

XI Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Departamento de Historia. Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Tucumán, San Miguel de Tucumán, 2007.

## **¿Sólo una cuestión de management? Un balance del estudio de los comerciantes rioplatenses coloniales.**

Schlez, Mariano (UBA).

Cita:

Schlez, Mariano (UBA). (2007). *¿Sólo una cuestión de management? Un balance del estudio de los comerciantes rioplatenses coloniales. XI Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Departamento de Historia. Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Tucumán, San Miguel de Tucumán.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-108/170>

*Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.*

# XI° JORNADAS INTERESCUELAS/ DEPARTAMENTOS DE HISTORIA

Tucumán, 19 al 22 de Septiembre de 2007

**Título:** ¿Sólo una cuestión de management? Un balance del estudio de los comerciantes rioplatenses coloniales.

**Mesa Temática Abierta:** Mesa 21.La independencia en Hispanoamérica. Perspectivas vigentes en la historiografía.

**Universidad, Facultad y Dependencia:** Centro de Estudios e Investigaciones en Ciencias Sociales/  
Universidad de Buenos Aires

**Autor:** Mariano Schlez

**Dirección:** Villegas 795

**Teléfono:** (011) 4658-4291 / 15-5804-3270

**Dirección de correo electrónico:** [marianoschlez@hotmail.com](mailto:marianoschlez@hotmail.com)

## 1. Introducción

Esta ponencia intenta realizar un balance historiográfico sobre aquellos trabajos que han intentado abordar la problemática del comercio colonial rioplatense. Más particularmente, sobre los comerciantes porteños. La mayoría de los estudios han priorizado los llamados “análisis de redes” y las estrategias de inversión de cada uno de los actores en cuestión. Se privilegia así, la aleatoriedad y la dinámica micro por sobre la lógica del sistema. Esta perspectiva adolece de la incapacidad para explicar la crisis del sistema y la formación de dos bandos que dirimirán sus conflictos en forma armada.<sup>1</sup> A partir del caso de Diego de Agüero, el trabajo presentado permite un acercamiento al funcionamiento general del sistema y a la forma histórica de acumulación de la clase social que va a enfrentarse a la revolución.

## 2. Comerciantes coloniales rioplatenses: un balance del estado de la cuestión

En la década de 1950, en EE.UU. y en Inglaterra, se desarrolló una corriente historiográfica muy particular, que va a negar no sólo el carácter burgués de la revolución, sino el hecho revolucionario mismo. Conocida como revisionismo, sus máximos exponentes fueron Alfred Cobban (Inglaterra) y Daniel Boorstin (EE.UU.). A fines de la década de 1970, el clima ideológico mundial giró hacia posiciones cada vez más conservadoras. Ese es el contexto que explica el surgimiento del revisionismo en Europa de la mano de autores como Francois Furet, Denis Richet o Mona Ozuf. Los historiadores revisionistas sostienen que durante el siglo XVIII aquello que podría llamarse burguesía fue

---

<sup>1</sup>Para un análisis más detallado del problema, véase Harari, Fabián: *La Contra. Los enemigos de la Revolución de Mayo*, ayer y hoy, Ediciones ryr, Buenos Aires, 2006.

imbricándose con la nobleza, conformando una sola *elite* o *cuerpo de notables*. La aristocracia había comenzado a detentar un “beneficio capitalista”. Por su parte la burguesía, habría comenzado un camino de ennoblecimiento, mediante la compra de cargos y la adquisición de rentas.<sup>2</sup> Por lo tanto, los enfrentamientos en los Estados Generales tendrían como fundamento las diferencias ideológicas. De un lado, un proyecto de órdenes rígidos y una elite restringida. Por el otro, un sistema de elites pluralista y abierto “al talento”, es decir, no determinado por la herencia. Tal como lo explican, se trataba de una “sociedad de órdenes”, contra una “sociedad moderna”. El desarrollo capitalista de Francia no habilitaba, manifiesta esta corriente, a enfrentamientos en el terreno económico entre dos grupos prósperos y en permanente fusión. En América Latina, los trabajos de David Brading y Susan Socolow<sup>3</sup> en los '70 y de Jorge Gelman, Hugo Galmarini, Fernando Jumar, Alicia Gil Lázaro y Guillermo Mira<sup>4</sup> en los '80 y '90 actualizaron el revisionismo para el estudio de los comerciantes rioplatenses. En este trabajo discutiremos sólo las siguientes hipótesis que caracterizan a esta corriente historiográfica: a) El Río de la Plata es una sociedad abierta con un alto nivel de movilidad social, que posibilitaba a los individuos que posean una estrategia correcta ascender hasta la elite; b) Existe unidad y diversidad al interior del grupo de los comerciantes y sus principales diferencias son por el volumen del tráfico o por el tipo de mercancías comerciadas; c) Los comerciantes poseen una ilimitada capacidad para reimplantar inversiones y mutar a partir de su mera voluntad; d) Existió continuidad entre una llamada “elite” pre y post revolucionaria.

## 2.1. ¿Sociedad abierta o cerrada? Ascenso social y redes personales

---

<sup>2</sup>La hipótesis de la existencia de una elite fue formulada por primera vez por Alfred Cobban en *The Social Interpretation of the French Revolution*. Sin embargo su profundización y difusión corrió a cargo de Denis Richet y Guy Chuoussinand-Nogaret. Del primero véase *De la Réforme à la Révolution*, Aubier Montaigne, Paris, 1992 y del segundo “De la aristocracia a las elites”, en Villaverde, María José (comp.), *Alcance y legado de la Revolución Francesa*, Editorial Pablo Iglesias, Madrid, 1989.

<sup>3</sup> Brading, David (1975): *Mineros y comerciantes en el México Borbónico (1763-1810)*, México, FCE y Socolow, Susan (1991): *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio*, Buenos Aires, De la Flor (1ª ed. 1978); Socolow, Susan (1985): “La burguesía comercial de Buenos Aires en el siglo XVIII”, en Florescano, Enrique (coord.): *Orígenes y desarrollo de la burguesía en América Latina, 1700-1955*, México, Nueva Imagen; Socolow, Susan (1987): *The Bureaucrats of Buenos Aires, 1769-1810*, Durham and London, Duke University Press; Socolow, Susan (1990): “Parejas bien constituidas: la elección matrimonial en la Argentina colonial, 1778-1810”, en *Anuario IEHS*, n° V, Tandil, pp 133-160.

<sup>4</sup> Gelman, Jorge (1985): “Un repartimiento de mercancías en 1788: los sueldos monetarios de las milicias de Corrientes”, en *Cuadernos de Historia Regional*, n° 3, Luján; Gelman, Jorge (1986): “Cabildo y elite local. El caso de Buenos Aires en el siglo XVII”, en *HISLA*, No. 6, Lima; Gelman, Jorge (1987a): “Economía natural y economía monetaria. Los grupos dirigentes de Buenos Aires a principios del siglo XVII”, en *Anuario de Estudios Americanos*, T. XLIV, Sevilla; Gelman, Jorge (1987b): “El gran comerciante y el sentido de la circulación monetaria en el Río de la Plata colonial tardío”, en *Revista de Historia Económica*, año 5, n° 3, Madrid; Gelman, Jorge (1989): “Sobre el carácter del comercio colonial y los patrones de inversión de un gran comerciante en el Río de la Plata del siglo XVIII”, en *Boletín Ravignani*, n° 1, pp 51-69; Gelman, Jorge (1996): *De mercachifle a gran comerciante. Los caminos del ascenso en el Río de la Plata colonial*, UNIARA, España; Galmarini, Hugo (1984): “La situación de los comerciantes españoles en Buenos Aires después de 1810”, en *Revista de Indias*, Instituto Gonzalo Fernández de Oviedo y Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid., 14:173, enero/junio, p. 273-290; Galmarini, Hugo (1985): “El rubro ‘pertenencias extrañas’: un caso de confiscación a los españoles de Buenos Aires (1812)”, en *Cuadernos de Historia Regional*, Eudeba y Universidad Nacional de Luján, Luján; Galmarini, Hugo (2000): *Los negocios del poder. Reforma y crisis del estado 1776/1826*, Buenos Aires, Corregidor; Mira, Guillermo y Gil Lázaro, Alicia: “Minería, comercio y moneda en un período de transición. Potosí, la crisis colonial y las bases del crecimiento económico del Río de la Plata después de la Independencia”, en Irigoien, M. A. y Schmit, R. (ed.): *La desintegración de la economía colonial. Comercio y moneda en el interior del espacio colonial (1800-1860)*, Bs. As., Biblos, 2003; Jumar, Fernando (1994): “El Río de La Plata y sus relaciones atlánticas durante el siglo XVIII”, en *XIV Jornadas de Historia económica*, Córdoba; Jumar, Fernando (2003): “Uno del montón: Juan De Eguía, vecino y del comercio de Buenos Aires. Siglo XVIII”, en *III Jornadas de Historia Económica*, Asociación Uruguaya de Historia Económica, Montevideo, 9 al 11 de julio de 2003.

