



Entre riesgos, especulación e incertidumbre global. Géneros, circulación y comerciantes ultramarinos en la Salta tardo-virreinal¹

(Between risks, speculation and global uncertainty. Genres, circulation and overseas merchants in late-viceregal Salta)

Marcelo Gabriel Anachuri²

Universidad Nacional de Salta, Becario doctoral por el Consejo de Investigación (CIUNSa),
Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales, Facultad de Humanidades.

RECIBIDO: setiembre de 2019

ACEPTADO: diciembre de 2019

Resumen: El artículo analiza los entramados relacionales y las estrategias desplegadas por comerciantes transoceánicos afincados en Salta, capital de la Intendencia de Salta a finales del siglo XVIII. La consulta de fuentes inéditas, como, correspondencias privadas, licencia de embarque, tasación de bienes, testamentarias y protocolos notariales, junto a la elaboración de series, el análisis de redes sociales y la reflexión historiográfica constituyen herramientas necesarias para develar prácticas, vínculos e interacciones sociales entretejidas por estos actores cuyos negocios, conectaron Salta a mercados ubicados al otro lado del Atlántico y del Pacífico, en un periodo coyuntural signado por cambios institucionales, enfrentamientos bélicos entre potencias europeas y reorientaciones en los ejes geo históricos macro espaciales de la primera globalización. Como rasgo significativo, con relación a las actividades de sus pares contemporáneos dedicados a la producción rural y envío de mulas hacia plazas sur andinas, se destacaron sus operaciones de importación de géneros ultramarinos y exportación de productos regionales a un comercio global en transformación, el papel que le cupo a la Compañía de las Filipinas para adquirir bienes provenientes de la China, en un momento tardío, en el cual la historiografía señaló la atlantización de la economía mundial y el retroceso relativo del espacio asiático en contraposición del norte atlántico a causa de la industrialización inglesa. Se comprueba, además, que los servicios de esta sociedad mercantil, se erigió en una alternativa en los negocios de estos salteños, para evitar las habituales rutas atlánticas en el contexto bélico del último cuarto del siglo XVIII.

Comprender los vínculos, comunicación y circulación de la información al interior de las redes de estos comerciantes, constituye un observatorio privilegiado, para desentrañar las complejas interacciones entre actor/red/mercado y explicar cómo en el espacio local, explícita e implícitamente se recreaba lo global, cuando éste supuso un conjunto de acuerdos, negocios y contratos de un sistema que integró lo regional al macro espacio del comercio mundial, que hizo de Hispanoamérica un espacio propicio de la globalización temprana.

Palabras claves: Análisis de Redes Sociales; actores; comercio global; Siglo XVIII; Historia de Salta

¹ Este trabajo ha recibido el apoyo del proyecto de investigación N°2340 TIPO/A del Consejo de Investigación de la Universidad Nacional de Salta (CIUNSa) e Instituto de Investigaciones Históricas Gral. Manuel Belgrano. Facultad de Artes y Ciencias. Universidad Católica de Salta.

² Agradezco las sugerencias y observaciones realizadas por las/los evaluadores para mejorar la versión preliminar del presente artículo. Asimismo, se retribuye a los coordinadores, comentaristas, expositores y asistentes del Simposio 27 del VI Congreso Latinoamericano de Historia Económica (Santiago de Chile- 2019) por sus comentarios, preguntas y debate suscitado sobre la ponencia previa de este trabajo presentada en dicha ocasión. Se aclara que, cualquier error, vacío o debilidad es de nuestra propia responsabilidad.



Abstract: The article analyzes the relational frameworks and strategies deployed by transoceanic merchants based in Salta, capital Intendancy of Salta of the Tucuman at the end of the 18th century. The consultation of unpublished sources, such as private correspondence, shipping license, property appraisal, wills and notarial protocols, together with the preparation of series, the analysis of social networks and historiographic reflection are necessary tools to uncover practices, links and interactions, social interwoven by these actors whose business connected Salta to markets located across the Atlantic and the Pacific in a cyclical period marked by institutional change, armed conflicts between European powers and reorientations in the geo axes historic space macro of the first globalization.

As a significant feature, in relation to the activities of their contemporary peers dedicated to rural production and shipping of mules to southern Andean squares, their operations of importing overseas goods and exporting regional products to a global trade in transformation, the role of that it was up to the Philippines Company to acquire goods from China, at a late moment, in which historiography pointed to the Atlanticization of the world economy and the relative decline of Asian space as opposed to the North Atlantic because of the English industrialization. It is also verified that the services of this mercantile society, became an alternative in the businesses of these people from Salta, to avoid the usual Atlantic routes in the war context of the last quarter of the 18th century.

Understanding the links, communication and circulation of information within the networks of these merchants, constitutes a privileged observatory, to unravel the complex interactions between actor/network/market and explain how in the local space, the global was explicitly and implicitly recreated, when it represented a set of agreements, businesses and contracts of a system that integrated the regional into the macro space of world trade, which made Latin America a favorable space for early globalization.

Key words: Social Network Analysis; actors; global trade; Century XVIII; History of Salta

A lo largo del siglo XVIII un complejo y dinámico proceso modificó las bases de la primera globalización. Hasta ese momento, un sistema multipolar, regulado por la dinámica e interacción de todas sus partes en equilibrio relativo, organizó un temprano orden global.³ Se estructuró, en términos económicos y comerciales, bajo la combinación

³ Adherimos a la definición de globalización como un proceso de construcción de un amplio entramado de relaciones asimétricas de diversa índole que en su conjunto cubren todo el globo e influyen en el desarrollo de sus partes. Durante el siglo XVI se enlazó el tercer tercio del mundo, es decir, América mediante la apertura de la navegación transatlántica por Colón en 1492, de la ruta del Cabo entre Europa y Asia por Vasco de Gama en 1497-1498, la primera circunnavegación del globo por Fernando de Magallanes y Juan Sebastián Elcano en 1519-1521 y el inicio del tráfico transpacífico entre Acapulco y Manila, con la fundación de ésta última en 1571 lo cual unió directamente Asia con América vía Pacífico. Como resultado, las rutas de comunicación por primera vez abarcan todo el globo. Sobre el tema consultar Dennis Flynn and Arturo Giráldez. "Arbitrage, China, and world trade in the early modern period." *Journal of the Economic and Social History of the Orient*/Journal de l'histoire économique et sociale de l'Orient (1995): 429-448; Mariano Bonialian y Bernd Hausberger. "Consideraciones sobre el comercio y el papel de la plata hispanoamericana en la temprana globalización, siglos XVI-XIX." *Historia Mexicana* [En línea], 68.1 (2018): 197-244. Web. 25 ene. 2019



de la producción manufacturera de Eurasia y la extracción argentífera de las minas Hispanoamericanas. La plata fue el motor de la economía global, entre los siglos XVI, XVII, XVIII y circuló tanto vía atlántica hacia Europa Occidental como por el Pacífico hacia el Oriente.⁴ La difusión internacional del peso de plata hispanoamericano en aquellas centurias lo transformó en lo que se podría considerar un dinero metálico casi de circulación universal.⁵

Hacia la segunda mitad del siglo XVIII, los cimientos económicos, políticos e institucionales de aquel sistema mundial empezaron a modificarse a un ritmo vertiginoso. Lo cual tendría como resultado la hegemonía occidental, sobre todo británica. China y el sudeste asiático perdieron la influencia de años anteriores para dar paso a un mayor control de los europeos en los circuitos comerciales. A partir de entonces, las manufacturas en Medio Oriente, China, el sudeste asiático y asimismo los obrajes latinoamericanos se verían profundamente afectados por la competencia de las industrias europeas.⁶

⁴Sobre el incremento de la producción argentífera ver Peter, Bakewell. «La minería en la Hispanoamérica colonial.» En *América Latina colonial: economía*, de Leslie Bethell, 49-88. Barcelona: Crítica, 1990. Respecto a los intercambios por el Pacífico y su articulación con las rutas atlánticas leer Mariano Ardash, Bonialian. «Introducción.» En *El pacífico hispanoamericano. Política y comercio asiático en el imperio español (1680-1784)*, de Mariano Ardash Bonialian, 13-29. México: El Colegio de México, 2012.

⁵Por la dinámica de la oferta y la demanda, el aumento de su producción a partir del siglo XVI y el mantenimiento de su alta calidad en su acuñación, la difusión internacional del peso de plata americano entre los siglos XVI al XVIII lo transformó no sólo en una apreciada mercancía sino también en lo que se podría considerarse un dinero metálico de circulación casi universal, véase; Carlos, Marichal. «El peso de plata hispanoamericano como moneda universal del antiguo régimen (siglos XVI-XVIII).» En *De la plata a la cocaína. Cinco siglos de historia económica de América Latina, 1500-2000*, de Steven Topik y Zephyr Frank Carlos Marichal, 37-76. México: Fondo de cultura económica, 2017. Aunque China se erigió el principal destino del metal americano, otros espacios asiáticos también la emplearon como mercancía. La plata fluyó hacia los diversos estados de India a través de créditos de la mano de los mercaderes portugueses y de las compañías inglesa y holandesa de las Indias Orientales. La diferencia con China estriba sobre todo en la menor incidencia de la plata a la hora de articular los sistemas de pagos en los distintos estados. En este sentido, el Imperio Mogol logró controlar un sistema trimetálico, pero con hegemonía de la plata, los reinos meridionales continuaron fieles al patrón oro, por más que también recibieran remesas de plata a través de sus relaciones mercantiles; Shaw, Carlos Martínez. «La plata española, catalizador de la primera globalización.» En *Comercio y cultura en la edad moderna*, de Rafael Pérez García y Manuel Fernández Chávez (Eds) Juan José Iglesias Rodríguez, 21-45. Sevilla: Editorial de la Universidad de Sevilla, 2015.

⁶ Mariano Bonialian y Bernard Hausberger. «Consideraciones sobre el comercio y el papel de la plata hispanoamericana en la temprana globalización, siglos XVI-XIX.» *Historia de México*, 2018: 197-244.



