no pertenecieran al propio clan se identificaba al tratar con comerciantes que no pertenecían a la misma región geográfica. El gran número de procedimientos legales instituidos por los comerciantes sobre la base de tratos fraudulentos o incumplimiento de deudas vencidas indica que los comerciantes estaban lejos de ser exitosos, incluso cuando se dedicaban a transacciones principalmente con parientes o con asociados familiares.

La inestabilidad económica, inherente a las pautas mercantiles de los comerciantes porteños, naturalmente conducía a la inestabilidad social. Un comerciante que con intenso trabajo, frugalidad, un buen matrimonio y un poco de suerte, lograba salir de la categoría de empleado para ser un miembro respetado de la comunidad, sabía que muy fácilmente podía derrumbarse. Si un hombre de una familia establecida y respetada como Felipe Santiago del Pozo pudo morir en desgracia social y económica, todos los comerciantes eran vulnerables al mismo destino. Si un comerciante que había comenzado en pequeña escala, y gradualmente había edificado su actividad y su reputación social, convirtiéndose en uno de los

líderes del grupo, como Domingo Belgrano Pérez, podía terminar en arresto domiciliario, con embargo de su propiedad, obligación de vender porciones de su patrimonio, y cargando a sus herederos con sus deudas, significaba que la desgracia social y económica podía llegar para cualquiera. Los comerciantes de Buenos Aires sabían que a veces más allá del éxito estaba el fracaso.

NOTAS

- ¹ Juan Carlos Garavaglia, "Comercio colonial: expansión y crisis", *Polémica*, 5 (Junio 1970), p. 122.
- ² A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Consulado de Buenos Aires, Expedientes 1798-9, Legajo 3, Número 10, IX-4-7-5, Expediente sobre exceptuar del Servicio de Milicias al Comercio, folios 11-49.
- ³ Juan Carlos Garavaglia, "Comercio colonial: expansión y crisis", loc. cit., p. 125.
- ⁴ A.G.N., Registro de Escribano 5, 1774, folios 234-59v, Testamento en virtud de poder, Don Bernardo Sancho Larrea y Don Francisco Antonio de Escalada, a nombre de Don Manuel de Escalada. Escalada envió las mercaderías al Alto Perú con Antonio de Rueda, que estaba a punto de comenzar como corregidor de Chichas y Tarija. Rueda había pedido dinero prestado a Escalada para comprar su nueva sede y equiparse, y a la vez debía tratar de encajarle a los indios bajo su jurisdicción las mercaderías de Escalada. Lamentablemente para Escalada, Rueda murió poco después de asumir el cargo de corregidor.
- ⁵ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro copiador de Cartas para España, 1788-94, VII-6-5-14, carta del 20 de mayo de 1794 a Juan Pedro de Armentia: "Su negrito de vm se declaró una gentil maula de entregarse a la vevida, ladron y huidor, por cuyas razones me he visto precisado a tomarselo al Jauna y despacharlo al Cuzco..."
- ⁶ La sociedad en comandita, una forma de sociedad más antigua que otorgaba responsabilidad limitada por lo menos a uno de los socios, parece haber caído en desuso durante el siglo dieciocho. Hay información sobre ambos tipos de sociedades en Arthur Robert Burns, "Partnerships", in *Encyclopedia of the Social Sciences*, editado por E.R.A. Seligman (New York, 1934), XII, pp. 3-6.
- ⁷ Julio César Guillamondegui, "La justicia consular en Buenos Aires", *Boletín de la Academia Nacional de Historia* (Buenos Aires), 33:2 (1962-3), p. 804.
- ⁸ *Ordenanzas de la Ilustre Universidad Casa de Contratación de la m.n.m.l. Villa de Bilbao...* año de 1737 (Madrid, 1796), Capítulo Décimo, XIII, p. 63. "Todos los interesados en una compañía serán obligados a abonar y llevar a debida ejecución á pérdida ó ganancia cualesquiera negocios que cada compañero haga y ejecute en nombre de todos con otras personas y negociantes fuera de ella; saneando cada uno las pérdidas que puedan suceder hasta en la cantidad del capital y ganancias en que fuera interesado, y resultaren del total de la compañía; entendiéndose que aquel ó aquellos bajo de cuya firma corriere la compañía estarán obligados, demás del fondo y ganancias que en ellos les pertenezcan, con todo el resto de sus bienes habidos y por haber al saneamiento de todas las pérdidas, aunque estos tales, ó algunos de ellos entrase sin ponder caudal en dicha compañía".
- ⁹ A.G.N., Sucesiones 5342, Testamentaria de Dn Manuel Caviedes, 1788.
- ¹⁰ La compañía establecida entre Francisco Ignacio de Ugarte y Vicente de Azcuénaga, por ejemplo, duró tres años. A.G.N., Registro de Escribano 6, 1774, folios 125v-127, Separación de compañía, transacción y finiquito de todas cuentas Don Francisco Ignacio de Ugarte y Don Vizente de Azcuénaga.
- ¹¹ Las sociedades anónimas eran características del comercio español desde 1728, cuando el rey permitió la formación de la Compañía de Caracas. Estas compañías, formadas para emprender un desarrollo comercial o industrial en gran escala, eran pocas en número y siempre se establecían bajo la Carta Real, James Clayburn La Force, Jr., *The Development of the Spanish Textile Industry: 1750-1800* (Berkeley, 1965), pp. 51-6. El único ejemplo de una sociedad porteña por acciones fue la compañía de seguros "La Confianza" fundada en 1796 por el comerciante Julián del Molino Torres. Una mayoría de los

- 70 accionistas de la compañía eran comerciantes locales. Enrique Wedovoy, *La evolución económica rioplatense a fines del siglo XVIII y principios del siglo XIX a la luz de la historia del seguro* (La Plata, 1966), pp. 202-3.
- ¹² Martín de Sarratea, por ejemplo, sirvió como agente de la Compañía de Filipinas, y también realizó transacciones comerciales privadas.
- ¹³ Por ejemplo, Tomás Antonio Romero actuó como Asentista General de la Conducción de Caudales y Azogues de Su Majestad desde 1777 a 1807. Como tal, estuvo contratado por la Corona para importar mercurio y exportar plata del Alto Perú.
- ¹⁴ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Guerra y Marina, 1771, Legajo 2, Expediente 6, XI-23-10-2, Agustín Casimiro de Aguirre y Juan Pedro de Aguirre, Factores en Buenos Aires de la Casa Ustáriz Hermanos y Cía., solicitan se le autorice la salida de los navíos "El Prusiano" y "La Concepción" de vuelta a España. A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Licencias y Pasaportes, Letra A-A11, 1785, Libro 1, Hojas 97-8, IX-12-7-9, Agustín Casimiro de Aguirre, como apoderado de Dn Juan Pedro de Aguirre solicita pasaporte para despachar a España su paquebote nombrado "Santa Teresa". A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Hacienda, Legajo 15, Expediente 331, IX-33-1-1, Agustín Casimiro de Aguirre, a nombre y como apoderado del Real Consulado de Cádiz... sobre exonerarse de la contribución del ramo de guerra de los cueros que tenía acopiados... A.G.N., Registro de Escribano 6, 1790, folios 73v-82v, Testamento en virtud de poder Da María Josefa de la Jarrota y otro por Dn Agustín Casimiro de Aguirre.
- ¹⁵ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Tribunales, 1801, Legajo 94, Expediente 17, IX-36-7-3, Autos sobre la participación de Tomás Antonio Romero en el contrabando de cubierta al arribo de la fragata norteamericana "Mariana". A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Tribunales, 1790, Legajo 16, Expediente 17, IX-35-2-6, Autos obrados con motivo de haberse aprehendido de Juan Martín Pueyrredón en su chacra, sita en el Partido de San Isidro, 32 barriles de tabaco del Brasil.
- ¹⁶ A.G.N., Registro de Escribano 5, 1781, folios 157v-161v, Capital de Dn Gaspar de Santa Coloma. Comparando este margen de ganancias con los beneficios declarados por los comerciantes, las expectativas de Santa Coloma no parecen irreales. La compañía formada por Manuel de Caviedes y Francisco Tellechea, por ejemplo, declaró ganancias de 18.464 pesos sobre una inversión original de 6.850 pesos en un período de cuatro años. Fue una ganancia del 270%. A.G.N., Sucesiones 5342, Testamentaria de Dn Manuel de Caviedes, 1788.
- ¹⁷ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Maestro de Facturas, 1787-8, VII-6-5-12.
- ¹⁸ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Ventas y Remesas de Efectos, 1792-1805, VII-6-5-16.
- ¹⁹ Las mismas leyes sobre herencia alejaban la formación de mayorazgos entre los comerciantes mejicanos; ver Brading, *Miners...*, cit., p. 103.
- ²⁰ Estos cargos fueron ocupados por Domingo Basavilbaso (más tarde Manuel de Basavilbaso), Manuel de Basavilbaso, Juan Angel Lazcano (más tarde Diego Casero), y Martín de Sarratea, respectivamente. Francisco Cabrera también ocupó el cargo de Asentista de Viveres de la Real Armada.
- ²¹ Tomás Antonio Romero alquilaba los ranchos y saladeros que habían pertenecido a Medina, a sus herederos. A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Solicitudes Civiles, 1794, Libro 6, Letra P-R, IX-12-9-9. Romero más tarde recibió contratos reales para abastecer de carne salada a los arsenales españoles y a la Marina Real. Esteban Villanueva, además de comerciar por valor de 65.000 pesos en sus tiendas, tenía 3.500 pesos invertidos en equipamiento de bronce de la fábrica y 6.400 pesos invertidos en 11 esclavos hábiles para el trabajo que empleaba allí. A.G.N., Registro de Escribano 4, 1784-9, folios 58v-83v, Capital de Dn Esteban Villanueva.

- ²² A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Interior, 1787, Legajo 23, Expediente 14, IX-30-3-8, Tomás Antonio Romero y José Alberto Capdevila, solicitando se les conceda permiso y algunos auxilios para hacer el ensayo de la Pesca del Bacalao, Sardina y otros peces en la costa Patagónica, y Pedro Santos Martínez, *Las industrias durante el Virreinato (1776-1810)*, p. 121.
- ²³ Santos Martínez, *Las industrias...*, p. 124.
- ²⁴ *Ibid.*, p. 124.
- ²⁵ *Ibid.*, pp. 125-36. Entre los comerciantes que actuaron como delegados en el Cabildo en las expediciones salinas estuvieron Manuel Joaquín Zapiola (1778), Saturnino José Alvarez y Gaspar de Santa Coloma (1784), Manuel del Cerro Sanz (1786), José Martínez de Hoz (1787), Agustín Erezcano (1788), Diego de Agüero (1789), y Agustín Casimiro de Aguirre (1789), Casimiro Francisco Necochea (1791), Jaime Alsina (1782), Manuel de la Piedra y Pedro Dubal (1798), Manuel Ortiz Basualdo (1802), Cristóbal de Aguirre (1804), Juan Bautista Elorriaga y Juan de Llano (1805) y Esteban Romero (1808). En 1789, Diego de Agüero personalmente se hizo cargo de los costos de la expedición y el Cabildo prometió devolverle el dinero una vez que se vendiera la sal. Archivo General de la Nación, *Acuerdos del Extinguido Cabildo de Buenos Aires*, 1789, Serie III, Tomo IX, pp. 163-5.
- ²⁶ No hay que olvidar que algunos barcos registrados con propietarios comerciantes eran, sin duda, producto de una españolianización a último momento. Elena F. Schauss de Studer, *La trata de negros en el Río de la Plata*, p. 295.
- ²⁷ Hay datos sobre los permisos para enviar los barcos de Dubal en expediciones esclavistas en A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Licencias y Pasaportes, Letra Co-Du, Libro 5, Hoja 451-7; Hoja 458-63; IX-12-8-14; y A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Tribunales, 1798, Legajo 123, Expediente 16, IX-36-4-9.
- ²⁸ Scheuss de Studer, *La trata de negros*, pp. 278 y 287.
- ²⁹ A.G.N., Registro de Escribanos 6, 1790, folios 73v-82, Testamento en virtud de poder Da María Joscfa de la Jarrota y otro por Dn Agustín Casimiro de Aguirre; A.G.N., Sucesiones 8457, Testamentaria de Dn Francisco Tellechea, 1812; *Genealogías: Hombres de Mayo*, p. 319. El mismo fenómeno se observaba en México: "Estas grandes casas de importación no se limitaban al comercio mayorista. Los almaceneros de la ciudad de México tenían una tienda cada uno en la capital para tratar directamente con el público". Brading, *Miners...*, cit., p. 98.
- ³⁰ Ver por ejemplo el plan de Manuel Lezica para una construcción con cinco departamentos, y "una esquina [y trastienda] al este". A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Permisos para Edificar, 1785, Legajo 3, Hojas 314-17, IX-10-10-8.
- ³¹ A.G.N., Sucesiones 5341, Gabriel Contiña y Blanco, inventario de sus bienes, 1786.
- ³² Padrón, p. 370; A.G.N., Sucesiones 4833, Testamento de Dn Eusebio Cires, 1800.
- ³³ Hay ejemplos de los tipos de edificios que construían los comerciantes en planos y bosquejos en A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Permisos para Edificar, 1785, IX-10-10-8, Legajo 3, Hojas 314-17 (Manuel de Lezica); Hoja 320 (José Riera); ver también Torre Revello, "La casa y el mobiliario en el Buenos Aires colonial", *Revista de la Universidad de Buenos Aires*, 3 (1945), p. 67-91, y Lámina IV (Antonio José de Escalada).
- ³⁴ A.G.N., Sucesiones 4310, Testamentaria de Dn Domingo Basavilbaso, 1778.
- ³⁵ A.G.N., Sucesiones 8457, Testamentaria de Dn Francisco Tellechea, 1812; A.G.N., Sucesiones 6376, Testamentaria de Dn Tomás Insúa, 1802; A.G.N., Registro de Escribano 1, 1790-1, folios 542-53v, Capital de Dn Juan Antonio Rodríguez.
- ³⁶ Una vara es igual a aproximadamente 33 pulgadas (alrededor de 62 centímetros).
- ³⁷ A.G.N., Sucesiones 7785, Testamentaria de Dn Pablo Ruiz de Gaona, 1823.
- ³⁸ A.G.N., Registro de Escribano 6, 1774, folios 127-8v, Poder especial del Doctor Dn José de Anduxar y otros hacendados a favor de el doctor Dn Diego Pereyra de Lucena y otro. Los estancieros-comerciantes que firmaban este documento eran Santiago Saavedra, Francisco Díaz de Perafán, Domingo Belgrano Pérez, Francisco López García y Juan de Lezica.
- ³⁹ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Comerciales, 1791, Legajo 15, Expediente 20, IX-31-1-1, Solicitud de los hazendados de la campaña de hacer una entrada general para el recojo de la hacienda que han salido a los campos aviertos. Francisco Díaz de Perafán y Felipe Arguibel firmaron tanto el documento de 1774 como el de 1791. Los nuevos estancieros-comerciantes del documento de 1791 son Antonio Obligado, Diego Trillo y José Gainza.
- ⁴⁰ Una legua es una medida de distancia igual a tres millas y media (aproximadamente 4.750 metros).
- ⁴¹ A.G.N., Registro de Escribano 2, 1789, folios 93-6v, Venta de estancia de Dn Jph Antonio Ibañez a Dn Antonio Obligado.
- ⁴² A.G.N., Registro de Escribano 2, 1789, folios 13v-16, Venta de estancia Da Inéz y Da Antonia Chauri a favor de Dn Antonio Obligado.
- ⁴³ Brading, *Miners...*, p. 116.
- ⁴⁴ Esteban Villanueva, por ejemplo, prestó 30.000 pesos al 5 % de interés al Cabildo con el propósito expreso de proporcionar fondos para que el Cabildo continuara con las obras públicas, especialmente la Casa de Comedias. A.G.N., Registro de Escribano 1, 1804-9, folios 72-3, Obligación del Cavildo de esta ciudad a Dn Esteban Villanueva.
- ⁴⁵ Abundan los ejemplos de este tipo de venta en los registros notariales. Ver por ejemplo, A.G.N., Registro de Escribano 1, 1804-9, folios 10v-11, Obligación de Dn Pedro Duval y otro a Dn Esteban Villanueva; A.G.N., Registro de Escribano 1, 1794-5, folios 484v-485, Obligación Dn Antonio Manuel González a favor de Dn Tomás de Balenzategui; A.G.N., Registro de Escribano 4, 1774-5, folios 156-156v, Obligación de Dn Manuel Hermóa, a favor de Don José Dacosta Ferreyra; A.G.N., Registro de Escribano 5, 1774, folios 87-87v, Obligación de Don Esteban de Avellaneda a favor de Don Phelipe Arguibel de cantidad de 2.390 pesos 2 y 1/2 reales corrientes.
- ⁴⁶ Ver por ejemplo, A.G.N., Sucesiones 7711, Testamentaria de Dn Felipe Santiago del Pozo, 1776. Una carta de Matco Ramón Alzaga a del Pozo fechada el 7 de julio de 1772 dice: "Los señores Cadalso y Villanueva me obligan aquí ejecutivamente cobre de v'm lo que les deve..."
- ⁴⁷ Hay un ejemplo de inversiones en minería de un comerciante de Potosí en el siglo XVII en Peter Bakewell, *Antonio López de Quiroga: Industrial minero del Potosí colonial* (Potosí, 1973). El rol exacto de los financieros-comerciantes del siglo XVIII en Potosí aún no está bien estudiado, pero se sabe que la Corona tomó una serie de medidas para mejorar la producción de plata en la zona, que incluyen la creación del Banco de San Carlos en 1751. Esta institución ayudó a financiar la compra de elementos de minería. Ver D.A. Brading y Harry E. Cross, "Colonial Silver Mining: Mexico and Peru", *Hispanic American Historical Review*, 52:4 (Noviembre, 1972), pp. 566-8. Además Lewis Hanke, *The Imperial City of Potosí: an Unwritten Chapter in the History of Spanish America* (The Hague, 1956), pp. 22-4, menciona un fuerte respaldo oficial para una búsqueda de nuevas minas, reparación de los lagos para mantener la provisión de agua, y mejoramiento de las técnicas de minería.
- ⁴⁸ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788-96, VII-6-5-14, Carta del 20 de febrero de 1794 a Manuel José Micheo y carta del 7 de junio de 1796 a Juan Tomás Micheo.
- ⁴⁹ Juan Carlos Garavaglia, estudio inédito sobre el comercio colonial presentado ante el Congreso de Historia Social y Económica (Buenos Aires, abril de 1970).
- ⁵⁰ Eugenio José Balbastro, por ejemplo, se benefició con la caída del comercio en 1805 y 1806. Balbastro, que había sufrido reverses comerciales y había agotado la herencia de su

padre comerciante, se encontró con un depósito bien provisto al comienzo de las hostilidades armadas. "Con el motivo de la negociación que hice de efectos de Castilla a cambio de cueros... y otras mas en tiempo de paz: que en seguido, y con estas existencias vino la guerra, en cuyo tiempo di expendio a los referidos efectos, de que resultó el aumento [de mi caudal]." Aunque Balbastro hubiera perdido toda su fortuna de más de 21.000 pesos en tiempo de paz, pudo declarar que, debido a la guerra, ahora tenía un capital de 31.400 pesos. A.G.N., Registro de Escribano 6, 1806, folios 25-35v, Capital de Don Eugenio José Balbastro.

⁵¹ "Nos comunicó dho finado [Manuel Escalada]... que con Dn Fran.co de Cevallos [un pariente] tenia barias quentas pendientes, de los negocios que puso a su cuidado en Potosí, independiente de los de compañía, de que estaba hecho cargo y El nada le havia dado cuenta, y de algunos años a esta parte, ni aun respondido al contexto de sus cartas, ni darle razon de las cobranzas y ventas de efectos que puso a su cuidado, no obstante de haverse valido nuestro instituyente [Escalada] de varios sujetos para que le estimulase a ello, nada havian podido conseguir, tampoco quiso cumplir sus órdenes, de remitir los efectos existentes al Cusco, para que allí a cambio de efectos de la tierra se vendiesen, como ni tampoco salir de Chuquisaca, en donde se havia mantenido muchos años, con havandono de sus negocios y cassa en Potosí al cargo de un mozo que allí tenia..." A.G.N., Registro de Escribano 5, 1774, folios 234-59v, Testamento en virtud de poder, Dn Bernardo Sancho Larrea, y Dn Francisco Antonio de Escalada, a nombre de Dn Manuel de Escalada.

⁵² Ver por ejemplo A.G.N., Registro de Escribano 3, 1799, folios 479-558v, Disposición testamentaria de Dn Diego Casero. Casero, actuando como agente del conde de Clonard, comerciante de Cádiz, llegó a Buenos Aires en 1767 con un cargamento de mercaderías para colocar en el mercado local. "... Para darle expedio [a un cargamento de ropa, frutos y otras mercaderías comerciables] según prometía la calamidad de compradores... mi empeño... duró hasta el espacio de seis años en los cuales a excepción de unos cortos residuos estavan vendidas a Cueros y a plazos todas las Mercaderías de mi negocio, y pendiente el cobro de lo fiado con tanta lentitud que havia desamayor en las esperanzas del buen efecto de su finalización: Entre tanto que corria la pereza en pagar de los deudores, aun era mas veloz mi exigencia de adquierir dinero para remitir al Conde en cuenta de los fiados pendientes, de tal manera que llegue a depajar de lo que era mio por satisfacer las apuraciones del Conde..."

⁵³ Este era Felipe Santiago del Pozo, quien usó en forma deshonesta el dinero que le habían confiado para invertirlo en mercaderías castellanas. Del Pozo murió en la bancarrota. A.G.N., Sucesiones 7711, Testamentaria de Dn Felipe Santiago del Pozo, 1776, y A.G.N., Sucesiones 5342, Autos sobre la remisión de la testamentaria del finado Dn Francisco Cors, Capitán que fuc de esta guarnición, 1787.

⁵⁴ El caso más famoso de un comerciante que quebró por sus relaciones con una figura pública deshonesta fue el de Domingo Belgrano Pérez, que estuvo implicado junto con Francisco Giménez de Mesa, Administrador de la Real Aduana, en malversación de fondos del gobierno. Ver A.G.N., Criminales, 1788, Legajo 32, Expediente 13, IX-32-4-5, Actuaciones sumariales contra Domingo Belgrano Pérez y Francisco Giménez de Mesa por ser ambos deudores de la Real Hacienda, Criminales, 1788, Legajo 33, Expediente 4, IX-32-4-6, D. Domingo Belgrano Pérez, D. José del Pozo, D. Pedro Antonio de Zavalía y D. Francisco Giménez de Mesa, Administrador tesorero de la Aduana, juicio que se les sigue por desfalco; y Hacienda, 1788-90, Legajo 58, Expediente 1497, IX-33-6-8, Expediente de los embargos de bienes hechos en la casa y almacén de D. Domingo Belgrano Pérez.

⁵⁵ Julio César Guillamondegui, "La justicia consular en Buenos Aires", *Boletín de la Academia Nacional de Historia*, 33:2 (1962-3), pp. 795-838.

CAPITULO CUATRO (ESTILO DE VIDA)

Por su ocupación, pautas de inversiones y estilo de vida, los comerciantes porteños eran principalmente un grupo social urbano. Tenían una ocupación urbana, vivían en el corazón mismo de la ciudad e invertían fuertemente en propiedades urbanas en forma de casas, negocios y edificios. El comercio y las inversiones proporcionaban a los comerciantes el capital para llevar un estilo de vida apropiado para su status local. Todas las facetas de la vida de los comerciantes reflejaban la comparativa sofisticación y el lujo de que disfrutaba este grupo.

Hay mucha información, cuantitativa y cualitativa, sobre la vida de los comerciantes en las páginas de los documentos de patrimonios de comerciantes muertos. Además de tener listas de propiedades urbanas y rurales con descripciones y valores, los papeles de los patrimonios contenían inventarios de las posesiones personales de los comerciantes y sus esposas. Vestimenta, joyas, platería, porcelana, libros, muebles, artículos suntuarios y esclavos aparecen documentados con gran detalle en estas páginas. Los documentos de las dotes y los "capitales" también contienen información de naturaleza muy parecida, y nos brindan una imagen muy completa de la vida en general de la clase comerciante. Además hay información adicional en el censo de 1778 de Buenos Aires, que ayuda a reconstruir los patrones residenciales del grupo comercial.

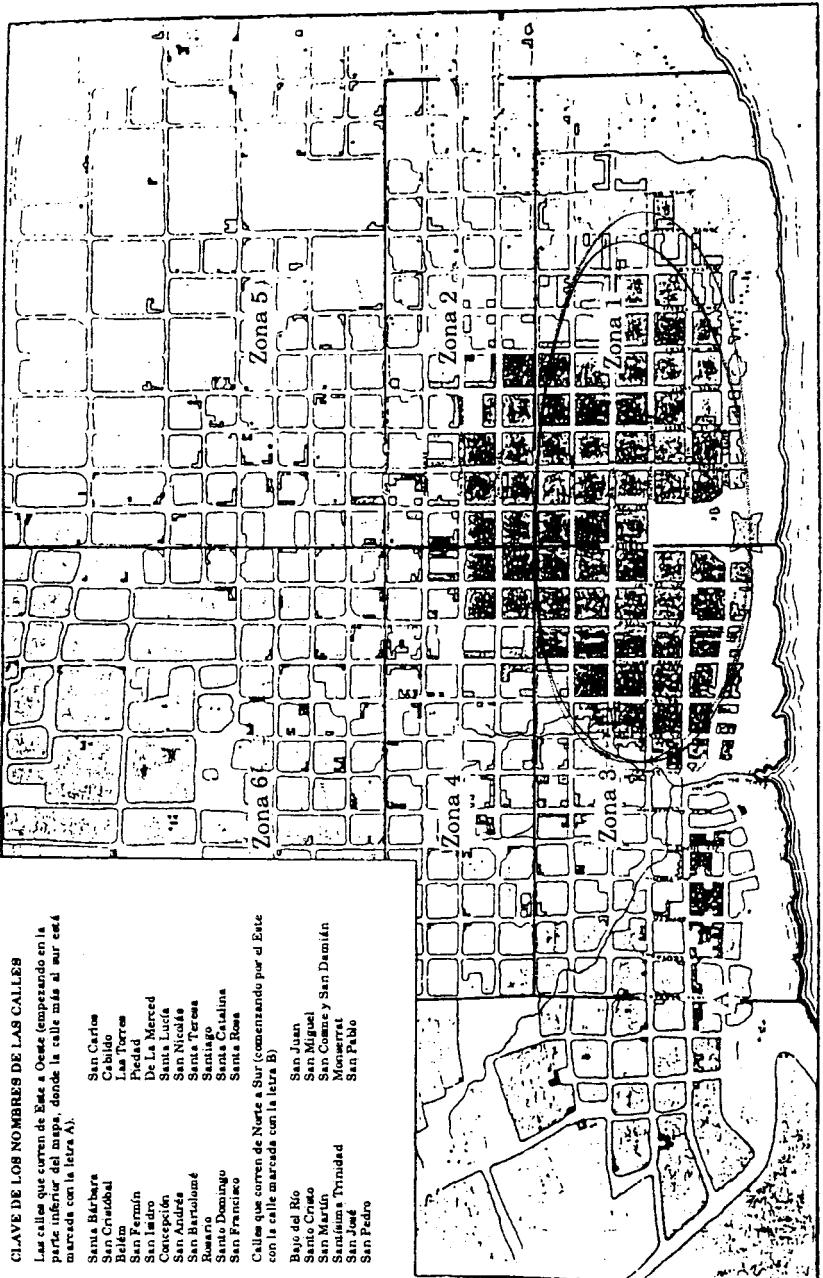
Los comerciantes porteños habitaban una ciudad que en tiempos modernos se consideraría poco más que una población rural. En 1778, la población total de la ciudad de Buenos Aires era de 24.363 personas. La ciudad, cuya población a mediados de siglo era de 9.656 habitantes, llegó a una población de 44.731 al final del período colonial.¹ El rápido crecimiento de la población fue acompañado por un incremento en el comercio y en el movimiento, y por una notable mejoría en las amenidades de la vida en la ciudad. En 1778 la ciudad consistía en once calles principales que iban de norte a sur, con veinticinco calles de este a oeste. Aunque la ciudad creció poco en tamaño durante las dos décadas siguientes, ese período trajo el comienzo de las calles pavimentadas, la instalación de luces en las principales arterias, la expansión de las instituciones educacionales, y la inauguración de un teatro local.²

La ciudad de Buenos Aires se dividía en seis zonas (cuarteles) para el censo de 1778, pero la población comercial se concentraba casi exclusivamente en sólo dos zonas: 1a y 1a.3. Estas dos zonas, consideradas los barrios de élite, estaban en el centro de la ciudad

CLAVE DE LOS NOMBRES DE LAS CALLES

Las calles que corren de Este a Oeste comprendiendo la parte inferior del mapa, donde la calle más al sur es marcada con la letra A.

San Carlos	Cabildo
San Cristóbal	La Tercera
Balón	Pedid
San Fermín	De La Merced
San Isidro	Santa Lucía
Catamarca	San Nicolás
San Justo	Santa Teresita
San Martín	Santiago
San Salvador	Santa Catalina
San Bartolomé	Santa Rosa
Bueno	
Santo Domingo	
San Francisco	
Calles que corren de Norte a Sur (comenzando por el Este)	
con la calle marcada con la letra B)	
Bajo del Río	San Juan
Santo Cristo	San Miguel
San Martín	San Cosme y San Damián
San Salvador	Morneret
San José	San Pablo
San Pedro	



Mapa 2. Buenos Aires en 1778. Fuente: basada en la Colección Biedma-Pillado,
2/14. Archivo General de la Nación, Buenos Aires. Las zonas más oscuras
muestran las áreas de mayor densidad urbana.

y alrededor de la plaza central, el Cabildo, la Catedral y el fuerte. En Buenos Aires, como en otras ciudades españolas, las personas de prestigio, riqueza y poder, tendían a tener su casa cerca de la plaza central. Los administradores reales y los burócratas, los profesionales, los oficiales de alto rango y los clérigos prominentes, también tenían sus casas en estas dos zonas.³ Las zonas 2, 4, 5 y 6, por comparación, eran habitadas por artesanos y contenían pequeños talleres y quintas.

De un total de 132 comerciantes, más de la mitad, es decir 74, vivían en la primera zona, el distrito que lindaba con la Calle del Cabildo al sur, San Juan por el oeste, San Gregorio y Retiro por el norte, y el Bajo del Río por el este.⁴ Más de un tercio de los comerciantes poblaban la tercera zona, un área limitada por el Cabildo al norte, el Bajo del Río al este, Santa Bárbara al sur y San Juan al oeste.⁵ A pesar de que muchos comerciantes prominentes vivían en la zona 1, había una tendencia a que los más exitosos vivieran en la zona 3. Era también en esta zona 3 donde residían los burócratas de gobierno más importantes.

Veinte años después, en un mapa de la ciudad que mostraba la residencia de los comerciantes, empleados, minoristas, dependientes de tienda, proveedores de alimentos y changadores, todos los hombres relacionados con el comercio seguían eligiendo para vivir las zonas 1 y 3 de la ciudad.⁶ Además, según el mismo mapa, que subdivide las zonas en distritos más pequeños, los comerciantes no estaban distribuidos en forma pareja dentro de las zonas 1 o 3, sino que más bien se arracimaban en subsecciones específicas de estas zonas. Aunque la población de comerciantes había crecido en esos veinte años, los distritos residenciales más populares para los comerciantes seguían siendo los inmediatamente adyacentes a la plaza central. Los comerciantes, minoristas, proveedores de alimentos y sus respectivos empleados vivían todos muy cerca unos de otros, eligiendo todos los mismos barrios tanto para sus hogares como para sus tiendas.

Según las pautas de la época, las casas de los comerciantes de Buenos Aires figuraban entre las más grandes y más elegantes residencias de la ciudad. Estaban construidas de adobe y ladrillo, con techos de tejas; muchas casas tenían pequeños jardines al fondo, y ventanas enrejadas, que daban a la calle principal. La mayoría de las casas seguía un patrón uniforme de construcción que consistía en un hall de entrada que llevaba a un gran patio desde donde se llegaba al living, el comedor y los dormitorios.⁷ La arquitectura colonial presenta casas con habitaciones alrededor de dos o tres patios interiores en las residencias más distinguidas. La mayoría de las casas eran construcciones de un solo piso, pero algunos comerciantes, tales como Pedro Dubal, Manuel Caviedes y Manuel Joaquín de Zapiola ocupaban casas de dos pisos.⁸

El número promedio de habitaciones, excluyendo las de la servidumbre, en un grupo muestra de 11 casas ocupadas por familias de comerciantes, era de 16. El valor promedio de una casa de comerciante para una muestra de 25 comerciantes era de 16.222 pesos. Las casas generalmente incluían un hall de entrada, una sala, un comedor, tres o cuatro dormitorios, habitaciones para los sirvientes, despensas, una cocina, un galpón, un patio cerrado para las gallinas, y, en el caso de los comerciantes más ricos, una cochera.⁹ Las casas de los comerciantes ostentaban lujos tales como hermosas rejas y ventanas de cristal. Dentro de estas casas elegantes, los comerciantes y sus familias vivían cómodamente, con un promedio de menos de un ocupante por habitación. Pero los sirvientes no disfrutaban de la misma comodidad; aproximadamente se alojaban cinco en cada habitación de servicio.

Las casas de los comerciantes, especialmente las que estaban ubicadas en el centro de la ciudad, servían a la vez de vivienda y lugar de trabajo. Muchos de los comerciantes más prominentes de la ciudad operaban en las esquinas (tiendas ubicadas en las esquinas) y trastiendas instaladas en sus viviendas.¹⁰ Las esquinas y trastiendas, usadas por los comerciantes como tiendas, generalmente estaban ocupadas por herramientas de trabajo. La "esquina" de Tomás Insúa, por ejemplo, contenía "estantes para géneros, balanzas, marcas de fierro para marcar tercios de yerba".¹¹ La tienda de Francisco Tellechea incluía "armazones grandes [que valen 530 pesos], escritorio inglés, mesa con carpeta de escribir, estantes, armazón grande... con vidriera y todos los útiles de la tienda".¹² Por lo que se ve, las inversiones en casas eran, en cierta medida, también inversiones comerciales. Esta combinación de casa y negocio bajo el mismo techo explica también la popularidad entre los comerciantes de las casas que daban a la plaza central o estaban cerca de ella.

Otro factor afectaba la ubicación elegida por un comerciante para su casa y negocio. Estos tendían a vivir en áreas geográficamente cercanas a otros miembros del mismo clan mercantil. Se formaban compuestos de dos o tres generaciones de la misma familia comerciante, incluyendo parientes políticos, hijos y primos comerciantes. Por ejemplo, cinco familias del clan Lezica vivían sobre la calle del Cabildo o cerca de ella.¹³ Esta costumbre no sólo fortalecía los lazos familiares, sino que permitía también un fácil intercambio de mercaderías entre los comerciantes de la familia. Los comerciantes de Buenos Aires, especialmente los que estaban casados y bien establecidos en el comercio, eran jefes de grandes familias. En las 132 casas de comerciantes que aparecen en el censo de 1778 el número promedio de ocupantes era de 13 personas; el 67 por ciento de las casas de comerciantes contenían de 10 a 19 personas.¹⁴ Incluidos en la familia promedio, estaban el comerciante, su esposa e hijos, parientes (generalmente primos, sobrinos, suegra), empleados, huérfanos y muchachas españolas que servían de ayuda doméstica (agregadas o dependientes). También se incluían esclavos y sirvientes libres. Las familias más grandes, que llegaban a 40 miembros, a menudo incluían también a los hijos casados y su descendencia. El tamaño de la familia comerciante se asocia, como es de esperar, con el estado civil y la salud; los comerciantes más prósperos, en general, eran los que tenían establecimientos más grandes. Las casas de comerciantes más pequeñas eran las de los españoles recién llegados, todavía solteros, que poco tiempo atrás habían comenzado a participar en el comercio porteño.

Los comerciantes más prósperos tenían una tasa de supervivencia infantil más alta (y también una tasa de nacimientos ligeramente más alta), también contaban con un gran número de esclavos y/o sirvientes libres. Además, los comerciantes prósperos tendían a atraer a un gran número de parientes, incluyendo cuñados o yernos que también eran comerciantes, y primos y sobrinos enviados a hacer un aprendizaje con ellos, y tenían uno o más empleados para ayudar en la actividad comercial.

Ocasionalmente dos familias de comerciantes, relacionadas por lazos sanguíneos o por matrimonio, vivían juntas. Por ejemplo, Eugenio Lerdo de Tejada y su esposa compartían su vivienda con Bernardo Sancho Larrea, viudo y concuñado de Lerdo de Tejada. La hija de Sancho Larrea, su sobrino y un sobrino de Lerdo de Tejada, además de un empleado y diecisiete esclavos, vivían también bajo el mismo techo.¹⁵

Era práctica común compartir la vivienda con otros españoles que no eran miembros de la familia nuclear. En 1778, el 67 por ciento de los comerciantes incluía a personas que

no eran familiares directos en sus hogares. Un tercio de todas las familias de los comerciantes contenía por lo menos uno o dos miembros de la familia no nuclear y hasta el 23 por ciento de las casas tenía cuatro o más miembros no nucleares. El parentesco legal y de sangre, como el de primos, sobrinos, padres de la esposa (generalmente una madre viuda) y hermanos y hermanas vivían a menudo en la casa de un comerciante. Los empleados y aprendices, agregadas y huérfanos, eran otros grandes grupos de residentes de la familia no nuclear. El número promedio de empleados o aprendices que aparecían en la casa de un comerciante era de 1, aunque 21 comerciantes tenían 2, 3 o 4 empleados viviendo con ellos.

Muchos comerciantes jóvenes, solteros, se reunían para vivir en la misma casa con otros jóvenes comerciantes, sin tener entre ellos ningún lazo sanguíneo. En el censo de 1778, por ejemplo, 9 comerciantes solteros, todos entre 20 y 40 años de edad, compartían una casa en la zona 4 de la ciudad con cuatro esclavos adultos.¹⁶ Además, Simeón Martínez, un comerciante de 36 años cuya esposa no estaba en Buenos Aires, compartía una casa con José Vila, un soltero de 19 años que también se dedicaba al comercio; no tenían esclavos. En estos casos, como en el de los aprendices o empleados que vivían en una familia de comerciantes, las pautas de su forma de vida estaban basadas en la profesión más bien que en el parentesco. Tan fuerte era este patrón que no había casos de comerciantes que vivieran en las casas de personas de otras profesiones.

Aproximadamente el 10 por ciento de los comerciantes criaban huérfanos, generalmente hijas de padres europeos en sus casas. Estas muchachas, que en general eran hijas de comerciantes muertos o de parientes, eran aceptadas en la familia por promesas personales a los padres o como acto de piedad. Se las encuentra en las casas de parejas sin hijos y también en las de parejas que tienen sus propios hijos, aunque los matrimonios sin hijos tendían a criar más de un huérfano por vez. Aunque en general se los llamaba "hijos adoptivos", los huérfanos no se consideraban herederos legales. Sin embargo, muchas de estas niñas eran tratadas como hijas verdaderas de la pareja de comerciantes, se les daba dote y se les permitía usar el apellido de la familia.

Como lo ilustra la Figura B.3 en el Apéndice B (p. 192 del original), un grupo comparativamente pequeño de comerciantes de 145 hombres sostenía a 1.652 miembros de sus familias; la proporción era, por lo tanto, de 1 comerciante por 11 otros residentes de la casa. Los comerciantes necesitaban ser económicamente prósperos para alimentar y vestir a este número de personas. El tamaño de la casa era en parte producto de la prosperidad y en parte un estímulo para continuar con los logros económicos.

Además de los empleados, huérfanos y parientes, las casas de los comerciantes contenían un gran número de esclavos negros y mulatos. Como los comerciantes tenían muchos esclavos, la composición racial de la casa de un comerciante difería grandemente de la mayoría de casas en la ciudad de Buenos Aires. Aunque las personas que descendían de españoles abarcaban el 66 por ciento de toda la ciudad,¹⁷ sólo el 44 por ciento de los miembros de las casas de comerciantes eran españoles. Los españoles representan el elemento singular más grande en las casas de los comerciantes, pero el total combinado de las "castas" (negro, mulatos, mestizos e indios) en estas casas superaba al número de españoles. El hecho de que hubiera menos españoles que "castas" tal vez explica en parte el miedo y la desconfianza hacia la gente de color frecuentemente expresados por miembros del grupo de comerciantes.

No todos los sirvientes eran esclavos, pero la mayoría de los que realizaban tareas

domésticas, industriales y agrícolas de los comerciantes caía dentro de esta categoría. Aunque 35 de un grupo de 145 comerciantes (el 24 por ciento) tenía por lo menos un sirviente libre, los sirvientes libres sólo representaban el 11 por ciento de la población total de sirvientes. De los 999 sirvientes empleados por los 145 comerciantes, sólo 92 eran libres.

Los sirvientes libres tendían a ser de raza india o mulatos. Debemos recordar que los indios no nómadas no podían convertirse legalmente en esclavos. De los 27 indios que vivían en casas de comerciantes, 24 figuraron como sirvientes o trabajadores libres. No podían comprarse ni venderse, ni incluirse en el patrimonio de un comerciante como parte de sus bienes heredables, pero sin embargo estas personas dependían de sus patrones españoles para su subsistencia. El 10 por ciento de toda la población mulata que aparece en las casas de los comerciantes era libre, pero sólo el 2 por ciento de los negros disfrutaban de este status. Los comerciantes, como otros grupos que poseían esclavos en toda la Latinoamérica colonial, evidentemente estaban más dispuestos a liberar a los mulatos ya aculturados que a los negros nacidos en África.

No es sorprendente que el hecho de poseer esclavos estuviese asociado con el status socioeconómico; el 100 por ciento de los importadores y exportadores en gran escala eran dueños de esclavos, mientras que sólo el 32 por ciento de todos los que se dedicaban al comercio, incluyendo minoristas y vendedores ambulantes, como también comerciantes de nivel medio, poseían esclavos.¹⁸ Además de una correlación positiva entre la ocupación y el hecho de poseer esclavos había también, como puede esperarse, una relación entre el estado civil y la edad del comerciante y el hecho de que poseyera esclavos. Muchos de estos comerciantes sin esclavos en el momento del censo de 1778 eran jóvenes españoles que habían llegado recientemente a Buenos Aires y vivían solos o con otro joven comerciante en casas de 1 ó 2 habitaciones. Pocos comerciantes solteros poseían esclavos en el momento de su casamiento, pero a menudo se incluían esclavos en las dotes de sus esposas. Una vez casados y establecidos en una casa más grande, poseer esclavos se tornaba esencial para el manejo doméstico. Muchos comerciantes, que no poseían esclavos en el momento del censo de 1778, por lo tanto, llegaron a poseerlos unos años después.

La edad promedio de los esclavos que tenían los comerciantes era de 25 años; no hay diferencia de edad significativa para los esclavos de uno u otro sexo. El 63 por ciento de los esclavos tenían entre 15 y 50 años de edad, mientras que el 28 por ciento era más joven y el 9 por ciento mayores.¹⁹ Había un número ligeramente más alto de mujeres entre los esclavos domésticos (el 53 por ciento de la población total de esclavos). Los comerciantes preferían esclavas porque les parecían más aptas para el trabajo doméstico y capaces de procrear y por lo tanto aumentar el número de esclavos de la casa. Aproximadamente el 20 por ciento de las casas de comerciantes que incluían esclavos tenía por lo menos una familia de esclavos. Esta familia, que generalmente consistía en una madre y su hijo, podía incluir también un padre y numerosos hermanos y hermanas.

Los esclavos de sexo masculino, especialmente los que sabían revocar paredes y trabajar como peluqueros, eran empleados como trabajadores diurnos por los comerciantes. Otros esclavos hombres trabajaban en los depósitos y negocios; los comerciantes que tenían quintas cerca de la ciudad también tendían a poseer mayor número de esclavos hombres empleados como obreros y para la fabricación de ladrillos.²⁰ Se usaba el trabajo de los esclavos en las pocas industrias que poseían los comerciantes,

y muchos de estos hombres, como los que se encontraban en las quintas, eran operarios altamente especializados.²¹ Esclavos hombres y mujeres se usaban como cocineros en las quintas y en las casas de la ciudad de los comerciantes. Las esclavas de la casa generalmente se entrenaban para las tareas domésticas como lavado, planchado y costura; los hombres se usaban como cocheros; a los niños se les enseñaba a servir y a actuar como pajes.

El valor de un esclavo oscilaba entre los 25 y los 450 pesos, según la edad, el estado de salud y lo que sabía hacer, como también su buen trato.²² Muchos comerciantes tenían inversiones de 1.500 a 3.500 pesos en sus esclavos domésticos personales, como también sumas adicionales invertidas en esclavos como bienes comerciales.²³ Los esclavos de los comerciantes eran de origen africano y americano, los primeros generalmente importados del Congo o de Angola y los últimos nacidos en Buenos Aires, Colonia o Córdoba.

Es difícil juzgar la calidad de las relaciones interpersonales entre los comerciantes propietarios de esclavos y sus esclavos. Algunos esclavos negaban su condición de servidumbre y se convertían en fugitivos crónicos; otros parecían haber establecido relaciones cálidas con la familia del comerciante, y acudían a ellos incluso después de terminado el vínculo.

Algunos comerciantes indudablemente trataban duramente a sus esclavos, mientras que otros establecían relaciones estrechas con ellos, dejándoles regalos de objetos personales y pequeñas sumas de dinero en sus testamentos.²⁴

Las relaciones comerciante-esclavo eran a veces extrañamente ambivalentes. Eugenio Lerdo de Tejada, por ejemplo, hizo juicio criminal contra su ex esclavo, Juan de Dios, después de que Juan compró su libertad y la de su esposa e hijo y abrió una pequeña pulperia.²⁵ Lerdo sostenía que el hombre le había robado el dinero que usó para comprar su libertad de la casa y la tienda. Declaró que su esclavo no tenía permiso para trabajar por un jornal, y que no podía haber ganado lealmente el dinero por sí mismo. Se lo había liberado con el pretexto de ser comprado por otro español, y Lerdo de Tejada exigía ahora que se lo volviera a su anterior estado de esclavitud. Juan de Dios respondió que él y su mujer habían vendido pellones de cueros de carnero y medias que ellos mismos habían confeccionado, que habían obtenido pequeñas ganancias de la compra de velas para la casa de Lerdo y que habían pedido dinero prestado a un hermano, el esclavo de otro comerciante porteño. Argumentaba que no importaba mucho quién lo había comprado, y que Lerdo de Tejada había recibido una compensación justa.

Aunque Juan de Dios estuvo preso más de tres años durante el curso de los procedimientos legales, y todas las mercaderías de su pulperia fueron secuestradas por el gobierno, Lerdo objetaba tercamente que se liberara a Dios de la cárcel, insistiendo con vehemencia que Juan de Dios le había robado y que por lo tanto su libertad era fraudulenta. Con el argumento de era "un comerciante poderoso, de mérito y de recomendación vasta", y que su testimonio por lo tanto era más válido que el de un negro, Lerdo de Tejada obtuvo finalmente una orden de la corte que ordenaba al ex esclavo que dejara la jurisdicción de Buenos Aires en tres días. Sin embargo, el mismo Lerdo de Tejada hizo grandes donaciones en su testamento a los esclavos que consideraba fieles, incluyendo la manumisión de siete de ellos.²⁶ En vez de la dura actitud que había tomado hacia Juan de Dios, en su testamento se mostraba profundamente preocupado por el bienestar, educación y dignidad de los que lo habían servido bien.

El mayor regalo que se le podía hacer a un esclavo leal era su manumisión, pero la liberación voluntaria de esclavos, aunque no era infrecuente, estaba lejos de ser universal. La liberación de un esclavo en vida de su dueño era extremadamente infrecuente, pero se otorgaba la manumisión de los esclavos en los testamentos de los comerciantes. De un grupo de 45 comerciantes, el 11 por ciento otorgó libertad total a uno o más esclavos desde el día siguiente de la muerte del comerciante. Otro 36 por ciento de ellos otorgó la libertad a uno o más de sus esclavos sólo después de haber cumplido con una serie de condiciones especificadas. Las condiciones en las que un esclavo podía eventualmente obtener la libertad variaban; muy frecuentemente la libertad se obtenía después de continuar con la esclavitud por un período de 2 o 3 años después de la muerte del dueño.²⁸ A veces el esclavo debía continuar en servidumbre hasta la muerte de la esposa del comerciante.²⁹ La libertad podía llegar a vincularse con la prosperidad económica continuada de un comerciante.³⁰ Otorgar la libertad después de un lapso determinado, o al terminar la vida de una persona en particular, aseguraba a los miembros sobrevivientes de la familia la continuación del servicio, pero también podía hacer que la libertad no tuviera valor, como en los casos en que un esclavo viejo se encontrara en situación de depender de la muerte de la joven viuda de su dueño para obtener su libertad.

Aun en el segmento del grupo de comerciantes que otorgaba la manumisión a los esclavos, el número real de esclavos liberados era siempre pequeño. Sólo un comerciante, Antonio García López, liberó a todos sus esclavos (con condiciones) en el momento de su muerte³¹. La mayoría de los comerciantes consideraba que la libertad era un premio especial, un premio que sólo se daba a uno o dos sirvientes que lo merecían. Rita Dogan, viuda de Juan Martín de Pueyrredón, por ejemplo, liberó a un esclavo "en recompensa de haverme sido buena y fiel esclava", a la vez que ordenó a otros seis esclavos continuar en servidumbre.³² Hasta Juana Rosa Bozo, viuda de Juan Bautista Azcuénaga, que liberó a cuatro de sus siete esclavos en su testamento, dio instrucciones para que los otros tres siguieran "bajo el dominio del dicho mi hermano quien dispondrá de ellos en darles la carta de libertad luego que le merezcan sus hombrias de bien".³³ Sólo dos de los veintiún comerciantes que liberaron esclavos, liberaron a seis o más de ellos en sus testamentos. Es imposible determinar la edad de los esclavos en el momento de la manumisión; sin embargo los esclavos manumisidos eran generalmente mulatas.

La manumisión no siempre era el acto benéfico que parecía ser a primera vista. Muchos esclavos liberados en los testamentos de sus dueños se encontraban sin techo, alimento ni protección. Esto sucedía especialmente en los casos de sirvientes viejos o enfermos. Hasta podemos sospechar que a menudo se usaba la liberación para que una familia de comerciantes se quitara de encima a un esclavo no productivo que no sólo no podía servir a la familia sino que también actuaba como drenaje económico. Este proceso, que privaba a un esclavo de los beneficios a la vejez era bastante común. Francisco Baldovinos, reaccionando ante este mal, dejó especificado en su testamento que su esclava mulata, María Paula, no debía ser liberada a su muerte, sino que más bien debía ser cuidada en su vejez.³⁴

En general, independientemente de las buenas relaciones personales entre un comerciante y uno o dos de sus esclavos, las relaciones entre comerciantes y esclavos, lo mismo que las relaciones entre todos los españoles y los esclavos, estaban teñidas de desconfianza y miedo. Para el comerciante, el negro era en primer lugar un bien que se

compraba, se transportaba y se vendía ya fuera en Buenos Aires o en las provincias del Norte. En segundo lugar, era un sirviente y un cristiano recién convertido que necesitaba guía en ambos roles. Los negros, por su parte, demostraban estar poco dispuestos a aceptar plácidamente la obliteración total de su cultura, y de este modo asustaban a los comerciantes que exigían respeto por su religión, propiedades, clase social y pertenencias personales.

Públicamente, los comerciantes españoles se adherían a una visión estereotipada de los negros... el negro como salvaje irresponsable, a quien todos los ciudadanos respetables debían temer. Un memorial presentado por Francisco Ignacio de Ugarte, comerciante y síndico procurador del Cabildo, por ejemplo denunciaba los bailes y celebraciones de los negros, y declaraba que "permitir juntarse a hacer sus tambo y bailes a la multitud de negros libres y esclavos", contradecía las leyes humanas y divinas y era perjudicial para la religión, el Estado y el público.³⁵ Ugarte, criticando a los negros por ofender la decencia observaba "que otra cosa son estos bailes, sino unos verdaderos lupanares donde la concupiscencia tiene el principal lugar, hace todo lo agradable de ellos con los indecentes, y obsenos movimientos que se ejecutan sin que de otro modo los puedan hacer".³⁶ Y lo que era peor, sostenía, era que los negros obviamente robaban a sus amos para estos bailes y para hacer regalos a sus mujeres. Los negros estaban tan "pervertidos enteramente con los muchos vicios, que aprenden en estos bailes y juntas tan perniciosas no solo no sirven a sus amos con fidelidad, sino que están en una continua inquietud, abandonan sus obligaciones, y no piensan en otra cosa, sino en la hora de ir a bailar".³⁷ Pensaba que la religión también corría peligro con estas danzas porque los negros "olvidan los sentimientos de la Santa Religion Catholica y renuevan los ritos de su gentilidad".³⁸

La descripción de Ugarte de los negros licenciosos también contenía el habitual elemento del miedo. Los negros, decía Ugarte, eran "gentes, que con sus corrompidas costumbres pervierten la quietud, y son causa de los muchos desordenes que se experimentan".³⁹ Además, Ugarte, advertía que: "siendo crecido el número de los negros que hay en esta ciudad, se necesita una grande atención, y cuidado con ellos, celando su conducta, no perderlos jamás de vista, y ni tampoco dispensarles ningún exceso, pues por su carácter inclinados y propensos a todo lo malo, se deve vivir con ellos con la mayor desconfianza".⁴⁰

Los seis miembros del Cabildo (cinco de los cuales eran comerciantes) estuvieron totalmente de acuerdo con los hallazgos de Ugarte. Al presentar su informe al Virrey, señalaban que "se hacen por los negros algunos gastos que deben con precisión deducir de el robo, y rapiña".⁴¹ Además criticaban: "el mucho desorden, y exceso que se notaba en la mucha libertad, e insolencia, con que toda la negrada y mulatería trataba a toda la gente blanca, proposándose con un exceso que jamás se ha visto, de faltar al respeto y veneración devida a todas las gentes, y principalmente todas aquellas condecoradas, y distinguidas por su calidad y estado".⁴²

El Cabildo llegaba a la conclusión de "lo mucho que importa tener a esta clase de gentes con sumision... con propio conocimiento de su bajeza, y del modo con que se deben comportar con todos".⁴³

El temor a los esclavos, sin embargo, no impedía que los comerciantes invertieran en los negros como mercadería comercial y suntuaria. También invertían en una serie de otros bienes suntuarios, para ellos mismos y para sus hogares que, como los esclavos,

transmitían una impresión de su riqueza y de su alto status a la sociedad en su conjunto. También existen datos sobre estos bienes suntuarios en los inventarios y en los testamentos.

Los hogares de los comerciantes estaban amueblados en el pesado estilo barroco del período. Aunque algunos visitantes europeos consideraban que estaban parcamente amueblados, porque ellos estaban acostumbrados a un esplendor aun mayor que el de las colonias, los hogares de los comerciantes estaban abundantemente amueblados con muy elaboradas mesas, sillas, mesitas, camas, escritorios, cómodas, aparadores, todos de madera de jacarandá importada de Brasil.⁴⁴ Los muy apreciados muebles de jacarandá generalmente se colocaban en salas y comedores; y otros muebles menos costosos, de nogal, pino y cuero de vaca aparecen también en las casas de los comerciantes, lo mismo que algunas piezas de caoba, pero siempre en habitaciones menos públicas. Además, las habitaciones estaban adornadas con imágenes religiosas en marcos dorados, espejos, candelabros y cornucopias.⁴⁵ Los comerciantes más ricos poseían otros objetos tales como pianofortes, hermosos relojes, relojes del abuelo, alfombras, cortinados, colgaduras de damasco y biombos pintados. Las casas estaban iluminadas con velas de cabo producidas localmente que se consideraban de alta calidad.⁴⁶

Además de los muebles, los utensilios de cocina, jarras de barro, porcelana fina, cristal, plata, mates y, en algunos casos, tazas y platos de plata reflejaban la riqueza de la clase comerciante. Los comerciantes más ricos tendían a hacer las mayores inversiones en estos objetos. Martín de Alzaga, por ejemplo, poseía platos de plata, recipientes de plata de diversos tamaños, varias bandejas, teteras, y un juego de cubiertos de plata para veinticuatro personas que en total valían 2.311 pesos.⁴⁷ La inversión promedio de los comerciantes en objetos de plata para uso personal de la familia era de 2.325 pesos. Otros 200 pesos se invertían en batería de cocina y loza. En conjunto, todos los comerciantes tenían importantes inversiones en propiedad personal. El valor promedio de todas las posesiones materiales en las casas de un grupo de 24 comerciantes porteños era de 5.155 pesos, pero el más prominente tenía hasta 23.000 pesos invertidos en muebles, ropa y objetos suntuarios.

También había con frecuencia bibliotecas privadas en las casas de los comerciantes. La mayoría de los libros eran de naturaleza religiosa, pero había algunas interesantes excepciones. De los libros listados en la biblioteca de Joaquín Pinto, por ejemplo, el 95 por ciento eran tratados religiosos con títulos tales como *Defensa del clero de Bossuet*, *Elogio de los santos* de Pérez, *Sermones* de Marrilon y la *Imitación de Cristo* de Kempis. Las bibliotecas de Tomás Insúa, Eusebio Cires y Juan José Lezica eran muy parecidas, pero más de la mitad de los volúmenes de la biblioteca de Domingo Basavilbaso eran de naturaleza secular. También incluía libros vinculados con el gobierno (*Leyes de Indias*, *Leyes de la provincia de Guipuzcoa*, *Marquezas y Livertades de Vizcaya*, *Representaciones al Rey sobre Tributos de Zavala*, *Vida de varios monarcas*, *Suplemento de la ordenanza de escribanos*), comercio (*Comercio y Fábricas*, *Rapsodia Económica*), novelas (por Cervantes, Camerino y Madame Fouquet), e *Historia Romana* de Echard, *Geografía de los Niños*, *Aritmetica* por Corachan, *El filósofo sueco*, y un volumen en portugués sobre la instrucción de caballería.⁴⁸ Pablo Ruiz de Gaona, un comerciante muy devoto, con una gran colección de libros religiosos, poseía también *Aventuras de Gil Blas*, *Ciencia para las personas de Corte*, *Espada y Toga*, *Ordenanzas de la provincia de Alava*, *Ordenanzas del Consulado de Bilbao*, *Viaje a la America Meridional* por Jorge Juan y Antonio de

Ulloa, *La Educación por Rosell*, *Ordenanzas militares*, atlas, *Secretos de Naturaleza*, *Comercio y Marina* por Uztáriz, *Compendio de Contratos*, *Espectáculos de la Naturaleza*, *Cartas de un Español a un Americano y Romántica Heroica dada a luz con motivo de la reconquista de Buenos Aires*⁴⁹. Por lo tanto, parece que al menos algunos comerciantes continuaban su educación a través de sus bibliotecas personales.

Los comerciantes estaban entre los mejores clientes de los "artículos de Castilla" finos que ellos mismos importaban. Los comerciantes porteños usaban porcelana importada. También aparecen en las listas de sus posesiones personales la ropa de cama fina, sábanas de lino de Brabante, cubrecamas y colgaduras de Damasco, fundas de almohadas de fino encaje de Bretaña, y alfombras importadas de España.

Hombres y mujeres usaban también materiales importados para su indumentaria. Su vestimenta desplegaba la riqueza de la clase comerciante, porque un hombre que se dedicaba al comercio tenía que vestirse y vestir a su esposa en un estilo adecuado a su posición social. El estilo de ropa y modas en Buenos Aires era muy parecido al de España.⁵¹ El guardarropa de un comerciante promedio consistía en varios chalecos, chaquetas de gala, zapatos de cuero, pantalones, sombreros y pelucas, y tenía un valor de aproximadamente 375 pesos.⁵² Naturalmente las esposas de los comerciantes iban todas bien vestidas porque pertenecían todas a la clase alta y media de la ciudad. Además de vestidos y faldas de algodón bordado, refajos de seda floreada, y chales de fina lana y muselina para uso diario, sus vestuarios incluían faldas de terciopelo, vestidos de seda bordada o plegada, vestidos con adornos de encaje, zapatos de seda y chales de tafeta adornados con oro y tornasolado.⁵³ Como las mujeres de España, las esposas de los comerciantes porteños usaban mantillas de seda; la única concesión al estilo nativo era el uso del poncho, por hombres y mujeres, cuando salían a pasear por el campo.⁵⁴ El guardarropa promedio de la esposa de un comerciante se evaluaba en 893 pesos.

