

# EMPRESARIOS Y EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA (SIGLOS XVIII - XX)

Michel Bertrand  
Frédérique Langue  
Griselda Tarragó  
Darío G. Barrera  
Belín Vázquez  
Ligia Berbesi  
Franz Dieter H.  
Viviana Conti  
Emma Raspi  
Hernán Verfegas  
Márcia Menendes  
Victor Álvarez  
Moisés Gámez  
Sandra Fernández  
Gabriela Dalla C.  
Rita Giacalone  
Germán Cardozo  
Beatriz Cáceres-Péfaur  
María Collado  
Gladys V. de González  
Diana Londoño C.  
Leticia Naranjo G.  
Reina Valbuena  
Juan López Díez  
Dale T. Mathews  
María Vázquez  
Gerson Berríos  
Shirley Vargas  
Gildardo Martínez  
Mario Cerutti



**Belín Vázquez - Gabriela Dalla Corte**  
(Compiladoras)

Los veintiséis trabajos compilados en esta obra colectiva, con su diversidad temática, temporal y geográfica, nos hablan de tendencias y experiencias similares llevadas adelante por empresas y empresarios de América Latina. La obra se ha organizado en cuatro partes. En la primera parte, los textos reunidos refieren a estudios en el marco de las redes sociales y la configuración de los espacios de sociabilidad familiar y parentelar en los siglos XVIII y XIX en América Latina. La segunda parte trata el problema de las empresas en el contexto de formación de los Estados Nacionales. En la tercera parte se analiza el espacio cultural que acompaña a la empresa en las regiones de América Latina en que se instala el nuevo diseño internacional. En la cuarta parte se apuesta por una "nueva" historia de las empresas en América Latina.

En esta obra se promociona la importancia del abordaje interdisciplinario en la mirada dirigida hacia los empresarios y empresas, con los resultados de investigación sobre estudios empresariales desde diferentes perspectivas de análisis.

Auspiciado por el Vicerrectorado Académico de la Universidad del Zulia  
y Fondo Nacional de Ciencia Tecnología e Innovación (FONACIT).



Este libro colectivo reúne trabajos de especialistas y expertos internacionales.  
Todos los ensayos han sido rigurosamente revisados y evaluados por árbitros.

Prohibida cualquier reproducción, adaptación,  
representación o edición, sin la debida autoriza-  
ción de las compiladoras.

Transcripción y diseño gráfico del montaje electrónico: Gerson Berríos  
y Shirley Vargas.

Diagramación, montaje computarizado,  
corrección, encuadernación e impresión,  
realizados en



Diseño de carátula: Lisbeth Zárraga

Depósito legal lf 1852004658662  
ISBN 980-232-900-2

**Empresarios y Empresas en América Latina (Siglos XVIII - XX).**

Belín Vázquez y Gabriela Dalla Corte (Compiladoras).

D.R. © Vicerrectorado Académico de la Universidad del Zulia y FONACIT

Editorial de la Universidad del Zulia (Ediluz), sótano del bloque C.

Facultad de Humanidades y Educación, Apartado 526.

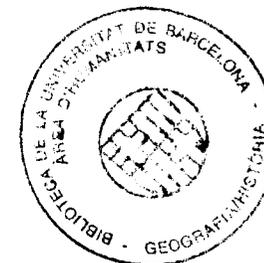
Teléfonos: 0261 - 7596315 al 22

Fax: 0261 - 7596148

Maracaibo, Venezuela

## Empresarios y Empresas en América Latina

(Siglos XVIII - XX)



## AUTORIDADES RECTORALES

Leonardo Atencio Finol  
*Rector*

Rosa Nava Rincón  
*Vicerrectora Académica*

Jorge Palencia  
*Vicerrector Administrativo*

Judith Aular de Durán  
*Secretaria*

Ebrahim Faría Reyes  
*Director de Ediluz*

Michel Bertrand  
Frédérique Langue  
Griselda Tarragó  
Darío G. Barrera  
Belín Vázquez  
Ligia Berbesí  
Franz Dieter Hensel  
Viviana Conti  
Emma Raspi  
Hernán Venegas Delgado  
Márcia Maria Menendes Motta  
Víctor Álvarez Morales  
Moisés Gámez  
Sandra R. Fernández  
Gabriela Dalla Corte  
Rita Giacalone  
Germán Cardozo Galué  
Beatriz Cáceres-Péfaur  
María del Carmen Collado Herrera  
Gladys Villalobos de González  
Diana Londoño Correa  
Leticia Naranjo Gálvez  
Reina Valbuena  
Juan Carlos López Díez  
Dale T. Mathews  
María del Carmen Vásquez  
Gerson Berríos  
Shirley Vargas  
Gildardo Martínez  
Mario Cerutti

## Empresarios y Empresas en América Latina (Siglos XVIII - XX)

Belín Vázquez  
Gabriela Dalla Corte  
(Compiladoras)



República Bolivariana de Venezuela  
Universidad del Zulia  
Vicerrectorado Académico  
Maracaibo-Venezuela  
2005

## ÍNDICE GENERAL

	Página
AGRADECIMIENTOS .....	1
INTRODUCCIÓN .....	1
<b>PRIMERA PARTE: LA SOLIDARIDAD EN LOS NEGOCIOS: REDES SOCIALES, FAMILIAS Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN AMÉRICA LATINA</b> .....	<b>31</b>
La historia social: de ayer a hoy. <i>Michel Bertrand</i> .....	33
Del manejo empresarial de unas vidas nobles. Algunas reflexiones acerca de las élites novohispanas y venezolanas del siglo XVIII. <i>Frédérique Langue</i> .....	48
De la confianza a la composición. Cultura del riesgo, de la previsión y de la resolución de conflictos entre mercaderes del siglo XVIII. <i>Darío Barrera y Griselda Tarragó</i> .....	70
Comerciantes y negocios en Maracaibo, 1752-1812. <i>Belín Vázquez y Ligia Berbesí</i> .....	99
La élite caucana en el siglo XIX: comercio, parentesco y amistad. <i>Franz Dieter Hensel Riveros</i> .....	115
El accionar de las redes sociales en la producción manufacturera: las curtiembres de Salta en el siglo XIX. <i>Viviana Conti y Emma Raspi</i> ....	133
La familia Valle Iznaga y la diversidad de las empresas esclavistas en Cuba. <i>Hernán Venegas Delgado</i> .....	149
<b>SEGUNDA PARTE: EMPRESAS, ESTADOS NACIONALES Y REGIONES AL DEBATE</b> .....	<b>157</b>
Heranças e direitos, uma discussao sobre transmissao de patrimônio territorial em áreas de conflito, século XXI. <i>Marcia Maria Menendes Motta</i> .....	159
Empresas, familias y sociedades de negocios en la modernización de Antioquia. 1880-1925. <i>Victor Álvarez Morales</i> .....	170
Legislación minera mexicana y proyectos nacionales, siglo XIX. <i>Moisés Gámez</i> .....	209
El escenario y sus actores: ciudad, región, burgueses y empresas en el cambio de siglo (XIX-XX). La búsqueda de un modelo de interpretación para la historiografía regional. <i>Sandra R. Fernández</i> .....	223