Paralelamente las tensiones existentes entre las monarquías europeas aumentaron aún más y dieron paso a un entorno de rivalidad internacional. Desde la segunda mitad del siglo XVIII las guerras entre las principales potencias occidentales mostraron una tendencia cada vez más pronunciada a extenderse hacia aguas y tierras americanas.

El acceso a documentación inédita permite develar por primera vez el influjo de estos cambios económicos, políticos e institucionales sobre los negocios transoceánicos de algunos comerciantes afincados en Salta y las estrategias desplegadas junto a sus redes ante los riesgos, la especulación y la incertidumbre de una etapa coyuntural. El derrotero comercial de estos actores, invita a complejizar el marco espacial de actuación de estos sujetos e insertar a Salta vinculada al macroespacio de la primera globalización, para así, complementar lo global con las escalas locales y regionales, sobre las cuales, comúnmente enfatizó la historiografía local.⁷

Comprender los vínculos, comunicación, redes e información de estos comerciantes permitirá abrir el esquema de interpretación y colocar en el juego otros ejes de comprensión de variables analíticas, metodológicas e históricas escasamente contempladas hasta el momento. Se busca aproximarse a las complejas y asimétricas relaciones entre una trilogía metodológica entre actor/red/mercado, para buscar explicar cómo en Salta, explícita e implícitamente se recreaba lo global cuando éste integraba una constelación de acuerdos, negocios y contratos de un sistema que articuló lo regional al macro espacio de la

⁷ Recuérdese que, uno de los rasgos de esta historiografía local, que renovó su utillaje teórico y metodológico con el retorno a la democracia en 1983, fue el uso de la categoría analítica de región. Los aportes de Carlos Sempat Assadourian y sus planteos referidos al espacio peruano, fueron otros de los elementos de los modos de historiar el pasado salteño. Tales explicaciones históricas sostuvieron que la región se organizó desde su etapa fundacional económica y socialmente en estrecha vinculación con el espacio andino e identificó al comercio mular junto a la producción rural los rubros mercantiles más relevantes y a la tierra como fuente de diferenciación social. María Fernanda Justiniano y María Elina Tejerina. «Salta y la Nación a comienzos del siglo XIX. Un análisis en clave historiográfica.» *1° Jornadas de Historiografía*. Rio Cuarto- Córdoba, 2010. 418-430.



circulación comercial que hizo de América un relevante espacio de la primera globalización.⁸

El artículo se estructura de la siguiente manera. A continuación, planteamos los rasgos elementales económicos y fiscales de Salta a finales del siglo XVIII, dando cuenta del influjo que tuvo el marco político e institucional sobre los valores acreditados de los principales gravámenes sobre la circulación a partir de una reconstrucción serial éstos. La información recabada de los libros de aduana y guías (disponibles para los bienios de 1783-1785 y 1805-1807) conlleva reconocer cuáles fueron los principales orígenes y destinos de los productos que más circularon por el espacio. Además del universo relacional, las lógicas y mecanismos de articulación de estos intercambios por los actores involucrados.

Las correspondencias privadas de estos actores con sus socios, ubicados en otras latitudes del virreinato del Río de la Plata y Cádiz, permite la reconstrucción de sus derroteros mercantiles y corroborar las estrategias que desplegaron ante el contexto bélico del último cuarto del siglo XVIII. Nos revela, además sobre el papel que le cupo a la Compañía de las Filipinas, para que, a través de las rutas del Pacífico, Cabo de Hornos y Buenos Aires, importaran géneros asiáticos a Salta en un momento en el cual la industrialización del norte atlántico consolidaba la atlantización del mercado mundial. Se evidencia así la complejidad, las continuidades y las transformaciones de estas reorientaciones a escala global en el ámbito local y los negocios de estos particulares.

Salta a finales del siglo XVIII. Cambios institucionales y reorientaciones comerciales

La región del Tucumán virreinal comprendió gran parte de las actuales provincias del norte argentino de Jujuy, Salta, Catamarca, Tucumán, Santiago del Estero y Córdoba. Administrativamente dependió de la Audiencia de Charcas como parte integrante del Virreinato del Perú hasta su modificación a mediados del siglo XVIII. Una de las consecuencias que trajo a estos confines de la Monarquía Hispánica el ciclo del reformismo borbónico fue el nombramiento de Salta en cabecera de la

⁸ Antonio Ibarra y Fernando Jumar . «Introducción. Imperio poroso y redes sociales: del espacio local al mundo global .» *Illes i imperis*, 2016: 9-17.



flamante Intendencia de Salta del Tucumán. Con este nuevo reposicionamiento administrativo pasó a ser sede del gobernador intendente y despacho de las cajas reales mayores. Lo cual confirma la gravitante posición comercial frente a las demás urbes vecinas (véase gráfico I).

La Intendencia de Salta del Tucumán en general y su capital homónima en particular se beneficiaron, aunque de modo desigual, por la bonanza mercantil de esos años.⁹ Se acrecentaron los circuitos comerciales con Buenos Aires y el espacio sur andino, aumentó la producción y la población en las principales ciudades de la Intendencia con el arribo de nuevos peninsulares, y en menor medida otros europeos, que motivados por la prosperidad de la región y las ansias de una mejor calidad y condición de vida abandonaban sus hogares ubicados en reinos de península ibérica.¹⁰

Desde la segunda mitad del siglo XVIII Salta se posicionó en uno de los más importantes nodos comerciales del virreinato del Río de la Plata. Articuló dos centros de gravitación regional y global. Al norte, Potosí, polo minero del cual se extrajo la plata que circuló y dinamizó economías europeas y asiáticas y al sur, Buenos Aires, centro político y administrativo, constituido desde 1776 en capital del virreinato del Río de la Plata.

Tras su constitución en capital de Intendencia virreinal, la ciudad pasó a ser despacho de las cajas reales mayores desde el 14 de enero de 1784, una vez trasladadas éstas desde San Salvador de Jujuy, junto a quienes ejercieron su

⁹ Jorge, Gelman. «Los cambios en la economía atlántica entre los siglos XVIII y XIX. Desarrollo capitalista, globalización y desigualdad en América Latina.» *Nuevo mundos, mundos nuevos*, 2014. Daniel, Santilli. «Perjudiciales o BeneFiciosas. La discusión sobre el impacto económico de las reformas borbónicas en Buenos Aires y su entorno.» *Fronteras de la Historia*, 2013: 247-283.

¹⁰ Daniel, Santilli y Tomas, Guzmán. « Las condiciones de vida de los pobres en la futura Argentina. El largo siglo XIX.» En *Hacer política. La participación popular en el siglo XIX rioplatense*, de Gabriel Di Meglio y Raúl Fradkin, 363-395. Buenos Aires : Prometeo , 2013. Según los autores se puede decir casi sin temor a equivocarse que la que aumenta más rápidamente está recibiendo contingentes de población originada en la que lo hace más lentamente Observamos entonces migraciones desde un espacio que suponemos con un nivel de vida inferior al que recibe a esos migrantes. Dicha movilidad horizontal está fundada, en primer lugar, por la búsqueda individual de mejores condiciones de vida. Sobre la llegada a Salta de estos actores véase Marcelo Gabriel, Anachuri. « Salta, tierra de oportunidades a finales del siglo XVIII: "de criados a empresarios virreinales y funcionarios reales.» *Revista de la Escuela de Historia*, 2018: 1-23; María Fernanda Justiniano, Carina Madregal y Gabriel Anachuri. «Juan Antonio Moldes: De criado a comerciante global y funcionario regio (Salta, Buenos Aires, Cádiz, Filipinas, 1764-1804).» *Revista de Indias*, 2019: 433-457.



administración, Gabriel Güemes Montero, contador y Francisco Goyenola, escribano de real hacienda. Además de ellos, en la aduana trabajaban, los ministros encargados de todos los asuntos relacionados con el área financiera. Entre otras cosas, llevaron a cabo, la recaudación fiscal. Cada caja estaba bajo el mando colegiado de un tesorero encargado de la administración del dinero de los impuestos y un contador que llevaba los registros escritos.¹¹

Los registros que dejaron estos funcionarios reales, permiten reconstruir serialmente los montos acreditados por los impuestos más relevantes que gravaron a la circulación regional, como sisas y alcabalas. Ambas contribuciones, junto a los tributos indígena, constituyeron más del 76% de los recursos fiscales que la Monarquía obtuvo sobre la actividad comercial del Tucumán virreinal y se erige por lo tanto en indicadores eficientes sobre la actividad mercantil del espacio.¹²

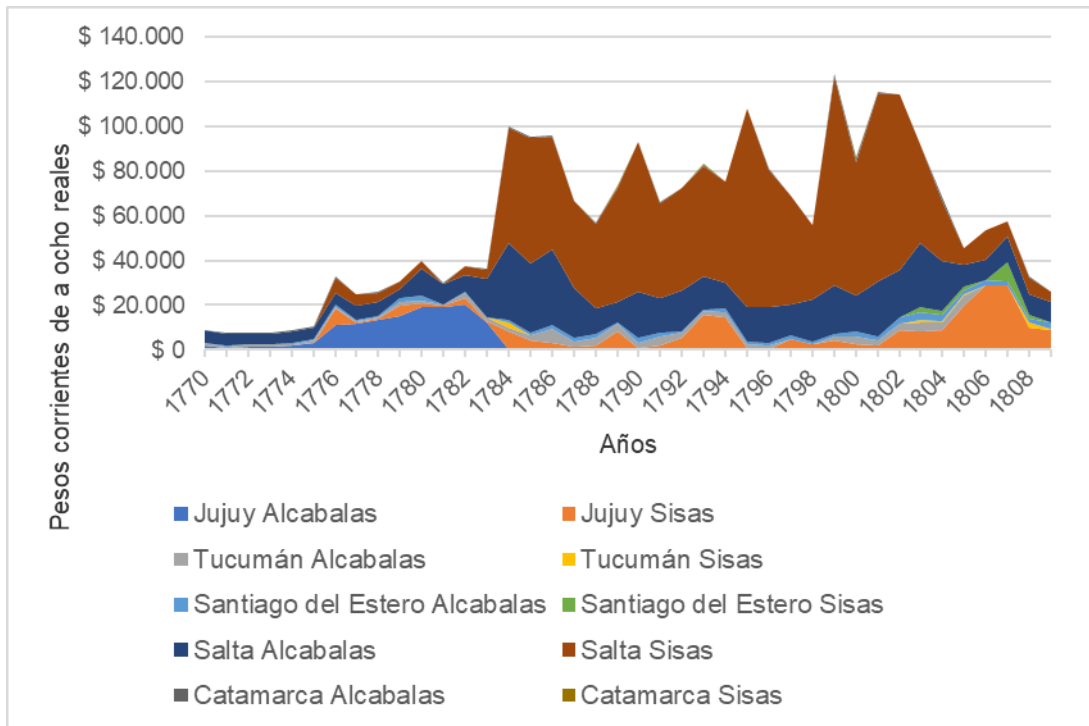
Es dable advertir que, tras la constitución de Salta en cabecera de la flamante Intendencia, los valores acreditados por estos impuestos reales, inician una tendencia alcista sostenida, en comparación a los otros centros urbanos colindantes (ver gráfico I). Posiblemente, ello responda tanto a la prosperidad que atravesó la plaza en aquellos años, como a las políticas de centralización que pretendió llevar a cabo la corona con la implantación de las reformas borbónicas. De hecho, es apreciable la capacidad que tuvieron las cajas reales, despachadas en Salta, para concentrar la recaudación con relación a periodos anteriores (ver gráfico II).