Uno de los principales argumentos que apoyarían la hipótesis de la existencia de una elite es la demostración de la presencia de una sociedad abierta que posibilite el ascenso social a sus integrantes. En primer lugar, Socolow no termina de demostrar dos de sus principales hipótesis: que los comerciantes provienen de las “clases media – bajas” europeas y que los casamientos poseen un lugar determinante en el ascenso social.

Ocupación del padre	Número de Comerciantes
Comerciante	36 (37%)
Burócrata de gobierno	26 (27%)
Terrateniente	21 (22%)
Oficial militar	6 (6%)
Abogado, médico, escribano	6 (6%)
Artesano	2 (2%)

Fuente: Susan Socolow *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio*, Bs. As., Ediciones de la Flor, 1991, p. 212.

Como vemos en el cuadro, el 37% de los comerciantes es hijo de comerciantes, el 27% de burócratas del gobierno y el 22% de pequeños terratenientes europeos: los datos aparentarían afirmar que los comerciantes provienen de la clase dominante del sistema feudal español. Al mismo tiempo, reconoce que “parecería que los hijos de 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”.<sup>5</sup> Otros datos poseen más peso que estas conjeturas. ¿Cuántos grandes comerciantes provienen del comercio minorista?: sobre 178 mayoristas, sólo 24, es decir el 13 % del total.<sup>6</sup> Los datos aportados por las investigaciones de Gelman y Galmarini apoyan estas sospechas. El primero caracteriza a Domingo Belgrano Pérez como uno de los comerciantes más ricos de todo el Virreinato: un patrimonio neto de \$370.686 5 5/8 lo ubican apenas por detrás del comerciante más rico, Seguroola (\$395.077). ¿Cómo un “modesto inmigrante” se transformó en un gran comerciante? El primer dato aportado por Gelman pone en duda que Belgrano Pérez sea un “modesto inmigrante”: “oriundo de Oneglia, en Italia, de una familia de cierta importancia allí desde hacía muchas generaciones”.<sup>7</sup> Una familia “de cierta importancia” desde varias generaciones atrás, en el mundo feudal europeo, parece referirse a una familia acomodada, poco “modesta”. En segundo lugar, cuando hacia 1750, decide emigrar a Cádiz, desde allí parte a Buenos Aires con licencia real. Otro dato que nos habla de una situación de

<sup>5</sup> Socolow, op. cit. p. 27.

<sup>6</sup> Tampoco nos queda del todo clara la posición de Socolow con respecto a la posibilidad real de ascender socialmente ya que, en oportunidades, afirma que “los ejemplos de movilidad social ascendente entre los comerciantes son legión” (Socolow, op. cit. p. 37), pero, en otras ocasiones, afirma que “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” (Socolow, op. cit. p. 33).

<sup>7</sup> Gelman (1996), op. cit. p. 25.

privilegio, ya que no demasiados accedían, sobre todo teniendo en cuenta su condición de siendo extranjero, a obtener una licencia real para comerciar en el Nuevo Mundo. Ya en Buenos Aires obtiene su “carta de naturaleza”, que le permite transformarse definitivamente en un comerciante legal. Por su parte, el trabajo de Hugo Galmarini afirma directamente que Tomás Antonio Romero ya pertenecía a la clase dominante feudal: proveniente de Andalucía “con casa poblada en Moguer, su patria y en Sevilla donde existe su familia, siendo uno de los principales hacendados contribuyentes”.<sup>8</sup>

En segundo lugar esta corriente considera que el ascenso social y el éxito de un comerciante dependen, fundamentalmente, de las decisiones individuales y de su habilidad personal por establecer relaciones de parentesco con comerciantes establecidos. Parte privilegiada de estas decisiones son las relacionadas con el matrimonio, institución fundamental a la hora de explicar el éxito o el fracaso de los comerciantes coloniales. Para Socolow, el comerciante nacido en España se consolidaba en la sociedad porteña a través del enlace con una mujer rioplatense, resultando el matrimonio una vía fundamental de movilidad social. Los datos que fundamentan esta hipótesis son: 1) la mayoría de los padres de las esposas de los comerciantes eran también comerciantes; 2) las fortunas de los comerciantes crecieron notablemente desde su casamiento hasta el momento de su muerte; 3) las dotes entregadas por las familias de las novias acrecentaban el capital de los comerciantes; 4) las relaciones sociales aportadas por los yernos comerciantes eran fundamentales para el desarrollo de los negocios.

Mientras que el primer punto es irrefutable, ciertos elementos cuestionan el lugar del matrimonio como vía de ascenso social. En primer lugar, las mujeres se casan, como dijimos, con comerciantes, es decir, con miembros de su misma clase. No existen numerosos casos de hijas de comerciantes casadas con esclavos o artesanos. Por otro lado, Socolow describe la evolución de las fortunas en el momento del casamiento y en el momento de su muerte. Los datos muestran que, sobre una muestra de 14 comerciantes, las fortunas se incrementan entre un 1,8% y un 51,6%. El promedio (calculado por nosotros) es un aumento del patrimonio, luego del casamiento, de un 14%. Aún reconociendo esta mediocre evolución como “ascenso social”, no resulta lógico que el matrimonio haya influido decisivamente en ella. Podemos observar mejor la importancia del casamiento relacionando las dotes aportadas por las novias y el “capital” ya poseído por los comerciantes. Según Socolow, un cuarto de las mujeres no aportan “dote” y, por otro lado, de las que sí lo hacen, un cuarto tributan menos de \$2.500, lo que no significaba demasiado para la época. Sólo el 8% contribuía con grandes dotes, superiores a los \$25.000. Además, en la mayoría de los casos, el “capital” (acumulación del novio previa a la boda) era mayor que la “dote”. Incluso afirma que “el 76% de los comerciantes documentó un “capital” correspondiente, lo que demostraría que la gran mayoría de los “novios” comerciantes ya

---

<sup>8</sup> Galmarini (2000), op. cit. p. 53.

