

Una aproximación a los grandes comerciantes de la Región Río de la Plata a fines del siglo XVIII

MAXIMILIANO CAMARDA

CONICET - UNLP - UNMdP

maximilianocamarda@hotmail.com

RESUMEN

El presente trabajo busca examinar a los grandes comerciantes vinculados al comercio ultramarino a partir de determinar la totalidad de las salidas y los actores que intervinieron. Desde allí se elaborará una conceptualización a partir de establecer aquellos actores que más participación tuvieron en el envío de mercancías.

PALABRAS CLAVES

Circulación de mercancías – Comercio – Río de la Plata – Siglo XVIII

ABSTRACT

The current paper looks to examine the great dealers linked to overseas trading taking to determine the total of departures and actors that took part. From there a conceptualization will be done in order to establish those actors who had a constant participation in the trade of goods.

KEYWORDS

Movement of goods – Trade – Rio dela Plata – XVIII Century

INTRODUCCIÓN

El objetivo de esta propuesta es realizar un pequeño aporte a la comprensión del proceso de transformación de la sociedad de la Región Río de la Plata en la segunda mitad del siglo XVIII. Más concretamente, nos interesa examinar a los grandes comerciantes vinculados al comercio ultramarino a partir de determinar la totalidad de las salidas y los actores que intervinieron y elaborar una conceptualización a partir de establecer aquellos actores que más participación tuvieron en el envío de mercancías.

La hipótesis de trabajo es que durante la segunda mitad del siglo XVIII en la Región Río de la Plata se produjeron una serie de transformaciones relacionadas a la configuración social y económica que tendieron al crecimiento del comercio ultramarino. En particular, el incremento estuvo vinculado a la salida de cueros que generaba una triangulación entre las mercancías que ingresaban y que en el interior americano se intercambiaban por metales preciosos y luego se enviaba cueros como pago. Este mecanismo provocó un incremento de los metales preciosos que circularon en la Región Río de la Plata y una subdivisión entre los actores que participaron de este comercio entre aquellos que enviaron principalmente metales preciosos, obteniendo su beneficio de la comisión que obtuvieron por ello, los que enviaron cueros y aquellos, que denominamos mixtos, que enviaron tanto cueros como metales preciosos.

Este artículo se divide en cuatro apartados: en el primero se abordarán las características generales de la Región Río de la Plata, en segundo se analizarán las últimas interpretaciones sobre el sector más poderoso de la región, en el tercero se desarrollará una conceptualización sobre los comerciantes y se analizará un ejemplo de cada uno de los sectores del comercio.

ANTECEDENTES

Los análisis de los actores más importantes de la Región Río de la Plata recorren la bibliografía desde los orígenes argentinos de la misma. En primer lugar se analizarán los estudios que dieron cuenta del análisis del sector económico más importante y en segundo lugar se analizará los

trabajos que analizaron a los comerciantes en particular.

El análisis de Azcuy Ameghino parte de establecer una sociedad “dependiente —encadenada económicamente en su evolución— de las necesidades y designos de una potencia metropolitana hegemónica”¹. En este contexto, dos grupos se encontraban en disputa, el de los comerciantes vinculados a la “metrópoli” y el de los hacendados, siendo estos últimos los predominantes a nivel regional.

En contraposición se encuentra la perspectiva en donde, por encima de la producción, el predominio es de la circulación. Garavaglia y Gelman, plantean que si bien los grandes propietarios poseían un rol importante ya que ocupaban gran parte del territorio, eran modestas sus explotaciones y

Sin duda que la elite colonial hay que buscarla en otro lado, no en la campaña. Hay algunas grandes estancias propiedad de unos pocos miembros de la elite porteña, pero resulta evidente —analizando las actividades de estos personajes— que su pertenencia a la elite no se fundaba en su actividad agropecuaria, sino en el comercio y en su participación en el poder político, siendo en todo caso la actividad rural un complemento a la diversificación de sus actividades principales².

Esta segunda interpretación plantea que los comerciantes que intercambiaban metales por las mercancías provenientes de la península española era el sector más importante, estando atados a este sistema por las características mismas de la

dominación colonial, puesto que la Corona española por un lado y los comerciantes metropolitanos por el otro exigen que los pagos que se les efectúan (sea en concepto de diferentes impuestos para el primero o como pago de las importaciones para los segundos) sean sobre todo en moneda metálica y en particular en buena moneda³.

¹ EDUARDO AZCUY AMEGHINO, *La otra historia. Economía, Estado y Sociedad en el Río de la Plata Colonial*. Buenos Aires, Imago Mundi, 1997, p. 17.

² JUAN CARLOS GARAVAGLIA, “Un siglo de estancias en la campaña de Buenos Aires: 1751 a 1853”, en: *The Hispanic American Historical Review*, Duke University Press, V. 79, N°. nov. 1999, p. 34.

³ JORGE GELMAN, *De mercachifle a gran comerciante. Los caminos del ascenso en el Río de la Plata colonial*, Madrid, UNIARA, 1996, p. 46.

Entonces, desde esta perspectiva, como en la primera, el sector más importante también se encontraba determinado por el sistema colonial, encontrándose la diferencia en que eran los comerciantes monopolistas. Los comerciantes que enviaban metales como intercambio por las mercancías ingresadas desde la península española y que luego redistribuían comercialmente por todo el territorio de la zona sur de la América integrada a la Monarquía, eran los actores más importantes.

La interpretación que se sigue en esta ponencia es la presentada por Fernando Jumar quien sostiene que el sector más influyente eran los empresarios ganaderos, quienes

desde el segundo tercio del siglo XVII y en función de las coyunturas cambiantes, asume diversas formas externas de articulación para lograr sus objetivos. Primero fue la de “vecinos accioneros”, adaptando innovadoramente los usos y las normas sobre bienes del común. Luego, en tanto que “hacendados” que reivindicaban derechos de propiedad privada sobre bestias dispersas y que llegaron a formalizar la exteriorización de sus intereses claramente desde el último tercio del siglo XVII (a través del Cabildo de Buenos Aires) y se refuerza con un gremio (informal pero reconocido como interlocutor por la corona) desde el último cuarto del siglo XVIII⁴.

Jumar sostiene que el Cabildo defendía en primer lugar los intereses de los empresarios ganaderos por sobre el de los comerciantes y cuando estos últimos comienzan a organizarse en juntas para presionar sobre los primeros, éstos se agrupan a su vez con su movimiento de agremiación, llegando a pedir formalmente la creación de la hermandad de la Mesta en 1790. El aporte que se realizará girará en torno a complejizar la mirada sobre los comerciantes, ya que una parte de los mismos mantuvieron los mismos intereses que los empresarios ganaderos.

Hay una gran producción historiográfica en torno al análisis de los actores que intervinieron en el comercio del complejo portuario rioplatense. Estos trabajos estuvieron marcados por el estudio de los actores

⁴FERNANDO JUMAR, “La región Río de la Plata y su complejo portuario durante el Antiguo Régimen”, en: RAÚL FRADKIN (dir.), *Historia de la provincia de Buenos Aires. Tomo 2. De la conquista a la crisis de 1820*, Buenos Aires, Edhasa, 2012, p. 17.

particulares o grupos con el objetivo de establecer las estrategias comerciales predominantes.