Entre las posesiones importantes de los comerciantes estaban las joyas y diversos artículos de uso personal. Hombres y mujeres poseían cantidades comparativamente grandes de joyas de plata; el oro sólo adornaba a los comerciantes más ricos. Las perlas se apreciaban mucho, y los anillos, pulseras y collares, generalmente iban adornados con los diamantes, esmeraldas, topacios o coral, menos valiosos. Entre las posesiones de los comerciantes de status medio y alto encontramos también rosarios, cajitas, y botones de oro, abanicos de madreperla, adornos de oro para el pelo, hebillas de oro o plata y relojes de bolsillo de oro. El valor promedio de las joyas de los comerciantes era de 1.424 pesos. Sus esposas poseían joyas por valor de 2.152 pesos en promedio, pero algunas de las esposas de los comerciantes más ricos tenían espléndidas colecciones de joyas de valor mucho mayor. Flora de Azcuénaga, esposa de Gaspar de Santa Coloma, poseía joyas valuadas en 4.440 pesos. Uno de sus collares, que valía 1.369 pesos, contenía más de 200 diamantes, y era importado de España.⁵⁵ (Ver Apéndice C, p. 194.)

Las monturas ornamentadas, con sus galones de plata, estribos y espuelas de plata, espadas de plata u oro y mates de plata, figuran también entre las posesiones de los comerciantes más prominentes. Juan José de Lezica, por ejemplo, poseía una espada de oro, una espada de plata (con la hoja decorada con plata y empuñadura de asta), dos juegos de estribos de plata y una pechera de plata para su caballo por un valor total de 496 pesos.⁵⁶ Las monturas de terciopelo, bordadas con hilo de oro y plata, y las hermosas pistolas con adornos de plata eran propiedad de los más prósperos. Francisco Tellechea, por ejemplo, poseía cinco monturas y pecheras de terciopelo, todas bordadas con oro y plata.⁵⁷ Los mates

de plata, importantes artículos suntuarios, tenían un costo en sacrificio personal. Vidal, observando que "las familias ricas tenían mates elegantemente adornados con plata y bombilla del mismo metal", agregaba que esto era "muy desagradable (porque la bombilla) se calentaba excesivamente y quemaba los labios".⁵⁸

La vida religiosa de los comerciantes también exigía agregados muy especializados en sus guardarropas. Los miembros de las terceras órdenes poseían las vestiduras de estas órdenes, y se las ponían para todas las funciones solemnes de la Iglesia, y las llevaban como su propia indumentaria para el funeral. Además, las mujeres se vestían para la misa con vestidos de seda negra, llevaban medias negras largas y zapatos de seda blancos.⁵⁹ En las listas de diversos inventarios de ropa aparecen también alfombritas de iglesia que usaban las mujeres para sentarse en los santuarios sin reclinatorio de la ciudad.

Uno de los artículos suntuarios más importantes que se encuentran entre las posesiones de los comerciantes más ricos eran los *carruajes*, ~~en cierta época tirados por caballos, pero más comúnmente por mulas~~. En 1773 un visitante apunta que no había más de 16 carruajes en toda la ciudad; más tarde Vidal agregó que dos o tres de las familias nativas poseían carruajes ingleses modernos, y que todos los otros coches eran a la moda del siglo diecisiete y en general lamentablemente deteriorados.⁶⁰ Independientemente de su condición y origen, estos carruajes eran símbolos importantes de status social. Sólo los comerciantes más ricos los poseían y los más elegantes valían alrededor de 800 pesos.⁶¹ Considerando el estado generalmente lamentable de las calles y los caminos dentro de la ciudad y alrededor de ella, eran también importantes para el transporte personal.⁶²

Además de su buen ropa, joyas y carruajes, los comerciantes de Buenos Aires disfrutaban de lujos en la mesa rara vez igualados en España misma. Los visitantes europeos advertían la profusión y el bajo costo de los alimentos en Buenos Aires. Los comerciantes, como uno de los grupos más ricos de la sociedad, podían permitirse muy bien la variedad de artículos que se obtenían en el lugar.⁶³ Carne de vaca, gallinas, codornices, algo de pescado, también algo de cordero, tocino, jamón y cerdo, eran elementos comunes en la dieta. Los comerciantes que poseían campos o quintas grandes a menudo se hacían traer directamente la carne a la ciudad para alimentar a su familia.⁶⁴ La mayor parte de las verduras y las frutas, con excepción de los duraznos, eran caros, pero las verduras y las frutas de todos modos se conseguían en el mercado de Buenos Aires. Los que poseían quintas cerca de la ciudad también aprovisionaban sus casas con una variedad de frutas producidas localmente.

Durante todo el período colonial existió un prejuicio de la clase alta contra el consumo de cordero.⁶⁵ Se daba el cordero a los esclavos, pero en la mesa del comerciante se prefería la carne de vaca. Generalmente se conseguía pan y bizcochos excepto en tiempos de escasez de trigo, y para cocinar se usaba grasa de vaca. Excepto algunas golosinas locales, la cocina de Buenos Aires era similar a la de España, aunque más aromática por el agregado de los pimientos.⁶⁶ Los comerciantes también podían complementar sus dietas con artículos importados, incluyendo vinos, chocolate, azúcar, café y té de España y Chile. La ubicua yerba mate, traída de Paraguay, también desempeñaba un papel importante en la dieta de los comerciantes porteños.

La leña era un problema universal en Buenos Aires, ya que no había lugares donde abastecerse de ella cerca de la ciudad. Alguna gente de campo usaba los árboles frutales para hacer fuego y vendía el excedente a los hogares de la ciudad. Pero la leña buena había que traerla de las áreas costeras de los ríos Paraná y Uruguay, y su transporte por barco

o carreta la hacía comparativamente cara.⁶⁷ Algunos comerciantes que poseían propiedades rurales podían abastecerse con su propia leña, pero para la mayoría comprar toda la leña que necesitaban para cocinar y calentar la casa era un gasto considerable.⁶⁸

Los entretenimientos de los comerciantes, sus viajes y su acceso a los tratamientos médicos, lo mismo que sus hogares, sus objetos personales y la variedad de sus comidas, dan cuenta del status de élite de este grupo en el Buenos Aires colonial. La tertulia de la tarde era una forma favorita de entretenimiento de los comerciantes, y gran parte de su vida social giraba alrededor de estas reuniones semanales, en las que un hombre podía encontrarse con sus amigos y con otros comerciantes para hablar de comercio, de política local y de las últimas noticias de España. Gaspar de Santa Coloma, por ejemplo, era un participante habitual en una tertulia a la que asistían los comerciantes Isidro Balbastro, Pablo Beruti, Francisco Perafán y Juan José de Lezica. Estas reuniones de amigos, generalmente de no más de cinco o seis hombres, también incluían juegos de naipes (renegado y malilla) y el juego de damas. A las tertulias en que participaban los comerciantes también asistían otros ciudadanos importantes de Buenos Aires, como abogados y escribanos. Los comerciantes que recibían cartas, gacetas y anuncios de sus colegas españoles, intercambiaban información sobre política española, desarrollo y comercio extranjero en estas reuniones semanales. Además, las fiestas religiosas y las ascensiones reales eran causa de grandes festividades generales, con fuegos artificiales, procesiones y bailes, en los que los comerciantes, como ciudadanos importantes, tomaban parte activa.

El pequeño tamaño de Buenos Aires, su atmósfera de ciudad pequeña y el ingenio de sus habitantes, dieron origen a la popularidad de sátiras, poemas cómicos y pasquines, y a uno de los escándalos sociales más famosos de la época. Poco después de que el virrey Vértiz prohibiera escribir y hacer circular "versos injuriosos" por su naturaleza sedicosa, se leyó una *Noticia individual de los sujetos que más chocan en esta ciudad de Buenos Aires*, firmada por un misterioso F.A.M. Triangulipiccommatis, en una tertulia en casa del comerciante Francisco Escalada.⁶⁹

Todos los presentes en la reunión fueron interrogados más tarde y todos relataron la misma historia de un papel arrojado misteriosamente por una ventana abierta dentro de la habitación donde un grupo de comerciantes y amigos jugaban a las cartas. El grupo, temiendo que el misterioso papel fuera un libelo sobre "la buena armonía del matrimonio", tardó un día en leer la sátira, pero, a la mañana siguiente, todos los presentes en la tertulia de la tarde anterior fueron invitados una vez más a la casa de Francisco de Escalada para "leer y reir un rato".⁷⁰

La lista, que se burlaba de algunos de los ciudadanos más respetables de la ciudad, incluidos comerciantes, funcionarios reales y oficiales del ejército, fue considerada divertida por los hombres que la descubrieron y se pasaron copias a amigos y conocidos. El Virrey, creyendo que todo tipo de sátira era injuriosa, irritante e inflamatoria, comenzó una investigación para descubrir al autor del libelo en cuanto se enteró de su existencia. Aunque no se los acusó de autoría, cuatro hombres fueron presos por hacer circular el peligrosos papel, y tuvieron que pagar multas de 2.000 pesos. En este grupo había tres comerciantes, Francisco de Escalada, su hermano, Antonio José de Escalada, y Agustín Wright.⁷¹

Los comerciantes eran hombres mundanos que habían viajado mucho. Muchos habían nacido en España y habían visitado otras partes del mundo hispano en camino a Buenos Aires. Había también un continuo movimiento de comerciantes hacia España y de vuelta a Buenos Aires para realizar transacciones comerciales. Manuel Caviedes, por ejemplo,

partió para España en 1783 "a continuar su giro".⁷² Se llevó 9.000 pesos que invirtió en mercaderías castellanas que trajo a Buenos Aires. Los viajes también se realizaban por razones especiales. Antonio José de Escalada, por ejemplo, viajó a Cádiz para establecer el patrimonio de su finado padre y proponer matrimonio en nombre de su hermano a María Gertrudis Cevallos, su prima carnal.⁷³ Algunos comerciantes viajaban para mejorar su salud. Juan Esteban de Anchorena viajó a España en 1786 para hacer una cura, pero fracasó y regresó a Buenos Aires.⁷⁴ Los comerciantes, por la naturaleza de su ocupación, estaban también al tanto de los desarrollos políticos y económicos en todo el Imperio Español y Europa. A través de cartas y gacetas que les enviaban amigos y colegas españoles, los comerciantes se mantenían al día sobre temas tan diversos como la Revolución Francesa y las relaciones ruso-turcas.

Muchos comerciantes planeaban volver a España en forma permanente una vez que hubieran hecho fortuna en Buenos Aires, pero pocos realizaban su sueño de retirarse a sus pueblos nativos. Una vez establecidos en Buenos Aires, su actividad comercial y su vida personal se complicaban tanto y les exigían tanta atención personal que no podían volver para siempre a la tierra de su nacimiento. Gaspar de Santa Coloma, por ejemplo, escribió repetidamente a sus amigos, parientes y asociados de negocios hablando de su deseo de volver a España y de su imposibilidad de concluir sus negocios en Buenos Aires, condición previa a ese traslado. En julio de 1788 escribió: "Cada dia me es mas doloroso el no poder proyectar mi viaje [a España] por los negocios que me rodean pues humanamente no puedo abandonar por que sería perder la mitad de mi caudal que tanto trabajo me ha costado".⁷⁵ Tres meses más tarde se quejaba: "Incesantemente estoy trabajando en arreglar mi casa para ver si puedo cumplir mi oferta en pasar a ese País pero no obstante mi eficacia no puedo concluirlo como apetesco por causa de las atrasadas que siguen todas estas Provincias en los ramos que abrasa nuestro comercio y de separarme de su vista es arriesgar todo mi caudal".⁷⁶

Era común viajar a otras partes del Imperio Español por unas semanas y hasta por unos meses. Los comerciantes y sus dependientes viajaban regularmente a Chile, Potosí, Arica, Mendoza, Paraguay, Córdoba, Salta y Montevideo como parte de su itinerario comercial.⁷⁷ Los comerciantes mantenían también correspondencia regular con otros comerciantes en todo el Imperio Español, añadiendo así otra dimensión a su status cosmopolita.⁷⁸

Además de viajar, de su buen guardarropa, joyas y artículos suntuarios, los comerciantes también podían permitirse pagar servicios médicos. Hay evidencia de que muchos de ellos, sus esposas y familias, e incluso sus esclavos, recibían tratamientos médico profesional. Los comerciantes llamaba a los médicos en caso de enfermedades serias, enfermedades contagiosas, y también para males menos críticos. Tomás Insúa, por ejemplo, estuvo al cuidado de un médico durante su enfermedad fatal.⁷⁹ Las esposas de Eusebio Cires y de Pablo Ruiz de Gaona fueron tratadas por médicos en sus enfermedades finales. La esposa de Ruiz de Gaona también recibió drogas y medicinas.⁸⁰ Los comerciantes acudían a los médicos para que les administraran vacunas, tanto a sus familias como a sus esclavos, y para tratar a todos los miembros de la casa que estuvieran enfermos.⁸¹

Las esposas de los comerciantes eran también atendidas por médicos o parteras en el parto. Hubo médicos presentes, por ejemplo, en los nacimientos de José Clemente Agüero, hijo de Diego de Agüero y Petrona Gregorio Espinosa, y María Josefa Ituarte, hija de Juan Bautista Ituarte y Magdalena Pueyredón.⁸² La mortalidad infantil y la muerte de la madre

resultante de complicaciones en el parto seguía siendo muy alta, pero probablemente era aun más alta para la población en general.

La vida de los comerciantes, debido a sus constantes presiones y a la amenaza siempre presente de la bancarrota, era difícil, y los comerciantes de Buenos Aires se quejaban de una multitud de males físicos. Gaspar de Santa Coloma, comerciante que llevaba la carga del patrimonio de su suegro, Vicente de Azcuénaga, era tutor de cinco de los hijos de Azcuénaga, y, en pobres condiciones del mercado, se quejaba de pulso débil, temblor en las manos, flatulencia y problemas de la vista a la edad de 47 años.⁸³ En 1788 escribía a un asociado de negocios: "Mi salud se iba atrasando y me fue preciso consultar con los médicos y haviendo determinado ponerme una dieta riguroso, privandome de toda bebida, he logrado hace un mes todo restablecimiento en la vista y pulso, y enteramente desterrado el principal achaque...".⁸⁴ Era común que la gente se quejara de padecer hidropesía, parálisis, reumatismo y problemas de la vista.

Las presiones de la vida de los comerciantes producían casos, también, de alienación e insanía. Miguel Larrea, sobrino de Bernardo Sancho Larrea, que había venido a Buenos Aires a aprender comercio con su exitoso tío, se quedó en la ciudad después del retorno de su tío a España para continuar ocupándose de los negocios con Eugenio Lerdo de Tejada, cuñado de Sancho Larrea. Miguel, a los 33 años de edad, no resistió la presión de la profesión que había elegido, a pesar de que hacía diez años que estaba en el comercio, y pronto cayó en un estado de intensa depresión.⁸⁵ Aunque lo atendió un médico, dos años más tarde, un amigo observó que: "Nuestro Don Miguel sigue en la misma conformidad sin esperanza de repocisión a su entero juicio no porque hace exceso alguna sino por que continuamente está diciendo que para nada sirve ya que se cabeza no se halla buena... no sale de casa pero siempre alerta con el negocio afligiéndose que no vende y que no puede pagarle a vmd como quisiera".⁸⁶

Gabriel Contiña y Blanco, un joven comerciante que trabajaba en una habitación alquilada a Agustín Casimiro de Aguirre, fue otra víctima de la insanía. El 15 de noviembre de 1786, uno de los deudores de Contiña informaba que "se le ha vuelto el juicio en términos de hallarse todo furioso".⁸⁷ Como Contiña era soltero, lo llevaron a un parente para que se le diera asistencia médica, y los bienes de su negocio fueron cuidadosamente inventariados y guardados bajollave. Un médico, Juan Manuel Sobrino, fue llamado para tratar a Contiña y diagnosticó que el paciente sufria "un accidente maniático furioso".⁸⁸ El doctor Sobrino administró una cura que consistía en dos sangrías y drogas, y en ocho días declaró que Contiña había vuelto al "acuerdo y juicio natural" y que podía volver a la administración de sus bienes.⁸⁹ Un notario local estuvo de acuerdo con el médico, y declaró que aunque Contiña había estado demente antes, ahora había vuelto al estado de razón; los acreedores de Contiña, entre ellos Juan Antonio de Lezica, concurrieron con el médico y el notario.

La vida de la clase comerciante iba desde la comodidad hasta la opulencia. Los comerciantes elegían invertir grandes sumas de dinero en propiedad personal, inversión que no solía ser económicamente productiva. Sólo los esclavos, especialmente los que se empleaban en el trabajo en los talleres, las quintas, o por un jornal, se consideraban propiedad productiva. La decisión de invertir los beneficios en bienes suntuarios para consumo personal, en lugar de volver a invertirlos en negocios, tierras urbanas o barcos, la tomaban hombres más interesados en hacer dinero que en gastarlo. Sin embargo, los comerciantes se sentían atraídos por la ropa elegante, los muebles y las joyas, indicación de que sus valores eran los mismos que los de toda la gente prominente del mundo hispánico.

NOTAS

¹ Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, *Documentos para la historia argentina*, Tomo XI, *Territorio y población: Padrón de la ciudad de Buenos Aires (1778)*, es la fuente de los datos sobre la población de la ciudad en 1778. Romulo Zabala y Enrique de Gandia, *Historia de la ciudad de Buenos Aires* (Buenos Aires, 1937), Tomo II, 1719–1800, p. 523, para la población a mediados de siglo y Nicolás Besio Moreno, *Buenos Aires, Estudio crítico de su población* (Buenos Aires, 1939), p. 428, para la estimación del comienzo del período de la Independencia. Ver John Lynch, *Spanish Colonial Administration 1782–1810*, p. 31, para las estimaciones de la población para toda la provincia de Buenos Aires.

² H.S. Ferns, *Britain and Argentina in the Nineteenth Century* (Oxford, 1960), pp. 52–3, y Ricardo Levenc, *Historia de la nación argentina*, Vol. IV: *El momento histórico del Virreinato del Río de la Plata*, pp. 190–1.

³ La Calle de la Santísima Trinidad en la zona 1 estaba, según Vidal, “ocupada por la clase superior de los habitantes”. Vidal, *Picturesque Illustrations*, p. 10. Matías de Abarca Barrena, Cecilio Sánchez de Velasco y Francisco Escalada vivían en esta calle. *Padrón*, pp. 162–3. Entre sus vecinos estaban el escribano Pedro Núñez, el Decano de la Catedral, Doctor José Andujar, y el Contador Mayor del Real Ejército y del Virreinato Francisco Cabrera. Ver también James R. Scobie, “Buenos Aires as a Commercial-Bureaucratic City, 1880–1910: Characteristics of a City's Orientation”, *American Historical Review*, 77:4 (Octubre 1972), p. 1040.

⁴ Actualmente esta zona está limitada por Hipólito Yrigoyen al sur, Esmeralda al oeste, Santa Fe al norte y Leandro Alem al este.

⁵ Actualmente esta zona está limitada por Hipólito Yrigoyen al norte, Paseo Colón al este, Cochabamba al sur y Piedras al oeste.

⁶ Plano de Buenos Aires, a pluma, que divide la ciudad en 20 carteles, reproducidos en Guillermo Furlong, S.J., *Historia social y cultural del Río de la Plata*, Vol. II: *El trasplante cultural y social* (Buenos Aires, 1969), p. 195.

⁷ Hay evidencia de rejas y el patio de entrada de las casas en todas las descripciones de inventarios de las casas de los comerciantes. También se menciona este tipo de construcción en José Torre Revello, “La casa y el mobiliario en el Buenos Aires colonial”, *Revista de la Universidad de Buenos Aires*, no. 3 (1945), pp. 59–74, 285–300.

⁸ A.G.N., Registro de Escribano 2, 1818, folios 442v–448, Testamento de Dn Pedro Dubal otorgado por su viuda y apoderada Da Manuela Pérez; A.G.N., Sucesiones 5342, Testamentaria de Dn Manuel Caviedes, 1780; A.G.N., Sucesiones 8821, Testamentaria del Alférez de Fragata de la Real Armada D. Manuel Joaquín de Zapiola, 1793.

⁹ Don Juan Baltasar Maciel informó en 1767 que un edificio donde un sacerdote pudiera vivir “con decoro”, debía constar de sala, dormitorio, comedor, despensa, cuarto para guardar leña y carbón, tres habitaciones para criados, cocina, común, corral, patio, corredor, cochera y pozo. Torre Revello, “La casa y el mobiliario”, p. 67.

¹⁰ Según Diego de Alvear y Ponce de León, yerno del comerciante Isidro Balbastro, las casas de Buenos Aires se construían con habitaciones pequeñas, destinadas a negocios y pulperías, que daban a la calle. “No habiendo casa donde no se venda algo.” Torre Revello, “La casa y el mobiliario”, p. 67.

¹¹ A.G.N., Sucesiones 6376, Testamentaria de Dn Tomás Insúa, 1802.

¹² A.G.N., Sucesiones 8457, Testamentaria de Dn Francisco Tellechea, 1812.

¹³ Tanto Pablo Ruiz de Gaona como Manuel Joaquín Zapiola vivían en la casa contigua a la de su suegro Juan de Lezica (habían recibido sus casas como parte de la dote de sus esposas); Juan Antonio de Lezica vivía en la siguiente calle paralela, Calle de las Torres,

y Juan José de Lezica vivía en la Calle de San Pedro que cortaba la Calle del Cabildo y la Calle de las Torres, *Padrón*, p. 11, 12, 23, 121. Regalar una casa junto a la propia, como parte de la dote de la hija, tendía a reforzar naturalmente la formación de estos clanes.

¹⁴ Las familias de los comerciantes eran considerablemente más pequeñas que las de 25 miembros (15 personas de la familia y 10 sirvientas), mencionada por Scobie como la casa colonial típica. James R. Scobie, “Buenos Aires as a Commercial-Bureaucratic City”, p. 1046.

¹⁵ *Padrón*, pp. 496–7.

¹⁶ *Padrón*, p. 509. De este grupo, Tomás Belanzátegui, Francisco Gurruchaga y Andrés Rincón se establecieron después en el comercio porteño.

¹⁷ Moreno, “La estructura social”, p. 166.

¹⁸ *Ibid.*, p. 148.

¹⁹ En los casos de comerciantes solteros que poseían esclavos, éstos eran siempre de sexo masculino. La posesión de esclavas sólo era socialmente aceptable si residía una mujer española en la misma casa.

²⁰ Usando la clasificación de edades de Moreno (Moreno, “La estructura social”, p. 167), la edad de los sirvientes empleados por los comerciantes da el siguiente cuadro:

Esclavos de comerciantes	Población no blanca
Jóvenes (0–19 años)	38.1 44.4
Adultos (20–59 años)	59.9 50.5
Viejos (60 años o más)	2.0 5.1

Parecería que los comerciantes, por su riqueza, podían comprar más esclavos de edad adulta, el grupo de esclavos más productivos. Sólo el 0.9 % de los comerciantes que poseían esclavos no poseía por lo menos un esclavo adulto.

²¹ Bernardo Pereda poseía los siguientes esclavos: “un pardo que sirve en guar de capatas... que save azar y trabajar en las faenas de la quinta...” “José Gómez... que es maestro de hacer y cocinar ladrillo, jexo, texuela, y baldosa; sirvir en las obras de albañilería de peon de mano...”

“Miguel... que save cortar ladrillo, y cargar el horno, travaxar en la quinta en todas sus faenas...”

“Paulo... que save trabajar en la quinta...”

“Miguel Antonio... que save hacer ladrillo y demás faenas de este oficio, cargar el horno y quemarlo, trabajar igualmente en la quinta en todas sus faenas y en las obras de albañilería de peon de mano...”. A.G.N., Sucesiones 7712, Testamentaria de Dn Bernardo Pereda, 1783.

²² Esteban Villanueva empleaba esclavos prácticos en fundido, modelado, mezclas de metales, moldeado, soldadura y pulido en su fábrica de bronces. A.G.N., Registro de Escribano 4, 1784–8, folios 58v–83v, Capital de Dn Esteban Villanueva.

²³ El valor más bajo que se pagó por un esclavo fue de 25 pesos, por una mujer joven que estaba en las últimas etapas de la sífilis. A.G.N., Sucesiones 7712, Testamentaria de Dn Bernardo Pereda, 1783. El valor más alto, 450 pesos, se pagó por una sirvienta de 30 años quien, además de ser modista, lavandera y planchadora, era una esclava leal y obediente. A.G.N., Sucesiones 6496, Testamentaria de Dn Francisco Segurola, 1802.

²⁴ Por ejemplo, Francisco Segurola poseía 13 esclavos domésticos valuados en 3.270 pesos. A.G.N., Sucesiones 6496, Testamentaria de Dn Francisco Segurola, 1802.

²⁵ Antonio García López, uno de los comerciantes que era más bondadoso con sus esclavos, “en atención a las impertinencias que le han sufrido, y lo vien que se han comportado”, les dejó regalos en dinero que iban desde 50 hasta 500 pesos a cada uno de sus 8 esclavos. A.G.N., Registro de Escribano 6, 1813–14, folios 250v–255, Testamento en virtud de poder de Dn Antonio García López.

- ²⁶ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Criminales, 1775, Legajo 8, Expediente 2, IX-32-1-5, Autos criminales que sigue Dn Eugenio Lerdo de Texada contra Cayetano Joseph de la Mota y otros.
- ²⁷ A.G.N., Sucesiones 6727, Testamentaria de Dn Eugenio Lerdo de Texada, 1791.
- ²⁸ "Declaro por libres a todos sus criados... con solo la prevención que Antonio el blanqueador y Jose deveran estar un año vaxo las ordenes del presente alvacea..." A.G.N., Registro de Escribano 6, 1813-14, folios 250v-255, Testamento en virtud de poder de Dn Antonio García López. "Su mulata esclava llamado Juan Angel de oficio barbero... quede esclavo por el termino de 4 años despues del fallecimiento del otorgante con la presisa condicion que a de pagar a sus alvaceas doce pesos mensuales de jornal..." A.G.N., Registro de Escribano 6, 1810, folios 199-202, Codicilo de Dn Francisco Baldovinos.
- ²⁹ A.G.N., Registro de Escribano 4, 1815, folios 315-319v, Testamento de Dn José Martínez de Hoz. "Libertad a la negra Josefina... y su hija Anastasia... despues del fallecimiento de la citada mi esposa..." A.G.N., Registro de Escribano 3, 1816, folios 198v-200v, Testamento de Dn Josef Riera. "... mi criada Maria, luego que conste el fallecimiento de su ama y mi muger, quede libre en recompensa del servicio que ha tenido con todos mis hijos..."
- ³⁰ A.G.N., Registro de Escribano 4, 1811-12, folios 49-51, Testamento de Da Juana Peyrredon. "... se les de carta de libertad despues de los dias de ambos a nuestros esclavos nombrados Apolinario, Eusebio y Joaquina, estendiendo esta libertad en el caso de que dho mi esposo por infortunios en su xiro, u otros acontecimientos, no tenga quebrantos en el caudal que poseemos, y que por esta razon tuviese por conveniente venderlos para reponer su xiro o buscar su comoda subsistencia."
- ³¹ A.G.N., Registro de Escribano 6, 1813-14, folios 250v-255, Testamento en virtud de poder de Dn Antonio García López.
- ³² A.G.N., Registro de Escribano 3, 1808, folios 208v-210, Poder para testar de Da Rita Dogan al Doctor Dn Feliciano Poeyrredon y otros.
- ³³ A.G.N., Registro de Escribano 3, 1797, folios 64-66v, Testamento de Doña Juana Rosa de Bozo.
- ³⁴ A.G.N., Registro de Escribano 6, 1810, folios 199-202, Codicilo de Dn Francisco Baldovinos. "[Mi] mulata esclava llamada Maria Paula, no pueda ser vendida, y que se mantenga con sus cinco hijos en casa sirviendo con el amor y cariño a los herederos del otorgante a quienes encarga y manda que la atiendan en todo lo necesario como siempre se ha hecho en atención a sus buenos servicios, y no le deja libre por justas reflectiones, y por no exponerla a que pase travajos y tenga una vejes llena de miserias..."
- ³⁵ A.G.N., *Acuerdos del extinguido Cabildo de Buenos Aires*, Serie iii, Vol. VIII, 1786-8, p. 627.
- ³⁶ *Ibid.*, p. 628.
- ³⁷ *Ibid.*, p. 629.
- ³⁸ *Ibid.*, p. 629.
- ³⁹ *Ibid.*, pp. 629-30.
- ⁴⁰ *Ibid.*, p. 630.
- ⁴¹ *Ibid.*, p. 624.
- ⁴² *Ibid.*, p. 625.
- ⁴³ *Ibid.*, p. 625.
- ⁴⁴ Concolorcorvo, *El Lazarillo de Ciegos Caminantes*, pp. 39-40.
- ⁴⁵ Ejemplos de muebles coloniales en Guillermo Furlong, *Historia social y cultural*, Vol. III: El trasplante social, pp. 320-49.
- ⁴⁶ Millau, *Descripción de la provincia*, 1772, p. 59.
- ⁴⁷ A.G.N., Registro de Escribano 5, 1780, folios 200v-206v, Carta de dote de Da Josefa de Inda a favor de su hija Da María Magdalena Carrera.
- ⁴⁸ A.G.N., Sucesiones 7388, Testamentaria de D. Joaquín Pinto y Rita Antonia Lobo, 1821.

- ⁴⁹ A.G.N., Sucesiones 4310, Testamentaria de Dn Domingo Basavilbaso, 1778.
- ⁵⁰ A.G.N., Sucesiones 7785, Testamentaria de Dn Pablo Ruiz de Gaona, 1823.
- ⁵¹ Vidal, *Picturesque Illustrations*, p. 14.
- ⁵² Los guardarropas de los comerciantes oscilaban entre menos de 100 pesos y más de 900 pesos. Ver A.G.N., Sucesiones 4840, Testamentaria de Dn Gregorio Canedo, 1813, y A.G.N., Sucesiones 8821, Testamentaria de Dn Manuel Joaquín Zapiola, 1793.
- ⁵³ El valor del guardarropa de una mujer oscilaba entre 82 pesos y más de 1.500 pesos, según las posiciones económica y social del marido. Ver A.G.N., Registro de Escribano 4, 1794-5, folios 371v-373, Carta dotal que otorga Da Margarita Melgarejo en favor de su sobrina Da Luiza Melgarejo y Nuñez como ejemplo de guardarropas modesto, y A.G.N., Registro de Escribano 5, 1778, folios 186v-189v, Carta de Dotte de Da María Eujenia Azcuénaga como ejemplo de guardarropa bastante espléndido.
- ⁵⁴ Millau, *Descripción de la provincia*, p. 44.
- ⁵⁵ A.G.N., Registro de Escribano 5, 1781, folios 161v-165, Carta de Dotte de Da Flora Azcuénaga.
- ⁵⁶ A.G.N., Registro de Escribano 3, 1775-6, folios 437v-443, Capital de Juan Jph de Lecica.
- ⁵⁷ A.G.N., Sucesiones 8457, Testamentaria de Dn Francisco Telchea, 1812.
- ⁵⁸ Vidal, *Picturesque Illustrations*, p. 108.
- ⁵⁹ *Ibid.*, p. 50.
- ⁶⁰ Concolorcorvo, *El Lazarillo...*, pp. 50-1, y Vidal, *Picturesque Illustrations*, p. 105.
- ⁶¹ Francisco Tellechea, por ejemplo, poseía un carro que valía 800 pesos. A.G.N., Sucesiones 8457, Testamentaria de Dn Francisco Telchea, 1812. El carro de Pablo Ruiz de Gaona, descripto como "un coche grande de 4 asientos... asientos aserrado condos almoadones, con tres pares de guarniciones y dos mulas mansas", también valía 800 pesos. A.G.N., Sucesiones 6496, Testamentaria de Dn Pablo Ruiz de Gaona y Da María Elena de Lezica, 1823.
- ⁶² "[Las calles] se hace intransitable á pie en tiempo de aguas... obligando a retroceder a la gente, y muchas veces a quedarse sin misa cuando se ven precisados a atravesar la calle." Concolorcorvo, *El Lazarillo*, p. 46. "Este domingo de pasq'a de Espiritu Santo, en que fue notorio el mucho lodo que hacia por las calles, aplicamos uno de los dos caballos... al carricoche, para ir a misa...". A.G.N., Sucesiones 8821, Testamentaria de Dn Ambrosio de Zamudio, 1798.
- ⁶³ En Buenos Aires, el lujo de la mesa consiste en la profusión." Vidal, *Picturesque Illustrations*, p. 44. En este mismo libro hay una descripción de la dieta y de los alimentos, en las pp. 25-6, y en Millau, *Descripción de la provincia*, pp. 54-7. Millau dice que en 1772 un gran trozo de carne de vaca se vendía por 10 a 12 reales, una oveja entera por 2 o 3 reales, y un cordero entero por 1 real a 1 y 1/2. Una gallina costaba de 2 a 3 reales, un par de perdices 1/2 real, pero un cerdo valía de 5 a 6 pesos.
- ⁶⁴ A.G.N., Sucesiones 8821, Testamentaria de Dn Ambrosio de Zamudio, 1798, habla de traer carne de la estancia a la casa de un comerciante en la ciudad.
- ⁶⁵ Vidal, *Picturesque Illustrations*, p. 73 y Millau, *Descripción de la provincia*, p. 54.
- ⁶⁶ Millau, *Descripción de la provincia*, p. 59.
- ⁶⁷ *Ibid.*, p. 58.
- ⁶⁸ Pablo Ruiz de Gaona, por ejemplo, usaba leña de su quinta para consumo de su familia. A.G.N., Sucesiones 7785, Testamentaria de Dn Pablo Ruiz de Gaona, 1823.
- ⁶⁹ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Criminales, 1779, Legajo 15, Expediente 20, Sobre aberiguar los autos de unos papeles anónimos sediciosos; por el Superior Gobierno, IX-32-2-4.
- ⁷⁰ *Ibid.*
- ⁷¹ *Ibid.*
- ⁷² A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Licencias y Pasaportes, Libro 4, Letra C-C1, folios 342-4, IX-12-8-3.

⁷³ A.G.N., Registro de Escribano 5, 1774, folios 119v–120, Poder para cassamiento de Don Francisco Antonio de Escalada a su hermano Dn Antonio José de Escalada; A.G.N., Registro de Escribano 5, 1775, folios 192v–193, Instrumento de Dn Francisco Antonio de Escalada, aprobando en él, la transacción que su hermano Dn Antonio Jph hizo en los Reynos de España en punto a la testamentaria de su difunto Padre Dn Manuel de Escalada Bustillo.

⁷⁴ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Licencias y Pasaportes, Libro 2, Am–Az, IX–12–8–1, folios 19–20, Se le concede a Juan Esteban Anchorena permiso para ir a España, 1786; A.G.N., Reales Ordenes, Tomo 17, 1787, folio 207, IX–25–1–10, La resolución de S.M. dando su permiso a Dn Juan Esteban de Anchorena, comerciante de Buenos Aires, para su regreso a esta ciudad por no haber mejorado su salud en España.

⁷⁵ A.G.N., Colección Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España que dio principio en 1ro de julio de 1788[–96], VII–6–5–14. Carta del 1 de julio de 1788 a su padre, Juan Antonio de Santa Coloma.

⁷⁶ *Ibid.*, Carta del 1 de noviembre de 1788 a su padre, Juan Antonio de Santa Coloma.

⁷⁷ Ver por ejemplo A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Licencias y Pasaportes, Libros 1–17, IX–12–7–9 a IX–12–9–3.

⁷⁸ Hay ejemplos de correspondencia individual de un comerciante, en A.G.N., Archivo de Juan E. Anchorena y Sucesores, Correspondencia Oficial y Particular, 1752–1832, VII–4–1–1 a VII–4–4–5; A.G.N., Colección Gaspar de Santa Coloma, 1772–1842, VII–6–5–6 a VII–6–5–20; A.G.N., Correspondencia particular y comercial de Jacinto Castro, 1768–1810, IX–10–7–7, IX–10–7–8, IX–9–3–8; A.G.N., Correspondencia particular y comercial de Joaquín Gómez Sanavilla, 1791–1807, IX–11–9–6 y IX–11–9–7; Correspondencia particular y comercial de Juan Llanos, 1792–1809, IX–10–2–9.

⁷⁹ A.G.N., Sucesiones 6376, Testamentaria de Dn Tomás Insúa, 1802. Fue por orden del médico que lo atendía, Miguel Rojas, que todos los efectos personales de Insúa fueron quemados por temor a que se difundiera la enfermedad que lo había llevado a la muerte.

⁸⁰ A.G.N., Sucesiones 4833, Testamentaria de Bernardina de la Cruz, 1800; A.G.N., Sucesiones 7785, Testamentaria de María Elena de Lezica, 1823.

⁸¹ Ver como ejemplo las cuentas del médico que totalizan 68 pesos, incluidos 10 pesos para “la inoculación de un negrito”, y los que cobraba por las visitas a la familia.

⁸² Iglesia de la Merced, Libro de Bautismos, Tomo 15, folio 24; Libro de Difuntos, Tomo 2, folio 78.

⁸³ A.G.N., Colección Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España que dio principio en 1ro de julio de 1788, VII–6–5–14, Carta del 1 de julio de 1788 a su padre Juan Antonio de Santa Coloma; Carta del 1 de septiembre de 1788 a Agustín Arrivillaga.

⁸⁴ *Ibid.*, Carta del 1 de noviembre de 1788 a Agustín Arrivillaga.

⁸⁵ A.G.N., Sucesiones 6727, Testamentaria de Dn Eugenio Lerdo de Texada, 1791.

⁸⁶ A.G.N., Colección Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España que dio principio en 1ro de julio de 1788, VII–6–5–14, Carta del 1 de septiembre de 1788 a Bernardo Sancho Larrea.

⁸⁷ A.G.N., Sucesiones 5342, Gabriel Contiña y Blanco, inventario de sus bienes, 1786.

⁸⁸ *Ibid.*

⁸⁹ *Ibid.*

CAPITULO CINCO

(PARTICIPACION RELIGIOSA)

La interacción del grupo comercial con la Iglesia es especialmente significativa en vista de la enorme importancia de la Iglesia y la naturaleza religiosa de la sociedad colonial. Esta interacción se expresaba en varios niveles: apoyo individual de diversas iglesias y órdenes religiosas, liderazgo como directores u organizadores de las finanzas de la Iglesia, y participación en las asociaciones religiosas.

Los comerciantes de Buenos Aires eran uno de los grupos más devotos en la sociedad colonial. La participación religiosa les brindaba mayor reconocimiento social, lo cual beneficiaba al individuo, a su familia, y a los comerciantes en conjunto. A cambio los comerciantes proporcionaban apoyo económico a la Iglesia, financiando a menudo la construcción y expansión de las iglesias. Un ejemplo notable de apoyo a la Iglesia fue el de Juan de Lezica, que era devoto de la Virgen de Luján, y principal patrocinador de una nueva iglesia en esa ciudad.¹ Domingo Basavilbaso sirvió durante muchos años como mayordomo de la Catedral de Buenos Aires, y desde este cargo supervisaba la reconstrucción de la iglesia.² Su trabajo fue continuado por su hijo, Manuel Basavilbaso, y luego por Gaspar de Santa Coloma, miembro del clan Basavilbaso. Estos cuatro hombres, ricos y respetados comerciantes, dieron ejemplo de piedad y generosidad.

Era común la devoción a uno o más santos entre los comerciantes. Eugenio Lerdo de Tejada, por ejemplo, era devoto de San Antonio de Padua y pidió ser enterrado al pie del altar del santo. También tenía especial devoción por Nuestra Señora de Belén, y en 1789 firmó un contrato de 800 pesos con un tallador local de madera para un retablo en honor del santo que se colocaría en la iglesia del Convento de las Capuchinas.³ Eusebio Cires, devoto de San José, hacía decir una misa por mes en honor del santo; también se ocupó del altar de Nuestra Señora de Coluna en la Iglesia de la Merced.⁴

Una de las funciones religiosas más importantes realizadas por los comerciantes era la de síndico (tesorero) de las órdenes religiosas de la ciudad. Las órdenes religiosas estaban profundamente comprometidas en empresas económicas tales como el manejo de la tierra y el dinero que recibían como donaciones de los fieles;

P21, v. 3 P29

su frecuente elección de los comerciantes como síndicos era propicia. Los comerciantes de la ciudad conocían las condiciones del comercio, y poseían experiencia organizativa, lo cual les permitía dirigir con provecho las iglesias de las órdenes, los fondos para la construcción asociados a ellas, y sus propiedades. También tenían las relaciones necesarias para colocar en el mercado los productos animales y vegetales de las granjas y campos controlados por las órdenes religiosas, lo mismo que para prestar fondos de la iglesia con tasas de interés rentables. Los préstamos de fondos se hacían con frecuencia a otros comerciantes, personas que el síndico podía avalar o con quienes ya había hecho negocios. Por supuesto, la práctica de acudir a los comerciantes como síndicos de la Iglesia también era ventajosa para los comerciantes, porque además de darles individualmente estrechos lazos con una institución poderosa y prestigiosa, el poder económico total del comerciante aumentaba grandemente con el control de las grandes sumas de dinero de la Iglesia.

Los comerciantes porteños servían como representantes de las órdenes religiosas en el interior y también en Buenos Aires. Nuevamente se elegía también a los comerciantes por sus conocimientos y capacidad de invertir con éxito los fondos de la Iglesia, gran parte de los cuales se orientaban hacia el comercio. Juan Antonio Endeiza, por ejemplo, era el representante en Buenos Aires de las monjas Catalinas de Córdoba. Los comerciantes eran también agentes de miembros individuales de las órdenes religiosas, y a veces deudores de éstas. Juan José de Lezica, por ejemplo, prestó dinero perteneciente a María de Ojeda, una monja de la Orden de Santa Teresa en Córdoba, a Bernardo Gregorio de Las Heras y Pablo Ruiz de Gaona. Lezica y Ruiz de Gaona también eran ejecutores del patrimonio de la monja.⁶

Además de las estrechas alianzas que se forjaban entre comerciantes específicos y órdenes religiosas específicas o sus miembros, algunos de los más poderosos comerciantes de Buenos Aires se relacionaron con el Santo Oficio de la Inquisición. Entre los ejemplos de mercaderes que sirvieron a la Inquisición figuran José Blas Gainza, Familiar del Santo Oficio, Francisco Rodríguez de Vida, Alguacil Mayor de la Inquisición, y Manuel Alfonso de San Gines, también Alguacil Mayor. Aunque la Inquisición ya no era una institución tan poderosa como en el siglo diecisiete, seguía siendo un importante cuerpo sociorreligioso que ejercía control sobre la vida moral y religiosa de la colonia. Estos hombres ganaban prestigio a través de sus estrechos vínculos con este cuerpo.

Un honor a menudo reservado a los comerciantes de Buenos Aires, y de naturaleza cívico-religiosa, era el patrocinamiento de las festividades en honor del santo patrono de la ciudad y el acto de llevar el Estandarte Real por las calles de la ciudad ese día. Este honor generalmente era acordado al alférez real del Cabildo, a menudo un comerciante rico o prestigioso. En el periodo de cincuenta años desde 1760 hasta 1810, los comerciantes se hicieron cargo del Estandarte Real durante por lo menos cuarenta y ocho años. Juan de Lezica, por ejemplo, encabezó las festividades en 1766, 1770 y 1772, y nuevamente en 1774. Además de unirse a los representantes más eximios de la Iglesia y el Estado a la cabeza de la procesión que desfiló con las Armas Reales y una estatua de San Martín de Tours por las mejores calles de la ciudad, el patrocinador del Día del Santo debía financiar fuegos artificiales y festejos, que eran prácticas tradicionales de ese día.⁷ Otros gastos que le correspondían al patrocinador incluían el pago de sermones y misas, y las

decoraciones del altar de la Catedral. Los comerciantes también tomaban nota de los gastos en festividades menores.

Además de patrocinar celebraciones religiosas, los comerciantes eran miembros activos de una variedad de asociaciones religiosas. Estos grupos, afiliados a la Iglesia a través de su especial devoción a un santo en particular, eran por definición de naturaleza laica; servían para organizar a los laicos en grupos efectivos de apoyo al clero.

La organización laica más común en el mundo de la España colonial era la cofradía o hermandad religiosa. El principal propósito de la cofradía era promover el culto público a través del patrocinamiento de ritos tales como misas, procesiones de adoración y rezos públicos del rosario.⁸ Estos grupos, dedicados a un santo específico, y asociados con las iglesias parroquiales locales, proporcionaban vínculos de unión espiritual y social y servían como sociedades de ayuda mutua a sus miembros. También brindaban a la Iglesia un grupo de trabajadores laicos dedicados que servían como ejemplo de piedad religiosa a otros y que se ocupaban de tareas tales como vestir a los santos locales y dar fondos para los días de festejos especiales.

Las cofradías eran una parte tan importante de la vida religiosa colonial que ya en 1609 existían dos en la población de Buenos Aires: la Cofradía de San Martín y Animas del Purgatorio en la iglesia parroquial de San Nicolás y la Cofradía de Nuestra Señora del Rosario en el convento de Santo Domingo.⁹ Hacia 1623 había trece cofradías en Buenos Aires, y a estos grupos se unieron otros a medida que crecía la población de la ciudad.

Pero los datos sugieren que hubo una constante declinación en el prestigio de algunas cofradías. Esta declinación se observa también en el nivel socioeconómico más bajo de los individuos que las componían durante el siglo dieciocho. Por ejemplo, hacia 1783, la Archicofradía de Nuestra Señora del Rosario estaba compuesta casi totalmente por artesanos, y sólo un miembro de los que dirigían el grupo podía firmar con buena letra.¹⁰ La declinación en el prestigio y el atractivo de la cofradía probablemente se vio afectada por la seducción que ejercía la organización de ésta sobre la creciente población negra de la ciudad y el consiguiente crecimiento de las hermandades de negros.

Menos del 8 por ciento de los comerciantes de la ciudad estaban asociados con cofradías hacia la década de 1780. Muchos de estos comerciantes tenían posiciones de liderazgo, y a veces eran los únicos miembros del grupo religioso que sabían leer y escribir. A fines del siglo dieciocho, las cofradías tenían un atractivo especial para los comerciantes socialmente más móviles; Miguel Capdevilla era miembro de la Cofradía de Dolores y José Francisco Vidal se incorporó a la Cofradía de Santa María del Socorro.¹¹ Además, primero Domingo Belgrano Pérez y más tarde José González Bolaños sirvieron como hermanos mayores de la Cofradía de Animas, y Francisco Tellechea fue síndico de la Cofradía de San Benito de Palermo por un periodo de veintiún años.¹²

La declinación en popularidad de la cofradía entre las élites no dejaba a los comerciantes ricos sin un vehículo de participación religiosa laica. Otra institución religiosa, la tercera orden, surgió como medio principal de afiliación religiosa especial para los comerciantes de status alto y medio, los oficiales militares y los empleados públicos. Las terceras órdenes eran la contraparte laica de las comuni-

dades religiosas propiamente dichas. A diferencia de las cofradías, no estaban vinculadas con iglesias parroquiales, ni bajo la guía del clero secular; eran más bien parte de la orden regular y estaban bajo la órden del provincial de esa orden. Esto daba un aura más cosmopolita a la tercera orden. Además, un comerciante que originariamente pertenecía a un grupo en España podía seguir participando en las actividades de la misma orden en Buenos Aires.

La meta principal de todas las tercera órdenes era la lucha personal por la perfección cristiana a través de la observancia de reglas aprobadas por el Papa bajo la dirección y en el espíritu de la orden religiosa.¹³ Más que un agrupamiento de ciudadanos religiosos, la tercera orden brindaba el marco para una forma de vida. Aunque estaba compuesta por laicos, los miembros tanto masculinos como femeninos de las tercera órdenes prometían cumplir con ciertas obligaciones religiosas, llevar una vida piadosa y realizar otros ejercicios religiosos.¹⁴ La pertenencia a una tercera orden incluía una serie de derechos y obligaciones tales como el uso de un escapulario, el entierro en la capilla de la orden y el derecho a ser enterrado con el hábito tradicional del grupo religioso.

Las tercera órdenes más importantes de Buenos Aires estaban asociadas con las Ordenes de Franciscanos y Dominicanos Regulares.¹⁵ Además, los Mercedarios tenían una tercera orden con sede en la iglesia de La Merced y los Betlemitas tenían otra en la iglesia del Hospital de Hombres. Al menos el 40 por ciento de los comerciantes de la ciudad pertenecían a una de las tercera órdenes. La Tercera Orden de Nuestro Venerable Padre San Francisco era sin duda la más popular entre los comerciantes; el 51 por ciento de ellos pertenecía a alguna tercera orden y participaba en sus actividades. Muchos comerciantes pertenecían a la Tercera Orden de Santo Domingo que tenía reputación de ser un grupo religioso más exigente. (Se pensaba que los dominicanos adherían a las reglas de conducta más severa, y que la tercera orden era naturalmente rigurosa). Los terciarios dominicanos incluían entre sus miembros a los oficiales militares de más alto rango de la ciudad y también a funcionarios públicos importantes; era la más prestigiosa tercera orden de la ciudad.

Todas las tercera órdenes estaban teóricamente abiertas a cualquier español devoto de buena crianza y medios económicos, pero había una fuerte tendencia en las familias particulares a tener estrechos lazos con una u otra de las órdenes. El clan Basavilbaso-Azcuénaga, por ejemplo, estaba estrechamente identificado con la Tercera Orden de San Francisco. Nuevamente, como en el caso de las cofradías, los comerciantes a menudo brindaban liderazgo a las tercera órdenes, sirviendo como comendadores, síndicos y mayordomos. A Francisco Ugarte, por ejemplo, comendador de la Tercera Orden de la Merced desde 1785 a 1790, lo seguía otro comerciante, Felipe Arguibel. La pertenencia a las tercera órdenes estaba también abierta a las mujeres y el 20 por ciento de las esposas de los comerciantes activaban en estos grupos. No era infrecuente que marido y mujer entraran juntos a la orden, generalmente en la última etapa de sus vidas. La distribución de las mujeres en las tercera órdenes tenía a ser aproximadamente la misma que la de los hombres; de las mujeres, el 42 por ciento eran miembros de la Tercera Orden de San Francisco y otro 29 por ciento eran miembros de la Tercera Orden de Santo Domingo. Las esposas de los comerciantes prominentes no sólo entraban en las tercera órdenes

sino que también desempeñaban importantes papeles de liderazgo en esos grupos. Flora de Azcuénaga, esposa de Gaspar de Santa Coloma, por ejemplo, servía como abadesa de la Tercera Orden de San Francisco, y como tal estaba a cargo de la adoración y culto del Santo Cristo patrocinado por la orden.¹⁶ La tendencia dominante era que la esposa del comerciante, si entraba en una tercera orden, eligiera la misma que su marido, pero había algunas excepciones. En algunos casos una mujer ingresaba en la tercera orden con la que su familia había estado fuertemente identificada, aunque su marido prefiriera otro grupo o no se identificara para nada con una orden.

Entre los comerciantes de fines del siglo dieciocho, hay uno solo que tomó los votos religiosos en la última etapa de su vida. Fue Pablo Ruiz de Gaona, quien además de ser miembro de la Tercera Orden de Santo Domingo fue, hacia el final de su vida, miembro también de la primera orden de la misma comunidad. La piedad de Ruiz de Gaona era más bien excepcional, y en un inventario de sus pertenencias después de su muerte se anotó que en lugar de dormir en una cama había pasado sus últimos años durmiendo en un ataúd de madera.¹⁷ Tal vez la excesiva devoción de Ruiz de Gaona era producto de su edad (tenía ochenta años en el momento de su muerte), y el hecho de que hubiera sobrevivido a su mujer, a su único hijo que vivió hasta la edad adulta, a su yerno y a algunos de sus nietos.

Además de pertenecer a órdenes religiosas, muchos de los comerciantes más devotos sostenían la Casa de Ejercicios, un lugar para el ejercicio de la devoción espiritual dirigido por la Beata Sor María de la Paz y Figueroa. Además del apoyo económico, muchos de los comerciantes y sus esposas participaban en retiros bajo la guía de esta mujer, y varios de los más poderosos comerciantes, como Francisco Ugarte y Antonio José Escalada, así como los comerciantes del grupo medio, como Bernardo Pereda, demostraron su apoyo a la Beata nombrándola madrina de sus hijos.¹⁸ La relación de parentesco que se formaba así entre comerciantes individuales y la Beata ayudaba a ambas partes; los comerciantes ganaban prestigio y un aire de santidad y la Beata hacía poderosos aliados que la protegían de los clérigos celosos.

Las actividades de beneficencia eran otra importante dimensión de la vida religiosa colonial. Los comerciantes eran uno de los grupos más activos en la beneficencia religiosa de Buenos Aires. La beneficencia se realizaba sobre una base individual, con donaciones de los comerciantes al Hospital de Hombres, al Hospital de Mujeres, la Casa de Ejercicios o a una iglesia parroquial local para distribuirlas entre los pobres de la parroquia. También la Hermandad de la Caridad hacía beneficencia, y era una organización de ciudadanos importantes y ricos cuya principal función era brindar asistencia a los necesitados.

La Hermandad de la Caridad, fundada en 1743, estaba compuesta por funcionarios públicos de alto rango, abogados, notarios, militares, sacerdotes y comerciantes. Su propósito original era dar consuelo espiritual a los criminales que enfrentaban una sentencia de muerte, y brindar entierros cristianos a esos hombres.¹⁹ En 1755 el trabajo de la Hermandad se amplió mucho después de la sugerencia del Obispo de Buenos Aires de que la Hermandad extendiera su utilidad social "mientras concurren unidos a la asistencia de los infelices reos de Jesucristo", fundando un orfanato para niñas. El hermano mayor de la época, un comerciante

llamado Francisco Alvarez Campana, percibía lo mismo que el Obispo la necesidad de este tipo de institución. La Hermandad fundó la Casa de Niños Expósitos (también llamada Casa de Niños Huérfanos). Este orfanato se convirtió en el depósito de hijos no deseados o ilegítimos, aunque seguían apareciendo bebés en los umbrales de los ciudadanos más ricos. Además de los gastos de alimentación, ropa y techo y alguna educación rudimentaria para las niñas mayores, la Hermandad se responsabilizaba también de contratar niñeras para los más pequeños. Las responsabilidades de la Hermandad seguían creciendo y, unos años después de la fundación del orfanato, se creó un Hospital de Mujeres (para mujeres indigentes). El Hospital de Mujeres y el ya mencionado Hospital de Hombres dirigidos por la Orden Betlemita eran los únicos servicios médicos públicos de la ciudad. En el Hospital de Mujeres había una "botica" también bajo la supervisión de la Hermandad de la Caridad. Además, el orfanato tenía una extensión para la educación de las niñas, con un aula separada donde alumnas externas pagas podían aprender catecismo, lectura y aritmética, costura y otras artes femeninas. Todas las responsabilidades económicas y administrativas de la escuela eran asumidas por la Hermandad.

La principal preocupación de la Hermandad, después de cumplir con su responsabilidad espiritual atendiendo a "los pobres del Señor", era la supervisión de las finanzas de sus múltiples actividades de caridad. Los miembros de la Hermandad seguían asistiendo a la ejecución y entierro de los criminales, pero la recolección de fondos para sostener a la Hermandad y a las instituciones asociadas se convirtió en la preocupación principal, especialmente para la junta directiva. Se usaban muchos métodos para recolectar fondos; los hermanos se apostaban frente a las iglesias de la ciudad todos los martes a pedir limosnas para la caridad.²¹ También se cobraban una cuota de ingresos y derechos a los miembros de la Hermandad, pero las limosnas y los derechos no eran suficientes para apoyar los gastos cada vez más grandes de la Hermandad.

Después de la expulsión de los Jesuitas de todas las posesiones españolas en 1767, la Junta de Temporalidades (Comisión para gobernar los bienes terrenales de los jesuitas) dio a la Hermandad una serie de campos que antes habían pertenecido a la malograda orden. Además, ocasionalmente se traía yerba mate de las áreas antes ocupadas por los jesuitas a la Hermandad, para ayudarla a financiar sus actividades de beneficencia. Aunque la posesión de los campos permitía a la Hermandad avanzar hacia una mayor estabilidad financiera, también complicaba grandemente los deberes de sus miembros, especialmente de la junta directiva. Ahora la Hermandad era responsable de brindar ropa y otros enseres a los peones de los ranchos, de la compra del trabajo de los esclavos, del transporte de cueros y otros productos de ganado que producían las estancias, de la venta de estos productos y del manejo general de sus propiedades.²²

De los comerciantes de Buenos Aires, por lo menos el 22 por ciento era miembro de la Hermandad; estos hombres eran en su gran mayoría comerciantes de clase alta. Además de los muy necesarios fondos que traían a la Hermandad, los comerciantes a menudo brindaban su experiencia en los negocios para el manejo de estos fondos. De los funcionarios de la Hermandad durante el periodo 1788-1808, por ejemplo, el 56 por ciento eran comerciantes. Además, los comerciantes servían

como hermanos mayores durante doce de esos veinte años. A menudo se beneficiaban tanto en prestigio como en poder local por su asociación con la Hermandad. Casi sin excepciones estos comerciantes que llevaban la parte más activa en el trabajo de la Hermandad eran también los que estaban tan establecidos en el comercio que podían dedicar tiempo y dinero a la caridad.

Todos los miembros importantes de la Hermandad asistían a reuniones habituales de beneficencia, en las que prestaban atención a asuntos mundanos tales como la supervisión de los campos, el pedido de alimentos y bienes para mandar a Buenos Aires, la respuesta a los pedidos de los capataces de las estancias de provisiones de la capital, el pago a los dueños de los barcos que transportaban las mercaderías, la alimentación de los huérfanos, el buen aprovisionamiento de las farmacias y la atención de los innumerables detalles de sus amplias operaciones. Además de las reuniones de la Hermandad, los miembros debían estar en continuo contacto con sus protegidos, y pasaban mucho tiempo fuera de la capilla dedicados a actividades relacionadas con la Hermandad. Los miembros de la Hermandad eran especialmente útiles en las áreas de las finanzas, el transporte de bienes, las ventas de bienes a las estancias, y las ventas de los productos de las estancias al mundo externo; era también en estas áreas en las que los mismos comerciantes obtenían beneficios. Juan Antonio de Lezica, Juan Viola, Manuel Crespo, Ventura Miguel Marcó del Pont, Antonio de la Cagigas y Tomás Balanzategui, todos miembros de la Hermandad, compraban cueros a las estancias de la Hermandad para enviarlos a Europa.²³ Francisco Baldovinos se ocupaba del transporte de mercaderías a las estancias y desde las estancias en sus embarcaciones y trató de vender una de ellas a la Hermandad.²⁴ Los miembros comerciantes también aprovisionaban la pulpería de la estancia principal, recibiendo sus acostumbradas ganancias.

Los comerciantes de la Hermandad también debían otorgar préstamos a corto plazo hasta que se realizara la venta del producto. Estos préstamos, como el de Tomás Balansategui, por 1.000 pesos, siempre se hacían a intereses normales del 6 por ciento²⁵. Antonio José de Escalada prestó 3.000 pesos a la Hermandad para que el Hospital de Mujeres pudiera ampliarse y responder a las urgentes necesidades de la institución. La pertenencia de Escalada a la Hermandad lo ayudaba a recibir un pago total de la deuda, porque cuando se quejó de que no se le había pagado a su satisfacción lo nombraron tesorero con la idea de que retuviera el cargo hasta que se le hubiera reembolsado toda la deuda.²⁶

Algunos de los administradores más importantes de la Hermandad y de las instituciones afiliadas eran comerciantes. Juan José de Lezica, por ejemplo, fue administrador del Hospital de Mujeres desde 1796 hasta 1807. Lezica, miembro de una de las familias mercantiles más importantes de la ciudad, fue también hermano mayor de la Hermandad en 1794 y 1795. En 1799, prestó 3.000 pesos al 0,5% de interés mensual a la Hermandad.²⁷

Otro miembro destacado, también importante comerciante de la ciudad, Martín de Sarratea, fue nombrado por el Virrey responsable de dirigir la Casa de Niños Expósitos. Sarratea fue administrador del orfanato desde 1778 hasta 1783. También se ocupaba de cobrar los alquileres por las habitaciones que pertenecían a la Hermandad desde la partida de los jesuitas. En 1783, Sarratea se quejó al Virrey

de que sus obligaciones le consumían demasiado tiempo y que esto iba en detrimento de sus negocios. Explicó que:

"El suplicante ha podido hacer estos esfuerzos en los cuatro años precedentes, porque detenido el giro con la guerra, ni pedían tanta atención sus negocios propios, ni se proporcionaba la invención del dinero. Hoy que por la paz están frances los comercios. No puede escusar, porque así lo exige su buen nombre, y reputación en el cumplimiento de sus contratos y encargos... que no le es posible sin atrazo de sus asuntos continuar en las referidas agregadas atenciones siendo también cierto que su caudal no puede sufrir estos desembolsos, no sufragar a los gastos y salarios que hasta ahora he satisfecho por contribuir en lo posible a las piadosas intenciones de Vuestra Excelencia."²⁸

Sarratea, que deseaba que lo liberaran de sus responsabilidades para volver a la vida comercial más activa, pidió que el dinero que había prestado a la Hermandad para sus necesidades cotidianas, se le devolviera para poder invertirlo en el comercio. Sostenía que había dado 4.285 pesos a la Hermandad durante los últimos cuatro años, para enfrentar los gastos y los salarios de las niñeras del orfanato.