¹¹ Bárbara, Aramendi. «En lo más bajo de la administración colonial: guardas y receptores de la Real Hacienda. Salta, siglo XVIII.» Anuario del Centro de Estudios Históricos, Prof. Carlos SA Segreti.» » *Anuario del Centro de Estudios Históricos" Prof. Carlos SA Segreti", 2009: 183-197.*

¹² Hace ya algunas décadas algunas investigaciones señalaron que la información de los registros alcabalatorio expresa el ritmo mercantil de una región o localidad, o la estructura del consumo de un determinado centro urbano e incluso el grado de actividad económica. Pastor, Rodolfo. «La alcabala como fuente para la historia económica y social de la Nueva España.» *Historia Mexicana*, 1977: 1-16.



Gráfico I. Recaudación de sisas y alcabalas (Salta, Jujuy, Catamarca, Tucumán y Santiago del Estero. 1770-1809)



Fuente. Elaboración propia en base a los datos estadísticos sobre las Cajas Reales hispanoamericanas disponible en: <https://realhacienda.colmex.mx/>. Nota técnica: Los datos consignados se encuentran en valores nominales, téngase a cuenta que para algunos periodos y determinadas ciudades no disponemos de ciertos números, por lo cual es una aproximación relativa.

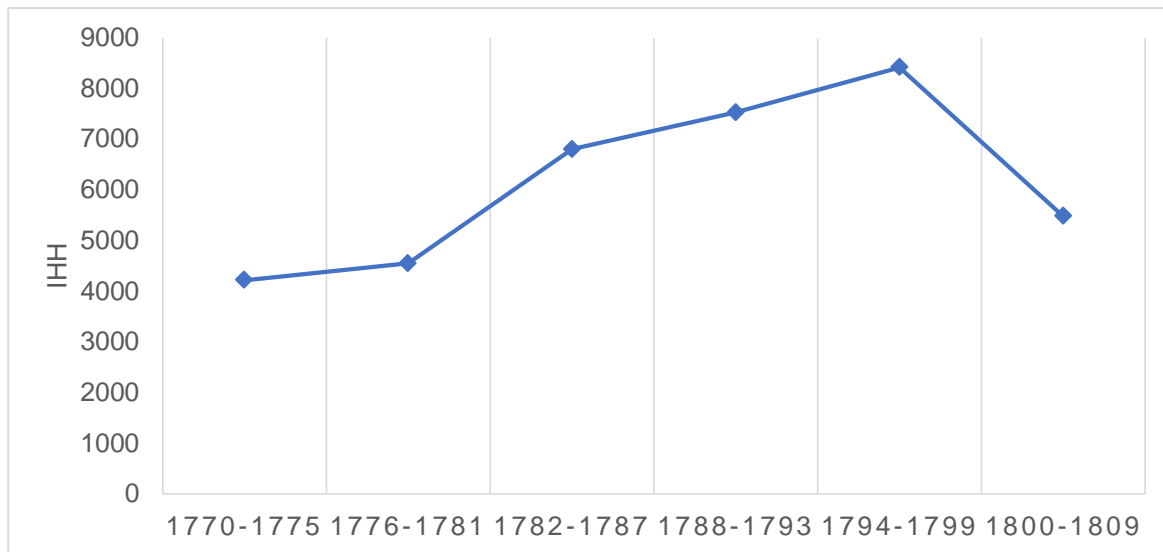
La concentración de fondos recaudados por ambos impuestos aumentó entre el periodo 1781-1799, pasando de un coeficiente de *Hirschman* de 4.550 a uno de 8.415 en 1794, para después mostrar una tendencia a la disminución de la concentración desde 1799.¹³ El incremento de la concentración puede ser uno de los síntomas del éxito relativo en materia fiscal del reformismo borbónico. Algunos trabajos señalan que en nivel de recaudación el reformismo fue verdaderamente

¹³ El Índice de Herfindahl o Índice de Herfindahl e Hirschman (IHH) es una medida, empleada para estimar la concentración económica. Un índice elevado expresa mayor concentración.



palpable. A modo de comparación, en La Paz, entre 1777 y 1820, los ingresos de las cajas reales aumentaron de manera considerable gracias a una serie de medidas que apuntaron a una más estricta recaudación y ampliación de los impuestos, medidas entre las cuales podemos mencionar el establecimiento de la aduana en 1776-1777.¹⁴

Gráfico II. Sisas y alcabalas. Concentración en los valores acreditados por periodo. Salta, 1770-1809



Fuente: Elaboración propia en base a los datos estadísticos sobre las Cajas Reales hispanoamericanas disponible en: <https://realhacienda.colmex.mx/>. Nota técnica: El índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) permite medir el grado de concentración, en el caso de nuestro análisis nos permite identificar la concentración por valor acreditados de la suma total de sisas y alcabalas por año para cada ciudad que formó parte de la Intendencia del Tucumán.

* Calculamos el índice de IHH a partir de la siguiente fórmula: $HH = \sum_{i=1}^N S_i^2$.

La situación económica salteña en su conjunto quedó sujeta a las oscilantes etapas de las economías mineras, el espacio atlántico y las reorientaciones económicas generales de la segunda mitad del siglo XVIII.

La información recabada de los registros de ingresos y egresos de la Aduana de Salta permitieron reconstruir las cambiantes geografías de los vínculos comerciales de la plaza con otros centros urbanos virreinales (véase mapa I y II), identificar quiénes fueron los principales actores introductores, exportadores de

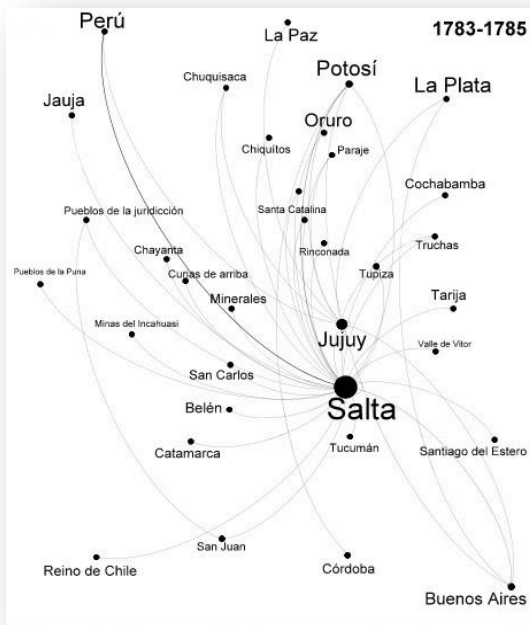
¹⁴ Bárbara, Aramendi. «En lo más bajo de la administración colonial: guardas y receptores de la Real Hacienda. Salta, siglo XVIII.» Anuario del Centro de Estudios Históricos, Prof. Carlos SA Segreti.» » *Anuario del Centro de Estudios Históricos" Prof. Carlos SA Segreti"*, 2009: 183-197.



géneros y reconocer los recambios generacionales que llevó al desplazamiento de unos y la consolidación de otros entre uno y otro periodo.

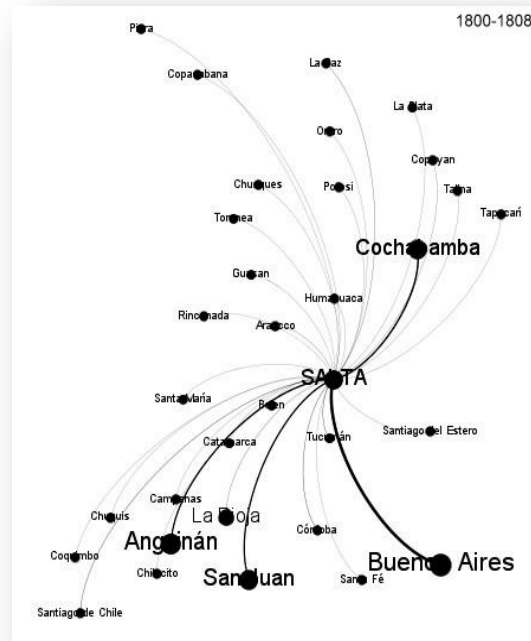
Al momento de constituirse en capital de la Intendencia de Salta del Tucumán, el vínculo mercantil con el espacio peruano se encontraba vigente. El inicio del período intendencial pareciera estimular la circulación de géneros ultramarinos, situación que implícitamente se reflejó en una mayor presencia de agentes del comercio bonaerense, con lo cual el cambio institucional de la región del Tucumán de Gobernación a Intendencia parece a ver estrechado aún más los vínculos comerciales del mercado salteño con Buenos Aires.¹⁵

Mapa I. Geografías cambiantes de los géneros registrados en la Aduana de Salta.