El libro de Susan Socolow, tiene como objetivo establecer los mecanismos de ascenso de los comerciantes en el entramado social del siglo XVIII. En primer lugar, trabajó con los padrones militares de 1744 y de 1778 con el fin de establecer las características ocupacionales de la población, extrayendo los datos de aquellos que denominaron comerciantes⁵. Por otro lado, a partir de un estudio minucioso de las testamentarias, se concentró en los comerciantes de mayor riqueza. Llega así a la conclusión de que a partir de un proceso de asimilación de las redes instaladas, que van desde la conformación de la familia, religiosa y por similar origen, se produjo una consolidación de los actores ya establecidos y la incorporación de nuevos, los cuales, a partir de demostrar sus “aptitudes” para el comercio, eran asimilados dentro de esta elite⁶.

Según establece la autora esta forma de ascenso social, en la cual los nuevos actores se incorporaron a la elite comercial, no fue producto del libre acceso al mercado sino que se originó por medio de dos mecanismos: el trabajo con algún gran comerciante que los formaba y les permitía ingresar en el selecto grupo o, la consolidación de redes relaciones en Cádiz (que podían durar más de una generación), que les permitía viajar a Buenos Aires con una parte del camino ya realizado.

En varios textos, Zacarías Moutoukias se concentró en analizar las redes de los comerciantes⁷, señalando que la importancia de las redes de relaciones personales fue una característica central del comercio del siglo

⁵ LYMAN JOHNSON y SUSAN MIDGEN SOCOLOW, “Población y espacio en el Buenos Aires del siglo XVIII”, en: *Desarrollo Económico*, V. 20, número 79, 1980.

⁶ SUSAN MIDGEN SOCOLOW, *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal. Familia y Comercio*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor, 1988.

⁷ ZACARIAS MOUTOUKIAS, “Comercio y producción”, en: *Nueva Historia de la Nación Argentina. Academia Nacional de la Historia. 3- período español (1600-1810)*, Buenos Aires, Planeta, 1999; ZACARIAS MOUTOUKIAS, “El crecimiento en una economía colonial de antiguo régimen: Reformismo y sector externo en el Río de la Plata, 1760-1795”, en: *Archivos do Centro Cultural Calouste Gulbekian XXIV*, 1995, pp. 771-813; ZACARIAS MOUTOUKIAS, “Gobierno y sociedad en el Tucumán y el Río de la Plata, 1550-1800”, en: Enrique Tandeter (dir.), *La Sociedad Colonial, Nueva Historia Argentina*, Tomo 2, Buenos Aires, Sudamericana, 2000.

XVIII en América. En primer lugar, relaciona la importancia de los excedentes y la extensión geográfica de las transacciones. En segundo lugar, expone que, en condiciones de producción estables, la comunidad de comerciantes competía por un número igualmente equitativo de oportunidades. De este modo, la carrera ascendente de un comerciante se confundía con la incorporación de nuevas actividades y el progresivo control de un territorio, el único medio por el cual se podía obtener economías de escala y rendimientos crecientes, con la particularidad de que cada nueva actividad se agregaba a las anteriores.

Finalmente, la ausencia de instituciones formales que asegurasen la fluidez de las transacciones y del crédito a lo largo de tan vasto territorio, permitía el éxito de quienes lograban construir sólidos y flexibles tejidos de relaciones personales. El crédito era rudimentario, de donde se comprende la importancia del adelanto de mercancías a fiado. Los instrumentos con los que se contaba eran las libranzas, el préstamo con seguros y las compañías. Pero sólo parcialmente se podía sancionar el eventual incumplimiento de las obligaciones contractuales implícitas en esos instrumentos recurriendo al sistema judicial. La vida cotidiana de los negocios transcurría gracias a un engorroso sistema de compensación de cuentas que sólo la confianza o el temor a la sanción del grupo hacían funcionar. Por eso, las redes de relaciones personales, su identificación con formas políticas de autoridad, aseguraban el cumplimiento de los contratos y brindaban el esqueleto de las estructuras empresariales.

Los estudios dedicados a analizar un actor en particular se caracterizan por tomar un caso “exitoso” y analizar las estrategias comerciales que aplicaron para ese fin. En el estudio dedicado a la actividad económica de Domingo Belgrano Pérez, Jorge Gelman⁸, ahondó en los mecanismos co-

⁸ JORGE GELMAN, “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, 1987; JORGE GELMAN, “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, 1989; JORGE GELMAN, *De mercachifle a gran comerciante. Los caminos del ascenso en el Río de la Plata colonial*, Madrid, UNIARA, 1996.

merciales y las redes de este personaje. Considera centrales dos elementos: las alianzas familiares y las redes comerciales. La búsqueda de mayores beneficios se establece a partir de la diversificación de destinos de las relaciones comerciales. Esto se lograba por un lado, a partir de mantener vínculos con familiares, empleados y comisionistas en el interior. Por otro lado, se conseguía siendo comisionista de grandes comerciantes establecidos en Cádiz. Los intercambios se producían con el objetivo de vender diversas mercancías en el interior, manufacturas europeas o de otras regiones del interior, minimizando el uso de plata, la cual sólo era utilizada para el comercio ultramarino. Las ganancias, a su vez, eran invertidas en la compra de bienes inmuebles rurales, urbanos y semi-rurales.

Hugo Galmarini analizó la aplicación de las reformas borbónicas a partir de un caso en particular: Tomas Romero. Plantea que para que fueran exitosas las reformas:

Requerían de hombres identificados con sus objetivos, leyes que las instrumentaran y mercaderes dispuestos a comprometerse con las empresas que se presentaran. Como vimos, la instrucción consideraba importante el desarrollo de la explotación de los recursos naturales del mar para lo cual era necesario el fortalecimiento de la marina y de la flota pesquera, el comercio de negros, el auspicio de la industria de la salazón y la protección de la explotación minera lo que hacía imprescindible contar con el abastecimiento del azogue⁹.

Tomas Romero identificado con ese proceso diversificó sus inversiones en el comercio de cueros, esclavos, tasajo, entre otras mercancías.

Centrado en el análisis en un actor en particular también, pero desde otra perspectiva, se encuentra el trabajo de Mariano Schlez quien trabajó exhaustivamente sobre la participación económica y política de Diego de Agüero¹⁰, toma como ejemplo este actor para dar cuenta de las características de los comerciantes monopolistas, los cuales tenían

⁹ HUGO GALMARINI, *Los negocios del poder. Reforma y crisis del Estado, 1776-1826*, Buenos Aires, Corregidor, 2000, p. 39.

¹⁰ A partir de su trabajo se tomó como ejemplo para el análisis de los actores agrupados en torno al envío de metales preciosos en particular.

como fundamento la existencia de relaciones sociales atrasadas. Su acumulación fue posible por el lugar de privilegio que poseían en la sociedad colonial, basada en un poder político feudal.(...) Estamos en presencia, entonces, de un caso de comercio inmerso en la dinámica feudal: Diego de Agüero formó parte de una burguesía subsidiaria de la nobleza peninsular, dependiente de la reproducción del Estado feudal español, y reprodujo sus intereses en el Río de la Plata, combatiendo a quien amenaza las condiciones que hacían posible su reproducción social¹¹.