Otro miembro importante de la Hermandad, Manuel Rodríguez de la Vega, era uno de los pocos miembros del grupo de comerciantes que no estaba casado. Rodríguez de la Vega trabajó como tesorero de la Casa de Niños Expósitos desde 1779 a 1795. En el curso de su vida, y después, fue uno de los mayores benefactores de la Hermandad, lo mismo que otras organizaciones religiosas de la ciudad.²⁹ Rodríguez de la Vega dejó su considerable patrimonio a la Iglesia para caridad; su testamento nombraba a la Hermandad como ejecutora y principal beneficiaria de su patrimonio.³⁰

Uno de los comerciantes más dinámicos de Buenos Aires, Tomás Antonio Romero (un hombre que había amasado una vasta fortuna por su éxito en obtener contratos para el gobierno para el transporte de metales de Potosí a Buenos Aires, y que más tarde se convirtió en uno de los principales importadores de esclavos de la colonia), fue en 1796 y nuevamente en 1798 hermano mayor de la Hermandad. Romero se preocupó por las condiciones del orfanato, que veía gravemente deterioradas. En 1796 se quejó al Virrey de que la Casa de Niñas Huérfanas se había convertido en una casa de reclusión o cárcel "para contener desórdenes, o castigar excesos y delitos de otras mujeres adultas". Daba como ejemplo el caso de una mujer internada en el orfanato por "disgustos y desavenencias que ha tenido con su marido", y mencionaba que dos cuñadas de Manuel de la Piedra, comerciante y miembro de la Hermandad, vivía en el orfanato por "desazones domésticas".³¹ Romero temía que el contacto de las huérfanas con estas mujeres, combinado con su falta de enseñanza escolar y largos períodos con pretextos de enfermedad, privara a las huérfanas de su inocencia.

Otra preocupación principal de Romero era el estado del Hospital de Mujeres. Al tratar este problema, demostró su habilidad para recolectar fondos apelando a las mujeres más ricas de la ciudad para que ayudaran a su financiación. Romero envió una circular a las mujeres socialmente más prominentes de la ciudad, la mitad de las cuales eran esposas e hijas de comerciantes, pidiéndoles que cada una de ellas se ocupara de alimentar a las habitantes del hospital durante por lo menos un día

al año (al costo de cinco pesos por día) o que donaran y mantuvieran una cama y la ropa de cama (a un costo de doce pesos por año). La respuesta por parte de las mujeres fue excelente; Romero había apelado directamente a ellas, dándoles una oportunidad de participar. Las mujeres podían también ejercitarse su devoción a determinados santos donando alimentos al hospital en los días de esos santos. Romero, inteligentemente, publicó una lista de "las señoras que caritativamente se han hecho cargo de proveer de camas a los cincuenta y un canceles destinados para pobres enfermas", reconociendo en esta forma la caridad de las señoras y asegurándose futuras donaciones de ellas.³²

Aunque los comerciantes constituyan sólo el 20 por ciento de la Hermandad, en 1791 eran ya el 48 por ciento del cuerpo directivo. Cuando, en 1797, Tomás Romero hizo circular una carta a todos los hermanos importantes de la Hermandad pidiéndoles que donaran cualquier papel perteneciente a la institución para sus archivos, 10 de los 15 hermanos a quienes se dirigían las cartas eran comerciantes.³³

El liderazgo de los comerciantes no siempre promovía relaciones armoniosas entre los miembros de la Hermandad. En 1796 José Martínez Elizalde, por ejemplo, nuevo tesorero comerciante del Hospital de Mujeres, se quejaba amarga y repetidamente de los problemas que había tenido para que Antonio José de Escalada, otro comerciante, le facilitara las viejas cuentas del hospital.³⁴ Además, la preocupación por la caridad no disminuía el interés de los comerciantes por obtener buenas ganancias. Gaspar de Santa Coloma, por ejemplo, yerno y ejecutor del patrimonio de Vicente de Azcuénaga, demoró a propósito cumplir con la donación de aquél de una capellanía de 6.000 pesos a la Hermandad, a la vez que ofrecía a ésta, que se encontraba en un momento financieramente difícil, un préstamo a corto plazo de 4.000 pesos con alta tasa de interés.³⁵ Si Santa Coloma hubiera cumplido con el pedido de su finado suegro, la Hermandad no habría tenido necesidad de pedirle este préstamo a él.³⁶

Otro comerciante, Domingo Belgrano Pérez, tuvo tratos sumamente cuestionables con la Hermandad. Belgrano Pérez fue tesorero de la Hermandad entre 1769 y 1788, año en que lo reemplazó otro comerciante: Francisco Antonio Escalada. Hacia 1788 Belgrano Pérez había comenzado a sufrir serios reveses económicos. Complicado en un desfalco cuyo responsable fue el Administrador de la Real Aduana, se lo sometió a arresto domiciliario. Además se ordenó un embargo real de todos los bienes de Belgrano. Después de nuevas elecciones en la Hermandad, se hicieron evidentes grandes irregularidades en el manejo de fondos de Belgrano. Desde 1769 hasta 1788 la Hermandad no había hecho ni recibido ninguna contabilidad de sus estancias. Tampoco se había hecho informe alguno sobre otros fondos que estaban a cargo del tesorero.

Pronto se hizo evidente para la Hermandad que faltaban importantes sumas de las donaciones recibidas. El nuevo tesorero, Escalada, y el nuevo hermano mayor, Manuel Basavilbaso, ordenaron a Belgrano que presentara los registros económicos de la Hermandad, pero esto no se hizo debido al embargo de la propiedad de Belgrano. Durante los diez años siguientes la entidad luchó, primero con Belgrano mismo y después de la muerte de éste con su hijo y ejecutor, Francisco Belgrano, para obtener un informe contable de fondos. Mucho después, en 1798, Francisco Belgrano escribió a Tomás Antonio Romero, entonces hermano mayor, explicando

que debido a las complicaciones legales del patrimonio de su padre, todavía no podía aclarar las cuentas entre la Hermandad y su finado padre.³⁷

Además de la participación activa de los comerciantes en la beneficencia, muchos brindaban también apoyo financiero a través de donaciones y regalos de dinero. Las capellanías eran una forma de regalo singularmente habitual a fines del siglo dieciocho, y la Hermandad recibía su parte de estos regalos. Las capellanías eran subsidios para las iglesias, instituciones religiosas o sacerdotes individuales. Tenían la particularidad de que el subsidio, aunque asignado a la Iglesia, seguía siendo manejado por el donante o por un "patrón" específico... Sólo el interés anual era para la institución religiosa designada. Había muchas clases de capellanías, pero todas tenían las siguientes características: una suma específica de dinero se designaba como capital; se nombraba un "patrón", eclesiástico o laico, que a menudo era el donante de la capilla, y se indicaba un "capellán" o receptor del interés.³⁸ En algunos casos se establecían capellanías para un período específico de tiempo, y al finalizar éste el donante las recuperaba; algunas eran también perpetuas, en cuyo caso se consideraba la continuación del patrón y del capellán en sus funciones. Los intereses generados por la capellánía (generalmente el cinco por ciento del capital) debían emplearse para intenciones específicas (por ejemplo, misas por el alma de una persona, un sacerdote para una capilla, los costos de la educación de su seminarista), o para programas más generales (por ejemplo, instrucción religiosa para futuros descendientes que pudieran interesarse por ingresar en el clero). A menudo el donante de la capellánía se prestaba a sí mismo el capital, o se lo prestaba a un miembro de su familia. Entre el grupo de comerciantes, el capital de muchas capellanías se prestaba a otros comerciantes. Cualquiera que recibiera en préstamo ese capital era responsable del pago de intereses al capellán. En el préstamo de fondos de la capellánía era esencial tener algún documento, generalmente en forma de hipoteca de la propiedad urbana en buen estado. La propiedad rural nunca se consideraba de suficiente valor para usarla en la creación de una capellánía.

Entre las capellanías más grandes hubo una donación de 6.000 pesos hecha a la Hermandad por Vicente de Azcuénaga, comerciante, yerno de comerciante y suegro de otro comerciante.³⁹ La capellánía de Azcuénaga se destaca por la gran suma implicada y el gran detalle de sus cláusulas. Azcuénaga fue muy específico en las provisiones para su capellánía en cuanto a la finalidad de su obra de caridad. Los 300 pesos que entraban anualmente como donación suya se destinaban a pagar el sueldo de un capellán que atendiera las necesidades espirituales de las enfermas del Hospital de Mujeres. El capellán tenía la obligación, por el acuerdo con la capellánía, de decir misa diariamente para las enfermas pobres, de administrarles todos los sacramentos, de ayudarlas en todo lo que necesitaran, y especialmente de consolar a las moribundas.

Aunque Azcuénaga se reservó para sí mismo el patronato de la capilla mientras vivió y nombró personalmente al primer capellán, temía que la intención piadosa de su obra se pervirtiera después de su muerte. Por lo tanto estipuló cuidadosamente las obligaciones que debía cumplir un sacerdote para recibir su estipendio. Si no cumplía con esas obligaciones era inmediatamente reemplazado por otro capellán. Como la generación de Azcuénaga había visto desaparecer a la poderosa orden jesuita con una simple orden de la pluma del rey, la capellánía de Azcuénaga refleja

64 P01443.145

una fuerte sensación de inseguridad sobre el futuro del Hospital de Mujeres y de la Hermandad Misma. Por este motivo Azcuénaga incluyó una provisión para la continuación de la capellánía en caso de que el Hospital de Mujeres dejara de existir.

Lamentablemente Azcuénaga no pudo controlar las acciones de sus ejecutores después de su muerte. Quería que la capellánía se creara *intervivos*, pero murió poco después de fundarla, y trece años más tarde su yerno, Gaspar de Santa Coloma, todavía no había devuelto el subsidio a la Hermandad. Sólo después que un juez del Juzgado de Difuntos ordenó a Santa Coloma comenzar a pagar a la Hermandad, la obra pía de Azcuénaga realmente empezó a realizarse.

Los comerciantes apoyaban la capellánía porque permitía el uso continuo del capital por parte del donante de la capilla o el receptor del capital. Aunque el capital se prestara a otra parte, se conservaba el manejo de la donación por el derecho que tenía el donante a nombrar el patrón. Los comerciantes con frecuencia se asignaban a sí mismos el capital de la capilla, y también se autodesignaban patrones vitalicios, asegurándose de este modo que la donación quedara totalmente en manos de ellos. Era frecuente que el comerciante nombrara a sus descendientes patrones a perpetuidad después de su muerte, manteniendo de este modo la capellánía en manos de la familia. El capital promedio de una capellánía estaba entre los 1.500 y los 2.000 pesos. No había límites al número de capellanías que podía crear un individuo, y con frecuencia los comerciantes más prominentes y sus esposas donaban tres o cuatro subsidios de ese monto.

La fundación de capellanías grandes, además de demostrar piedad religiosa, producía varios beneficios seculares. La capacidad de financiar una capellánía era por sí sola una demostración de alto status social. La elección casi universal de patrones no eclesiásticos también permitía a los comerciantes y a sus parientes ejercer un cierto control sobre los sacerdotes elegidos como capellanes y consecuente incremento de la influencia de los comerciantes en la Iglesia. En cierta medida las capellanías se usaban como sustituto de los mayorazgos, con el objeto de mantener cierta propiedad sin divisiones en manos de la familia y dar trabajo a los miembros del clan. Pero las capellanías eran mucho menos eficientes que los mayorazgos, y no daban esperanzas de continuidad. En primer lugar, la formación de una capellánía no aseguraba que una propiedad no se vendería. Era frecuente la venta de propiedades con hipotecas de la capellánía, y la única estipulación era que el nuevo propietario amortizara la hipoteca (si se trataba de un embargo preventivo temporal), o la asumiera (en el caso de subsidios a perpetuidad). Aunque la capellánía podía quedar en manos de la familia a través del control que ésta tenía del patronato, la propiedad misma podía fácilmente transferirse a otros. Además las capellanías no daban muchas posibilidades de empleos a los miembros de la familia; sin remuneración monetaria, el capellán o receptor de los intereses de la capellánía no siempre era un miembro de la familia del donante. Por otra parte no eran grandes ni el monto total del subsidio de la capellánía (generalmente 1.500 pesos) ni los intereses anuales que se le pagaban al capellán. Ningún comerciante dedicaba una parte sustancial de su patrimonio a las capellanías; el total de los subsidios nunca pasaba del cinco por ciento de su patrimonio. Y el ingreso anual promedio de 75 pesos no le alcanzaba a un sacerdote para vivir decentemente; era un suplemento bienvenido más bien que una única fuente de ingresos.

Independientemente de su fracaso como sustituto de los mayoralazgos, el grupo de comerciantes tenía gran predilección por las capellanías como forma de donación religiosa porque se parecía a un préstamo comercial. Como un préstamo, implicaba un capital e intereses. El capital siempre podía invertirse en el comercio, y en algunos casos recuperarse y cancelar la capellanía. El interés anual de la capilla se veía como una inversión que se autoperpetuaba constantemente como los intereses que se acumulan con cualquier préstamo comercial. Como la propiedad urbana hipotecada era colateral a la capellanía (puesto que era prácticamente lo mismo para los préstamos monetarios que hacían los comerciantes) éstos podían verificar fácilmente el valor de la propiedad que sería hipotecada. En su sentido más amplio, la capellanía era un préstamo cuyos beneficios eran para Dios, pero de todas maneras era un préstamo, acordado en términos habituales para el grupo de comerciantes.

Uno de los usos más interesantes de la capellanía era el estímulo para abrazar el sacerdocio que brindaba a los hijos o descendientes de los comerciantes, y la provisión de fondos para un estilo de vida adecuado una vez que el novicio se había ordenado. El sacerdocio era una actividad muy prestigiosa en la sociedad colonial, y por lo menos el 7 por ciento de los comerciantes del Virreinato tenían uno o más hijos que ingresaban al servicio de la Iglesia. Era socialmente ventajoso tener un hijo en el clero, y asegurarse su apoyo económico durante los largos años de estudio. Por eso muchas capellanías se fundaban nombrando a un joven seminarista como capellán. Como el estudiante no podía decir misa, él a su vez usaba fondos provenientes del ingreso anual de la capellanía para hacerla decir por otro sacerdote, guardando la mayor parte de los intereses de la capellanía para sus aranceles, ropa y vivienda. Cuando se ordenaba se reservaba toda la capellanía y oficiaba en la misa. Eusebio Cires y Fernando Caviedes dan ejemplo de ello.

El efecto total del gran número de capellanías donadas por los comerciantes fue el gravamen de gran parte de la propiedad urbana de la ciudad con hipotecas a largo plazo o perpetuas. Estas hipotecas se transferían junto con la propiedad a un nuevo dueño, quien a su vez se ocupaba de pagar el interés anual que se le debía a la capellanía. Aunque idealmente una propiedad se usaba sólo para una capellanía, hacia el final del siglo dieciocho la popularidad de la capellanía había obligado a los comerciantes, entre otros, a colocar múltiples hipotecas en sus propiedades.⁴¹ Algunos, como Felipe Arguibel, advirtieron sobre los efectos desastrosos que podían tener los perpetuos embargos en la propiedad, pero esto no aplacó el entusiasmo por fundar capillas.⁴² El efecto a largo plazo de las capellanías en la propiedad fue el de cargar al propietario con pagos de intereses, hasta el punto en que dejaba de invertir en el mantenimiento de la propiedad.⁴³ El uso de la propiedad urbana para las hipotecas de las capellanías condujo eventualmente al deterioro de la propiedad o a su venta forzada para enfrentar los compromisos de la capellanía.

Además de las capellanías, los comerciantes de Buenos Aires dieron mucho apoyo económico a la Iglesia durante su vida y después de muertos, a través de sustanciales contribuciones para misas, pago de funerales y donaciones a las "mandas forzosas".⁴⁴ Los honorarios no eran arbitrarios, pero se determinaban según listas detalladas de aranceles. Por ejemplo, los aranceles de la Catedral incluían pago de funerales según la categoría del funeral, número o tipo de misas,

y la raza del difunto. También había listas de lo que se cobraba por las misas, las misas nupciales, las ceremonias de velo y los bautismos.⁴⁵

Además de los aranceles fijos, un comerciante podía asignar hasta un quinto de su patrimonio a pagar misas para su alma, y para las de su esposa, padres y otras personas con quien se sentía espiritualmente en deuda. Los gastos del funeral también se pagaban con "dinero del quinto", y muchos comerciantes dejaban instrucciones detalladas para sus propios funerales, especificando el número de velas y de candelabros, la asistencia de congregaciones religiosas a la misa del funeral, misas especiales, y el número de misas que se dirían en una iglesia específica el día del funeral, el día del recordatorio y en los aniversarios de su muerte. Un hombre de fortuna tenía que ser enterrado en una ceremonia que reflejara su status, y aunque algunos comerciantes rechazaban la pompa que solía asociarse con los funerales de los ricos (especificando que querían un entierro simple "sin pompa ni fausto"), muchos, tanto los que podían como los que no podían permitírselo, gastaban enormes sumas en sus funerales. Entre los que podían permitírselo estaba Vicente Azcuénaga, uno de los comerciantes más ricos de su época, quien pidió específicamente que su entierro se hiciera a la última moda francesa.⁴⁶ En su funeral y gastos accesorios se invirtió un total de 3.260 pesos.

Las más grandes contribuciones religiosas que hacían los comerciantes se realizaban en forma póstuma, porque todos los comerciantes de buena posición económica, independientemente de los regalos que habían hecho a la Iglesia durante su vida querían que se dijeran misas por sus almas después de morir. Además del dinero para las misas, las donaciones para las instituciones de caridad también se efectuaban a través de los testamentos de los comerciantes; para cada caridad se dejaba un legado de 200 pesos en promedio que las instituciones podrían usar a discreción. Algunos de los más piadosos se ocupaban en sus testamentos de donaciones religiosas especiales. Domingo Basavilbaso, por ejemplo, dejó 2.000 pesos para un retablo en el Sagrado Corazón que debía ser colocado en la Catedral de la ciudad.⁴⁷ Aunque las contribuciones religiosas en los testamentos eran bastante comunes, estaban lejos de ser universales entre los comerciantes de Buenos Aires. Aproximadamente el 32 por ciento de ellos no dejaba sumas de dinero para uso religioso. Pero, si bien un tercio de los comerciantes no hacía contribución religiosa, el 45 por ciento dejaba más de 1.000 pesos a las organizaciones religiosas. Entre las donaciones había dinero para las terceras órdenes, para la Hermandad de la Caridad, para iglesias específicas, altares y ceremonias, así como fondos para sacerdotes y monjas. La tendencia general era que el grupo de comerciantes, independientemente de la posición social y económica de los comerciantes individuales, hiciera grandes contribuciones religiosas, o ninguna contribución en absoluto.

Los datos sugieren que las contribuciones religiosas más grandes las hacían generalmente los comerciantes sin hijos. Por ejemplo, Antonio García López, uno de los pocos comerciantes solteros, dejó un total de 29.100 pesos a diversas instituciones religiosas. Dentro de esta suma había 4.000 pesos donados al Hospital de Hombres, 2.000 pesos para el Hospital de Mujeres, y la misma suma para la Casa de Retiros Religiosos, y para el Convento de Nuestra Señora de las Mercedes, y 11.000 pesos para misas por el eterno descanso de su alma.⁴⁸

Además de las donaciones a instituciones religiosas, los comerciantes usaban sus testamentos para dejar legados a la familia, amigos y fieles servidores. Había una estrecha relación entre las prácticas de dejar regalos religiosos y no religiosos, aunque los regalos no religiosos tendían a tener un valor un poco inferior. Tampoco la práctica era universal. Los comerciantes sin hijos, o los que tenían pocos hijos, tendían también a ser muy generosos. Algunos dejaban pequeños regalos monetarios a los esclavos leales, a los empleados muy trabajadores, y a los ahijados cariñosos; otros dejaban dinero a hermanos y a hermanas y a otros parientes que habían quedado en España. Los regalos no eran siempre de dinero. Era común, especialmente entre las esposas de los comerciantes, que tal vez eran más reticentes en la forma en que dispensaban sus fondos, dejar artículos de ropa, estatuaria religiosa y joyas a amigos, ahijados y sirvientes de confianza. Los comerciantes a veces regalaban la renta de alguna de sus propiedades por un período específico a sus inquilinos favoritos. Antonio García López, por ejemplo, además de los regalos religiosos por un total de 3.450 pesos que hizo a compadres y a esclavos recientemente liberados estipuló que "deja a Doña Ana María García la casa en que habita, para que durante sus días, la viva sin que se le cobre nada por su alquiler", "a la familia que vive en la casa que fue de San Cristóbal se le haga la gracia de 4 pesos mensuales en el alquiler por dos años".⁴⁹

Uno de los regalos más generosos, hecho por un comerciante en su testamento, fue el de Francisco Tellechea a la ciudad de La Rioja. En una visita a La Rioja en 1811, Tellechea cayó enfermo. En gratitud por su recuperación, dejó en su testamento 4.000 pesos al Cabildo local. El interés anual de 200 pesos debía usarse para pagar el sueldo a "un maestro de primeras letras" que enseñaría a los niños de la ciudad "los rudimentos de nuestra Santa Fe y su explicación, leer, escribir y contar".⁵⁰ Aunque este testamento fue invalidado más tarde por otro hecho en 1812, la viuda de Tellechea cumplió con la intención del primer testamento declarando válido el legado de 4.000 pesos.

Los comerciantes de Buenos Aires en el siglo dieciocho eran generalmente hombres de gran piedad externa. Dirigieron varias prestigiosas organizaciones religiosas (y aun las cofradías, que eran menos prestigiosas) y dieron también apoyo económico a la Iglesia y sus actividades. Imputar motivos puramente económicos a la participación de todos los comerciantes en las organizaciones religiosas sería cinismo, porque algunos de estos hombres eran también internamente piadosos, preocupados por su propia salvación y por la de su familia. Sin embargo, su participación en las actividades de la Iglesia y su alianza con la Iglesia local, les brindó importantes retribuciones sociales y económicas. Los comerciantes y la Iglesia se apoyaban entre sí. Esta proporcionaba salvación eterna y status social; aquéllos brindaban su experiencia en el manejo e inversión de los fondos de la Iglesia. Los comerciantes, como agentes de las iglesias, conventos y monasterios de la ciudad y del interior, aumentaban su poder económico y social a través de su control de estos fondos. En efecto, esos comerciantes usaban sus conocimientos económicos para formar una importante alianza, una unión que elevaba su status y su poder en la sociedad colonial.

NOTAS

- ¹ Enrique Udaondo, *Diccionario biográfico colonial argentino* (Buenos Aires, 1945), pp. 500–1.
- ² A.G.N., Registro de Escribano 2, 1766, folios 236v-239, Poder para testar de Dn Domingo de Basavilbaso.
- ³ A.G.N., Sucesiones 6726, Testamentaria de Dn Eugenio Lerdó de Tejada, 1791.
- ⁴ A.G.N., Registro de Escribano 2, 1786, folios 137v-142, Testamento de Dn Eusevio Cires Fernández de Cocio.
- ⁵ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Comerciales, 1784–5, Legajo 12, Expediente 6, IX-30-9-7, Concurso de Acreadores contra Don Francisco Antonio de Ormaechea, 1785.
- ⁶ A.G.N., Sucesiones 7275, Testamentaria de Sor María de Ojeda, 1784.
- ⁷ Torre Revello, "Fiestas y Costumbres", en Levene, *Historia de la Nación Argentina*, Vol. IV, p. 412.
- ⁸ A.G.N., Orden de la Merced, Archicofradía del Rosario, Acuerdos, 1732-83, IX-7-10-8.
- ⁹ Torre Revello, "Fiestas y Costumbres", p. 414.
- ¹⁰ A.G.N., Orden de la Merced, Archicofradía del Rosario, Acuerdos, 1732-83, IX-7-10-8.
- ¹¹ A.G.N., Registro de Escribano 6, 1797, folios 90v-97, Testamento de Dn Miguel Capdevila; A.G.N., Registro de Escribano 3, 1791, folios 365-70, Testamento de Dn Jph Francisco Vida.
- ¹² A.G.N., Sucesiones 7712, Testamentaria de Dn Bernardo Pereda, 1783 (Belgrano Pérez); A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Justicia, 1792, Legajo 31, Expediente 909, IX-31-6-4; A.G.N., Sucesiones 8457, Testamentaria de Dn Francisco Tellechea, 1812. La Cofradía de San Benito de Palermo fue una de las más importantes cofradías negras de la ciudad. Louis A. de Bougainville, *Viaje Alrededor del Mundo* (Madrid, 1921), p. 45.
- ¹³ New Catholic Encyclopedia, Vol. 14, p. 93.
- ¹⁴ Ibid., Vol. 14, p. 94.
- ¹⁵ Hay un relato de las actividades y composición de la Tercera Orden de San Francisco en Enrique Udaondo, *Crónica histórica de la Venerable Orden Tercera de San Francisco en la República Argentina* (Buenos Aires, 1920).
- ¹⁶ Genealogía: Hombres de Mayo, p. 48.
- ¹⁷ A.G.N., Sucesiones 7785, Testamentaria de Dn Pablo Ruiz de Gaona, 1823. En el inventario de sus bienes se incluía "una cajita de madera ordinaria, pintada de color café, en que dicen dormía y murió dicho finado".
- ¹⁸ Iglesia de la Merced, Libro de Bautismos, Tomo 15, folio 312v; Iglesia de la Merced, Libro de Bautismos, Tomo 16, folio 94; Iglesia de la Merced, Libro de Bautismos, Tomo 15, folio 103v; Iglesia de la Merced, Libro de Bautismos, Tomo 15, folio 268v; Iglesia de la Merced, Libro de Bautismos, Tomo 15, folio 258v.
- ¹⁹ A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajo 5, IX-6-8-4.
- ²⁰ En los libros de bautismos de la Catedral, que se encuentran hoy en la Iglesia de la Merced, aparece anotado "cuna" (orfanato) regularmente hacia 1765.
- ²¹ Pedir limosnas era tal vez el medio espiritualmente más edificante, pero tal vez el menos efectivo de recolectar fondos para la Hermandad. En 1790, por ejemplo, sólo se recolectaron 174 pesos en tres meses, aunque en el período estaba incluida la Semana Santa. A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajo 1, IX-6-7-9. Además, los días feriados, el tiempo inclemente, el olvido o preocupaciones más importantes de los miembros de la Hermandad, tendían a que el pedido de limosnas fuera más irregular.
- ²² A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajos 1-7, contiene en todos información sobre la administración de las estancias de la Hermandad.

- ²³ A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajo 1, folios 313, 483, 573, IX-6-8-9. Los comerciantes que no eran miembros también hacían negocios con la Hermandad. En 1791, Juan Martín de Peyredón vendió cuatro docenas de cuchillos a la Estancia para usar en la “faena de cueros” que se llevaba a cabo en la estancia de la Hermandad. A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajo 2, folio 198, IX-6-8-1. A Tomás Insúa le pagaron 367 pesos por la yerba mate que vendió al orfanato. A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajo 1, folio 463, IX-6-7-9. Entre los comerciantes proveedores estaban incluidos Manuel de Aguirre, Vicente de la Rosa y Esteban Villanueva.
- ²⁴ A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajo 5, IX-6-8-4.
- ²⁵ *Ibid.*
- ²⁶ A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajo 5, IX-6-8-4; y A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajo 6, IX-6-8-5.
- ²⁷ A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajo 6, IX-6-8-5.
- ²⁸ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Niños Expósitos y Varios, 1771-1809, Legajo 32, IX-7-9-5, Carta del 8 de julio de 1783 al Virrey Vértiz.
- ²⁹ Hay más información sobre la obra de Rodríguez de la Vega para la Casa de Niños Expósitos en Municipalidad de la Capital (Buenos Aires), *Documentos y Planos relativos al Período edilicio colonial de la ciudad de Buenos Aires*, Tomo IV, *Catedral, Fundaciones Religiosas*, p. 468.
- ³⁰ A.G.N., Registro de Escribano, Legajo 1, 1804-9, folios 251-3, Testamento de Dn Manuel Rodríguez de la Vega otorgado en virtud del poder por la Hermandad de la Caridad.
- ³¹ A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajo 5, IX-6-8-4.
- ³² A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajo 4, IX-6-8-3. No todas las esposas de los comerciantes a quienes se acudía podían brindar un apoyo generoso. Juana Paula Giles, esposa de Francisco Baldovinos, donó 12 pesos, pero pidió que la perdonaran por no hacer una donación más grande debido a su enfermedad; Rosa Silvia Ríos, hija del finado Juan de Silva Ríos, se disculpó de poder ocuparse sólo de una cama debido a sus “cortas facultades y grave peso de familia”, otra indicación de la naturaleza precaria de las fortunas mercantiles. La lista de Romero de las damas de caridad se ha publicado en Guillermo Furlong, *Historia Social y Cultural del Río de la Plata*, Vol. III: *El trasplante social*, pp. 188-9.
- ³³ A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajo 4, IX-6-8-3.
- ³⁴ A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajo 5, IX-6-8-4.
- ³⁵ A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajo 4, IX-6-8-3.
- ³⁶ “... sólo D. Gaspar de Santa Coloma se los franqueo [4.000 pesos] con el cargo de su responsabilidad en el preciso término de 8 meses. Y como ignorase aun la manda que dejaba a favor de esta casa de caridad, el finado D. Vicente de Azcuénaga [Santa Coloma era el albacea de la sucesión de Azcuénaga] conociese que por parte de la hermandad no era fácil que hubiese fondos y que tal vez los propios les escasiesen para el tiempo designado.” A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajo 5, IX-6-8-4.
- ³⁷ A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajo 4, IX-6-8-3.
- ³⁸ Guillermo L. Allende, *Tratado de Enfiteusis y demás derechos reales suprimidos o restringidos por el Código Civil* (Buenos Aires, 1964), pp. 155-6; Don Joaquín Escriche, *Diccionario razonado de Legislación Civil, Penal, Comercial y Forense...* (Madrid, 1842), p. 96.
- ³⁹ A.G.N., Hermandad de la Caridad, Acuerdos, Legajo 1, folios 271-78, IX-6-7-9.
- ⁴⁰ A.G.N., Registro de Escribano 2, 1786, folios 137v-142, Testamento de Eusevio de Cires Fernández de Cocio; A.G.N., Registro de Escribano 6, 1773, folios 60v-63v, Fundación de Cappalánia [sic] de Dn Fernando Caviedes a favor Dn Luis Manuel de Caviedes.
- ⁴¹ Las hipotecas de la capellanía que pesaban sobre la propiedad urbana pueden verse en el

testamento de Antonio Obligado, comerciante local. El testamento de Obligado, hecho en 1789, contenía en parte la siguiente lista de sus propiedades: “la casa en que vivo con su correspondiente terreno y edificio... sobre la qual tengo por pension dies mil pesos a intereses de cinco por ciento: otra casa situada en la Calle de las Torres... cuya possession tiene mil pesos sobre si de la Capellania del Presvitero Dn Matheo Jph Alonso: ... la casa principal que fue del finado Dn Fernando Caviedes que esta en el varrio de San Miguel y Colegio de Niñas Huerfanas... y reconose por pension la cantidad de dos mil pesos de la capellania del Dr. Dn Luis Caviedes, y siete mil quinientos pesos del menor Dn Fernando”. A.G.N., Registro de Escribano 2, 1789, folios 275v-279v, Testamento de Dn Antonio Obligado.

- ⁴² A.G.N., Registro de Escribano 2, 1802, folios 36-51v, Testamento de Dn Felipe Argubel.
- ⁴³ Diego Casero, por ejemplo, mencionaba que había dejado que una de sus casas se deteriorara porque el alquiler que ganaba con la propiedad apenas alcanzaba para pagar el interés anual de las capellanías. A.G.N., Registro de Escribano 3, 1799, folios 479-558v, Disposición testamentaria de Don Diego Casero.
- ⁴⁴ Las “mandas forzosas” (contribuciones obligatorias) eran una serie de impuestos que se pagaban con el quinto del patrimonio del muerto. Aunque las contribuciones individuales a las “mandas” no siempre eran grandes, oscilaban desde 2 reales hasta 20 pesos, y las sumas, cobradas del patrimonio de cualquiera que falleciese, eran finalmente grandes. Las “mandas forzosas”, aunque generalmente se las agrupaba en un sola, en realidad eran cuatro: dinero para los cautivos cristianos, para los lugares sagrados de Jerusalén, para el Sagrado Sacramento, y para la Sagrada Cruzada. El cobro de las “mandas” generalmente se confiaba a los comerciantes: Francisco Almandos, por ejemplo, era tesorero de los fondos de la Sagrada Cruzada.
- ⁴⁵ Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 5, folios viii-xiii.
- ⁴⁶ A.G.N., Sucesiones 3864, Testamentaria de Vicente de Acuénaga, 1787.
- ⁴⁷ A.G.N., Registro de Escribano 2, 1766, folios 236v-239, Poder para testar de Dn Domingo de Basavilbaso.
- ⁴⁸ A.G.N., Registro de Escribano 6, 1813-14, folios 250v-255, Testamento en virtud de poder de Dn Antonio García López.
- ⁴⁹ *Ibid.*
- ⁵⁰ A.G.N., Sucesiones 8457, Testamentaria de Francisco Tellechea, 1812.

CAPITULO SEIS

CONCIENCIA POLITICA Y SOCIAL

La América española del siglo dieciocho era una sociedad basada en ideas de casta y de las funciones de los varios estamentos del reino.¹ Aunque la posición social de los comerciantes porteños se basaba principalmente en la riqueza (y en segundo lugar en la raza)² los comerciantes adherían a un concepto de la sociedad que era jerárquico, compuesto de diferentes grupos desiguales en los que ellos representaban en forma muy definida a "la gente decente".

El privilegio desempeñaba un rol al definir la posición de los comerciantes porteños. El grupo de comerciantes del Río de la Plata disfrutaba de favores especiales como resultado del nuevo interés de la Corona en esa área. Para generar nuevas ganancias a través de una expansión del comercio del Plata, el Alto Perú y la ciudad de Potosí se incluyeron dentro del parámetro del comercio de Buenos Aires, y se hicieron exenciones de impuestos especiales para estimular el nuevo comercio a través de Buenos Aires.³ Pero estos privilegios eran más bien económicos que sociales; a diferencia del clero y de los militares, los comerciantes siempre eran simplemente "vecinos" (ciudadanos comunes) de Buenos Aires.

Además de ser los beneficiarios de las políticas comerciales favorables, el grupo de comerciantes, porque tenía instrucción elemental y conocía las condiciones de los otros sectores del Imperio Español y a veces del mundo, podía negociar en forma eficaz ante la administración colonial. Junto con los altos administradores, los principales hombres de la Iglesia y los profesionales, los comerciantes estaban entre los miembros más cosmopolitas de la sociedad. En constante contacto con sus pares del interior, Lima, Montevideo y España, los comerciantes tenían conciencia tanto de las condiciones políticas generales como del estado especial de la comunidad mercantil en otras partes del Imperio.⁴ Y, como conocían la ley, no temían peticionar al Virrey, al Cabildo, a las cortes o incluso a la Corona, por lo que consideraban justo. Como los comerciantes eran hombres de buena posición económica, podían permitirse tener disputas legales; en general no vacilaban en defender sus derechos.

Aunque los comerciantes de la región del Río de la Plata disfrutaban de una política impositiva favorable bajo el gobierno virreinal,⁵ toda la comunidad mer-

cantil o sectores específicos de la comunidad continuaron peticionando al Virrey para obtener un tratamiento especial siempre que el gobierno actuara en forma que los comerciantes sintieran perjudicial para su comercio. En 1799, por ejemplo, "individuos del comercio" que trabajaban con el comercio de la yerba mate entre Paraguay y Mendoza vía Buenos Aires, peticionaron al Virrey Gabriel Avilés (a través del Consulado) para que anulara su decreto que los obligaba a usar el nuevo camino de Cerra y pagar un peaje de diez pesos por carro a Francisco Cerra.⁶ En su petición, los comerciantes mencionan precedentes de protección virreinal de su comercio. El Virrey Juan José de Vértiz, en 1780, había eximido al comercio de la yerba mate de un impuesto a "los géneros de Castilla, y del País" que se transportaban por las rutas de Sauce y Saladillo, y el Virrey Nicolás Arredondo, en 1791, había cancelado un impuesto de dos reales por tercio de yerba mate que se cobraba en Saladillo: "reclamamos los interesados en el giro, y fuimos oídos, habiéndose mandado suspender dicha exacción".⁷

Los mercaderes podían realizar una acción conjunta basándose en intereses económicos comunes pero había también mucha disensión como resultado de la diferenciación social entre los diversos grupos de comerciantes. Había diversos tipos de comercio y fuertes antipatías entre los grupos que se dedicaban a diferentes aspectos de esta actividad. El grupo más prestigioso y poderoso de comerciantes era el de los que se ocupaban principalmente del comercio mayorista de la colonia. Aunque todos los grupos que se dedicaban al comercio se identificaban como "del comercio", los importadores y exportadores mayoristas también podían alardear del título de "comerciante". A menudo los miembros de este grupo mantenían una casa mayorista y vendían a los comerciantes locales y a los comerciantes del interior. En Buenos Aires la clientela del comerciante incluía a los "mercaderes de tienda abierta" y a los "tenderos mercaderes", comerciantes minoristas de la ciudad que mantenían una variedad de negocios minoristas para el público en general. Tanto los minoristas como los mayoristas establecían vínculos con el interior a través de los "dependientes" que habían ubicado en salidas minoristas en las afueras de la ciudad y en pueblos cercanos. Los comerciantes minoristas de artículos de mercería carecían del prestigio social y del poder político de los mayoristas, pero disfrutaban de un rango social más alto que el tercer grupo de comerciantes, los "almaceneros de caldos y frutos" (minoristas de productos alimenticios). Los tres grupos de comerciantes generalmente tenían empleados asalariados, a quienes llamaban "dependientes", "mancebos", o "mozos". El rango social de los asistentes seguía al de los empleadores. Dentro de cada uno de los grupos mercantiles, por supuesto, había una jerarquía interna que dependía en gran medida del tamaño del negocio, del beneficio bruto y de las ganancias.⁸

Además de los mayoristas y los minoristas, la ciudad de Buenos Aires mantenía también a un gran grupo de "mercachifles" o "mercaderes de bándola". Eran los vendedores ambulantes que transitaban por las calles o ponían puestos de venta en los mercados públicos. Eran también los grupos más pobres y menos prestigiosos que se dedicaban al comercio. Vendían efectos de Castilla, pequeños objetos para la casa y prendas de vestir que a su vez habían comprado a los mayoristas o directamente a los barcos mercantiles que entraban. Más o menos del mismo rango social eran los pulperos, los dueños de pulperías o bares públicos, que también

servían como salida a la venta minorista de artículos de mercería y baratijas.

Dentro de cada grupo de comerciantes había un fuerte sentimiento de solidaridad, más fuerte en momentos de crisis y de amenaza directa a los intereses del grupo. Como los comerciantes del comercio de yerba mate de Mendoza, 13 pulperos de la ciudad de Buenos Aires, en 1788, que se autodenominaban "dueños y habilitadores de varias tiendas de abasto de esta capital", se unieron para dar poder a un abogado que actuara en nombre de ellos en cualquier juicio que pudiera surgir contra los pulperos de la ciudad.⁹

Las amenazas a un grupo específico de comerciantes llegaban a menudo con una nueva política de gobierno, pero podían ser también el resultado de la acción de otro grupo de comerciantes. Cada grupo de comerciantes en el Río de la Plata colonial, sentía que su unidad como también su posición social y económica estaban amenazadas por el grupo inmediatamente inferior en la escalera de status. Por ejemplo, en 1773, un grupo de 53 comerciantes minoristas hizo juicio contra los vendedores ambulantes de la ciudad en un intento de prohibir su actividad comercial.¹⁰ Los minoristas se quejaban de que los vendedores ambulantes "dilatándose por las calles, casas, plazas, quintas y extramuros de la ciudad, no dejan que comprador alguno llegue a nuestras puertas".¹¹ También se los acusaba de ser responsables de los crecientes y frívolos "lujo, adorno y gasto" de las mujeres de la ciudad; los vendedores ambulantes entraban en las casas con sus bandejas llenas de mercaderías y atraían a las mujeres y a las sirvientas con sus costosas frivolidades, a menudo sin que sus maridos lo supieran.¹²

En su defensa, los vendedores ambulantes señalaban que ellos eran hombres honorables, trabajadores y de ascendencia europea. Con sorprendente franqueza sobre su posición social y posibilidad de movilidad, destacaban que su profesión era "el [giro] mas decente, apropiado y común para llegar a la carrera de comerciantes los españoles pobres".¹³ Los vendedores ambulantes mencionaban por lo menos a cinco de ellos que habían entrado recientemente en los rangos del comercio minorista.

El testimonio presentado por los vendedores ambulantes prueba, más allá de toda duda, que había movilidad social entre los rangos de los comerciantes de Buenos Aires. La movilidad ascendente en la escala mercantil se hacía paso a paso. Cada hombre esperaba completar por lo menos un paso durante su vida; los vendedores ambulantes trabajaban para convertirse en minoristas, y los minoristas se esforzaban para entrar en el comercio mayorista.¹⁴ Para fortalecer aun más su demanda, los vendedores ambulantes llamaron testigos de los rangos de los mayoristas,¹⁵ como los vendedores ambulantes generalmente eran clientes de los mayoristas, para estos últimos era claramente ventajoso salir en defensa de ellos. A los ojos de los mayoristas, los vendedores ambulantes eran honestos, trabajadores, "mozos honrados, europeos, muy aplicados a hacer fortuna".¹⁶ Además, no trabajaban en verdaderos artículos suntuarios, como sedas y galones, y por lo tanto no se les podía acusar de estimular un crecimiento del consumo de bienes suntuarios por parte de las mujeres. Finalmente los vendedores ambulantes, con la poderosa alianza de los mayoristas, triunfaron. Se les permitió seguir vendiendo su mercadería en las calles de la ciudad.

La implicancia social de una victoria para los minoristas hubiera eliminado un

canal de movilidad ascendente, porque hubieran privado a los vendedores ambulantes de los medios económicos para pasar a un grupo social más alto. Es interesante observar que entre los que atestiguaron contra los vendedores ambulantes, y en favor de un cese completo de sus actividades, había un ex vendedor ambulante que se había convertido en minorista.¹⁷ Aunque su testimonio no era tan dañino como el de otros comerciantes minoristas, fue un intento de detener el movimiento social por el mismo canal que él había usado.

Así como los minoristas intentaron defender su posición social y económica de la invasión de los vendedores ambulantes, los mayoristas trabajaron para defender su posición de las intenciones de los minoristas. En 1789 los comerciantes mayoristas se reunieron para elegir dos nuevos delegados que se unieran con Martín de Sarratea para solicitar a la corte la creación de un Consulado. Poco después de la elección, un grupo de mayoristas se dirigió al Virrey, pidiéndole que la elección se declarara nula, y acusando de irregularidades porque “asistieron... mucho que no debían, no podían asistir a ella”.¹⁸ Su principal queja fue por “no calificarse los votos de todos los sujetos que allí concurrieron examinando con la prolíjidad que corresponde si estos tenía las calidades necesarias para votar según se previene en las ordenanzas consiliares de Sevilla, Bilbao y Lima, que son las de que han de ser matriculados, consignatarios, dueños de casa, y que han pagado avería”.¹⁹ Señalaban que muchos de los que votaron “carecían de todos éstos requisitos, y... fueron llevados a esta junta para abultar y sacar la votación que llevaban premeditada”, y que en realidad muchos “cajeros y dependientes” y propietarios de comercios minoristas habían tomado parte en la votación.²⁰ Pidieron que el Virrey expusiera una lista de los comerciantes calificados para votar, excluyendo expresamente a los comerciantes minoristas y a los empleados. Los firmantes de esta petición, aunque sin duda respondían a sus propias especificaciones para votar en la elección, no estaban entre los comerciantes mayoristas más poderosos de la ciudad. Estos hombres eran precisamente los que más tenían que temer del progreso social de los dueños de comercio, ya que ellos mismos estaban en los peldaños más bajos de la escala mayorista.

Sus acusaciones fueron respondidas por Francisco Ignacio de Ugarte y Agustín Antonio de Erezcano, quienes señalaron que “el grupo en disensión observaba las reglas del Consulado para la elección de oficiales, reglas que no correspondían a las Juntas Generales de Comerciantes y Mercaderes o para las ciudades que no tenían consulados”. Además, Rodríguez de la Vega y Sarratea sostenían que “la citación de comerciantes y mercaderes a junta se hizo en los mismos términos que para otras anteriores en que no se ha pretendido la calificación de votos que ahora se pide”;²¹ tanto los comerciantes minoristas como los mayoristas (y aun sus empleados) tradicionalmente tenían derecho a votar en las reuniones de comerciantes, y en realidad componían el grupo que había elegido representantes más recientemente en 1782. También argumentaban que el grupo en disensión no era competente para juzgar si un individuo tenía derecho al voto o no, porque no tenían pruebas de la magnitud de los negocios de ningún comerciante, ni registro de los impuestos que había pagado. Estos argumentos convencieron al Virrey Arredondo de declarar válida la elección.

Aunque preocupados por la disensión y el faccionalismo, los comerciantes

mayoristas estaban fuertemente unidos en su concepción del mundo y su papel en él. Destacaban continuamente su contribución al progreso, su utilidad para el Imperio, y su apoyo leal al rey español. Veían al Rey como fuente de felicidad para sus súbditos, felicidad basada directamente en el estímulo que daba el Rey a “los mejoramientos, el progreso y el éxito de todos los artes y industrias”.²² El comercio era la clave de la prosperidad nacional (“el alma de la sociedad, el nervio de la monarquía”) y era esencial para el progreso. Un buen monarca, razonaban los comerciantes, era en primer lugar un protector del comercio; su principal papel era desarrollar el comercio por todos los medios posibles. La profesión de comerciantes, de acuerdo con esta idea, era la única profesión que “facilita la abundancia, aumenta su Real Erario, mantiene las grandes familias políticas y militares del Estado... da todo el vigor, la energía y la opulencia (a la sociedad)”.²³ Era una profesión sumamente honorable que producía ventajas ilimitadas para la nación.²⁴ Los que lo practicaban eran, por extensión, miembros de una “clase distinguida y ennoblecida” y eran, sobre todo, el grupo más útil y honorable del reino.²⁵

Un grupo compuesto por “utilísimas personas”, dedicado al comercio y a la empresa, y que daba alma y vida a la nación, por supuesto merecía un tratamiento especial de los agentes de la Corona. Como advertía un grupo de comerciantes en 1798: “Cualquier pequeño golpe que se les de a estos comerciantes suele muchas veces causar daños imponderables que no se descubren por que no se detienen a meditarlos, y que tal vez sin conocerse vienen a ser la cause mortal del engrandecimiento del comercio”. Tal vez sin saberlo, (este golpe) se convierte en la razón del fin de la expansión comercial.²⁶ El fin de la expansión comercial pondría en peligro a la nación y tal vez produciría su caída misma. Se solicitaba al monarca que protegiera el honor de los comerciantes y “la libertad... para la dedicación a sus negocios y empresas, la seguridad de sus caudales y la rapidez de su circulación...”²⁷. Un buen rey, según la teoría política de los comerciantes, daba libertad de acción a los comerciantes de su reino, a la vez que los protegía de los impuestos excesivamente estrictos, y de la legislación o servicio que de una y otra manera restringiera su actividad. Y un buen rey, como Carlos III en su Orden Real del 17 de marzo de 1773, reconocía a los comerciantes como élite, en la misma categoría privilegiada de los nobles, los abogados y los notarios.

Además de una fuerte conciencia de su propio valor, los comerciantes nacidos en España compartían un poderoso sentido de identificación regional europea. Muchos de los comerciantes coloniales se veían principalmente como nativos de la región vasca, o de Sevilla o de Cataluña. En Buenos Aires buscaban a otros comerciantes de su provincia y trabajaban como empleados o hacían su aprendizaje o establecían sus primeros contactos comerciales con estos hombres. El origen regional determinaba también las pautas de matrimonio en cierta medida, porque el comerciante frecuentemente elegía a un comerciante más joven de su provincia natal para marido de su hija. Hasta las prácticas religiosas estaban influidas por el origen provincial. Un grupo de gallegos, por ejemplo, muchos de ellos comerciantes, se unían para comprar dos estatuas de Santiago Apóstol de su provincia nativa; estas estatuas se guardaban en un altar dedicado al santo y se usaban en las celebraciones del día del santo.²⁸ La identificación local a menudo iba todavía más allá, hasta el punto de que los comerciantes consideraban que su principal

lealtad era con el pueblito o el barrio donde habían nacido. Una ciudad o una provincia, no España, era su patria. Aunque el comerciante había viajado miles de kilómetros, se había casado en la colonia y tenía pocas esperanzas de volver a vivir realmente en su ciudad natal, esa ciudad estaba siempre en sus pensamientos.³⁰ Aunque pocos comerciantes volvían alguna vez a España en forma permanente, una vez que se establecían en la colonia, nunca dejaban de soñar con ese regreso. El comerciante, tal vez el elemento más cosmopolita de la colonia, era también profundamente provinciano en el verdadero sentido de la palabra, arraigado en pensamiento y acción a una localidad o provincia. Eran miembros de una generación móvil, producto de una explosión de la población que, combinada con los comienzos de la industrialización en algunas regiones de España, producían un vasto movimiento hacia las principales ciudades y desde estas ciudades hacia la colonia. Sin embargo los comerciantes no perdían la mentalidad muy localista que había gobernado a las ciudades aisladas de España desde la reconquista.

Aunque los comerciantes de Buenos Aires a menudo contribuían a la fundación y apoyo de instituciones en la colonia, algunas instituciones, especialmente las de naturaleza económica progresista, eran apoyadas en España, pero no en la colonia. Un ejemplo era el apoyo económico que daban los comerciantes vascos y navarros residentes en Buenos Aires a la Sociedad Vasca de los Amigos del País. En 1773, 44 vascos y navarros recibieron una copia de un trabajo que explicaba "los útiles trabajos con que se ocupa aquella congregación la Sociedad Vascongada toda dedicada al mayor bien de la Patria", y pedían que se brindara apoyo económico para la sociedad.³¹ Debido a su "natural amor de la patria" y "el celo para sus intereses", los comerciantes estaban dispuestos a ayudar a "un establecimiento que hace tanta gloria a las provincias [vascas]".³² Entre los vascos y los navarros de la lista de contribuyentes, 29 a 44 eran comerciantes, incluidos miembros de las principales familias mercantiles de la colonia.³³ Estos hombres, que se interesaban en el trabajo de la sociedad en el norte de España, no trabajaron para la formación de un parecido grupo progresista en la colonia que se había convertido en su país.

Los comerciantes contribuyeron, eso sí, de muchas maneras, a las alianzas políticas locales. En cierto nivel, su papel era negativo: proteger sus ventajas legales y sociales de aquellos por quienes temían ser invadidos. El juicio que cuestionó la elección de la Junta de Comerciantes en 1789, fue una acción de este tipo. Sin embargo, como conductores cívicos, los comerciantes de Buenos Aires eran capaces de ejercer una acción positiva. Por su riqueza, a menudo se llamaba a los comerciantes para que ayudaran en las tambaleantes finanzas locales del Cabildo. En 1777, por ejemplo, el Cabildo, actuando por sugerencia del Virrey Cevallos de que la piedra de los fuertes de Colonia que estaban a punto de ser demolidos se usara para la construcción de un puerto en Buenos Aires, convocó a una asamblea abierta para reunir el dinero para transportar la piedra. Las contribuciones voluntarias de los comerciantes, que fueron desde 6 hasta 300 pesos, totalizaron 6.000 pesos.³⁴ También se convocó a los comerciantes para que contribuyeran al progreso y defensa del Imperio. En 1771, por ejemplo, 53 de los comerciantes de la ciudad respondieron al pedido de fondos del gobernador Vértiz para enfrentar los gastos incurridos por la guerra con Inglaterra, ofreciendo prestar 167.500 pesos al gobierno.³⁵

A cambio de estas demostraciones de apoyo, los comerciantes esperaban recibir, y recibían, beneficios especiales de la Corona y de sus administradores. Además de las exenciones de impuestos en general, que eran parte de la política de los Borbones para desarrollar la región del Río de la Plata, y las exenciones periódicas de impuestos específicos, existía una corte especial para casos en los que estaba implicado un comerciante o un problema mercantil.³⁶ Esta corte comercial, reflejaba el estímulo de los reyes al comercio, porque en teoría los comerciantes presentaban su caso a un juez especialmente equipado para comprender los problemas y las complejidades del comercio. Después de 1794, los intereses de los comerciantes mayoristas estaban también representados por el Consulado de Buenos Aires.

Aunque los comerciantes disfrutaban de varias franquicias, hasta 1801 no tuvieron éxito en su pedido de ser liberados de una de las obligaciones más molestas y humillantes que se les había impuesto: servicio en la milicia de la colonia. Los comerciantes, que habían tenido éxito en sus peticiones de privilegios económicos, avanzaron poco en sus pedidos de exención del servicio militar, aunque trataron el problema con tres diferentes virreyes.³⁷ Para los virreyes, la defensa de Buenos Aires estaba primero, incluso a expensas de humillar a los "muy útiles comerciantes".

El servicio militar no siempre había sido considerado oneroso por el grupo de comerciantes. En las décadas anteriores y posteriores a la fundación del Virreinato, por lo menos 42 de los más prominentes comerciantes habían servido como oficiales en la milicia local, alcanzando generalmente el rango de capitán.³⁸ Ocasionalmente comerciantes menos importantes ocupaban rangos menores en la milicia (Bernardo Gregorio de las Heras, por ejemplo, fue teniente durante los primeros días del Virreinato); pero el rango en la milicia cambiaba a medida que un comerciante progresaba económica y socialmente. Martín de Alzaga, originalmente alfíerez, más tarde fue elevado al rango de capitán. Hacia fines de la década de 1790, la expansión del grupo de comerciantes se combinó con el crecimiento general del comercio, y produjo un grupo demasiado numeroso para que todos sus miembros ocuparan rangos de oficiales; muchos comerciantes pujantes tuvieron que servir como soldados rasos en la milicia, y esto creaba gran resentimiento. El crecimiento del comercio también había alentado a los hombres a dedicar más tiempo a sus negocios. Resultó un decidido cambio en la actitud de los comerciantes hacia el servicio en la milicia. En lugar de hacer el servicio militar, ahora los comerciantes pedían ser totalmente eximidos de él.

El pedido de los comerciantes de que se los eximiera del servicio militar recibió apoyo de todos los rangos de los grupos de comerciantes: mayoristas, minoristas, abastecedores de comida y empleados. En 1798 presentaron un pedido al Consulado, que aceptó actuar a nombre de ellos para peticionar ante el Virrey. Los comerciantes argumentaban que, desde comienzos de 1795, habían servido por propia voluntad a la milicia (aunque disfrutaban de una "gracia" [exención]) por su extremo patriotismo y la necesidad producida por la guerra de España con Francia. Sostenían que se les había pagado su lealtad al rey y a la nación sólo con "presiones, exacciones, reprimendas y bochornos... deshonor de nuestra personas y nuestra profesión".³⁹ Al principio, según decían ellos, los comerciantes debían realizar

incessantes patrullas y ejercicios interminables, que los obligaban a dividir su atención entre los cuidados del tráfico y las fatigas de las Armas.⁴⁰ Su sufrimiento sólo sirvió para aumentar la opresión; desde agosto de 1797, cada cuatro comerciantes que servían en la milicia debían pagar el sueldo de un soldado del ejército regular. Un mes después de cumplir con esta demanda, una reunión del comandante y los capitanes decretó una nueva contribución de 3 a 6 pesos por comerciante, basada en lo que los comerciantes pensaban que era un cálculo arbitrario. Estos se quejaron amargamente de estas exigencias, que una vez cumplidas eran seguidas por otras nuevas.

Además de las exigencias económicas, los oficiales de la milicia hacían asistir a los comerciantes a los ejercicios militares en forma obligatoria. Esto generó la más amarga protesta de la comunidad mercantil. No sólo se privaba a los comerciantes de sus únicos días de descanso sino que en los feriados se los enviaba a "los parajes públicos de esta capital, en los cuales mezclados indistintamente entre el ocioso, y el vagamundo, padecemos el bochorno de hacer la diversión de este pueblo, confundiéndose nuestra clase honrada, con el de la ínfima plebe y sufriendo unas públicas vergonzosas reprehensiones de los jefes que nos mandan".⁴¹ Peor que la indignidad de participar en los ejercicios era el castigo que recibían los que no asistían. Los comerciantes que no cumplían debidamente con sus deberes militares eran arrestados y encarcelados, "penas vergonzosas... destinadas solamente para el castigo del rebelde y del delincuente".⁴² El arresto sólo servía para poner en peligro su comercio y deshonrar sus personas.

Los comerciantes argumentaban que, según el artículo 39 de la Orden Real del 22 de agosto de 1794, "los comerciantes y mercaderes deberán gozar de la misma excepción [de servicio militar] en los dominios de Indias donde el comercio necesita fomentarse por todos los medios posibles".⁴³ La mejor solución para este problema, sostenían, era la total exención del servicio militar. Aceptaban que la única justificación de este pedido era que Buenos Aires estaba entre las colonias españolas donde el comercio tenía más necesidad de desarrollo.⁴⁴ Los comerciantes también citaron el Reglamento de Milicias de Cuba para sustentar su pedido. Este reglamento establecía que "por punto general se tengan en esos dominios (de Indias) por exemptos de ser alistados en los Batallones y cuerpos de milicias, los comerciantes de registro, los Mercaderes de Lonja o tienda y los dependientes o mancebos que necesiten y acostumbren mantener, sea que unos y otros giren con caudal propio o por comisión y en calidad de consignatarios de los comerciantes españoles".⁴⁵ Por lo tanto, solicitaban que el código cubano se extendiera claramente a Buenos Aires, señalando además que el resto de los comerciantes de la zona, con excepción de Buenos Aires, "disfruta la pacífica posesión de sus privilegios". Señalaban que aun en Buenos Aires, el trabajador, el manufacturero, el empleado de gobierno, el noble, el abogado, el notario y sus escribas, y todas las otras clases privilegiadas no estaban sujetas a la tiranía de la milicia. Los comerciantes insistían en que ellos estaban entre los más leales vasallos del rey; que estaban ante los que primero habían contribuido con fondos y apoyo personal, pero que el sufrimiento, "presiones, exacciones, reprimendas y bochornos" en manos de los comandantes que usaban una estricta disciplina para imbuirlos de un espíritu marcial equivalía a tratarlos como a las tropas del reino que cobraban sueldo, y esto era claramente injusto.⁴⁶

El Virrey Antonio Olaguer Feliú respondió a la petición de los comerciantes señalando que la Real Orden de 1794 sólo se aplicaba a los comerciantes españoles que estaban de paso en las Indias y que residían en una ciudad sólo el tiempo suficiente para despachar sus barcos o mercaderías. Además, observaba que los minoristas y los empleados "de las tiendas de caudal considerable" estaban exentos del servicio militar bajo los términos de la Orden, pero que necesitaba una lista de los principales comerciantes de la colonia para determinar la posición de un comerciante individual. Señalaba que había pedido esa lista dos años atrás, pero que nunca la había recibido.⁴⁷

Mientras el Virrey Olaguer Feliú esperaba la lista de los comerciantes importantes, los miembros del comercio de la ciudad seguían sufriendo insultos infligidos por los oficiales militares. El 12 de julio, Manuel Crespo apareció ante el Consulado para informar que acaba de recibir una orden de Miguel de Azcuénaga, cuñado del Virrey y comandante de la milicia, indicándole que pusiera el manejo de sus negocios en manos de "Persona de [su] satisfacción" y que se presentara arrestado en el cuartel.⁴⁸ Esta orden surgió porque Crespo no apareció en una reunión anterior convocada por el capitán Juan Gálvez para el 23 de junio cuyo objetivo era reunir fondos una vez más entre los comerciantes. Como Crespo no asistió, el capitán Gálvez se presentó primero en su negocio con una orden de arresto y frente a varias personas lo "injurio" con "groseras expresiones" y lo "insulto" con "rusticos manoseos".⁴⁹ Aunque el Virrey estaba revisando el caso, Crespo recibió un llamado y ahora pedía al Consulado que dejara sin efecto su arresto.