poseía un “capital”, es decir, que ya era un miembro objetivo de la clase al momento de casarse. También los papeles de sucesión apoyan nuestra hipótesis: el 29% de los comerciantes cumplieron con el modelo “típico” de ascenso social y, a pesar de ello, terminaron quebrando. ¿Cómo explica esto la autora? Debido a la precaria naturaleza del comercio. Vayamos nuevamente a los datos: desde 1777 a 1810, 600 individuos, aproximadamente, se inscribieron en los registros públicos como comerciantes. El resultado muestra que el 51% no logró permanecer diez años en la ciudad. Para ella, los que se fueron fracasaron porque no lograron crear los lazos de parentesco a través de casamientos. Ante esto, lo primero es alertar que la partida de un comerciante de la ciudad no es sinónimo de fracaso. Podría retirarse a continuar su carrera en Europa o en algún otro lugar del mundo. Pero incluso dando por correcta esta suposición, debemos atender a otra cuestión fundamental. La autora afirma que los comerciantes establecidos fomentaban la llegada de nuevos comerciantes a través del casamiento con una de sus hijas. A éstos no los verían como competidores, sino como aliados. Pero también dice que una de las causas de la crisis de principios del siglo XIX tuvo que ver con la superpoblación de comerciantes. De esto se desprende que la pregunta a responder es, en todo caso, ¿porqué la mitad no pudo ingresar en los grandes clanes? ¿Cuál es el límite entre alianza y competencia? Finalmente, la misma Socolow afirma que “lo único que se necesitaba para participar en el comercio era tener dinero para invertir”.<sup>9</sup> En conclusión, pareciera que el matrimonio, más que “el pasaporte para entrar en las filas de la comunidad mercantil respetada”, resultaba la confirmación de una situación de clase previa. Los estudios de caso expresan tanto los aciertos como los límites que hemos planteado. Según Socolow, Gaspar de Santa Coloma es un “un ejemplo del ‘típico’ comerciante porteño”, un hombre “moderadamente exitoso”, parte del “grupo de mayoristas de nivel medio-alto”. Pero sólo significa una nota al pie que Santa Coloma (hijo de un pequeño terrateniente de Alava), en su ingreso al comercio recibió una ayuda importante: en 1767 llegó a Buenos Aires con un capital inicial de \$500, aportado por un “tío rico”. En segundo lugar, su casamiento no resultó una vía de ascenso social sino la confirmación de su posición como gran comerciante. Recién en 1781, Flora de Azcuénaga lo unió a dos de las familias más ricas del virreinato: los Azcuénaga y los Basavilbaso. Es esta unión le permite amasar “una de las más grandes fortunas de la época”<sup>10</sup> (lo que parece contradecir la primera caracterización del comerciante como perteneciente al nivel “medio-alto”). A pesar de ser una de las más altas, la dote tampoco parece haber cumplido un rol clave: al momento del casamiento, el “capital” de Santa Coloma era de \$83.827 y la familia de su novia aportó \$20.028. En el mismo sentido, la clase determina la relación y subordina al parentesco cuando se trata de préstamos. Ante la crisis de la

---

<sup>9</sup> Socolow (1991), op. cit. p. 42.

<sup>10</sup> Socolow (1991), op. cit. p. 161.

economía colonial, las vinculaciones con el poder estatal le permiten a Santa Coloma recibir importantes aportes. Para Socolow, los préstamos son ventajas obtenidas a través del parentesco. No dudamos de estas ventajas, pero la misma autora reconoce que la base de la confianza era la solvencia, lo que permitía devolver el préstamo en tiempo y forma. No es entonces el parentesco el que habilita el préstamo, sino su fortuna, es decir, el ser un miembro privilegiado de la clase.

Domingo Belgrano Pérez tampoco parece haber utilizado al casamiento como vía de ascenso social. En 1757 se casa con una mujer santiagueña, proveniente de una familia “no muy rica”, que, para Gelman, “aparentemente” no es un apoyo en el lanzamiento de su carrera comercial, aunque sí lo habría ayudado a establecerse y legalizar su situación. Ante esto preguntamos, ¿no había obtenido su “carta de naturaleza” otorgada por el Rey? ¿Por qué este matrimonio “lo ayudaría a establecerse”? Sospechamos que esta afirmación, aparentemente injustificada, tiene por objetivo no contradecir el modelo de Susan Socolow que, evidentemente, no calificaría para este caso: Belgrano Pérez éste no se casa con la hija de ningún comerciante encumbrado y, a pesar de esto, se transforma en uno de los más grandes comerciantes coloniales.<sup>11</sup>

## **2.2. ¿Lucha a muerte o reimplantación de inversiones? Los comerciantes y sus formas de reproducción social**

El segundo argumento fuerte que confirmaría la existencia de la elite es la posibilidad de una clase de reimplantar sus inversiones y sobrevivir a la revolución. Socolow distingue diferentes tipos de comerciantes a partir de desiguales fortunas, contenido y extensión de su giro comercial. Caracteriza al grupo de los grandes comerciantes invertir más de \$50.000 y dedicarse al comercio de ultramar, traficando, principalmente, “efectos de castilla”. Por otro lado, había pequeños grupos que transportaban metales e importaban esclavos de África. Pero, según su explicación, ningún comerciante podía evitar, a pesar de cierta especialización, otras ramas del comercio: los comerciantes que importaban mercaderías castellanas generalmente exportaban oro y plata, pero dada la escasez de algunos bienes o la saturación del mercado, podían terminar pagando con cueros o textiles. Los que se dedicaban a la exportación de cuero también preferían el pago en efectivo pero, frecuentemente, aceptaban también cargamentos de mercaderías castellanas. Muchos de estos comerciantes eran también banqueros prestamistas. Algunos, incluso, se dedicaban casi exclusivamente a esta actividad, prestando a otros comerciantes o mineros de Potosí. Más allá de esta variedad, Socolow afirma que la combinación más común era la de comerciante y burócrata del gobierno virreinal, llegando al Estado a través de la compra de cargos a la Corona y aprovechando su lugar para acrecentar los negocios y las

---

<sup>11</sup> Galmarini y Jumar no hacen referencia a ningún casamiento fundamental en el ascenso social en la vida de Juan de Eguía y Tomás Antonio Romero.

ganancias, profundizando los monopolios y el control de mercados cautivos. Pero esta descripción no termina de explicar las diferencias fundamentales entre los comerciantes. Veamos porqué. Socolow afirma que los comerciantes invertían en quintas: mientras algunas no valían más de \$4.000, otras superaban los \$20.000. Pero, al promediar estas inversiones al conjunto de los comerciantes (lo que equivaldría a una especie de “inversión per cápita”) no nos permite observar si existen comerciantes que invierten una mayor cantidad o si sus ganancias provienen de estas actividades. Esta metodología la lleva a menospreciar un dato importantísimo: “solo 14 comerciantes de la ciudad eran estancieros activos”<sup>12</sup>, concluyendo que los comerciantes no estaban interesados en la inversión rural. Desde nuestra perspectiva, consideramos necesario estudiar a fondo quiénes eran estos “comerciantes estancieros” y cuál su lugar en el conjunto de la economía. La misma Socolow afirma que “en 1774, entre una lista de 21 estancieros, seis se dedicaban también a empresas mercantiles”.<sup>13</sup> En primer lugar, debemos aclarar que no es posible considerar que solo seis se dedicaban a actividades mercantiles, ya que todos los productores de la época producían para el mercado. Por otro lado, se menosprecia otro hecho clave: dos de estos seis estancieros, fueron los progenitores de los grandes revolucionarios rioplatenses, Santiago Saavedra y Domingo Belgrano Pérez, padres de Cornelio Saavedra y Manuel Belgrano, respectivamente. A pesar de la importancia de estos datos, Socolow no observa ni sectores ni clases enfrentadas y considera que los comerciantes no se dedicaban a las actividades del campo debido a que “el campo, 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 (...)”.<sup>14</sup> En síntesis “poseer tierras rurales no era una inversión buena ni prestigiosa, y por lo tanto atraía poco capital”.<sup>15</sup> Los mismos problemas encontramos en un análisis que prefiere no indagar en los “comerciantes-manufactureros” ya que no son parte de la “regla” de la sociedad colonial.<sup>16</sup> A partir de este estudio no podemos saber si estos comerciantes manufactureros tenían los mismos intereses que la burguesía mercantil, si explotaban fuerza de trabajo o si desarrollaban nuevas relaciones sociales. Pero el elemento más importante en este análisis de la “elite” colonial es la hipótesis de su continuidad post revolucionaria. A pesar de sostener esta hipótesis, Socolow describe los enfrentamientos revolucionarios a través de una vieja hipótesis que plantea las contradicciones entre los comerciantes monopolistas y los productores hacendados, resaltando la importancia del contrabando para los últimos.

---

<sup>12</sup> Socolow (1991), op. cit. p. 80.

<sup>13</sup> Socolow (1991), op. cit. p. 80.

<sup>14</sup> Socolow (1991), op. cit. p. 81.