Dentro de los trabajos focalizados en los actores¹², parte desde otro punto de vista metodológico ya que desde un estudio exhaustivo del comercio establece qué papel cumplieron los cargadores en general y distintos actores en particular. Con respecto al análisis de los comerciantes en general, plantea que el comercio rioplatense durante el siglo XVIII, en sus aspectos ultramarino y local, distaba mucho de estar concentrado por un grupo cualquiera, cosa que tal vez sí sucedía con la rama más importante del comercio, es decir, lo que se dirigía a los mercados interiores del Virreinato del Perú y al Reino de Chile. Jumar advierte la existencia de diversos grupos que defienden sus propios intereses en la medida de lo posible sin considerar los de los otros grupos. Por ello establece:

Básicamente se ve desde el comienzo una cierta separación entre los comerciantes y los productores de cueros y, dentro de los comerciantes, entre aquellos que se afanan en el tráfico ultramarino, el local y el interior. Esto no descarta la posibilidad de que algunos personajes pudieran concentrar todas estas actividades, pero, tal vez éstos sean casos de excepción y no la norma¹³.

Además, a partir de ello analizó algunos casos particulares: los Bavilbaso y Juan de Eguía. En este sentido, los trabajos se centran en indagar las redes que fueron construidas alrededor de los comerciantes. El mecanismo de abordaje de estos casos particulares, como ya planteamos,

¹¹ MARIANO SCHLEZ, *Dios, Rey y Monopolio. Los comerciantes monopolistas y la contrarrevolución en el Río de la Plata tardo colonial*, Buenos Aires, Ediciones RyR, 2010, p. 65.

¹² FERNANDO JUMAR, *Le comerce atlantique au Río de la Plata 1680-1778*, Tesis de doctorado, École des Hautes Études Sciences Sociales, París, 2002.

¹³ *Ibidem*, p. 6.

se produce a partir de los datos que aportan los registros de los navíos. Mediante ello, establece las particularidades de un comerciante “exitoso” y de otro que no lo fue tanto, especialmente con respecto a su derrotero, señalando que el comercio ultramarino no fue el objetivo fundamental de los grandes comerciantes, sino que fue el camino para asentarse y realizar otras actividades menos redituables pero a la vez menos riesgosas.

Siguiendo esta línea, en este trabajo se parte de la elaboración de una base de datos sobre la carga de cueros, en donde figuran los nombres de los cargadores y en relación a ello se puede establecer las cantidades y períodos de cada uno de ellos.

FUENTES Y METODOLOGÍA

En el presente trabajo, para llegar a la participación del comercio ultramarino de los actores y de establecer su importancia en el mismo, se procesaron las fuentes fiscales que dan cuenta de cada uno de los envíos de metales y cueros desde el complejo portuario rioplatense.

Varios historiadores han dado cuenta que las fuentes que permiten realizar series para el periodo 1779-1809 son fragmentarias y se produce, en general, un corte abrupto de ellas en 1796¹⁴. Con estos recaudos se realicé la búsqueda de las fuentes para hacer la serie. Una primera que comencé a trabajar para este fin, fueron los registros de los navíos, los cuales se encuentran en el AGN de Buenos Aires (hasta 1799) y en Montevideo (desde 1800 a 1809). Tras la enumeración de los navíos, se concluyó que no se encontraban completos por lo que no permitía una aproximación certera ni de las cifras ni de los actores.

¹⁴ MIGUEL ÁNGEL ROSAL y ROBERTO SCHMIT, “Del reformismo colonial borbónico al libre comercio: las exportaciones pecuarias del Río de la Plata (1768-1854)”, *Boletín del Instituto de Historia Argentina Dr. Emilio Ravignani*, Tercera Serie, núm. 20, Buenos Aires, 1999; MIGUEL ÁNGEL ROSAL y ROBERTO SCHMIT, “Las exportaciones pecuarias bonaerenses y el espacio mercantil rioplatense (1768- 1854)”, en: JUAN CARLOS GARAVAGLIA y RAÚL FRADKIN (ed.), *En busca del tiempo perdido. La economía de Buenos Aires en el país de la abundancia 1750-1865*, Buenos Aires, Prometeo, 2004.

Finalmente indagué en documentos que daban cuenta del comercio de Buenos Aires y Montevideo en forma separada. Ahí comencé a trabajar con las notas de aduana, las cuales son documentos que escribieron aquellos actores con el fin de poner en circulación determinados bienes, quedando en el lugar de origen y entregándose la guía de aduana que era el documento que se enviaba con la mercancía en cuestión. Como ya ha desarrollado Fernando Jumar para el caso de Buenos Aires, las notas de aduana se generaban cuando un particular (persona física o moral) se dirigía a la autoridad recaudadora local para comunicar su decisión de enviar fuera de la jurisdicción cualquier tipo de bien. La nota original era utilizada por los funcionarios para aforar los bienes y aplicar las tasas correspondientes, transformándolas así en base de las guías de aduana y de los asientos de los diversos libros de la administración. Luego se generaba una copia (la guía) que debía ser entregada en el destino, lo que daba lugar a nuevos gravámenes y el envío al origen de un documento, la tor-naguía en donde se anunciaba la entrada de los bienes, el pago de los gravámenes correspondientes y el fin de la circulación prevista (Jumar, 2002). Esta información era pasada “en limpio” en un cuaderno con casi toda la información y finalmente a los libros de la administración de la Real Hacienda. Para este caso, trabaje con las notas de aduana y con el primer libro, específicamente el apartado del impuesto Ramo de Guerra.

Para extraer los datos de Buenos Aires, se encuentran completos los libros de la Real Hacienda, en donde figura quien enviaba cueros, la cantidad de los mismos y a cuenta y riesgo. Es importante remarcar que solo se detalla la información con respecto a los cueros, y en algunos años otros “productos de la tierra”¹⁵, sin especificar el resto de mercancías, en cuyo caso es necesario acudir a las notas y guías de aduana¹⁶. Estos datos fueron triangulados con los aportados por la circulación de navíos a partir del epistolario que mantuvieron el Gobernador de Montevideo con el Virrey del Río de la Plata.

¹⁵ Son aquellas mercancías producidas regionalmente.

¹⁶ F. JUMAR, N. BIANGARDI, J. BOZZO, S. ORLOWSKY, M. E. SANDRIN Y R. QUEREZOLI, “El comercio ultramarino y la economía local en el complejo portuario rioplatense. Siglo XVIII”, en: *Anuario IEHS*, N° 21, 2006.

La importancia de la información que proporcionan estas fuentes está dada al menos por dos cuestiones. En primer lugar, se puede establecer las cantidades de cueros que salieron del Complejo Portuario Rioplatense por medio de sus dos puertos habilitados para ese fin, Buenos Aires y Montevideo, en el comercio legal, sus destinos y regularidades. En segundo lugar, se puede vincular las mercancías con los actores intervinientes, a través de lo cual se extraerían los totales de los actores y los períodos en que comerciaron.