Crespo argumentaba que no sólo su honor y sus negocios estaban en juego, sino que los conductores de la milicia trataban sistemáticamente de arruinar en forma total el comercio de la colonia. Su encarcelamiento no sólo conduciría al abandono de un negocio y de las actividades comerciales de un hombre, sino, con el tiempo, al abandono progresivo de todas las actividades mercantiles y a la resultante decadencia de todo el comercio interno y externo de la provincia.

El tesorero del Consulado, Vicente Antonio Murrieta, se opuso a presentar una lista de los comerciantes ricos al Virrey, sosteniendo que no había ningún hombre de negocios que tuviera medios considerables de acuerdo al significado literal que se da en el diccionario a la palabra "considerable": enorme o grande⁵⁰. Además, los comerciantes advertían que sus colegas de Caracas estaban todos eximidos del servicio militar, y que no eran personas de "grandes medios". El tesorero argumentaba también que la Real Orden no se aplicaba solamente a los comerciantes ricos sino a todos los comerciantes que pagaban alcabala. Finalmente, no era práctico, y hasta era imposible, determinar quiénes eran los así llamados comerciantes "ricos" de Buenos Aires, porque los comerciantes que parecían ser ricos, que manejaban grandes fondos, y que tenían negocios diversificados y bien llevados, bien podían estar trabajando con fondos que pertenecían a otros o tener grandes deudas. El tesorero señaló que los comerciantes no iban a hacer pública la verdadera dimensión de sus negocios ni a publicar sus libros de cuentas. La única forma de hacer una lista de comerciantes de grandes medios, por lo tanto, era esperar la muerte de un comerciante y hacer el inventario de sus posesiones.

El argumento del tesorero fue rechazado por el Virrey, quien pidió entonces una lista de los más importantes comercios de la ciudad. Nuevamente el tesorero

presentó una serie de objeciones a cualquier intento de clasificar a los comerciantes de Buenos Aires por su posición económica, señalando que un comercio y su propietario no estaban íntimamente ligados, y que mirando un comercio no era posible distinguir entre las mercaderías que pertenecían al propietario y las que eran propiedad de otros. Sugirió, además, que las deudas, otros tratos comerciales, y otras propiedades del comerciante, no podían calcularse por una simple inspección de su negocio. Sólo un cuidadoso estudio de los libros de cada comerciante revelaría claramente quiénes eran los comerciantes ricos de la ciudad, y esto, por supuesto, era imposible.

Aunque el Consulado argumentaba tercamente que una lista de comerciantes ricos no reflejaría la realidad, esperando de esa manera obligar al Virrey a ordenar la completa exención del servicio militar para todos los comerciantes, el Virrey se negaba a ser coaccionado de esa manera. El 24 de noviembre de 1798, el Consulado finalmente presentó una "Relación de los Comerciantes y Comisionistas de España y el Reyno"⁵¹. Esta lista, preparada por los oficiales y miembros de la Junta del Consulado, dividía a los comerciantes en tres grupos en orden de importancia y los clasificaba por su "mérito y riqueza" dentro de cada grupo. Aunque en la lista había muchos errores y duplicaciones, respondía a las demandas del Virrey. Pero los argumentos del tesorero sobre la imposibilidad de hacer una lista de los comerciantes más ricos y la consiguiente injusticia de eximir sólo a algunos comerciantes en base a semejante lista, ganó el apoyo del nuevo Virrey. El 4 de julio de 1799 el Marqués de Avilés informó al Consulado que en lugar de eximir a algunos comerciantes del servicio militar, se formaría un Batallón de Milicia Urbana compuesto solamente por "individuos puramente mercaderes y comerciantes de grueso giro y sus mancebos".⁵² Este grupo, que se llamaría Batallón de Milicias Urbanas del Cuerpo de Comercio, cumpliría con el servicio militar tomando parte en "las ocasiones de lucimiento que ocurrán y en cubrir los puestos de la Plaza" en caso de invasión.⁵³ Además, los oficiales del batallón ya podían estar en la milicia. En dos semanas, Francisco de Llano y Manuel Crespo, actuando ahora como apoderados de los comerciantes, nuevamente solicitaron que la Real Orden de 1794 que eximía a los comerciantes del servicio militar se pusiera en vigencia.⁵⁴ Hasta que el Virrey cambiara de opinión, también le agradecían cuidadosamente por crear un batallón especial para los comerciantes que "desempeñan de la mayor y mas noble de las obligaciones de la naturaleza y de la sociedad".⁵⁵ En caso de que el Virrey no advirtiera este elogio que se hacían a sí mismos, Llano y Crespo mencionaron más tarde que su profesión era "la... mas noble, util y ventajosa de la Nación".⁵⁶ Además, pedían que el nuevo Batallón Mercantil fuera eximido del servicio militar en los desfiles porque ésta no era una prioridad urgente y porque este servicio significaba "quitarles a los comerciantes toda la libertad y desahogo que Su Magestad quiere que tengan en el ejercicio de su profesión".⁵⁷ Además los comerciantes dijeron que "se les embarace el giro de sus negocios para hacerlos servir en las ocasiones que solo son de pompa, ostentación y lucimiento. Este servicio a la verdad ni es útil al Estado".⁵⁸ También pedían que se permitiera a los comerciantes programar sus propios ejercicios, de acuerdo con "el tiempo, el modo y la forma de su instrucción", y que el batallón estuviera directamente bajo la protección del Virrey, y no al mando de otros oficiales de la milicia.⁵⁹

Tampoco en este caso el Virrey respondió a las protestas de los comerciantes por la justicia. El 7 de octubre de 1799, el Marqués de Avilés replicó que no se otorgaría ninguno de los pedidos antes mencionados.⁶⁰ Señalaba que los comerciantes sólo podían aprender a ser soldados si se sometían a los oficiales regulares de la milicia, porque en esta forma adquirirían los conocimientos necesarios a través de los ejercicios doctrinarios y generales. No debían ser eximidos de los desfiles y las demostraciones, porque éstos también eran indispensables para la instrucción y para mantener el orden.⁶¹

Aunque los problemas del servicio militar de la mayoría de los comerciantes parecerían haberse resuelto con la creación del Batallón Mercantil, el 3 de octubre de 1801 un grupo de 40 comerciantes se dirigió nuevamente al Virrey.⁶² Mencionaron que el Virrey había considerado la extensión de la Real Orden de 1794 a cuatro años, sin llegar a una decisión final. También se quejaron de que el nuevo cuerpo de la milicia comercial se llamaba simplemente "milicia urbana"; en realidad, insistían, sólo había cambiado el nombre. El cuerpo de comerciantes seguía teniendo "las mismas pensiones y cargas" de la milicia provincial incluyendo, sobre todo, asistencia obligatoria a los actos de "pura ostentación y lucimiento" y ejercicios en lugares públicos. Este último factor era "el principio de la despresión y rebaja del concepto y honor de la profesión, la causa de las quejas de todo el comercio".⁶³ Otra vez los comerciantes protestaron amargamente por ser exhibidos ante todo el populacho de "un modo poco decoroso" y haber sido "el objeto de la diversión y del desprecio público".⁶⁴ Llano y Crespo, que representaban a los comerciantes, insistieron en la humillación pública que sufría su grupo:

"La causa principal que ha originado nuestras repetidas representaciones ha sido siempre la de precaver el sonrojo que sufría el comercio con las concurrencias públicas para la instrucción y manejo de las armas en los días feriados que son los únicos que tienen de descanso de sus laboriosas ocupaciones; en estas concurrencias en que el noble, el honrado comerciante, viene a ser el objeto de la expectativa y diversión del pueblo por las diversas circunstancias que suelen reunirse en estos partes; y tambien del desprecio por los arrestos públicos con que suelen reprenderse sus defectos y fallas".⁶⁵

La nueva petición también mencionaba que los comerciantes que no se presentaban en los ejercicios militares del domingo anterior eran arrestados en un cuartel local, la Ranchería. Entre estos comerciantes había miembros del Cabildo. El cuadro que pintaban los comerciantes y sus familias era realmente sombrío:

"Se hallan detenidos sus negocios, entorpedo el despacho de algunos buques, abandonados sus intereses, expuestos sus caudales a perderse en un momento y sus casas y familias a la desolación y espanto y sin el pequeño auxilio de los dependientes pues hasta con estos se les tiene arrestados con algunos comerciantes".⁶⁶

Finalmente, en respuesta a estas quejas, el Virrey admitió liberar a los comerciantes arrestados y revisar todos los papeles que trataran el problema de la

milicia. Además, pasó la información al Sub-Inspector de la Milicia, quien señaló que desde octubre de 1799 "han sido repetidas las faltas a dichos ejercicios en que han incurrido tales comerciantes que como individuos del Batallón de Milicias Urbanas destinado a la defensa de esta ciudad no han debido intentar substraerse de la instrucción necesaria y mayormente en tiempo de Guerra para servir con utilidad a la misma defensa".⁶⁷ En una fuerte carta al Virrey, el Sub-Inspector señalaba que los comerciantes habían recibido instrucción en un lugar cerrado "con la suavidad y buen modo".⁶⁸ En conclusión, el Sub-Inspector acusaba a los comerciantes de tratar de evitar el servicio militar mientras proclamaban en forma muy hipócrita estar dispuestos a sacrificar sus vidas y fortunas. Los comerciantes siguieron respondiendo que lo que objetaban no era el ejercicio de las armas sino más bien el maltrato, y que no estaban tratando (como en 1798) de eximirse del servicio militar, sino más bien de mejorar el trato. Sus argumentos cayeron en oídos sordos, hasta la llegada, en 1802, de la Real Orden del 28 de abril de 1801 que eximía a todos los comerciantes del servicio militar en tiempo de paz.⁶⁹

Lo que era obvio en la batalla con el Virrey y los oficiales de la milicia es que los comerciantes a fin de siglo estaban menos interesados en el servicio militar que 20 o 30 años antes. Hombres como Juan Lezica, Vicente de Azcuénaga y Domingo Basavilbaso habían servido orgullosamente como oficiales de la milicia, pero en la década de 1790 se había iniciado un grado más alto de especialización en la vida porteña. La mayoría de los comerciantes, especialmente los que luchaban por establecerse o mantenerse en un mercado en constante cambio, no deseaban convertirse en militares. Las características de guarnición que existían antes en la ciudad habían desaparecido, y la idea del servicio militar ya no era atractiva para los hombres de negocios de Buenos Aires. Además, con el crecimiento del comercio y del grupo de comerciantes, más hombres con aspiraciones de clase media se habían hecho comerciantes. Se consideraban por encima del soldado raso común, a la vez que rechazaban el concepto aristocrático del líder guerrero.

Aunque trataban de eximirse del servicio militar, los comerciantes desempeñaban un importante papel en el gobierno cotidiano de la ciudad y sus alrededores. Los comerciantes servían como "comisionados" (oficiales de distrito de la ciudad) desde que se creó el cargo en 1772 hasta el fin del período colonial. Como tales tenían poder para aprehender a cualquier criminal atrapado en *flagrante delito*. Los comisionados se hacían cargo también de mantener el orden público, asegurando que los lugares de juego cerraran para la oración de la tarde, controlando las pulperías y mercados locales para asegurar equidad de precios en la venta de productos alimenticios y correcto pesaje del pan, y manteniendo las calles en un estado de comparativa limpieza.

De los 32 comisionados originales designados en 1773, 17 eran comerciantes. Incluidos en este número había algunos de los miembros más importantes del grupo de comerciantes: Agustín Casimiro de Aguirre, Juan de Lezica, Manuel de Escalada, Bernardo Sancho Larrea y Cecilio Sánchez de Velasco.⁷⁰ Es dudoso que los comisionados pudieran atender todos los problemas que se les encomendaban, pero estos funcionarios locales ayudaban a los funcionarios de gobierno en su intento de ejercer un control local eficiente.

Como estaban entre los más ricos y más respetables ciudadanos de la ciudad,

los comerciantes obtenían otros cargos de importancia administrativa. Los comerciantes individuales se designaban también para comisiones locales especiales. En 1775, por ejemplo, Manuel de Basavilbaso y José de Lezica, dos importantes comerciantes, fueron designados *Jueces Subdelegados* a cargo de la inspección y registro de todas las tierras de la región en los alrededores de Buenos Aires⁷¹. El más importante de los cargos administrativos era ser miembro del Cabildo, lo cual permitía a los comerciantes ejercer control político local. Los comerciantes tenían cargos en el Cabildo que ganaban por elección o por designación, pero algunos de ellos compraban sus cargos y tendían a retirarse del comercio activo.

La participación de los comerciantes en el Cabildo de Buenos Aires creció desde mediados del siglo dieciocho en adelante. Durante muchos de los años entre 1770 y 1810, la facción comercial comprendía una mayoría tan abrumadora de cabildantes que el Cabildo se convirtió en efecto en un consejo de comerciantes. Además, los comerciantes generalmente ocupaban por lo menos uno de los dos cargos de alcalde ordinario en el Cabildo. Los comerciantes-cabildantes eran acusados de incompetencia porque no podían resolver los complejos problemas de administración en una ciudad en crecimiento, pero el gobierno colonial mismo no estaba preparado para resolver los problemas de construcción, obras públicas, higiene, finanzas y justicia que acompañaban el impresionante aumento de tamaño de la población de la ciudad.

Como miembros del Cabildo, los comerciantes con frecuencia ocupaban dos cargos: el de *Defensor de Pobres* y el de *Defensor de Menores*. Estos hombres servían como guardianes oficiales de los derechos legales de los respectivos grupos. Aunque los abogados hubieran parecido una elección más lógica, los comerciantes eran especialmente preferidos para estos cargos porque la principal obligación de los defensores era defender la propiedad. De los dos cargos, el de Defensor de Menores era el más riguroso, porque implicaba la participación en hacer cumplir los recaudos de la sucesión cuando el heredero era un menor.

Los miembros comerciantes del Cabildo a menudo eran descuidados en la atención de sus obligaciones como concejales de la ciudad. A menudo faltaban a las sesiones del Cabildo porque tenían compromisos de negocios más urgentes; la mayor parte de los negocios del Cabildo se realizaban con más miembros ausentes que presentes. Como en todas las ciudades florecientes en todas partes, el Cabildo llegó a considerarse una especie de club prestigioso compuesto por los comerciantes más importantes y los que les brindaban apoyo. Los miembros del Cabildo carecían totalmente de responsabilidad hacia la ciudad donde se los había elegido (o designado) para gobernar. Como este punto de vista estaba básicamente de acuerdo con los deseos de los virreyes, gobernadores y superintendentes, el Cabildo rara vez se unía para una acción política fuerte o continuada.⁷²

Durante la década de 1760, cuando la ciudad de Buenos Aires todavía era esencialmente una ciudad pequeña, los comerciantes demostraron gran interés en procurarse cargos en el Cabildo, muy probablemente por razones de prestigio. El 11 de octubre de 1766, por ejemplo, Eugenio Lerdo de Tejada, un comerciante que actuaba como Procurador del Cabildo, inició la subasta pública de tres cargos en el mismo. Debido a la muerte de varios consejeros de la ciudad que no habían renunciado a sus cargos, Buenos Aires no llegaba a tener el número de consejeros

necesario para "su mayor lustre, y mejor gobierno".⁷³ Juan de Lezica, otro comerciante y alcalde ordinario de primer voto presidió la subasta, y unos días después Manuel Joaquín de Tocornal, un comerciante, compró un cargo en el Cabildo a perpetuidad por 400 pesos.⁷⁴ En los cuatro meses siguientes se vendieron otros cuatro cargos a Juan de Osorio y Fernando Gaviedes, los dos comerciantes, también a un precio de 400 pesos cada uno.

La compra de cargos a menudo conducía a una falta de responsabilidad pública por parte de los consejeros propietarios. Los que ocupaban cargos que habían sido comprados en subasta pública generalmente eran más laxos en sus asistencia a las asambleas del Cabildo que los otros miembros. Además, había poco control contra la venta de cargos a hombres incompetentes o deshonestos. La venta de cargos estimulaba la deshonestidad en el Cabildo, ya que quien los compraba estaba ansioso por reembolsar su inversión y obtener ganancias. Los comerciantes no eran una excepción. Juan de Osorio, por ejemplo, usaba su cargo de cabildante perpetuo para conservar el cargo de mayordomo del Cabildo en 1770, 1771 y 1772. Lamentablemente cuando el Cabildo lo llamó para que diera cuenta de los fondos del grupo no pudo presentar cuentas ni fondos. Osorio siguió conservando su banca en el Cabildo hasta que el gobernador lo obligó a dejarla en 1773.⁷⁵

Cuando la vida en la ciudad se hizo más compleja, y en consecuencia aumentó la carga de trabajo del Cabildo, muchos de los comerciantes más prominentes de la ciudad dejaron de interesarse en actuar en el Consejo de la ciudad. Los comerciantes más ricos, lejos de ver el Cabildo como el camino hacia un mayor prestigio, hacia la década de 1780 comenzaron a evitar esta forma de actuación pública. Pretexiendo mala salud, muchas ocupaciones o grandes responsabilidades familiares, los comerciantes intentaban evitar los cargos para los que habían sido elegidos. Por medio de un verdadero soborno, ofrecían comprar su alejamiento de la administración pública.⁷⁶ Aunque ya no era atractivo para los comerciantes más poderosos de la ciudad, el Cabildo seguía compuesto por comerciantes de nivel medio y medio-alto.

Una vez que los comerciantes se convirtieron en una fuerza dominante en el Consejo de la ciudad, el grado de apoyo del Cabildo que recibía cualquier gobernador específico de Buenos Aires dependía en gran medida de cuán vigorosamente seguía las políticas comerciales favorables para los comerciantes de la ciudad. Tal vez el mayor apoyo lo recibió Pedro Cevallos, el primer virrey de la zona, que trabajó activamente por un comercio más libre y aumentó el poder político de buenos Aires. Cevallos contaba con el apoyo del Cabildo para iniciar sus nuevas políticas, y el Cabildo (que en 1778 estaba compuesto por ocho comerciantes) llenaba sus expectativas. La relación de Cevallos con el Cabildo y con sus consejeros comerciantes era tan buena que el 9 de abril de 1778, cuando se les notificó la inminente partida del virrey, el Cabildo presentó un acta implorando a Cevallos que siguiera en Buenos Aires mientras se buscaba una extensión de su periodo en el cargo. Según las palabras del Cabildo:

"Habiéndose hecho presente a este Ilustre Cabildo por el Señor Síndico Prior General de esta Ciudad, la novedad Sensible y que se aumentaba de Dia en Dia de la Propartida inmediata a los reinos de España del

excelentísimo Señor Don Pedro Antonio Cevallos, Virrey Gobernador y Capitan General de este nuevo Virreinato, y conocido benefactor de esta Ciudad, creía indispensable obligación de este Ayuntamiento representarse a Su Excelencia la orfandad y desconsula con que quedaban estas Provincias con su Separación y retiro, para que atendiendo al General clamor de todo este vecindario, se sirbiese por un efecto de su bondad permanecer, al menor interín se ocurría al Soberano a hacerle patentes los motivos Justos, con que se exigía su Duración, por el tiempo que determinase Su Majestad en el mando de estas Provincias, por prometerse el mayor aumento y toda felicidad a este reino floreciente cuyo incremento lo consideraban consiguiente a el anelo con que Siempre ha propendio e incansablemente propende a su adelantamiento y Beneficio".⁷⁷

De los ocho consejeros de la ciudad que firmaron este petitorio, cinco eran miembros importantes de la comunidad comercial.

Lamentablemente, el apoyo del Cabildo se hizo público después del anuncio de que el siguiente virrey sería Juan Vértiz. Por lo tanto, la Corona española interpretó el petitorio del Cabildo como una afrenta al honor y la reputación del nuevo virrey, y como un cuestionamiento de la voluntad real. Sólo una fuerte acción del Rey podía evitar una repetición de este "tan pernicioso ejemplar".⁷⁸ El 28 de mayo de 1779, José de Gálvez, Ministro de Indias, actuando en nombre del Rey, envió una Orden Real secreta al nuevo virrey informándole que Judas José de Salas, un abogado que en esos momentos estaba en Madrid, debía ser exiliado a las Malvinas por un año.⁷⁹ Bernardo Sancho Larrea, otro comerciante considerado promotor del petitorio del Cabildo, recibió la misma sentencia, y los dos hombres, al terminar el año, fueron exiliados indefinidamente a Mendoza. Otros nueve miembros del Cabildo, incluyendo a Francisco Antonio de Escalada y Manuel Joaquín de Zapiola, dos miembros comerciantes que no habían estado presentes en la asamblea del 9 de abril, fueron castigados por su crimen privándolos de ocupar cargo público durante seis años.⁸⁰

Además de interesarse en la selección del virrey del Río de la Plata, los miembros comerciantes del Cabildo participaban activamente en la continuada lucha de éste por la jurisdicción sobre sus propias elecciones. El 1º de enero de 1776, en una elección reñida y acalorada, Juan José de Lezica y Ramón Martínez, los dos comerciantes, fueron elegidos como alcalde de primer voto y alcalde de segundo voto, respectivamente. Además, Manuel Antonio Warnes resultó electo para actuar como procurador general y consejero.⁸¹ Una semana después, el gobernador Cevallos se negó a aprobar estas tres elecciones, si bien aceptó la elección de todos los otros funcionarios del Cabildo. El 13 de enero los miembros del Cabildo en 1775, que pensaban que se había infringido su derecho a votar, se unieron con los funcionarios defenestrados para peticionar a la Real Audiencia de Charcas y a la Real Corte de Madrid porque el gobernador no había aprobado la elección original del Cabildo.

Como una forma más de expresar su poder, los comerciantes de Buenos Aires también participaban en la Junta de Comerciantes y Mercaderes. Este grupo se reunía esporádicamente, a pedido del virrey y del gobernador, o cuando los comerciantes mismos pedían al virrey que convocara a una asamblea. Una preocupación principal de la Junta fue peticionar a la Corte de Madrid para que creara un

"ANTES ESTABO EN LA MESA DE LOS CIENTOS: EL 19/12 DE 1790 Y LA TAREA AL NUEVO
EN EL AÑO DE 1791 A FINES DEL 11/12 XIXII"

Consulado en Buenos Aires. En consecuencia la Junta actuó para establecer una institución que fortaleciera los privilegios especiales de los comerciantes.

Los comerciantes comenzaron a presionar para la creación de un Consulado en 1782 cuando eligieron a tres de los más prestigiosos mayoristas para representar al comercio de Buenos Aires y para peticionar por la formación del cuerpo comercial. En 1785 la Junta del Comercio se reunió nuevamente para reafirmar su elección de Bernardo Sancho Larrea, Manuel Rodríguez de la Vega y Martín de Saratea, y elegir un cuerpo de otros quince comerciantes mayoristas para actuar como grupo asesor de los tres representantes⁸². Ambos grupos se unieron para obtener la pronta creación del Consulado, el cual a su vez brindaría "mayor aumento, seguridad, y arreglo de nros. giros, y negociaciones".⁸³ Cuatro años más tarde la Junta volvió a reunirse, esta vez para elegir nuevos delegados. Cuando finalmente se estableció el Consulado de Buenos Aires, en 1794, la Junta de Comerciantes se disolvió, y el nuevo cuerpo se convirtió en el órgano oficial de los comerciantes en el Virreinato.

Aunque unidos en su defensa del comercio y los privilegios especiales para los comerciantes, las filas de los mayoristas raleaban cada vez más a causa de la fricción causada por diferentes conceptos del comercio, el problema de los límites del gobierno a la actividad mercantil y conflictos de personalidad. La primera de estas controversias giró alrededor de los esclavistas, pequeño grupo que adquirió preeminencia económica y social durante la década de 1780. Los esclavistas, incluyendo a Tomás Antonio Romero, el más famoso, el más audaz y más enigmático de los comerciantes porteños, fueron desafiados por un grupo de comerciantes más tradicionales que interpretaban la creciente prosperidad de los esclavistas como una amenaza a su posición social y económica.⁸⁴

El grupo tradicional de comerciantes (incluyendo a José Martínez de Hoz, Jaime Alsina y Verjes, Diego Agüero, Joaquín Pintos, Esteban Villanueva, Joaquín de Arana y Luis Gardeazabal) comenzó su oposición a Romero en 1784. Romero había planeado participar en un comercio triangular con España y África, exportando cueros a cambio de esclavos. Romero argumentaba que este tráfico era legal, ya que los cueros se clasificaban como frutos del país, productos que ya habían sido comprendidos en el tráfico de esclavos. Sus opositores, unidos por los hacendados, respondían que los cueros no eran frutos del país y que por lo tanto estaba prohibido su uso en el tráfico de esclavos, iniciándose de esta manera una de las más largas disputas en la historia del comercio colonial.⁸⁵

Los comerciantes del comercio tradicional (con la ayuda del Consulado después de 1794) siguieron luchando contra Romero y sus colegas esclavistas (Pedro Dubal, Nicolás Acha, Manuel de Aguirre) durante los siguientes veinte años, primero por el tema de los cueros y más tarde por el de la importación de esclavos a la colonia en barcos extranjeros.⁸⁶ El punto principal subyacente a estos prolongados conflictos era si el tráfico de esclavos o el comercio castellano más tradicional eran el comercio más importante del área del Río de la Plata. Los monopolistas veían en Romero y en su grupo no sólo una amenaza a su comercio sino también una amenaza social, porque los esclavistas eran, en su mayoría, hombres ambiciosos de los sectores más bajos de la sociedad española que habían hecho fortuna en un comercio lleno de desastres económicos.

La creación del Consulado de Buenos Aires no terminó con la disensión entre

los comerciantes, sino que más bien vino a reflejar conceptos opuestos del comercio. Al principio, el Consulado actuaba defendiendo los intereses de los monopolistas. Pero gradualmente, a causa de los cambios en los miembros que lo componían, las personalidades de los miembros del Consulado y el creciente poder de los comerciantes de cueros y los esclavistas, surgió el conflicto dentro del consejo mismo. La controversia y la disensión crecieron bajo la conducción de Martín de Alzaga, que comenzó en junio de 1799. Alzaga, un hombre que se había hecho solo, se identificaba fuertemente con los intereses comerciales de España en todas las cuestiones relacionadas con el comercio. Era exageradamente sensible con respecto a su honor y su dignidad, a la vez que tenía poco respeto por la dignidad de sus colegas.

Poco después de que Alzaga ocupara el cargo, el Consulado se dividió en su respuesta a la Cédula Real del 20 de abril de 1799, que abolía el comercio con neutrales. El comercio con neutrales, una de la serie de políticas liberales de comercio adoptadas desde 1791, había sido legalizado por la Corona en 1791 para brindar salidas comerciales alternativas a las colonias desvinculadas de España por las guerras europeas. Estas nuevas políticas habían producido un reavivamiento económico en los grupos de comerciantes que se ocupaban especialmente de la exportación de cueros,⁸⁷ pero para los que estaban ligados a España como fuente de mercaderías europeas, el comercio neutral había sido una experiencia ruinosa. Los que se oponían a la nueva Orden Real, incluyendo al síndico Antonio de las Cagigas y a los consejeros Francisco Herrera, Domingo Igartzabal, José Mateo Echevarría, Benito Olazábal, Agustín Wright, Cecilio Sánchez de Velasco y José González de Bolaños, lograron conseguir una revisión del virrey para prolongar el comercio neutral a pesar de las objeciones de Juan Echichipía, Martín de Saratea, Manuel de Arana, Francisco Castañón y Martín de Alzaga. Alzaga defendía un retorno al comercio mercantil tradicional, aduciendo que los intereses de España siempre eran más importantes que las necesidades de sus colonias americanas. Reaccionó personalmente ante el rechazo del Consulado de la nueva Cédula Real, y pronto comenzó una decidida campaña para eliminar del Consulado a De las Cagigas y a los que consideraba sus aliados. Durante los dos años siguientes, Alzaga persiguió a todos los miembros de la comunidad mercantil que creía simpatizantes de De las Cagigas (incluido el nuevo Cónsul, Ramón Román Díaz –ex socio de De las Cagigas–, Ventura Marcó del Pont y Ventura Llorente Romero). Alzaga también presentó una serie de informes perjudiciales al Consulado, intentó ganar la elección del Consulado para sus amigos leales, colegas monopolistas José Martínez de Hoz y Diego Agüero, y destapó su furia contra todos los que disentían con él de cualquier manera. Sólo logró alejar a un gran número de comerciantes que inicialmente habían simpatizado con sus ideas. Tan grave fue la división creada por Alzaga, que cuando terminó su período en 1801, la Corona ordenó que se borrara toda referencia a la disputa Alzaga–De las Cagigas de los registros del Consulado y que se impusiera un "perpetuo silencio" a la disputa.⁸⁸

El "perpetuo silencio" no logró aquietar la disensión entre los comerciantes con respecto a uno de los principales temas de fines del período colonial: los beneficios del comercio neutral que comenzó durante las guerras de la década de 1790. Algunos comerciantes habían hecho buenas ganancias aprovechando los permisos reales de comerciar con puertos neutrales. Ostensiblemente dedicados a la exportación de

frutos del país (especialmente harina, carne y galletas) a Brasil, y la importación de azúcar y/o esclavos, comerciantes como Pedro Dubal, José de María, Manuel de Aguirre y Ventura Marcó del Pont prosperaron bajo el nuevo reglamento. No sólo introducían mercaderías legales sino que aprovechaban los reglamentos del comercio para hacer entrar telas y artículos de mercería, ya fuera en sociedad o como testaferros de comerciantes extranjeros.

El incremento en las importaciones de artículos de mercería provocó una saturación en el mercado local, situación que causó gran enojo en los comerciantes que habían recibido sus existencias de España. Los comerciantes con provisión española no podían vender su mercadería, a causa de los altos precios, sumados a una selección muy limitada. Aunque Alzaga había alienado a muchos comerciantes que podrían haber apoyado el comercio monopolista, en 1802 un grupo de 44 de ellos, aproximadamente un tercio del grupo total de comerciantes, acusando a sus colegas de pervertir el espíritu de los permisos reales para servir a sus propios intereses, peticionó al Consulado y al Virrey para que en Buenos Aires se volviera al sistema de "libre comercio" anterior a 1791.⁹¹

Citando los abusos que implicaba el sistema monopolista, los comerciantes acusaron a sus colegas de usar el permiso real como "capa" para encubrir la importación ilegal que era "la ruina del estado, aniquilamiento de la Nación, y destrucción del comercio".⁹⁰ Los comerciantes que se oponían al comercio neutral declararon que la Real Cédula de noviembre de 1791 y las que la siguieron habían fracasado por la voracidad de los comerciantes individuales en su intento original, el de obtener trabajo esclavista para la agricultura local.⁹¹ En lugar de importar esclavos, los comerciantes volvían a Buenos Aires "con un pequeño número de negros y grandes cantidades de mercaderías".⁹² En su mayor parte, el pago por estas mercaderías no se hacía "exportando frutos" sino en especie. "El intercambio de frutos sólo ha sido un disfraz, un engaño..." protestaban, "y ha arruinado a nuestro comercio, a nuestra marina mercante, causando un continuo drenaje de plata y oro de nuestra tierra".⁹³

Para apoyar su denuncia de que la exportación de frutos era una fachada para la importación de contrabando en gran escala, los comerciantes agregaban una cuenta modelo de su "expediente". Se presentaron cifras que mostraban los gastos y las ganancias implicados en la exportación de 1.500 quintales de frutos a Brasil y la subsiguiente importación de la misma cantidad de productos agrícolas brasileños. La cuenta simulada mostraba que un comerciante que exportaba carne desecada, harina y galletas, e importaba azúcar, sólo podía esperar una ganancia de 210 pesos con una inversión inicial de 4.000 pesos. Obviamente un barco tenía que exportar algo más que "frutos" e importar algo más que azúcar, para dar el tipo de ganancia que esperaban los comerciantes porteños.

La queja de los comerciantes de la competencia desleal que enfrentaban sus mercaderías españolas se documentó con otra cuenta modelo, donde se mostraban los gastos y las ganancias por la importación y venta de 100 piezas de lino silesiano compradas en Hamburgo. Si estas mercaderías se importaban a Buenos Aires vía España, pagando todos los derechos, comisiones y gastos de transporte, y si se vendían al mismo precio que ofrecían los comerciantes que operaban con permiso real por mercaderías similares, se obtendría menos del 12 por ciento. Pero el lino

silesiano comprado en Hamburgo y vendido en Buenos Aires al mismo precio, si se traía con permiso real, no pagaba los 8.344 reales vellón de impuestos y lograba una ganancia del 60 por ciento. Era obvio que los comerciantes extranjeros y los que operaban con permisos reales estaban en situación de ventaja.

El teniente síndico del Consulado, comerciante José Hernández, presentó a la Junta de Gobierno la queja de los comerciantes con sus comentarios. Estaba de acuerdo con los comerciantes en la mayoría de los puntos principales y agregaba una advertencia de que si no se emprendía alguna acción, Brasil pronto impediría todo el comercio del Río de la Plata. Acusaba a Brasil de controlar ya el comercio con La Habana, Caracas y Cartagena, que antes estaba en manos de los porteños. Hernández aceptaba que los comerciantes locales no acudían a España para aprovisionarse de artículos de mercería cuando podían obtener estos artículos a precios menores en Brasil. Señalaba que los comerciantes porteños sufrían "el sacrificio de la abundancia cuando pensaba gozar las ventajas de la escasez".⁹⁴ El comercio con Brasil en frutos era una simulación, según Hernández, probada por el hecho de que los brasileros no necesitaban el trigo argentino ya que eran más que autosuficientes en arroz y harina. Este comercio sólo servía como encubrimiento de acciones ilegales. Hernández, a la vez que exigía la cancelación de los permisos reales otorgados por la guerra, aconsejaba que continuara la importación de esclavos. Pero cualquier intento de rescindir el permiso real quedaba anulado por los efectos de las invasiones de 1806-7 a Buenos Aires.

Aunque al principio parecería que sólo los comerciantes españoles más exitosos eran los que presionaban por un retorno a condiciones del mercado más estrictamente controladas, un examen de los antecedentes de los que firmaron el petitorio de volver a patrones comerciales más monopolistas, prueba que no era así. Entre los que firmaron la petición de 1802 había comerciantes, mercaderes, y tres hombres que habían ingresado al comercio después de servir como capitanes de barco. La mayoría de los que firmaban eran españoles, de las zonas vasca, castellana y catalana, pero por lo menos uno de ellos, que aceptaba que el comercio con Buenos Aires debía limitarse, era un hijo nativo de un comerciante. Había una amplia variedad de edades representadas en el grupo, pero la mayoría de los firmantes eran menores de 45 años; más de la mitad habían llegado más o menos recientemente a Buenos Aires, dentro de los 10 años anteriores a la fecha de la petición. De los que habían estado más tiempo en la ciudad, ninguno era un comerciante importante. Por lo tanto, el grupo parece representar a los comerciantes moderadamente exitosos, más bien que a los muy exitosos, aliados con recién llegados que luchaban por hacerse una posición en el mercado porteño. Ninguno de los dos grupos era suficientemente poderoso como para competir por las licencias reales: ninguno de los dos era suficientemente rico como para soportar los reveses del comercio mientras buscaban nuevas inversiones. Tanto los comerciantes mayores como los recién llegados estaban preparados para una realidad económica basada en el monopolio español del comercio; veían la destrucción de su futuro económico en la continuación del comercio con neutrales. Dos tercios del grupo comerciante no firmaron la petición; se beneficiaron con el nuevo sistema o pudieron acomodarse a él.

La oposición al libre comercio siguió uniendo a los comerciantes más tradicio-

nales durante el resto de la tumultuosa década de 1800 a 1810. Las invasiones inglesas y la consiguiente importación en gran escala de mercadería inglesa a la zona, colocó a estos comerciantes que estaban en relación de dependencia del comercio de Cádiz, en una situación económica cada vez peor. Estos hombres, representados por el Cabildo, apoyaban las iniciativas locales emprendidas por Martín de Alzaga para desalojar a los ingleses, y contribuyeron fuertemente a pagar los gastos del Cabildo en tiempo de guerra. Pero la exitosa campaña militar contra los ingleses no logró producir un retorno a las prácticas monopolistas; Liniers, el nuevo virrey, simpatizaba con el comercio neutral y con el contrabando. Cisneros, su sucesor, fue cálidamente recibido por los comerciantes y por el Cabildo, porque se creía que lograría que la ciudad al borde del caos social y económico volviera a su condición estable, y que liberaría a la ciudad de extranjeros. A los dos meses de su llegada a Buenos Aires, Cisneros, enfrentándose con deudas públicas cada vez mayores y con la parálisis comercial, sugirió que el Cabildo considerara abrir el puerto de Buenos Aires al libre comercio con los ingleses.⁹⁵

La propuesta de libre comercio de Cisneros produjo muchas discusiones y disensiones entre los miembros del Cabildo, quienes en su mayor parte eran comerciantes nacidos en España. El primero en hablar fue Luis Gardeazabal, alcalde de primer voto y comerciante ligado al tradicional eje Buenos Aires-Cádiz. Gardeazabal se oponía enérgicamente al comercio británico porque sería "perjudicial y ruinoso a la Nación en general, a nuestra Metropoli, y a nosotros mismos".⁹⁶ Sus argumentos demuestran que dieciocho años de comercio más libre con los neutrales no habían modificado el temor de los monopolistas de que se dañara su actividad en grado notable. Gardeazabal habló extensamente de la sabiduría de los reyes españoles al proteger el comercio, y advirtió sobre la ruina económica que sobrevendría si se permitía a los ingleses comerciar libremente con Buenos Aires. "Este comercio nos cargará de generos, y arrebatará todo nuestros numerario, aniquilará nuestras fabricas, manufacturas, e industria; empobrecerá nuestra potencia, hará opulenta y poderosa la Inglesa que hoy es nuestra amiga, y mañana puede ser nuestra enemiga, y ultimamente arruinando nuestro Comercio con la Peninsula... Inglaterra nos pondrá la Ley en los precios de los que nos conduzca".⁹⁷ Señalando a Río de Janeiro como ejemplo de las desastrosas consecuencias del libre comercio con los ingleses ("se ven muchos Comerciantes reducidos a buscar en los campos se albergue por no tener como sostenerse en la Ciudad"),⁹⁸ Gardeazabal advertía que la entrada oficial de Inglaterra en el comercio del Río de la Plata beneficiaría al contrabando, y los comerciantes y tenderos fraudulentos que no pagaran impuestos podrían vender a menor precio, dañando de esta manera a los comerciantes honestos. El comercio con los ingleses "ocasionará quiebras lamentables de los buenos Vasallos" así como "la total ruina de los artesanos, y por consiguiente de todo el Pueblo en general".⁹⁹

Las mercaderías inglesas eran más atractivas para el consumidor, "su mayor pulidez y lucimiento, son de mas duracion, y a mas equitativo precio", y precisamente estos atractivos producirían una situación en la cual, en el curso de un año, la gente de la región habría vendido su último candelabro de plata a los extranjeros ingleses.¹⁰⁰ Frente a este inminente desastre, Gardeazabal sólo podía sugerir que los comerciantes, tenderos y vendedores ambulantes, extendieran un préstamo para

ayudar al gobierno a enfrentar sus gastos más urgentes. La misma opinión fue expresada por el alcalde Francisco Tellechea. Pero no todos los miembros del Cabildo estaban de acuerdo con la posición tradicional de Gardeazabal ni con su débil sugerencia alternativa, porque los comerciantes de cueros también estaban representados en el Cabildo. Manuel Obligado, alcalde de segundo voto, un epañoil estrechamente ligado con la exportación de cuero, pensaba que el comercio inglés "en ciertas condiciones y con limitaciones" debía permitirse.¹⁰¹ Miguel Mansilla, alguacil mayor, estuvo de acuerdo con Obligado, señalando que el comercio inglés poco podía dañar a una metrópolis cuyas fábricas ya estaban ocupadas por el enemigo. La entrada de mercaderías inglesas era un mal necesario, pero si se pagaban impuestos por estas mercaderías ayudarían al tesoro local y se evitaría el contrabando. Mansilla señalaba que el uso de préstamos para ayudar al gobierno era un remedio precario, y sujeto a "consecuencias perniciosas".¹⁰² La solución de Mansilla era ligar el comercio inglés a la exportación de cueros, asegurando a la vez una prosperidad continua a los monopolistas, al colocar todo el nuevo comercio únicamente en manos de empresas dirigidas por españoles.

Gabriel Real de Azúa, otro regidor y comerciante vinculado con el comercio de los cueros, estuvo de acuerdo con la posición Obligado-Mansilla. Sugirió que el comercio inglés podía limitarse todavía más si sólo se permitía la introducción de aquellos artículos cuyos impuestos produjeran los fondos necesarios para el tesoro; prohibiendo a los ingleses que establecieran sus compañías propias, depósitos y negocios comerciales y exigiéndoles que consignaran todos sus artículos a comerciantes conocidos de la ciudad; y prohibiendo la importación de toda la ropa manufacturada y los muebles. Una indicación de la sofisticación y la buena respuesta de la industria inglesa se encuentran en la mención de Real de Azúa de "ponchos, fresadas, gergas, y sobrecinchas hechas a imitación de las que se hacen en el País".¹⁰³ Además se sugería que los impuestos sobre artículos importados por los ingleses se igualaran a los pagados por los comerciantes en el comercio español, haciendo de esta manera que los productos españoles pudieran competir en precio con los ingleses. Real de Azúa sugería también que dos tercios de las exportaciones inglesas se hicieran en cueros y "frutos"; los impuestos de exportación deberían pagarse en frutos, pero el impuesto sobre la exportación de cueros, "un derecho tan crecido", debía eliminarse.¹⁰⁴

Después de una prolongada discusión, el Cabildo aconsejó al Virrey que permitiera el comienzo del comercio con los ingleses "bajo las limitaciones, modificaciones, y con las cualidades que se expresan en los votos".¹⁰⁵ Accediendo a este "mal necesario... que debe abrazarse por evitar otros mayores", el Cabildo autorizaba el comercio con los ingleses. El 6 de noviembre de 1809, el Virrey Cisneros decretó abierto el puerto de Buenos Aires a los navíos aliados y neutrales que trajeran carga de cualquier tipo. Los monopolistas habían perdido otra importante batalla.

Las invasiones inglesas y la entrada mucho más grande de artículos ingleses en el Río de la Plata destruyeron todo comercio que todavía estuviese en manos de los monopolistas. Al mismo tiempo, los intentos locales de desalojar a los invasores fueron apoyados por grandes contribuciones hechas precisamente por algunos de los mismos comerciantes cuya actividad sufrió tan gravemente. Aunque los comerciantes habían sido llamados a contribuir con el Cabildo local a lo largo de todo el

período colonial, estos préstamos se hicieron más frecuentes desde 1806 hasta 1808. Durante este período, el Cabildo librado a sus propios medios para reunir un ejército y defender la ciudad, acudió a los comerciantes locales para obtener préstamos con de enfrentar los tremendo costos implicados. En agosto de 1806 llamó a una contribución voluntaria de todos los ciudadanos para pagar los gastos de la primera invasión. En los cinco meses siguientes se recaudó un total de 118.878 pesos, y por lo menos 76.710 de esta cantidad vinieron de los comerciantes de la ciudad.¹⁰⁶

Además de las contribuciones individuales, se solicitaron préstamos a los comerciantes porteños más prósperos. Francisco Antonio Letamendi prestó 10.000 pesos (8.000 de los cuales pertenecían a su esposa Dolores Segurola) a un 5 por ciento de interés al Cabildo en la primera época de la guerra; Esteban Romero y Manuel de Arana también prestaron 10.000 pesos cada uno al mismo interés.¹⁰⁷ Los fondos recolectados al principio de la batalla no llegaban a cubrir los gastos de las tropas, y el 22 de enero de 1808 el Cabildo pidió un préstamo masivo de 200.000 pesos a Martín de Sarratea, representante local de la Compañía de Filipinas.¹⁰⁸ Sarratea ofreció al Cabildo 50000 pesos, señalando que la Compañía "había internado muchos de sus fondos... a mas de hallarse con una libranza de 500.000 pesos aceptada y sin cubrir por las actuales circunstancias".¹⁰⁹ Aunque comprendía la difícil situación de un colega comerciante que también sufría reveses en los negocios por la invasión inglesa, el Cabildo, temiendo un alzamiento militar, exigió el pago de 200.000 pesos a Sarratea.

Los préstamos al gobierno ya no eran un medio para que los comerciantes individuales y el grupo de comerciantes en conjunto ejercieran una suave presión sobre el gobierno. Debido a las urgentes necesidades engendradas por la invasiones inglesas, los préstamos se convirtieron en extracciones forzadas a los mismos comerciantes que sufrían por la suspensión del comercio español; a cambio de estos préstamos los comerciantes ya no recibían beneficios especiales, y rápidamente fueron perdiendo terreno frente a los que proponían el libre comercio.

Las invasiones inglesas y la época que las siguió exacerbaron la división entre los comerciantes que apoyaban el libre comercio y los que deseaban volver al monopolio español. Una vez más, Martín de Alzaga pasó a primer plano como el defensor más manifiesto de la causa de los monopolistas. Reaccionando ante la invasión inglesa y la conducta cobarde del Virrey Sobremonte al huir de la ciudad, Alzaga organizó y financió personalmente a los Voluntarios Patriotas de la Unión, una división de la milicia que tuvo importante papel en la derrota de los ingleses.¹¹⁰ Elegido alcalde de primer voto por el Cabildo de 1807, y reelegido para el mismo cargo un año después, Alzaga fue el principal vocero del Cabildo en sus disputas con el virrey políticamente sospechoso, el francés Liniers. La insatisfacción con el Virrey, la caída del comercio monopolista y el temor a la creciente fuerza de un grupo de jóvenes criollos revolucionarios políticamente rechazados por él y sus colegas españoles, obligó a Alzaga a intentar un golpe de Estado contra Liniers el 1º de enero de 1809. La revolución fracasó y Alzaga y un pequeño grupo de colegas regidores fueron exiliados.¹¹¹ Más tarde él y sus seguidores fueron juzgados y absueltos por el nuevo gobierno independiente. Nuevamente exiliado, en 1812, Alzaga fue arrestado por traición y ejecutado por sus crímenes durante un período de intensa actividad antiespañola.

Muchos de los objetivos de Alzaga a lo largo del período 1806–1809, cuando era un líder político central en Buenos Aires, son poco claros. No es seguro, por ejemplo, si su revolución abortada estaba destinada a eliminar a Liniers a favor de un gobierno más leal, o a establecer un régimen pro-español independiente.¹¹² Lo que sí está claro es que Alzaga, un comerciante exitoso que había empezado como empleado de Gaspar de Santa Coloma, era un enérgico partidario del sistema de comercio español, y enemigo intransigente de todo comercio con extranjeros. Era tan importante para Alzaga una vuelta al comercio monopolista español que proyectó ocupar personalmente el cargo de Director General de Comercio si triunfaba su golpe de 1809.¹¹³ El odio que tenía Alzaga al libre comercio llegaba a convertirse en un odio hacia los extranjeros, a quienes consideraba responsables de lo que él percibía como un derrumbe de la sociedad.¹¹⁴ Alzaga, elitista de origen modesto, también temía a los criollos, especialmente a las turbas que apoyaron a Liniers, a Saavedra y a la Revolución de 1810.

Es imposible determinar hasta qué punto las ideas y acciones de Alzaga eran apoyadas por sus colegas comerciantes. Se pensaba que era el líder del partido español, pero sus partidarios no habían nacido todos en España. También se creía que representaba a los comerciantes monopolistas de la ciudad, pero tampoco recibía todo su apoyo de los comerciantes. Algunos de sus partidarios más visibles, por cierto, eran españoles de nacimiento (Esteban Villanueva, Juan Antonio de Santa Coloma), pero la apelación de Alzaga era sólo al grupo de comerciantes españoles vinculados con los modelos de comercio más tradicionales. Aunque muchos de los comerciantes de Buenos Aires puedan haber tenido simpatía por Alzaga y su causa, pocos lo apoyaron abiertamente. Sin embargo, como consecuencia del infructuoso golpe de Alzaga de 1809, todos los comerciantes nacidos en España se tornaron sospechosos de actividad revolucionaria.

Los hombres que se unieron al grupo de Alzaga eran una mezcla de españoles nativos y criollos, comerciantes poderosos y comerciantes del grupo medio, todos dependientes del éxito de las políticas comerciales monopolistas para su progreso social y económico. Los que eligieron el partidorevolucionario que triunfó en 1810 eran una mezcla de españoles nativos y comerciantes criollos, y burócratas criollos que estaban cansados de la corrupción del gobierno español, y a favor del libre comercio.

Los dos comerciantes más importantes asociados con el gobierno revolucionario, Domingo Matheu y Juan Larrea, eran los dos catalanes, y de alguna manera estaban excluidos del grupo dominante de españoles del norte que controlaban la vida comercial de la ciudad. Los dos eran relativamente recién venidos, y ninguno de ellos había sido especialmente próspero en el comercio. Otro comerciante asociado con el movimiento de la Independencia, fue el criollo Cornelio Saavedra, que estaba estrechamente vinculado con los intereses del comercio de cueros y estaba a favor del libre comercio con Inglaterra; otro comerciante nativo, Juan Martín de Pueyrredón, había presenciado personalmente la corrupción de la corte española y Alzaga lo había mandado a la cárcel cuando intentaba comunicar sus experiencias a los comerciantes de Buenos Aires.

Muchos otros revolucionarios criollos no eran comerciantes, sino más bien hijos de comerciantes españoles que habían sido ubicados en la carrera burocrática o militar.

Este era el caso de Miguel Azcuénaga, hijo de Vicente de Azcuénaga; de Gerónimo Lasala, hijo de Juan Bautista Lasala; de Manuel Belgrano, hijo de Domingo Belgrano Pérez. Estos hijos de comerciantes exitosos habían visto declinar su poder económico mientras sus cuñados nacidos en España lograban éxito siguiendo los pasos de sus padres.

Había aun otro grupo de revolucionarios que eran los hijos de comerciantes menores, hombres como Hipólito Vieytes, hijo de Juan Vieytes; Antonio Luis Beruti, hijo de Pablo Beruti; Martín Jacobo Thompson, hijo de Pablo Thompson. Estos hombres, hijos de comerciantes marginales que habían logrado el mismo status social y económico que sus colegas inmigrantes, se habían quedado con todavía menos bienes materiales y menos cargos burocráticos prestigiosos que sus pares. Tenían todavía más razón para estar resentidos con los españoles pobres que habían prosperado en la colonia. Y Martín de Alzaga, un empleado pobre que había combinado su capacidad para los negocios con el casamiento, para convertirse en el más manifiesto defensor de los españoles monopolistas realistas, era una representación muy dramática de lo que los revolucionarios despreciaban. La derrota de Martín de Alzaga después del golpe frustrado del 1º de enero de 1809, dejó a los monopolistas sin vocero y temiendo por sus vidas y por las propiedades que les quedaban. Cuando se produjo el histórico Cabildo Abierto convocado el 22 de mayo de 1810 para discutir la posición de la colonia frente a la abdicación forzosa del rey Borbón de España, los monopolistas españoles estaban demasiado acobardados como para continuar la batalla. A primera vista los comerciantes, con 70 representantes de un total de 251 participantes, parecen haber estado en posición dominante en la asamblea. Por cierto excedían en número a los militares (59 miembros) y al clero (27 miembros) que estaban respectivamente en la segunda y tercera posición. Pero, aunque algunos mayoristas de status alto y medio estuvieron presentes dentro del contingente de comerciantes, predominaban los minoristas y los tenderos. Sólo un 13 por ciento de los comerciantes del Cabildo Abierto de 1810 eran importadores y exportadores en gran escala. Muchos poderosos comerciantes eligieron no asistir a esta asamblea, pensando que de antemano se impondría una postura antiespañola. Otros comerciantes, después de asistir a las sesiones iniciales, se retiraron sin esperar a votar. De los pocos que se quedaron a votar, los comerciantes tradicionales vinculados con Sevilla y con Cádiz demostraron una constante lealtad a la Corona española y a sus políticas mercantiles, mientras que los comerciantes en cueros, los esclavistas y los minoristas estuvieron a favor de la elección de una nueva junta gobernante.

En gran medida, el voto de los comerciantes reflejaba una división social entre los exitosos y los que habían fracasado, una división que también tenía matices hispano-criollos. Los comerciantes nacidos en España, exitosos y con estrechos vínculos con la Madre Patria, generalmente aprobaron la política española y deseaban continuar como súbditos leales a la Corona. Los comerciantes nacidos en América, los comerciantes en cueros, y algunos recién llegados menos exitosos, por otra parte, criticaban mucho más al gobierno colonial, se interesaban más en abrir su comercio a todos los países y en general estaban más ansiosos por romper lazos con España. Aunque los comerciantes criollos eran en su mayoría hijos de comerciantes exitosos nacidos en España, generalmente no tenían tanto éxito ni

apoyaban la política mercantil española con tanto fervor como sus padres. Más bien, como los comerciantes en cueros y los esclavistas, se sentían injustamente agobiados por los impuestos que después se embarcaban de vuelta a la Madre Patria en lugar de reinvertirse en el comercio de la colonia. Los comerciantes criollos también se resentían por las políticas que, según creían, daban ventajas a los nacidos en España con lazos comerciales y familiares allí. La experiencia de la ventaja comercial del libre comercio con Inglaterra producía un fuerte rechazo a la amenaza de la vuelta al comercio monopolista. Una declaración de independencia era una forma de asegurarse que no se revocara el libre comercio. La mayoría de los comerciantes, sin embargo, no estaban totalmente a favor de la independencia. Sólo hombres como Francisco Antonio de Escalada y Francisco Belgrano, ambos comerciantes criollos nativos, abogaban por una completa independencia; el Cabildo Abierto mismo votó la expulsión del Virrey y por un gobierno en nombre del depuesto rey español. Sólo en 1816 el Virreinato se declaró oficialmente independiente de España.

NOTAS

- ¹ Mario Góngora, *Studies in the Colonial History of Spanish America* (Cambridge, 1975), p 160.
- ² Halperin Donghi, *Politics, Economics and Society*, p. 48.
- ³ John Lynch, *Spanish Colonial Administration, 1782–1810: The Intendant System in the Viceroyalty of the Río de la Plata*, p. 44.
- ⁴ Eran el grupo geográficamente más móvil de la sociedad porteña y muchos habían viajado personalmente a Lima, al Caribe, Nueva España o Nueva Granada. Las peticiones de los comerciantes generalmente hacían referencia a la condición de otros comerciantes fuera de Buenos Aires.
- ⁵ Lynch, *Spanish Colonial Administration*, pp. 18–19, habla de estas políticas nuevas incluyendo la disminución de la alcabala, de la uniformidad y disminución de los impuestos para ciertas mercaderías.
- ⁶ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Consulado de Buenos Aires, Expedientes, 1798–9, Legajo 3, Expediente 15, IX-4-7-5, Representación de varios comerciantes sobre la solicitud de Serra Canaly sobre el camino del Desaguadero y Archivo General de la Nación, *Consulado de Buenos Aires: Antecedentes–Actas–Documentos*, Tomo IV, 1799, pp. 333–8.
- ⁷ Archivo General de la Nación, *Consulado de Buenos Aires, Tomo IV, 1799*, p. 335. Otros ejemplos de comerciantes que organizaron la petición a la Corona incluyen la petición de Joaquín Pinto, Gaspar de Santa Coloma y Manuel Antonio de Gardeazabal para ser eximidos del impuesto aduanero en Jujuy para todos los comerciantes que trabajaban en esa zona (A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Comerciales, 1780–1, Legajo 10, Expediente 7, IX-30-9-5, Instancia de Dn Joaquín Pinto, Dn Gaspar de Santa Coloma y Dn Manuel Antonio de Gardeazabal, sre. que se les permita a los mercaderes que traficaran en las Provincias interiores, negociar francamente por todo el Reino); y una petición firmada por Isidro José Balbastro, Francisco Belaustegui, Antonio García López, Luis Gardazabal, Bernardo Gregorio de las Heras, Juan Antonio Lezica, Francisco de la Peña Fernández, Tomás Antonio Romero, Gaspar de Santa Coloma, Francisco Ugarte y otros pidiendo permiso para exportar productos locales vía Brasil a causa del bloqueo británico (A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Consulado de Buenos Aires, 1799, Expedientes, Legajo 3, Expediente 30, IX-4-7-5).
- ⁸ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Consulado de Buenos Aires, Expedientes, 1798–9, Legajo 3, IX-4-7-5, Número 10, Expediente sobre exceptuar del Servicio de Milicia al Comercio, contiene un intento de hacer un listado de comerciantes según estas tres categorías y según su ubicación interna.
- ⁹ A.G.N., Registro de Escribano 3, 1788–9, folios 30–30v, Poder de los pulperos de esta ciudad a Dn Juan Almey.
- ¹⁰ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Comerciales, 1772–3, Legajo 8, Expediente 4, IX-30-9-3, Autos que siguen varios mercaderes de esta ciudad contra los mercaderes de vandala sobre impedir a éstos que no vendan por las calles.
- ¹¹ *Ibid.*
- ¹² *Ibid.*
- ¹³ *Ibid.*
- ¹⁴ Algunos de los dueños de tiendas implicadas en el juicio, más tarde se abrieron camino en las filas de los comerciantes mayoristas. Entre ellos estaban José Gurruchaga, Mateo Ramón Alzaga, Saturnino José Alvarez, Esteban Avellaneda y Eusebio Cires.
- ¹⁵ *Ibid.*, entre los testigos para los vendedores ambulantes estaban Joaquín Pinto, José Antonio Lazcano, Baltasar Franco y Miguel de Olabarrieta, mayoristas y “personas distinguidas”.

- ¹⁶ *Ibid.*
- ¹⁷ Ver *ibid.*, las declaraciones de Adrián Garrido.
- ¹⁸ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Comerciales, 1788–9, Legajo 14, Expediente 13, IX-30-9-9, Sobre Elecciones de Diputados de Comercio que remplaze a Dn Bernardo Larrea, y substituya a Dn Manuel Rodríguez de la Vega.
- ¹⁹ *Ibid.*, Carta del 26 de octubre de 1789 al Virrey firmada por Antonio García López, Saturnino Sarasá, Casimiro Francisco de Necochea, Francisco de Lezica, Luis de Gardeazabal, Juan de Salinas, Andrés de Lista y Julián Hernández Berruso.
- ²⁰ *Ibid.*
- ²¹ *Ibid.*
- ²² A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Comerciales, 1788–9, Legajo 14, Expediente 13, IX-30-9-9.
- ²³ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Consulado de Buenos Aires, Expedientes, 1798–9, Legajo 3, Número 10, IX-4-7-5, Expediente sobre exceptuar del Servicio de Milicias al Comercio.
- ²⁴ *Ibid.*
- ²⁵ *Ibid.*
- ²⁶ *Ibid.*
- ²⁷ *Ibid.*
- ²⁸ *Ibid.*
- ²⁹ A.G.N., Registro de Escribano 1, 1796–7, folios 240–5, Testamento otorgado en virtud de poder por Da Josefa Gabriela de Lascano y el Doctor Dn Benito González Ribadabia.
- ³⁰ Muchos comerciantes, por ejemplo, dejaban herencias a amigos y parientes en su patria; también eran muy comunes las donaciones para misas en las iglesias de sus ciudades natales, y los regalos de objetos religiosos.
- ³¹ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Niños Expósitos y Varios, 1771–1809, Legajo 32, IX-7-9-5. El tema de los *Amigos del País* aparece en Robert Shafer, *Economic Societies in the Spanish World (1763–1821)* (Syracuse, New York, 1958). Aunque no era difícil formar una sociedad económica, no se creó ninguna en Buenos Aires durante el período colonial.
- ³² A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Niños Expósitos y Varios, 1771–1809, Legajo 32, IX-7-9-5.
- ³³ *Ibid.*, entre los comerciantes mejicanos había un sentido del paisanaje y apoyo de los *Amigos del País* muy similar. Brading, *Miners*, p. 108.
- ³⁴ Archivo General de la Nación, *Acuerdos del extinguido Cabildo de Buenos Aires*, Serie III, Tomo VI, p. 101–8.
- ³⁵ Céspedes del Castillo, *Lima y Buenos Aires*, p. 22.
- ³⁶ Los tipos de casos que llegaban a *Comerciales* incluían la quiebra, la insanía temporaria de un comerciante, el embargo de sus bienes y contratos mercantiles.
- ³⁷ Los virreyes implicados en este caso eran Antonio Olaguer Feliú, Gabriel de Avilés y Joaquín del Pino. Tanto Olaguer Feliú como del Pino estaban emparentados, por casamiento, con importantes familias de comerciantes.
- ³⁸ Entre los capitanes comerciantes de la milicia local estaban Agustín Casimiro Aguirre, Mateo Ramón Alzaga, Saturnino Alvarez, Vicente Azcuénaga, Manuel Antonio Warren, Domingo Basavilbaso, Domingo Belgrano Pérez, Antonio José Escalada, José Blas Gainza, Antonio García López, Juan José Lezica, José Antonio Lezica y Miguel Sáenz. El otorgamiento de estos rangos podía ocasionar disensiones entre los comerciantes, como por ejemplo la disputa entre Agustín Casimiro de Aguirre y Mateo Ramón Alzaga sobre quién debía conducir una expedición de la milicia porteña a Montevideo. A.G.N., *Solicitudes Militares*, Libro 1, A–C, folio 22, 18 de septiembre de 1776, IX-13-1-1.
- ³⁹ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Consulado de Buenos Aires, Expedientes, 1798–9,

9, Legajo 3, Número 10, IX-4-7-5, Expediente sobre exceptuar del Servicio de Milicias al Comercio, folio 3.