	Página
Corporaciones empresariales españolas en América Latina: las cámaras españolas de comercio y la Casa de América de Barcelona (1900-1936). <i>Gabriela Dalla Corte</i> .....	242
De empresas familiares a familias de empresas en América Latina. <i>Rita Giacalone</i> .....	274
<b>TERCERA PARTE: LA CONFIGURACIÓN CULTURAL DE LAS EMPRESAS: SÍMBOLOS E IDENTIDADES</b> .....	297
El comercio alemán en el occidente de Venezuela (siglo XIX). <i>Germán Cardozo Galué</i> .....	299
Ingleses en Arequipa decimonónica. Visiones espaciales contradictorias. <i>Beatriz Cáceres-Péfaur</i> .....	318
Algunos negocios inmobiliarios en la ciudad de México de 1920 a 1930. <i>María del Carmen Collado Herrera</i> .....	328
El legado cultural del Banco de Maracaibo. <i>Gladys Villalobos de González</i> .....	345
El sindicato antioqueño, formación y desarrollo (1975-1986). <i>Diana Londoño Correa</i> .....	356
La empresa como comunidad moral: modelo para armar. <i>Leticia Naranjo Gálvez</i> .....	375
Episteme moderna y episteme popular: claves interpretativas del comportamiento del venezolano en el trabajo. <i>Reina Valbuena</i> .....	390
<b>CUARTA PARTE: LAS NUEVAS EMPRESAS... O UNA NUEVA HISTORIA ECONÓMICA</b> .....	399
Agua, energía y grandes centrales hidroeléctricas en Antioquia. El caso de las empresas públicas de Medellín (1920-1960). <i>Juan Carlos López Díez</i> .....	401
La industria maquiladora en el Caribe y la liberalización de los mercados de prendas: el caso de la República Dominicana con lecciones para el Caribe. <i>Dale R. Mathews</i> .....	413
Cultura organizativa punto com. <i>María del Carmen Vásquez</i> .....	433
Nueva visión económica de las empresas, la economía digital-global. <i>Gerson Berríos y Shirley Vargas</i> .....	442
Aproximación al análisis del discurso de Jeffrey Bezos, de amazon.com. Ideas en torno a la pragmática y la semántica de un e-businessman. <i>Gildardo Martínez</i> .....	456
Los estudios empresariales en América Latina ¿el debate interminable? <i>Mario Cerutti</i> .....	470

## AGRADECIMIENTOS

Esta obra colectiva que ponemos a disposición de los lectores, es resultado de los debates sustentados por investigadores e investigadoras en el marco del Coloquio Internacional "Historia de la Empresa en América Latina, Siglos XVIII-XX. Situaciones relacionales y conflictos", desarrollado durante los días 4 y 5 de octubre de 2001 en la ciudad venezolana de Maracaibo. Dicho evento congregó a calificados investigadores de universidades venezolanas, de varios países latinoamericanos y europeos como México, Argentina, Brasil, Puerto Rico, Venezuela, Colombia, Cuba, Francia y España, en representación de cuatro universidades nacionales, catorce universidades extranjeras, dos institutos de investigación histórica extranjeros, así como con especialistas en historia, sociología, filosofía, economía, informática educativa, ciencias políticas, ética y ciencias humanas. En torno a las actividades científicas realizadas, se compartieron experiencias y resultados de investigación sobre estudios de historia empresarial desde diferentes perspectivas de análisis y, entre otros logros, se propuso impulsar estudios, grupos de trabajo y líneas de investigación sobre las empresas pensadas como agentes sociales y, por ende, en su calidad de agentes históricos.

La iniciativa de realizar este Coloquio en la Universidad del Zulia, surgió de los acuerdos del Simposio: "Familia, Empresa y Mercado", organizado durante las XVII Jornadas de Historia Económica realizadas en la ciudad de Tucumán (Argentina) en el año 2000 y coordinado por Gabriela Dalla Corte y Sandra Fernández. En el mismo participaron gran parte de los investigadores que exponen en esta obra los resultados de sus investigaciones. El Coloquio Internacional del año 2001, fue organizado en seis talleres a cargo de coordinadores y de comentaristas que definieron las líneas generales, tanto de las investigaciones individuales presentadas, como de las problemáticas comunes que merecen continuar un debate más global en vistas a los cambios producidos durante el año 2003 como consecuencia de la redefinición de la política internacional estadounidense, ahora dirigida a crear un "Eje del Mal" que coincide, sorprendentemente, con la línea roja que separa a los países que poseen petróleo de los que carecen de este recurso.

Agradecemos, entonces, a los coordinadores y coordinadoras de las sesiones de trabajo en los talleres: Moisés Gámez, Belín Vázquez, Sandra Fernández, Darío

*“Deseamos hacer un camino de carro que una el Valle del Cauca al mar y lo haremos para sacar esta hermosa y fértil porción de la Nueva Granada de la pobreza en la que se halla si os dignáis concedernos: el derecho exclusivo de tener vehículos de ruedas en este camino... el cobrar medio real de peaje por cada caballería que transite por el camino que construyamos...doscientas mil fanegadas de tierras baldías a orillas del camino o en donde nosotros las escojamos”.*<sup>34</sup>

En cuanto a las iniciativas comerciales, éstas se ubican en un espectro amplio. Comenzando por el empresario de gestión ante él en el año 49, tal y como lo presenciarnos en el aparte anterior, o hacia la misma época, en meses anteriores el hombre de negocios que se interesaba en construir el camino del Magdalena y deseaba vincularse a la obra de construcción del ferrocarril del istmo. Encontramos iniciativas empresariales de carácter familiar, con un tono más privado. De estas iniciativas, quizá la más importante sea la instalación de Mosquera & Herrán Co., casa comercial montada con su yerno, el general Herrán, con sedes en Brooklyn, Panamá, tal como se ha señalado en la sección primera de este escrito. Se destacan también los deseos de comercialización de productos en su red de casas comerciales, en donde juega, como era de esperarse, un papel muy importante el tabaco. Así, desde Brooklyn le escribe a Patricio Wilson diciéndole: “voy a establecer aquí una casa con el general Herrán y mi hermano Manuel María, corresponsal de la que tengo en Panamá. Podemos encargarnos de la venta de sus tabacos. Si quiere usted mandarnos algunos, y lo haremos con mucho empeño, para servir a usted, y en todo lo que se le ofrezca, vale”.<sup>35</sup>