El análisis que se desarrolló continúa la línea investigativa de Fernando Jumar ya que se trabajó con la misma fuente, los registros de navíos. Si bien, no se encuentra completa esta fuente, faltan algunos registros de navíos comerciales que dificultaron el abordaje de la salida de cueros, para el caso de los metales preciosos si se pudo llevar a cabo.

En términos generales, se puede afirmar que los metales preciosos salieron por las fragatas correo ya que ofrecía una mayor seguridad de llegada producto de que eran acompañadas por navíos de guerra mientras que los barcos comerciales no. Además, los barcos comerciales, conectaban con varios puertos antes de llegar a destino retrasando mucho más la llegada de los metales. En estos navíos se llevaba la soldada, que era una cifra importante de plata amonedada (entre 10.000 a 18.000 pesos) cuyo fin era el pago a los marineros y, probablemente, sea una parte de las ventas realizadas a cuenta del propietario de la embarcación. Finalmente, en todos los comerciales analizados (que es una mayoría de las partidas) se encontraron no más de cinco registros de metales preciosos de privados, mientras que en las fragatas correos se registraban entre 300 a 500. Los registros de plata y oro constan del nombre de quien envía, a cuenta y riego de quien y el destinatario. Además, se establece el lugar de origen de quien lo envía y hacia qué lugar debe llegar, la cantidad en su peso y al cambio en pesos de plata.

LOS GRANDES COMERCIANTES ULTRAMARINOS

A partir del análisis de la totalidad de los cargadores de metales (para el período 1779-1794) y de cueros (1779-1799) se dividió a los grandes cargadores en tres grupos. En primero lugar, cargadores de metales preciosos. Este grupo de actores estuvo solo vinculado a la carga de metales, en particular vinculados a Cádiz y que no realizaban grandes inversiones en otros aspectos económicos. En segundo lugar cargadores mixtos, que eran el grupo de actores que enviaban tanto metales como cueros hacia la península, en general además diversificaban sus inversiones en tierras, navíos y propiedades urbanas. Son los que algunos investigadores establecen como hacendados y otros como comerciantes. Finalmente cargadores de cueros, es decir, aquellos actores que cargaron casi prácticamente cueros y muy pocos metales preciosos, llegados en la década de 1780 en adelante y operaban fundamentalmente en la región Río de la Plata.

Susan Socolow sostiene que se produjo un transformación durante la segunda mitad del siglo XVIII en el grupo de comerciantes ultramarinos mas importantes ya que los hijos de estos comerciantes no continuaron con la labor de sus padres, sumado a la migración de comerciantes con otras lógicas desde la península hicieron que los comerciantes mas importantes de las últimas tres décadas del siglo XVIII¹⁷.

¹⁷ SUSAN SOCOLOW, *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal. Familia y Comercio*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor, 1988, p. 26.

Cuadro 1
Algunos de los cargadores por predominio de envíos

Metales preciosos	Mixtos	Cueros
Arana, Manuel	Lesica, Juan	De la Peña, Francisco
Gainza, Josep	Necochea, Casimiro	Conet, Miguel
Agüero, Diego	Balbastro, Isidro	Monfort, Miguel
Gardezabal, Luis	Belanzategui, Tomas	Martinez, Juan Ignacio
Lerdo de Tejada, Eugenio	Gonzalez Bolaños, Josep	Ulibarri, Lorenzo
Diaz Velez, Francisco	Aguirre, Agustin Casimiro	Diago, Manuel
Euba, Juan	Echeñique, Juan	Ugarte, Julian

Fuente: elaboración propia en base a **AGN Argentina: Sala XIII:** 15-10-3; 37-6-4; 37-10-5; 37-10-6; 38-8-3; 38-8-4; 38-1-1; 38-1-3; 38-2-3; 38-3-4; 38-4-4; 38-5-3; 38-6-4; 38-1-3; 39-1-3; 39-2-1; 39-2-2; 39-3-1; 39-3-2; 39-3-3; 39-4-3; 39-5-4; 39-6-2; 39-8-4; 39-9-3; 39-10-1; 39-10-4; 39-7-4; 15-10-3; 37-9-3; 37-9-4; 38-10-3; 38-6-3. 14-9-5; 14-10-1; 14-10-2; 14-10-3; 14-10-4; 15-10-1; 15-10-2; 15-10-3. **Sala IX** 43- 05- 11; 43- 06- 01; 43- 06- 02; 43- 06- 03; 43- 06- 04; 43- 06- 05; 43- 06- 06; 43- 06- 07; 43- 06- 08; 43- 06- 09; 43- 07- 01; 43- 07- 02; 43- 07- 03; 43- 07- 04; 43- 07- 05; 43- 07- 06; 43- 07- 07; 43- 07- 08; 43- 07- 09; 43- 07- 10; 43- 07- 11; 43- 07- 12; 43- 08- 01; 43- 08- 02; 43- 08- 03; 43- 08- 04; 43- 08- 05; 43- 08- 06; 43- 08- 07; 43- 08- 08; 43- 08- 09; 43- 08- 10; 43- 08- 11; 43- 08- 12; 43- 09- 01; 43- 09- 02; 43- 09- 03; 43- 09- 04; 43- 09- 05; 43- 09- 06; 43- 09- 07; 43- 09- 08; 43- 09- 09; 43- 09- 10; 43- 09- 11. **AGN Uruguay:** Fondo Documental ex “Archivo y Museo Histórico Nacional”: Legajos con Registros de Navíos desde el 218 a 270.

En la primera mitad del siglo XVIII, había dos grandes grupos de actores económicos, los comerciantes monopolistas y los empresarios ganaderos. El primer grupo era aquel que se dedicaba a introducir las mercancías en el interior a cambio de una comisión de un gran comerciante asentado en Cádiz, de esta forma aseguraban el flujo de metales al puerto. El otro sector era el de los empresarios ganaderos que concentraban gran

parte de la producción de cueros y su llegada al puerto. Estos dos grupos eran los que disputaban el control del Cabildo y el predominio económico regional.

En la segunda mitad del siglo XVIII, en cambio, por las transformaciones de la economía global, de la Monarquía española y de la región, llegaron actores que intervinieron económicamente en forma diferente, el comercio dejó de estar vinculado a Cádiz y creció notablemente la salida de cueros. Por ello se diversificaron las actividades económicas y los grupos de comerciantes que operaban. Estos nuevos sectores fueron favorecidos por las transformaciones institucionales comerciales que se llevaron a cabo y no mantuvieron en cada conflicto la misma posición. Un ejemplo es su alianza con los comerciantes monopolistas en el conflicto con el consulado de Cádiz y con los hacendados para que ingresaran en el consulado de Buenos Aires.

Con el objetivo de ejemplificar las características generales de cada grupo, a continuación se realizará un breve análisis de un comerciante de cada uno.

DIEGO DE AGÜERO

En el primer grupo, el de los cargadores de metales, se tomará como ejemplo el caso de Diego de Agüero, quien ha sido estudiado por Mariano Schlez¹⁸ Este actor nació en Santander en el año 1738 y dejó la península a mediados del siglo XVIII. Una vez instalado en Buenos Aires se casó con Doña Petrona de Gregorio Espinoza en el año 1769 (hermana de Julián marido de la hija de Domingo Belgrano Pérez).