⁴⁰ *Ibid.*

⁴¹ *Ibid.*, folio 2.

⁴² *Ibid.*

⁴³ *Ibid.*, folio 4.

⁴⁴ *Ibid.*

⁴⁵ *Ibid.*, folio 3.

⁴⁶ *Ibid.*, folio 5.

⁴⁷ *Ibid.*, folio 7.

⁴⁸ *Ibid.*, folio 8.

⁴⁹ *Ibid.*

⁵⁰ *Ibid.*, folio 9.

⁵¹ *Ibid.*, folios 11-49.

⁵² *Ibid.*, folio 50.

⁵³ *Ibid.*

⁵⁴ *Ibid.*, folio 51.

⁵⁵ *Ibid.*, folio 51v.

⁵⁶ *Ibid.*, folio 51.

⁵⁷ *Ibid.*, folio 52.

⁵⁸ *Ibid.*

⁵⁹ *Ibid.*

⁶⁰ *Ibid.*, folio 56v.

⁶¹ *Ibid.*, folio 58.

⁶² *Ibid.*, folio 67.

⁶³ *Ibid.*, folio 67.

⁶⁴ *Ibid.*, folio 67.

⁶⁵ *Ibid.*, folio 72.

⁶⁶ *Ibid.*, folio 73.

⁶⁷ *Ibid.*, folio 77.

⁶⁸ *Ibid.*

⁶⁹ Germán D.E. Tjarks, *El Consulado de Buenos Aires y sus proyecciones en la historia del Río de la Plata* (Buenos Aires, 1962), pp. 300-1. Cuatro años después, los comerciantes volverían a ser llamados a la milicia, esta vez para defender a Buenos Aires contra las invasiones inglesas.

⁷⁰ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Bandos, Libro 3, 1763-1777, IX-8-10-3, folios 241-2.

⁷¹ *Ibid.*, folios 368-73.

⁷² Lynch, *Spanish Colonial Administration*, p. 212.

⁷³ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Justicia, 1764-7, Legajo 2, Expediente 23, IX-31-2-9.

⁷⁴ *Ibid.*

⁷⁵ Lynch, *Spanish Colonial Administration*, p. 209.

⁷⁶ En 1791, por ejemplo, Martín de Alzaga, aduciendo enfermedad y la gran cantidad de trabajo que había hecho para la ciudad en el año anterior, peticionó al Virrey que se lo relevara del cargo de cabildante. A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Solicitudes Civiles, 1790, Libro 1, Letra A-B, IX-12-9-4; y A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Justicia, 1790, Legajo 26, Expediente 764, IX-31-5-3. Algunos comerciantes también trataron de eludir servir en el Consulado, aduciendo otra vez que sus negocios eran muy urgentes y no les daban tiempo para hacerse cargo de otras tareas. Martín de Sarratea, por ejemplo, peticionó a la Corte para que le otorgara una exención que se le negó "por

no privar a este Cuerpo de un individuo tan recomendable" Archivo General de la Nación, *Consulado de Buenos Aires*, Tomo 1, 1785-95, p. 328.

⁷⁷ A.G.N., *Acuerdos del Extinguido Cabildo de Buenos Aires*, Serie III, Tomo VI, pp. 204-5.

⁷⁸ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Reales Ordenes, 1779, Libro 9, Fojas 188-91 v, IX-25-1-2.

⁷⁹ *Ibid.*

⁸⁰ *Ibid.* foja 188.

⁸¹ A.G.N., *Acuerdos del Extinguido Cabildo*, Serie III, Tomo VI, pp. 622-32.

⁸² A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Comerciales, 1784-5, Legajo 12, Expediente 12, IX-30-9-7. Los apoderados del Comercio sobre fundación de tribunal de Consulado en esta capital de Buenos Aires, etc. También publicado en A.G.N., *Consulado de Buenos Aires*, Tomo 1, pp. 11-15.

⁸³ A.G.N., *Consulado de Buenos Aires*, Tomo 1, pp. 11-15. La Junta también estaba autorizada a recolectar fondos de los comerciantes para apoyar sus actividades en Madrid. Estos fondos pasaban a Juan Miguel de Sarratea, pariente del comerciante local, Martín de Sarratea, quien actuaba en nombre de los comerciantes de Buenos Aires ante la Corte. A su muerte, los fondos de los comerciantes de Buenos Aires pasaron a manos de los Directores del Gremio de la Tela de Madrid; en 1790 Rodríguez de la Vega y Martín de Sarratea, en nombre de los comerciantes de Buenos Aires, dieron poder a Bernardo Sancho de Larrea, ahora residente en España, para que recuperara los fondos pertenecientes a los comerciantes porteños. A.G.N., *Consulado de Buenos Aires*, Tomo 1, pp. 98 y 118-19.

⁸⁴ Tjarks, *El Consulado de Buenos Aires y sus proyecciones en la historia del Río de la Plata*, pp. 374-5; Elena P. Scheuss de Studer, *La trata de Negros en el Río de la Plata durante el siglo XVIII*, pp. 280-1.

⁸⁵ Tjarks, *El Consulado de Buenos Aires*, p. 381; pp. 373-400.

⁸⁶ Scheuss de Studer, *La trata de Negros*, pp. 302-3. Entre los que firmaron "una representación para que se prohibiesen las arribadas de buques extranjeros al Río de la Plata" estaban Esteban Villanueva, Joaquín Arana, Luis Gardeazabal, José Martínez de Hoz, Joaquín Pinto, Francisco Antonio Herrero y Francisco Llano, todos pertenecientes al grupo monopolista de los comerciantes porteños. A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Consulado de Buenos Aires, Expedientes, 1800-2, Legajo 4, Expediente 39, IX-4-7-6.

⁸⁷ Tjarks, *El Consulado de Buenos Aires*, p. 106.

⁸⁸ *Ibid.*, pp. 112, 887.

⁸⁹ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Consulado de Buenos Aires, Expedientes, 1800-2, Legajo 4, Número 39, IX-4-7-6, Expediente formado por varios comerciantes de esta capital sobre el comercio de negros en buques extranjeros, 1802.

⁹⁰ *Ibid.*

⁹¹ La Real Cédula de noviembre de 1791, permitía la importación de esclavos en barcos españoles o extranjeros y la exportación de frutos para pagar por esos negros.

⁹² A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Consulado de Buenos Aires, Expedientes, 1800-2, Legajo 4, Número 39, IX-4-7-6.

⁹³ *Ibid.*

⁹⁴ *Ibid.*

⁹⁵ A.G.N., *Acuerdos del Extinguido Cabildo de Buenos Aires*, Serie IV, Vol. III, 1808-9 (Buenos Aires, 1927), Cabildo del 1 de septiembre de 1809, pp. 560-8.

⁹⁶ *Ibid.*

⁹⁷ *Ibid.*

⁹⁸ *Ibid.*

⁹⁹ *Ibid.*

¹⁰⁰ *Ibid.*

¹⁰¹ *Ibid.*

¹⁰² *Ibid.*

¹⁰³ *Ibid.*

¹⁰⁴ *Ibid.*, la sugerencia de Real de Azúa de terminar con los impuestos a la exportación de cueros, era un poco para beneficiarse a sí mismo, ya que él comerciaba en cueros.

¹⁰⁵ *Ibid.*

¹⁰⁶ Enrique Williams Alzaga, *Martín de Alzaga en la Reconquista y en la Defensa de Buenos Aires, 1806-7* (Buenos Aires, 1971), pp. 92-9.

¹⁰⁷ A.G.N., *Acuerdos del Extinguido Cabildo de Buenos Aires*, Serie IV, Vol. III, 1808-9, Cabildo del 29 de mayo de 1809, p. 497; Cabildo del 20 de enero de 1808, p. 24; Cabildo del 22 de enero de 1809, pp. 28-9.

¹⁰⁸ *Ibid.*, Cabildo del 22 de enero de 1809, pp. 28-9.

¹⁰⁹ *Ibid.*

¹¹⁰ Williams Alzaga, *Martín de Alzaga*, p. 10.

¹¹¹ Otros cuatro comerciantes (Olaguer Reynals, Esteban Villanueva, Juan Antonio de Santa Coloma y Francisco Neyra) fueron obligados a exiliarse en la costa patagónica por el Virrey Liniers debido a su alzamiento. Los comerciantes fueron todos rescatados de su duro confinamiento, donde —según dijeron— estuvieron en peligro de perecer, por el Gobernador Elío de Montevideo, que estaba en abierta rebelión contra Liniers en la otra orilla del río. Mientras los comerciantes permanecían en Montevideo apelaron al Rey para que les hiciera justicia, quejándose de los males que habían sufrido, incluso la separación obligada de sus familias y el saqueo de sus casas por oficiales del nuevo Cabildo. Esteban Villanueva fue el que lo pasó peor: durante el saqueo se llevaron de su casa 47.830 pesos de plata y 11.217 onzas de oro. A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Proceso por Independencia y sedición, 1 de enero de 1809, IX-23-4-1 y IX-23-4-2; A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Reales Ordenes 1809-11, Libro 39, Foja 110, IX-25-3-2.

¹¹² Enrique Williams Alzaga, *Dos Revoluciones* (Buenos Aires, 1963), sostiene que Alzaga planeaba instalar un gobierno independiente pro-español.

¹¹³ *Ibid.*, p. 25.

¹¹⁴ *Ibid.* “El comercio de colonias extranjeras y la introducción por él de tanto extranjero en estos dominios ha causado todos nuestros trabajos. Entre tanto no se prohíba este comercio y se expulse el reino de tanta canalla, estaremos siempre cercados de enemigos domésticos; de insidientes y traidores; estarán en estos dominios expuestos a ser presa del enemigo, y al fin y postre se perderá todo.”

CAPITULO SIETE

GASPAR DE SANTA COLOMA, COMERCIANTE DE BUENOS AIRES

En los capítulos anteriores hemos visto al grupo de comerciantes de Buenos Aires tratando de discernir pautas universales de los orígenes del grupo, ingreso en el mismo, entrenamiento, matrimonio y parentesco. Este capítulo brinda una visión amplia de la vida de un comerciante individual, la vida de su familia y la de su empresa.

La posición económica, la carrera comercial y las pautas comerciales de Gaspar de Santa Coloma lo convierten tal vez en el mejor comerciante para estudiar en detalle. Fue un hombre moderadamente exitoso, un ejemplo del “típico” comerciante porteño. No figuraba entre los pocos comerciantes de riqueza fantástica ni entre los que fracasaron lamentablemente en la vida comercial, sino más bien dentro del grupo de mayoristas de nivel medio-alto. Además de su moderado éxito, Santa Coloma es un excelente candidato para un estudio detallado ya que su vida comercial se extendió durante todo el período virreinal. Sus registros de negocios van desde 1778 a 1815, año de su muerte, y aun más allá. Por lo tanto podemos rastrear, con bastante éxito, la carrera de un comerciante y una firma mercantil durante todo el período virreinal. Las pautas de la actividad de Santa Coloma también lo convierten en uno de los más interesantes comerciantes para estudiar porque se dedicó al comercio con España y con varias provincias del interior.

Don Gaspar de Santa Coloma nació el 6 de enero de 1742 en Casería del Campo, en Campijo, un pueblito cerca de Arciniega en la provincia vasca de Alava. Como nació el día de los Reyes Magos, recibió el nombre de uno de ellos. Juan Antonio Santa Coloma, el padre de Gaspar, era un pequeño terrateniente que más tarde en la vida fue mantenido por su hijo comerciante porteño.¹ La madre de Gaspar, María Antonia de Sollano y Santa Coloma, fue presumiblemente sobrina o prima de su marido.

A los 12 años de edad, el padre de Gaspar lo llevó a Orduña (Alava) donde entró en el colegio de los jesuitas. Nunca volvió a su pueblo natal aunque sus padres siguieron viviendo allí. De Orduña, Gaspar fue enviado a Madrid a trabajar con el señor Escovedo, un corregidor, y luego a Cádiz, donde fue aprendiz del señor Articona, un comerciante.²

En 1767, a los 26 años, Gaspar de Santa Coloma llegó a Montevideo en camino a Buenos Aires. El 11 de agosto de 1767 pidió permiso al gobernador de esa ciudad para viajar a Buenos Aires acompañado por dos jóvenes y un esclavo.³ En ese momento Santa Coloma declaró que sus únicas pertenencias eran su ropa y una cama. El esclavo, que no pertenecía a Santa Coloma, había sido encargado de cuidar de él para que llegara sano y salvo a Buenos Aires.

Santa Coloma llegó a Buenos Aires con cierto entrenamiento comercial previo y una pequeña suma de dinero. Pronto abrió un comercio minorista en el centro de la ciudad. Tuvo la buena suerte de entrar bajo la tutela de Bernardo Sancho Larrea, un respetado comerciante porteño que iba a servirle de padre sustituto, amigo y guardián. Sancho Larrea, en su momento, lo presentó a otro hombre que habría de ser instrumental en su vida, un amigo y colega comerciante, Vicente de Azcuénaga. Hacia 1769, sólo dos años después de su llegada, Santa Coloma era lo suficientemente próspero como para tomar un empleado vasco de 12 años de edad. Tres años después, a los 31 años, Santa Coloma hizo una sociedad con Gonzalo Doblas, otro comerciante inmigrante cinco años menor que él.⁴ Juntos compraron mercadería a los mayoristas locales y la embarcaron a las provincias del interior. Hacia 1776, nueve años después de su llegada a Buenos Aires, Santa Coloma comenzó a trabajar directamente en el comercio mayorista con España. También siguió teniendo su comercio minorista con la ayuda de su empleado, Martín de Alzaga.⁵

Hacia 1776, el comerciante soltero de 34 años era un miembro respetado de la sociedad porteña, lo invitaban a las fiestas en la casa de don Facundo Prieto y Púlico, conocido abogado local. También era lo bastante próspero como para ser víctima de un ataque a cuchillo. "Ocho heridas entre pequeñas y de alguna consideración", y de un intento de robo perpetrado por dos hombres enmascarados mientras dormía.⁶

Durante el siguiente año, 1777, Santa Coloma hizo una contribución de 50 pesos para arreglos planeados en el Cabildo, una donación aproximada a la donación promedio de 47 pesos.⁷ Aunque evidentemente no estaba entre los comerciantes más ricos de la ciudad, disfrutaba de moderado éxito en su negocio minorista-mayorista.

El censo de 1778 lo encontró viviendo en la calle de San José en la zona 1 de la ciudad, a dos cuadras de la plaza central.⁸ En el censo se lo describe como soltero, de 37 años, español y comerciante. Como la de muchos comerciantes del período, su casa estaba directamente a los fondos de su tienda; más exactamente, la tienda estaba en la habitación del frente de su casa. Compartiendo la misma casa con él, había un "agregado" de 14 años de edad, Francisco Llanos (Martín de Alzaga, empleado de Santa Coloma desde 1769 hasta 1777, se había convertido en un hombre de negocios independiente y aparece en otro lugar del censo como mercader), y tres esclavos negros solteros. Entre los vecinos de Santa Coloma había colegas comerciantes y su ex socio Gonzalo Doblas, los comerciantes Ventura Llorente y Carlos García, el platero Alonso Benites y el pulpero Francisco García. El 13 de junio de 1781, a los 39 años, después de vivir 13 años en Buenos Aires, Gaspar de Santa Coloma se casó. Aunque era por lo menos cinco años mayor que la mayoría de sus colegas comerciantes en el momento de casarse, su esperanza había valido la pena. En una ceremonia en la Catedral a la que asistieron muchos de los

ciudadanos importantes de Buenos Aires, se casó con Flora de Azcuénaga, de 16 años de edad, hija de Vicente de Azcuénaga, uno de los más importantes comerciantes de la ciudad, y de la finada Rosa Basavilbaso Urtubia.⁹ Vicente de Azcuénaga actuó como compadre de casamiento; su prima Vicenta Uriarte, esposa del consejero de la ciudad y comerciante de la ciudad Francisco Ignacio de Ugarte, fue la madrina.

El casamiento de Santa Coloma refleja muy bien las pautas de matrimonio entre los comerciantes de la época. Como vimos en un capítulo anterior, el matrimonio servía como sello de entrada definitivo en el grupo de los comerciantes, vinculando al recién llegado con un clan comercial establecido, y brindándole amplias relaciones comerciales. El padre de Flora, Vicente de Azcuénaga, de 64 años de edad, estaba en el comercio de Buenos Aires desde mediados de siglo. En un período de 40 años, Azcuénaga, vinculado por casamiento con la familia de comerciantes Basavilbaso, amasó una de las más grandes fortunas de la época.¹⁰ Además ocupaba una amplia gama de cargos en el gobierno local, sirviendo como alcalde de segundo voto, alcalde de primer voto y regidor. Además, desde 1765 sirvió como capitán de caballería en una unidad española de la milicia local, y durante muchos años como síndico del convento de los franciscanos de la ciudad.

Santa Coloma no fue el único comerciante que se casó con una hija de Azcuénaga. Tres años antes del casamiento de Flora, su hermana mayor, María Eugenia, se había casado con Agustín Antonio de Erezcano, un comerciante de 37 años nacido en Bilbao.¹¹ Erezcano, como su suegro, trabajaba en el comercio castellano, y aunque su capital era de sólo 11.954 pesos en el momento de su casamiento con María Eugenia en 1778, evidentemente impresionó a Azcuénaga por su capacidad comercial y su dedicación.¹² La dote que Azcuénaga dio a María Eugenia, de 16 años, totalizaba 20.000 pesos.

Casándose con Flora de Azcuénaga, Santa Coloma ingresó en una de las principales familias mercantiles de la colonia. Su industriosidad y su éxito, ya manifiestos en el momento de su casamiento, sin duda lo convirtieron en un miembro aceptable del clan Azcuénaga-Basavilbaso. (Sobre todo el clan, ver Apéndice A, pág. 205). El 8 de junio de 1781, cinco días antes de su casamiento, se presentó ante un notario y, en documentos atestiguados por su futuro suegro, Vicente de Azcuénaga, y otros dos comerciantes porteños, Miguel González de Noriega y Cristóbal de Aguirre, declaró que su riqueza total era de 83.827 pesos y 2 1/2 reales, un capital grande pero no excepcional.¹³ Muy poco de la riqueza total de este comerciante estaba en bienes domésticos, propiedades o esclavos. En el momento de su casamiento, su pequeña casa-tienda sólo valía 6.600 pesos. Sus esclavos, que ahora eran cinco, valían 300 pesos cada uno por un total de 1.500 pesos. Además, en el inventario sólo se incluía una cómoda que valía 60 pesos, tres pequeños arpones de oro valuados en 224 pesos y cubiertos de plata por un valor de 1.020 pesos. De los bienes y créditos que totalizaban 99.975 pesos, sólo 9.404 pesos (el 9 por ciento) estaban invertidos en propiedad personal.

Flora de Azcuénaga, su novia, recibió una dote de 20.028 pesos y 6 1/2 reales de su padre.¹⁴ Esta dote, apenas más grande que la anteriormente había recibido su hermana, está entre las dotes más apreciables de la época. En ella se incluía ropa de cama por valor de 249 pesos, ropas por valor de 1.093 pesos, joyas por valor de

4.440 pesos, muebles por un total de 1.256 pesos, 450 en cubiertos de plata, una esclava que valía 300 pesos y 12.000 pesos en efectivo. (ver Apéndice C, pág. 223). Las joyas incluidas en la dote eran muchas, y entre ella había varias piezas hechas en España. Las ropas de doña Flora eran elegantes y costosas como sus muebles; una cama camera de jacarandá con pilares tallados, probablemente traída de Brasil, se valuó en 400 pesos. Pero su novio sin duda apreció el pago en efectivo por encima de todo: 12.000 pesos (iguales al 14 por ciento de su riqueza total) representaban una cantidad considerable de nuevo capital para invertir en el comercio. A diferencia de su hermana, María Eugenia, que se había casado antes con el comerciante Agustín Antonio de Erezcano, Flora no recibió una casa como parte de su dote. En parte esto refleja, sin duda, la preferencia de su novio, que valoraba el dinero en efectivo por encima de la propiedad urbana en este punto de su carrera comercial. Además de su dote, Santa Coloma, en gratitud por la "virginidad, pureza y virtud" de su novia, dispuso que en el momento de su muerte Flora recibiera un arras de 8.000 pesos.

Aunque la dote de su novia no incluía propiedad urbana, el matrimonio pronto obligó a Santa Coloma a trasladarse desde su atestada vivienda en el lado oeste de la calle de San José (en la trastienda) a una casa más grande en el lado este de la misma calle, entre Calle de Las Torres y Calle Cabildo (hoy Perú entre Avenida de Mayo e Hipólito Yrigoyen). Esta casa, comprada a Francisco Ignacio de Ugarte, ex socio, pariente y amigo de Vicente de Azcuénaga, suegro de Santa Coloma,¹⁵ estaba directamente detrás del Cabildo, junto a la casa de otro comerciante, Juan de Osorio.¹⁶

Diez meses después de la boda, el 2 de abril de 1782, Flora de Azcuénaga dio a luz su primer hijo, un varón bautizado Juan Francisco, que murió durante el primer año de vida. Rosa Margarita, su segunda hija, nació el 23 de febrero de 1784, pero murió poco después de nacer. Cuatro años más tarde, el 24 de octubre de 1788, Flora dio a luz otro hijo varón, a quien bautizaron Rafael José.¹⁷ Su nacimiento se anunció en una carta del 1 de noviembre de 1788 a Agustín Arrivillaga: "El 24 del pasado dio a luz Flora un varoncito que se le puso por nombre Rafael. Fue su padrino mi benefactor el Señor Don Eugenio Lerdo de Tejada, y siguen madre y hijo sin novedad".¹⁸ Pero nueve meses después, en una carta fechada el 1 de septiembre de 1789 a su padre, Juan Antonio de Santa Colomá, Santa Coloma le informaba tristemente sobre la muerte de este otro niño: "El dia primero de agosto vispera de Nuestra Señora de los Angeles a las 12 del dia fue Dios servido llevarse para sí de la epidemia de las viruelas a nuestro Rafael lleno ya de mil gracias con cuyo sentimiento quedamos pero muy conformes con la voluntad de Dios pues no nos convendrá el tener hijos"¹⁹. Al año siguiente, Flora tuvo un aborto. Sólo el cuarto hijo, Francisco de Asís Martín, nacido el 4 de noviembre de 1792, sobrevivió hasta la edad adulta.²⁰

El casamiento de Santa Coloma no sólo le trajo dinero y aumentó su preeminencia, sino que también lo condujo a establecerse como líder del clan Azcuénaga. El 17 de agosto de 1787 murió su suegro, Vicente de Azcuénaga.²¹ Su testamento nombraba a sus dos yernos, Gaspar de Santa Colomá y Agustín Antonio de Erezcano, y a su hijo Domingo de Azcuénaga (sacerdote) ejecutores de su patrimonio. Además, Santa Coloma fue nombrado único tutor y guardián de los tres

hijos menores de Azcuénaga, Vicente, estudiante de filosofía de 13 años en el Colegio de San Carlos de Buenos Aires; Ana, una hija de 16 años, y José Bruno, de 22 años, que servía como alférez de fragata en la marina española. Santa Coloma fue elegido como principal ejecutor de sus cuñados. Rápidamente se dio cuenta de que el arreglo final del patrimonio sería una tarea larga, complicada y ardua, y solicitó al Juez de Bienes de Difuntos que lo relevara de esta nueva obligación, aduciendo su poca salud y falta de tiempo, y sugiriendo que su cuñado Erezcano fuera nombrado en su lugar. Su pedido no fue recibido con mucha simpatía, y durante los siguientes ocho años tuvo que ocuparse de la sucesión del patrimonio de su suegro, un patrimonio del que su esposa eventualmente heredó más de 20.000 pesos.

El clan Azcuénaga, después de la muerte de don Vicente, resultó ser, para desdicha de Santa Coloma, un grupo de gente muy conflictiva. Como principal ejecutor tuvo que pelearse primero con su cuñado, Miguel de Azcuénaga, y más tarde con su concuñado, Erezcano, por inventarios y cuentas vinculados con las grandes posesiones de Azcuénaga. Además Azcuénaga había iniciado procedimientos legales para instituir un mayorazgo, otra complicación que significó interminables problemas legales para Santa Coloma. Se quejaba amargamente de los problemas que le causaba el intento de formar este mayorazgo y de la consiguiente demora en la sucesión de los asuntos financieros y comerciales de Azcuénaga. En una carta a su amigo y asociado de negocios, Agustín Wright, fechada el 1 de julio de 1788, escribió:

"Me queda salir de tabardillos del mayorazgo quien no ha querido pasar por partido alguna y en todo el presente año determinará esta Real Audiencia el punto ya que no ha querido composición causando el mayor escándalo a todos los vecinos de esta capital. A mí me ha dado malos ratos pero tengo la satisfacción que no es el capataz de desconceptuar mis operaciones y que la casa de mi padre dirigida por mí quedó tan clara como la luz del día si no fuera por el maldito enredo de la donación."²²

Además de los problemas del mayorazgo, Santa Coloma, como ejecutor del patrimonio de su suegro, era responsable de arreglar las grandes transacciones comerciales de Azcuénaga y manejar su propiedad. Entre las propiedades de Azcuénaga estaba la "casa del asiento", un gran edificio ubicado sobre la plaza central que anteriormente servía como sede del "asiento" británico. En 1785, Santa Coloma finalmente alquiló la mayor parte del edificio a la Aduana, mientras seguía usando parte del espacio para almacenar sus propias mercaderías. Debido a las exigencias de su actividad comercial diaria, no podía atender las de esta propiedad, y hacia 1789 nombró a José García para que la manejara.²³ La "casa del asiento" siguió ocupada por la Aduana durante el resto del período colonial.

Los problemas de Santa Coloma causados por la propiedad de Azcuénaga no terminaron con la "casa del asiento". En diciembre de 1789 alquiló una casa que pertenecía al patrimonio de Azcuénaga a don Juan Francisco Vilanova y su hijo, don José de Vilanova, vista de Aduana y Oficial Mayor de la contaduría de la Real Aduana, respectivamente. Santa Coloma, actuando como ejecutor y heredero del finado Azcuénaga, y los Vilanova acordaron un alquiler mensual de 35 pesos, que

debía ser pagado de inmediato del sueldo de Vilanova, que quedaba como garantía en el Tesoro Real. Como de esta manera se aseguraba el pago, no se preocupó demasiado en cobrar el alquiler. Sólo en 1793, después de que José Ignacio Taybo, otro comerciante, hizo juicio a Vilanova por el pago de una deuda, Santa Coloma demandó el pago adeudado del alquiler, de 1.540 pesos.²⁴

Durante los dos años siguientes Santa Coloma y Taybo discutieron quién debía tener preferencia en el pago de las deudas de Vilanova. El 10 de diciembre de 1795 la corte ordenó que se pagara primero a Santa Coloma. Taybo, insatisfecho con esta decisión, pidió que el caso se transfiriera a la Real Audiencia. La alta corte consideró el problema durante otros tres años, y se opuso a la decisión de la corte inferior el 3 de enero de 1799. Cuatro meses después de la devolución a Taybo, Gaspar de Santa Coloma recibió el primer alquiler de los Vilanova, que habían seguido viviendo en la casa durante los prolongados procedimientos legales. Otra casa más que pertenecía al patrimonio de Azcuénaga fue alquilada al Consulado, recientemente establecido en 1794.

Otro problema que le quedó a Santa Coloma en el momento de la muerte de Azcuénaga fue el de las negociaciones matrimoniales que se estaban realizando entre Antonio Olaguer Feliú, Brigadier General del Ejército Real e Inspector General de las Tropas Virreinales, y Azcuénaga, por la hija menor de éste, Ana. Un mes antes de su muerte, Azcuénaga comenzó a presentar documentos probando "buen nacimiento, pureza de sangre, cristianidad conocida y posesión de hijodalgua" de su familia, un paso necesario antes del matrimonio de su hija con un oficial militar de alto rango.²⁵ Azcuénaga presentó pruebas de bautismo y matrimonio hasta la tercera generación, referencias de carácter y una lista de todos los cargos que él y otros miembros de su familia habían tenido en el Cabildo. Además, Azcuénaga convocó a cuatro colegas comerciantes para que atestiguaran sobre "la legitimidad de su hija, y que ha sido doctrinado, criado y educado según su condición y la calidad de su nobleza".

Azcuénaga murió antes de que se concluyera la "información" y dejó que Santa Coloma y Erezcano concluyeran los procedimientos. Además, Santa Coloma se ocupó de dar una dote a Ana y hacer todos los arreglos necesarios para la boda. El 2 de junio de 1788, Ana de Azcuénaga, de 17 años de edad, se casó ante "una multitud de personas" con Olaguer Feliú.²⁶ La ceremonia tuvo lugar en la iglesia de San Francisco (su padre y su madre habían sido miembros de la Tercera Orden de San Francisco y estaban enterrados al pie del altar de Nuestra Señora de la Concepción); los testigos oficiales de la pareja fueron Francisco de Paula Sanz, Caballero de la Orden de Carlos III, Intendente de la Real Hacienda y Gobernador Interino del Virreinato del Río de la Plata, y su esposa, Josefa Ortiz. Ese mismo mes Santa Coloma escribió a Agustín Wright: "El dia dos del pasado tomó estado Anita con Olaguer y le entré 30.000 pesos en plata y 50.000 en ropa y muebles. Me quedan dos menores que contentar".²⁷ Un año después, Flora de Azcuénaga, la esposa de Santa Coloma, actuó de madrina en la confirmación del primer hijo de Olaguer y Ana.²⁸

Los parentescos y las amistades con hombres poderosos como Olaguer Feliú, Bernardo Sancho Larrea, Francisco Ignacio de Ugarte y Vicente de Azcuénaga eran, en la mayoría de los casos, beneficiosos para Santa Coloma; sin embargo a veces estas relaciones eran un arma de doble filo. Su pleito con Taybo, por ejemplo, llegó

a oídos de la Real Audiencia durante el Virreinato de Olaguer Feliú, y a causa del evidente interés del Virrey en el caso se vio obligado a abstenerse de tomar parte en la decisión. La poca popularidad de Olaguer Feliú en la Audiencia puede haber influido en la decisión de los jueces de revocar la sentencia del tribunal inferior originalmente favorable a Santa Coloma.

Las relaciones familiares también impidieron a Santa Coloma firmar la petición de los comerciantes de ser eximidos del servicio militar, aunque admitía que deseaba fervientemente que lo llevaran de hacerlo. Su cuñado, Miguel de Azcuénaga, era el comandante de la milicia a quien los comerciantes objetaban con más vehemencia; Olaguer Feliú, otro cuñado, fue uno de los tres virreyes que estudiaron el pleito de los comerciantes. Aunque hubiera simpatizado con las demandas de ellos, sin duda su situación familiar le impedía expresar ninguna opinión en este caso. Y la ausencia de Santa Coloma, ferviente monárquico, del famoso Cabildo Abierto de 1810, puede explicarse en parte por el hecho de que Miguel de Azcuénaga era uno de los defensores más manifiestos de la Junta local.

Aunque trabajó mucho para mantener una actitud pública de armonía con el clan Azcuénaga, sus relaciones personales con tres de sus cuñados: Miguel de Azcuénaga, Agustín de Erezcano y Vicente de Azcuénaga, a menudo eran problemáticas. Ya en 1787, mientras trabajaba en la fase inicial del patrimonio de Azcuénaga, él y Miguel de Azcuénaga disintieron sobre los procedimientos. Miguel inició acción legal, que insistió en proseguir durante toda la Real Audiencia. La Audiencia, como corte local, regía para Santa Coloma. El pleito complicaba aun más la sucesión de Azcuénaga y obligó a Santa Coloma a emplear sus fondos personales para cumplir con algunos legados de Vicente de Azcuénaga padre.

Santa Coloma tenía respeto por Miguel, pero veía a Erezcano como una persona poco confiable, siempre mezclada en estafas, siempre con deudas y atrasos en sus tratos comerciales. Una carta a Bernardo Sancho Larrea poco después de la muerte de Erezcano ilustra bien la pobre opinión que tenía de su cuñado, Agustín:

"Ha muerto de repente y sin disposición alguna Don Agustín de Erezcano, mi concuñado, lleno de pleitos y enredos y en conocidos atrasos. Buenos disgustos me ha dado y se los dio a mi Padre. Dios nuestro señor le haya perdonado, como yo le he hecho de cuanto me ha ofendido."²⁹

El cuñado Vicente de Azcuénaga, el menor, también era un problema. Poco después de la muerte de su padre, Santa Coloma, actuando como guardián del muchacho, envió a Vicente a España a comprar un cargo militar. Hacia febrero de 1791, Vicente se quejaba de que sus "ataques y enfermedades" le impedían continuar la carrera militar; Santa Coloma no vio esto con mucha simpatía, porque sospechaba que Vicente era haragán y libertino:

"Desde esta Capital, la de Montevideo, y Cadiz, se me han ido noticiando por tu desarreglada conducta... el mismo temperamento y condición llevas tu que tus hermanos, en disipar lo que con tanto amor y encargo te dejó tu Padre... En fin, yo no espero mas relación de tu conducta, que es la de tu perdición, haz lo que quieras no te quejes en la vida a nadie".³⁰

Aunque seguía pensando que Vicente era un “caso perdido”, indicó a Ramón Moya, un contacto comercial que tenía en Madrid, y a Bernardo Sancho Larrea, que dispusieran la compra de un puesto de capitán o teniente para Vicente, “a cualquier costo”.³¹ Hacia junio de 1792, Vicente había sido exitosamente colocado en uno de los nuevos batallones catalanes con el rango de capitán, a un costo de 7.500 pesos. Se dispuso que Sancho Larrea agregara 25 pesos más por mes. Santa Coloma pensaba que este extra, sumado a su sueldo, mantendría a Vicente con un nivel de vida cómodo. Después de comunicarle que recibiría 10.000 pesos de la herencia materna al llegar a los 25 años de edad (entonces Vicente tenía 19), le indicó seguir su consejo, para no terminar como sus hermanos y hermanas, y como otros jóvenes americanos ricos.³² La comunicación con Vicente fue esporádica durante los dos años siguientes, y Santa Coloma se quejaba a menudo de que el joven había olvidado a su familia y a su país y que era ingrato. Sin embargo, estaba orgulloso de la carrera militar de Vicente, y empezaba a intentar, nuevamente con los auspicios de Ramón Moya, promover a Vicente a teniente coronel, cuando recibió noticias de la muerte del joven que estaba en Urgel.³³

Para Santa Coloma, nacido en una familia de clase media y obligado a luchar por la vida, un hombre que había trabajado intensamente para construir su fortuna, que guardaba cuidadosamente cada peso y que pedía cuenta a sus asociados por una diferencia de uno o dos reales, los criollos despilfarradores, como Vicente de Azcuénaga el joven, eran una raza aparte. Los hijos de su suegro Azcuénaga, y por extensión todos los nativos, eran pródigos para este comerciante vasco, desperdiciaban tontamente lo que a sus padres les había costado tanto trabajo ganar. Aunque estaba personalmente relacionado con criollos como Juan José Lezica, hombres tan exitosos y conservadores como sus padres, su estereotipo del nativo se basaba en la vida licenciosa de sus cuñados y de otros como ellos.

En una carta a Ursula Arteana, sobrina del finado Vicente de Azcuénaga, fechada el 20 de noviembre de 1792, en la que se quejaba de la demora y gastos causados por la oposición de Miguel de Azcuénaga a realizar la sucesión del patrimonio de su padre, relataba sus verdaderos sentimientos hacia su familia política criolla:

“El único hijo que le dio gusto en esta vida fui yo; todos los demás le llenaban de pesadumbres como igualmente es notorio. Nadie en la casa ha hecho lo que yo tanto de mirar por los intereses como en la colocación de Anita y Vicente, y que así ni el (Vicente) ni todos sus hermanos me han de quitar la gloria que en vida y en muerte de haber despenado sus confianzas como buen hijo. No tengo mas pecado ni delito que el haber procedido como hombre de bien y a estos procederes son enemigos capitales todos los hijos del finado.”³⁴

Otro cuñado, Domingo de Azcuénaga, gastó su herencia en cinco años, dramática prueba de las palabras de Santa Coloma.

Santa Coloma no sólo se percibía como el guardián de principios en la familia inmediata de Azcuénaga, sino que se sentía también responsable por el bienestar de diversos miembros del clan, incluidos los primos de Azcuénaga, sus tíos y tíos. En junio de 1794, por ejemplo, murió Manuel Basavilbaso, cuñado por matrimonio

del finado Vicente de Azcuénaga, dejando, además de un patrimonio lleno de deudas, una hija soltera de 27 años. Santa Coloma se hizo personalmente responsable de mantener a esa muchacha, Justa, hasta que pudieran hacerse arreglos permanentes para ella. Actuando sin demora le eligió un marido adecuado (aunque ella ya había pasado la edad óptima para casarse), precisamente su primo carnal y cuñado de Santa Coloma, Miguel de Azcuénaga. Convenció a Miguel de los beneficios de esta unión, que incluía la herencia del cargo de Manuel Basavilbaso como administrador general de Correos. El 6 de febrero de 1795, nueve meses después de la muerte de Manuel Basavilbaso, Justa y Miguel se casaron en la Catedral de Buenos Aires, y Flora de Azcuénaga, la esposa de Santa Coloma, fue madrina.³⁵ En una carta a un amigo de la familia, Bernardo Sancho Larrea, fechada el 28 de julio de 1795, Santa Coloma expresaba su satisfacción por este arreglo matrimonial:

“Desde que murió el señor Don Manuel de Basavilbaso no consulte otra cosa con el espresado mi hermano político Don Miguel que era indispensable se casase con Justita, digno de un principe. Muchos fueron los puntos que me trajo a consideracion para abrazar este partido; los miro justos y verdaderos; pero en nuestra familia no había otro que pudiera desempeñar y atender la casa si no el... es hombre limpio de enredos y por ultimo tengo el consuelo de verle al frente de la casa, amparada esta niña y yo muy dedicado a hacer en su alivio cuanto pueda.”³⁶

Su necesidad compulsiva de supervisar las fortunas de la familia Azcuénaga no era atípica en un hombre de su tiempo y posición social. Para ser efectivos, los clanes mercantiles de Buenos Aires necesitaban tener un líder cada uno, un hombre que vigilara las fortunas, el honor y las mujeres de la familia. Santa Coloma, como ejecutor del patrimonio de Vicente de Azcuénaga y como hombre de negocios de éxito, era el evidente heredero de la posición de su suegro en el clan. Encontramos repetidamente el mismo patrón de liderazgo que pasa del suegro comerciante al yerno también comerciante en el grupo mercantil del virreinato.

Como otros comerciantes de la época, sus responsabilidades y participación social iban más allá de la familia. Además de su relación por casamiento con el clan Azcuénaga-Basavilbaso, formó nuevos lazos de parentesco a través de la participación como padrino en los ritos religiosos del matrimonio y el bautismo. El y su esposa fueron padrinos de un pequeño grupo de colegas comerciantes, incluidos José Antonio Dorrego y Gregorio Ramos. Fueron también padrinos de familiares consanguíneos como su sobrina, María Eugenia Erezcano (tanto Gaspar como Flora fueron padrinos de bautismo), y el hermano de ésta, Juan Pablo Erezcano (Flora fue su madrina de bautismo).³⁷

Al elegir padrinos para sus hijos, Santa Coloma y Flora siempre acudían a los miembros de la familia Azcuénaga o a comerciantes respetados. Vicente, el padre de Flora, y Ana, su hermana y futura esposa de Olaguer Feliú, fueron padrinos de los primeros dos hijos, aunque Ana sólo tenía 11 años de edad, cuando nació el primer hijo de Santa Coloma.³⁸ Agustín de Erezcano y su esposa María Eugenia Azcuénaga fueron elegidos como padrinos de Rafael José, y el comerciante y amigo

Eugenio Lerdo de Tejada también fue designado padrino.³⁹ El colega comerciante Isidro Balbastro y su esposa fueron padrinos de Francisco de Asís.⁴⁰

Además de sus obligaciones con los miembros del clan, los parientes rituales y sus amigos en América, Santa Coloma nunca olvidó sus responsabilidades con sus parientes consanguíneos en su ciudad natal. Continuamente brindaba apoyo monetario a su padre y a su sobrino Vidores, y trajo al hijo de Vidores, Juan Domingo, a Buenos Aires, para entrenarlo en "la pluma y las cuentas". También en este caso la lealtad familiar se sentía más profundamente que cualquier malentendido personal. Aunque había sostenido una gran lucha con su hermana María y el esposo de ésta por la disposición final del pequeño patrimonio de su padre, cuando la hija de María, Manuela María, expresó su deseo de entrar en un convento, ayudó a la muchacha empobrecida, facilitándole los 12.000 pesos para su dote.⁴¹ *\$m 1 200*

Brindó toda la ayuda posible a su sobrino Juan Antonio de Santa Coloma, tocayo e hijo de su muy querido hermano mayor, fallecido. En 1787, después de la muerte de tres de sus hijos, mandó llamar a su sobrino, Juan Antonio. Poco después de su llegada a Buenos Aires, Juan Antonio, con fondos que su tío le dio a crédito, compró todas las mercaderías de una tienda perteneciente a Francisco Llano y Manuel Ventura Haedo, dos de los asociados de negocios de Santa Coloma. Poco después, con capital puesto por Santa Coloma, Gaspar y su sobrino entraron en sociedad de responsabilidad limitada.⁴² Juan Antonio fue incluido en la lista de comerciantes de 1798, aunque sólo en el lugar número 86, mientras que su tío, más prominente, figuraba como el número 25 de la lista.⁴³ Nuevamente en 1802 tío y sobrino aparecieron en una lista de los principales comerciantes de Buenos Aires.⁴⁴ En 1804, Juan Antonio de Santa Coloma fue elegido regidor del Cabildo de Buenos Aires y sirvió también como alférez real durante los tres primeros meses del año. Y en 1808 nuevamente actuó como regidor. A diferencia de su tío, que deseaba evitar los cargos en el Cabildo, Juan Antonio no parece haber desdenado el cargo municipal.

Juan Antonio, siguiendo la pauta tradicional de asegurar la posición económica obtenida a través de un moderado éxito comercial, se casó con la hija porteña de otro comerciante. El 29 de abril de 1794 se casó con Ana María Lezica, la hija de quince años de Juan Antonio de Lezica y Rosa de la Torre Tagle. El matrimonio fue totalmente aprobado por Gaspar, el tío de Juan Antonio. En una carta fechada el 1º de diciembre de 1793 anunciaba el matrimonio a Agustín Arrivillaga: "Mi sobrino (Juan Antonio)... en el día ha tomado el partido de colocarse con hija del señor Don Juan Antonio Lesica, nuestro amigo, lo que me ha sido de suma satisfacción."⁴⁵ Ese mismo año Ana María dio a luz a su primera hija, a quien llamaron Magdalena. Otras dos hijas de la pareja nacieron en 1802 y en 1809, pero las más pequeñas no sobrevivieron hasta la edad adulta.

El matrimonio de Juan Antonio de Santa Coloma con Ana María Lezica ligó a dos de los más importantes clanes mercantiles del Virreinato: los Basavilbaso y los Lezica. Estas dos poderosas e influyentes familias siempre habían tenido lazos de amistad; los fundadores del clan, Domingo Basavilbaso y Juan de Lezica y Torrezuri, los dos vascos, tenían "frecuente comunicación y entrada a las casas de uno y otro".⁴⁶ Por lo menos en una ocasión habían sido socios. Sólo el relativo predominio de las mujeres sobre los varones entre los hijos de las dos familias, y la persistencia

de las pautas tradicionales de elegir comerciantes nacidos en España como maridos de sus hijas, y mujeres de familias más establecidas como esposas de sus hijos, puede explicar la demora en efectuar un matrimonio inter-clan.

Juan Antonio de Santa Coloma no fue el único joven que se benefició con el éxito de su tío. Brindar profesiones vitalicias a los jóvenes (parientes e hijos de amigos) era una preocupación frecuente de Gaspar de Santa Coloma. Como comerciante respetado tenía una red de relaciones mercantiles, tanto en España como en las colonias, que facilitaba la ubicación de los jóvenes criollos en la profesión elegida. También ayudó a colocar a los hijos de los comerciantes españoles en Buenos Aires. Es interesante observar en sus cartas la enorme atracción de la carrera militar y la clerical entre los hijos porteños de los comerciantes de Buenos Aires. Su deseo de ingresar en ocupaciones muy prestigiosas era reforzado por sus padres comerciantes, que consideraban el comercio, especialmente con los peligros del bloqueo durante la época de guerra, una elección azarosa como carrera para sus propios hijos. Santa Coloma reflejaba esta opinión en una carta a su cuñado Vicente de Azcuenaga: "José Bruno sale en el próximo mes para Cadiz en una fragata de guerra, llevando en su compañía 2 hijos de Erezcano con destino a la Marina para que aquí humanamente no hay donde colocar los hijos porque la carrera del comercio está perdida, y en las demás no hay arbitrio".⁴⁷ Los comerciantes españoles, por otra parte, seguían enviando a sus hijos a Buenos Aires para que hicieran su aprendizaje como comerciantes, negándose a creer que el estado del mercado porteño fuera tan desastroso.

Muchos de los jóvenes a los que ayudaba Santa Coloma eran vascos, porque él dividía a los españoles en dos grupos: sus paisanos vascos y todos los demás. Tenía amigos íntimos que no eran vascos, pero para sus "compatriotas" reservaba una calidez especial. Hasta los hijos criollos de los vascos eran considerados "de los nuestros", porque la identidad vasca podía pasar de padre a hijo. Así como Santa Coloma se esforzaba por identificar a sus paisanos vascos, a menudo hablaba de los españoles de otras regiones por sus orígenes. En una carta a Bernardo Sancho Larrea, comunicaba a su amigo de España el casamiento de la viuda del paisano vasco Manuel Joaquín Zapiola con "un montañés calabero"; otra carta hablaba de "los catalanes" que alquilaban la quinta a Sancho Larrea.⁴⁸

Santa Coloma también percibía una distinción regional entre los comerciantes que estaban muy mezclados en el contrabando y los que eran leales a las políticas del gobierno. En una carta del 6 de junio de 1792 a su socio Agustín de Arrivillaga, se quejaba de que: "No hay negocio en esta como el de los gallegos, generos de contrabando por borra... y en el alcance van los catalanes".⁴⁹ La identificación regional podía ser peyorativa o no, pero era importante para las relaciones sociales entre los comerciantes porteños.

Como muchos de sus colegas comerciantes, Gaspar de Santa Coloma participó con una limitada acción política para proteger y defender los derechos del comercio de Buenos Aires. Consistentemente tomó parte activa, aunque no como líder, en causas importantes para el grupo de comerciantes. En 1780, él y un grupo de otros cinco "que giran y negocian con las provincias del Perú" peticionaron por una disminución en las restricciones que impedían el crecimiento del comercio provincial.⁵⁰ También asistió a las juntas de comerciantes de junio de 1785, y votó por tres

representantes que trabajarían por el establecimiento de un Consulado local.⁵¹ Un mes después apareció su nombre como uno de los quince comerciantes de la Junta General de Comerciantes, un cuerpo de asesores elegido para revisar las propuestas y las actividades de los tres representantes comerciantes designados. Al mismo tiempo él, junto con otros, otorgó oficialmente categoría de apoderados a los tres delegados “para gestionar el establecimiento del Tribunal del Consulado”. Cuatro años después, el 17 de octubre de 1789, Santa Coloma nuevamente se unió a un grupo de comerciantes, esta vez con el objeto de solicitar permiso al Virrey para celebrar nuevas elecciones, a fin de reemplazar a dos de los tres representantes mercantiles.⁵² Dos días después se unió con otros para pedir una postergación por 24 horas de las elecciones. La asamblea, que finalmente tuvo lugar el 24 de octubre, produjo una elección discutida, y aunque él asistió a esta asamblea no tomó parte en las disputas que se produjeron. Su cuñado, Agustín de Erezcano, defendiendo la validez del voto original, dirigió la votación que había elegido a Miguel de Azcuénaga, cuñado de Santa Coloma y de Erezcano, como uno de los nuevos delegados.

Nuevamente en 1790, Santa Coloma participó en nombrar apoderados a los representantes de los comerciantes que todavía trabajaban por el establecimiento de un consulado local.⁵³ Aunque estaba interesado en la creación de un Consulado de Buenos Aires, Santa Coloma nunca actuó en el cuerpo, finalmente formado en 1794, en ningún cargo importante.⁵⁴ Sin embargo no le faltaba influencia en el Consulado, porque su amigo y futuro cuñado Francisco Ignacio de Ugarte (segundo marido de María Eugenia Azcuénaga), actuó en el Consulado como conciliario desde 1794 a 1796 y desde 1806 a 1807, y como prior desde 1803 hasta 1805. El empleado y gran amigo de Santa Coloma, Martín de Alzaga, que en la última década del siglo dieciocho era un poderoso comerciante, también fue un miembro activo del Consulado.

Además de unirse con colegas comerciantes para mejorar sus intereses comunes, Santa Coloma, como otros comerciantes de la época, actuó en el Cabildo. En 1782, un año después de su casamiento, fue elegido regidor y defensor de menores del Cabildo de Buenos Aires. Tres años más tarde, en 1785, fue elegido nuevamente para el cargo de regidor. Pero Santa Coloma tenía poco aprecio por el servicio municipal voluntario; un cargo en el Cabildo ofrecía poco prestigio adicional al yerno de Vicente de Azcuénaga. En realidad veía el cargo como una innecesaria pérdida de tiempo, una obligación desagradable que le impedía atender sus intereses comerciales. Cuando en 1787 se enfrentó nuevamente con la posible elección para el Cabildo, se presentó ante los magistrados locales, y ofreció donar 5.000 pesos para la construcción de un altar dedicado a San Martín de Tours, el santo patrono de Buenos Aires, a cambio de que lo eximieran en forma permanente de ocupar un cargo en el Cabildo.⁵⁵ Pedía esta eximición por motivos de mala salud (había estado enfermo poco tiempo antes y en cartas a sus amigos se quejaba de flatulencia, problemas de la vista y pulso débil).⁵⁶ Antes de que se le concediera su pedido en 1790, él mismo informaba a un amigo que: “Mi salud sigue muy mejorada. He logrado hace un mes todo restablecimiento en la vista y pulso, y enteramente desterrado el principal achaque”.⁵⁷ En otra carta a un amigo hablaba más abiertamente de su deseo de evitar los cargos en el Cabildo:

“Por libertarme de las pencias del Cabildo he hecho una presentacion digo propuesta de costear el Altar a nuestro patron, San Martin... El Cabildo abrazo gustoso el partido, y falta la aprobacion de su Excelencia y luego la del Rey Nuestra Señor y contemplo lo conseguire pues este presente año no escapare de Alcalde, o Alferez Real y estas cosas no me acomodan.”⁵⁸

El ofrecimiento de un altar es particularmente apropiado en el caso de Santa Coloma, porque él, como muchos otros comerciantes de su tiempo, estaba íntimamente vinculado con la vida religiosa de la ciudad. Pertenecía a una tercera orden, aunque la orden que eligió, la Betlemita, no era popular entre los comerciantes del grupo; su esposa, lo mismo que los padres de ella, era miembro de la Tercera Orden de San Francisco. Además de pertenecer a una tercera orden, Santa Coloma trabajaba en la administración de la catedral de la ciudad, sirviendo como mayordomo de fábrica entre 1794 y 1800. Como mayordomo, debía vigilar los ingresos y los gastos, llevar el inventario de las posesiones de la Iglesia, y atender a los gastos y provisiones comunes para la Iglesia. El cargo de mayordomo era un honor para el hombre que lo ocupaba, pero las tareas eran a menudo tediosas y consumían mucho tiempo. Diversas donaciones, incluyendo las contribuciones voluntarias, debían ser controladas por el mayordomo, y se exigía una contabilidad detallada de estos varios fondos.⁵⁹ Además de su trabajo administrativo para la Iglesia, Santa Coloma parece haber sido un hombre profundamente religioso. Todos los años patrocinaba la celebración del 14 de septiembre del Santísimo Cristo, donando 14 pesos para un sermón, 10 pesos para misas y 6 pesos para gastos incidentales. Como muchos de sus pares, Santa Coloma estableció un censo religioso, en este caso un censo de 600 pesos en la casa del doctor Mariano Medrano en el barrio de San Miguel, para proporcionar fondos para esta obra religiosa. Después de su muerte, Flora de Azcuénaga, su esposa, siguió actuando como patrona del Santísimo Cristo. Desde 1806 hasta su muerte Santa Coloma patrocinó también tres misas anuales en Arciniega, parroquia de su nacimiento. Estas misas se decían el día de su cumpleaños (y el día del santo patrono), su aniversario y el 24 de noviembre, el día de San Juan Bautista, santo patrono de Arciniega.⁶⁰

La caridad, como extensión de la actividad religiosa era otra área en la que participaba activamente Santa Coloma, pero la mayor parte de sus donaciones eran para instituciones en su tierra natal, y no en la colonia, donde había hecho su fortuna. Aunque nunca entró en la Hermandad de la Caridad de Buenos Aires, más que ningún otro comerciante porteño Santa Coloma ayudó durante toda su vida a la gente de su país natal. Su fuerte identificación con el país vasco sin duda se intensificó con las frecuentes cartas a su padre, que siguió viviendo en Arciniega hasta su muerte en 1792 a la edad de 90 años. Ya en 1788 Santa Coloma, a través de un comerciante de Cádiz, Agustín Arrivillaga, arregló la transferencia de fondos destinados a la construcción de un granero de emergencia en su pueblo natal.⁶¹ Al mismo tiempo donó fondos para la iglesia del pueblo, y para la creación de una escuela pública de primeras letras en Campijo, la ciudad con mercado más cercana. Desde 1791 envió donaciones anuales a esta escuela, y gran parte de su correspondencia con su padre y su sobrino, Vítores Gutiérrez de Santa Coloma, desde esta fecha en adelante, está vinculada con las finanzas y el manejo del proyecto. El 6 de

diciembre de 1802, después de sostener informalmente la escuela durante once años, Santa Coloma efectuó una donación y fundación para perpetuar la escuela.⁶³

La vida social y religiosa de Gaspar de Santa Coloma demuestra muchas de las pautas de origen, ingreso, matrimonio, parentesco, participación religiosa y caridad que prevalecían en el grupo de comerciantes porteños. Su carrera como comerciante también arroja mucha luz sobre la vida económica de un comerciante en la colonia del Río de la Plata. La participación en transacciones mayoristas, arreglos comerciales, facilidades de pago, sociedades, mercaderías, y servicios secundarios que brindaban los comerciantes pueden documentarse con la correspondencia y los libros de contabilidad de Santa Coloma.

Comenzó su vida comercial como minorista: poco después de su llegada a Buenos Aires se asoció con Gonzalo Doblas, otro joven comerciante, para comprar mercadería a los mayoristas locales y revenderla al público porteño o a los comerciantes de provincia. Uno de los proveedores de la sociedad Santa Coloma-Doblas fue la compañía formada por Vicente de Azcuénaga y Francisco Ignacio de Ugarte.⁶⁴ Probablemente fue a través de los negocios que Azcuénaga llegó a conocer a su futuro yerno, porque Azcuénaga necesariamente debía impresionarse con la dedicación y el éxito del joven vasco. En septiembre de 1772, por ejemplo, Santa Coloma-Doblas compraron más de 1.000 pesos en mercaderías a crédito a Azcuénaga-Ugarte, prometiendo saldar la deuda en un año. Los jóvenes socios no sólo devolvieron este préstamo un mes antes del vencimiento sino que en septiembre de 1773 realizaron una compra a crédito mucho más grande: más de 26.000 pesos en mercaderías. Esta deuda fue saldada en los dos años siguientes, una indicación de éxito comercial, por lo menos moderado. Hacia 1778 la sociedad San-ta Coloma-Doblas se disolvió y los dos hombres volvieron al comercio independiente.

En 1779, Santa Coloma inició su primera operación como importador mayorista tratando directamente con comerciantes con base en España. Ese año compró un cargamento por valor de 25.800 pesos a Agustín de Arrivillaga, un comerciante de Cádiz que había residido antes en Buenos Aires.⁶⁵ Como en la mayoría de sus futuras transacciones con los comerciantes peninsulares, estas mercaderías fueron compradas a crédito. Los términos establecían que se saldría la mitad de la deuda en un año y la otra mitad seis meses después. Esta transacción marcó el comienzo de una larga relación comercial, como socios y como comerciantes individuales, entre Santa Coloma y Arrivillaga, que continuó hasta 1791. No fue accidental que Santa Coloma ingresara al comercio de importación en el momento de la fundación del Virreinato y la apertura del puerto. Sin duda creía que las perspectivas económicas de Buenos Aires seguirían mejorando a medida que ésta se convirtiera cada vez más en proveedora de los mercados del interior.

Sus libros de cuentas documentan este desplazamiento de comerciante minorista e intermediario —que compraba mercaderías a los importadores porteños— a importador independiente que trataba directamente con los exportadores de España. Desde 1778 hasta 1782 compró mercaderías por valor de más de 178.000 pesos a los comerciantes porteños, mientras sólo importaba en forma directa 25.800 pesos de mercaderías.⁶⁶ Desde 1783, con una gran compra de más de 200.000 pesos, hasta que se retiró del comercio activo en 1791, el valor total de los bienes importados directamente por Santa Coloma fue de 683.000 pesos, mientras que

compró 242.000 pesos de mercaderías a sus pares porteños. Las importaciones directas, que oscilaban en su valor desde 1.000 hasta 200.000 pesos por cargamento, eran compradas a crédito a los comerciantes de Cádiz y La Coruña en términos que iban de 1 a 3 años. El sistema comercial se basaba en el crédito, hasta el punto de que sólo dos veces durante estos años Santa Coloma importó mercaderías que ya le pertenecían. Estas mercaderías totalizaban sólo un 10 por ciento del valor de las mercaderías compradas después de 1783.

Santa Coloma también actuó como consignatario de mercaderías de comerciantes españoles que deseaban vender en la región del Río de la Plata. En su rol de agente de un comerciante español, recibía comisiones que iban desde el 2 hasta el 8 por ciento del valor de reventa de las mercaderías; por lo tanto le interesaba vender estas mercaderías al precio más alto posible. Muy frecuentemente Santa Coloma servía como agente local para Agustín Wright, un comerciante porteño que se había establecido en Cádiz. Manuel Moral, otro comerciante de Cádiz, también le daba frecuentemente mercaderías en consignación. De todas sus transacciones con comerciantes españoles durante el período 1783 a 1791, el 73 por ciento de los cargamentos eran a crédito y el 17 por ciento en consignación. El valor de los primeros fue de 497.000 pesos y el de los últimos de 118.000 pesos.

Durante todo el período de quince años en que fue más activo en el comercio con los establecidos en España (1779-94) Santa Coloma volvió repetidamente a los mismos mayoristas. A algunos de estos proveedores los conocía personalmente, desde la época en que él era aprendiz, o bien eran comerciantes que habían vivido en Buenos Aires o la habían visitado. Estos proveedores eran los que le inspiraban mayor confianza. Otras asociaciones de negocios se formaron a través de la intervención de una tercera parte, ya fuera un amigo comerciante del clan Azcuénaga, o un contacto español ya establecido. Entre los comerciantes peninsulares con quienes trataba Santa Coloma, los principales eran Agustín Arrivillaga, Manuel Moral y Juan Micheo en Cádiz, y José de Llano y Antonio Piñero en La Coruña.