#### Anotaciones finales

Al poner énfasis en el aspecto meramente terrateniente —el cual no hay que desconocerlo, pero tampoco supervalorarlo— de las élites de la primera mitad del siglo y con ellas una caracterización de esta primera mitad como una continuación de lo mismo, o a lo sumo como una despaciosa y torpe ruptura con un pasado colonial —pasado que élites como la caucana desearían recuperar—, se insistía en las reformas de mediados de siglo como una ruptura contundente, casi revolucionaria. Dicha ruptura marcaría el inicio de un ‘verdadero’ punto cero, partida del período que luego conoceríamos como Olimpo radical. En este sentido, el esquema completo sería el siguiente: élites estáticas y terratenientes intentando defender sus privilegios coloniales, aterrorizadas con el régimen republicano. Primera mitad del siglo como período oscuro e inmóvil, a lo sumo como una lenta

34. CASTRILLÓN ARBOLEDA, Diego, *Tomás Cipriano...*, p. 168.

35. CASTRILLÓN ARBOLEDA, Diego, *Tomás Cipriano...*, p. 166.

ruptura y por último, reformas de mediados de siglo, revolucionarias y verdaderamente transformadoras. El esquema aparece casi sin fisuras. El intento de este trabajo se constituyó en ver y demostrar aquellas fisuras en la lectura de las reformas de mediados de siglo a partir del estudio de las élites, específicamente la caucana. Así, este texto contó con una motivación doble: señalar una lectura de las reformas de mediados de siglo un tanto diferente, teniendo en cuenta otra relación con el período que las antecede, a partir del estudio de las élites. Es también, en ese sentido, una apuesta metodológica: desea mostrar la relevancia que tiene el estudio de las élites para aguzar el lente de análisis. De esta manera, la idea que guió este trabajo fue la consideración de las reformas de mediados de siglo como culminación de un período, como momento necesario de una serie de tentativas e intentos de carácter empresarial, de inserción en la economía mundo y de dinamización del comercio que tuvieron inicio en las décadas que se ven simplemente como “prolongación de la economía colonial”.<sup>36</sup>

Entonces, podemos aventurarnos a decir, de la mano de Frank Safford, que “dentro de los límites que imponían los recursos de capital, el mercado interno y el ambiente político, los comerciantes capitalistas de diferentes regiones del país mostraron muchas capacidades...entre las clases altas no faltaba el espíritu emprendedor, empresarial”.<sup>37</sup> En este sentido, el estudio de las élites arroja aportes significativos para una comprensión más amplia del período en el que se enmarcan, incluyendo las reformas de mediados de siglo. Es decir, las élites juegan un papel importante en una relectura de las reformas como inicio y culminación de un proceso. Así, imaginarlas estáticas y aterradas en un período oscuro resulta sencillo, no obstante el problema viene a ser cuando estas élites no cuadran muy bien en dicha caracterización, pues la imagen elaborada de este período empieza a perder fuerza.

### EL ACCIONAR DE LAS REDES SOCIALES EN LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA: LAS CURTIEMBRES DE SALTA EN EL SIGLO XIX.

Viviana Conti y Emma Raspi

#### Introducción

La ciudad de Salta había sido, desde la creación del Virreinato del Río de La Plata en el siglo XVIII y hasta la Independencia, la capital de Intendencia de Salta del Tucumán, conformada por las ciudades de Salta, San Miguel de Tucumán,

36. BUSHNELL, David, *Colombia...* pp. 114-117.

37. SAFFORD, Frank Robinson, “Empresarios nacionales y extranjeros en Colombia durante el siglo XIX”, en *Anuario colombiano de historia social y de la cultura* N° 4, Bogotá, 1969, pp 87-111, cita de p. 111.

Santiago del Estero, San Fernando del Valle de Catamarca, San Salvador de Jujuy, San Ramón de la Nueva Orán y Tarija, cada una de las cuales poseía su cabildo y tenía su propia jurisdicción. Durante la gesta emancipadora —1810 a 1825— cada una de estas ciudades fue adquiriendo su autonomía y conformando, junto con su jurisdicción, provincias autónomas. Las excepciones fueron Tarija —que en 1825 abandonó la provincia de Salta para formar parte de la nueva República de Bolivia— Jujuy —que logró su autonomía provincial recién en 1834— y Orán —que quedó absorbida dentro de la provincia de Salta—. En esos años, la burocracia administrativa colonial fue reemplazada por hacendados locales devenidos en militares republicanos. Los hacendados eran los portadores del prestigio social y manejaron la administración política de la provincia por medio siglo.

Los grandes comerciantes locales, importadores y exportadores, estaban generalmente emparentados con los hacendados, en forma directa o por matrimonio. Compartieron el poder político, aunque siempre fueron minoría en la Sala de Representantes hasta la década de 1860; este hecho es de relevancia en momentos en que las provincias argentinas, como Estados autónomos, debieron legislar sobre sus sistemas fiscales. Hacendados y comerciantes entraban en los circuitos mercantiles regionales, los primeros como productores de cueros, pieles y suelas y como proveedores de ganado vacuno y equino —criados en los valles salteños— y mulas, adquiridas en las pampas rioplatenses y engordadas y adiestradas en Salta antes de ser vendidas en los centros mineros del Alto y Bajo Perú. Tradicionalmente, la zona había actuado de intermediaria entre el Río de La Plata y el Potosí.<sup>1</sup>

Los comerciantes actuaban como importadores de los artículos provenientes del mercado mundial y exportadores de los cueros vacunos, pieles de chinchilla, vicuña y suelas producidas en la jurisdicción de Salta o adquiridas a pulperos y rescatadores de zonas lindantes (Altiplano, Atacama). Hasta la década de 1830 tenían sus créditos en el puerto de Buenos Aires; sin embargo, la devaluación monetaria en Buenos Aires y los bloqueos internacionales al puerto los indujeron, desde fines de 1830, a pasar sus cuentas a los puertos de Cobija y Valparaíso en el Océano Pacífico.<sup>2</sup>

Nuestro trabajo se centra en el estudio de la principal manufactura local desarrollada en esta zona del actual noroeste argentino: las curtiembres, en torno a las cuales se entrecruzaban un cúmulo de relaciones sociales, económicas, familiares y de amistad. Estudiaremos los múltiples vínculos tejidos entre los propietarios originarios y sus sucesores, los productores y los comerciantes-prestamistas; en el seno de esta sociedad local adquiere relevancia los lazos de parentesco y amistad.