El mecanismo de enriquecimiento de este actor era el ser comisio- nista de las mercancías que le llegaban desde la península española y su redistribución en el interior de América. El intercambio era de metales preciosos por mercancías europeas y los actores contactados se encontraban en Cádiz, siendo casas comerciales ya establecidas desde antaño. Como sostiene Mariano Schlez, el éxito de este actor estaba marcado por

¹⁸ Mariano Schlez, *op.cit.*

el mantenimiento de Cádiz como único puerto de contacto y el establecer el mayor número de redes en el interior, tal como hemos confirmado al analizar los envíos de metales que realizó Agüero entre 1779- 1794.

Cuadro 2

Envíos de metales por destino de Diego de Agüero, 1779-1794

	Total	%
Total	619.408	100,0
Cádiz	614.000	99,1
Otros puertos	5.408	0,9

Fuente: elaboración propia en base a **AGN Argentina: Sala XIII:** 15-10-3; 37-6-4; 37-10-5; 37-10-6; 38-8-3; 38-8-4; 38-1-1; 38-1-3; 38-2-3; 38-3-4; 38-4-4; 38-5-3; 38-6-4; 38-1-3; 39-1-3; 39-2-1; 39-2-2; 39-3-1; 39-3-2; 39-3-3; 39-4-3; 39-5-4; 39-6-2; 39-8-4; 39-9-3; 39-10-1; 39-10-4; 39-7-4; 15-10-3; 37-9-3; 37-9-4; 38-10-3; 38-6-3. 14-9-5; 14-10-1; 14-10-2; 14-10-3; 14-10-4; 15-10-1; 15-10-2; 15-10-3. **Sala IX** 43- 05- 11; 43- 06- 01; 43- 06- 02; 43- 06- 03; 43- 06- 04; 43- 06- 05; 43- 06- 06; 43- 06- 07; 43- 06- 08; 43- 06- 09; 43- 07- 01; 43- 07- 02; 43- 07- 03; 43- 07- 04; 43- 07- 05; 43- 07- 06; 43- 07- 07; 43- 07- 08; 43- 07- 09; 43- 07- 10; 43- 07- 11; 43- 07- 12; 43- 08- 01; 43- 08- 02; 43- 08- 03; 43- 08- 04; 43- 08- 05; 43- 08- 06; 43- 08- 07; 43- 08- 08; 43- 08- 09; 43- 08- 10; 43- 08- 11; 43- 08- 12; 43- 09- 01; 43- 09- 02; 43- 09- 03; 43- 09- 04; 43- 09- 05; 43- 09- 06; 43- 09- 07; 43- 09- 08; 43- 09- 09; 43- 09- 10; 43- 09- 11. **AGN Uruguay:** Fondo Documental ex “Archivo y Museo Histórico Nacional”: Legajos con Registros de Navíos desde el 218 a 270.

El éxito de las primeras décadas de la segunda mitad de siglo, también fue la causa de su decadencia. Un ejemplo de ello es la fuerte vinculación comercial que mantuvo con Ignacio Díaz Saravia, quien era uno de los comerciantes más importantes afincados en Cádiz y cuya familia se encontraba afincada desde principios de siglo en esta ciudad. Este comerciante participaba activamente en el Consulado de Comercio de Cádiz, el cual fue el principal opositor de que se realice una Real Compañía Guipuzcoana que vinculara Bilbao con Buenos Aires. El haber sido el comisionista de este comerciante le permitió en tiempos en que Cádiz era el único puerto legal comercial una gran ventaja por sobre el resto de

comerciantes, lo que le permitió un gran enriquecimiento durante décadas, reflejado en la construcción de una de las casas más caras de la ciudad de Buenos Aires, pero lo invalidó para buscar otras estrategias que acompañen los cambios comerciales e institucionales de las últimas décadas del siglo XVIII.

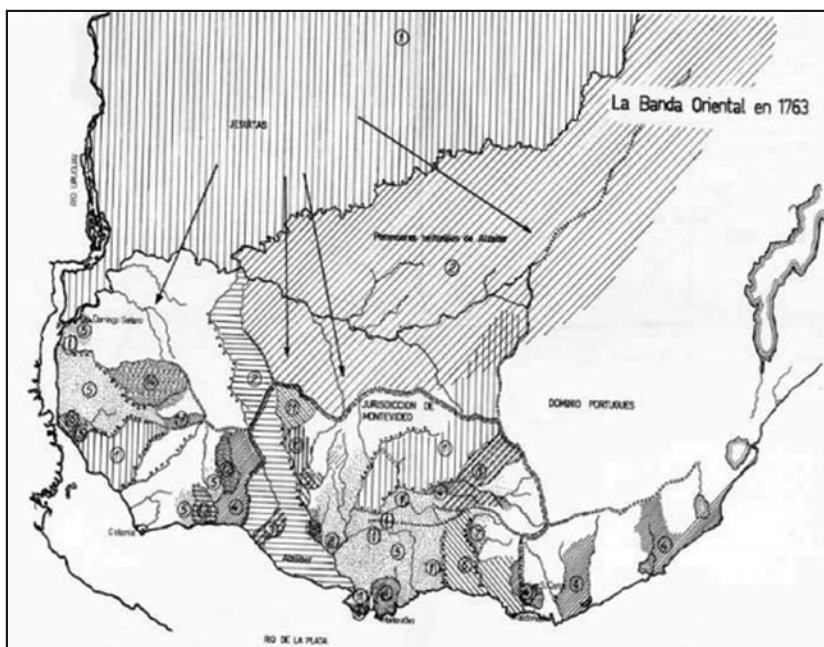
Las reformas institucionales producidas en la década de 1770 fueron perjudiciales para su desarrollo, como se puede apreciar en el gráfico 1 el descenso de los envíos de metales preciosos fueron producto de ello.

MANUEL DIAGO

Manuel Diago en 1777 firmó un acuerdo con su hermano Francisco para generar un vínculo comercial entre el Río de la Plata y La Coruña. En el acuerdo se estableció que Manuel partía con mercancías a ser vendidas y se enviarían a Francisco su coste y el 75 % de las ganancias. Arturo Bentancur asevera que el objetivo de Manuel no era quedarse en América sino, establecer los vínculos necesarios para que el proyecto prospere en el tiempo y él volver a la península española una vez logrado este objetivo, no se produjo con lo esperado en la partida. Se convirtió en uno de los comerciantes más prósperos de la región y en 1796 contrajo matrimonio con una de las hijas de Marcos Pérez, quien tenía una estancia (en el mapa siguiente el señalado con el N° 9 de la familia Pérez).

Mapa 1

Distribución de los grandes propietarios para 1763



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de LUCÍA SALA DE TOURON, NELSON DE LA TORRE y JUAN CARLOS RODRÍGUEZ, *Estructura económica social de la colonia*, Montevideo, Ediciones Pueblos Unidos, 1967.