<sup>15</sup> Socolow (1991), op. cit. p. 81. Vale aclarar que no somos los primeros en destacar que esto no puede ser trasladado al conjunto de los comerciantes: Jorge Gelman descubrió que Domingo Belgrano Pérez invirtió gran parte de su fortuna en estancias. Profundizaremos este punto.

<sup>16</sup> Socolow (1991), op. cit. p. 77.



Pero, en su caracterización, no priman las diferencias por el contenido del giro, sino que realiza un análisis estamental de los comerciantes:

“el status de clase alta no era universal entre los comerciantes locales. Del grupo de 178 comerciantes mayoristas (...), menos del 20% eran miembros de los segmentos superiores de la sociedad porteña. La gran mayoría (...) se identificaba con los grupos socioeconómicos medios, mientras que sólo del 10 al 15% caía en la clasificación de grupo marginal, medio-bajo”.<sup>17</sup>

Nos cuesta imaginar a un comerciante mayorista, importador y exportador, como miembro algún sector “marginal”. Por otro lado se afirma que lo que divide a los distintos “status” es la “base económica”, la “escala de sus actividades” y su “capital”, pero el límite (\$50.000 para el estamento más alto) es totalmente arbitrario. Por último, ¿son sinónimos “marginal” y “medio bajo”? Estas imprecisiones facilitan considerar una continuidad en la clase dominante: la élite pudo mutar en sus bases de la acumulación y pasar del comercio monopolista a la inversión en tierras. En este análisis, los productores y los esclavistas habrían ingresado en estas ramas inferiores del comercio por falta de relaciones personales. Pero la demanda inglesa y anglo americana de cueros, la expansión de los saladeros y el mayor acceso al mercado brasileño valorizaron el precio de la tierra, produciendo el “movimiento en gran escala de las familias mercantiles tradicionales a las estancias (...) Los hijos de los comerciantes del siglo XVIII se convirtieron en los comerciantes estancieros del siglo XIX”<sup>18</sup>, formando estas familias la columna vertebral de la clase alta terrateniente de la sociedad argentina.<sup>19</sup> Desde esta posición se pretende que el individuo posee una libertad ilimitada a la hora de moverse por la estructura social y de reimplantar sus inversiones. La consecuencia de esta metodología de análisis es la total aleatoriedad de la dinámica social, del movimiento de las clases y sus actores. Pero los mismo datos que la autora propone contradicen sus conclusiones: en los años siguientes a 1810 los comerciantes o mueren, o son ejecutados, o vuelven a España o se retiran del comercio por las confiscaciones y por la competencia inglesa. ¿Todos los comerciantes son expropiados? Nada más alejado de la realidad. La gran mayoría de los revolucionarios eran parientes directos de los comerciantes: Belgrano, Castelli, Azcuénaga, Saavedra (y la lista sigue). Veamos como estas cuestiones se clarificarían si prestáramos más atención e las categorías conceptuales utilizadas.

Pero, si los comerciantes pueden reimplantar sus inversiones y existe una continuidad entre la clase dominante colonial y la post revolucionaria, ¿por qué Santa Coloma no pudo pasarse del lado “exitoso” del comercio y sobrevivir a la revolución? ¿Por qué el único caso que Socolow estudia en profundidad

---

<sup>17</sup> Socolow (1991), op. cit. p. 34.

<sup>18</sup> Socolow (1991), op. cit. p. 202.

<sup>19</sup> Resulta sumamente confuso como Socolow caracteriza a los estancieros. En un momento afirma, basada en el texto del viajero Concolorcorvo, que: “más abajo se encontraban artesanos, pequeños granjeros, vendedores ambulantes, dueños de las tabernas, soldados, empleados y los dueños de las estancias, formando los grupos inferiores de la sociedad argentina colonial” (Socolow (1991), op. cit. p. 19). Es decir que, por sus magros ingresos, los estancieros no alcanzarían a pertenecer a la clase alta colonial. Pero, unas páginas más adelante afirma que: “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” (Socolow (1991), op. cit. p. 25).

no responde a sus principales hipótesis? Santa Coloma sería incapaz debido a su “naturaleza conservadora”. Por sus “lazos con los proveedores españoles”, no aprovechaba el comercio con neutrales y “su actitud era más típica de los comerciantes monopolistas”.<sup>20</sup> Estos datos, más bien parecen demostrar que un comerciante es tributario de ciertas relaciones que no puede abandonar por sus meras decisiones individuales. Para esa fecha, Santa Coloma se había transformado ya en un agente por comisión y no deseaba o no podía, establecer contratos con comerciantes ingleses y norteamericanos. En cambio, esperaba una vuelta a las antiguas condiciones del mercado, es decir, una restauración del viejo comercio: aún no había triunfado la revolución, pero Santa Coloma no podía desarrollar sus negocios ni siquiera en las condiciones que imponía el reformismo borbónico. La crisis lo obligó a dedicarse exclusivamente a rescatar los restos del mundo que moría, cobrando deudas a sus asociados españoles. Tarea que, ha menudo, no daba resultados, ya que la crisis era mundial y los comerciantes españoles también se encontraban fuertemente endeudados. La correspondencia de Santa Coloma describe la violencia ejercida contra “los europeos” y “españoles”. Pero, sin argumentos importantes en su favor, Socolow afirma que “Santa Coloma era pro-peninsular en su ideología política, pero la fuerte posición de su cuñado en el nuevo gobierno indudablemente contribuía a protegerlo”.<sup>21</sup> ¿Qué dicen los hechos? Que este comerciante monopolista fue sospechoso de por vida, fue impedido de comerciar con España y fue sometido a toda la legislación antiespañola de la época. Por ejemplo, en 1812, se obligó a todos los que tuvieran intereses en España a declarar públicamente esas inversiones para que el Estado revolucionario pudiera confiscarlas. Quien se opusiera, pagaba con su propiedad o con su vida. En 1813 fue uno de los 124 comerciantes obligados a prestar al gobierno los fondos que necesitaba. Los “préstamos” eran, obviamente, fijados por el Estado. Y el de Santa Coloma, de \$5.000, fue uno de los más altos.

El trabajo de Guillermo Mira y Alicia Gil Lozano tiene como hipótesis principal que los comerciantes gaditanos se integraron en la revolución y que los bandos enfrentados fueron dos: los “realistas inmovilistas o dogmáticos” frente a los “realistas pragmáticos”, aliados con un “subproducto de la elite dominante colonial: los intelectuales (burócratas) ilustrados (reformistas)”.<sup>22</sup> Ellos consideran que la diversificación de actividades fue la estrategia que les permitió adaptarse a la nueva coyuntura. Las fracciones no se enfrentaron por poseer diferentes tipos de actividad económica (no eran clases), sino que las luchas se basaban en la búsqueda por controlar el mismo tipo de actividad económica. Es decir que quienes derrocaron a Cisneros no constituían un grupo homogéneo. El conflicto (inegable a estas alturas) vuelve a enfrentar a comerciantes ligados al monopolio gaditano, de “prácticas tradicionales” y

---

<sup>20</sup> Socolow (1991), op. cit. p. 177.

<sup>21</sup> Socolow (1991), op. cit. p. 185.