1785-1806

¹⁵ Ya en 1772 el comerciante salteño Juan Alonso Arroyo se obligaba por la cuantiosa suma de \$ 5.214 a favor de Juan Antonio Lezica, vecino y del comercio de Buenos Aires, “procedidos de varios efectos que me ha vendido a mi entera satisfacción y contento y a los precios más equitativos que corren en la plaza”. AHS, Sección notariales, protocolo 136, caja 12, Fs. 142 r.



Fuente: Elaboración propia en base al “Libro de los géneros introducidos en Salta”, AHS, Caja núm. 468, Fondo: Hacienda. Nota técnica: Elaboración propia con *Gephi 0.9.2*.

* El tamaño de cada nodo está definido por su grado de entrada, que moldea la cantidad de registros durante los años graficados.

**El grosor de los enlaces (variables) moldea la frecuencia de contacto entre los nodos ponderada por la cantidad de asientos entre ambos.

***Se indican los nombres de las principales ciudades de destinos de los géneros introducidos a través de la Aduana salteña.

Con diferentes grados de participación y responsabilidades, comerciantes salteños, mostraron un rol activo en estas cadenas mercantiles. Constituyeron el 79% del total de los asientos que se registraron entre 1785 y 1809. El 21% restante fueron actores bonaerenses, cordobeses y otros centros urbanos colindantes.¹⁶ Algunos se destacaron más que otros y cambiaron su posición, en el entramado relacional, a lo largo del periodo analizado. Para el bienio 1783-1785, quien concentró mayor número de registro (3,92% sobre el total, 11 sobre 280 asientos) fue Francisco Antonio González y San Millán.

¹⁶ En ciudades como Salta que cumplieron la función de centros productivos, comercializadores y redistributivos de efectos del comercio ultramarino, el capital financiero cumplió la finalidad de movilizar las producciones requeridas para el tráfico interregional, colocar o adquirir productos provenientes de otras regiones.



Tabla I. Actores que concentran el principal 20% del total de registros en la Aduana de Salta. 1783-1785

Actor	Número de asientos	Porcentaje sobre el total
Francisco Antonio González San Millán	11	3,92
Cayetano Viniestra	6	2,14
Ramón Saravia	6	2,14
Francisco Torres	5	1,78
Lorenzo Gómez	5	1,78
Lucas Allende	3	1,07
Agustín Araoz	3	1,07
Domingo Antonio de Ochaval	3	1,07
Antonio Alexo y Andeiro	3	1,07
Manuel Salvador Fernández	3	1,07
Pedro Gallegos	3	1,07
Manuel Antonio Tejada	3	1,07
Manuel Antonio Boedo	3	1,07
Pedro José Otero	3	1,07

Fuente: Elaboración propia en base al Libro de los géneros introducidos en Salta, caja 468. AHS, Sección hacienda.

Nació en Barcelona en 1740, hijo de Isidoro González y San Millán y Ángela González García, se trasladó a Salta a mediados de 1770 donde prosiguió con las mismas estrategias de inmersión en la comunidad local que sus pares peninsulares. Al igual que Juan Antonio Moldes, Joseph Benguria y/o Manuel Antonio Boedo, comerciantes peninsulares que eligieron mujeres de familias beneméritas para ingresar al círculo que la sociedad local reconoció como distinguido, el 14 de octubre de 1775 estableció nupcias con María Antonia de Figueroa y Toledo.¹⁷ Mujer que entroncó a San Millán con los Toledo Pimentel e Hidalgo, quienes se auto referenciaban herederos de los primeros conquistadores de la región. Con este matrimonio estrechó vínculos- ahora familiares- con Antonio Figueroa, padre de su consorte, hacendado cordobés, invernador de mulas, comerciante y uno de los principales acreedores de la plaza salteña desde 1760 hasta 1806.¹⁸

¹⁷ "Argentina bautismos, 1645-1930", database, FamilySearch (<https://familysearch.org/ark:/61903/1:1:XNCL-627>: 14 December 2019), Francisco Gonzales Sanmillan in entry for Josefa Florentina San Millán, 1802.

¹⁸ Antonio Figueroa no sólo se mantuvo consecutivamente durante esos años en el círculo crediticio regional, sus créditos se caracterizaron por ser de montos considerables. Entre 1760 a



Las cargas que San Millán registraba ante los funcionarios reales en Salta muestran su inclinación por la importación de géneros provenientes del mercado mundial a través del puerto de Buenos Aires.¹⁹ La circulación, redistribución y venta de estos efectos importados se sostuvo por complejos entramados relacionales en los cuales participaban agentes radicados en distintas latitudes virreinales. A modo de referencia, el 16 de junio de 1784 se presentó San Millán junto a sus mercaderías de castilla que extrajo de Buenos Aires. Ante las autoridades competentes manifestó que las mismas tenían como destino Potosí: [...] *“A entregar por Don Francisco Lera y las conduce Don Narciso Diaz y en mi poder extrajo de la Capital del Buenos Aires [...]”*.²⁰ Entre sus importaciones a Salta, también registró esclavos, aceros e hierro de España.²¹

Merece destacarse que las operaciones efectuadas por San Millán no sólo incluyeron la importación, sino además la exportación de productos regionales a mercados europeos. Desde Salta adquirió, circuló y remitió a través de Buenos Aires hacia Cádiz y otras plazas europeas, lana de vicuña procedente de la Puna salteña. Vale recordar que fue un producto altamente demandado por talleres europeos para la elaboración de cuantiosas prendas de vestir, destinadas a un consumo ostentoso y privilegiado de la Europa dieciochesca. Realizó tres exportaciones exclusivamente de este producto andino.

La primera vez lo hizo el 26 de abril de 1785, por 34 sacos de lana de vicuña con destino a España. Más tarde, el 27 de mayo de 1785 exportó 11 sacos de “setenta y cuatro arrobas netas de peso con destino a los reinos de España”. La última vez que registró una exportación de esta lana, lo hizo el 22 de julio de 1785, ante las autoridades correspondientes manifestó:

1777 realizó 13 transacciones crediticias registradas ante los notarios públicos como obligaciones de pago (el 3,74% del total de esos años), entre 1777-1781, registró seis operaciones (3,65% sobre el total), 1782-1786 cinco (4,67% del total) a partir de 1790 hasta 1809 a pesar de mantener su participación en el mercado de crédito, ésta disminuyó. Sus préstamos continuaron siendo por montos considerables, pero cantidades muy reducidas, sólo uno por año. AHS, Sección notariales, obligaciones de pago. 1760-1809.

¹⁹ De hecho, solo referenció una sola partida de mulas (la cual se constituyó de 225 cabezas) que remitió al Perú, el 23 de marzo de 1785. AHS, Sección notariales, Libro de los géneros introducidos en Salta, caja 468, Fs. 115 v.

²⁰ AHS, Sección Hacienda, Libro de los géneros introducidos en Salta, caja 468, Fs. 82 r.

²¹ AHS, Sección Hacienda, Libro de los géneros introducidos en Salta, caja 468, Fs. 115v.



(...) Que por quanto se le había librado guía con el n. 120 para despachar a la Capital de Buenos Ayres con destio a Cádiz diez y seis arrobas de esta lana de vicuña a entregar a Don Pedro Diaz de Villar y en segundo lugar a Don Juan Francisco de Veracruz, guía se obligaba y obligó con todos sus bienes e la más bastante forma de derecho a presisar dentro del término de ocho meses documento que acredite a ver presentado en la Real Aduana de Buenos Ayres y para que conste lo firmo(...).²²

Manuel Antonio Tejada, castellano afincado en Salta desde mediados del siglo XVIII, fue otro más que destinó parte de sus inversiones a la exportación de este producto regional al mercado mundial.²³ La primera vez lo hizo el 12 de junio de 1784. Ese día se presentó ante el contador Gabriel Güemes y Francisco de Goyenola, escribano de la real hacienda, él junto a sus ochenta cargas de lana de vicuña para transportarlas hacia Buenos Aires y una vez allí, remitirla a *“los reinos de España y otras plazas europeas”*.²⁴ La segunda vez fue el 25 de abril de 1785 con el número de guía n° 74 remitió a Buenos Aires *“nueve sacos de lana de vicuña de primera con destino a los reinos de España”*.²⁵

La lana de vicuña procedente del altiplano andino que exportaban estas personas fue un producto americano altamente demandada por los centros textiles europeos por su alta calidad, mayor tamaño y grosor respecto a la producida en los centros castellanos. Su circulación y exportación entretejió complejas redes comerciales y revistió uno de los géneros originarios de América que integró ésta y sus

²² AHS, Sección Hacienda, Libro de los géneros introducidos en Salta, caja 468, Fs. 123 v; 129 r; 133 r. Según los cálculos realizados cada saco de lana de vicuña equivalía a 6,72 arrobas (73,92 kg). La arroba (@) fue una unidad de masa antigua usada en España e Hispanoamérica que equivalía a 25 libras. Como 1 libra equivale a 0,453 kilogramos, una arroba equivale a 11,339 kilogramos. La exportación de lana de vicuña que efectuó San Millán en esos años sumó un total de 318 arrobas = 3.605 kilogramos. En la actualidad la lana de vicuña se ubicaría entre los tejidos más costosos del mundo, según la calidad del mechón, el kilo se llega a pagar 500 dólares estadounidenses. La exportación total de tres toneladas y medio de lana de vicuña que realizó San Millán en 1785 en la actualidad se valoraría en casi dos millones de dólares estadounidense.

²³ Nació en Villa Pedroza reino de Castilla. Sus padres fueron Joseph Tejada Villa Real y Catalina Martínez Herrero. Arribaría a Salta a mediados del siglo XVIII, plaza en la cual alcanzó un vertiginoso ascenso social y posicionamiento económico. Se casó el 25 de noviembre de 1774 con Catalina Fernández Arias Velázquez, hija de Manuel Fernández Loria y Gavina Arias Velázquez. Este matrimonio entroncó al recién llegado con la familia Arias Velázquez, quienes se reconocieron descendientes de los primeros conquistadores de la región.

²⁴ AHS, Fondo Hacienda, Libro n° 468. Fs. 81 v.