Aunque su amigo Pedro Dubal fue uno de los principales esclavistas de la época, Santa Coloma no era activo en la importación mayorista de esclavos a la colonia. Sin embargo ocasionalmente despachaba uno o dos esclavos a Potosí o a una ciudad del interior. Algunos de estos esclavos eran enviados a pedido de sus asociados, a menudo para uso personal, y eran parte de un servicio que ofrecía Santa Coloma a sus clientes más importantes. Otros esclavos, propiedad de Santa Coloma, eran consignados a comerciantes de provincias. Pero la venta de esclavos era sólo una parte mínima del comercio de Santa Coloma; sus principales actividades eran la importación de mercaderías españolas y la exportación de plata y de productos locales.

Otra rama creciente del comercio que Santa Coloma tendía a evitar era la exportación de cueros en gran escala. La exportación de cueros le parecía una actividad difícil, porque el bulto de la exportación requería un espacio en el barco que con frecuencia era difícil de reservar, especialmente en tiempos de guerra, y además, había problemas de almacenamiento, daños por las polillas y calidad despareja. Santa Coloma también temía que la provisión de cueros de Buenos Aires excediera rápidamente la demanda. Aunque estaba dispuesto a exportar cueros cuando actuaba por comisión para importadores con base en España, Santa Coloma

rara vez invertía sus propios fondos en cueros, ya fuera para especulación o como pago de mercaderías españolas. Ocasionadamente la falta de clientes con dinero en efectivo obligaba a Santa Coloma a intercambiar mercaderías directamente por cueros, pero siempre prefería enviar pagos en efectivo en forma de pesos de plata a los importadores españoles. Siempre que era posible elegía la plata por su valor confiable y el poco lugar que ocupaba comparativamente. El tejido de oro de La Paz, los doblones y los artículos de plata labrada también se enviaban a España para pagar cuentas. Sólo rara vez figuraba la exportación de lana de vicuña o de cueros en la contabilidad de Santa Coloma.⁶⁷ Su envío de plata era aplaudido por sus proveedores españoles, porque el pago en especies era un reembolso directo. Pero si bien la exportación de plata en gran escala convertía a Santa Coloma en un comerciante muy bien visto por sus asociados españoles, este tipo de pagos sólo contribuía a agravar la escasez crónica de dinero en efectivo en la colonia.

Aunque Santa Coloma importó grandes cantidades de mercadería directamente de España después de 1783, seguía considerando necesario mejorar la selección de mercadería que ofrecía a sus clientes comprando a otros comerciantes porteños. Nuevamente, como en el caso de las mercaderías compradas a los comerciantes españoles, estas transacciones se realizaban generalmente a crédito. Aunque a veces firmaba "escrituras" (documentos formales de los préstamos otorgados por un escribano con tres testigos), con un plazo de pago de hasta un año, habitualmente hacia uso del pagaré, un documento sin testigos, que prometía pagar a los acreedores locales entre los tres y los dieciocho meses. Algunas mercaderías también se pagaban con pagarés a la vista, documentos que un comerciante prometía levantar siempre que se presentaran para el pago. Estos pagarés a la vista, el equivalente colonial de los cheques personales (sin estar endosados por un banco) podían presentarse inmediatamente, pero en general había un lapso de dos a tres meses entre la fecha en que se hacía el pagaré y la fecha en que se lo levantaba. A menudo se usaban pagarés en lugar de dinero en efectivo al saldar deudas entre los comerciantes, y los pagarés de Santa Coloma generalmente pasaban de manos de sus acreedores a terceras partes, quienes a su vez los levantaban. El dinero en efectivo, la yerba mate y las "libranzas" (letras de cambio contra otro comerciante) también se usaban para pagar deudas a los acreedores locales.

Entre las mercaderías compradas localmente, los "efectos" (artículos de mercadería) figuran en primer lugar, pero hay también compras ocasionales de hierro, cuchillos, añaíl y yerba mate. En la escena local, Santa Coloma siguió comprando mercadería a Vicente de Azcuénaga y a Francisco Ignacio de Ugarte, como también a Francisco Antonio de Escalada, Eugenio Lerdo de Tejada, Diego Agüero, José Blas Gainza, Antonio García López, Matías Abaroa Barrena y a muchísimos otros comerciantes locales prominentes. Entre 1783 y 1791, además de 683.000 pesos de mercadería importada de España, Santa Coloma compró 242.000 pesos de mercadería a los comerciantes locales.

La mayor parte de la mercadería recibida por Santa Coloma se revendía, generalmente a crédito, con un margen de ganancia del 20 al 80 por ciento, a mayoristas y minoristas del interior. Entre sus clientes había comerciantes de Rosario, Córdoba, Santa Fe, San Juan, Paraguay, Salta, Tucumán, Santiago del Estero y Montevideo, los principales centros poblados del área del Río de la Plata,

y de ciudades más pequeñas como San Nicolás y Pergamino. Además de los artículos embarcados a comerciantes establecidos en el interior, Santa Coloma vendía gran cantidad de mercaderías a los "viajeros" (viajantes de comercio) que iban hacia las ciudades del interior. Entre los "viajeros" había comerciantes locales, a punto de comenzar extensos viajes de trabajo, comerciantes provincianos que volvían al interior desde Buenos Aires, y varios itinerantes que viajaban entre el puerto y las ciudades del interior.

Entre los comerciantes con quienes trabajaba en el interior, Santa Coloma mantuvo una relación especial con Pedro José Otero, que actuó como apoderado suyo en Salta. Santa Coloma vendía bienes directamente a Otero, pero más frecuentemente le enviaba mercadería en consignación. Otero también actuó como agente de Santa Coloma para cobrar deudas y para conseguir nuevos clientes entre los comerciantes. Además de ofrecer mercadería a sus clientes del interior, Santa Coloma proporcionaba algunos servicios auxiliares. Muy frecuentemente prestaba dinero, transportaba artículos de uso personal, y arreglaba cuentas con otros comerciantes porteños (haciéndose cargo de este modo de deudas impagadas) para el grupo cada vez más grande de hombres que le compraban mercadería. Con estos servicios intentaba atraer nuevos clientes y conservar su lealtad, porque los comerciantes honorables que cumplían puntualmente con sus obligaciones eran difíciles de encontrar en la colonia. "Este comercio queda perdido cada día más pues no hay otra cosa que trampas, descubiertos y quiebras, pues no sabe uno ya con quien meterse...."⁶⁸

Inicialmente el préstamo de dinero estaba directamente ligado a la compra de mercaderías; desde 1778 a 1783, por ejemplo, la mayor parte de los préstamos a los colegas comerciantes se hacían en forma de crédito contra mercadería vendida por Santa Coloma. Los términos del crédito variaban de 2 a 18 meses, con tasas de interés que llegaban hasta el 8 por ciento. Además de dinero en efectivo, la deuda se saldaba con cueros, yerba, artículos locales, libranzas, artículos de plata y oro.⁶⁹ A menudo Santa Coloma vendía la mercadería recibida como pago a otro comerciante porteño o del interior. Hacia 1779, por ejemplo, vendió yerba recibida como pago por mercadería enviada al Paraguay a un comerciante de Tucumán⁷⁰. La yerba paraguaya también se enviaba a Chile y los ponchos recibidos de Salta se vendían a los comerciantes de Montevideo.

Para Santa Coloma, como para muchos comerciantes, el trueque de mercadería era necesario por la escasez endémica de circulante en el Río de la Plata causada por la exportación legal e ilegal de la plata. La escasez de capital también obligó a Santa Coloma a buscar préstamos en efectivo donde pudiera conseguirlos para financiar su negocio en crecimiento. Además de comprar mercaderías a crédito, Santa Coloma pidió préstamos en efectivo por un total de 173.000 pesos a sus colegas comerciantes porteños. Estos préstamos variaban en capital desde 1.000 hasta 37.000 pesos (el promedio era de 11.500); las tasas de interés también fluctuaban entre el 4 y el 8 por ciento. Ya fuera que el dinero se hubiese prestado con obligación o pagaré, el tiempo estipulado para saldar la deuda era usualmente de un año a dieciocho meses.

Antes de la apertura oficial del puerto de Buenos Aires al comercio libre, Santa Coloma sólo recibió un préstamo de un colega comerciante: la suma comparativamente pequeña de 1.000 pesos que le prestó Luis Gardeazabal en 1775.⁷¹ La

apertura del puerto produjo un revuelo en la actividad económica y una necesidad mucho más vasta de capital líquido. Desde 1779 a 1782, por ejemplo, Santa Coloma recibió préstamos por un total de 41.000 pesos de sus colegas comerciantes. Todos estos préstamos fueron puntualmente pagados, a veces antes o bien en la fecha estipulada, pero no se pagaban necesariamente con dinero en efectivo. Tanto la mercadería como las libranzas cargadas directamente al acreedor o a una tercera parte se usaban para arreglar cuentas entre él y sus acreedores comerciantes porteños. Además de los colegas, había otras personas que prestaban dinero para invertir un excedente de fondos. Manuela Galain, viuda, prestó dos veces dinero a Santa Coloma: su préstamo de 2.000 pesos en 1778 fue seguido por otro más grande, de más de 10.000 pesos, al año siguiente.⁷² Ambos se hicieron por un período de un año, a un interés del 8 por ciento.

Desde 1783 en adelante, estos préstamos a comparativamente corto plazo ya no satisfacían la necesidad de capital de Santa Coloma, porque para ese entonces él estaba entrando directamente en la importación en gran escala. En diciembre de 1783, se produjo una apreciable entrada de capital cuando Santa Coloma aceptó una capellanía fundada por el Virrey Juan José Vértiz.⁷³ En retribución por un préstamo de 10.000 pesos del Virrey, Santa Coloma prometió donar el interés anual del capital a un capellán elegido por aquél. Como garantía, Santa Coloma hipotecó sus dos casas de la ciudad. Dos aspectos de este préstamo lo hacían particularmente atractivo para el comerciante emprendedor: el capital de la capellanía no se retiraría durante varios años, y la tasa de interés del capital era apenas del 5 por ciento por año. Santa Coloma, al convertirse en receptor de esta capellanía, había obtenido una gran suma de capital líquido con una base de interés bajo a largo plazo. Sólo en noviembre de 1798 Santa Coloma traspasó el capital de la capellanía Vértiz a los tres nuevos receptores.⁷⁴

Dos años después del acuerdo con Vértiz, recibió una entrada aun mayor de capital circulante, en forma de préstamo, de su suegro Vicente de Azcuénaga. El 1º de diciembre de 1785, Santa Coloma recibió en préstamo más de 37.000 pesos de Azcuénaga para cubrir deudas en Cádiz.⁷⁵ El préstamo, a un interés del 8 por ciento anual, fue seguido un mes después por otro de igual magnitud. El que resulta bastante asombroso es el segundo préstamo. El 3 de enero de 1786 Azcuénaga puso 37.218 pesos a disposición de Santa Coloma “en su caja” sobreentendiéndose que podía reclamar el dinero en cualquier momento, pero que mientras el dinero estuviera en posesión de Santa Coloma, éste podía usarlo totalmente libre de intereses.⁷⁶ Este es un ejemplo evidente de los beneficios económicos que su afortunado matrimonio le había traído a Santa Coloma, beneficios económicos que se repitieron para muchos comerciantes porteños con relaciones familiares en la comunidad comercial de Buenos Aires. Entre 1783 y 1786, Santa Coloma recibió préstamos por un total de 118.000 pesos de los comerciantes porteños.

El préstamo de Azcuénaga no fue el único ejemplo de ventajas económicas obtenidas a través del parentesco. En 1782, Santa Coloma había recibido 25.000 pesos en préstamo de Francisco Ignacio de Ugarte, pariente y exsocio de su suegro. Nuevamente se establecieron términos bastante flexibles, ya que el préstamo sólo debía devolverse “cuando termine esta guerra”.⁷⁷ Dos préstamos importantes fueron también facilitados por Bernardo Sancho Larrea, amigo íntimo de Azcuénaga, en 1785.

En 1786, la reputación de honestidad de Santa Coloma condujo al depósito de más de 6.000 pesos en su casa por el tesorero de la Hermandad de Dolores, el colega comerciante Manuel Joaquín de Zapiola.⁷⁸ Como condición del depósito, Santa Coloma debía proveer, de su propio bolsillo, la cera usada en las ceremonias religiosas de la Hermandad. La Hermandad podía reclamar los fondos cuando los necesitara, pero durante un año y medio no se hizo ningún reclamo, y después de cuatro años y medio Santa Coloma todavía poseía más de un tercio del depósito original. En realidad había recibido un préstamo sin intereses de la Hermandad.

Una importante debilidad del sistema comercial porteño era la escasez de capital, que obligaba a los comerciantes a depender del crédito tanto para la compra como para la venta de mercadería. Las largas demoras o la falta de pago de los deudores amenazaban constantemente la posibilidad de los comerciantes de pagar a sus acreedores. La demora y el incumplimiento de los deudores se hicieron más frecuentes desde 1789 en adelante, debido a la saturación de todos los mercados y las ventas consecuentemente más lentas, la competencia desventajosa de las mercaderías baratas no españolas, ya fuera como mercadería neutral en tiempo de guerra o como contrabando, y el colapso de la producción de plata en Potosí. Estos tres factores reducían grandemente la dimensión del negocio de Santa Coloma, porque el ritmo de pagos de sus deudores se perturbaba gravemente, a la vez que quedaba amenazada la posibilidad de Santa Coloma de saldar sus deudas con sus acreedores. A diferencia de otros comerciantes porteños, Santa Coloma nunca se vio obligado a declararse en quiebra, hecho del que estaba bastante orgulloso, pero las ganancias no llegaban a ser satisfactorias; Santa Coloma, tanto por su naturaleza conservadora como por sus antiguos lazos con los proveedores españoles, no aprovechaba la apertura del comercio porteño a los navíos neutrales decretada en 1797. Para esa fecha, había cambiado la naturaleza básica de su comercio, que ahora era agente por comisión, y no deseaba, o bien no podía, establecer tratos comerciales con los comerciantes norteamericanos e ingleses recién llegados. En cambio prefirió esperar un regreso a las condiciones anteriores del mercado, un regreso que siempre esperaba “Dios mediante” que no tardaría en llegar. Aunque algunos de los comerciantes porteños establecidos reaccionaron positivamente al cambio en las condiciones del mercado (por ejemplo, su amigo Francisco Antonio de Ugarte), la actitud de Santa Coloma era más típica de los comerciantes monopolistas.

Es imposible determinar si realizó alguna vez una actividad comercial ilegal. Sus libros de cuentas, que incluyen el recibo de las mercaderías importadas, presentan una cuidadosa lista de pagos de todos los impuestos, y en sus cartas se queja amargamente del contrabando y del daño que ha causado a su actividad. Si alguna vez hizo comercio de contrabando, fue un secreto muy bien guardado.

Las débiles condiciones del mercado lo llevaron a dedicarse cada vez más a cobrar deudas del pasado de sus asociados de España, una tarea que le llevaba mucho tiempo y que a menudo no daba ningún resultado. “Cinco comisiones cuento con la de vuestra merced para cobranzas y son las del finado Aguirre, Don Jose Gurruchaga, Don Juan Costas, Don Benito Goyena y vuestra merced y todas siguen el mismo temperamento... muy poco o nada se compra...”,⁷⁹ comunicaba a Bernardo Sancho Larrea el 25 de octubre de 1794. El consejo habitual de Santa Coloma a los

acreedores españoles era tener paciencia, pero muchos comerciantes españoles estaban ellos mismos en deuda y no podían permitirse hacerle caso.

Aunque era muy respetado por todas las personas con quienes trataba, en 1791 Gaspar de Santa Coloma comenzó a retirar sus propios fondos de las operaciones comerciales riesgosas. Hacía por lo menos dos años que consideraba tomar esta actitud y sin duda estuvo influida por las condiciones permanentemente pobres del mercado. Sin embargo no se retiró del comercio. Más bien, desde este punto en adelante, se convirtió cada vez más en un agente en comisión, tanto para comerciantes españoles como para comerciantes del interior. Dejó de comprar mercadería española a su propio nombre, prefiriendo ganar una comisión establecida por mercaderías colocadas en el mercado americano para los comerciantes españoles. Hacia 1791 había llegado a creer que el mercado era demasiado riesgoso como para garantizar la inversión de sus propios fondos. Sin embargo siguió haciendo préstamos a los comerciantes americanos, actuando como banquero y corredor de fondos que le enviaban los comerciantes del interior, y despachando mercaderías para los comerciantes de Salta, Tucumán, Paraguay y Chile. Desde 1793 hasta 1796, por ejemplo, invirtió fondos enviados por un comerciante chileno en el comercio con la yerba mate paraguaya.

Como agente a comisión y comerciante, frecuentemente recibía fondos de los colegas del interior para usarlos como créditos contra los cuales podía cobrar mercaderías enviadas río arriba.⁸⁰ En forma muy parecida a la de las operaciones bancarias de la actualidad, las deudas contra terceros también se cargaban contra fondos que Santa Coloma retenía para depositantes comerciantes.⁸¹ La reputación y la ubicación geográfica combinadas convertían a Santa Coloma y a otros comerciantes porteños en las personas naturalmente elegidas para estas funciones bancarias. Obtenía por lo menos dos ventajas de este rol de inversor-banquero: aumentaba la cantidad de dinero en efectivo libre de intereses a su inmediata disposición, a la vez que ganaba una comisión del 3 al 6 por ciento por el dinero que manejaba.

Como corredor-banquero, Santa Coloma servía a los comerciantes del interior como agente para pagar a los acreedores con base en España y para remitir fondos a España. También trabajaba para los comerciantes españoles en sus intentos de cobrar las deudas atrasadas. Su consejo personal, que repetía una y otra vez en su correspondencia con comerciantes españoles, era evitar los procedimientos legales contra los deudores, aun al costo de pérdidas comerciales. Veía los pleitos como una pérdida de tiempo, dinero y energía, y a menudo decía de sí mismo que era "enemigo de pleitos".⁸² Los jueces, en su opinión, eran "los profesores del torcido", hombres a quienes les faltaba sentido común (y comercial).⁸³ Sin embargo no vaciló en iniciar una discusión legal cuando sus pares españoles en quienes más confiaba le indicaron hacerlo, incluso cuando las sumas involucradas eran insignificantes.⁸⁴

Aunque la mayor parte del capital de Santa Coloma se dedicó inicialmente y más tarde a las actividades bancarias y los préstamos, también participó en un número limitado de otras inversiones. Las más grandes de éstas las hizo en propiedad urbana, un patrón también demostrado por muchos de sus colegas comerciantes porteños. Durante su larga residencia en Buenos Aires, Santa Coloma fue dueño de tres propiedades: su casa, su tienda y depósito, y dos habitaciones en

un edificio de la Calle de las Torres que le daban un ingreso de rentas limitado. Estas tres propiedades estaban todas ubicadas en el distrito más central y más densamente urbanizado de la ciudad. Santa Coloma no tenía inversiones en estancias rurales, pero poseía una chacra semirural en la costa de San Isidro del Río de la Plata, que su esposa había heredado del patrimonio de su padre.⁸⁵ La chacra era el lugar favorito en que la familia pasaba los fines de semana y los veranos. Otras inversiones eran extremadamente limitadas, y a menudo, por lo menos indirectamente, vinculadas con el comercio. Estas inversiones generalmente tenían la forma de préstamos a corto plazo. En 1779, por ejemplo, prestó más de 1.100 pesos a Domingo Villafano de Tucumán para financiar una carreta de mulas.⁸⁶ En 1804 prestó 2.200 pesos a Bruno Reinal para comprar una chalupa.⁸⁷ Nunca se invirtieron fondos en la industria local.

Los muchos roles que desempeñaba Santa Coloma deben haberlo tenido muy activo, porque desde el comienzo de su carrera comercial independiente en Buenos Aires tuvo uno o más "agregados" (asistentes) que lo ayudaban en sus negocios. De vez en cuando los asistentes de confianza eran enviados al interior por Santa Coloma para realizar sus negocios. Así en 1787, envió a Francisco Villota a Chile y un año después Francisco Luis de Gertal fue enviado a Potosí.⁸⁸ En 1788 Juan Esteban de Capdevilla también fue enviado por Santa Coloma a La Coruña para aclarar algunos problemas que habían surgido en sus negocios.⁸⁹

Además de los agregados, tenía una serie de empleados-aprendices o dependientes. Estos jóvenes con frecuencia eran hijos de comerciantes o amigos españoles, enviados para aprender el oficio con la esperanza de que eventualmente se establecieran por su cuenta en América. La duración del servicio de un agregado era variable, pero los jóvenes que hacían su aprendizaje con Santa Coloma a menudo trabajaban a su lado durante cinco a ocho años. Martín de Alzaga fue aprendiz de Santa Coloma durante diez años; Francisco Llanos trabajó para él desde 1778, cuando a la edad de 14 años entró a su servicio, hasta 1784.⁹⁰ Desde 1784 hasta 1788, Félix Llanos, primo de Francisco, trabajó también para Santa Coloma.⁹¹ Juan Bautista de Echeverría desde 1802 hasta 1815.⁹²

Los aprendices recibían un salario (de hasta 250 pesos por año) además de casa y comida. Frecuentemente Santa Coloma prometía también ayuda futura para establecer a estos hombres en los negocios una vez que hubiera terminado su aprendizaje. Sin duda cumplió esta promesa con Martín de Alzaga; prestó 6.100 pesos al joven Alzaga en forma de mercaderías inmediatamente después de que Alzaga dejó su tienda. Félix Llanos fue aprendiz de éste en las mismas condiciones, y como Santa Coloma no lo ayudó a colocar su propio negocio, Llanos presentó una protesta civil exigiendo pagos de salario retroactivos de más de cuatro años.⁹³

La petición de Llanos brinda algunos detalles interesantes sobre el reclutamiento y el tratamiento de los empleados-aprendices. Según el comerciante, contrató originariamente a Llanos porque le fue recomendado por su padre, Juan Antonio de Santa Coloma. Evidentemente Llanos había conocido a Juan Antonio en España, y había venido a la colonia alentado por él.⁹⁴ Santa Coloma describía el rol del empleado-aprendiz como "servicio en mi casa, instruyéndose en cuentas y manejo del comercio".⁹⁵ Y agregaba que "logrando la instrucción debida y buen proceder, (un aprendiz-empleado) sería premiado como lo he hecho con todos los que

hán estado a mi lado, dandole en interin, mi mesa, con todo lo necesario para su decencia hasta que reconociendoles actos en el desempeño de cualquiera negociación, interesarlos".⁹⁶

Obviamente un comerciante exigía a un empleado-aprendiz más que sentido comercial; también era necesario que tuviera una conducta correcta, semi-servil. El aprendiz era el trabajador-alumno, y el comerciante era el maestro. Aunque Santa Coloma se quejaba de que Llanos no tenía inclinación por el comercio, su principal justificación de lo mal que trató a su aprendiz se basaba en la supuesta "mucha soberbia, altivez y malos modos... y por mas que lo corregía eran sus respuestas llenas de poco respeto".⁹⁷

El pleito Santa Coloma-Llanos brinda mucha información sobre los salarios que pagaban los comerciantes a sus empleados-aprendices. Según Santa Coloma, un hombre que se ponía al servicio de un comerciante sin ninguna instrucción previa recibía de 8 a 12 pesos por mes al comienzo (94 a 144 pesos por año). En cuanto el muchacho se hacía más eficiente en su trabajo el salario subía hasta llegar a la suma de 200 a 250 pesos al año. En este salario se incluía casa y comida, pero la ropa la pagaba el aprendiz mismo. Según el testimonio de Llanos, un empleado excepcional podía ganar a veces más de 250 pesos por año. Estos Salarios contribuyen mucho a explicar el deseo de un joven de entrar al servicio de un comerciante como Gaspar de Santa Coloma, quien, además de los pagos salariales anuales, proporcionaba un capital inicial para que el aprendiz se embarcara en sus propios negocios. (Aunque calculáramos sobre la base de un salario de 250 pesos por año, haciendo deducciones mínimas de 10 pesos al año para ropa, a un aprendiz le llevaría de 10 a 15 años amasar capital suficiente para entrar en el comercio).⁹⁸ Para un aprendiz con visión de futuro mucho más importantes que el salario anual eran el entrenamiento, el apoyo del comerciante y el posible casamiento con la hija del comerciante.

Un interesante cuadro de la reacción de los comerciantes monopolistas ante las realidades económicas de la época se encuentra en la correspondencia de Santa Coloma. Estas cartas también reflejan tanto los limitados beneficios del sistema español de "libre comercio" como las fortunas económicas fluctuantes de la época. Las cartas de Santa Coloma, que usualmente se refieren al comercio, incluyen frecuentes comentarios sobre la política y los desarrollos políticos internacionales.

Muchas de sus cartas comerciales contienen asesoramientos sobre la composición de los cargamentos a Buenos Aires, su opinión sobre lo que se vendería o no se vendería en los mercados de Buenos Aires y las provincias del interior.⁹⁹ Su actitud general al aconsejar a sus asociados de negocios era conservadora, y su conservadurismo creció con los años. Había presenciado demasiadas bancarrota, lo habían presionado con demasiada frecuencia para que colocara mercaderías en un mercado sobresaturado, había visto competir desfavorablemente las mercaderías españolas con importaciones europeas legales e ilegales como para confiar en la fácil colocación de los grandes cargamentos en el mercado local.

El pesimismo general de Santa Coloma sobre el comercio se debía a diversos factores. Durante la década de 1780, las mercaderías se hicieron cada vez más difíciles de colocar en el mercado local debido a la competencia del contrabando que se traía vía Río de Janeiro. Además, la escasez crónica de metal, producida en parte por las malas condiciones de las minas de Potosí y en parte por las exportaciones de

plata a Europa, obstaculizaba constantemente el comercio, tanto en Buenos Aires como en el interior. En una carta a Manuel Antonio del Moral, Santa Coloma explica la situación: "En esta capital no hay un peso y si no baja del Perú nada podemos hacer, y armarse de paciencia, y contar con la seguridad pues miramos esta Plaza llena de generos pesados, todo el mundo deviendo, y sin animos para nada."¹⁰⁰ Otra carta, ésta a Bernardo Sancho Larrea, agregaba: "Este comercio (está) lleno de quiebras, concursos, juntas y una suma escasa de metales, y si los nuevos mineros de Potosí no aciertan con sus máquinas esto va perdido."¹⁰¹

En opinión de Santa Coloma el comercio mejoró poco durante los años siguientes. La participación española en el conflicto anglo-francés produjo un bloqueo efectivo en Buenos Aires, haciendo en primer lugar que los comerciantes españoles enviaran mercadería al Alto Perú vía Arica en lugar de hacerlo vía Buenos Aires. El bloqueo también ponía en peligro los envíos de dinero a España. Santa Coloma mismo decidió no enviar 40.000 pesos a los acreedores españoles en el verano de 1791. Las quiebras continuaban mientras el bloqueo francés de la ciudad provocaba una interrupción de todos los envíos de cuero a Europa. El 2 de julio de 1793, Santa Coloma escribía a Agustín de Arrivilaga: "Los cueros miro muy desmayados con la baja que han dado en esa y especialmente a Don Martín de Alzaga quien me ha dicho tenia en esa 10.000 pesados y que nadie preguntaba por un cuero."¹⁰² Hacia 1795, el estancamiento general del comercio aparecía mencionado en todas sus cartas, pero es interesante observar que, según Santa Coloma, no había escasez de bienes en la zona. Al año siguiente hubo una mejoría gradual del comercio, especialmente en exportaciones de cueros, pero hacia 1797 España se encontró en guerra con Gran Bretaña, y el comercio tradicional con Buenos Aires quedó nuevamente paralizado. En lugar del comercio con España, la colonia se inclinó por una combinación de consumo de textiles locales (especialmente mercadería de hilo) e importación de mercadería transportada en barcos neutrales. Hacia 1798, Santa Coloma hablaba de comercio con barcos de Génova, Baltimore, Filadelfia, Mauritius y Dinamarca.¹⁰³

Como dependía en gran medida del comercio con España, veía la entrada de barcos neutrales como poco menos que una calamidad. Además, la entrada en gran escala de mercaderías extranjeras obligaba a bajar el precio de mercado. Lo mismo sucedía con la llegada de mercaderías desde Hamburgo con licencia especial del rey español o del duque de Osuna. En 1799 describía de esta manera la situación comercial:

"Esta Plaza se va provehiendo de ropas especialmente de las contrahechas y si en este mes de Marzo y Abril salen de Hamburgo cuatro o cinco barcos para aqui como se dice y se cree, llegaran las platillas, bretanas y ruanes al mayor abatimiento por lo que omitira vm despachar ninguna de estas especies. Solamente las Lanas escasearan, y mas con la prohibicion de las Inglesas, aunque tampoco faltaran del todo por que los Bostoneses y Portugueses ban traiendo algunas y en adelante traeran mas viendo la escasez."¹⁰⁴

El comercio siguió empeorando. El 13 de marzo de 1802 Santa Coloma escribía:

"Tampoco quiero hablar del deplorable estado a que ha llegado este comercio.

En el día se cuentan entre Montevideo y la Ensenada más de cien embarcaciones cuyos cargamentos unos están depositados en la aduana y otros, que son los más, que han desembarcado por alto y todos los días entrando otros de regreso. De Hamburgo han venido varias expediciones con permiso del rey y se aguardan otras ocho o diez más según noticias, de modo que la lencería no hay quien la levante a ningún precio, por las platillas reales que en este año llegaron a valer de treintiocho a cuarenta pesos en el día ruegan con ellas a quince pesos sin que haya quien las quiera y en llegando los permisos de Hamburgo estoy cierto en que llegarán a ponerse de once a doce pesos porque hay efectos especialmente de lencería contrahecha para abastecer el reino por muchos años y plata baja muy poca del Perú por haber parado las labores con la falta de azogue.”¹⁰⁵

La falta de plata limitaba el mercado de Potosí y cerraba las exportaciones del precioso metal a Buenos Aires. Las minas, ya muy mal manejadas, experimentaban ahora una falta de mercurio. En mayo de 1802 Santa Coloma describía a Potosí como una ciudad que se desmoronaba. “Todos los mineros fundidos... porque faltan azogues y no hay cómo trabajar los metales.”¹⁰⁶

Santa Coloma veía que el estado agonizante del tradicional comercio español restringía gravemente las posibilidades de éxito comercial para los españoles recién llegados que esperaban “hacerse la América”. “Desde ahora estoy compadeciéndome de los infelices que vengan de la Península con ropas que persuadidos de reportar alguna utilidad después de una guerra tan larga se hallarán arruinados para siempre.”¹⁰⁷ Un camino que había servido a muchos jóvenes españoles ambiciosos durante por lo menos cuarenta años se estaba destruyendo por la apertura del mercado de Buenos Aires y el cierre de las minas de Potosí.

Los años posteriores presenciaron la continua inundación del mercado local y el valor de la mercadería importada en el mercado siguió bajando. En los primeros meses de 1803 comenzó también una larga y extendida sequía en gran parte del área del Río de la Plata y la sequía fue seguida por una gran epidemia. Hubo gran pérdida de animales (principalmente ganado vacuno y ovejas) en San Nicolás, Rosario y Montevideo, y malas cosechas que obligaron a subir el precio de muchos artículos.¹⁰⁸

La sequía produjo también una migración a la ciudad desde el campo circundante, y pronto el alquiler de las habitaciones y las casas dentro de la ciudad comenzó a subir rápidamente. Los rumores de una nueva guerra con Inglaterra y de la existencia de piratas, causaban todavía más temores entre los comerciantes. Las cartas de Santa Coloma se tornaron todavía más sombrías mientras el mercado seguía abarrotado de mercaderías que entraban por contrabando, licencias especiales y comercio neutral. En lugar del mercado controlado en el que había hecho una fortuna moderada, un comercio en que la demanda excedía enormemente a la oferta, el viejo comerciante se encontraba ahora operando en una economía asfixiada por la sobresaturación de mercadería. “Los españoles somos como las abejas, que por donde salta una saltan todas. Así ha sucedido con este artículo, de manera que aunque en diez años no venga ningún cuchillo más no han de hacer falta”, se quejaba.¹⁰⁹ “Esto se va abarrotando, no hay compradores ni plata.”¹¹⁰

Para los comerciantes que tenían estrechos vínculos con el comercio español, el

comercio nunca mejoró. La guerra con Inglaterra fue seguida por la invasión inglesa a Buenos Aires, y por años de caos político, que el mercado sobresaturado sólo contribuía a empeorar. El contrabando seguía siendo el castigo de la vida comercial de Santa Coloma; a esas mercaderías ilegales se agregaban ahora mercaderías traídas por los ingleses mientras controlaban el área del Río de la Plata. En 1809 escribía:

“El Perú, con tanta abundancia de efectos ingleses como esta Plaza, pues no han perdonado puerto alguno por donde no se hayan introducido cargamentos considerables... considere vuesa merced esta plaza como una colonial inglesa en donde con el descaro del mundo, sin contribuir al menor derecho, echan en tierra sus cargamentos a la hora que se les antoja recibiendo igualmente a su bordo a cuanto produce el país con total ruina de nuestro triste comercio.”¹¹¹

Las invasiones inglesas de 1806 y 1807 y la victoria final de Buenos Aires llevaron a Santiago de Liniers al poder como virrey. El gobierno de Liniers fue, en opinión de Santa Coloma, poco mejor que el de los ingleses y más tarde aplaudió la designación de Cisneros como nuevo virrey. Su desagrado por Liniers se basaba en una combinación de odio a un francés, diferencias políticas y enemistad social. Santa Coloma creía que Liniers había ayudado a enriquecer a algunos hombres ricos e inescrupulosos; también temía a una banda de rufianes locales, leales a Liniers, quienes amenazaban con perjudicar gravemente a los ciudadanos más ricos de Buenos Aires.¹¹² La actitud blanda de Liniers con el contrabando y la cálida acogida que daba a los comerciantes extranjeros aumentaban también el rencor de Santa Coloma.

Su disgusto con Liniers aumentó a medida que Liniers y el ex empleado de Santa Coloma, el ahora rico comerciante Martín de Alzaga, se distanciaban cada vez más uno del otro. Santa Coloma creía que Alzaga había sido el verdadero héroe de la Reconquista de Buenos Aires, el organizador del regimiento de voluntarios leales que había combatido a los ingleses mientras Liniers dormía. El éxito en la Reconquista de Buenos Aires era para él “la última gloria que corone a todos los españoles de su fidelidad a la Religion, al Rey Nuestra Señor y a la Patria”, y Alzaga y el Cabildo, no Liniers, eran responsables de esta victoria.¹¹³ Santa Coloma contribuyó generosamente en la Reconquista; su nombre figuraba primero entre los ciudadanos particulares que donaron fondos al Cabildo con su contribución de 3.000 pesos, que fue la mayor de todas. Flora de Azcuénaga también brindó apoyo económico a la unidad de Alzaga hasta que fue asumida por Liniers.

El 1º de enero de 1809 el Cabildo, dirigido por Martín de Alzaga, intentó destituir al virrey Liniers. Esta rebelión fue aplastada por Liniers, y el resultado produjo un desastre personal y político para Santa Coloma.

“Han pasado por mí malos días desde el primero de año, al ver los sucesos de esta Capital. Preso a Don Ignacio Rezabal, prior de este Consulado que fue mi dependiente, desterrado a mi sobrino Juan Antonio (miembro del Cabildo) y Don Martín de Alzaga que los he criado y han estado a mi lado algunos años. Después de esto el atropellamiento de la casa del amigo (Esteban) Villanueva,

y otros infinitos sujetos de esta ciudad presos... sin que se haya justificado hasta la presente causa ni motivo formal para estos procedimientos... (Liniers y sus tropas) son declarados Enemigos sin la menor disputa de todo este Vecindario... concidere vuestra merced cual estaremos los vecinos quietos y pacificos amantes del buen Gobierno y de nuestro Rey Fernando VII..."¹¹⁶

La victoria de Liniers sobre Alzaga condujo a un empeoramiento de la situación de todos los españoles, especialmente de los comerciantes más ricos. El 26 de agosto de 1809 Santa Coloma describía la situación en una carta a Romualdo Pascual de Tejada, asociado de negocios en Cádiz:

"Si vuestra merced se ven en tantos conflictos, por acá no nos han faltado ni falta en el dia. El anterior gobierno (de Liniers) primero nos quiso hacer franceses y no pudiendolo lograr por la oposicion de los buenos Españoles, despues quiso hacernos independientes formando un gran partido con los naturales del País, de modo que de 10 meses a esta parte nos ha tenido a todos los Españoles en la mayor opresion y por fin no ha logrado ninguno de sus intentos. Con la llegado del nueva Señor Virrey (Cisneros) que va serenando las cosas... Ya la cosa llegó a terminos en estos ultimos meses de saquearnos y quitarnos la vida a todos los Españoles."¹¹⁷

El contrabando extranjero y el libre comercio habían producido un nuevo tipo de comerciante porteño. Muchos de los que como Santa Coloma permanecieron leales, por razones políticas, personales y económicas, a sus relaciones españolas, fueron a la quiebra. Hacia 1809 Santa Coloma informaba que había "Muchas quiebras, muchos atrasos y por último todo el giro trastornado. Sólo los efectos de nuestras fábricas podrán expendérse porque estos no los traen los ingleses."¹¹⁸ Tan completa era la dominación inglesa del mercado porteño que en febrero de 1810 Santa Coloma informaba: "El comercio libre con los Ingleses ha puesto esta Capital en un estado deplorable para el comercio porque todas sus manufacturas están en sumo grado baratos los generos, y no nos ha de quedar aquí un peso ni plata labrada."¹¹⁹

Durante toda su carrera comercial Santa Coloma fue fiel a sus asociados de España, prefiriendo dedicarse a actividades no mercantiles antes que involucrarse profundamente en el contrabando extranjero o el comercio inglés. Sus ideas políticas reflejan la misma lealtad a España. El 16 de marzo de 1810, escribiendo a Luis Francisco de Gardeazabal sobre los levantamientos en Chuquisaca, La Paz, Lima y Quito se quejaba amargamente: "Jamas depondrán estos americanos el encono y adversión que sin ningún fundamento tienen a los verdaderos españoles que son los que con esplendor han hecho y están haciendo progresar estos vastos dominios y sin conocer que ellos no son para nada los consume la envidia."¹²⁰

El comerciante, ahora de 68 años de edad, no asistió al Cabildo Abierto de mayo de 1810.¹²¹ No aparece una sola mención de la asamblea del Cabildo Abierto en sus cartas, porque conocía bien los riesgos a los que quedaría expuesto con cualquier crítica al nuevo gobierno revolucionario. Dos meses después de la asamblea del Cabildo Abierto, Santa Coloma escribía a un comerciante de Perú: "Los acaecimien-

tos de esta capital bien notorios seran en sus Provincias. Dios Nuestra Señor lo remedie todo como puede, y nos saque de las aflicciones en que quedamos todo los Europeos."¹²²

Hasta la comunicación con España era riesgosa y las pocas cartas que Santa Coloma escribió a sus amigos y asociados después de mayo de 1810 fueron por contrabando, vía Montevideo o Londres. Una carta del 12 de septiembre de 1811 a asociados en Cádiz pintaba un sombrío cuadro de la situación en que se encontraban ahora los españoles leales:

"No he podido contestar (a sus dos últimas cartas) por la violencia y nunca vista opresion en que de 16 meses a esta para nos hallamos aqui todos los Españoles, privados enteramente de comunicacion con la Peninsula, pues hasta es grave delito el nombrar a España y a Montevideo con cuya plaza se halla esta en viva guerra, a que se agrega, que toda carta se abre. En estas circunstancias yo me he abstenido el escribir a vds..."¹²³

Una posdata de una carta fechada dos meses después insinuaba que las cosas habían empeorado: "Nos hallamos aqui los Españoles mas esclavos y humiliados que en Argel, privandonos absolutamente el remitir un peso a los interesados de España, sino tambien a escribirles, por que como llevo dicho hasta el nombre de España es odioso a estas gentes."¹²⁴

Santa Coloma era propensular en su ideología política, pero la fuerte posición de su cuñado en el nuevo gobierno indudablemente contribuía a protegerlo. Aunque sufrió bajo el gobierno revolucionario no tomó parte activa en el complot de Alzaga de 1812 contra el nuevo gobierno. Fue constantemente sospechoso para el gobierno revolucionario, pero no se lo obligó al exilio (como a su amigo el comerciante criollo Juan José Lezica) ni se lo ejecutó por traición (como a su ex empleado Martín de Alzaga). Completamente impedido de comerciar con España, el nuevo gobierno seguía clasificándolo como comerciante y se lo sometía a toda la legislación anti-española puesta en vigencia en los primeros años de la independencia. Especialmente irritante fue el Bando de enero de 1812, "el decreto tiránico", que ordenaba a todos los que tuvieran intereses en España a declarar públicamente esas inversiones, para que el Estado pudiera confiscarlas. Este bando amenazaba con un severo castigo, incluyendo pérdida de toda la propiedad, para los que no cumplieran con la orden. Había rumores de que otro posible castigo era perder la vida y los comerciantes españoles de la ciudad temían quedar rodeados en un intento de hacer cumplir esta legislación. Años más tarde, Flora de Azcuénaga, la viuda de Santa Coloma, defendió a su marido con valiente acción frente a este peligro: "Mi marido, exponiéndose a todos los peligros consiguientes a aquella difícil situación, pudo ocultar lo que hoy tengo en mi poder."¹²⁵

En 1813, Santa Coloma fue uno de los 124 comerciantes obligados a prestar al gobierno revolucionario los fondos que tanto necesitaba. El gobierno declaró embargos a los comerciantes, que dependían en alto grado de la riqueza que se atribuía a los comerciantes individuales. La contribución de Santa Coloma se fijó en 5.000 pesos, una de las más altas del grupo.¹²⁶ Aunque su comercio con España y el interior se había paralizado, para el gobierno criollo seguía siendo un comerciante rico.

El 31 de enero de 1815, a los 73 años de edad, Gaspar de Santa Coloma murió en su hogar en Buenos Aires. Lo enterraron el mismo día en el cementerio del convento Betlemita, vestido con el hábito de hermano de la tercera orden de los Betlemitas.¹²⁷

Antes de morir, había transferido el poder de abrir su testamento a su esposa, Flora, y diez meses después de la muerte de su marido, ella se presentó ante un notario para hacer público su testamento.¹²⁸ Aparte de más de 75.000 pesos que Santa Coloma había donado a la beneficencia religiosa y a “otros fines piadosos” durante su vida, había otros legados. También se consideraba a los sirvientes domésticos leales.

El único heredero de Santa Coloma era su único hijo vivo, Francisco. Como ejecutores de su patrimonio, el comerciante nombraba a su esposa, su hijo, su sobrino Juan Antonio de Santa Coloma y Manuel Ortiz de Basualdo, un colega comerciante. Flora de Azcuénaga sobrevivió 31 años a su marido, siguió viviendo en Buenos Aires y continuó efectuando pequeños préstamos. Murió a los 84 años de edad en 1850, como reliquia del próspero grupo de comerciantes porteños de otros tiempos.¹²⁹

NOTAS

- ¹ En 1792, año de su muerte, el patrimonio total de Juan Antonio de Santa Coloma llegaba a 51.021 reales vellón, el equivalente de menos de 500 pesos.
- ² A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Copiador de Cartas para España, 1788–96, VII–6–5–14, Carta del 21 de mayo de 1789 a Bernardo Sancho Larrea; Carta del 26 de marzo de 1792 a la Reverenda Madre María Ignacia de la Magdalena.
- ³ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Licencias y Pasaportes, Libro 14, Rod–San, Hoja 447, IX–12–8–13. Un tío rico había prestado a Santa Coloma 500 pesos para cubrir el pasaje y servirle como base para iniciar un negocio.
- ⁴ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro de Cuentas, 1772–1829, VII–6–5–6.
- ⁵ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Criminales, 1777, Legajo 10, Expediente 6, IX–32–1–7, Autos criminales que de oficio de la Real Justicia se siguen contra Dn Joseph Joaquim da Silva.
- ⁶ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Criminales, Legajo 10, Expediente 6, IX–32–1–7, Causa Criminal contra Joaquín de Silva por heridas causadas a Gaspar de Santa Coloma.
- ⁷ *Acuerdos del Extinguido Cabildo de Buenos Aires*, Serie III, Tomo VI (Buenos Aires, 1928), pp. 101–8.
- ⁸ Facultad de Filosofía y Letras (Universidad de Buenos Aires), *Documentos para la historia argentina*, Tomo XI, *Territorio y Población: Padrón de la ciudad de Buenos Aires (1778)* (Buenos Aires, 1919), p. 139.
- ⁹ Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 6, folio 182v.
- ¹⁰ El 10 de agosto de 1752, Azcuénaga, de 37 años de edad, se casó con Rosa Basavilbaso, la hija de 14 años de Domingo Basavilbaso, un importante comerciante de origen vasco, y María Ignacia de Urtubia. Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 5, folio 35.
- ¹¹ Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 5, folio 349 y 379.
- ¹² A.G.N., Registro de Escribano, Tomo 5, 1778, folios 185v–186v, Capital de Dn Agustín Antonio de Lazcano [sic] y folios 186v–189v, Carta de dotte de Da María Eujenia de Azcuénaga.
- ¹³ A.G.N., Registro de Escribano 5, 1781, folios 157v–161v, Capital de Dn Gaspar de Santa Coloma. Incluidos en el inventario de los bienes pertenecientes a Santa Coloma había textiles por valor de 9.299 pesos y 4 y 1/2 reales al por mayor o 15.809 pesos al por menor (un aumento minorista del 79 % sobre el costo). Entre los textiles había grandes cantidades de bayetas, puntivis y bretañas; en la lista también figuraban bramantes floretes, clarin ordinario, angaripolas, indianas, paños de segunda, triples lisos, anascotes, sarguillas, melania paso, tafetán doble y largos de falda de terciopelo negro. Además el stock incluía artículos diversos por valor de 1.900 pesos, entre los cuales había 22 resmas de papel, 36 rollos de cinta, 1 kilogramo de hilo de seda para coser, 42 platos de peltre, 77 pañuelos y 530 docenas de cuchillos. Además de estos artículos, se incluyó en la lista un crédito de más de 56.150 pesos de dinero que le debían. La deuda más grande era la de Don Pedro José Otero, su agente en Salta, quien le debía más de 15.000 pesos por un cargamento de mercaderías que Santa Coloma le había enviado ocho meses antes. Otero le debía a Santa Coloma un adicional de 6.000 pesos de plata, dinero tomado en préstamo para que Otero pudiera pagar las mercaderías compradas antes a Manuel Rodríguez de la Vega, otro comerciante porteño. Santa Coloma había adquirido tempranamente la habilidad y la práctica, que usaría durante toda su carrera mercantil, de asumir todas las deudas comerciales de los principales clientes del interior, convirtiéndose de ese modo en su único vínculo con el comercio de Buenos Aires.

Martín de Alzaga, ex empleado de Santa Coloma, era otro de los principales deudores del comerciante. Alzaga debía a Santa Coloma más de 5.200 pesos, que representaban préstamos en efectivo y mercaderías que éste le había proporcionado entre 1778 y 1780 para ayudar a Alzaga a establecerse en el comercio. Las deudas de Alzaga demuestran una importante y frecuente práctica de los comerciantes de Buenos Aires, la de proporcionar préstamos a empleados que apreciaban, para ayudarlos a establecer empresas comerciales independientes.

Además del dinero que le debían Otero y Alzaga, otras deudas que debía cobrar Santa Coloma totalizaban 29.698 pesos. Estas deudas, que iban desde poco más de 100 pesos hasta miles de pesos, eran de diversas personas, tanto en Buenos Aires como en las provincias. Entre los que le debían dinero había residentes de Santa Fe, Mendoza, Tucumán, Rosario, Córdoba, Maldonado y Montevideo, Jujuy, Salta y Santiago de Chile. Santa Coloma, en los años que se sucedieron entre su entrada al comercio mayorista y su casamiento, había creado una red comercial que lo vinculaba con varias importantes regiones del Virreinato. Las transacciones implicadas en estas deudas variaban; varias personas debían dinero por mercaderías castellanas que habían comprado, mercaderías que él había embarcado hacia las ciudades del interior. Hacia 1781, Santa Coloma también se ocupaba de la reventa de productos del interior, especialmente yerba mate paraguaya, una actividad que desarrolló a lo largo de toda su carrera.

Por lo menos dos de los deudores de Santa Coloma debían dinero por transacciones que incluían a un tercer comerciante como intermediario. Don Pedro Carol, residente en Santiago, por ejemplo, debía más de 1.500 pesos por mercaderías que originariamente habían sido vendidas por Santa Coloma a Manuel Antonio de Tejada, residente en Salta. Tejada había enviado las mercaderías a Carol, y éste había asumido la deuda original de Tejada.

No todas las deudas vencidas con Santa Coloma eran de comerciantes que compraban mercaderías a crédito. Además del dinero proporcionado a Pedro Otero para pagar su deuda a un comerciante porteño rival, Santa Coloma había prestado 4.652 pesos a Martín Otero (hermano de Pedro), residente en Jujuy, para cancelar una deuda vencida por mercadería recibida de los hermanos Escalada, comerciantes de Buenos Aires. Nuevamente, después de establecer firmes relaciones de trabajo con comerciantes confiables del interior, Santa Coloma seguía su práctica de asumir por los menos las principales deudas comerciales de sus clientes en Buenos Aires. De esta forma, ayudaba a simplificar las cuentas de los comerciantes provincianos, a la vez que monopolizaba sus contactos en la ciudad portuaria.

Mientras sus colegas comerciantes le debían más de 56.000 pesos, él a su vez debía 16.154 pesos a comerciantes tanto de Buenos Aires como de España. Debía 12.000 pesos a Agustín Casimiro de Aguirre y Manuel José Micheo, la suma estipulada por un gran cargamento de mercaderías (por un total de 54.000 pesos) compradas en 1780. El efectivo con que contaba totalizaba 16.705 pesos.

¹⁴ A.G.N., Registro de Escribano 5, 1781, folios 161v-163, Carta de Dotte de Da Flora de Azcuénaga.

¹⁵ La primera esposa de Ugarte, Vicenta Romana Uriarte, era prima carnal de Vicente de Azcuénaga. Azcuénaga y su esposa actuaron como compadres de casamiento de la pareja, y también fueron nombrados padrinos de cinco de los hijos de Ugarte. Ugarte, después de la muerte de su primera esposa, se casó con la hija de Azcuénaga, María Eugenia, quien era también viuda. Santa Coloma y Ugarte, por lo tanto, se convirtieron en concuñados después de 1800.

¹⁶ Santa Coloma y Osorio no se llevaban bien; hacia 1784 los dos hombres iniciaron un largo juicio por las mejoras que Osorio proponía para su casa. A.G.N., División Colonia,

Sección Gobierno, Tribunales, Legajo 54, Expediente 11, IX-35-9-4, Dn Gaspar de Santa Coloma con Dn Juan de Osorio sobre unos edificios de las casas de éste; A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Tribunales, Legajo 9, Expediente 14, IX-35-1-5, Dn Gaspar de Santa Coloma con Dn Juan de Osorio sobre unos edificios altos de las casas de éste.

¹⁷ Iglesia de la Merced, Libro de Bautismos, Tomo 15, folio 120v; Libro de Bautismos, Tomo 15, folios 296v-297; Libro de Bautismos, Tomo 16, folio 202.

¹⁸ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788-96, VII-6-5-14.

¹⁹ *Ibid.*, el certificado de defunción de Rafael se encuentra en la Iglesia de la Merced, Libro de Disfuntos, Tomo 1, folio 199. No era el único miembro de la familia Santa Coloma que murió durante esta epidemia de viruela; Martina, una huérfana que había sido criada en casa de Santa Coloma, sucumbió un mes más tarde. Iglesia de la Merced, Libro de Disfuntos, Tomo 1, folio 203.

²⁰ A.G.N., Registro de Escribano 4, 1815, folios 327-32v, Testamento de Dn Gaspar de Santa Coloma por su viuda Da Flora de Azcuénaga, en virtud de poder. Francisco de Asís Martín recibió la vacuna contra la viruela en 1793. La mortalidad infantil para la prole de Santa Coloma fue más alta que la de los hijos de comerciantes en general.

²¹ Iglesia de la Merced, Libro de Disfuntos, Tomo 1, folio 94.

²² A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788-96, VII-6-5-14.

²³ García tenía la llave de las habitaciones que Santa Coloma utilizaba para almacenar yerba mate. Cuando el Comandante del Resguardo Don Francisco Ortega y Monroy, arrestado en una habitación contigua, escapó por un túnel cavado desde su prisión hasta la despensa de Santa Coloma, García se tornó sospechoso. Santa Coloma no estaba muy convencido de la inocencia de García, pero se daba cuenta de que la gran familia de García (sosteniendo que García había ido a la cárcel mientras trabajaba para Santa Coloma) pronto acudiría al comerciante para pedirle dinero. Como empleador de García, Santa Coloma peticionó a la corte que lo liberara, ofreciéndole salir como fiador. A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Solicitudes de Presos, P-Z, Libro II, Hoja 233-233v, IX-12-9-13.

²⁴ Taybo, actuando en nombre del Marqués de Carballo, comerciante de Cádiz, trataba de cobrar más de 2.500 pesos que Carballo había dado a los Vilanova para cubrir un período anterior al alquiler de una casa en España y otras deudas. A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Hacienda, 1760-1805, Legajo 68, Expediente 1831, IX-33-7-10, Expediente promovido por Dn Josef Ignacio Taybo en nombre del Marques de Carvallo contra Dn Juan Francisco Antonio de Vilanova, y su hijo Dn Josef sobre el cobre de la cantidad de 2.596 pesos.

²⁵ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Tribunales, Legajo A-15, Expediente 13, IX-40-3-1, Vicente de Azcuénaga con Ana de Azcuénaga sobre Información de noblesa. Olaguer Feliú serviría desde 1799 como Virrey del Río de la Plata.

²⁶ Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 6, folio 230.

²⁷ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788-96, VII-6-5-14.

²⁸ Iglesia de la Merced, Libro de Bautismos, Tomo 16, folios 240v-241.

²⁹ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788-96, VII-6-5-14, Carta del 19 de octubre de 1799.

³⁰ *Ibid.*, Carta del 20 de mayo de 1791 a Vicente Azcuénaga.

³¹ *Ibid.*, Carta del 20 de mayo de 1791.

³² *Ibid.*, Carta del 6 de junio de 1792 a Vicente Azcuénaga.

³³ *Ibid.*, Carta del 24 de febrero de 1796 a Bernardo Sancho Larrea.

- ³⁴ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788–96, VII–6–5–14.
- ³⁵ Iglesia de la Merced, Libro de Casamientos, Tomo 6, folios 298 y 315.
- ³⁶ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788–96, VII–6–5–14.
- ³⁷ Iglesia de la Merced, Libro de Bautismos, Tomo 15, folios 293v; Libro de Bautismos, Tomo 16, folio 184.
- ³⁸ Iglesia de la Merced, Libro de Bautismos, Tomo 15, folios 120v; Libro de Bautismos, Tomo 15, folios 296v–297.
- ³⁹ Iglesia de la Merced, Libro de Bautismos, Tomo 16, folios 202 y A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788–96, VII–6–5–14, Carta del 1 de noviembre de 1788 a Agustín Arrivillaga.
- ⁴⁰ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788–96, VII–6–5–14, Carta del 20 de noviembre de 1792 a Bernardo Sancho Larrea.
- ⁴¹ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1796–1811 VII–6–5–18, Carta del 13 de julio de 1798 a Vidores Gutiérrez de Santa Coloma.
- ⁴² Esta sociedad se disolvió en 1793, con una ganancia neta de 24.000 pesos divididos en partes iguales entre los socios. Poco después, Juan Antonio compró 40.000 pesos de mercadería a crédito y abrió su propia tienda a media cuadra de distancia.
- ⁴³ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Consulado de Buenos Aires, Expedientes, 1798–9, Legajo 3, Número 10, IX–4–7–5, Expediente sobre exceptuar del Servicio de Milicias al Comercio.
- ⁴⁴ *Almanak Mecantil: Guía de Comerciantes para el año de 1802* (Madrid, 1802), pp. 397–8.
- ⁴⁵ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788–96, VII–6–5–14.
- ⁴⁶ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Tribunales, Legajo A–15, Expediente 13, 1787, Vicente de Azcuénaga con Ana Azcuénaga sobre Información de noblesa.
- ⁴⁷ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1796–1811 VII–6–5–18, Carta del 26 de marzo de 1792.
- ⁴⁸ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788–94, VII–6–5–14, Carta del 20 de mayo de 1793 a Bernardo Sancho Larrea; Carta del 18 de febrero de 1793 a Bernardo Sancho Larrea.
- ⁴⁹ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788–94, VII–6–5–14.
- ⁵⁰ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Comerciales, 1780, Legajo 10, Expediente 7, IX–30–9–5.
- ⁵¹ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Comerciales, 1784–5, Legajo 12, Expediente 12, IX–30–9–7, Los apoderados del Comercio sobre fundación de tribunal de Consulado, etc. También publicado en A.G.N., *Consulado de Buenos Aires*, Tomo 1, pp. 11–15.
- ⁵² A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Comerciales, Legajo 14, Expediente 13, 1789, IX–30–9–9.
- ⁵³ A.G.N., *Consulado de Buenos Aires. Antecedentes–Actas–Documentos*, Vol. 1 (1785–95), pp. 88–94.
- ⁵⁴ Santa Coloma fue nombrado alternativo del segundo Cónsul en el Consulado de 1794, pero nunca se hizo cargo. Emilio Ravignani, “El Virreinato del Río de la Plata”, en Ricardo Levene, *Historia de la Nación Argentina*, Vol. IV, p. 182.
- ⁵⁵ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Justicia, 1787, Legajo 22, Expediente 624, IV–31–5–3. Legajo obrado sobre oferta hecha por Dn Gaspar de Santa Coloma de dar cinco mil pesos para la construcción del retablo del Señor San Martín Patrón de esta ciudad por que se le exima de cargos consejiles que anualmente elige el Ilustre Cabildo.
- ⁵⁶ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788–96, VII–6–5–14, Carta del 1 de septiembre de 1788 a Agustín Arrivillaga.