1. ASSADOURIAN, Carlos Sempat, *El sistema de la economía colonial*, Nueva Imagen, México, 1983.  
 2. CONTI, Viviana, "Salta entre el Atlántico y el Pacífico. Vinculaciones mercantiles y producciones durante el siglo XIX", en BANDIERI, Susana (comp.), *Cruzando la Cordillera... La frontera argentino-chilena como espacio social*, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 2001, pp. 233-261.

Analizamos los vínculos tejidos en torno a una familia de comerciantes locales, los Anzoátegui, quienes lograron acaparar los establecimientos más importantes. El análisis efectuado sobre la familia Anzoátegui también nos permite hacer algunas referencias respecto a las relaciones de producción manufacturera y contemplar sus conexiones hacia el exterior de la unidad de producción, como parte integrante de redes sociales y mercantiles en las cuales se encontraban insertos los actores sociales.

La investigación se llevó a cabo con fuentes notariales y judiciales, las cuales se cruzaron con la información obtenida de correspondencia privada, documentos de hacienda pública y fuentes legislativas. Con respecto a la información proveniente de estudios específicos, debemos señalar que carecemos de referencias historiográficas sobre la producción en las curtiembres en Salta y sólo contamos con alusiones a esta actividad mediante las descripciones generales de la provincia efectuadas a fines del siglo XIX.<sup>3</sup> Si bien se trata de los primeros alcances de un trabajo de investigación empírica de carácter microhistórico, revela la magnitud del papel cumplido por las redes sociales y familiares como estrategia en una diversificación de intereses que atraviesan las clases sociales y, como tal, trasciende al escenario latinoamericano del siglo XIX.

### Las curtiembres

Las curtiembres eran establecimientos especializados en el trabajo de un artículo: los cueros, y las suelas como derivados de los primeros; sus dimensiones eran considerables, en cuanto a instalaciones edilicias y a la cantidad de trabajadores empleados, mientras que sus producciones eran cuantitativamente mayores que las de los talleres artesanales. Sus mercados excedían los ámbitos local y regional, para convertirse en producto de la exportación al mercado mundial.

En la región que había formado parte del Virreinato del Río de La Plata había, en líneas generales, dos formas diferentes de curtir el cuero: mediante "el secado al aire", que consistía en la exposición de los cueros al sol, previa preparación de los mismos; éste era el modo empleado en la zona del norte argentino y sobre el cual nos vamos a expandir en este estudio. En las pampas y zonas del litoral rioplatense, la forma en que se procesaban los cueros era mediante "el salado", lo cual les otorgaba beneficios en cuanto a la calidad final, a los efectos de la exportación hacia los mercados de ultramar.<sup>4</sup>

3. SOLÁ, Manuel, *Memoria Descriptiva de la provincia de Salta 1888-1889*, Editorial Mariano Moreno, Buenos Aires, 1889; CARRILLO, Joaquín, *Descripción de la Provincia de Jujuy*, Imprenta de José Petruzzelli, Jujuy, 1888 (reimpresión de la Universidad Nacional de Jujuy, 1988); SCHLEH, Emilio, *Salta y sus riquezas*, sin pie de imprenta, Buenos Aires, 1914.  
 4. CARRILLO, Joaquín, *Descripción de la Provincia de Jujuy...* p.142 y 143.

Las curtiembres eran el principal tipo de establecimiento manufacturero del noroeste argentino. En Salta, los cueros y las suelas constituían la producción local más importante, que permitía a los comerciantes importadores, convertidos en acopiadores de cueros, obtener los retornos necesarios para saldar sus importaciones de efectos de ultramar en los puertos. Cabe señalar que tomamos el concepto de “manufactura” de Máxine Berg, quien las considera como labores productivas que se realizan en talleres ad hoc, con mano de obra especializada en la fabricación de una parte del producto total bajo la dirección de un técnico o persona entendida.<sup>5</sup>

Emilio Schleh señaló con especial particularidad las exportaciones del año 1822, “año en que se remitió al extranjero 9.077 docenas de cueros de chinchilla por valor de \$36.308”. El autor también hace referencia a un cambio en el tipo de cueros que tradicionalmente empleaban las curtiembres locales: “en los viejos tiempos la del guanaco, la vicuña, la chinchilla, y después la de la ganadería actual”.<sup>6</sup> Lo cierto es que contamos con escasa información que corrobore o no esta versión sobre tan industriosa exportación para 1822. En cambio poseemos datos para décadas posteriores, gracias a los cuales sabemos que para el año 1830, los cueros, pieles y suelas constituían el 37,5% del valor de las exportaciones de Salta, significaban \$23.746 (valor aforo); eran la única exportación de relevancia de producción local y se exportaban a Buenos Aires, donde los comerciantes salteños los vendían a los comerciantes exportadores del puerto, con cuyo producto adquirían los efectos ultramarinos para surtir sus tiendas en Salta. Las mulas, cuya exportación hacia los mercados mineros altoperoano y peruanos, constituían el 46,5% de las exportaciones, eran engordadas y amansadas en el lugar; sin embargo se criaban en las pampas rioplatenses.<sup>7</sup>

En 1850, la exportación de cueros, suelas y pieles significaba el 10% del valor total de las exportaciones de la provincia: las mulas representaban el 80% y las vacas el 6%; ese monto en dinero significaba un ingreso anual del orden de \$12.000 en exportación, a lo que debería sumársele las manufacturas de cueros (suelas, aperos, monturas, botas etc.), que daban trabajo a buena parte de la población y surtían al mercado regional, en especial a las zonas mineras de Bolivia. Sumadas las exportaciones de los años 1850 y 1851, salieron de Salta 2.420 cueros vacunos valuados en 3.060\$; 3.516 pieles de vicuña, chinchillas y otras, valuadas en 3.505\$ y 6.763 suelas valuadas en 16.907\$4 reales.<sup>8</sup>

5. BERG, Máxine, *Mercados y Manufacturas en Europa*, Crítica, Barcelona, 1995, p. 50 y siguientes.

6. SCHLEH, Emilio, *Salta y sus riquezas...*, p. 142.

7. Las cifras totales de las exportaciones de Salta en 1830 pueden consultarse en CONTI, Viviana, “Salta entre el Atlántico y el Pacífico...”, pp. 238-239 y 252-253.