²⁵ AHS, Fondo Hacienda, Libro n° 468. Fs. 123r.



respectivos agentes encargados en su comercialización a los mercados globales dieciochesco.²⁶

El itinerario seguido por estos actores salteños da cuenta sobre la dinámica y movilidad con la cual operaban. Por ejemplo, el derrotero comercial de Manuel Antonio Tejada, nos presenta a un hombre joven, dinámico y móvil en sus negocios, ambicioso e impaciente por progresar, dispuesto a saltar etapas en las cuales comprendió que el riesgo constituía una oportunidad de beneficios rápidos. Diferente a otros comerciantes del Virreinato del Río de la Plata, cuyo modo de operar fue más sedentario se trasladaba una y otra vez de Salta a Buenos Aires, Potosí y a las Provincias del Perú estableciendo vínculos con comerciantes bonaerense de reconocida actividad política y mercantil.

Movilizó productos de Castilla y aguardiente proveniente de España a Potosí y se vinculó en la plaza bonaerense con Bernardo Sánchez Larrea de quién confesó a ver recibido 10.000 pesos procedidos de la venta de géneros ultramarinos.²⁷ El mismo Tejada describe el derrotero en una de sus operaciones mercantiles.

“(…) concluida esta negociación bajé a Buenos Aires, y conduje a ésta de mi cuenta una factura de varios efectos [que] ascendió a treinta mil pesos, de la qual al tiempo que contraje matrimonio con dicha Doña Catalina tenía expendidos más de seis mil pesos, que desde luego por ser lo más florido de esta factura me rindieron hasta mil pesos de utilidades libres(…)”.²⁸

²⁶ Manuel, Pérez. «Mercados globales en la América española: El comercio de lana vicuña y grana cochinilla en el siglo XVIII.» *América Latina*, 2016: 184-222. Según el autor las lanas andinas proseguían la siguiente ruta: Una vez en Buenos Aires se la remitía a Marbella, puerto, que, dada su envergadura podría ser denominado la puerta de entrada al comercio europeo y a las redes comerciales francesas, que, en aquellos años, monopolizaban el control mercantil sobre el Mediterráneo. A través de las redes de negocios marselesas se integraban las rutas comerciales europeas con Oriente, pues se conectaban las caravanas de Levante y los mercados del Atlántico, que unían el extremo más occidental del Mediterráneo mediante las redes mercantiles de Cádiz.

²⁷ AHS, Juzgado de 1° instancia en lo civil, Expediente núm. 12

²⁸ Tasación patrimonial realizada a Manuel Antonio Tejada en el año 1789. AHS, Registro Judicial Juzgado de 1° instancia en lo civil, Expediente núm. 12, Año: 1827, Asunto: Testamentaria de Manuel Antonio Tejada, Observación: 293 folios. De hecho es apreciable la habitualidad con la cual concurrió a Buenos Aires este actor en otro momento de su inventario manifestó “ (...) Y porque recientemente acabo de contraer segundo matrimonio con Doña Gregoria Blanco, siendo necesario formalizar un exacto inventario de todos los bienes recayentes por fallecimiento de dicha Doña mi primer consorte pertenecientes a mí y a dichos hijos menores que indique el caudal fijo que debe corresponderme por capital de este segundo matrimonio cuya diligencia no se ha podido verificar hasta el presente embarazándolo mi continuada ausencia en la Capital de Buenos Aires, cuando su fallecimiento y después en varias provincias del Perú llamado de la atención de algunos importantes negocios ocurrió a la justificación de vuestra merced (...)”. Ídem.



La circulación de mercancías local, regional y transoceánica sobre las cuales participaron estos actores radicados definitivamente como vecino en Salta, residentes y/o en camino hacia otros espacios virreinales, se sostuvieron usualmente a través de diversos instrumentos crediticios. Ello explica la intensidad de escrituración legal de deudas registradas ante los notarios públicos como *obligación de pago* durante el periodo analizado.²⁹

Estos préstamos se emplearon fundamentalmente para financiar la adquisición a través de la venta a crédito o fiado de los géneros que circularon por estas rutas comerciales. Por ejemplo, el 21 de enero de 1785, el comerciante residente en Salta, Juan Fermín Fernández registró una obligación de pago por la cuantiosa suma de \$ 11.319 a favor de Mateo Gómez Zorrilla:

“(…) procedidos de los seis mil trescientos diez y nueve pesos siete reales que importaron de varios efectos de castilla de licito comercio que a mi entera satisfacion y contento me tiene vendido y entregados: Y los cinco mil restantes por otros tantos que en plata sellada moneda corriente me tiene suplido y entregados por hacerme bien y buena obra (...)”.³⁰

Otro mecanismo muy presente al momento de financiar los costos de circulación de estos géneros fue el rol de los fiadores en la cancelación de las cargas impositivas que gravaban la introducción de estos productos en la región. Estos sujetos se comprometían a garantizar la ejecución del contrato por una de las partes en provecho de otra. En la mayoría de los casos, se encargaban de abonar los derechos de alcabalas de las mercaderías introducidas en nombre del introductor. Por ejemplo, el 7 de abril de 1783 Ventura de Mariegui, alcalde de primer voto de San Salvador de Jujuy, se presentó junto a sus cargas ante la aduana real, que aún residía en aquella plaza, para habilitar el traslado de unas cargas con mercaderías de castilla adquiridas en Salta, a la Villa Imperial del Potosí. En el contrato nombró al comerciante y prestamista salteño Juan Antonio Moldes como su *fiador y llano pagador de los derechos de alcabalas*, quién debía

²⁹ Marcelo Gabriel, Anachuri. «Créditos y fortunas. El caso de Juan Antonio Moldes en la Salta de fines del siglo XVIII .» *América Latina en la Historia Económica* , 2019 : 1-25; Marcelo Gabriel, Anachuri. «Prestar en tiempos de guerra, cambio institucional y transformaciones sociopolíticas. El Crédito notarial en Salta 1810-1835.» *Tiempo y economía*, 2020: 210 - 245; Martín Wasserman y Marcelo Gabriel Anachuri . «Crédito, crisis y cambio institucional en una economía virreinal. Salta ante el reformismo borbónico, 1777-1786.» *Historia de América* , 2020: 41-72.

³⁰ AHS, secciones notariales, protocolo 156, caja 16, Fs. 12 v.



ocuparse de cancelar éstas en el término de ocho meses en la aduana de Potosí.³¹

Las relaciones establecidas por los introductores junto a sus fiadores construyeron complejas redes de interacción. El análisis de la red social resultante de aquellos registros de aduana en los cuales se declaró un fiador enriquece nuestro análisis relacional. Valiéndonos de las herramientas del análisis de redes sociales reconstruimos las tramas de estas relaciones interpersonales establecidas entre los sujetos involucrados.³² La red identificada puede observarse en el grafo I en el cual se presentan los nodos representados con números que identifican a los miembros de la red social. Una vez que se reconstruyó el campo social de interacción se llevó a cabo la dimensión del análisis individual de la red permitiéndonos determinar e identificar a través del empleo de múltiples criterios la relevancia de los miembros más incidentes dentro de su estructura.

Para ello se empleó el concepto de centralidad. Una métrica que indica cuál actor o nodo de la red es más relevante según este criterio. Cada tipo de centralidad asigna un valor a un individuo en la red y del ordenamiento de esos valores se obtiene la posición jerárquica de cada nodo en según ese criterio. Por ejemplo, la centralidad de grado indica qué nodo u actor tiene mayor cantidad de enlaces (relaciones con otros nodos/actores). Recuérdese que mientras más enlaces (interacciones) tenga un nodo (actor) serán éstos los más importantes de la red, por lo cual la circulación al interior de la red le otorga importancia en los distintos recursos que circulen en la misma. Un segundo criterio para ubicar la posición de

³¹ AHS, Fondo: Hacienda, Carpeta núm. 468, Libro de los géneros introducidos en Salta, Fs. 22r. Otro caso más fue fechado en diciembre de 1784 por Bernardo Castro, comerciante jujeño, quién nombró fiador al salteño Manuel Antonio Boedo para cancelar en el plazo de ocho meses los derechos de alcabalas por los efectos de castilla que introdujo Castro con destino al pueblo de San Carlos, jurisdicción de Salta. AHS, Fondo: Hacienda, Carpeta núm. 468, Libro de los géneros introducidos en Salta, Fs. 99r.

³² El Análisis de Redes Sociales aporta valiosas herramientas metodológicas, desde dos enfoques principales: 1) los actores y 2) las relaciones que existen entre ellos en cierto contexto social. Estos enfoques ayudan a comprender la influencia de la posición en donde un actor se encuentre dentro de la red para tener acceso a los recursos como bienes, capitales e información. Asimismo, sugiere que las actividades económicas, religiosas, políticas, la participación en redes, la reciprocidad, la confianza, etcétera, están relacionadas con las estructuras sociales, y éstas, a su vez, con el concepto de capital social y el ARS. Julio Cesar, Rodríguez Treviño. «Cómo utilizar el Análisis de Redes Sociales para temas de historia.» Signos Históricos, 2013: 102-141.



un actor en la red es la excentricidad que permite identificar qué actores tienen una posición más central y cuáles son más periféricos en la estructura de la red.³³

Una tercera acepción es el de intermediación, mide cuál nodo es más importante en relación a la cantidad de caminos más cortos dirigidos entre todos los otros pares de nodos que pasan por el nodo dado. Es de esperar que un actor, en una posición tal, puede actuar como intermediario en las relaciones entre los demás. Esa posición de intermediarios los convierte en importantes nodos, porque pueden decidir cómo y a quién traspasar la información que circula en la estructura social.³⁴ Llama la atención, en este sentido, el gravitatorio papel como intermediador que alcanzó Francisco Antonio González y San Millán (véase tabla II). Posiblemente su cargo político, en contraposición a Zenarruza, principal fiador del periodo, permitió a San Millán, posicionarse en un importante nodo respecto a la circulación de la información en la red.

En la Tabla II se consignan los cinco individuos con mayor grado de enlaces, ordenados en forma descendente, seleccionados por su importancia estratégica en la red social del comercio. Entre ellos se encuentran algunos de los comerciantes más relevantes de Salta en particular y el virreinato del Río de la Plata en general. Como puede observarse no en todos los casos en los cuales un actor, contaba con mayor cantidad de relaciones (centralidad de grado) implicaba paralelamente, una mejor posición de centralidad en la red o mayores niveles de intermediación ni tampoco un mejor acceso a la circulación de la información.