- ⁵⁷ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788–96, VII–6–5–14, Carta del 1 de noviembre de 1788 a Bernardo Sancho Larrea.
- ⁵⁸ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788–96, VII–6–5–7, Carta del 1 de enero de 1789 a Agustín Arrivillaga.
- ⁵⁹ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Justicia, Legajo 32, Expediente 928, 1794, IX–31–6–4, Mandas forzosas recaudadas por el mayordomo de construcción de la Iglesia Catedral de Buenos Aires D. Gaspar de Santa Coloma.
- ⁶⁰ A.G.N., Registro de Escribano 4, 1815, folios 327–332v, Testamento de Dn Gaspar de Santa Coloma por su viuda Da Flora de Azcuénaga, en virtud de poder.
- ⁶¹ *Ibid.*
- ⁶² A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788–96, VII–6–5–14, Carta del 1 de julio de 1788 a Agustín Arrivillaga.
- ⁶³ A.G.N., Registro de Escribano 2, 1802, folios 631–633v, Escritura de donación y fundación de una escuela pública por Dn Gaspar de Santa Coloma.
- ⁶⁴ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro de Cuentas, 1772–1829, VII–6–5–6, contiene el libro de cuentas corrientes de la sociedad Azcuénaga–Ugarte.
- ⁶⁵ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Maestro de Cuentas Generales, 1778–83, VII–6–5–7, folios 141v–142.
- ⁶⁶ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Maestro de Cuentas Generales, 1778–83, VII–6–5–7, y Libro de Cuentas Corrientes de Varios Sujetos en España, 1783–1849, VII–6–5–11.
- ⁶⁷ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro de Cuentas Corrientes de Varios Sujetos en España, 1783–1849, VII–6–5–11.
- ⁶⁸ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788–96, VII–6–5–14, Carta del 18 de mayo de 1790 a Bernardo Sancho Larrea.
- ⁶⁹ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Maestro de Cuentas Generales, 1778–83, VII–6–5–7, contiene mucha información sobre el comercio con el interior. Hay listas adicionales de mercaderías enviadas al interior en Santa Coloma, Libro Copiador de Ventas y Remesas de Efectos, 1792–1805, VII–6–5–16. Con respecto a los riesgos implicados en el envío de la yerba mate, ver A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Tribunales, S–7, Expediente 13, IX–42–6–2, Gaspar de Santa Coloma con el apoderado de una piragua de propiedad de Juan Bautista Gregorio Espinosa, por averiguación de las averías ocasionadas en dicha embarcación en el viaje al Paraguay.
- ⁷⁰ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Maestro de Cuentas Generales, 1778–83, VII–6–5–7, folios 31v–32.
- ⁷¹ *Ibid.*, folio 138v. El dinero tomado en préstamo a Gardeazabal pertenecía a Juan de Somelo, un militar.
- ⁷² *Ibid.*, folios 139v y 145v
- ⁷³ *Ibid.*, folios 158v–159.
- ⁷⁴ *Ibid.*, folios 158v.
- ⁷⁵ *Ibid.*, folios 162v.
- ⁷⁶ *Ibid.*
- ⁷⁷ *Ibid.*, folio 154v.
- ⁷⁸ *Ibid.*, folio 168v–169.
- ⁷⁹ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788–96, VII–6–5–14.
- ⁸⁰ Por ejemplo, Don Francisco Manuel de Costas, de Salta, entregó casi 19.000 pesos a Santa Coloma en 1782. Durante los dos años siguientes, Santa Coloma envió a Costas artículos de mercería, hilo de coser, hierro y acero, cargando estos artículos al depósito en efectivo anterior. A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro de Cuentas Corrientes con las Provincias de Tucumán y Paraguay, 1783–91, VII–6–5–9, folios 3v–4.
- ⁸¹ Un ejemplo es la cuenta de Don Blas de Acosta del Paraguay con Santa Coloma. En julio de

- ⁸¹ 1781, Acosta engregó 1.442 pesos a Santa Coloma, "pesos dobles los que quedan en mi poder a su disposición para cuando guste librarlos". Durante los tres años siguientes hizo retiros contra esta cuenta nueve veces. A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro de Cuentas Corrientes con las Provincias de Tucumán y Paraguay, 1783–91, VII–6–5–9, folios 166v–167. Este tipo de transacciones ocurriría con creciente frecuencia desde 1780 en adelante.
- ⁸² A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788–96, VII–6–5–14. Carta del 16 de noviembre de 1789 a Juan Antonio de Santa Coloma.
- ⁸³ *Ibid.*, Carta del 30 de julio de 1794 a Bernardo Sancho Larrea.
- ⁸⁴ En 1792, por ejemplo, Santa Coloma actuó en nombre de Bernardo Sancho Larrea, excomerciante porteño que residía en Madrid, para recuperar 212 pesos de mercaderías de José Badillo. A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Tribunales, Legajo L–9, Expediente 15, 1792, IX–41–5–5, Dn Gaspar de Santa Coloma como apoderado de Dn Bernardo Sancho Larrea por cantidad de pesos contra Dn José Badillo.
- ⁸⁵ La tienda y el depósito de Santa Coloma, comprados en 1778, valían 6.288 pesos; su casa, comprada en 1782, fue tasada, después de las reparaciones, en 31.000 pesos. Las dos habitaciones que Santa Coloma compró en 1792 valían 2.200 pesos, de manera que su inversión total en propiedad urbana llegaba a los 38.490 pesos. La chacra que recibió Santa Coloma en 1791 valía 17.000 pesos. A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro de Caja Número 1, 1787–1809, VII–6–5–13, Cuenta y razón de las fincas que poseo en esta Capital y fuera de ella...
- ⁸⁶ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Maestro de Cuentas Generales, 1778–83, VII–6–5–7, folio 41v.
- ⁸⁷ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro de Cuentas, 1772–1829, VII–6–5–6, folios 277–8.
- ⁸⁸ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Licencias y Pasaportes, 1787, Libro 17, V–Z, IX–12–9–3, Hoja 359, y Licencias y Pasaportes, 1788, Rod–San, Libro 14, IX–12–8–3, Hojas 448–9.
- ⁸⁹ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Licencias y Pasaportes, 1788, Libro 14, Rod–San, IX–2–8–13, Hojas 445–7.
- ⁹⁰ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas, 1802–42, VII–6–5–20, Carta del 16 de octubre de 1807 a Celedonio Villota, y Libro de Cuentas en esta Ciudad, 1783–91, VII–6–5–10', folios 13v–14.
- ⁹¹ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Solicitudes Civiles, H–L1, Libro 4, folios 159–164v, IX–12–9–7, Felix Llanos suplica se mande a Don Gaspar de Santa Coloma para que lo habilite como le prometió o sino le satisfaga los salarios correspondientes a más de cuatro años.
- ⁹² A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro de Cuentas, 1772–1829, VII–6–5–6, folios 99v., y 291 y A.G.N., Registro de Escribano 4, 1815, folios 327–32v, Testamento de Dn Gaspar de Santa Coloma por su viuda Da. Flora de Azcuénaga, en virtud de poder.
- ⁹³ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Solicitudes Civiles, H–L1, Libro 4, folios 159–164v, IX–12–9–7, Felix Llanos suplica se mande a Don Gaspar de Santa Coloma para que lo habilite como le prometió o sino le satisfaga los salarios correspondientes a más de cuatro años.
- ⁹⁴ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788–96, VII–6–5–14. Carta del 10 de julio de 1790 a Juan Antonio de Santa Coloma.
- ⁹⁵ A.G.N., División Colonia, Sección Gobierno, Solicitudes Civiles, H–L1, Libro 4, folios 159–164v, IX–12–9–7.
- ⁹⁶ *Ibid.*
- ⁹⁷ *Ibid.*
- ⁹⁸ Ver A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro de Cuentas, 1772–1829, VII–6–5–6, folios 99v y 291, como ejemplo de pago del salario anual de un empleado.

- ⁹⁹ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788–96, VII–6–5–14. Carta del 1 de enero de 1790 a Agustín de Arrivillaga, es un excelente ejemplo de este tipo de informe de mercado. Entre los comentarios de Santa Coloma hay declaraciones como ésta: "Los soberanos de Sevilla con dificultad se podran vender... porque en estas provincias se an introducido los vicuña del Peru y estan abatidos los demas".
- ¹⁰⁰ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1788–96, VII–6–5–14. Carta del 1 de enero de 1789.
- ¹⁰¹ *Ibid.*, Carta del 1 de enero de 1789.
- ¹⁰² *Ibid.*, y Enrique de Gandia, *Buenos Aires Colonial* (Buenos Aires, 1957), p. 32.
- ¹⁰³ Gandia, *Buenos Aires Colonial*, p. 43. Hacia 1801–2 el número de barcos americanos solamente había crecido por lo menos 43. Charles Lyon Chandler, "United States Merchant Ships in the Rio de la Plata", *Hispanic American Historical Review*, 2 (1919), pp. 26–54.
- ¹⁰⁴ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1796–1811, VII–6–5–19. Carta del 28 de marzo de 1799 a Don Luis Francisco Gardeazábal.
- ¹⁰⁵ *Ibid.*, VII–6–5–18, Carta del 13 de marzo de 1802 a Luis Francisco de Gardeazábal, y Gandia, *Buenos Aires Colonial*, p. 54.
- ¹⁰⁶ *Ibid.*, Carta del 6 de mayo de 1802 a Christóbal Avecilla, y Gandia, *Buenos Aires Colonial*, p. 55.
- ¹⁰⁷ *Ibid.*, Carta del 13 de marzo de 1802 a Luis Francisco Gardeazábal, y Gandia, *Buenos Aires Colonial*, p. 54.
- ¹⁰⁸ *Ibid.*, Carta del 25 de mayo de 1803 a Antonio Olguer Feliú y Gandia, *Buenos Aires Colonial*, p. 59.
- ¹⁰⁹ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1798–1819, VII–6–5–19. Carta del 27 de octubre de 1804 a Luis Francisco Gardeazábal y Gandia, *Buenos Aires Colonial*, p. 69.
- ¹¹⁰ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1796–1811, VII–6–5–18. Carta del 16 de noviembre de 1804 a Celedonio Villota y Gandia, *Buenos Aires Colonial*, p. 158.
- ¹¹¹ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Libro Copiador de Cartas para España, 1798–1819, VII–6–5–19. Carta del 19 de abril de 1809 a Luis Francisco Gardeazábal y Gandia, *Buenos Aires Colonial*, p. 158.
- ¹¹² "Si Vd. viera la Compañía que ha levantado Liniers, de toda la peonada, forastera se encontraría en verlos instruidos en el manejo del Arma, lucimiento de uniformes, y la inclinación que tienen al servicio, se pasmaría, pues bien a conocido el carácter de estas gentes." A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Copiador de Cartas para España, VII–6–5–18, Carta del 15 de diciembre de 1808 a Juan Ángel Molinuevo y Enrique Williams Alzaga, *Martín de Alzaga en la reconquista y en la defensa de Buenos Aires, 1806–1807* (Buenos Aires, 1971), pp. 181–2.
- ¹¹³ *Ibid.*, p. 181; *ibid.*, Carta del 1 de agosto de 1807 a Antonio Olguer Feliú y Williams Alzaga, *Martín de Alzaga*, pp. 189–93.
- ¹¹⁴ Williams Alzaga, *Martín de Alzaga*, pp. 92–9.
- ¹¹⁵ Williams Alzaga, *Martín de Alzaga*, p. 14.
- ¹¹⁶ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Copiador de Cartas, 1802–42, VII–6–4–20, Carta del 1 de marzo de 1809 a Celedonio Villota.
- ¹¹⁷ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Copiador de Cartas, 1798–1819, VII–6–5–19.
- ¹¹⁸ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Copiador de Cartas para España, 1796–1811, VII–6–5–18, Carta del 16 de diciembre de 1809 a Manuel José Micheo y Gandia, *Buenos Aires Colonial*, p. 178.
- ¹¹⁹ *Ibid.*, Carta del 16 de febrero de 1810 a Antonio Olguer Feliú.

¹²⁰ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Copiador de Cartas de España, 1796–1811, VII–6–5–18, y Gandia, *Buenos Aires Colonial*, p. 178.

¹²¹ El cuñado de Santa Coloma, Miguel de Azcuénaga, sí asistió a la reunión, tomando una posición activa en apoyo de la formación de una Suprema Junta. Azcuénaga fue uno de los miembros del primer gobierno “patriótico”, y brindó ayuda económica y militar al nuevo gobierno. Una semana después de la asamblea del Cabildo Abierto, Azcuénaga fue nombrado comandante de las tropas militares de Buenos Aires. Aunque pronto rompió con la Junta, Azcuénaga siguió siendo una figura importante durante los primeros años de la independencia porteña; fue Gobernador Intendente de Buenos Aires en 1813, y ocupó una serie de cargos políticos y militares en el gobierno hasta 1818. *Genealogía. Hombres de Mayo* (Buenos Aires, 1961), pp. 48–50.

¹²² A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Copiador de Cartas, 1802–42, VII–6–4–20, Carta del 26 de julio de 1810 a Jacinto de Niego.

¹²³ A.G.N., Gaspar de Santa Coloma, Copiador de Cartas, 1798–1819, VII–6–4–20, Carta a Juan José de la Presilla y Juan Antonio de Santelires, 20 de noviembre de 1811.

¹²⁴ *Ibid.*

¹²⁵ Gandia, *Buenos Aires Colonial*, p. 204.

¹²⁶ A.G.N., División Gobierno Nacional, Hacienda, Resguardo, Tribunal de Cuentas, Correos, Aduana, 1815, X–8–4–2, y César A. García Belsunce, “Vascos en el Comercio Porteño de 1814”, *Boletín del Instituto Americano de Estudios Vascos*, 92, pp. 58–65.

¹²⁷ Iglesia de la Merced, Libro de Difuntos, Tomo 2, folio 270v.

¹²⁸ A.G.N., Registro de Escribano 4, 1815, folios 327–332v, Testamento de Dn Gaspar de Santa Coloma por su viuda Da. Flora de Azcuénaga, en virtud de poder.

¹²⁹ Iglesia de la Merced, Libro de Difuntos, Tomo 5, folio 18.

CONCLUSION

La aparición de un grupo de comerciantes grande y poderoso en Buenos Aires fue un fenómeno del siglo dieciocho, una respuesta a la demanda mundial de cueros y plata, al crecimiento de la población en la zona, y a la expansión de las actividades comerciales. El estudio de los comerciantes porteños del siglo dieciocho ilustra muchas características que pueden contrastarse con las de otros comerciantes dentro del mundo hispánico. La comparación de los comerciantes del Buenos Aires virreinal con los de fines del siglo dieciocho en Méjico, y aun con los del siglo dieciséis en Lima y los del siglo dieciséis en Sevilla lleva a discernir algunas pautas de conducta que eran universales para los comerciantes hispánicos y otras que eran exclusivas de cierto tiempo y cierto lugar.¹

Los comerciantes porteños, como otros grupos de comerciantes, eran hombres educados, que sabían de contabilidad y de tasas de interés, que trabajaban full-time en compra y venta. Todos viajaban en cierta medida, aunque tendían a tornarse menos nómades en los centros urbanos bien desarrollados. Ni el comerciante del siglo dieciséis ni el del siglo dieciocho se limitaban sólo a las transacciones mayoristas, y todos los grupos participaban en las ventas minoristas, el préstamo de dinero y las operaciones crediticias, y la cobranza de deudas. Las pautas para formar sociedad eran las mismas en todo el mundo hispánico colonial, pero a diferencia de sus pares de Lima, los comerciantes porteños no participaban en la especulación monetaria en grado importante, tal vez porque hacia el siglo dieciocho el peso de plata se había hecho standard en todas las colonias.

Los comerciantes de Buenos Aires, como los de Lima 200 años antes, tendían a ser miembros respetados de la sociedad. En su mayoría nacidos en España, representaban a muchas de las regiones de la Península, pero principalmente venían de las áreas vascas y del norte. A diferencia de Lima en el siglo dieciséis, donde ninguna de las figuras mercantiles importantes era vasca, muchos importantes y poderosos comerciantes de Buenos Aires provenían de esta región.

Las redes de parentesco, tan importantes para los comerciantes de Buenos Aires, también existían entre otros grupos de comerciantes. En Buenos Aires la

familia era importante tanto en el comercio local como en el provincial. Los comerciantes exitosos de la ciudad casi siempre estaban relacionados con otro, y los más poderosos también estaban a menudo ligados con comerciantes de España a través de lazos familiares. Pero a diferencia de los de Lima, los comerciantes más importantes de Buenos Aires no alentaban a sus hijos a que continuaran en el comercio; era en cambio el matrimonio de sus hijas lo que les brindaba continuidad comercial. En realidad la continuidad familiar entre los comerciantes provenía por lo menos tanto del matrimonio como del nacimiento.

Los lazos con empresas comerciales españolas siguieron siendo importantes en Buenos Aires en el siglo dieciocho. Los directores de las grandes compañías estaban entre los más importantes y poderosos comerciantes de la comunidad. Sin embargo el comercio de Buenos Aires no dependía de un solo puerto español como el comercio de Lima durante el siglo diecisésis. El hecho de que los comerciantes de Buenos Aires nunca dependieran exclusivamente de un puerto español está relacionado en parte con el dramático incremento en el número de puertos permitidos para realizar comercio legal, con las consecuencias de la neutralización periódica del comercio impuesta a España por los conflictos de fines del siglo dieciocho, y en parte con la importancia del contrabando en el área del Río de la Plata. La vasta mayoría de los comerciantes porteños no eran agentes de compañías con base en Cádiz; incluso los comerciantes que eran agentes también participaban de otras empresas comerciales.

Los comerciantes porteños se identificaban estrechamente con la ciudad en la que residían y pocos, incluso entre los más exitosos en el comercio, volvían a España en forma permanente. A diferencia de los primeros comerciantes de Lima, invertían extensamente en propiedad inmobiliaria, eran dueños de sus casas, sus tiendas y frecuentemente de otras propiedades urbanas y semiurbanas. Aunque podían embargar sus propiedades en caso de quiebra, los comerciantes porteños no operaban como individuos que están de paso para mantener todos los activos en estado de liquidez. Las tierras urbanas se consideraban una inversión conveniente, porque proporcionaban rentas regulares y podían usarse para fundar capellanías. Además los comerciantes porteños se daban cuenta de que el crecimiento de la ciudad aumentaba constantemente el valor de la propiedad urbana.

Los comerciantes virreinales, sin embargo, no invertían en propiedad rural, porque se pensaba que esta propiedad era de poco valor. Sólo cuando a comienzos del siglo diecinueve, la apertura de los mercados al comercio británico y la entrada a Buenos Aires de los comerciantes británicos produjeron una competencia en gran escala, los comerciantes porteños se volvieron hacia la tierra y el ganado para garantizar la supervivencia de sus fortunas.

Los comerciantes porteños, como todos los comerciantes hispánicos, preferían ante todo confiar en los miembros de la familia para las transacciones comerciales. Si no había miembros de la familia a quienes acudir, los familiares ficticios, o los comerciantes del mismo origen regional, seguían en el orden de las preferencias. El comercio era una actividad tan riesgosa en el siglo dieciocho como en el dieciséis, y confiar en los parientes o en los "paisanos" disminuía la naturaleza peligrosa de la empresa.

A diferencia de los comerciantes de Perú en el siglo dieciséis, o de Méjico en el

siglo dieciocho, los comerciantes porteños rara vez servían de "aviadores". La naturaleza de los productos de exportación de la región y la gran distancia de Buenos Aires a las minas de Potosí actuaban en contra de la inversión del capital del comerciante porteño en apoyo de la producción de artículos de exportación. Para comprar cueros y sebo no se requerían grandes inversiones de capital activo. En áreas tales como Paraguay (donde se explotaba la yerba mate en gran escala) o el Alto Perú (donde se extraía la plata de las minas), eran los comerciantes locales, más bien que los porteños, los que enviaban los productos al extranjero, y probablemente servían como "aviadores".

Los comerciantes de Buenos Aires en el siglo dieciocho no estaban libres del servicio militar, y en realidad estaban descontentos, aunque fueron miembros activos de las compañías de milicia durante todo el período virreinal. La guerra, aunque de naturaleza diferente, era una amenaza tan constante para los comerciantes porteños del siglo dieciocho como lo había sido para sus contrapartes limeñas, y en ambos grupos produjo desastres para algunos comerciantes y grandes ganancias para otros. Los comerciantes porteños también eran convocados, especialmente durante el período de las invasiones inglesas, a financiar campañas con donaciones para las compañías militares que no eran realmente voluntarias.

Como otros comerciantes en la América colonial, los de Buenos Aires eran frecuentemente elegidos por las organizaciones religiosas para asumir las responsabilidades de "mayordomo". Los comerciantes estaban, por supuesto, bien calificados para manejar la propiedad de la iglesia que se les confiaba. Para estos cargos se elegía generalmente a los comerciantes más prestigiosos, y los cargos, a su vez, otorgaban más prestigio y mejor posición social.

Los comerciantes de Buenos Aires controlaban virtualmente el Cabildo local. Su poder en el consejo de la ciudad está ligado a la estratificación social de Buenos Aires porque estaban entre los grupos sociales y económicos más importantes de la ciudad. En la ausencia de "encomenderos" o "haciendados" importantes, los comerciantes, especialmente los que eran más prósperos y los que tenían fuertes relaciones comerciales en España, ocupaban los cargos próximos a la cima de la jerarquía social. Sólo los burócratas españoles de alto rango, los oficiales militares, los jueces de la Audiencia y los principales sacerdotes eran de rango social más alto. Es interesante observar que los comerciantes sólo elegían como áreas de actividad para sus hijos la carrera de las leyes, la militar y la de la Iglesia, fuera del comercio, y que únicamente el casamiento de una hija con un importante burócrata de gobierno se prefería al matrimonio de una hija con un colega comerciante promisorio.¹⁷²

La oportunidad económica en las ciudades que eran importantes centros comerciales produjo un grupo de comerciantes que prosperó; la prosperidad económica condujo al predominio social y al poder político local. Ligados por parentescos reales y ficticios, los comerciantes de Buenos Aires participaban en el comercio usando una combinación de sociedad tradicional y empresa individual. El comercio seguía centrándose en la exportación de materia prima y en la importación de productos suntuarios con comerciantes que demostraban poco interés o entusiasmo en apoyar el crecimiento de las manufacturas locales.

En este estudio la atención se ha centrado en el grupo más alto de comerciantes porteños, miembros de los grupos de más alto rango en la jerarquía de estratifica-

ción local. Los comerciantes porteños más exitosos tendían a trabajar en el tradicional comercio de efectos de Castilla. Este se expandió mucho con el aumento en el consumo de bienes santuarios que se produjo con la creación del Virreinato del Río de la Plata, con su creciente burocracia y sus mercados internos expandidos. En esta actividad los comerciantes dependían de sus conexiones familiares directas o indirectas con empresas mercantiles españolas, y recibían tantas mercaderías como créditos de estas asociaciones. Hacia el fin del período colonial, prosperaron los comerciantes en cueros y los esclavistas, mientras las fortunas de los comerciantes castellanos tradicionales sufrián por el cambio en las condiciones del mercado, las guerras, los bloqueos y la competencia con los ingleses. En general, los esclavistas y los que comerciaban con productos de la tierra y cueros eran hombres que habían ingresado en ramas menores del comercio porque les faltaban las relaciones personales necesarias para participar en el comercio castellano.

El rol social del grupo de comerciantes más importantes en la sociedad porteña refleja el status de élite de este grupo. El respeto y la deferencia debidos a los comerciantes más ricos los unía en un mismo grupo de status con los más importantes funcionarios de gobierno y jefes militares de la colonia. Los comerciantes, los funcionarios de gobierno y los jefes militares se trataban como aproximadamente iguales desde el punto de vista social; asistían a las mismas fiestas, tertulias, participaban en las mismas órdenes religiosas y trabajaban juntos en las organizaciones de caridad locales. Los comerciantes más ricos y los principales dirigentes de gobierno y militares también propiciaban el casamiento entre sus hijos. Los hijos de los comerciantes poderosos como Vicente de Azcuénaga, Francisco Cabrera y Tomás Antonio Romero, independientemente del origen social de sus padres, eran candidatos matrimoniales aceptables para un Brigadier General del Ejército Real, para el principal administrador del Tesoro Real local, y para la hija de un importante funcionario de gobierno.

Los comerciantes de Buenos Aires, aunque gozaban de poder y prestigio locales, no tenían virtualmente ningún poder ni prestigio frente a todo el imperio colonial o en la España metropolitana. Buenos Aires se consideraba un lugar de menor importancia del Imperio; a su comercio le faltaba la importancia del comercio de México o Perú. Sus comerciantes, por comparación con sus colegas más ricos de la ciudad de México o de Lima, también se consideraban gente pobre y tosca. Ningún comerciante porteño, por ejemplo, lograba el noble rango de la mayoría de los comerciantes mexicanos. Sólo tres fueron incluidos en los rangos de las órdenes nobiliarias menores: Juan Bautista de Lasala en los Caballeros de Santiago y Manuel Basavilbaso y León Altolaguirre en la Orden de Carlos III.² Nada demuestra mejor la falta de poder de los comerciantes porteños que su extensa petición por el establecimiento de un Consulado local. Sólo después de muchos años de esfuerzo continuado, y como parte del establecimiento masivo de Consulados en las ciudades menores del Nuevo Mundo, los comerciantes de Buenos Aires finalmente lograron su objetivo.

Todos los miembros del grupo de comerciantes de status alto compartían un modo de vida similar. Los ricos vivían en casas hermosas, poseían esclavos, se vestían bien, lo mismo que sus esposas e hijos, y desplegaban orgullosamente bienes suntuarios tales como relojes importados, joyas, objetos de plata, carroajes y

muebles de madera de jacarandá, en forma muy similar a los burócratas o militares más importantes. Algunos de sus hijos iban al Colegio de San Carlos, y los más promisorios continuaban sus estudios de leyes o religión en las universidades de Chuquisaca o Córdoba.

La naturaleza precaria del comercio, con el fantasma siempre presente de la quiebra, hacía peligrar la posición social de los comerciantes individuales, porque su entrada a la clase alta se basaba, en gran medida, en el éxito económico. Los desastres no eran raros; la quiebra y la resultante caída acontecían con frecuencia entre los comerciantes porteños. Ni siquiera los comerciantes que, por una combinación de buena suerte y buen sentido para los negocios, disfrutaban de ganancias consistentemente altas, podían garantizar un status igual para sus hijos y sus nietos. Las leyes españolas de la herencia que conducían a la división de los grandes patrimonios en pequeños legados fracturados, ponían en peligro constantemente las fortunas de los hijos e hijas de los comerciantes porteños. Como carecían de la institución del mayorazgo para proteger y perpetuar sus legados, los comerciantes veían el matrimonio como la salvaguarda más segura contra la diferenciación de status intergeneracional. El patrón matrimonial de los comerciantes porteños, especialmente el papel crucial que desempeñaban las mujeres en el grupo de comerciantes, es fundamental para comprender la movilidad social, el reclutamiento y la perpetuación del grupo. El casamiento no era el medio por el cual los jóvenes iniciaban una carrera comercial; era más bien el sello, el pasaporte para entrar en las filas de la comunidad mercantil respetada. Los comerciantes jóvenes con buenas calificaciones sociales podían casarse con las herederas mercantiles socialmente más prominentes, mientras que los de menor status social y económico lo hacían con las hijas de comerciantes menos poderosos. Las hijas de los comerciantes porteños también eran utilizadas, a través de su casamiento con comerciantes más jóvenes pero promisorios, para perpetuar los intereses comerciales de una familia, ligando permanentemente las fortunas de un hombre joven de talento, con las de un clan mercantil establecido. En una sociedad que valoraba enormemente el parentesco, la creación de estos lazos sociales era vital para el éxito comercial. Las conexiones familiares con un comerciante porteño establecido se convertían en la condición *sine qua non* del éxito económico; los comerciantes porteños más prósperos eran los hijos, yernos, y parientes de los que ya estaban establecidos en el comercio. Estas pautas matrimoniales producían dinastías que, si bien no son evidentes de inmediato para el observador moderno por el cambio en el apellido, eran de importancia central para la vida comercial y social en la colonia.

El hecho de que los comerciantes establecidos estuvieran dispuestos a ayudar a los comerciantes más nuevos ofreciéndoles sus hijas como esposas parece, a primera vista, poco productivo. Durante los primeros años del período virreinal, sin embargo, el comercio se expandió y se pensaba que había suficientes posibilidades para cualquier joven ambicioso y trabajador. Las hijas tenían que casarse, porque el convento con su exigencia de una dote en efectivo no era una alternativa especialmente atractiva, y la vida de soltera dejaba a la mujer desprotegida. De manera que se elegía para la muchacha un joven comerciante serio, que mostrara las mismas cualidades de industriosidad, sentido común, frugalidad y previsión inteligente que tanto se enorgullecía de poseer el comerciante padre. En cierto

sentido, los padres comerciantes se afanaban por casar a sus hijas con facsímiles de ellos mismos.

Además de elegir maridos con admirables cualidades, hombres cuya posición social y económica reflejaba su propio medio, los padres comerciantes veían establecerse a sus nuevos yernos comerciantes no como competidores, sino como aliados. El reclutamiento de los yernos comerciantes ayudaba a agrandar el clan, y añadir la promesa de un nuevo poder económico. En el contexto de una sociedad centrada en la madre, en la que la familia de la novia proporcionaba gran parte de la vida social del joven, el comerciante ya establecido y su yerno a menudo se sentían como padre e hijo. Un yerno, un miembro de la familia cercano y confiable, era un importante asociado de negocios, no un competidor.

Mientras las hijas de los comerciantes eran utilizadas para hacer ingresar a los jóvenes en el comercio establecido, los hijos de los comerciantes, especialmente los hijos de los ricos, eran educados y alentados a ocupar posiciones en el ejército o en el clero, campos que, aunque socialmente prestigiosos, resultaban ser mucho menos provechosos que los de sus padres. A la vez había una continuidad ocupacional entre generaciones; muchos eran ellos mismos hijos de comerciantes españoles o porteños. La movilidad ocupacional intergeneracional entre los hijos de los comerciantes, ya fuera ascendente o descendente, existía, pero tendía a limitarse a las ocupaciones cercanas a las de los comerciantes en la jerarquía ocupacional.

Además, había una buena cantidad de movilidad intrageneracional entre el grupo de comerciantes de la ciudad, causada en parte por la gran expansión del comercio que se inició en la década de 1770, y por el resultante crecimiento en número, poder económico y prestigio de la clase comerciante. Además, mientras los hijos eran desplazados hacia otras ocupaciones prestigiosas, la necesidad de reclutar nuevos comerciantes de otros grupos ocupacionales aumentaba. Los jóvenes inmigrantes españoles, que trabajan como vendedores ambulantes, como minoristas o como empleados, o trabajaban como aprendices de otros comerciantes, proporcionaban los candidatos para los puestos de comerciantes. Muchos de estos hombres ya habían experimentado la movilidad intergeneracional, ya que venían de familias de pequeños terratenientes del norte de España y de la zona vasca. Una vez que estaban en Buenos Aires, los que demostraban una combinación de inteligencia, capacidad para los negocios, personalidad y suerte podían abrirse camino en las filas de los comerciantes respetados. Pero por cada ejemplo de un hombre que asciende de empleado a comerciante poderoso, hay una multitud de ejemplos de hombres que siguen siendo empleados toda la vida.

El reclutamiento no siempre se hacía entre los grupos de menor status. Los capitanes de barco, los encargados de los barcos mercantes y los hijos de comerciantes españoles también se hacían comerciantes. Había una fuerte tendencia a preferir a los nacidos en España antes que a los nativos, porque los españoles se consideraban más trabajadores, mejores para los negocios, y maridos más deseables. Esto dio como resultado el surgimiento de una sociedad en la que los relativos recién venidos encontraban menos resistencia a la aceptabilidad social y al reclutamiento en la clase comerciante que los nativos.

La sociedad comerciante porteña estimulaba la movilidad social entre los individuos que demostraban ciertas cualidades fundamentales: haber nacido en

España, ser de piel blanca, hijos legítimos, saber leer y escribir y tener alguna educación (formal o por haber sido aprendices de un comerciante), orígenes de clase media y parentesco con comerciantes españoles. Algunas de estas cualidades se consideraban básicas; no se incorporaba a la clase comerciante a nadie que perteneciera a un grupo racial que no fuera el blanco. Saber leer y escribir y poseer cierta educación eran también requisitos vitales para ingresar en el campo del comercio. Otras cualidades, tales como ser hijo legítimo, haber nacido en España y ser pariente de un comerciante español, no eran tan esenciales, pero aumentaban considerablemente las posibilidades de éxito social y económico de un hombre y de convertirse en miembro del rico patriciado comercial. Siempre podía dar más brillo a sus calificaciones personales o compensar por esa ausencia casándose dentro del grupo de comerciantes.

El enorme crecimiento en el número de comerciantes de Buenos Aires que se había iniciado antes del establecimiento del Virreinato del Río de la Plata continuó en los años que siguieron a 1776. Hacia 1778, 145 hombres ingresaron como comerciantes mayoristas. En las décadas siguientes el grupo de comerciantes siguió creciendo, aunque el comercio no se expandió con un ritmo comparable. La saturación del mercado, la disrupción del comercio causada por la guerra, y las frecuentes quiebras causadas por los créditos excesivamente extendidos, hacían que los comerciantes porteños no estimularan a sus hijos a entrar en el comercio, pero no detuvieron la migración de jóvenes muy interesados en hacerlo, a menudo hijos de comerciantes españoles, que esperaban establecerse en el comercio porteño. Seguían llegando hombres a Buenos Aires, en la creencia de que siempre habría lugar para un comerciante más. El resultado de esta constante inmigración fue un exceso de comerciantes. Cuando no podían obtener un lugar en el comercio porteño, y casarse con la hija de un comerciante, muchos de estos jóvenes buscaban establecerse en las provincias, como comerciantes, o como minoristas, sin poder dar el paso crucial para ascender en la escala profesional. Otros quebraban, y había todavía otro grupo que no lograba crear lazos de parentesco críticos, y que eventualmente volvía a España maldiciendo su mala suerte en el Río de la Plata.

Este flujo incesante de nuevos posibles comerciantes se refleja en el número siempre alto de los que aparecen en las listas durante las décadas de 1790 y 1800. La naturaleza transitoria de muchas de estas carreras en Buenos Aires puede verse en los grandes números que aparecen en una u otra lista, y luego desaparecen completamente de los registros de la comunidad comerciante porteña. Desde 1777 a 1810, aproximadamente 600 individuos se enrolaron en los registros públicos como comerciantes, pero, de este grupo, el 51 por ciento no logró permanecer en la ciudad por un período de diez años o más. Los que fracasaron en el comercio fueron los que tampoco lograron crear los lazos de parentesco críticos a través del casamiento, marca de la entrada exitosa al grupo.

El éxito del movimiento independiente del Río de la Plata sirvió para acelerar el proceso de desilusión de la vida mercantil que antes ya había afectado a segmentos de la comunidad comercial. Incluso entre los comerciantes que eran nativos, el apoyo a la Independencia fue notoriamente tibio. La Independencia implicaba cortar todos los lazos con el comercio español, y a la vez una drástica reordenación de las pautas de crédito, suministro y comunicación establecidas. Las

invasiones inglesas habían dado a los poderosos comerciantes el sabor amargo de las consecuencias económicas de la Independencia, porque los ingleses, en su breve ocupación de la ciudad, habían inundado el mercado con su mercadería manufacturada barata. En los diez años siguientes a la asamblea del Cabildo Abierto de Buenos Aires, los principales comerciantes de la ciudad o bien habían muerto, habían sido ejecutados, habían vuelto a España o, en la gran mayoría de los casos, se habían retirado del comercio. Aunque las donaciones forzadas a la causa revolucionaria y la antipatía a los nacidos en España sin duda contribuyeron a este abandono del comercio, la mayoría de los comerciantes porteños se vieron obligados a dejar sus actividades por los competidores ingleses, que poseían grandes selecciones de mercadería comparativamente barata y daban más facilidades para extender el crédito a sus clientes.³

Afortunadamente para muchas de las grandes familias mercantiles, la entrada de los ingleses en el mercado porteño coincidió con (y en cierta medida estimuló) la creciente importancia de la inversión en tierras rurales. La expansión de los saladeros hasta el lado de Buenos Aires del Río de la Plata, el mayor acceso al mercado brasileño, la demanda inglesa y anglo-americana de cueros, todo esto contribuyó a un rápido ascenso en la valuación de la tierra, una inversión que los comerciantes habían evitado durante el período virreinal. Las dos décadas después de la Independencia fueron testigos del movimiento en gran escala de las familias mercantiles tradicionales a las estancias, que compraban en la provincia de Buenos Aires, compras que más tarde se ampliaron durante el gobierno de Rosas.⁴ Familias como las de Ortiz de Basualdo, Sáenz Valiente, Anchorena, Ramos Mejía, si bien continuaron en el comercio, adquirieron sus primeras estancias durante este período crítico. Combinando el comercio con sus estancias, estas familias mercantiles siguieron conservando sus oficinas en Buenos Aires, pero ahora sus oficinas existían para vender los productos comerciales de sus estancias al mundo externo. Los hijos de los comerciantes del siglo dieciocho se convirtieron en los comerciantes-estancieros del siglo diecinueve. Estas familias eventualmente formarían la columna vertebral de la clase alta terrateniente de la sociedad argentina, y ya bien entrado el siglo veinte, seguirían definiéndose como estancieros o como comerciantes-estancieros. Las familias que no invertían en tierras porque sus recursos eran limitados, quedaban condenadas a retroceder y convertirse en comerciantes marginales o tenderos en un mundo comercial dominado por un nuevo grupo de extranjeros.

NOTAS

¹ Ver D.A. Brading, *Miners and Merchants in Bourbon Mexico: 1763–1818* (Cambridge University Press, 1971), pp. 95–128; James Lockhart, *Spanish Peru: 1532–1560: A Colonial Society* (University of Wisconsin Press, 1968), pp. 77–95; Ruth Pike, *Aristocrats and Traders: Sevillian Society in the Sixteenth Century* (Cornell University Press, 1972), pp. 99–129 y *Entreprise and Adventure: The Genoese in Seville and the Opening of the New World* (Ithaca, New York, 1966). También se habla de los comerciantes del siglo dieciocho en Jay Kinsbruner, "The Political Status of the Chilean Merchants at the End of the Colonial Period: The Conception Example, 1790–1810", *The Americas*, 29:1 (julio 1972), pp. 30–56.

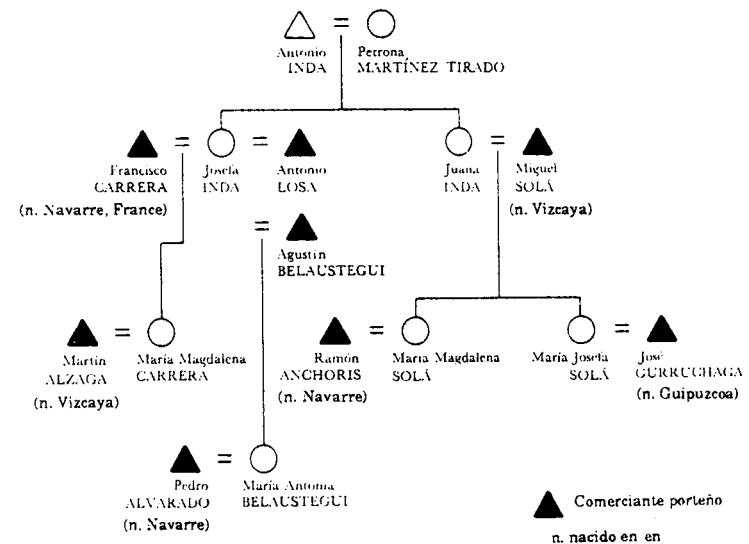
² Carlos E. Corona Baratech, "Notas para un estudio de la sociedad en el Río de la Plata durante el Virreinato", *Anuario de Estudios Americanos*, 8 (1951), p. 106.

³ Túlio Halperin Donghi se ocupa del tema en forma más completa en "La revolución y la crisis de la estructura mercantil colonial en el Río de la Plata", *Estudios de Historia Social* (Buenos Aires), 2:2 (abril 1966), pp. 78–125.

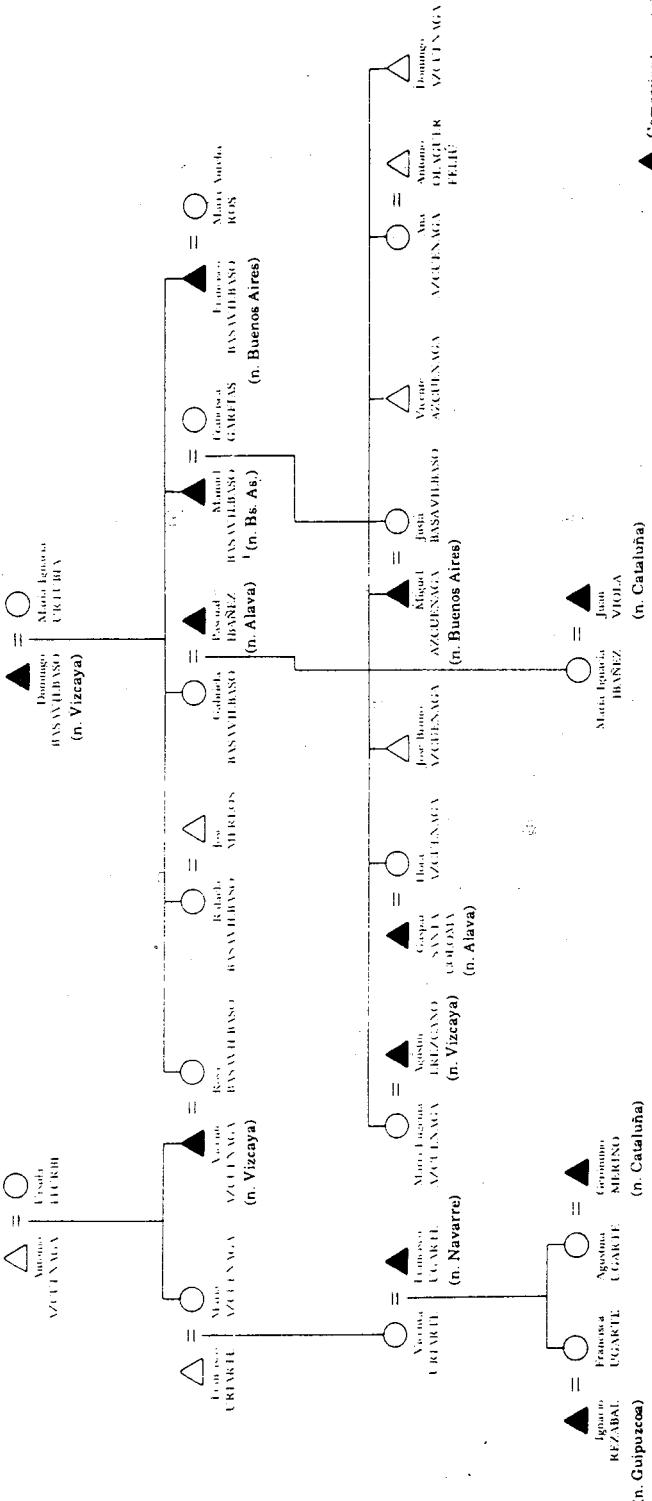
⁴ Diana Hernando, "Casa y familia: Spatial Biographies in 19th Century Buenos Aires" (dissertación inédita para el PhD, U.C.L.A., 1973).

APENDICE A

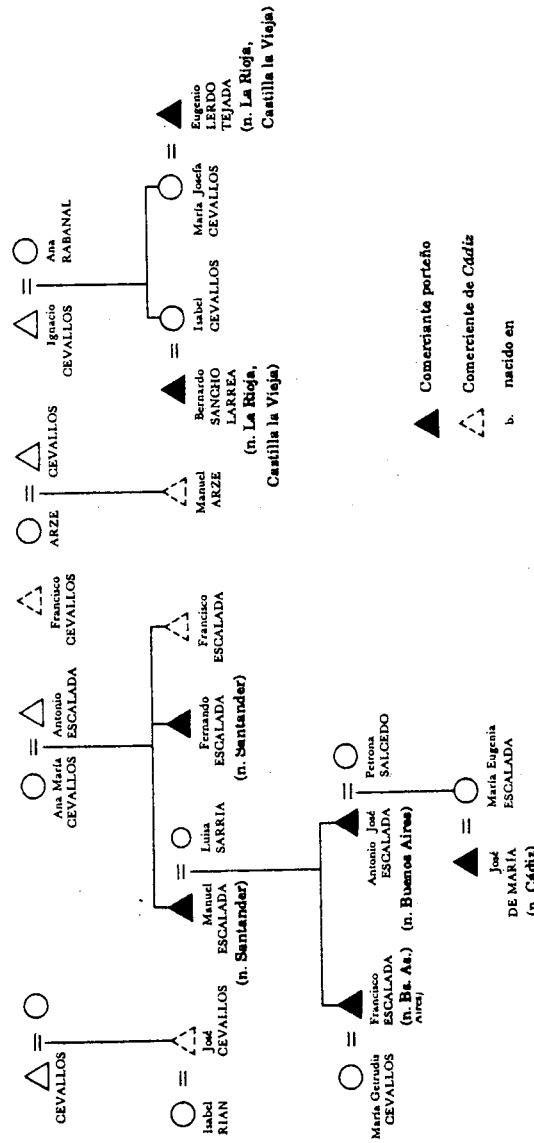
ALGUNAS GENEALOGIAS DE LOS CLANES DE COMERCIANTES



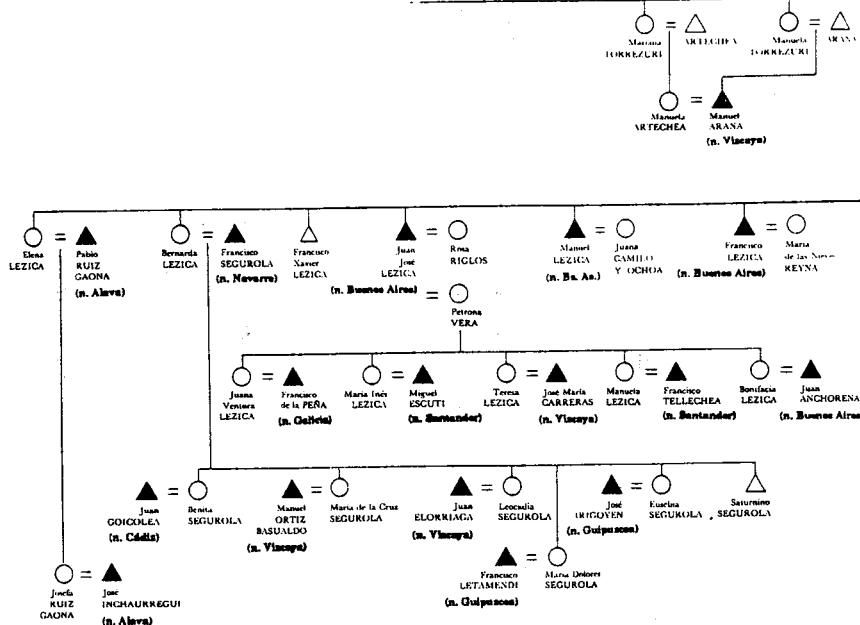
A.1. Clan de los Alzaga



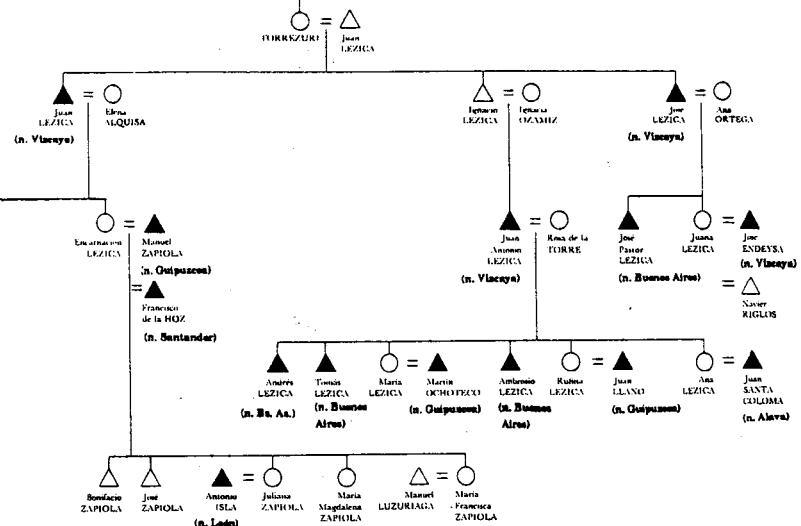
A.2. clan de los Basavilbaso



Avaliação da taxa Faccalda



A.4. *clan de los Lezica*



▲ Comerciante portero n. nacido en

APENDICE B

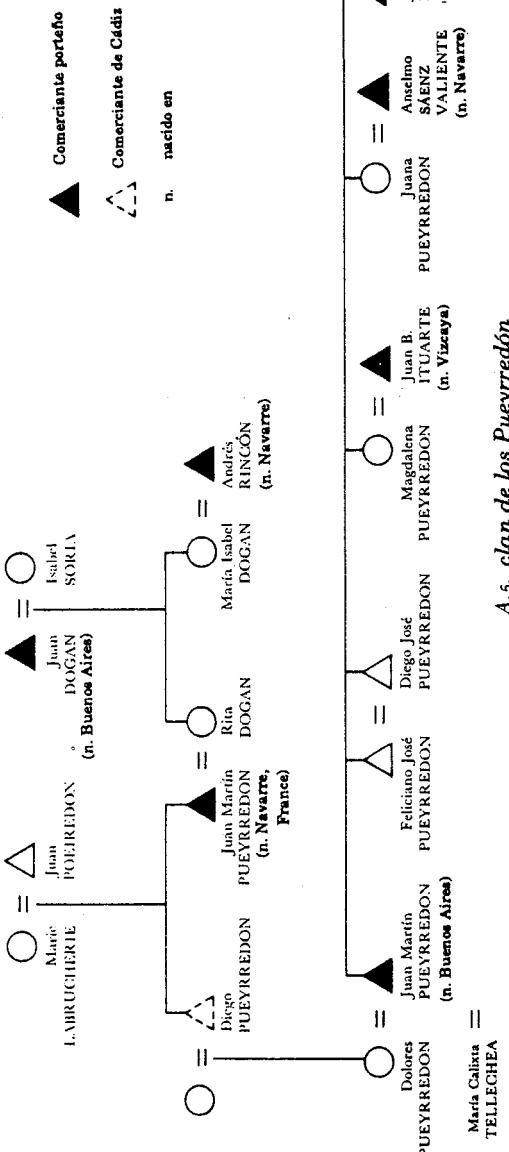
CUADROS Y CIFRAS

CUADRO B. 1

Distribución por edades de los comerciantes y sus esposas, 1778

Edad	Número de comerciantes	Porcentaje	Número de esposas	Porcentaje
0-4	—	—	—	—
5-9	—	—	—	—
10-14	1	1	—	—
15-19	3	2	6	6
20-24	13	9	16	16
25-29	20	14	20	21
30-34	11	8	18	19
35-39	25	17	11	11
40-44	25	17	12	12
45-49	15	10	6	6
50-54	15	10	4	4
55-59	6	4	1	1
60-64	8	6	2	3
65-69	1	1	1	1
70-74	2	1	—	—
75-79	—	—	—	—
80-84	—	—	—	—
Total	145	100	97	100

Fuente: *Padrón de la Ciudad de Buenos Aires, 1778.*



CUADRO B.2

Orígenes geográficos de los comerciantes porteños y sus esposas, 1778-85

Lugar de nacimiento	Número de comerciantes	Número de esposas	Porcentaje	Porcentaje
España				
Castilla, Galicia, Santander	49	35	5	4
Andalucía	12	8		
Cataluña	2	1		
Provincias vascas		10		8
Vizcaya	30	22		
Navarra	9	6	35	5
Guipúzcoa	10	7		
Europa	9	6	—	—
Buenos Aires	18	13	97	83
América	3	2	—	—
La Plata Región		5		4
Alto Perú		3	10	3
Otras regiones		2		2
Total	142	100	117	100

CUADRO B.3

Entorno ocupacional de los comerciantes porteños y sus esposas, 1778-85

Ocupación del padre	Número de comerciantes	Número de esposas	Porcentaje	Porcentaje
Comerciante	36	56	37	66
Oficial militar	6	15	6	18
Burócrata de gobierno	26	7	27	8
Abogado, médico, escribano	6	5	6	—
Terrateniente	21	2	22	2
Artesano	2	—	2	—
Total	97	85	100	100

CUADRO B.4

Posición económica de algunos comerciantes en el momento de su casamiento y en el momento de su muerte, 1730-1823

Nombre	Valor del capital	Año	Valor neto del patrimonio	Año	Tiempo transcurrido	Incremento del patrimonio sobre el capital
A. C. Aguirre	60.000	1777	110.000	1790	13 años	1.8
V. Azcuénaga	46.500	1752	198.449	1787	35 años	4.3
D. Basavilbaso	10.000	1730	222.896	1778	48 años	22.3
M. Caviedes	35.380	1770	58.173	1788	18 años	1.6
Cires	6.000	1758	80.335	1786	28 años	13.4
Inchaurregui	4.000	1790	206.597	1811	21 años	51.6
Insúa	32.509 ^a	1792	79.785	1800	8 años	2.5
J. J. Lezica	20.000	1773	161.441	1811	38 años	8.0
Pereda	3.000	1775	17.889	1783	8 años	5.9
Pinto	—	1764	66.493	1819	55 años	—
Ruiz Gaona	12.000	1767	132.345	1823	56 años	11.0
Segurola	32.216	1771	395.077	1790	19 años	12.0
Tellechea	7.000	1785	308.399	1812	27 años	44.0
Zapiola	45.039	1771	211.677	1793	22 años	4.6

^a Capital en el momento del segundo casamiento.

CUADRO B.5

Efectos de las leyes de la herencia sobre los patrimonios de un grupo selecto de comerciantes, 1778-1823

Nombre	Fecha	Patrimonio total	Número de hijos		Herencia de la esposa si es sobreviviente
			Herencia por hijo	sobrevivientes	
Azcuénaga	1787	198.499	27.279	7	—
Basavilbaso	1778	222.896	11.025	6	—
Canedo	1812	8.700	378	8	3.024
Cires	1800	80.335	8.151	4	31.664
Inchaurregui	1823 ^a	206.597	7.954	7	55.680
Insúa	1802	79.785	4.340	9	22.654
J. J. Lezica	1811	161.442	9.330	9	44.354
Pereda	1783	17.889	1.856	4	10.463
Pinto	1821	66.493	1.229	5	—
Ruiz Gaona	1823	132.345	79.802	1	—
Segurola	1802 ^b	395.077	17.559	9	158.031
Esposa	1802	111.619	9.922	9	—
Tellechea	1812	308.399	17.047	9	20.000
Zapiola	1793	211.677	15.122	5	105.839

^a Inchaurregui murió en 1811, pero su patrimonio fue dividido en 1823.

^b Segurola murió en 1790, pero su patrimonio fue dividido en 1802.

CUADRO B.6

Lista de algunos capitales y dotes, 1752-1808

Nombre	Año	Capital	Dote
Agüero	1769	10.000 ^b	5.519 ^a
Aguirre (Agustín)	1777	60.000 ^b	—
Aguirre (Cristóbal)	1779	36.238	—
Alzaga (Martín)	1780	21.450	39.771
Azcuénaga (Vicente)	1752	46.500	25.751
Balbastro (Eugenio) (2do.matrimonio)	1806	31.372	—
Balbastro (Isidro)	1757	4.000	500
Baldovinos	1766	25.391	6.307
Basavilbaso (Domingo)	1730	10.000 ^b	11.373
Capdevila	1792	75.389 ^{+/-}	—
Canedo			
(Primer matrimonio)	1774	—	1.000
(Segundo matrimonio)	1791	—	500
Caviedes (Manuel)	1770	35.380	—
Cires	1758	6.000	—
de la Colina	ca. 1759	6.000	2.000
Erezcano	1778	11.954	20.000
Fernández de Agüero	1795	37.377	6.000
Inchaurregui	1790	4.000	20.000
Insúa (2do.matrimonio)	1792	32.509	100
Letamendi	1808	20.000 ^b	25.481
Lezica (José)	1756	50.000	24.236
Lezica (Juan José)			
(Primer matrimonio)	1773	20.000 ^c	14.000
(Segundo matrimonio)	1776	25.590	7.000
de la Peña (Francisco)	1798	20.239	4.247
Pereda	1775	7.622	—
Pueyredón	1766	2.500 ^b	—
Riera	1775	3.000 ^b	—
Rincón	1783	23.634	1.148
Ruiz Gaona	1767	12.000	21.309
Sánchez Larrea			
Santa Coloma (Gaspar)	1766	100.000 ^b	8.500 ^b
Segurola	1781	83.821 ^{+/-}	20.028
Tellechea (primer.matrimonio)	1771	32.216	20.000
Thompson (Pablo)	1785	7.000	—
Wright (Carlos)	1752	34.702	—
Zapiola	ca. 1763	2.000	10.000
	1771	45.039	20.000

^a La dote consistía únicamente en dinero en efectivo. No se incluyen ropa y otros bienes.

^b No se ha establecido capital formal o dote.

^c Este capital era en realidad una dote que Juan José Lezica recibió de su padre el día anterior a su casamiento con María Rosa Rigos. Incluido en este legado había una casa, espejos y cornucopias, cuadros, un arcón de nogal, una docena de sillas de nogal, una docena de bancos de nogal, ropa interior, camisas y medias nuevas, una espada de oro, un crédito por 6.000 pesos que su padre le había dado previamente y 11.378 pesos en efectivo. A.G.N., Registro de Escribano 6, 1773, folios 92v-93v, Capital de Don Juan José de Lezica.