8. Archivo Histórico de Salta (en adelante AHS), Libro de Hacienda (LH) 2 y Carpeta de Gobierno (CG) de 1850: Guías de exportación.

Los cueros manufacturados en las curtiembres surtían a los artesanos locales empleados en las talabarterías, zapaterías, lomillerías y otros talleres especializados en el trabajo del cuero. Tomando en cuenta las jurisdicciones de las provincias del Norte —Jujuy y Salta—, la mayor concentración de curtidurías se encontraba en la ciudad de Salta. A mediados del siglo XIX, mientras en la ciudad de Jujuy había sólo tres establecimientos, dentro del radio urbano de Salta se concentraban los seis más importantes, y en las localidades cercanas se distribuía el resto. El número total de curtiembres prácticamente se mantuvo durante el transcurso del siglo XIX. Cabe señalar que en la campaña de Salta había dos curtiembres en La Caldera, una en Chicoana y dos en Rosario de la Frontera, establecimientos que aparecen en los pagos del impuesto de patente y al permiso municipal para mantener sus instalaciones en funcionamiento.<sup>9</sup>

En las curtiembres se llevaba a cabo el procesamiento del cuero y la confección de suelas para su posterior comercialización. Es decir, que el trabajo se orientaba básicamente hacia dos especializaciones: la preparación de los cueros y pieles y la fabricación de suelas. La mayoría de los establecimientos ubicados dentro del radio de la ciudad de Salta, se dedicaba con preferencia a la preparación de suelas y algunos añadían, al curtido de cueros vacunos, los de una gran variedad de animales, tales como cabras, perros, lobos, cerdos y otros.<sup>10</sup>

En referencia a la calidad de los cueros y suelas procesados, las opiniones vertidas al respecto se presentan contradictorias. Para algunos funcionarios de Salta la producción de suelas “ha logrado superar en calidad a la producción análoga de otras regiones”<sup>11</sup>; sin embargo estos productos locales gozaban de poco prestigio en los mercados rioplatenses, donde eran considerados productos “de poca calidad”, en relación a los cueros curtidos por el método del salado. En Salta, el procesamiento empleado en curtir los cueros llevaba alrededor de tres meses. Los materiales empleados para la curtiduría de los cueros eran la cal, mineral de cercana localización y de fácil preparación, con la cual desengrasaban y aflojaban el pelo; también se empleaba el cebil, producto vegetal arbóreo —acacia cebil— que se encontraba en los bosques del Chaco salteño, de donde se extraía el “tanino de cebil” que servía para curtir.

Por su parte la elaboración de suelas implicaba un procedimiento mucho más complejo, en el que se empleaba corteza y tanino de cebil; el componente

9. TELLO, Eugenio, *Registro Oficial de Jujuy. Compilación de Leyes y Decretos de la Provincia de Jujuy* (ROJ), Publicación Oficial, Tomo II, Decreto del 05.05.1858, Jujuy. AHS, CG. 1839: “Toma de Razón de Curtidurías, Molinos, Caleras y Fabricaciones de Vino, Aguardientes y Jabonerías, 1854-1855”; SCHLEH, Emilio, *Salta y sus riquezas...*, p. 142.

10. SOLÁ, Manuel, *Memoria Descriptiva de la provincia de Salta...*, pp. 200-201.

11. SCHLEH, Emilio, *Salta y sus riquezas...*, p. 142; opinión compartida en SOLÁ, Manuel, *Memoria Descriptiva de la provincia de Salta...*, p. 200.

químico del tanino permitía un mejor secado de los cueros y les daba un fuerte tinte.<sup>12</sup> El laboreo era lento y la suela quedaba lista sólo seis meses después de comenzado el tratamiento del cuero. Los utensilios y muebles específicos que se empleaban en el desarrollo de la manufactura de los cueros y pieles, eran los caleros, lavaderos y cevileros; las curtidorías también contaban con almacenes de depósito y galpones que servían de secadores a la sombra, macizas obras de mampostería conocidas como calicantos, construidas con cal y trozos de piedras alisadas.

Las dimensiones de las curtiembres estaban relacionadas con la cantidad de calicantos que poseían (capacidad productora) y en función de ellos se determinaban los impuestos que debían pagar. Motivos fiscales llevaron a las autoridades locales a considerarlas como fábricas, por lo cual les asignaron altos montos en los impuestos de patente en relación con otros tipos de talleres. En el siglo XIX, las curtiembres se ubicaban en zonas de los suburbios de la ciudad, a orillas de los ríos y tagaretes que la circundaban; pero, a medida que fue aumentando la población, los establecimientos manufactureros quedaron dentro del radio urbano; las autoridades sanitarias consideraron que los efectos de su labor resultaban nocivos para la salud de la población, por lo que una ordenanza municipal de 1899 prohibió su ubicación dentro de un radio de doce cuadras de la plaza principal.<sup>13</sup>

### Los actores sociales

El negocio de las curtiembres integraba una extensa cadena de diversos actores sociales involucrados en diferentes profesiones y actividades económicas que iban desde:

a) **Los ganaderos:** en la región del Tucumán colonial fueron los productores tradicionales del ganado y, por ende, de cueros “el mayor número de los estancieros saca su modo de subsistir del beneficio o preparación de las suelas. Los mercaderes los habilitan para que hagan acopio de cueros en jurisdicciones extrañas... y agregando los cueros que tienen de cosecha propia”.<sup>14</sup> Por lo general se trataba de dueños de estancias o haciendas dedicadas a la cría de ganado vacuno y equino y al engorde de mulas provenientes de las provincias del sur. Portadores de prestigio social, en Salta formaron la élite dirigente que, después de la Independencia, reemplazó a la administración colonial. Entraban a los circuitos regionales como

12. CARRILLO, Joaquín, *Descripción de la Provincia de Jujuy...*, p. 144.

13. AHS, CG. 1839, “Toma de Razón de Curtidorías, Molinos, Caleras y Fabricaciones de Vino, Aguardientes y Jabonerías, 1854-1855”; ROJ, Tomo II, 5 de Mayo de 1858 y AHS, CG. 1839; AHS, Sección Biblioteca, *Digesto Municipal de la Ciudad de Salta: Ordenanza de la Municipalidad de Salta*, 12.04.1899, p. 592.