Tabla II. Principales actores con mayor cantidad de relaciones en la red social del comercio de importación y exportación en Salta (centralidad de grado)

Código	Nombre	Grado de entrada	Excentricidad	Intermediación	Oficio	Cargos políticos	Residencia
71	Juan de Zenarruza	7	19.0	0.009651	comerciante		Salta
41	Ramón Saravia	4	2.0	0.003746	comerciante	alcalde de 1° voto	Salta
25	Agustín de Zuviria	4	2.0	0.003429	coronel	alcalde de 1° voto	Salta
30	Manuel del Castaño	3	5.0	0.003492	comerciante		La Plata
33	Francisco Antonio	3	15.0	0.01619	comerciante	alcalde de	Salta

³³ El de menor valor constituye en el más importante, el que más alto tiene es el menos importante.

³⁴ Laura Cristina del Valle y Juan Larrosa. «Actores y poder en el Cabildo del Buenos Aires, 1776-1810: una contribución desde el análisis de redes sociales.» *Revista Brasileira de História*, 2019: 135-154.



Fuente: Elaboración propia en *Gephi 0.9.2*. AHS, Fondo: Hacienda, Carpeta núm. 468, Libro de los géneros introducidos en Salta. Nota técnica: Las medidas de centralidad empleada son las siguientes: El grado representa la cantidad de interacciones (enlaces) que entretejió el actor/ nodo con otros sujetos/nodos de la red. La excentricidad representa el valor de la distancia desde un nodo a el nodo más alejado de él en la red. La intermediación o *betweenness* representa el número de caminos más cortos dirigidos entre todos los otros pares de nodos que pasan por el nodo dado.

El diagrama de relaciones (grafo I) entre los actores involucrados del periodo 1783-1785 se tradujo en redes contractuales de baja *densidad general* y *redes ego centradas* con grados de interconexión también bajos.³⁵ Entre 1783 y 1785 asistimos a una red que arrojó una densidad general de 0,003. A la baja densidad general del periodo le concernió una escasa densidad de la red con centro en el principal de los fiadores. Ante una red con una densidad de 0,003, Juan de Zenarruza contaba con la mayor red personal de introductores que lo asignaban fiador. Sin embargo, no existió lazos potenciales entre los comerciantes que acudían a él al momento de prescindir de un garante. Los principales fiadores, contaban así con introductores, con escasa conexión entre ellos (véase grafo I).³⁶ Desde luego que, el capital social y relacional que alcanzó Zenarruza, como reconocido mercader y político de la plaza salteña, hizo de él un actor incidente en el universo relacional mercantil. Juan de Zenarruza fue originario de Vizcaya (reino de los Países Bajos) una vez afincado en Salta se casó el 2 de octubre de 1779 con Theresa Palacios Hoyos.³⁷ El matrimonio lo entroncó con la familia Hoyos, de reconocido capital simbólico y relacional en la plaza salteña, situación que lo benefició al momento de acceder a cargos políticos, consolidar su papel como reconocido invernador de mulas, comerciante de efectos de Castilla y acreedor de Salta.³⁸

³⁵ El valor de esta medida oscila entre 0 y 1. Al alcanzar este último valor, nos encontramos ante una estructura de interacción completamente conectada.

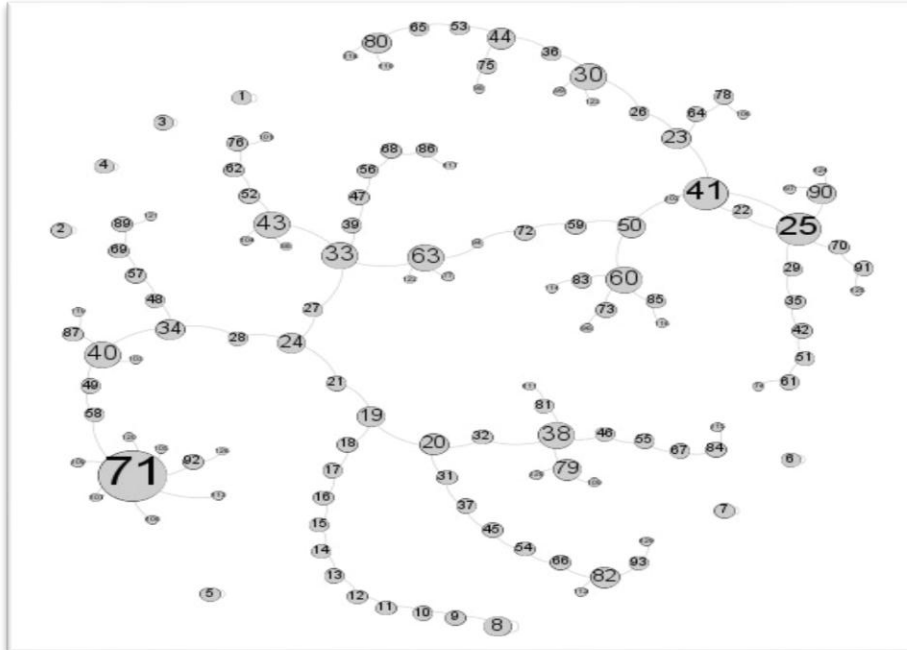
³⁶ Con excepción de la red personal de Antonio Figueroa en las cuales existió interacción entre los sujetos involucrados de la misma.

³⁷ "Argentina, Salta, registros parroquiales, 1634-1972", database with mages, *FamilySearch* (<https://familysearch.org/ark:/61903/1:1:W8V7-YVZM>: 13 December 2019), Juan Zenarruza Veitia, 1779.

³⁸ Sus créditos se caracterizaron por ser de cuantiosos montos, destinados a la venta de efectos de castilla, liquidación de cuentas y habilitación en dinero efectivo. El capital total prestado por



Grafo I. Registros de introducción realizadas en Salta. 1783-1785



Fuente: Elaboración propia en *Gephi 0.9.2*. AHS, Fondo: Hacienda, Carpeta núm. 468, Libro de los géneros introducidos en Salta. Nota técnica: El tamaño de cada nodo y su respectiva etiqueta (nombre) está definido por su grado. Se indica los nombres de aquellos fiadores con mayor participación en los registros de ingreso y egreso de géneros de la aduana salteña.

Desde inicios del siglo XIX asistimos a la consolidación de nuevos actores, cuyo arribo a la plaza y ascenso provenía de años anteriores. Es apreciable, en este sentido cómo se reconfiguró el universo de los sujetos que más asientos de importación y exportación realizaron ante los funcionarios reales de la Aduana a inicios del siglo de las revoluciones. Entre los comerciantes que mayores registros realizaron entre 1800 y 1806 encontramos a Joseph de Uriburu, quien concentró el 4,01% (10) sobre el total de registros de ese periodo (249).³⁹

Zenarruza registrado ante los notarios públicos como obligaciones de pago a su favor ascendió a los \$ 34.152, 10 reales.

³⁹ Como tantos otros, venía del norte de la península Ibérica. Esa región bañada por el mar Cantábrico era en el siglo XVIII una de las más dinámicas de la economía española. El pueblo del cual era originario Joseph, San Miguel de Mendata, está ubicado en la provincia de Vizcaya. Joseph nació un 12 de setiembre de 1757 hijo de Francisco Uriburu Ajuria Auzocua y María Cruz Bastarrechea Goiria. Una vez en tierras salteñas Uriburu continuó las mismas estrategias de inmersión en la sociedad local que sus pares peninsulares. El 10 de setiembre de 1792 se casó



El origen de las guías con las cuales provenían los géneros introducidos por Joseph de Uriburu a Salta, da cuenta de las cambiantes geografías del comercio virreinal (véase mapa I). Destacándose la región cuyana, particularmente San Juan y Anguinán, localidad de Chilecito, actual provincia de la Rioja, de donde extrajo aguardiente. En segundo lugar, Buenos Aires, puerto por el cual introducía sus efectos del mercado mundial.⁴⁰

Tabla III. Actores que concentran el principal 20% del total de registros en la Aduana de Salta. 1800-1806

Actor	Número de asientos	Porcentaje sobre el total
Joseph de Uriburu	10	4,01
Francisco Antonio Lezama	5	2
Francisco Araoz	6	2,4
Bernardo Fernández	6	2,4
Pedro Joseph Ibazeta	10	4,01
Juan Nadal y Guarda	8	3,21
Mauricio San Millán (Hijo)	7	2,81

Fuente: Elaboración propia en base al AHS, Sección hacienda, Libro 512, Caja 3.

Las fuentes consultadas permiten identificar qué, comerciantes afincados en Salta, y cómo, siguieron importando, para aquellos años, productos originarios de Asia, y particularmente China, a la plaza local y otros centros urbanos colindantes, en un momento histórico en el cual la historiografía señaló el predominio comercial del norte atlántico particularmente inglés tras su industrialización.⁴¹

con Manuela del Carmen de Hoyos y Aguirre. Matrimonio que entroncó a Uriburu a la Familia Hoyos y Aguirre quienes se auto percibían como beneméritos del lugar. Justiniano, María Fernanda. «Las Familias.» En *La elite salteña, 1880-1916. Estrategias familiares y evolución patrimonial*, de María Fernanda Justiniano, 83-85. La Plata: Universidad Nacional de La Plata, 2008; "Argentina bautismos, 1645-1930", database, FamilySearch (<https://familysearch.org/ark:/61903/1:1:XN1F-6H4>: 14 December 2019), José de Uriburu in entry for José Damasio Uriburu, 1795

⁴⁰ Encontramos registros de guías de San Juan en las introducciones de Joseph de Uriburu en tres ocasiones. La primera vez fue el 2 de enero de 1805, luego el 18 de enero del mismo año, por último, el 1 de febrero de ese mismo lustro. Todos sus registros provenientes de aquella plaza cuyana fueron de aguardiente. Dos veces figura Anguinán también con aguardiente. Las veces en las cuales declaró Buenos Aires como origen de sus géneros, éstos fueron efectos de castilla entre los cuales destacó 30 piezas de zarzas catalanas ordinarias 18 ps; 9 docenas pañuelos de algodón ordinarios a 7 ps; 30 piezas cintas de aguar en cinco paquetes 9 ps; 1 pieza de bayeta de 100 hilos 80 ps; 14 varas de bayetas fajadas negras 2 ps; 17 varas ídem 20 rs; 19 varas de paño azules de segunda catalán a 4 ps; 9 varas bayetón catalán a 4 ps; 42 varas angaripolas en 3 retazos a 7 rs; 14 varas bramante florete 10 rs; 1 pieza de ruan en 50 ps; 20 quintales de fiero de Suecia 16 ps (...). AHS. Sección Hacienda, Libro 512, Caja 3, Fs. 1,15,18, 19, 81, 86, 87, 90 y 100.