<sup>22</sup> Mira, Guillermo y Gil Lázaro, Alicia (2003), op. cit. p. 45.

al “grupo emergente”, una “segunda facción, más dúctil ante la nueva coyuntura (...) estaba prosperando merced a una relativa diversificación de sus operaciones”.<sup>23</sup> El enfrentamiento expresaba la defensa de los privilegios adquiridos ante el avance de los más jóvenes y ambiciosos. La crisis terminal del Imperio español, las invasiones inglesas, el ascenso de Montevideo y la aparición de un grupo de intelectuales ilustrados, radicalizaron las posiciones de los grupos enfrentados, “los inmovilistas y los pragmáticos”, como consecuencia de “la infeliz coincidencia de que un francés asumiera la dirección del virreinato justo cuando Napoleón invadía la península ibérica”.<sup>24</sup> El caso que ejemplificaría esta continuidad en la clase dominante son los Anchorena. Pero su análisis plantea algunos problemas. El error más grave de esta hipótesis es su falsedad fáctica: los comerciantes monopolistas no se adaptaron al nuevo orden. El mismo Gelman reconoce, en sus comentarios finales, que la familia Anchorena es “una de las pocas que atraviesa exitosamente –pero no sin dificultades– todo el período aquí tratado”.<sup>25</sup> Por otro lado, no es la habilidad de los Anchorena lo que posibilita su éxito. Sin duda serán muy hábiles. Pero hábil también era Álzaga. La clave es que un comerciante debe poder transformar sus bases de acumulación para poder sobrevivir, y no todos están en esa posición. Los Anchorena basaron su nueva riqueza y éxito en las nuevas relaciones. Ninguno de los intentos por reflotar al viejo comercio monopolista triunfó: ni la acción política en el Consulado, ni la expedición a Potosí en el ejército. Y el comercio vía Cádiz “agonizaba”. De aquí que los Anchorena “se adaptan” obligados por la revolución y gracias a poder modificar sus bases de acumulación.

Por otro lado, no hay pruebas de la falta de un proyecto “novedoso y rupturista”. La transformación de la sociedad habla más bien de un cambio radical. La subsistencia de la minería no es prueba de esto. Es así como la revolución no enfrentó dos “actitudes”, ni a dos “generaciones” (encontramos edades diferentes en ambas fracciones) y la continuidad de la elite dominante no cuenta con poderosas pruebas en su favor.

## **2.2. La revolución sin clase**

Pero existen trabajos al interior de esta corriente que, aunque ubiquen a la nueva clase terrateniente mucho después de la revolución, no aceptan que exista una continuidad entre la clase dominante colonial y la del siglo XIX. El trabajo de Jorge Gelman sobre Belgrano Pérez<sup>26</sup> estudia los mecanismos económicos y extraeconómicos que le permitía dominar al capital comercial y los diferentes patrones de comportamiento del capital comercial. Plantea algunas diferencias con Susan Socolow. Desde su

---

<sup>23</sup> Mira, Guillermo y Gil Lázaro, Alicia (2003), op. cit. p. 43.

<sup>24</sup> Mira, Guillermo y Gil Lázaro, Alicia, (2003) op. cit. p. 44.

<sup>25</sup> Mira, Guillermo y Gil Lázaro, Alicia, (2003), op. cit. p. 312.

<sup>26</sup> Gelman, (1996): op. cit.

punto de vista, debe profundizarse el estudio de los mecanismos económicos y extraeconómicos de extracción del excedente por parte de estos grandes comerciantes. Tampoco se ha terminado de comprender la relación entre comerciantes y poder político. En tercer lugar debe analizarse la supuesta especialización de los comerciantes en un área geográfica y en algún producto específico, los patrones de inversión, la tasa de beneficio y el lugar de las especulaciones monetarias. La reconstrucción de la carrera de Belgrano Pérez es fundamental para comprender cómo y cuando se transforma en un gran comerciante. A través de las actas notariales en las que participa cuando ya es un gran comerciante, Gelman analiza cuatro trienios: 1764-66 porque 1766 parece haber sido el primer año relativamente importante en su carrera; 1776-78 por la importancia que jugó en el comercio la creación del Virreinato y la declaración del “comercio libre”; 1780-82 porque éste fue un período de guerra europea, permitiéndole estudiar su influencia en Belgrano y 1784-86 porque en 1788 Belgrano es apresado y embargado sus bienes, interrumpiendo su actividad “normal”. Comprendemos la importancia de los tres primeros períodos, pero no entendemos porqué deja de lado el período 1786-88 cuando, cómo él mismo afirma, ha sido fundamental en la carrera de Belgrano. Por otro lado, el autor nos dice que el embargo de los bienes y el arresto de Belgrano interrumpen su “actividad normal”.

**Cuadro 1: Total de Operaciones comerciales de Belgrano protocolizadas en B. A. durante 3 trienios ‘normales’ y uno de guerra europea (1780-1782). (En pesos corrientes)**

AÑO	TOTAL VENTA Y CRÉDITO OTORGADO	TOTAL COMPRA Y CRÉDITO RECIBIDO
1764	350	2.925
1765	2.583	4.947
1766	21.412	15.679
1776	10.016	18.611
1777	18.541	0
1778	50.723	0
1780	37.756	5.400
1781	35.725	10.350
1782	9.378	33.681
1784	44.249	1.200
1785	108.907	62.735
1786	63.180	34.620

Fuentes: Gelman, Jorge (1996): *De mercachifle a gran comerciante. Los caminos del ascenso en el Río de la Plata colonial*, UNIARA, España.

Gelman, en base a estos datos, demuestra el crecimiento de las actividades. En este proceso, considera que 1766 es una excepción y el verdadero despegue de las actividades de Belgrano coincide con las reformas borbónicas, 1776. Esta afirmación es apoyada por dos datos más: en 1776, casa a una de sus hijas con un gran comerciante-estanciero, Julián Gregorio Espinosa y coincidiendo con la apertura del “comercio libre”, comienza a realizar operaciones directas con España. A pesar de lo evidente del crecimiento de los negocios de Belgrano, no nos parece quedar demostrado cuándo esto ocurre.

Gelman plantea que 1766 es una excepción a los pobres negocios de Belgrano de la primera época, pero esto no se desprende de los datos del cuadro. En primer lugar no tenemos datos que vayan desde 1766 a 1776, por lo cual no podemos conocer esa evolución concreta. Por este motivo no podemos considerar a 1776 como el trienio en que Belgrano se transforma en un gran comerciante. El único dato innegable es que en 1778 comienza a negociar directamente con España. Pero el haber casado a su hija con un gran comerciante-estanciero no explica, directamente, la transformación de un mercachifle en un gran comerciante. Debería demostrarse, para que este dato posea una fortaleza mayor, que el aumento de los negocios de Belgrano se relaciona directamente con el recién llegado a la familia. La cuestión clave es que el “cuándo” está íntimamente relacionado con el “cómo” Belgrano se transforma en un “gran comerciante”.

A partir de la correspondencia comercial de Domingo Belgrano Pérez y de algunos resúmenes de cuentas, Gelman reconstruye el contenido y el destino de su giro: territorialmente abarca, en Europa, Cádiz, La Coruña, Francia e Inglaterra y, en América, Buenos Aires, Brasil, la Banda Oriental, el Litoral, Asunción, Córdoba, Potosí, Cuyo, Lima y Chile. Los productos comerciados también son variados: “efectos de Castilla”, “efectos del país”, oro, plata, esclavos y “efectos de la tierra”, entre los que predomina el cuero. Claro está que este radio de comercio no existió desde siempre: las primeras relaciones comerciales son con Jujuy y el Litoral, mientras los negocios con España y Chile comienzan en 1778. Con Brasil y Francia se relaciona en momentos de guerra entre España e Inglaterra y, ya en los últimos años, comercia con el Alto (Potosí) y el Bajo Perú (Lima).