14. QUESADA, Héctor (dir.), *Consulado de Buenos Aires. Actas Documentales*, Archivo General de la Nación, Editorial Kraft, Buenos Aires, 1937, Tomo II, p. 92.

exportadores de animales para el consumo de los centros mineros de Bolivia o la costa del Pacífico. Firmaban contratos con los carniceros para el abastecimiento de la ciudad; mediante esos contratos proveían las reses, aunque podían mantener la propiedad de los cueros. Los ganaderos hacían sus propios acopios de cueros, que incluían la matanza de reses para el consumo en sus tierras y la adquisición de las consumidas en haciendas vecinas. En algunos casos se encargaron de la manufactura y comercialización de las pieles y cueros.

b) **Carniceros y matarifes:** tradicionalmente los abastecedores de carne de la ciudad eran, al mismo tiempo, proveedores de cueros para las curtiembres; compraban ganado vacuno a los hacendados para abastecer de carnes a la ciudad y repartían el corambre “en porciones pequeñas entre muchos curtidores... para que beneficiados y reducidos a zuelas se los devuelvan”.<sup>15</sup> A mediados del siglo XIX, observamos que los curtidores firmaban contratos con los carniceros; mediante estos contratos, los curtidores adelantaban sumas de dinero a los carniceros, a cambio de los cueros que obtendrían de las faenas de ganado. Cabe recordar que en un contrato entre el curtidor José Enrique Wieller y el comerciante Andrés de Ugarriza, quedaba estipulada en la primera cláusula, que entre los destinos del dinero otorgado en préstamo a Wieller, se adelantarían las sumas comprometidas, por contrato, a los carniceros. Además, los carniceros tenían obligación de faenar determinado número de reses por día, con lo cual se aseguraba la alimentación de la población y una cantidad previsible de cueros (el promedio diario registrado durante este año fue de ocho reses). Un mecanismo de control ejercido por los curtidores sobre los carniceros, era el acceso al remate del impuesto al abasto de la ciudad. Juan José Quincot, el propietario de la curtiembre más grande de Salta, obtuvo por remate público, durante dos años seguidos 1842 y 1843, el derecho al cobro del impuesto al abasto de la ciudad. En 1861 los curtidores lograron firmar un acuerdo con el Consejo Municipal mediante el cual quedaron a cargo del abasto de carnes de la ciudad y con el control de todos los carniceros abastecedores. El acuerdo firmado el 10 de septiembre dio lugar a un extenso pleito entre curtidores y carniceros que finalmente fue favorable a los primeros.<sup>16</sup>

c) **Los curtidores:** los dueños de los establecimientos manufactureros de curtiembres sólo en algunas ocasiones fueron curtidores de profesión; tales fueron los casos de José Enrique Wieller y Maximiano Castro (cuya profesión está especificada en el contrato); pero hacia la década de 1850 sólo muy pocos de los propietarios registrados pertenecía específicamente al oficio; la mayoría eran comerciantes involucrados en las exportaciones de cueros, pieles y suelas o

15. QUESADA, Héctor (dir.), *Consulado de Buenos Aires...*

16. AHS, Protocolo Notarial (PN) 280, Carpeta 26, escribano Mariano Nicolás Valda, Exp. 84; AHS, LH 61, 1832; AHS, PN 313, Carpeta 30, escribano Francisco Pinto, Expte. 63, y PN 315, Carpeta 30, escribano Francisco Pinto, Expte. 50; AHS, CG 1861: 3.

hacendados acopiadores de cueros. La mano de obra empleada en las curtiembres requería de un cierto grado de especialización; las curtidurías ocupaban a preparadores de pieles, zurradores, talabarteros, es decir personal artesanal, algunos de los cuales pertenecían a los gremios de artesanos. Hasta la década de 1850, la mano de obra era casi exclusivamente esclava, aunque calificada en las labores específicas.<sup>17</sup>

d) **Los artesanos del cuero:** los de mayor relevancia local eran los talabarteros, lomilleros, trenzadores y zapateros, quienes contaban con talleres abocados a cada oficio, en donde se efectuaba el acabado final de una gran variedad de piezas. Estos artesanos formaron parte de la demanda local de las curtiembres. Las diversas posibilidades que ofrecía el trabajo del cuero, así como la demanda local y regional de sus artículos, convirtió a estos gremios artesanales en una importante fuente de trabajo urbano y permitió aglutinar a su alrededor al mayor contingente de trabajadores de la ciudad.<sup>18</sup>

e) **Los comerciantes:** formaban una extensa gama de mercaderes, que iba desde los grandes comerciantes, acopiadores y exportadores de cueros y suelas, hasta los pulperos y los mismos artesanos, que expendían sus artículos desde sus talleres. Era corriente que algunos de estos actores sociales, interviniera en más de un eslabón de la cadena.

#### La curtiduría: del esfuerzo de pequeños productores a los negocios del sector mercantil.

Durante las décadas de 1820, 1830 y 1840, los dueños de las curtiembres de Salta eran Enrique Wieller, Maximiano Castro, Juan José Quincot, Manuel Solá, José María Todd y Domingo Patrón en sociedad con sus hermanos. Casi todos ellos tenían otras actividades complementarias de la curtiduría, que formaban distintos eslabones de la cadena. Así, mientras los hermanos Patrón eran hacendados y dueños de molinos, Juan José Quincot, José María Todd y Manuel Solá eran comerciantes de cueros y hacendados. Manuel Solá era, junto con sus hermanos Victorino Solá y Fortunato Solá, grandes comerciantes importadores y exportadores de Salta. Hasta la década de 1830 (inclusive) se dedicaron al acopio de cueros y pieles de chinchilla y vicuña, que enviaban al puerto de Buenos Aires. La curtiduría

fue para ellos sólo un complemento de sus negocios en el puerto, por ello en 1828 Manuel, junto con su hermano Victorino, montaron un establecimiento de curtiembre en su hacienda "La Bella Vista", a fin de beneficiar los cueros y exportar suelas. La manufactura de suelas les permitía especular con su acopio mientras durara el bloqueo al puerto de Buenos Aires, además, obtenían mejor precio que con los cueros y pieles. En 1841, al emigrar (perseguido por Rosas) arrendó la curtiembre a José Zigarán, para que la trabajase con sus hijos. Poco sabemos de la producción de la curtiembre en manos de la familia Zigarán, pero no hicieron fortuna con ella, pues en 1862, a pesar de que continuaban curtiendo suelas, estaban atrasados en el pago de la renta (debían un año de renta a razón de \$12 mensuales).<sup>19</sup>