⁴¹ Robert Allen sostiene que para 1815, momento en el cual Napoleón Bonaparte fue derrotado en la batalla de Waterloo, Gran Bretaña ya estaba consolidada como líder industrial sin competidores.



Este fue el caso de Juan Francisco Revieres, quien el 9 de enero de 1805 con guía de Buenos Aires, registrada el 28 de septiembre de 1804, se presentó ante la Aduana de Salta junto a sus cargas, entre las cuales manifestaba introducir telas originarias de diversas plazas europeas como *las 100 piezas de bretañas de la Francia a 90 reales; 94 varas bastilla portuguesa a 12 rs; 3 docenas de pañuelos de algodón catalan a 80 rs; 30 prendas listones de granada 30 rs.* Además de, una gran cantidad de prendas de seda, como por ejemplo *las dos docenas medias de seda catalinas para hombre de segunda 400 rs; 1 docena de media de seda 300 rs; 93 piezas de paños de sedas a 30 rs.* Los tejidos y diversos géneros que introducía también incluyeron bienes asiáticos, como *las 4 docenas de pañuelos de la China para narices a 90 reales cada uno y los 4 pares de media negras de seda china a 120 rs.*⁴²

La introducción de bienes asiáticos por Buenos Aires se hizo regular desde la segunda mitad del siglo XVIII y respondió a un proceso de intromisión de los intereses españoles en el triángulo comercial de área (Filipinas, México y Perú), con el propósito de liquidar el monopolio informal- e ilegal- que mantuvieron por décadas los grandes comerciantes americanos. La penetración se dio por varios frentes. En principio- y posiblemente la principal- por la ruta de Cabo de Hornos y el incesante arribo de navíos de registro españoles a las costas del Perú. La geopolítica de la monarquía hispánica del siglo XVIII tomó como tópico central la idea del comercio directo entre España y Filipinas vía Cabo de Hornos. La constitución de aquel eje sería la mejor respuesta al proceso de crecimiento de mercados emergentes que hasta entonces se vieron marginados por el monopolio de Portobelo que para aquel entonces sus crisis era evidente. En efecto, la escala por puertos sudamericanos para vincular el comercio entre la península y Filipinas vendría a reemplazar al tradicional sistema tradicional mercantil.⁴³

Europa y Estados Unidos consideraban prioritario el desarrollo económico. Según el autor, para 1820, Europa era ya el continente más rico su PIB per cápita duplicaba gran parte del mundo. Allen, Robert. «La gran divergencia.» En Historia Económica mundial. Una breve introducción, de Robert Allen, 12-17. Madrid: Alianza, 2011.

⁴² AHS, Sección hacienda, caja 3, libro 512, Fs. 9 v.

⁴³ Mariano, Bonialian. «Geopolítica y comercio colonial: El frustrado eje por el cabo de hornos entre España y China.» *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas*, 2016: 63.



Finalmente se decidió liberalizar estas rutas de todo tipo de géneros entre Filipinas, México, Perú y Buenos Aires con la conformación de la Real Compañía de Filipinas en 1785. Con la fundación de esta compañía se produjo el monopolio del comercio del Pacífico por parte de la corona.⁴⁴

El acceso a documentación inédita permite reconocer la incidencia que tuvo la Compañía de las Filipinas en las operaciones mercantiles de algunos salteños. La misma, parece a ver tenido dos funciones claves en sus negocios.

Por un lado, les permitió adquirir géneros asiáticos para su redistribución en la región, tal como confirma las operaciones del comerciante Francisco Ascencio Lezama, que el 5 de junio de 1805 se presentó en la aduana de Salta con un cargamento de diez baúles con guía n° 2.940 de Buenos Aires registrada el 22 de octubre de 1804. Entre los productos que declaró ingresar para su venta en la plaza reconoció [...] *100 piezas de mahonés chinos antiguos traídos en la Compañía de las Filipinas a 2 ps pieza; 60 ídem anchos de id varas a 20 rs [...]*.⁴⁵

El registro anterior no fue la única vez que Lezama acudió a la Compañía de las Filipinas para surtir de sus mahones asiáticos. Un año después del primer asiento, el 22 de mayo de 1806 con guía n° 589 de la aduana de Buenos Aires fechada el 21 de febrero de 1806, manifestaba introducir “*420 piezas de Mahón o nanquín de la China a 20 reales cada unidad*”.⁴⁶

Otro comerciante salteño que utilizó la Compañía de las Filipinas para surtir de géneros asiáticos fue Antonio Martínez San Miguel. En su registro del 6 de mayo de 1806 se presentó ante las autoridades de la Aduana salteña él y sus cargas provenientes de Buenos Aires con guía n° 2942 registrada en aquella plaza el 23 de octubre de 1805. Entre los géneros que declaraba ingresar para su estipendio en la plaza salteña manifestó *20 piezas mahones de la compañía de Filipinas a 2 ps cada una*.⁴⁷

⁴⁴ Maximiliano, Camarda. «Circulación ultramarina de navíos del Complej Portuario Rioplatense (1779-1806).» *Anuario del Instituto de Historia Argentina*, 2013: 15-29.

⁴⁵ AHS, Fondo: Hacienda, Carpeta 3, Libro n° 512, Fs. 52r.

⁴⁶ AHS, Fondo: Hacienda, Carpeta 3, Libro n° 512, Fs. 55v. Esta pieza era una especie de tela de color—amarillo pálido— fabricada originalmente en Nankín (China) a partir de una variedad amarilla de algodón. Posteriormente a partir de algodón ordinario era sometido a un proceso de teñido.

⁴⁷ AHS, Fondo: Hacienda, Carpeta 3, Libro n° 512, Fs. 53 v.



En segundo lugar, la Compañía de las Filipinas se constituyó en una alternativa para evitar las rutas atlánticas, que, ante el contexto bélico entre la Monarquía inglesa e Hispánica, estaban asechadas de barcos ingleses enemigos.

Adquirir productos, atravesar rutas transoceánicas, sortear los riesgos una vez ingresados en los mares americanos asechado por barcos enemigos y las dificultades en la comunicación con sus agentes encargados en agilizar y disipar el envío de los bienes, fueron uno de los tantos problemas que afrontaron estos salteños afincados en los confines de una monarquía en guerra a punto de implosionar y entrar en crisis.

Las correspondencias privadas que mantuvieron con sus socios afincados en Cádiz confirman que la Compañía fue una alternativa vía Cabo de Hornos para evitar las habituales rutas atlánticas por Cabo Verde, Cabo de San Agustín y Río de Janeiro durante el contexto de la guerra Anglo-española (1796-1802). Este fue el caso del gallego afincado en Salta desde 1765 Juan Antonio Moldes.⁴⁸

Desde Salta entretejió y administró una red comercial que conectó Salta, Cádiz, Buenos Aires y Filipinas. Contó con la participación de diversos actores, con diferente grado de responsabilidad, radicados en otros puntos del virreinato en particular y la monarquía en general.

Thomas de Insua, Casimiro Francisco Necochea, Antonio Obligado, Marcos y Vergara y Joseph Estévez hombres de reconocida actividad política y comercial, fueron sus corresponsales en Buenos Aires encargados en administrar los contratos, negocios, acopiar los pedidos realizados por vecinos que residían en la capital del virreinato y cobrar los préstamos que Moldes otorgaba en la plaza bonaerense.

Al otro lado del atlántico, en Cádiz, se encontraba Francisco Javier Sanfís quien recibía los pedidos y el dinero desde Buenos Aires, compraba los géneros y los remitía nuevamente para el surtimiento de los compradores porteños, salteños y otras ciudades altoperuanas.

⁴⁸ María Fernanda Justiniano, Carina Madregal y Gabriel Anachuri. «Juan Antonio Moldes: De criado a comerciante global y funcionario regio (Salta, Buenos Aires, Cádiz, Filipinas, 1764-1804).» *Revista de Indias*, 2019: 433-457.



Los agentes que formaron parte de esta red no solo tuvieron poder económico sino además gozaron de cargos políticos que le permitió mayor respaldo a favor de sus negocios ante autoridades reales de jerarquía. El 26 de septiembre de 1790 Thomas de Insua, Juan Antonio Moldes y Juan Esteban Anchorena manifestaron en una correspondencia al gobernador intendente Ramón García de León y Pizarro:

“(…) Muy señor mío aunque sin motivos de haber servido aún nos tomamos la satisfacción de ocurrir a su favor para que por su medio de Vuestra Majestad e inteligencia en el asunto que expresa la adjunta, imponga por su memorial o de la palabra al señor Intendente sobre la injusta pretensión que tuvieron los oficiales de Real Hacienda de Jujuy en querernos exigir las dichos alcabalas terrestres de nuestras ropas venidas de España de nuestra quenta y riesgo sin haber usado de ellas y aunque expusimos quanto fue de justa parece informar de nuestros dichos sus oficiales reales al señor intendente se oiga de estas a los ejemplares de aquella sin hacer mención de despachos ni órdenes superiores en consecuencia esto contado es perjudicial a nuestros intereses si su señoría el señor intendente resolviera en vista de la presentación de los oficiales reales de Jujuy y para atajar este paso suplican a vuestra merced se forme las molestias de imponerlo del particular con los documentos que cita Anchorena y autos obrados que disparan en su poder y en Don Gaspar Aguirre, perdonando la satisfacción que a vuestra merced importaríamos pues sabemos las ocasiones en que empeñamos sus preceptos”.⁴⁹

La red comercial que Juan Antonio Moldes administró desde Salta se caracterizó por un alto nivel de conexión entre los actores involucrado en la misma. Se configuró de once nodos (actores) y doce aristas (interacción entre los nodos), con conexiones potenciales que se proyectaron en una *alta densidad* de 0,100. Asistimos a una red con *baja modularidad*, 0,344, valor que indica la inexistencia de pequeños y medianas comunidades interconectadas, por el contrario, se estructuró por un solo módulo altamente conectado que se proyectó en una red en la que las relaciones de los sujetos participantes propiciaban una fluida circulación de la información con potenciales lazos entre ellos (véase grafo II).