Pero la diferencia clave que Gelman encuentra con respecto a los grandes comerciantes de Socolow es que Belgrano posee importantes inversiones en propiedades urbanas, rurales y semi-rurales: casas en Buenos Aires (que alquila), chacras en las cercanías, con diferentes cultivos y árboles frutales y dos grandes estancias con ganado. También tiene un terreno con hornos de ladrillo y arrienda, además, la percepción de diezmos y otros derechos a la Real Hacienda. La gran mayoría de los beneficios obtenidos son reinvertidos en el comercio, enviándose a Europa y convirtiéndose en “efectos de Castilla” y esclavos (y recomenzar el ciclo). Pero una parte de los beneficios son invertidos fuera del comercio, principalmente en propiedades urbanas y rurales. Prueba de esto que el inventario de Belgrano al morir muestra que un 86,5% de sus bienes corresponden al rubro “casas y terrenos de dentro y fuera de la ciudad”. Gelman afirma que esta evolución ascendente se inició en “los escalones más accesibles”, es decir, comprar a mayoristas en Buenos Aires, producir cueros en sus estancias, vender al menudeo y al interior a través de las compañías, hasta llegar a las operaciones directas al por mayor con España. Una de las primeras compras que realiza Belgrano en su carrera es, justamente, la de una estancia (en 1765), operación que ocupa el 62,37% de las realizadas ese año. Es así como su

desarrollo comercial potencia sus actividades productivas. Las estancias juegan un rol fundamental en la obtención de ganancias para este “gran comerciante” y, además, nos vuelven a plantear el problema de cómo analizar a un “mercader-estanciero”. Ambas se dedicaban también al vacuno para la producción de cueros que, luego, eran integrados en los circuitos comerciales de Belgrano. Ellas le permitían, también, realizar vaquerías de ganado cimarrón. Los trabajadores eran utilizados también para recoger el diezmo-cuatropea (de otra manera, el arriendo de dicho diezmo no habría dado ganancias tan grandes ya que tendría que haber contratado personal específico para cobrarlo).

Observando esta gran propiedad, situada en la Banda Oriental y de la cual Belgrano es el síndico (propiedad de la “Hermandad de la Caridad”) Gelman observa que accede al mercado tanto para vender su producción como para comprar los insumos necesarios y concluye que los productores de la campaña tienen un rol subordinado con respecto al capital comercial, que logra quedarse con una parte sustancial del excedente social. Estos datos contradicen las hipótesis que sostienen el escaso valor de la propiedad rural para los comerciantes de Buenos Aires, demostrando la existencia de inversiones en propiedades rurales y semi-rurales. Según Gelman, Belgrano Pérez se parecería más a los grandes comerciantes de Ciudad de México, descritos por Brading y Kicza: miembros de una élite que diversifica al máximo sus actividades, comercia con todas las regiones y productos posibles y combina el comercio con las inversiones en otras áreas (minería, hacienda, artesanía, crédito, etc.). A diferencia de Gaspar de Santa Coloma, que no se adapta a los “cambios importantes que se producen en esta segunda mitad del siglo”, Belgrano Pérez “aprovecha con éxito” los cambios en los patrones de comercio, ligándose al comercio con Inglaterra, Francia y Brasil, beneficiándose de los períodos de guerra y de la interrupción del comercio con España. Esta suerte es seguida también por “otras familias cuyos hijos van a estar entre los más destacados adalides de la Independencia (Castelli, Las Heras)”.<sup>27</sup>

La hipótesis que maneja Gelman para explicar esto es que la diferencia es la posesión de estancias productoras de cueros y la posibilidad de aumentar los beneficios con la exportación directa. Esto aparecería como una diferencia clave al interior del grupo de comerciantes porteños. Creemos correcta esta apreciación y hacia allí dirigimos nuestra investigación. Pero, a pesar de este acierto, es menester detenernos en algunas cuestiones fundamentales. En primer lugar poner en duda el observable, ya que Domingo Belgrano Pérez no llega vivo ni a la revolución ni a un desarrollo en el tiempo de las reformas borbónicas. Por otro lado, resulta llamativo un “olvido” fundamental: el embargo que sufre Belgrano y que finaliza con su carrera comercial. Gelman considera a este hecho una “anormalidad” y no entendemos por qué. Su ascenso es descrito con lujos y detalles, pero su descenso es totalmente omitido, como si lo “normal” en la sociedad sea sólo ascender socialmente y el fracaso y la quiebra

---

<sup>27</sup> Gelman, (1996) op. cit. p. 155.

fueran fenómenos extraños. Preguntamos: ¿quién y porqué lo expropia? ¿Cómo era posible que un comerciante tan poderoso sea plausible de expropiación, a pesar de sus numerosos contactos políticos, cuando no poseía el poder político directamente? ¿Qué conflicto expresa esta expropiación? ¿Existe una relación entre la producción estanciera, el aprovechamiento del comercio con neutrales y la expropiación por parte del Estado español? ¿Estaba desarrollando Belgrano relaciones sociales opuestas a las que fundamentaban la dominación feudal española? Preguntas que, por ahora, quedan sin respuesta.

Al igual que en el caso del contrarrevolucionario Santa Coloma y el (digamos) partidario de la revolución Belgrano Pérez, podemos relacionar el reformismo de Tomás Antonio Romero con la naturaleza de su comercio. La hipótesis de Galmarini<sup>28</sup> es que Tomás Antonio Romero puso en práctica el ideal reformista borbónico ilustrado, con una fundamental ayuda y protección del más alto poder político de la corona española, pero que la revolución de Mayo, alterando decisivamente un mundo que ya venía afectado por los conflictos dinásticos y militares que afectaban a España, puso fin a su carrera comercial. De esto no se desprende que Romero se haya enfrentado abiertamente con la junta revolucionaria. Él considera que las reformas borbónicas generaron condiciones para la aparición de un nuevo comerciante (opuesto al tradicional) de “espíritu innovador”, consustanciado con el plan reformista, cuyo paradigma es Tomás Antonio Romero.<sup>29</sup> Es decir que Tomás Antonio Romero encabezó una fracción reformista al interior de los comerciantes. Pero las guerras y el comercio con neutrales significarán el comienzo del fin del sistema colonial: la lucha será entre los que ven en estas políticas la perdición y entre los beneficiados por la época de guerra, que no quieren regresar a la situación pre-bélica y “las posibilidades que brinda la apertura del comercio dividen a sus mercaderes en bandos irreconciliables”.<sup>30</sup> El proyecto reformista fracasó. ¿A que lo atribuye Galmarini? Estas aspiraciones ideales chocaron con su concreción material por “la coyuntura bélica” y por “las resistencias de una burocracia reticente muchas veces al cambio y en la que se habían arraigado prácticas corruptas”.<sup>31</sup> La revolución y el reemplazo de la ruta de Cádiz por la de Liverpool finalizarán con el éxito de Romero.

Metodológicamente, el estudio de caso de Hugo Galmarini continúa en la línea de los trabajos de Socolow y Gelman, enfatizando el lugar de las decisiones individuales y la actitud del comerciante para triunfar o fracasar en el comercio. Para él, Romero era un comerciante intrépido y de espíritu

---

<sup>28</sup> Galmarini (2000) op. cit.

<sup>29</sup> Galmarini, (2000) op. cit. p. 9.

<sup>30</sup> Galmarini, (2000) op. cit. p. 34.

<sup>31</sup> Galmarini, (2000) op. cit. p. 39.

innovador. Un “nuevo hombre económico”, “atrevido para cualquier empresa”.<sup>32</sup> Una actitud que lo diferencia de los comerciantes tradicionales que comerciaban “sin mayores riesgos”. Desde esta concepción “todo estaba abierto al mercader dispuesto a descubrir sus riquezas” (las del virreinato).<sup>33</sup> Aunque resulta difícil conciliar dos ideas expuestas por Galmarini: por un lado el éxito estaba abierto a todo aquel que quisiera aprovecharlo y, por otro, la gran mayoría de los proyectos en los que triunfó Romero fue gracias al apoyo material de la Corona. Es evidente que, aún el reformismo Borbón obliga a los comerciantes a defender al Estado feudal, origen de su situación privilegiada.

Entre los trabajos más recientes, el de Fernando Jumar<sup>34</sup> tiene un objetivo ambicioso: comprender la dinámica general del grupo comercial, analizando a pequeños y medianos “cargadores”. Según su balance historiográfico, la falla de los historiadores ha sido trasladar las características de los grandes comerciantes al conjunto de la comunidad mercantil. Veamos su propuesta a partir del estudio de estos comerciantes “del montón”, en la Buenos Aires del siglo XVIII: Juan De Eguía.

Jumar define a los diferentes grupos comerciales en relación a su nivel de participación en los envíos a España.

Participación en los envíos	Número de Cargadores	% sobre el Total
Menos del 1%	1.456	28,94%
Entre 1% y 4,99%	182	51,48%
5% y más	38	19,58%

Fuente: Jumar, Fernando (2003).