Se explicitaba en el acuerdo que los envíos debían ser cueros y no metales preciosos por las mercancías provenientes de la península. Durante el período 1779 a 1797 envió a la península española, todos sus envíos fueron a La Coruña, 174.245 cueros y solo 4027 pesos en monedas de plata. El mecanismo de capitalización que ejerció fue la recepción de mercancías de la península, prontamente no enviadas por su hermano ya que este falleció en 1780, las cuales intercambiaba por cueros o plata, siendo los cueros enviados a la península y la plata utilizada para otras operaciones comerciales regionales. Los cueros también eran adquiridos a partir de la compra en las cercanías a Montevideo, en espacios más ale-

gados. Unos diez años después consolidó su posición económica expresada en la compra de esclavizados y de un navío, la Fragata San Francisco de Asís (alias) el Tártaro en 10.000, siendo uno de los primeros actores regionales que adquirió una embarcación para realizar viajes ultramarinos. Con el nuevo siglo, continuó con una posición económica privilegiada, como nos mostraría la compra de una de las casas más caras de Montevideo y ser uno de los principales impulsores de la creación del Consulado de Montevideo, siendo su primer Prior entre 1812-1814.

Cuadro 4

Envíos de Manuel Diago, 1779- 1794.

Periodo	Mercancía	Cantidad
1779-1797	Cueros	174.245
1783-1784	Metales	4.027

Fuente: elaboración propia en base a **AGN Argentina: Sala XIII:** 15-10-3; 37-6-4; 37-10-5; 37-10-6-; 38-8-3; 38-8-4; 38-1-1; 38-1-3; 38-2-3; 38-3-4; 38-4-4; 38-5-3; 38-6-4; 38-1-3; 39-1-3; 39-2-1; 39-2-2; 39-3-1; 39-3-2; 39-3-3; 39-4-3; 39-5-4; 39-6-2; 39-8-4; 39-9-3; 39-10-1; 39-10-4; 39-7-4; 15-10-3; 37-9-3; 37-9-4; 38-10-3; 38-6-3. 14-9-5; 14-10-1; 14-10-2; 14-10-3; 14-10-4; 15-10-1; 15-10-2; 15-10-3. **Sala IX** 43- 05- 11; 43- 06- 01; 43- 06- 02; 43- 06- 03; 43- 06- 04; 43- 06- 05; 43- 06- 06; 43- 06- 07; 43- 06- 08; 43- 06- 09; 43- 07- 01; 43- 07- 02; 43- 07- 03; 43- 07- 04; 43- 07- 05; 43- 07- 06; 43- 07- 07; 43- 07- 08; 43- 07- 09; 43- 07- 10; 43- 07- 11; 43- 07- 12; 43- 08- 01; 43- 08- 02; 43- 08- 03; 43- 08- 04; 43- 08- 05; 43- 08- 06; 43- 08- 07; 43- 08- 08; 43- 08- 09; 43- 08- 10; 43- 08- 11; 43- 08- 12; 43- 09- 01; 43- 09- 02; 43- 09- 03; 43- 09- 04; 43- 09- 05; 43- 09- 06; 43- 09- 07; 43- 09- 08; 43- 09- 09; 43- 09- 10; 43- 09- 11. **AGN Uruguay:** Fondo Documental ex “Archivo y Museo Histórico Nacional”: Legajos con Registros de Navíos desde el 218 a 270.

DOMINGO BELGRANO PÉREZ

Dentro del tercer grupo tomamos como ejemplo elegido a Domingo Belgrano Pérez, quien ha sido objeto de estudio de Jorge Gelman. Belgrano Pérez migró desde Oneglia, Italia hacia Cádiz en el año 1750 y

pocos años después viajó hacia el Río de la Plata. En el año 1757 se casó con María Josefa González Casero quien provenía de una familia no muy rica de Santiago del Estero. Las operaciones de Belgrano durante las primeras décadas de su estadía en la región eran de pequeñas y medianas cuantías, el crecimiento comercial se produjo a partir del casamiento de su hija con Julián Gregorio Espinosa, un gran hacendado, como planteó Jorge Gelman “La alianza familiar con Espinosa va a ser importante en la carrera posterior de Belgrano y la primer prueba de ello la encontramos en que en el mismo año que se casa su hija con Espinosa, éste va a otorgar a su suegro, fiado y en condiciones muy ventajosas (a dos años sin interés y a pagar con cueros) 18331 ps 1 ¾ rls en efectos de Castilla y ferreterías para que Belgrano pueda incrementar el hasta entonces magro volumen de sus operaciones comerciales¹⁹”.

La inyección monetaria que recibió hizo posible ampliara sus relaciones comerciales en América y que reactivara las redes comerciales de la península española. Los envíos que realizó por las mercancías europeas, eran en gran parte cueros y en menor medida metales preciosos. Los cueros que envió, los cuales eran casi todos a su cuenta y riesgo, fueron enviados en su mayoría a La Coruña, contando con un total, para el periodo 1779- 1794 de casi cien mil cueros.

Cuadro 5

Envíos de Domingo Belgrano Pérez, 1755- 1798.

Periodo	Mercancía	Cantidad
1755-92	Metales	96.451
1779-98	Cueros	89.740

Fuente: elaboración propia en base a **AGN Argentina: Sala XIII:** 15-10-3; 37-6-4; 37-10-5; 37-10-6-; 38-8-3; 38-8-4; 38-1-1; 38-1-3; 38-2-3; 38-3-4; 38-4-4; 38-5-3; 38-6-4; 38-1-3; 39-1-3; 39-2-1; 39-2-2; 39-3-1; 39-3-2; 39-3-3; 39-4-3; 39-5-4; 39-6-2; 39-8-4;

¹⁹ JORGE GELMAN, *De mercachifle gran comerciante. Los caminos del ascenso en el Río de la Plata*, Sevilla, Universidad Internacional de Andalucía, 1996; JORGE GELMAN, “Los caminos del mercado. Campesinos, estancieros y pulperos en una región del Río de la Plata colonial”, en: *Latin American Research Review*, Vol. 28, N° 2, 1993. pp. 89-118.

39-9-3; 39-10-1; 39-10-4; 39-7-4; 15-10-3; 37-9-3; 37-9-4; 38-10-3; 38-6-3. 14-9-5; 14-10-1; 14-10-2; 14-10-3; 14-10-4; 15-10-1; 15-10-2; 15-10-3. **Sala IX** 43- 05- 11; 43- 06- 01; 43- 06- 02; 43- 06- 03; 43- 06- 04; 43- 06- 05; 43- 06- 06; 43- 06- 07; 43- 06- 08; 43- 06- 09; 43- 07- 01; 43- 07- 02; 43- 07- 03; 43- 07- 04; 43- 07- 05; 43- 07- 06; 43- 07- 07; 43- 07- 08; 43- 07- 09; 43- 07- 10; 43- 07- 11; 43- 07- 12; 43- 08- 01; 43- 08- 02; 43- 08- 03; 43- 08- 04; 43- 08- 05; 43- 08- 06; 43- 08- 07; 43- 08- 08; 43- 08- 09; 43- 08- 10; 43- 08- 11; 43- 08- 12; 43- 09- 01; 43- 09- 02; 43- 09- 03; 43- 09- 04; 43- 09- 05; 43- 09- 06; 43- 09- 07; 43- 09- 08; 43- 09- 09; 43- 09- 10; 43- 09- 11. **AGN Uruguay**: Fondo Documental ex “Archivo y Museo Histórico Nacional”: Legajos con Registros de Navíos desde el 218 a 270.