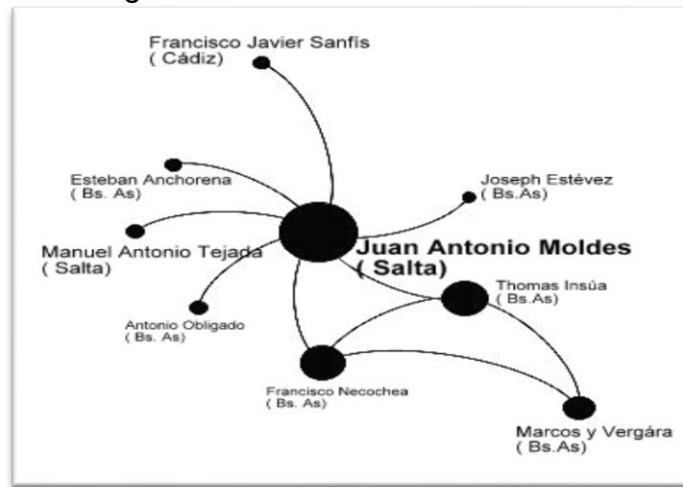
La fluidez de información y comunicación entre los nodos de la red fue un aspecto central para desenvolver exitosamente sus contratos y negocios. Los apoderados en Buenos Aires registraban e informaban sobre todos los movimientos

⁴⁹ Archivo General de la Nación. Fondo: Solicitudes civiles, Legajo n° 5- Letra M-O. Buenos Aires, Argentina



detalladamente a Moldes quien residía en su casa ubicada en la denominada calle del comercio en Salta, actual calle Caseros.

Grafo II. Red comercial egocentrada de Juan Antonio Moldes



Fuente: Elaboración propia en base Correspondencias de Juan Antonio Moldes. Carpeta Num.5. Biblioteca y Archivo Atilio Cornejo. Salta. República Argentina.

El 30 de septiembre de 1796 en una misiva le informaban que Thomas de Insua enviaría a Cádiz a cuenta de Casimiro Francisco Necochea los pedidos y el dinero que éste último tenía de Marcos y Vergara por 11.900 pesos. Francisco Javier Sanfis recibiría el encargo y el giro en Cádiz, para posteriormente encargarse en remitir los productos que solicitaban como lo realizaba habitualmente. No obstante, la declaración de guerra entre España e Inglaterra se adelantó y provocó tardanzas e incertidumbre entre los involucrados de este negocio.

La especulación por la situación en Cádiz fue evidente en Francisco Javier Sanfis quien subrayaba una y otra vez en misivas mantenidas con Moldes que “... *acá no se habla más que de la guerra con la Inglaterra, aunque los mas opinan no habrá nada [...] el 27 de este puerto salió una escuadra nuestra compuesta por 17 navíos, 8 fragatas y 1 bergantín y corbetas [...] en el correo que viene diré a usted si le remitiré o no las mercancías pues tengo acopiado varios géneros...*”⁵⁰

Dos años después los productos seguían sin ser remitidos a Moldes. La mercancía no salía y la guerra empeoraba más de lo previsto. El 2 de octubre de 1797 Francisco Javier Sanfis, escribía nuevamente a su socio salteño. Manifestó

⁵⁰ Correspondencias de Juan Antonio Moldes. Carpeta Num.5. Biblioteca y Archivo Atilio Cornejo. Salta. República Argentina.



su preocupación por los bloqueos a los puertos peninsulares y la obstrucción de la habitual vía atlántica, Islas Canarias- Cabo Verde- Cabo de San Agustín- Montevideo y Buenos Aires por barcos ingleses.

“[...] no puedo remitir a usted nada de lo que me tiene pedido y tengo la mayor parte comprada porque seguramente sería perderlo todo a causa de estar bloqueado este puerto con 22 navíos de guerra ingleses y muchas fragatas y los mares cubiertos de corsarios a no ser que usted quiera correr estos riesgos y me lo ordene expresadamente [...] aunque nosotros nos hallamos con muchísimos géneros apropiados y otros muchísimos pedidos a las fabricas para que sean de los más selectos no me determino a hacer las remesas algunas ni de cuenta de vuestra merced ni de la nuestra, pues es mejor tener los géneros existentes que aventurarnos a perderlo todo, porque al fin aunque no se gane no se pierde, espero vuestra merced tendrá a bien esta determinación, atendidas las insistencias del días, y que aquí tenemos la cosa presente y según se ve operamos como en asunto propio pero si la corte determina dar comboi suficiente hasta el Rio de la Plata (como se tiene pretendido) procurare en este caso remitir a vuestra merced su dinero empleado para que de este modo no se perjudique con la demora, en la inteligencia que si el combói no es más que hasta la altura de las Canarias no remitiré nada porque después quedan que pasar muchos riesgos como son las Islas de Cabo Verde, Cabo de San Agustín, y altura de Janeiro donde los ingleses es regular tengan los navíos y fragatas de guerra para interceptar los barcos nuestra que descargan y varían para el sur[...].⁵¹

A pesar de buscar otras alternativas para que los géneros lleguen a salvo a sus destinos en el Río de la Plata, la suerte no acompañó al negocio de estos mercaderes. En la última carta que mantuvieron Moldes y Sanfís, éste último subrayó:

[...] tengo en mi poder hace cerca de dos años las frioleras de piel que pedí a Londres [...] los géneros que su merced espera llegasen a Buenos Aires de las Filipinas no se verificará porque los dos navíos de la Compañía francesa Clive y Reina María acaban de ser apresadas [...]”. Acatado por la situación concluía la correspondencia informándole a su socio salteño que “aquí está todo arrasado [...]”.⁵²

Cada comerciante involucrado en el comercio global de la época enfrentó problemas similares sin importar dónde estuviera: cómo garantizar la entrega segura de sus productos; cómo minimizar las posibilidades de reclutar asociados

⁵¹ Correspondencias de Juan Antonio Moldes. Carpeta Num.5. Biblioteca y Archivo Atilio Cornejo. Salta. Republicana Argentina

⁵² Ídem.



incompetentes o fraudulentos; cómo recaudar y transferir fondos; cómo adquirir información oportuna; cómo acceder a nuevos mercados y cómo evitar enredarse en procedimientos legales prolongados o potencialmente desfavorables. Los lazos familiares y sociales invariablemente ayudaron a los comerciantes en todos estos esfuerzos y en las diversas escalas sobre las cuales desplegaban sus negocios.

A modo de cierre

Desde la década de los ochenta las sociedades pretéritas dejaron gradualmente de ser analizadas en términos de grupos/estamentos/ clases y comenzaron a ser estudiadas a partir de redes de relaciones clientelares y de patronazgos.⁵³

El tsunami de cambios teórico y metodológico conllevó a cuestionar la capacidad explicativa de las visiones lineales y predeterminadas del cambio social, y a rescatar una historia de los actores y de los procesos en la que los cruces, las tramas y sus dinámicas representan el lugar de sus posibles explicaciones.⁵⁴

En este sentido, una historia de los vínculos, prácticas, estrategias y redes entretejidas por un conjunto de actores, afincados en Salta, con intereses mercantiles, más allá del espacio sur andino, permiten rescatar la transversalidad del mercado, del poder político local y el modo en que se actuaba en el marco de un imperio global, como fue la monarquía hispánica. De Salta a Buenos Aires, Cádiz y las Filipinas, de China al Tucumán por Cabo de Hornos, la estructuración de acuerdos, negocios, identidades étnicas y locales, parentescos, paisanajes y convicciones sobre el ethos virreinal guiaron los negocios de estos salteños en un contexto global caracterizado por riesgos, especulación, incertidumbres a causa de las transformaciones macro espaciales de la primera globalización.

Con sus posibles vacíos y debilidades nuestro artículo propone una perspectiva abarcadora, superadora de las delimitaciones locales, nacionales y/o regionales. Se buscó construir las posibles conexiones establecidas por Salta, desde la

⁵³ Justiniano, María Fernanda. «Ser o no ser. El dilema del Estado Moderno en la exposición histórica escrita actual .» En *El príncipe, la corte y sus reinos. Agentes y prácticas de gobierno en el mundo hispánico (S XIV-XVIII)*, de Rubén González Cueva, Andrea Navarro Guillermo Nieva, 421-437. Buenos Aires : Facultad de Filosofía y Letras- UNT, 2016.

⁵⁴ Moutoukias, Zacarías. «Dependencias temporales y cambios institucionales en la América Hispánica a finales del siglo XVIII e inicios del siglo XIX .» *Historia Crítica* , 2015: 57-178.



mirada de sus actores, con mercados globales. A nuestro entender son perspectivas que se complementan para enriquecer la agenda historiográfica local. Las hipótesis que se presentaron buscan abrir el esquema de interpretación, colocar en el juego otros ejes de comprensión y variables analíticas e histórica escasamente contempladas para el estudio de las sociedades pretéritas de Salta. Nos hallamos ante el desafío teórico y metodológico de bordear una nueva ladera que permita explicar desde lo local y/o regional, a partir de las trayectorias de actores particulares, cuyos intereses comerciales fueron más allá del tradicional espacio andino, el espectro global de un modo de gobernanza, una economía en transformación y un sistema político basado en permanentes incertidumbres ante un periodo histórico coyuntural, que desembocó con el ascenso definitivo de occidente, lo cual incrementaría la divergencia a nivel global, y una Monarquía Hispánica, en guerra, a punto de implosionar, entrar en crisis en fragmentarse en múltiples estados independientes.