CUADRO B.7

Edad en el momento del primer casamiento de los comerciantes y sus esposas, 1778-1810

Edad	Hombres		Mujeres	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
10-14	0	0	5	6
15-19	0	0	40	49
20-24	10	12	30	37
25-29	20	23	6	8
30-34	30	35	0	0
35-39	14	16	0	0
40-44	9	11	0	0
45-49	2	2	0	0
50-54	1	1	0	0
Total	86	100	81	100

CUADRO B.8

Inversiones urbanas totales de algunos comerciantes

Nombre	Patrimonio total	Inversiones urbanas inmobiliarias	Porcentaje del patrimonio total en propiedades inmobiliarias
D. Basavilbaso	22.896	57.091	26
F. Caviedes	29.408	17.921	61
M. Caviedes	58.173	45.249	78
Inchaurregui	206.597	38.558	19
Insúa	79.785	27.941	35
J. J. Lezica	161.441	20.227	13
Pereda	17.889	8.595	48
Pinto	66.493	49.472	74
Ruiz Gaona	132.345	49.054	37
Segurola	395.077	36.617	9
Tellechea	308.399	79.596	26
Zapiola	211.677	55.823	26

CUADRO B.9

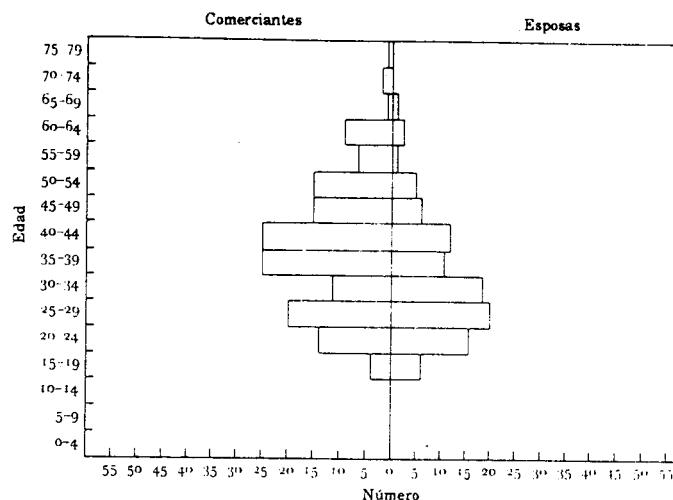
Nacimiento y supervivencia de los hijos de los comerciantes

Número de hijos	Nacidos		Sobrevivientes	
	Número de familias	Porcentaje	Número de familias	Porcentaje
Ninguno	9	8	17	15
1-2	15	13	18	16
3-4	14	12	23	20
5-6	9	7	22	19
7-8	21	18	21	18
9-10	18	16	6	5
11-12	11	10	6	5
13-14	11	10	2	2
Más de 14	7	6	—	—
Total	115	100	115	100

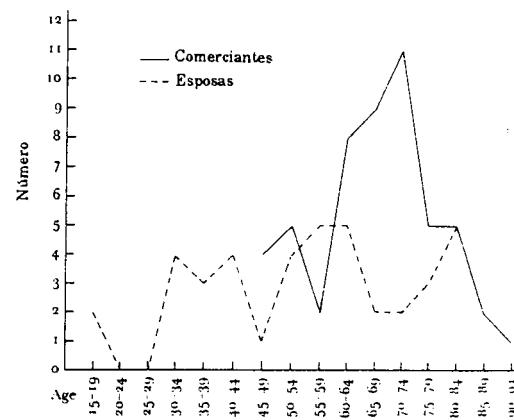
CUADRO B.10

Pertenencia a las tercera órdenes

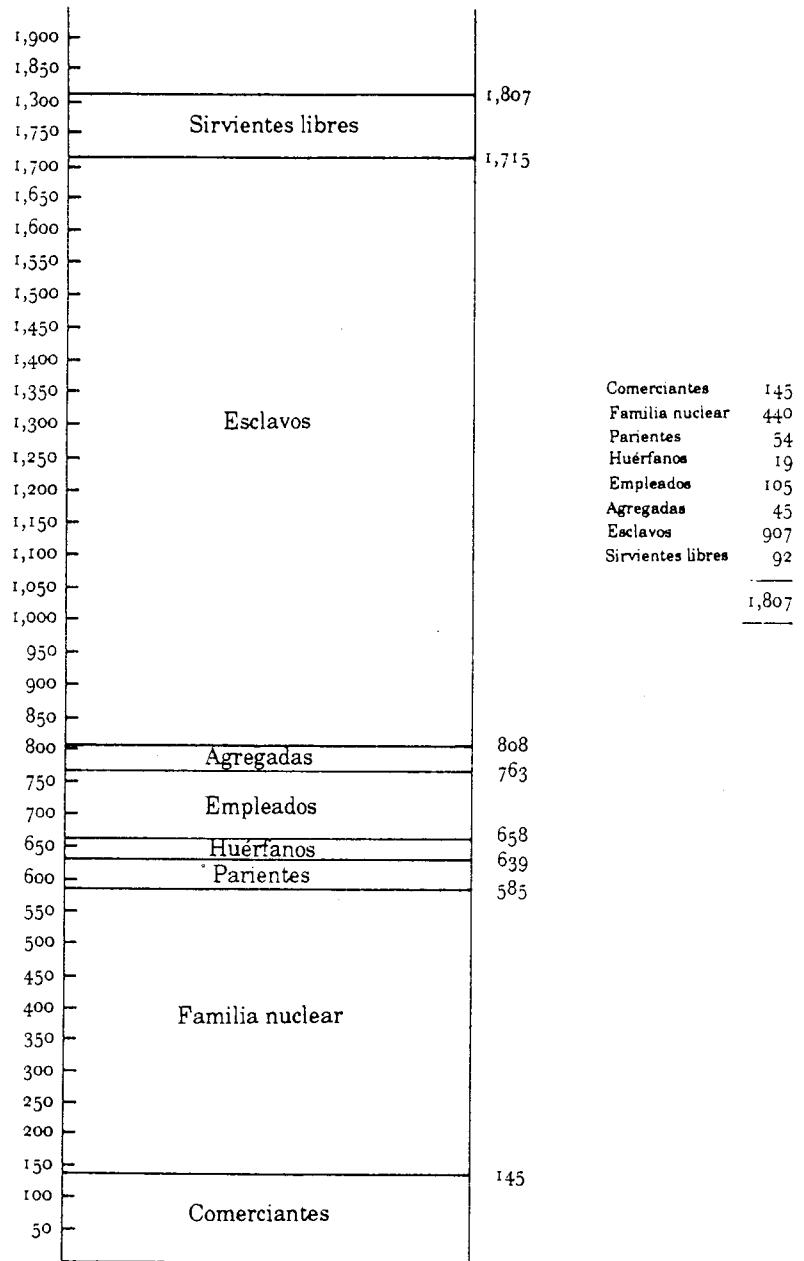
Tercera Orden	Comerciantes		Esposas de comerciantes	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
San Francisco	36	51	14	42
Santo Domingo	18	26	9	29
La Merced	10	14	5	16
Betlemitas	5	7	4	13
San Francisco, La Merced y Betlemitas	1	2	—	—
Total	70	100	32	100



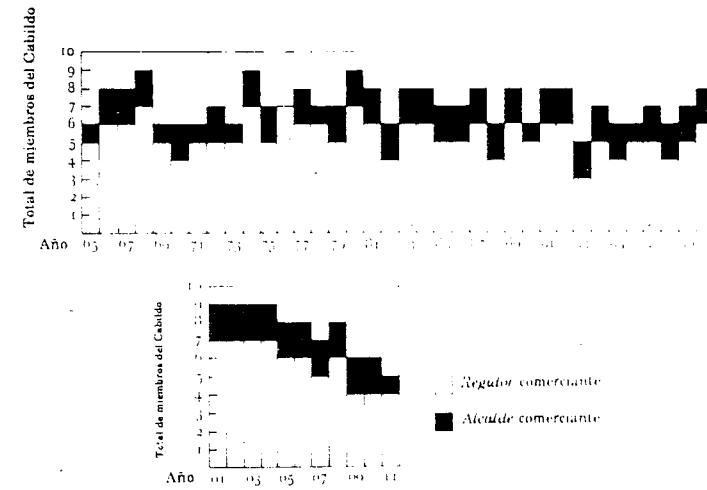
B.1. Edades de los comerciantes y sus esposas, 1778



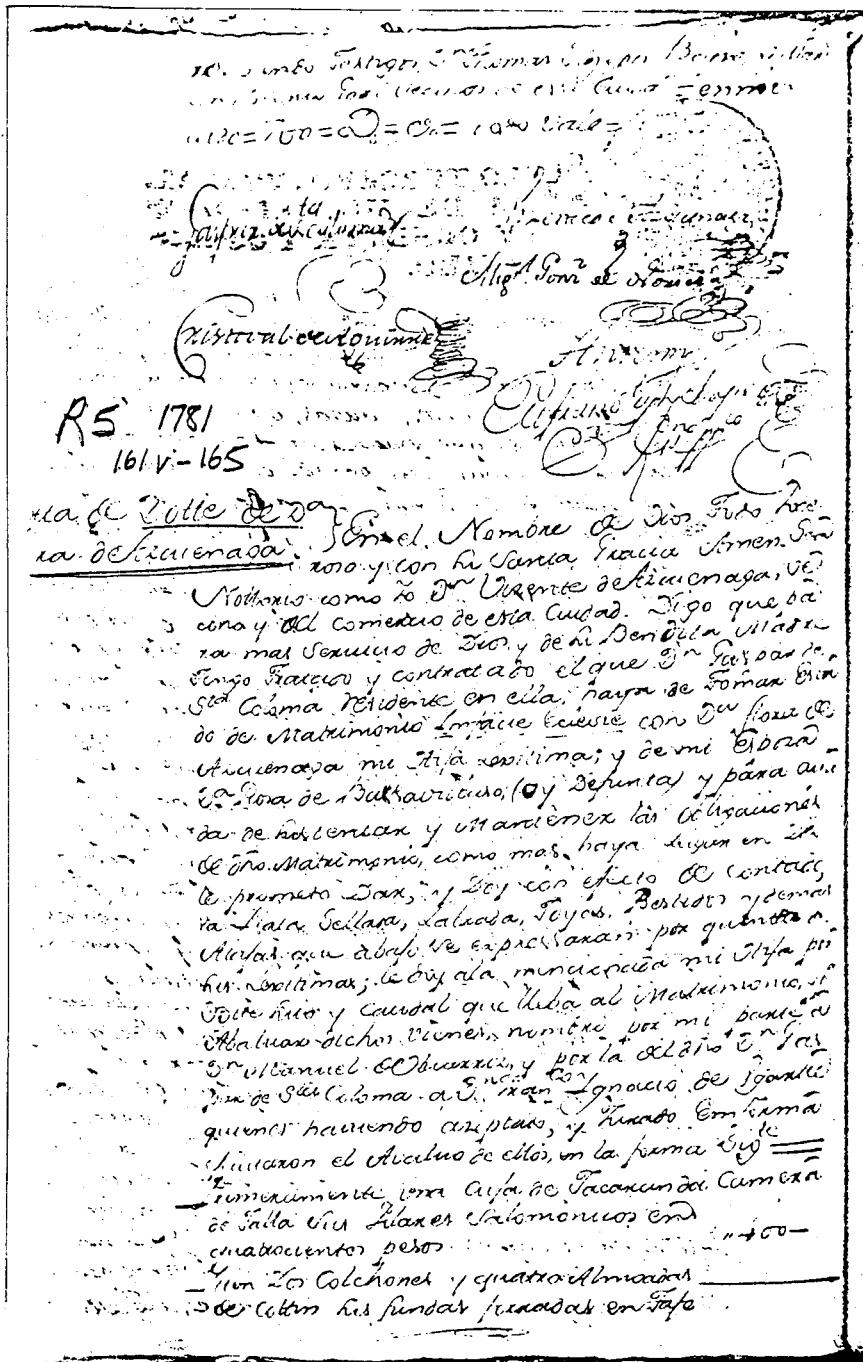
B.2. Edad en el momento de la muerte de los comerciantes elegidos y sus esposas



B.3. Composición de 132 familias de comerciantes, 1778



B.4. Participación de los comerciantes en el Cabildo, 1765-1811



APENDICE C

CARTA DE DOTTE DE DA. FLORA AZCUENAGA

"En el nombre de Dios Todo Poderoso y con su Santa Gracia Amen. Sea Notorio como yo Dn. Vizente de Azcuena, vecino y del comercio de esta Ciudad, Digo que para mas servicio de Dios y de su Bendita Madre tengo Tratado y contratado el que Dn. Gaspar de Sta. Coloma residente en ella, haya de Tomar Estado de Matrimonio Ymfacie Eclesie con Da. Flora de Azcuena mi Hija Lexitima; y de mi Esposa Da. Rosa de Bassavilbaso (oy Defunta) y para ayuda de Sustentar y Mantener las obligaciones de dho. Matrimonio, como mas haya lugar en Dote prometo Dar, y Doy con efecto de contado, va Plata Sellada, Labrada, Joyas, Bestidos y demás Alajas que abajo se expressaran por quentta de sus Lexitimas; le doy ala mencionada; la doy a mi Hija por Dotte suyo y caudal que lleva al Matrimonio y pa. Abaluar dichos vienes, nombre por mi parte a Dn. Manuel de Huarriz y por la del dho. Dn. Gaspar de Sta. Coloma a Dn. Franco. Ignacio de Ugarte quienes haviendo aceptado, y Jurado En forma ejecutaron el Avaluio de ellos, en la forma sigte.

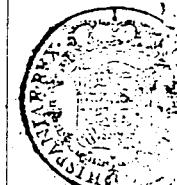
— Primeramente una cuja de Jacaranda Camera de Talla sus Pilares Salomónicos en quatrocientos pesos	"400
— Ytten Dos Colchones y quattro Almoadas de Cottin sus fundass forradas en Tafe tan Sessenta pesos	"060
— Ytten, Dos Savanas de Bretañas Lexitimas ancha, de crivos con Encajes Correspondientes, en Sessenta y Cinco pesos	"065
— Ytten: Quattro fundas de Claros y sus Encajes correspondientes, en Treinta pesos	"030
— Ytten, Quattro Savanas de Bramante florete, en quarenta y ocho pesos	"048
— Ytten Ocho Fundas de Bretaña Lexitima en diez y Seis pesos	"016
— Ytten Dose Camisas de Bretaña Lexitima anchas con mangas de Cambray, a Siete pesos cada Una	"084
— Ytten Seis Enaguas de dicha Bretaña a Cinco pesos cada una	"030
— Ytten un par de Buelos de Clarín, con encajes finos de Flandes Capitanas en ciento y Ochenta pesos	"180

SELLO TERCERO. VN NUEV AÑOS DE MIL SETECIEN TOS Y OCHENTA Y OCHO	
Y VINO	en veinticinco pesos
Tres. Dos Guaneras de Bretaña de muy amena de Claro con Encanto Co rrespondiente en Vellon y Lino, pesos	" 06-
Tres. Guantes pendientes de Claro, y una de correspondiente en Cuarta peso	" 030-
Tres. Guantes de Alcantara de Bretaña fijos, en cravatina, y ocho pesos	" 048-
Tres. Ocho nudos de Bretaña de vellon mayor y menor y seis pesos	" 076-
Tres. Guantes Carnaval de Bretaña de volumen encantado en muyas de Cam bray, a cuete, pesos cada tres	" 081-
Tres. Guantes Carnaval de Bretaña a Sincos pesos cada Una	" 070-
Tres. Un par de guantes de Claro, con encanto fino de Flandes, correspondiente en cuarto y Ochenta pesos	" 180-
Tres. Dos Guaneras de Claro con Encanto de Vellon a veintiún pesos cada una	" 050-
Tres. uno dicho de Sarga de Sedá, con en canto estampado en los pesos	" 002-
Tres. un Guante de Claro, con Encanto que corresponden en Setenta pesos	" 060-
Tres. Sincos dichos de Cambray a Sincos p esos una Bata de Espolin, color de Oro, con Guardia, piez entero, y cuando correspondiente de blondis, en cuarto peso	" 025-
Tres. Un Delantado con Pendientes piez de Claro de Tres, y guardia entero de ante lino, en veinticinco pesos	" 00-
Tres. uno Dicho, todo Yden color de Oro va en Noventacuatro pesos	" 090-

- Ytten Dos pañuelos de Clarin con Encaje de Ytten a veinte pesos cada uno "040
- Ytten: uno dicho de Sarga de Sedá con encage estampado en dos pesos "002
- Ytten un Delantar de Clarin con encages de Flandes, en sesenta pesos "060
- Ytten Sincos dichos de Cambray a Sincos ps. "025
- Ytten una Bata de Espolin color de Oro con Guarda, pies entero, y cavos correspondientes de blondis, en cien pes. "100
- Ytten un Desavillé con Guarda pies de Carré Verde, guarneido de antolar, en noventa pesos "090
- Ytten uno Dicho, Todo Yden color de Rosa en Noventa pesos "090
- Ytten un Desavillé, y Guarda-pies de Espolin verde Mar, en cincuenta ps."050
- Ytten un Bestido de medio Tesu, Plata y Oro con su Cassaca y cavos Correspondientes en Doscientos y Sinqta. ps. "250
- Ytten una Saya negra de Raso, con Vastones y Guard. en quarenta ps. "040
- Ytten un Manto con puntas de á tercia en Treinta pesos "030
- Ytten: una Mantilla Negra de Sarga Vordada, en cinco, pesos "005
- Ytten Una dicha Blanca de Sarga y Seda florecida en Sincos pesos "005
- Ytten: una Manta de Gaza con Encaje fino, y ancho, en Veinte y Sincos ps. "025
- Ytten un Traje de Bretaña Lexitima ancha con farfalaos de Clarin y encajito de flandes al canto, en Treinta y cuatro pesos "034
- Ytten un Cabriole Rosado con Blondis en Veinte pesos "020
- Ytten uno dicho Tambien de Raso forrado en Pieles, en Veinte y qtro. pesos "024
- Ytten un Delantar y Guarnicion Todo de Velillo, en cuatro pesos "004
- Ytten Dos Parlamentos de raso liso a dies pesos cada Una "020
- Ytten una Colcha de Sarassa de China en Veinte pesos "020
- Ytten un Abanico de Concha de Nacar con Sobrepuestos de Oro, en Treinta pesos "030
- Ytten uno Yd. de Caray id., en veinte ps. "020
- Ytten un Adreso de Diamantes en Oro con sarcillos, en ciento y treinta ps. "130
- Ytten Una Sortija de diamantes en Oro, veinte ps. "020
- Ytten una sortija de Topacios con Chispitas, en diez pesos "010
- Ytten un Tembleque de Topacios con chispas de Diamantes, en Treinta pesos "030
- Ytten Tres Ylos de Perlas en quarenta y dos ps. "042
- Ytten cuatro dichos de Alfofar en dose ps. "012
- Ytten un Adrezo en figura de Ramo de Diamantes, que se compone de Una pieza para la Garganta, montado sobre Plata con su Pendiente de Plata, el rever[r]so liso, compuesto de Troncos con una cinta Enlasada, y de ellos sus Ojas, y flores guarneidas con Doscientos Diamantes, rosas, y Delgados. El mayor Rosa que hace medio jorral en la flor Grande de Trese Granos, con oja de Plata Devajo. Dos rosas medios de los finales; el uno de Tres y cuarto granos, y el otro de a dos Granos, uno medio rosa del Colgante de cinco granos, y sincos reparados, los dos medios de dos flores, de a dos Granos, uno de Grano, y medio fuerte de Arca: unos con otros, y los restantes de Varios Tamaños, Valen dichas Piedras, Segun su Tassacion en Madrid

imperial Pacific

Yuen una Mantilla Negra de Sax- ga bordada, en cinco perlos	" 005-
Yuen una ducha Blanca de Sarga. D- Seda floreada en cinco perlos	" 005-
Yuen una Mantilla de Sarga con Enca- je fino, y ancho, en veinte y cinco p-	" 025-
Yuen un Traje de Bragueta desbordante ancha con fastidios de Claro. D- encaje de flores al canto, en veinti y quinto perlos	" 034-
Yuen un Cabisole bordado con Blon- go en veinte perlos	" 020-
Yuen una ducha Tambien de Sarga bordado en Rebeca en veinte y tres perlos	" 024-
Yuen un Estancax y Guanacicon Bo- do de Petille, en quinientos perlos	" 004-
Yuen dos Suelos bordados de satolito a dos perlos cada uno	" 020-
Yuen una Golcha de Sargolla de Chi- na en veinte perlos	" 020-
Yuen un Abanico de Concha de Nacar, con sobrepuerto, de ocho, en veinti perlos	" 030-
Yuen uno So. de Foxay id, en veinte p-	" 020-
Yuen un Adorno de Tiamanesas en oro con incrustaciones, en ciento y diez p-	" 130-
Yuen una Cofia de Tiamanesas en oro, veinti p-	" 020-
	" 0047-



**SELLO TERCERO, UN REAL
AÑOS DE MIL SETECIENTOS
Y OCHENTA Y OCHO
Y VRO.** Suma de la

— dies y nueve mill quinientos treinta y seis rrs. von. que son Pesos 1³⁶⁹
— Ytt Dos Arrascadas de Plata, el reverso liso compuesto de dos Orillas con medias
puentecillas de Oro, dos entre piezas y dos Colgantes echas de Ojas y flores,
Guarnecidas Ambas con ciento ochenta Diamantes Rosados y Delgados y entre ellos
uno fondo. Las Seis mayores rosas, los que hacen medios principales: los dos medios,
A los anillos de á seis granos; dos medios de la[s] entrepiezas, el uno de a Grano y
medio y el otro de agrano y Tercio: dos medios de los Colgantes el uno de a quattro
granos fuertes, y el otro de a Tres granos y medio de Area, unos con otros, y los
restantes de Varios Tamaños, Según su Calidad en dichas Piedras. Todo su Valor
es Dies mill Sietecientos cinquenta y ocho rrs. von. que hacen pesos "717.1
De su Echura nuevecientos rs. von. que son ps. 60

— Ytten Dos Muelles iguales para manillas de Platta, el reve[r]so liso con naveta, y pestillos sobre puestos para cerrar, y abrir, fijados en Sus Tornillos y Tuercas, Compuestas De dos Troncos, y de ellos Sus Ojas, y flores guarneidas, Ambos con ciento y Sesenta Diamantes rosas y Delgados: los dos mayores Delgados, que hacen medios de a dos granos y medio de área, uno con otro, y los restantes de Varios Tamaños; valen dichas Piedras, Segun Su Calidad, Siete mill quinientos y noventa rrs. ven que hacen quinientos y seis pesos "506

De su Echura quatrocientos cincuenta
reales ven. que son pesos 30

536

— Ytten una Piocha, o Ayron de Plata el reverso liso, compuesto de un Tronco de Oro, y de el sus Ojas y flores, y en él un Pajaro con una Almendrilla en el Pico, pendiente, guarnecido Todo con ciento Treinta y Cinco Diamantes rosas con Ojas de plata. Debajo, y un rubi por ojo. Los Siete Diamantes que hacen medio principales, el uno de nueve granos y Tercio, dos de a quatro granos y medio, uno de dos granos y Tres quartos, uno de dos Granos de area: unos, con otros; y los restantes, y rubi de Varios Tamaños, Valen Segun su Calidad, incluso las hechuras seguna la Tassacion de Madrid; Trece mill Doscientos Setenta rs. von., que son pesos ochocientos ochenta y cuatro, y Cinco rs. “884.5

— Ytten un Juego de Votones de Oro con Diamantes, para Puños de Camisa en cien pesos “100

—. Ytten una Sortija con Tres Piedras la mayor en medio de Brillantes, en
Doscientos pesos “200

— Ytten una dicha con ocho Piedras en circulo, y una en el medio, y dos a los lados de Diamantes.en ciento diez pesos “110

— Ytten otra dicha con Diez Piedras, en circulo, y una en medio de Diamantes rosas, en ochenta pesos. “080”

— Ytten otra dicha con dos Piedras a los lados, y una en medio; en cincuenta ps. "050

— Ytten un Rosario de Siete dieses montado en Oro de cuentas de vidrio jazpeado y Cruz de nacar que se considera tener cinco onzas de Oro nuevo, y Trabajado en Europa, en ciento y cincuenta ps. "150

— Ytten un Clave de dos Ordenes de Charol maqueado de encarnado, en Doscientos ps. “200

— Ytten una Papelera de Jacarandá otra rematada en doscientos ps. "200



Gaspar.

**SELLO TERCERO. VN REAL
AÑOS DE MIL SETECIEN
EGOS Y OCHEENTA Y OCHO
TA Y VNO. Suma de cincuenta y dos pesos**

con cuento. Tercera y Sines Ziamantes
Tercas con oval de plata labrado, y un
zubi por ojo. Los siete Ziamantes que
hacen medio principales, el uno de nro
ve grano y sexio; dos de a cuatro una
no y medio, uno de dos granos y tres
cuantos, uno de dos granos de uxco:
unos, cosa otros; y los restantes, y zubi
de varios Tamanos, tales segun la
calidad, incluso los hechuras segun la
fision de quienes, en mill losci
estos veintena 18, que van pesos ocho
cuentos ochenta y quatro, y veinte 20
Tien un Negre desgatones de Oro con Diamantes,
para unos de Carnava en
cien pesos
Tien una Soacha con tres lletras en
mayor en medio de Brillantes, en
Diciembre pesos
Tien una dicha con ocho lletras en
circulo, y una en el medio, y dos abajo la
dos de Ziamantes, en cuenta dict pesos
Tien otra dicha con tres lletras, en circulo
y una en medio de Ziamantes
xovat, en ochenta pesos
Tien otra dicha con dos lletras al los
lacos, y una en medio; en cincuenta 50
Tien un Dorado de Siete Dices morado
en Oro de cuentas de vidrio paseado
y Ceua de nacar, que se considera Fe
nra, cinco onzas de Oro nuevo, y Traua
faon en Europa, en ciento cincuenta p.
Tien un clave de dos Dices de choco
magueado y encarnato, en Diciembre 10
6000

— Ytten una Ydem de Nogal con Enbutidos de Colores, en cincuenta y seis pesos	"056
— Ytten Cinquentta marcos de Plata Labrada, a nueve pesos marco	"450
— Ytten una Negrita llamada Isavel de Onse, a dose años, en Trescientos ps.	"300
— Ytten Dos Espejos grandes con Lunas enteras de a Vara, y remates Tallados y Dorados, a cien pesos cada uno	"200
— Ytten Dos Yd. grandes de dos cuerpos cada Luna, Tambien de a Vara, con su Talla Dorada y en los remates sus Escudos de Christal a cien ps. cada uno	"200
— Ytten una Colcha de Lana de Alpaca carmesi nueva, en Veinte, y cinco ps.	"025
— Ytten Dose mill pesos, en pta. Sellada	12"000
	<u>20"028"6</u>

Cuya Suma Segun aparese de las antecedentes partidas es su Total el de veinte mill veinte y ocho pesos seis y medio rrs. salvo Yerro, de que Yo el enunciado Dn. Gaspar de Sta. Coloma me recibo de Toda ella, obligandome atenerla sobri mi Persona Siempre prompto y asegurado sobre lo mas vien parado de mis Vienes. Dros. y acciones que Tengo, y me pertenesen y pertenecerme puedan, lo que Hipoteco especial, y expressamente paraqe. gozen del privilegio de Vienes Dotales, los que no Discipare, ni obligare a mis proprias, Deudas, ni ajenas, Crimenes ni Exesos. y si lo hiciere quiero que no balga, en lo que los dichos Vienes que Ligare vale esta dha. Dotte. y Sin aguardar a la Dilacion de Dro., pagare la enunciada Cantidad, ya sea por muerte de la precitada mi futura consorte, Divorsio, o por otro casso de los permitidos que Sea Disuelto el Matrimonio, o a sus herederos y subsesores que su parte represente, a lo que se me a de efectuar con la copia de este instrumento y el competente juramento en que lo difiero. A todo lo cual me obligo con mi persona y Vienes Muebles y Raizes, havidos y por haver: Doy Poderio y Sumicion alas Justicias y Señores Juezes de Su Magestad de qualesquier partes y Lugares que Sean, para que a su cumplimiento me compelan y apremihen, por Todo rigor de Dro., via breve y ejecutiva, y como por sentencia Definitiva passada en Autoridad de Cosa Juzgada, Sobre que renuncio Todas las demas Leyes fueros y Dros. demi favor y Defensa con la Gral. que lo prohipe y Dros. de ella. En Cuyo Testimonio assi

lo otorgamos por Ante el presente Essno. Publico y del numero de esta Ciudad de la Santissima Trinidad Puerto de Santa Maria de Buenos Ayres a ocho dias del mes de Junio de mill Setecientos ochenta y un años: Y los otorgantes aquienes Yo el Escrivano Certifico soy conosco, assi lo otorgaron y firmaron con dichos Tassadores, siendo Testigos Dn. Thomas Jph. Boyso, y Martin Antonio Gari vecinos de esta Ciudad=enmendado=anas=Dicho=n=a=b=Deudas=Todo vale=

[siguen rúbricas] Vizente de Azcuena Gaspar de Sta. Coloma

Manl. de Huariz Ante mi

Franzco. Igno. de Ugarte Eufrasio Jph. Boyso
Evno. ppc.

SELLO TERCERO. VIERA AL
AÑOS DE MIL SETECIENTOS Y
SESENTA Y OCHO Y UNO.

Yo Juan Bautista y Pérez nacido hoy Lunes y fui
en años Mexicanos y veinte y tres en la Ciudad de México
de qualquier punto y persona que crea, por la que
is su cumplimiento me competas y representas, que
soy hijo de José, vía blanca y apellidos, y como por
conveniente. Señorita persona en Ciudad de México
nacida, sobre que renuncio todas las demás díces
fueras y más son frases y defensa con la Guardia
lo pudiese y más de ello. En cuyo Testimonio aviso
cargando, por ante el presente, el número y año
numeros de esta Ciudad de la Santísima Trinidad de
este de Santa María de Buenos Aires a ocho de
abril mes de Junio de mil setecientos ochenta y
un año. Y los otorgantes aquiescen lo el Padrino
Juan Bautista Pérez, conos, así lo otorgaron y fuesen
con dichos testigos y firmas de Juan
y Bautista Pérez Antonio Gómez de la
Ciudad de México. Dicho = N = a = 6

Dedas = Falso vicio

19 - 6 - 1865
Juan Bautista Pérez
Antonio Gómez de la
Ciudad de México

19 - 6 - 1865
Juan Bautista Pérez
Antonio Gómez de la
Ciudad de México

19 - 6 - 1865
Juan Bautista Pérez
Antonio Gómez de la
Ciudad de México

Muerto D^r Agustín de
vans de 3465 p. agra. Sea Notario. Com. 20 D^r Agustín
Com. Doctor de la
Ciudad de México de esta Ciudad, como Maestro
y confundido señora de María Gómez
Parece que falleció en la noche

ACTUALIZACION (noviembre de 1988)

Este estudio se publicó por primera vez en inglés en 1978, en el 200 aniversario de la legislación de "Libre Comercio" que, por lo menos formalmente, elevó a Buenos Aires al status de puerto oficial dentro del imperio colonial español. Yo visualizaba este estudio principalmente como contribución a la historia social de la América española y colonial y como ejemplo de la fuerza y de las limitaciones de la técnica de la biografía o prosopografía de grupo. Sin embargo este libro se refiere a un grupo social que tuvo un papel económico crítico en el mundo colonial porteño. Necesariamente está delineado sobre el panorama de la economía general de fines del siglo dieciocho en el Río de la Plata y los patrones específicos de comercio, inversiones y beneficios en los que trabajaban los comerciantes mayoristas en gran escala.

En los años siguientes a la publicación en inglés de este estudio ha habido un marcado aumento en el interés por parte de los estudiosos argentinos y de otros países en la historia colonial del Río de la Plata. El nuevo trabajo se ha dedicado en su mayor parte al campo de la historia económica, y ha ampliado nuestra visión del comercio colonial y del rol de los comerciantes locales en la generación e inversión del capital comercial. Con la esperanza de llamar la atención a lo más importante de este nuevo trabajo, de colocar mi estudio sobre los comerciantes porteños en el contexto de la investigación en marcha y de alentar quizás a otra generación de estudiosos a que continúen investigando el mundo colonial, presento este breve análisis de los últimos diez años de búsquedas. Si este estudio se hubiera realizado hoy, por supuesto habría tomado en consideración estos hallazgos recientes.

Entre los trabajos más interesantes que se produjeron desde que este volumen vio la luz por primera vez hay una multitud de artículos sobre el siglo diecisiete en Buenos Aires, principalmente productos de la investigación de tres estudiosos argentinos. El mayor en términos de edad y de cantidad de producción es Eduardo Saguier, quien ha publicado tres estudios que relacionan a los comerciantes de Buenos Aires con el problema más amplio del poder político.¹ En todo su trabajo, Saguier ve las élites de Buenos Aires divididas en dos facciones: los *beneméritos*^{*}, ligados al mercado interno de la ciudad, y los *confederados*, comerciantes ligados con

* En castellano en el original [N. del E.]

el comercio externo. Saguier explica el equilibrio relativo entre estos dos grupos como resultado de una política de la Corona, que alternaba los cargos en el Cabildo en forma tal que ninguno de los dos grupos pudiera monopolizar el poder. Además descubre que el conflicto constante entre los *beneméritos* y los *confederados* afectaba profundamente la política y la economía locales. Cuando dominaban los *beneméritos*, podían reducir la entrada de mercaderías que pasaban por el puerto y así disminuir el valor del cargo público. En los períodos en que los *confederados* tenían más ascendiente se producía el efecto contrario. En otro artículo sigue elaborando sobre esta lucha interna de poder en el Cabildo, señalando a la crisis de 1614 como la primera victoria rotunda para la gente orientada hacia el mercado externo.²

Otro estudiioso, Jorge Daniel Gelman, ha investigado también la élite comerciante porteña y su relación con la administración local, especialmente con el Cabildo, durante la primera mitad del siglo diecisiete.³ Como Saguier, Gelman cree que la élite local se dividía entre *beneméritos*, a quienes describe como descendientes de los fundadores originales de la ciudad, y *confederados* o recién venidos interesados en el comercio y en el contrabando. Gelman cree que los comerciantes-contrabandistas confederados se establecieron en la ciudad portuaria poco después de fin de siglo, convirtiéndose rápidamente en *vecinos* y controlando el importante tráfico de esclavos.⁴ A diferencia de Saguier, Gelman cree que hacia la década de 1610–20 los *confederados* habían ganado dominio bajo el liderazgo del comerciante Juan de Vergara, consolidando su ascendiente económico con el poder político ganado recientemente. Este grupo no tuvo mayor oposición hasta 1650.

Según Gelman, junto con el ascenso del grupo *confederado* se produjo la transformación parcial de la economía local, de economía “natural” (esencialmente una economía de trueque feudal) a otra semimonetarizada. Los *confederados*, como grupo con acceso al capital líquido, vinieron a controlar una red de crédito recientemente creada que incluía a los *beneméritos* como sus deudores. Además usaban sus fondos para comprar posiciones en la administración local, y para convertirse ellos mismos en poderosos terratenientes. Pero Gelman cree que los *confederados* como terratenientes no cambiaron la economía natural imperante en el campo. En cambio los comerciantes combinaban una producción de economía natural con funciones de economía monetarizada, y eran a la vez comerciantes capitalistas y terratenientes feudales.

Este cuadro de actividades multifacéticas de los comerciantes porteños durante el siglo diecisiete no es demasiado diferente del cuadro que pinté para fines del siglo dieciocho. Los comerciantes de Gelman se ocupaban de importar esclavos, cultivar *chacras*, criar ganado y también ocupar cargos en el Cabildo. En sus actividades rurales empleaban esclavos e indios de *encomienda* que generalmente alquilaban a un *encomendero*. Hacia fines del siglo dieciocho, la mayoría de los comerciantes porteños había abandonado la función de criar ganado, aunque por lo menos el diez por ciento del grupo todavía poseía algunas *estancias* considerables. Los esclavos, los trabajadores libres, y probablemente los peones endeudados habían reemplazado a los indios en *encomienda*.

Cronológicamente, el trabajo de un tercer estudioso argentino, Zacarías Mou-

toukias, retoma en el punto en que dejaron Saguier y Gelman. Moutoukias examina el comercio marítimo de fines del siglo diecisiete, concentrándose en el volumen de comercio legal (*navíos de registro*) y contrabando (*arribadas*) en Buenos Aires.⁵ Encuentra que más de 120 barcos, principalmente barcos holandeses y portugueses de transporte de esclavos, llegaron a Buenos Aires entre 1648 y 1702. Algunos de estos capitanes contrabandistas, por cierto, cruzaron el Atlántico dos o tres veces en sus viajes a Buenos Aires. Otro campo de investigación fue el de la relación de los comerciantes con el poder político, un problema que se torna más complejo por la tardía fundación de un Consulado en Buenos Aires (1794). José María Mariluz Urquijo ha examinado este problema a mediados del siglo dieciocho, especialmente en las décadas de 1730 a 1750, subrayando la conciencia política cada vez mayor del grupo de comerciantes, y también los parámetros de su influencia política. ¿Los comerciantes de Buenos Aires podían ejercer una presión política unificada a pesar de la ausencia de un Consulado? Y si así era, ¿cómo lo hacían? Su libro *Bilbao y Buenos Aires* es un estudio de los intentos de comienzos del siglo dieciocho de establecer una compañía comercial monopolista en Buenos Aires similar a la Compañía Guipuzcoana de Caracas.⁶ Se presentaron tres proyectos entre 1737 y 1745, todos con la intención de unir a Buenos Aires con Bilbao. Aunque todos fracasaron por la oposición que venía de Cádiz, Lima y Buenos Aires misma, Mariluz cree que la discusión provocada por estos proyectos ayudó a los comerciantes porteños a adquirir conciencia de sí mismos, de sus problemas comerciales y de las posibles soluciones. En un artículo anterior, Mariluz analiza el intento infructuoso del Consulado de Lima entre 1753 y 1757 para designar un representante delegado en Buenos Aires.⁷ En este caso los comerciantes de Buenos Aires lograron defenderse de un plan limeño que los hubiera obligado a enviar todos los casos comerciales del Cabildo en apelación al Consulado de Lima. Otro artículo se ocupa del desarrollo del mecanismo extra-oficial de cohesión mercantil (*juntas*) y del patrón de acción que permitió a los grupos mercantiles de la ciudad estar representados a pesar de la ausencia de un Consulado oficial.⁸

Mariluz encuentra que los comerciantes lograron, al enfrentarse a un opositor común, superar sus intereses más estrechos y unirse para presionar a los políticos locales, como también a los encargados de tomar las decisiones en Lima y en Madrid.

Sin duda el trabajo más estrechamente relacionado con mi estudio de los comerciantes porteños de fines del siglo dieciocho es la reciente serie de artículos de Jorge Daniel Gelman. Todo el trabajo de Gelman se centra en dos supuestos sobre la economía colonial: 1) que el capital comercial dominaba la producción en todo el “espacio” del Plata y 2) que toda la región sufrió en diversos grados una marcada escasez de metálico. A diferencia de mi estudio, la visión del comercio de Gelman se basa en los análisis detallados de los registros de un solo comerciante mayorista, Domingo Belgrano Pérez. Las conclusiones de Gelman sirven para refinar un poco más mis primeros hallazgos, aunque no siempre estamos totalmente de acuerdo.

En uno de sus primeros artículos, Gelman examina el rol de Belgrano como intermediario en el pago del Tesoro Real a la milicia de Corrientes.⁹ Gelman encuentra que el comerciante usó una variación del *repartimiento de bienes*, por el cual se le pagaban los salarios que se debían a los hombres de la milicia del Tesoro de Buenos Aires. En lugar de enviar estos salarios en efectivo, Belgrano enviaba

artículos de mercería (“efectos de Castilla”) a su agente en Corrientes, quien a su vez pagaba a los hombres de la milicia en especie. Esta transacción sin duda era beneficiosa para el comerciante porteño, porque podía conservar el metálico que le pagaba el Tesoro (una ventaja en la colonia, donde escaseaba el circulante) a la vez que obtenía una ganancia de 7,6 a 64,7 por ciento sobre las mercaderías enviadas al interior. Además Belgrano cobraba a sus “clientes” por el flete y otros gastos de embarque. El artículo demuestra cómo los comerciantes, o por lo menos un comerciante, utilizaba la escasez de moneda menuda en el interior para imponer términos de comercio altamente favorables en sus transacciones. Por cierto que Gelman cuestiona el grado en que los pagos de la Corona en efectivo se traducían realmente en una economía “monetarizada” en el interior del Virreinato.

Otro artículo del mismo autor presenta un estudio detallado de las pautas de inversiones de Belgrano en un período de más de veinte años (1764 a 1786).¹⁰ Este artículo es, en parte, una respuesta directa a mi capítulo sobre “comercio e inversiones” o una revisión del mismo. Gelman destaca la diversidad de mercados y de mercaderías reflejada en las transacciones de un comerciante, así como la diversidad de sus actividades económicas generales. Analiza las transacciones comerciales del comerciante, sus actividades de préstamos de dinero, sus inversiones en propiedad urbana y rural (tanto en una *quinta* como en una *estancia*) y su participación en la recaudación de impuestos, concluyendo que el comercio era sin duda la empresa económica más provechosa, aunque también la más riesgosa, de todas las mencionadas anteriormente. También analiza los márgenes de ganancia en varias transacciones comerciales, encontrando que las ganancias oscilaban entre el 7,3 por ciento y el 77,7 por ciento al año, a la vez que destaca que no había un margen de ganancias tipo.

En dos estudios posteriores, su investigación se centra en la cuestión más amplia de la relación de los comerciantes porteños con la circulación del dinero. En un artículo extraordinariamente lúcido, Gelman argumenta que los principales comerciantes mayoristas de América se beneficiaron con la escasez de dinero que había en las colonias españolas.¹¹ Señala que la acuñación americana producía dinero “bueno” y dinero “malo”. Los comerciantes percibían esta distinción y trataban de sacar provecho de la discrepancia de valores, ya fuera no pagando a sus clientes los intereses acumulados por el dinero bueno, o especulando sobre la tasa de estos intereses en diferentes mercados en el interior y en España. Usando nuevamente el ejemplo de Belgrano Pérez, Gelman muestra cómo los pagos a un comerciante se hacían en especie o en mercaderías producidas localmente, según la región involucrada en la transacción comercial. También demuestra que los comerciantes mismos a menudo tenían escasez de efectivo líquido, en parte porque continuamente enviaban fondos a España y a Brasil para pagar mercaderías sumptuarias importadas y esclavos, y en parte porque elegían invertir su excedente de capital en propiedad urbana y rural y en esclavos. Además los comerciantes estaban dispuestos a invertir su precioso dinero en “inversiones políticas”, tales como prestar fondos a burócratas importantes. Gelman destaca que cuando no había plata disponible los comerciantes exigían el pago en mercaderías que fácilmente pudieran reintroducir en el circuito comercial. Además, los comerciantes hacían todo lo posible por evitar mandar dinero al interior, eligiendo en cambio pagar

sus deudas en forma de mercadería, mientras enviaban oro y plata a España, no por una relación de dependencia colonial sino porque era económicamente más ventajoso hacerlo. En su artículo más reciente Gelman ha postulado la dominación del acreedor sobre el deudor (o productor), una dominación basada en que el primero podía imponer los términos del intercambio.¹² Ve esto como la posición de los comerciantes de Buenos Aires que, como su comercio con el interior estaba basado en ventas a crédito, podían imponer los términos que eran altamente favorables para sí mismos a sus compradores-deudores. Gelman destaca la creciente importancia de los comerciantes en el mercado de crédito, no tanto en los préstamos de capital líquido como en la extensión del crédito ligado con la venta de mercaderías. Para Gelman, la escasez de dinero aumentaba el poder de los comerciantes porteños. Además, el uso extendido del crédito brindaba a los comerciantes un doble beneficio: ganancias con las ventas y ganancias con el crédito. Por otra parte, su posición de poder les permitía imponer las reglas del juego (por ejemplo, precio y calidad de las mercaderías), aunque su principal beneficio provenía de su capacidad de imponer los términos de pago, especialmente el tipo de moneda que se usaría. Gelman analiza los tres principales instrumentos usados para extender el crédito: la *escritura de obligación*, la *libranza* y la *cesión de deudas*. Observa que las transacciones de crédito eran el patrón dominante usado en todas las regiones y para transacciones de todos los tipos; en realidad las ventas al contado siempre se limitaban a las propiedades y a los esclavos. El crédito comercial permitía en realidad una creciente mercantilización a pesar de la pobreza endémica de dineralrio.

Gelman reconoce que el crédito implicaba un riesgo y que muchas deudas eran difíciles de cobrar, pero no está de acuerdo con mi opinión de que el uso extendido del crédito tornara frágil la cadena de operaciones comerciales. En cambio argumenta que una multiplicidad de préstamos protegía a los comerciantes. En realidad cree que la posición de los deudores, los pequeños comerciantes y los productores del interior era mucho más frágil, porque fácilmente podían quedar sin acceso a las líneas de crédito. La posición frágil de los comerciantes más pequeños, si bien nunca queda probada en el trabajo de Gelman, es por cierto plausible, pero su posición débil no anula automáticamente la fragilidad del mayorista porteño. Si las transacciones del crédito no colocaban a los comerciantes en situaciones de riesgo, ¿cómo se explicaría el gran número de quiebras durante el período? Gelman ignora también el nivel final de créditos que funcionaban en el nexo colonial, la dependencia del comerciante porteño de un comerciante español o de otro país, quien podía, si aceptamos el poder inherente a la posición del que presta, ejercitar el mismo tipo de dominación sobre el comerciante de Buenos Aires que él ejercía a su vez sobre los clientes del interior. Gelman sugiere que los riesgos inherentes a la extensión del crédito eran una de las razones por las que los comerciantes buscaban vincularse con el poder político local. Su sugerencia de que el mejor método de garantizar la devolución del préstamo era el poder político, es no solamente simplista sino que ignora otros mecanismos tales como el parentesco, que eran mucho más importantes. Además el hecho es que el poder político y/o el parentesco no protegían completamente a los comerciantes porteños, con el resultado de que a menudo había quiebras. Por último, Gelman aduce que los comerciantes, buscando

ganancias, eran bastante responsables de la demonetarización de América, porque ellos eran quienes enviaban el dinero a España. Este punto de vista tiende a ignorar la existencia de un mercado americano, por más limitado que fuese, que exigía mercaderías europeas a cambio de metálico.

Belgrano no es el único comerciante porteño que ha sido estudiado en gran detalle. Hugo Raúl Galmarini ha producido un interesante estudio de Tomás Antonio Romero, el comerciante porteño más importante y también el más atípico de su generación, y su relación con la burocracia local y metropolitana.¹³ Romero, un favorito de Francisco de Paula Sanz, Superintendente del Río de la Plata, estuvo involucrado en empresas comerciales tan variadas como el transporte de fondos del gobierno y mercurio entre Potosí y Buenos Aires, un intento fallido de producir carne salada en gran escala para alimentar a las tropas reales, un intento de establecer una industria pesquera en la Patagonia, tráfico de esclavos con la costa de África y contrabando. Aunque no se interna en el mismo tipo de análisis económico presentado por Gelman, Galmarini relata el ascenso de Romero, su caída del favor local bajo el Virrey del Pino, y su rol disminuido en los años entre la independencia y su muerte en 1820.

Además de los estudios que tratan específicamente de los comerciantes de Buenos Aires, ha habido algunas contribuciones recientes a nuestro conocimiento de otros grupos sociales de élite y la relación entre ellos. He publicado un estudio de los burócratas del Buenos Aires virreinal.¹⁴ Otro interesante estudio es el de Raúl Osvaldo Fradkin sobre los *haciendados*, donde sostiene que la formación de un gremio de *haciendados* fue, en parte, un intento de los estancieros de evitar su total sometimiento al capital mercantil.¹⁵ Paradójicamente, Fradkin también señala a varios comerciantes-haciendados, llegados hacia relativamente poco tiempo, que estaban estrechamente ligados al tráfico de esclavos. Sugiere que la óptica eminentemente urbana de estos comerciantes-haciendados estaba en las raíces de su fracaso de unirse efectivamente en un verdadero gremio que representara los intereses rurales. En cambio, hacia la década de 1790, los estancieros se habían convertido en aliados del sector del comercio porteño más estrechamente vinculado con el tráfico de esclavos. De dieciséis hacendados importantes, Fradkin encuentra que once eran también comerciantes, una prueba indirecta de la diversidad de intereses económicos que existían dentro del grupo de comerciantes.

Otra área de interés relacionada con el estudio de los comerciantes es el crecimiento de las subregiones de la economía virreinal. Aquí la región paraguaya ha recibido especial atención. Juan Carlos Garavaglia ha publicado un artículo y un libro, ambos sobre el desarrollo del mercado interno a través de la producción y comercialización de la yerba mate.¹⁶ Al referirse a los siglos diecisiete y comienzos del dieciocho, Garavaglia incluye cifras importantes sobre las exportaciones del área del Paraguay y de las misiones jesuíticas. Otro estudiioso, Jerry Cooney, en su estudio del Paraguay después de la fundación del Virreinato del Río de la Plata, sostiene que Asunción estuvo cada vez más integrada en las economías regionales y virreinales más amplias después de la abolición del *puerto preciso* de Santa Fe.¹⁷ Según Cooney, también surgió un nuevo tipo de comerciante adecuado a la economía floreciente de Asunción.

El desarrollo del comercio legal entre España y su colonia del Río de la Plata

después de promulgarse la política del "libre comercio" también ha recibido atención durante la pasada década. Aquí los estudiosos se han dedicado al período así llamado de "libre comercio" español (1778-1796) o la época del "comercio neutral" que comenzó en 1797. Juan Carlos Garavaglia ha publicado un excelente artículo sobre el avance del comercio transatlántico entre 1779 y 1784 basado en documentos de la aduana. Sus apéndices contienen gran riqueza de información sobre los comerciantes que exportaban cueros y plata de Buenos Aires, así como sobre los barcos utilizados para este comercio.¹⁸ Aunque su trabajo no se centra en el Río de la Plata, el estudio de John Fisher proporciona importantes cifras comerciales tanto para las importaciones desde el Río de la Plata a los puertos españoles como sobre las exportaciones desde estos puertos a Buenos Aires y Montevideo.¹⁹ Fisher documenta el impresionante crecimiento del comercio en la región. Durante este período el Río de la Plata proporcionó el 12,2 por ciento de todas las importaciones de las colonias españolas a la Madre Patria (1.489.279.592 reales) y consumió el 10,8 por ciento de todas las exportaciones españolas (312.304.568 reales).²⁰ En realidad, durante este período el mercado del Río de la Plata llegó a ser el tercero en importancia en América para las exportaciones españolas. El desequilibrio entre las exportaciones desde España y las importaciones a España prueba dramáticamente el fracaso del mercantilismo. Aunque la plata de Potosí seguía siendo la principal exportación de la región del Río de la Plata las exportaciones de cueros crecieron de 150.000 unidades en 1778 a 875.000 unidades en 1796.²¹ Fisher considera que el éxito del libre comercio y la nueva prosperidad resultante en zonas tales como Buenos Aires fue estimulante para la migración de grandes números de españoles peninsulares, principalmente comerciantes y burócratas. (En el caso de Buenos Aires esta migración probablemente comenzó para los comerciantes antes de lo que Fisher cree, en las décadas de 1750 y 1760.) Además Fisher sostiene que estos dinámicos recién llegados se beneficiaban a expensas de los productores criollos y de los comerciantes locales desplazados.²²

Tres artículos de Jerry Cooney se refieren a algunos de los cambios locales resultantes del "comercio neutral" más liberal. En uno de ellos describe el tráfico esclavista a Buenos Aires y Montevideo desde la costa este de África pasando por el "entrepot" francés en la isla de Mauritius, sugiriendo que esta ruta se convirtió en un importante canal de importación de esclavos durante la década de 1790, un período en que creció la importación de esclavos en la región.²³ En otro estudio documenta el crecimiento de una marina mercante transatlántica durante el período de 1796 a 1805, causado por la creciente frustración de los comerciantes de Buenos Aires por la falta de barcos españoles.²⁴ Los porteños comenzaron a fletar y comprar barcos de Brasil y los Estados Unidos para continuar con la importación de esclavos y el comercio en general. Cooney destaca el comercio floreciente con Bahía, así como las divisiones internas dentro de la comunidad de comerciantes. Termina observando que el comerciante porteño no representa "ninguna teoría excepto la de las ganancias". En otro artículo, Cooney señala la presencia norteamericana cada vez mayor en el contrabando, especialmente durante los períodos en que el conflicto hispano-inglés impidió que las mercaderías británicas llegaran directamente al Río de la Plata (1798-1802 y después de 1804). A Buenos Aires y Montevideo llegaban barcos y comerciantes norteamericanos, y un grupo de

contrabandistas norteamericanos estableció temporalmente su residencia en Buenos Aires.²⁵

Hernán Asdrúbal Silva también ha contribuido a nuestro conocimiento de este período posterior a 1796. En su artículo sobre Hamburgo y el Río de la Plata se refiere a la década de 1797 a 1806, ubicando el creciente comercio con Hamburgo dentro del marco más amplio del "comercio con neutrales".²⁶ El autor traza un eje comercial entre Londres-Hamburgo-Río de la Plata a través del cual Buenos Aires exportaba cueros a Alemania, un comercio que continuó a pesar de (o tal vez debido a) las políticas comerciales inconsistentes tanto en España como en Buenos Aires. Por último, el estudio de Carlos Malamud sobre el comercio durante un período de dos años sostiene que los comerciantes portugueses, ingleses y norteamericanos, así como los comerciantes españoles en América, se beneficiaron con los repetidos períodos de "comercio neutral".²⁷ Destaca la vitalidad y la adaptabilidad de los comerciantes coloniales, y el hecho de que distintos comerciantes en América en general y en Buenos Aires en particular, tenían variados intereses comerciales.

También se ha realizado alguna investigación sobre el comercio ilegal o contrabando. Un interesante artículo examina un informe de 1766 sobre las mercaderías de contrabando en Buenos Aires que entraban vía Colonia.²⁸ El informe detallaba los gastos incidentales implicados en el contrabando, incluidos los pagos y regalos que los funcionarios reales en Buenos Aires esperaban recibir por inspeccionar las mercaderías importadas por canales legales. El historiador uruguayo Arturo Bentancur ha agregado un estudio sobre el comercio de contrabando en la Banda Oriental desde 1749, fecha de la creación de la gobernación de Montevideo, hasta 1797, año en que la Corona Española autorizó el "comercio con neutrales".²⁹ Bentancur observa que el final de una activa presencia portuguesa en Colonia del Sacramento en 1777 no modificó mucho la avidez con que el comercio clandestino florecía en la región, muy frecuentemente con el apoyo encubierto de los funcionarios de gobierno. Sostiene que Montevideo y el interior de la Banda Oriental llegaron a reemplazar a Buenos Aires como centro del comercio ilegal.

Mi estudio concluye en 1810, fecha de la ruptura política de Buenos Aires con el Imperio Español. Si bien usar una cronología política para describir la conducta social y económica encierra ciertos peligros inherentes; me complace ver que hay un historiador que ha continuado la historia de los comerciantes porteños donde yo la dejé: Hugo Galmarini ha contribuido con dos estudios básicos para la comprensión de los desarrollos posteriores a 1810. El más breve de estos estudios analiza la extracción forzada por el gobierno revolucionario de dinero y de mercaderías a los comerciantes de la ciudad nacidos en España, y el resultante golpe económico a los comerciantes establecidos en la ciudad que también brindaba una oportunidad a los comerciantes criollos de comprar propiedad secuestrada.³⁰

En otro artículo, Galmarini examina el tratamiento de los españoles, principalmente de los que eran comerciantes ricos, después del Cabildo Abierto de mayo de 1810.³¹ Sostiene que si bien la élite de los porteños nativos deseaba ser generosa en su tratamiento con las personas con quienes estaban relacionados por lazos de parentesco y amistad, tanto la presión de las masas como las exigencias económicas del estado revolucionario, empujaban a los políticos a imponer medidas económicas extraordinarias contra los españoles.

Las donaciones voluntarias de 1811 dieron paso a las declaraciones públicas de todas las inversiones y propiedades, y de allí a la expropiación de estos bienes y a las contribuciones forzosas al gobierno. Los comerciantes españoles eran las principales víctimas de las contribuciones obligatorias, mientras que los nativos y los comerciantes ingleses quedaban eximidos. Sin embargo los comerciantes españoles, aunque sujetos a una serie de restricciones que limitaban su movilidad, sus inversiones y su vida privada, quedaban específicamente eximidos de las órdenes que obligaban a otros a trasladarse al interior. Galmarini también destaca los continuos beneficios que brindaban los lazos de parentesco. Los comerciantes españoles que se casaban con mujeres del lugar recibían un tratamiento más considerado que los españoles solteros. Según Galmarini, un grupo de importantes comerciantes vinculados con los principales clanes porteños lograron protegerse por los lazos de parentesco con importantes líderes revolucionarios. Concluye que a pesar de la explotación económica sistemática de los comerciantes porteños por los gobiernos post-revolucionarios, la declinación de los españoles en el comercio no fue tan dramática como se suponía. Varios peninsulares siguieron activos durante la década de 1810, aunque ocuparon evidentemente el segundo lugar con respecto a la creciente presencia inglesa. Otros abandonaron gradualmente el comercio por las inversiones en tierras, o se trasladaron a Río de Janeiro donde fueron activos en la importación de productos rioplatenses a esa área.

La investigación mencionada representa un interesante trabajo que complementa y completa el cuadro de los comerciantes de Buenos Aires que nosotros hemos realizado.

NOTAS

- ¹ Eduardo R. Saguier, "Political impact of immigration and commercial penetration on introcolonial struggles: Buenos Aires in the early seventeenth century", *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, 22 (1985), 143-166; "The contradictory nature of the Spanish colonial state and the origin of self-government in the Río de la Plata region: the case of Buenos Aires in the early seventeenth century", *Revista de Historia de América*, 97 (enero-junio 1985), 23-44.
- ² Eduardo R. Saguier, "An 'Organic Crisis' in the Spanish American colonial state: the case of Buenos Aires in the early seventeenth century", *International Review of History and Political Science* (India), 21 (May 1984), 48-59.
- ³ Jorge Daniel Gelman, "Cabildo y élite local: el caso de Buenos Aires en el siglo XVII", *HISLA*, 5 (1985), 3-20.
- ⁴ Jorge Daniel Gelman, "Economía natural-Economía monetaria: Los grupos dirigentes de Buenos Aires a principios del siglo XVII", *Anuario de Estudios Americanos*, 1987.
- ⁵ Ver su libro de próxima aparición en Editorial Sudamericana y su artículo, "Commercial Movement of the Port of Buenos Aires, 1648-1702", en la *Hispanic American Historical Review*.
- ⁶ José María Mariluz Urquijo, *Bilbao y Buenos Aires: proyectos dieciochescos de compañías de comercio* (Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, 1981).
- ⁷ José María Mariluz Urquijo, "El diputado del consulado de Lima en Buenos Aires" en *Cuarto Congreso Venezolano de la Historia* (Caracas, 1980), 331-343.
- ⁸ José María Mariluz Urquijo, "Solidaridades y antagonismos de los comerciantes de Buenos Aires a mediados del setecientos", *Investigaciones y Ensayos*, 35 (1987), 47-85.
- ⁹ Jorge Daniel Gelman, "Un 'repartimiento de mercancías' en 1788: los sueldos 'monetarios' de las milicias de Corrientes", *Cuadernos de Historia Regional*, 1:3 (agosto 1985), 3-17.
- ¹⁰ Jorge Daniel Gelman, "Sobre el carácter del comercio colonial y los patrones de inversión del gran comerciante en el Río de la Plata del siglo XVIII".
- ¹¹ Jorge Daniel Gelman, "El gran comerciante y el sentido de la circulación monetaria en el Río de la Plata colonial tardío", *Revista de historia económica*, 5:3 (otoño 1987) 485-508.
- ¹² Jorge Daniel Gelman, "Venta al contado, venta a crédito y crédito monetario en América colonial: acerca de un gran comerciante del Virreinato del Río de la Plata", *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, forthcoming.
- ¹³ Hugo Raúl Galmarini, "Comercio y burocracia colonial: a propósito de Tomás Antonio Romero", *Investigaciones y Ensayos*, 28 (enero-junio 1980), 407-439; 29 (julio-dic 1980), 387-425.
- ¹⁴ Susan M. Socolow, *The Bureaucrats of Buenos Aires, 1769-1810: amor al real servicio* (Durham: Duke University Press, 1987).
- ¹⁵ Raúl Osvaldo Fradkin, "El gremio de hacendados en Buenos Aires durante la segunda mitad del siglo XVIII", *Cuadernos de Historia Regional*, 3:8 (1987), 72-96.
- ¹⁶ Juan Carlos Garavaglia, "El mercado interno colonial y la yerba mate: siglos XVI-XIX (GEE/NA, 4 (1981), 163-210"; *Mercado interno y economía colonial* (Grijalbo, 1983).
- ¹⁷ Jerry W. Cooney, "Serving the Hinterland: The commercial rise of Asunción, 1776-1810" *SECOLAS Annals*, 18 (March 1987), 78-91.
- ¹⁸ Juan Carlos Garavaglia, "El Río de la Plata en sus relaciones atlánticas: una balanza comercial (1779-1784) en *Economía, sociedad y regiones* (Buenos Aires: Ediciones de la Flor, 1987) 65-117.
- ¹⁹ John Fisher, *Commercial Relations Between Spain and Spanish America in the Era of Free Trade, 1778-1796*, (Liverpool: Centre for Latin American Studies, 1985).
- ²⁰ *Ibid.*, p. 55, 120.

²¹ *Ibid.*, p. 77.

²² *Ibid.*, p. 89.

²³ Jerry W. Cooney, "Silver, slaves and food: The Río de la Plata and the Indian Ocean, 1796-1806", *Tijdschrift voor zeegeschiedenis*, (Amsterdam) 5:1 (1986), 35-45.

²⁴ Jerry W. Cooney, "Neutral vessels and platine slaves: Building a Viceregal Merchant Marine", *Journal of Latin American Studies*, 18:1 (May 1986), 25-39.

²⁵ Jerry W. Cooney, "Doing Business in the Smuggling Way : Yankee Contraband in the Río de la Plata", *American Neptune*, 47 (Summer 1987), 162-68.

²⁶ Hernán Asdrúbal Silva, "Hamburgo y el Río de la Plata: vinculaciones económicas a fines de la época colonial", *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, 21 (1984), 189-209.

²⁷ Carlos D. Malamud, "El comercio de neutrales en el Río de la Plata, 1805-1806", *Cuadernos de Historia Regional*, 2:4 (diciembre 1985), 17-41.

²⁸ Enrique M. Barba, "Sobre el contrabando de la Colonia de Sacramento", *Investigaciones y Ensayos*, 28 (enero-junio 1980), 57-76.

²⁹ Arturo Ariel Bentancur, *Contrabando y contrabandistas: historias coloniales* (Montevideo: Arca, 1982).

³⁰ Hugo Raúl Galmarini, "El rubro 'pertenencias extrañas': Un caso de confiscación a los españoles de Buenos Aires, 1812", *Cuadernos de historia regional*, 2:4 (diciembre 1985), 3-16.

³¹ Hugo Raúl Galmarini, "La situación de los comerciantes españoles en Buenos Aires después de 1810", *Revista de Indias*, 44:173 (enero-junio 1984), 273-290.

INDICE

Agradecimientos	7
Pesos, medidas y dinero	9
Introducción	11
1 La población comerciante	23
2 Las mujeres, el matrimonio y el parentesco	49
3 El comercio y las inversiones	71
4 El estilo de vida	91
5 La participación religiosa	111
6 La conciencia política y social	129
7 Gaspar de Santa Coloma, comerciante de Buenos Aires	159
Conclusión	195
<i>Apéndices</i>	
A Genealogías seleccionadas de los clanes de comerciantes	
1 El clan de los Alzaga	205
2 El clan de los Basavilbaso	206
3 El clan de los Escalada	207
4 El clan de los Lezica	208
5 El clan de los Pueyrredón	210
B Cuadros y gráficos	
<i>Cuadro 1. Distribución por edades de los comerciantes y sus esposas, 1778</i>	211
<i>Cuadro 2. Orígenes geográficos de los comerciantes porteños y sus esposas, 1778-85</i>	212
<i>Cuadro 3. Cuadro ocupacional de los comerciantes porteños y sus esposas, 1778-85</i>	212

<i>Cuadro 4. Posición económica de los comerciantes seleccionados en el momento de su matrimonio y en el momento de su fallecimiento, 1730-1823</i>	213
<i>Cuadro 5. Efecto de las leyes de la herencia en las propiedades de los comerciantes seleccionados, 1776-1823</i>	213
<i>Cuadro 6. Lista seleccionada de capitales y dotes, 1752-1808</i>	214
<i>Cuadro 7. Edad del primer matrimonio de los comerciantes y sus esposas, 1778-1810</i>	215
<i>Cuadro 8. Inversiones urbanas totales de los comerciantes seleccionados</i>	215
<i>Cuadro 9. Nacimiento y supervivencia de la prole de los comerciantes</i>	216
<i>Cuadro 10. Pertenencia de los comerciantes seleccionados a las terceras órdenes</i>	216
<i>Gráfico 1. Edades de los comerciantes y sus esposas, 1778</i>	217
<i>Gráfico 2. Edad en el momento del fallecimiento de los comerciantes seleccionados y sus esposas</i>	217
<i>Gráfico 3. Composición de los hogares de 132 comerciantes, 1778</i>	218
<i>Gráfico 4. Participación de los comerciantes en el Cabildo, 1765-1811</i>	219
C. Dote de Doña Flora de Azcuénaga, 1781	221
Actualización (noviembre de 1988)	233
Indice por orden alfabético	245

MAPAS

1 Rutas comerciales regionales del Río de la Plata colonial	18
2 Buenos Aires en 1778	92

Colección

Aquí mismo y hace tiempo

Dirigida por Juan Carlos Garavaglia

Otros títulos en la misma colección:

Juan Carlos Garavaglia. *Economía, Sociedad y regiones.*

George Reid Andrews. *Los afroargentinos de Buenos Aires.*

Juan Carlos Garavaglia, Jorge Gelman. *Ganados, trigo y estancias.*