A partir de los datos expresados se puede deducir que la acumulación de este actor se produjo a partir del intercambio de mercancías europeas por cueros y metales preciosos, los cuales luego intercambiaba en el interior por metales preciosos. El enviar un número importante de cueros, los cuales eran extraídos desde sus propias estancias, da cuenta de la clave de la capitalización de este actor, ya que gran parte de los metales preciosos que ingresaba en el interior americano no era enviado por las mercancías europeas sino que pagaba con cueros. Esta dinámica es la que le permitió lograr adquirir propiedades urbanas, más de 20 casas alquiladas en Buenos Aires, dos chacras y dos estancias y que al morir conservase un capital de 370.000 pesos 5 5/8 reales.

REFLEXIONES FINALES

Durante la segunda mitad del siglo XVIII se produjo un proceso de crecimiento en el comercio ultramarino del complejo portuario rioplatense. Las causas de esta dinámica fueron internas (incremento de la producción de cueros, expansión de los contactos entre el complejo portuario con distintas zonas del interior americano, reformas institucionales favorables, entre otros) y externas (incremento de la demanda de cueros por el proceso de industrialización, expansión del comercio ultramarino global, entre otros). En este contexto, los comerciantes ultramarinos afincados en la Región Río de la Plata desarrollaron, en torno a sus propios contextos, distintas estrategias de acumulación.

En este contexto, a partir del análisis de los registros de salida de cueros y metales preciosos durante las últimas décadas del siglo XVIII y al estableciendo las mayores cargadores se dividió a estos actores en torno a tres grupos, los cargadores de cueros, los mixtos y de metales. Una vez realizada esta tarea se analizó brevemente a un actor de cada uno de estos grupos. Se observó que aquellos cargadores de metales preciosos que se encontraban vinculados a Cadiz y su enriquecimiento pasaba por una comisión, fueron los que tuvieron mayores dificultades para prosperar ya que, además de tender a la marginalidad en cuanto a las transacción fueron los principales perjudicados de las transformaciones institucionales vinculados al comercio. En oposición, los cargadores de cueros fueron los mayores beneficiados por las reformas institucionales y encontraron un mercado en expansión en cuanto al intercambio de cueros por mercancías producidas en Europa.

El grupo de actores que denominamos como comerciantes mixtos, fueron, acaso el grupo más importante de esta actividad a nivel regional, extendieron su influencia a nivel institucional y lograron ramificar sus inversiones en otros eslabones del comercio, como la compra de estancias y embarcaciones para la travesía atlántica, y el mercado inmobiliario. Estos actores, posiblemente obtuvieron grandes beneficios del incremento del intercambio de cueros por mercancías europeas pero a su vez, mantuvieron las vinculaciones con los grandes comerciantes de Cádiz.

La tarea que nos encomendamos a próximos análisis es determinar la importancia que tuvieron cada uno de estos grupos en las primeras décadas del siglo XIX, en particular en la Revolución de Mayo. Como hipótesis de trabajo, adelantaremos que posiblemente la unión de intereses entre los comerciantes mixtos, los de cueros y los hacendados marcó la agenda política de ese período. Acaso, los comerciantes que solo enviaron metales preciosos, continuaron su proceso de debilitamiento y ocuparon un lugar marginal dentro de las tendencias políticas y económicas (un caso muy estudiado es el de Alzaga y su alzamiento, el cual fue cesado velozmente) de la Revolución.

ANEXOS

Anexo 1*Envío año a año de metales y cueros por Diego de Agüero*

Años	Metales	Cueros
1783	45.593	0
1784	98.124	186
1785	75.868	0
1786	127.794	0
1787	26.684	0
1788	31.721	0
1789	57.112	3.220
1790	47.674	12.920
1791	55.630	0
1792	1.424	23.390
1793	11.310	0
1794	40.474	0
Total	619.408	39.716

Fuente: elaboración propia en base a **AGN Argentina: Sala XIII:** 15-10-3; 37-6-4; 37-10-5; 37-10-6-; 38-8-3; 38-8-4; 38-1-1; 38-1-3; 38-2-3; 38-3-4; 38-4-4; 38-5-3; 38-6-4; 38-1-3; 39-1-3; 39-2-1; 39-2-2; 39-3-1; 39-3-2; 39-3-3; 39-4-3; 39-5-4; 39-6-2; 39-8-4; 39-9-3; 39-10-1; 39-10-4; 39-7-4; 15-10-3; 37-9-3; 37-9-4; 38-10-3; 38-6-3. 14-9-5; 14-10-1; 14-10-2; 14-10-3; 14-10-4; 15-10-1; 15-10-2; 15-10-3. **Sala IX** 43-05-11; 43-06-01; 43-06-02; 43-06-03; 43-06-04; 43-06-05; 43-06-06; 43-06-07; 43-06-08; 43-06-09; 43-07-01; 43-07-02; 43-07-03; 43-07-04; 43-07-05; 43-07-06; 43-07-07; 43-07-08; 43-07-09; 43-07-10; 43-07-11; 43-07-12; 43-08-01; 43-08-02; 43-08-03; 43-08-04; 43-08-

05; 43-08-06; 43-08-07; 43-08-08; 43-08-09; 43-08-10; 43-08-11; 43-08-12; 43-09-01; 43-09-02; 43-09-03; 43-09-04; 43-09-05; 43-09-06; 43-09-07; 43-09-08; 43-09-09; 43-09-10; 43-09-11. **AGN Uruguay**: Fondo Documental ex “Archivo y Museo Histórico Nacional”: Legajos con Registros de Navíos desde el 218 a 270.

Anexo 2

*Mayores cargadores de metales precios (1779- 1794) y cueros (1779- 1799)
en Pesos de 8.*

Nombre	Total	Años	Envíos	Cueros	Años
Abaroa Barrera, Matías	176526	1783-1794	77	7100	1787
Agüero, Diego	513587	1783-1794	205	15130	1784-92
Aguirre, Agustín Casimiro	258755	1783-1789	93	316.990	1779-94
Aguirre, Cristóbal	181048	1783-1790	87	0	0
Aguirre, Juan	108727	1785-1791	27	0	0
Alsina, Jaime	188201	1783-1794	153	5948	1784-96
Alvarado, Pedro	125145	1783-1793	101	19339	1786-92
Alvarez, Saturnino	59454	1783-1794	80	0	0
Alzaga, Martín	192858	1784-1790	53	72890	1789-96
Amenabar, Josep	66777	1783-1794	63	0	0
Anchorena, Juan Esteban	321179	1783-1794	58	0	0
Aramburu, Adrián	52776	1783-1790	90	0	0
Arana, Joaquín	176026	1783- 1794	57	0	0
Arana, Manuel	975440	1783-1794	223	0	0
Arguibel, Felipe	84234	1783-1794	83	201733	1784-96