Juan José Quincot era dueño de una pulpería, que había heredado de su padre y, al mismo tiempo, propietario de varias estancias ubicadas dentro del territorio de la Provincia y dueño de un importante establecimiento de curtiembre ubicado dentro del radio de la ciudad. Quincot vendió la finca de su propiedad el 23 de Noviembre de 1857 y en la misma fecha compró una estancia con sus ganados y enseres a Hilarión Echenique. La curtiembre estaba valuada en cuatro mil pesos; al parecer la marcha de sus negocios le resultaron adversas y se vio obligado a venderla para saldar deudas contraídas, hacia 1857; el comprador de la misma fue otro gran propietario del mismo rubro: José Uriburu.<sup>20</sup>

Durante el tiempo que fue propietario de la curtiembre intentó controlar varias de las fases del proceso de producción; así fue que, en distintas oportunidades, obtuvo en remate público el ramo referido al abasto de carnes de la ciudad, también actuó como fiador de curtidores menores, con los cuales seguramente realizó contratos no registrados ante escribanos y se abocó al comercio de ganado, cueros y suelas, aunque a escala reducida, los cuales combinó con el tráfico de otros artículos que tenían como base de operaciones su tienda ubicada en la ciudad. No obstante, debió recurrir a solicitar préstamos a los grandes comerciantes, aunque los pudo pagar y mantener su establecimiento. En 1845 Fortunato Solá le prestó cincuenta y nueve onzas de oro sellado, bajo la hipoteca de su establecimiento de curtiembre.<sup>21</sup>

19. Todos los datos extraídos de CONTI, Viviana, "Comerciantes del Norte Argentino (siglo XIX): Redes Mercantiles y Política durante la época de Rosas", ponencia presentada al XXII International Congress LASA, Miami, 16-18 de marzo 2000; CONTI, Viviana, "Estrategias mercantiles, redes y migraciones de comerciantes durante el período rosista", en *Revista Cuadernos*, Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Jujuy, en prensa; AHS, Carta de Manuel Solá a Felipe Navarro, 20.07.1828; AHS, Juzgado de Primera Instancia en lo Civil, Expte. 166, Salta, 1862.
20. AHS, PN 350, Carpeta 37, Expte. 124, escribano Manuel Quijano. Dueño de la finca "Los Noques", también Expte. 126; AHS, PN 349, Carpeta 36, Expte. 67, escribano José Francisco Niño, 1857.
21. AHS, PN 309, Carpeta 29, Expte. 52, escribano Agustín de Arteaga. Contrato celebrado el 19.03.1840; AHS, PN 32, Carpeta 31, Expte. 131, escribano Agustín de Arteaga.

17. AHS, PN 280, Carpeta 26, Expte. 84, escribano Mariano Nicolás Valda. Contrato celebrado el 24.10.1828, entre el comerciante Andrés de Ugarriza y el curtidor Enrique Wieller; AHS, PN 349, Carpeta 36, escribano Francisco Pinto, Expte. 80; AHS, PN 290, Carpeta 27, escribano Mariano Nicolás Valda, Expte. 82. Escritura en la que José Enrique Wieller compró un mulato esclavo llamado Mariano, de oficio talabartero, para trabajar en su establecimiento.

18. Cfr. RASPI, Emma, "El mundo artesanal de dos ciudades del norte argentino. Salta y Jujuy primera mitad del Siglo XIX", en *Anuario de Estudios Americanos*, Tomo LVIII-1 (enero-junio), Sevilla, 2001.

José María Todd, además de poseer el establecimiento de curtiembre, una tienda de textiles y una pulpería en la ciudad de Salta, era hacendado, dueño de estancias dedicadas a la cría de ganado, que le venían de herencia de su madre Tomasa Toledo Pimentel. Los únicos curtidores de oficio, abocados sólo a su labor manufacturera, eran José Enrique Wieller y Maximiano Castro, quienes después de años de trabajo, debieron dejar sus establecimientos manufactureros en manos de los prestamistas. Ya en la década de 1850, los dueños de los establecimientos de curtiembres pasaron a ser principalmente los hacendados y los comerciantes de cueros. Para entonces, las curtidurías de la ciudad de Salta tuvieron como propietarios a importantes personajes de la vida comercial de la región. El establecimiento más grande pertenecía a Juan Quincot (contaba con treinta calicantos), luego le seguía el de Domingo Patrón y hermanos (veintinueve calicantos), el de Manuel Anzoátegui (veintiséis), el de Camilo Uriburu (veinticuatro), el de José Ojeda (diecinueve) y el de José María Todd (con siete calicantos); los establecimientos de la campaña de la provincia eran notablemente más reducidos y contaban con menos de cuatro calicantos.<sup>22</sup> En la provincia de Jujuy había cinco establecimientos de curtiembres, de los cuales dos se encontraban en la ciudad de San Salvador.

### Los hermanos Anzoátegui en el negocio de las curtiembres

Manuel, Román y Vicente Anzoátegui eran hijos del segundo matrimonio de Celedonia Pacheco de Melo (se había casado en primeras nupcias con Toribio de La Riestra y en segundas nupcias con José Braulio de Anzoátegui, un Contador de Rentas de Tabaco), una dama con un fuerte prestigio social —que era sobrina del Virrey Pedro de Melo de Portugal, Marqués de Villena—, pero con escasos recursos económicos. Pudo hacer estudiar a los dos hijos de su primer matrimonio y a Vicente gracias a la ayuda de su hermano el presbítero Andrés Pacheco de Melo y casó a su hijo Manuel con Calixta Campero, hija legítima del último Marqués de Yavi y Tojo, Juan José Campero, el hacendado más grande del sur de Bolivia y el norte de Argentina, donde poseía extensas propiedades. Cabe señalar que el presbítero José Andrés Pacheco de Melo fue doctor en Teología recibido en la Universidad de Córdoba, destinado a Chichas desde donde colaboró con Castelli y con Belgrano durante las guerras de la Independencia. Fue diputado al Congreso de Tucumán en 1816 y firmó el Acta de la Independencia. Se encargó de la educación de sus dos sobrinos mayores: Vicente de La Riestra y José Domingo de La Riestra —hijos del primer matrimonio de Celedonia—, quienes también fueron presbíteros, y de Vicente de Anzoátegui, quien estudió derecho en Cochabamba.