A partir de estos datos, caracteriza que los cargadores “medianos” se quedan con el 51,48% del valor de los envíos a Europa en metales preciosos y cueros. La hipótesis del autor, con respecto a este grupo, es que existe en el Río de la Plata un sector mercantil especializado en la circulación interna y que no intenta insertarse en las corrientes atlánticas, compartiendo el mismo “estrato” que los “medianos cargadores”. Criticando a sus sucesores en la investigación, supone también que estos “medianos cargadores” representan mejor al conjunto de la comunidad mercantil porteña.

De Eguía es uno de ellos, un consignatario que ofrecía a sus clientes su representación en el Río de la Plata y su amplia red de mercados interiores que incluía a Chile y el Alto Perú y que “no estaba dispuesto a arriesgar capitales propios en aventuras transatlánticas y se conforma con su 8% de ganancias en tanto consignatario, los beneficios marginales y, posiblemente, con aumentar su importancia dentro de los comerciantes locales concentrados en los mercados interiores”.<sup>35</sup>

<sup>32</sup> Galmarini, (2000) op. cit. p. 40.

<sup>33</sup> Galmarini, (2000) op. cit. p. 39.

<sup>34</sup> Jumar (2003), op. cit.

<sup>35</sup> Jumar (2003), op. cit. p. 11.



La conclusión, entonces, es que, a la búsqueda de las diferentes “especializaciones” o particularidades de cada uno de los comerciantes coloniales, el caso de Juan de Eguía debía resultar el más numeroso: “un comerciante principalmente volcado hacia los mercados interiores, que realiza sus compras al por mayor en Buenos Aires y que no hace demasiados esfuerzos por insertarse en el mercado ultramarino, a lo sumo ofrece sus servicios en tanto que consignatario a los comerciantes llegados en los navíos de registro”. Este comerciante no podía juntar una fortuna en un tiempo breve pero sí pertenecía, indudablemente, a la “elite local”. No estamos ante un “empresario moderno” sino ante “individuos sólidamente instalados en un mundo regido por privilegios garantizados por el permanente contrabalanceo de poderes que era el Antiguo Régimen y en los cuales ‘el montón’, posiblemente encontraba satisfechas sus expectativas”.<sup>36</sup>

Pero este sugerente trabajo posee algunos puntos que no terminan de quedar claros. En primer lugar es importante destacar que el observable de Jumar tiene el mismo problema que el de Gelman, como murió en 1761 no podemos analizar sus negocios durante las reformas borbónicas y en la crisis del sistema colonial. Por otro lado, dividir a la clase mercantil por su tamaño puede traer confusiones. Para Jumar, lo que diferencia a un “cargador” de otro es el volumen exportado a Europa, lo que lo lleva a considerar a de Eguía como un comerciante “medio”, uno “del montón”. Pero los mismos datos que el autor nos entrega ponen en duda esta afirmación:

a. Al momento de casarse, Juan de Eguía aporta un capital de \$40.000. Si atendemos al análisis de Socolow debemos concluir que de Eguía era una persona “rica”, ya que, Santiago Saavedra, con un capital de \$60.000, era una de los comerciantes más ricos *de toda la colonia*.

b. Por otro lado, no resulta creíble pensar que un comerciante medio (o del montón) participe del poder político en forma tan regular y en cargos tan importantes: Juan de Eguía ocupó varios cargos públicos: en 1738 fue alcalde de segundo voto del Cabildo, en 1743 se desempeñó como alcalde de primer voto, en 1746 procurador de pobres, en 1748 regidor propietario, en 1749 defensor de pobres y en 1752, nuevamente, alcalde de primer voto (cargo al que accedió comprándolo a por la recepción de una merced real).

c. Por último, su patrimonio (y el de su esposa) al morir era de \$205.806. A este número hay que descontarle las deudas, resultando el cálculo en un capital aproximado de \$124.511. Es revelador si lo comparamos con el patrimonio neto (con deudas descontadas) al morir del comerciante más rico de todo el Virreinato: Segurola poseía \$395.077. ¡Mucho más del doble!, puede argumentarse. Sí, mucho más del doble, pero recordemos que lo estamos comparando con el comerciante más rico de todo el Virreinato del Río de la Plata. Incluso si lo comparamos con otros de los comerciantes virreinales más

---

<sup>36</sup> Jumar (2003), op. cit. p. 16.

poderosos, la imagen de Juan de Eguía como un “cargador medio” perderá aún más fuerza: F. Tellechea, \$308.399; D. Basavilbaso, \$222.896; Zapiola, \$211.677; Inchaurregui, \$206.597; V. Azcuénaga, \$198.449; J. J. Lezica, \$161.441; Ruiz Gaona, \$132.345; Cires, \$80.335.<sup>37</sup> La lista sigue, pero estamos ya en valores muy por debajo de lo acumulado por de Eguia.

Pero incluso, el problema de este análisis, no se resuelve pasando a Juan de Eguía del lado de los grandes comerciantes. El problema se encuentra en la elección de los elementos determinantes a la hora de conceptualizar las diferentes fracciones de comerciantes: el volumen del comercio, el nivel de ganancias son datos importantes, pero no los fundamentales. Sobre el final, Jumar parece encontrar un criterio más razonable: Juan de Eguía defenderá su posición social identificándose con el Estado y la sociedad feudal colonial no está más que dejando al descubierto el fundamento de su acumulación, que es la obtención de ganancias por la diferencia de precios entre mercados lejanos y desconocidos. Esta forma de obtención de riqueza, reforzada por el monopolio español será puesta en jaque por el desarrollo del mercado mundial y por la expansión de los productos capitalistas (lo que Jumar llama los comerciantes invasores venidos de lejos). La posición que cada comerciante tomará ante esta situación revolucionaria (que Jumar llama crisis) dependerá de cómo se reproduce, es decir, de las relaciones sociales de las que resulta tributaria su ganancia. El estudio de estas relaciones dará cuenta de las reales diferencias al interior de la clase comercial en el Río de la plata colonial y de la verdadera dinámica del comercio colonial.

### **Diego de Agüero y la fuerza social contrarrevolucionaria**

El problema de este análisis no es su énfasis en las relaciones personales que son, evidentemente, importantes. La cuestión clave es que el investigador debe ponderar y jerarquizar los determinantes que posibilitan a una persona transformarse en un gran comerciante. Pero llega a conclusiones erradas si escinde el análisis de una biografía del medio social en la que ésta se desarrolla, sobrevalora relaciones secundarias y relega los determinantes fundamentales. El estudio de “los comerciantes” no puede continuar sin replantearse una cuestión teórica fundamental: la categoría formal “comerciante” no es útil si es vaciada de su naturaleza social. Los comerciantes se diferencian a partir de las relaciones sociales que los constituyen como sujetos históricos concretos. Esta perspectiva abre un trabajo de reinterpretación del conjunto de los aportes realizados por la historiografía, con el objetivo de describir a una fuerza social que aún espera ser reconocida correctamente. La teoría de Karl Marx en *El Capital* plantea mejores perspectivas para explicar estos problemas. Sus postulados nos permiten comprender que el comercio y el capital comercial son anteriores al régimen de producción capitalista, lo que nos

---

<sup>37</sup> La lista completa se encuentra en Socolow (1991), op. cit. p. 213.

permite no confundir dinero con capital ni comercio con capitalismo.<sup>38</sup> El mismo Marx, en una cita al pie, critica a la escuela circulacionista de Mommsen, al destacar el papel reaccionario jugado por los comerciantes aliados a la aristocracia terrateniente y financiera (la alianza contrarrevolucionaria) en la Revolución Inglesa.<sup>39</sup>

Pero no niega que el comercio le imprime una dinámica al sistema que alienta la producción de valores de cambio.<sup>40</sup> Justamente, es la existencia de este capital comercial en un determinado nivel, la premisa histórica para el desarrollo del régimen de producción capitalista.<sup>41</sup>: primero, concentrando el dinero en pocas manos y, segundo, porque el régimen capitalista supone la venta mayorista, de un comerciante que realiza el acto unificado de millones de compradores minoristas. Podemos sospechar, entonces, la fuerte influencia del capital mercantil en un estadio de transición a partir del postulado que afirma que cuanto menos desarrollada se halle la producción, más se concentrará el dinero en manos de los comerciantes<sup>42</sup> y, al mismo tiempo, el crecimiento de los productores, pondrá en jaque al capital mercantil mediador.