Nombre	Total	Años	Envios	Cueros	Años
Avecilla, Cristobal	123990	1786-1793	107	11896	1791-93
Belanzategui, Tomas	424587	1783-1794	170	180493	1784-97
Balbastro, Isidro	428372	1783-1794	168	18222	1785
Basavilbaso, Manuel	3877686	1783-1794	2050	4310	1784-89
Basualdo, Manuel	127279	1783-1790	37	0	0
Baudrix, Juan	61850	1783-1786	30	6213	1784
Belgrano Perez, Domingo	94230	1783-1792	61	49740	1784-93
Bosch, Francisco	71499	1784-1794	87	27752	1788-96
Cerro Sanz, Manuel	83208	1783-1793	80	1827	1784
Diaz de Vivar, Pedro	133240	1783-1794	93	2832	1790-93
Diaz Velez, Francisco	211147	1783-1794	101	0	0
Dubal, Pedro	107268	1783-1794	114	159329	1788-99
Echeñique, Juan	161246	1783-1793	95	132115	1779-89
Erezcano, Agustin	161439	1783-1794	100	0	0
Euba, Juan	208836	1783-1794	133	0	0
Ezcurra, Juan	99521	1783-1793	57	0	0
Fernandez, Tomas	91636	1783-1793	69	0	0
Flotat, Santiago	69454	1783-1794	43	5180	1791-93
Gainza, Josep	611110	1783-1794	267	1408	1784-93
Garcia Lopez, Antonio	129085	1783-1793	27	0	0
Gardeazabal, Luis	269300	1783-1794	169	4700	1794

Nombre	Total	Años	Envíos	Cueros	Años
Gonzalez Bolaños, Josep	374068	1783-1794	200	197973	1779-96
Gonzalez Cortina, Pedro	51520	1784-1794	24	0	0
Gonzalez, Domingo	53804	1783-1794	64	1000	1794-96
Gonzalez, Gregorio	88639	1783-1794	57	0	0
Gonzalez, Josep	74878	1783-1794	62	0	0
Hernandez, Julian	54309	1783-1789	49	0	0
Insua, Tomas	150510	1783-1794	91	1393	1784
Lagraba, Juan	60532	1784-1794	17	3496	1792-95
Larrea, Bernardo	185856	1783-1786	53	8534	1784
Larrea, Miguel	87365	1783-1791	27	0	0
Las Heras, Bernardo	205302	1783-1794	103	26872	1784-94
Lerdo de Tejada, Eugenio	245878	1783-1791	120	0	0
Lesica, Josep	235501	1783-1794	77	836	1779-88
Lesica, Juan	2396590	1783-1794	1072	168101	1784-97
Llano, Francisco	73776	1783-1794	88	7550	1789-95
Llorente Romero, Ventura	52279	1783-1791	44	4297	1785-91
Martinez de Hoz, Josep	187303	1784-1794	73	312	1784
Maza, Mateo	287256	1783-1791	71	0	0
Molino, Julian	197117	1784-1794	118	0	0
Nadal y Guarda, Jaime	191902	1784-1794	165	1254	1784-94
Necochea, Casimiro	622205	1783-1794	367	585701	1784-99

Nombre	Total	Años	Envios	Cueros	Años
Novalés, Manuel	86399	1783- 1788	33	1779	3382
Obligado, Antonio	191346	1783- 1794	84	0	0
Orueta, Luis	80530	1784- 1790	24	0	0
Osorio, Juan	55292	1783- 1790	19	0	0
Pinto, Joaquín	594062	1783- 1794	177	2100	1793
Pita de la Vega, Pascual	51554	1783- 1790	24	0	0
Pueyrredón, Juan	119421	1783- 1791	63	1883	1787-89
Quintana, Antonio	52025	1784	12	0	0
Rodríguez de la Vega, Manuel	460258	1783- 1794	135	0	0
Romero, Tomás	112413	1783- 1794	150	113792	1788-99
Ruiz de Gaona, Pablo	260901	1783- 1794	180	0	0
Santa Coloma, Gaspar	884810	1783- 1794	246	12424	1789-92
Sanz, Miguel	92822	1783- 1794	56	2000	1783
Sarasa, Saturnino	95158	1783- 1790	44	0	0
Sarratea, Martín	349758	1783- 1794	141	0	0
Segurola, Francisco	523255	1783- 1794	224	0	0
Ugarte, Francisco	792535	1783- 1794	147	44033	1784-96
Ugarte, Julian	144623	1785- 1792	106	95834	1786-92
Ugarteche, Josep	96128	1784- 1794	34	27048	1794-97
Villaboa, Juan	58401	1784- 1794	54	920	1794-95
Villanueva, Esteban	116248	1784- 1794	83	0	0

Nombre	Total	Años	Envíos	Cueros	Años
Zelaya, Juan	173511	1784-1794	103	1600	1793
Zubiria, Miguel	57948	1783- 1792	23	0	0
Monfort, Miguel	18111	1784	6	96699	1779-84
Conet, Miguel	0	0	0	102911	1789-96
De la Peña, Francisco	15099	1784-1794	17	109020	1786-97
Martinez, Juan	2945	1783-92	10	174360	1779-98
Ulibarri, Lorenzo	0	0	0	295297	1780-96
Diago, Manuel	4027	1783-84	8	174245	1779-1784
Belaustegui, Francisco	799	1783	1	305412	1786-97

Fuente: elaboración propia en base a **AGN Argentina: Sala XIII:** 15-10-3; 37-6-4; 37-10-5; 37-10-6-; 38-8-3; 38-8-4; 38-1-1; 38-1-3; 38-2-3; 38-3-4; 38-4-4; 38-5-3; 38-6-4; 38-1-3; 39-1-3; 39-2-1; 39-2-2; 39-3-1; 39-3-2; 39-3-3; 39-4-3; 39-5-4; 39-6-2; 39-8-4; 39-9-3; 39-10-1; 39-10-4; 39-7-4; 15-10-3; 37-9-3; 37-9-4; 38-10-3; 38-6-3. 14-9-5; 14-10-1; 14-10-2; 14-10-3; 14-10-4; 15-10-1; 15-10-2; 15-10-3. **Sala IX** 43- 05- 11; 43- 06- 01; 43- 06- 02; 43- 06- 03; 43- 06- 04; 43- 06- 05; 43- 06- 06; 43- 06- 07; 43- 06- 08; 43- 06- 09; 43- 07- 01; 43- 07- 02; 43- 07- 03; 43- 07- 04; 43- 07- 05; 43- 07- 06; 43- 07- 07; 43- 07- 08; 43- 07- 09; 43- 07- 10; 43- 07- 11; 43- 07- 12; 43- 08- 01; 43- 08- 02; 43- 08- 03; 43- 08- 04; 43- 08- 05; 43- 08- 06; 43- 08- 07; 43- 08- 08; 43- 08- 09; 43- 08- 10; 43- 08- 11; 43- 08- 12; 43- 09- 01; 43- 09- 02; 43- 09- 03; 43- 09- 04; 43- 09- 05; 43- 09- 06; 43- 09- 07; 43- 09- 08; 43- 09- 09; 43- 09- 10; 43- 09- 11. **AGN Uruguay:** Fondo Documental ex “Archivo y Museo Histórico Nacional”: Legajos con Registros de Navíos desde el 218 a 270.