Pero lo más importante de esta teoría es que nos permite ubicar la dinámica comercial del Río de la Plata en el conjunto del movimiento de la economía mundial hacia el capitalismo. Desde esta postura, España basaría su lugar en el sistema mundial como una mediadora comercial (carrying trade). Este lugar pone en evidencia que el desarrollo independiente del capital comercial se halla en razón inversa al grado de desarrollo de la producción capitalista. Esto quiere decir que España no obtiene su ganancia principal mediante la exportación de producciones nacionales, sino que sirve de vehículo para el cambio de productos fabricados en otras naciones. Pero este monopolio del comercio intermediario desaparece cuando los pueblos a los que explota se desarrollan económicamente y cuyo atraso constituye su base de existencia. Estas afirmaciones nos permiten relacionar el ocaso de los comerciantes monopolistas (y de toda la Monarquía española) al tiempo que en el Río de la Plata se desarrollaban la producción capitalista que tendía a eliminar las barreras feudales que contenían su pleno crecimiento.<sup>43</sup> Este hecho no implica ninguna adaptación posible, ni ningún cambio de ruta comercial: significa la ruina y el colapso de pueblos enteros. Esta teoría (retomada en parte por algunos de los revisionistas liberales), nos permite llegar a la naturaleza social de los comerciantes y el origen de los enfrentamientos a su interior: en tanto la ganancia de los comerciantes (puros, ya hemos visto su diferencia con los productores y hacendados) se realiza en el proceso de circulación, es una ganancia

---

<sup>38</sup> Marx, Karl: *El Capital*, Tomo III, Cap. XX: "Algunas consideraciones históricas sobre el capital comercial", México, FCE, 1999, p. 314.

<sup>39</sup> Marx, op. cit. p. 317. Cita al pie nro. 2.

<sup>40</sup> Marx, op. cit. p. 315.

<sup>41</sup> Marx, op. cit. p. 316.

<sup>42</sup> Marx, op. cit. p. 316.

<sup>43</sup> Marx, op. cit. p. 318.

basada en la enajenación. Esto significa que, en teoría, la ganancia comercial es imposible si los productos se venden a sus valores, es decir, si el precio coincide con el valor de producción. Comprar barato y vender caro expresa que no estamos ante un cambio de equivalentes. En el comercio feudal, “la proporción cuantitativa en que los productos se cambian es, por el momento, perfectamente fortuita”.<sup>44</sup> La ganancia es, entonces, un engaño, una estafa. Pero, al mismo tiempo, “el cambio continuo y la reproducción regular para el cambio va cancelando cada vez más este carácter fortuito”.<sup>45</sup> Es así como el comercio, al mismo tiempo que vive de un determinado sistema, lo socava, produce su resquebrajamiento, planteando las condiciones para su superación histórica. El capital comercial, allí donde impone su dominación, lo hace a partir del saqueo, y su desarrollo se encuentra directamente relacionado con el despojo por la violencia, la piratería, el robo y el sojuzgamiento. Pero, al tiempo que esto ocurre, transforma a la producción de valores de uso en producción de valores de cambio. Pero esto no implica, como quisieron numerosos historiadores, dejar en el comercio el papel clave en la transición social. Marx afirma claramente que este cambio no es posible de no existir una dinámica interna en el modo de producción sojuzgado, que lleve al capitalismo: el comercio moderno y la conquista de América significaron un enorme impulso a la acumulación de capital, “sin embargo, el moderno régimen de producción, en su primer período, el período de la manufactura, sólo se desarrolló allí donde se habían gestado ya las condiciones propicias dentro de la Edad Media”.<sup>46</sup> Es la industria la que revoluciona al comercio, al imponer sus necesidades y expandir el mercado mundial y el dominio comercial se encuentra directamente vinculado al desarrollo de la gran industria, como los ejemplos de Inglaterra y España lo demuestran. Marx utiliza el ejemplo de Holanda, pero podemos considerar que también es válido para afirmar que la historia del colapso de España como nación comercial dominante, es la historia de la supeditación del capital comercial al capital industrial.<sup>47</sup>

Sin riesgos de querer adaptar la teoría a una realidad que no presenta pruebas fehacientes de su factibilidad, el tránsito revolucionario (clásico) de un régimen feudal a uno capitalista, tiene un importante asidero en la realidad rioplatense balanceada: “el productor se convierte en comerciante y capitalista, por oposición a la economía natural agrícola y al artesanado gremialmente vinculado de la industria urbana de la Edad Media”.<sup>48</sup> Recordar el caso de Domingo Belgrano Pérez, Miguel de Azcuénaga o los mismos Anchorena puede ser ilustrativo de esta situación. El Río de la Plata no parece ser víctima del dominio final del capital comercial por sobre el productivo sin o más bien todo lo

---

<sup>44</sup> Marx, op. cit. p. 319.

<sup>45</sup> Marx, op. cit. p. 319.

<sup>46</sup> Marx, op. cit. p. 321.

<sup>47</sup> Marx, op. cit. p. 322.

<sup>48</sup> Marx, op. cit. p. 323.

contrario: esta clase mercantil contrarrevolucionaria parece haber sido descabezada hacia 1815 (vale recordar a Gaspar de Santa Coloma, Tomás Antonio Romero y Juan De Eguía).

Pero este trabajo no puede realizarse en abstracto. El estudio de la vida de un componente de dirección de esta fuerza resulta el medio más adecuado como un primer acercamiento a su análisis pormenorizado. Es así que los análisis de caso toman un nuevo color, a partir de considerar estos aspectos.

Nuestro proyecto intenta develar la naturaleza social de la clase que se opone a la transformación revolucionaria a comienzos del siglo XIX en el Río de la Plata. Para esto toma como objeto de estudio la trayectoria económica y política de Diego de Agüero, un comerciante que participa activamente en las actividades contrarrevolucionarias, llegando a dirigir un levantamiento contra el gobierno independentista. La investigación pretende aportar elementos para dilucidar el tipo de dominación sobre la que se asienta el sistema colonial y la naturaleza del Estado que defiende ese tipo de relaciones. Mostraremos la base material de esta fuerza describiendo la forma de acumulación de un comerciante monopolista y las relaciones sociales de las que su ganancia es tributaria.

La ausencia de estudios sobre la trayectoria de comerciantes representativos del sector monopolista, vuelven importante el proyecto que presentamos. Por una parte, desde una perspectiva económica, éste nos permitirá dilucidar las formas concretas de acumulación de este sector comercial. A su vez, nos facultará para completar y renovar nuestra visión del proceso revolucionario de mayo, al enriquecerla a través del análisis de las acciones políticas de los opositores.

Tanto por la magnitud de su capital, como por las alianzas comerciales y políticas que realiza, Diego de Agüero, es un fiel exponente de su clase. Actúa como comisionista de las casas de Cádiz y mantiene regular comercio con Lima. Aliado con Martín de Álzaga, integra la Junta de Comercio y el Consulado de Buenos Aires, organismos corporativos de la clase mercantil. En 1809, su sobrino y socio Miguel Fernandez de Agüero, escribe la *Representación del Real Consulado Universidad de Cargadores á Indias de Cádiz*, el alegato que combatió el programa de Mariano Moreno en su *Representación de los Hacendados*.<sup>49</sup> Su enfrentamiento con el gobierno revolucionario lo lleva a la organización de la fallida conspiración contrarrevolucionaria de 1812. Luego de esa fecha es expropiado por el gobierno revolucionario.

---

<sup>49</sup> Véase Harari, Fabián: op. cit., Apéndice II.