22. AHS, CG. 1839, Toma de Razón de Curtidurías...; los expedientes son de 1855.

Durante la década de 1840 los hermanos se dedicaron a distintos negocios a nivel local: Román tenía un almacén de azúcar y aguardientes y una pulpería en la ciudad de Salta, actividad a la que sumaba esporádicas ventas de ganado y suelas en Bolivia, algunos pequeños préstamos a vecinos de la ciudad y un contrato con el gobierno de la Provincia para vender en Bolivia ganado expropiado a emigrados políticos. Una de las hermanas mujeres, María Josefa, regentaba un establecimiento de manufactura de jabón y velas.<sup>23</sup>

Mientras tanto, Vicente se dedicaba a su profesión de abogado y, en escasas oportunidades, actuaba de prestamista.<sup>24</sup> Entre 1848 y 1856 se radicó en la hacienda Yurcuma en la Provincia de Chichas (Bolivia) desde donde ingresó a los negocios de la mano de su hermano Manuel y su primo Gregorio Pacheco. A su regreso a Salta ya contaba con el capital suficiente como para instalarse como prestamista local. Aparentemente las actividades de los primos estaría concentrada en el cateo de minas de plata en el cerro Chorolque. Con el tiempo, Gregorio Pacheco se convertiría en uno de los mineros más poderosos de Bolivia y en el presidente de la República después de la guerra del Pacífico.

Manuel se había dedicado a los negocios referentes a sus haciendas en Chichas y Atacama. Era dueño de la hacienda Yurcuma, (valuada en \$10.000) y la finca Loroya (valuada en \$ 2.000), ambas ubicadas cerca de la villa de Tupiza y la finca Chiuchiu (valuada en \$1.800) en la provincia boliviana de Atacama. Sus actividades en Salta se habían reducido a préstamos de dinero a integrantes de la familia: en 1840 prestó a José María Rodríguez —esposo de su hermana Juana Manuela Anzoátegui— \$ 2.500 con la garantía de su casa en Salta; cuatro años después el cuñado murió y Manuel ejecutó el documento, rematando la casa de la hermana, quien debió pasar a vivir de la caridad de la madre. En 1844 prestó a su medio hermano Vicente de La Riestra \$650 durante un año, con la garantía de una chacarilla; al año siguiente, como de La Riestra no levantó la hipoteca, Manuel se quedó con la chacarilla. También se dedicaba a la compra de algunos productos y artículos en las tiendas de Román. En 1850 compró una casa en la ciudad de Salta destinada a su madre y calculada en \$ 500, y comenzó una actividad sistemática de prestamista a pequeños comerciantes y productores locales. En 1852, compró la casa en la que vivió hasta su muerte.<sup>25</sup>

23. AHS, CG.1841: Guía 37 del 15 de marzo de 1841; CG. 1842: Guía 22 del 10.02.1842 y AHPJ, 1842, Caja 1, Legajo 4. AHS, CG. 1851, Guía 174, 04.09.1851; AHS, PN 308 y 309, Carpeta 29, Expedientes 80 y 116, Escribano Agustín de Arteaga, Salta 1839 y 1840. PN 328, Carpeta 32, Expedientes 26 y 27, escribano José Francisco Niño, Salta, 1849. PN 328, Carpeta 32, Expedientes 95-96, escribano José Francisco Niño, Salta, 1849; AHS, LH 174, Partidas 280, 284 y 400.

24. AHS, PN 326, Carpeta 32, Expte. 64, escribano José Francisco Niño, Salta, 1848.

25. AHS, PN 353, Carpeta 37, Expte. 43, escribano Mariano Zorreguieta, Salta, 1858; AHS, PN 310, Carpeta 29, Expte. 35, escribano Francisco Pinto, Salta, 1840; AHS, PN 324, Carpeta 32, Expte. 24, escribano Francisco Pinto, Salta, 1847; AHS, PN 331, Carpeta 33, Expte. 70, escribano José Francisco Niño, Salta, 1850; AHS, PN 335, Carpeta 34, Expte. 169, escribano Francisco Niño, Salta, 1852.

Los préstamos de dinero los efectuaba con un interés mensual del 1% y bajo la garantía de los bienes de los prestatarios: casa, solar, chacra, hacienda o ganado, que quedaban hipotecados a favor del prestamista hasta que le devolvieran el monto adelantado con el interés correspondiente. Los curtidores, en el momento de montar su establecimiento manufacturero, necesitaban invertir capitales en las instalaciones, adquisición de muebles, instrumentos de laboreo, mano de obra calificada e insumos; si carecían del dinero para financiar los gastos de montaje y sólo poseían “sus habilidades”, recurrían a un mecanismo utilizado por los comerciantes locales —devenidos en “banqueros-prestamistas” ante la ausencia de instituciones bancarias—, por el cual el comerciante “habilitaba” al curtidor, o sea, adelantaba el capital necesario para comenzar el funcionamiento de la curtiembre, a cambio de la provisión de la cantidad de cueros y suelas necesarias hasta cubrir el monto del préstamo y los intereses correspondientes, en un tiempo acordado entre ambos; este tipo de acuerdos generalmente se extendían ante un escribano público e incluían una garantía para el prestamista.

José Enrique Wieller era un curtidor de nacionalidad alemana, que se estableció en la ciudad de Salta en 1828, gracias a sus relaciones con un importante comerciante y prestamista local, Andrés Ugarriza. Ambos formaron una suerte de sociedad temporal, regulada según la firma de contratos, a través de los cuales Ugarriza le permitió a Wieller instalar y establecer su curtiduría en el extremo norte de la ciudad de Salta, mediante un préstamo de \$ 22.000; las cláusulas del contrato beneficiaban a ambos, pues el curtidor recibía el capital para instalar su establecimiento y el comerciante una cantidad estipulada de cueros y suelas, a un precio razonable, durante tres años. Para consolidar los términos del contrato Enrique Wieller hipotecó la curtiembre, con todos sus útiles, cueros, suelas, incluida la mano de obra y los bienes habidos y por haber. Ugarriza por su parte entregaría semanal o mensualmente, sumas hasta completar los doce mil pesos que aún le debía.<sup>26</sup>

Los cordiales términos del contrato indican que el negocio presentaba perspectivas favorables y prósperas para ambos. Sin embargo hacia el 1833, decidieron reformular el contrato anterior con un nuevo préstamo destinado a la refacción de las instalaciones:

*“Ugarriza teniendo en consideración; Primero: el sacrificio y desprendimiento generoso a favor del otorgante y segundo: a que aquél deja a éste a la completa y toda la utilidad que adquiera por su industria en los diversos ramos, que la despliega separadamente de la curtiembre, han convenido teniendo a la vista el cuaderno del D. José Wieler, en que sale deudor al citado Ugarriza la cantidad de \$ 7000*

26. AHS, PN 280, Carpeta 26, Expte. 84, escribano Mariano Nicolás Valda, Salta, contrato del 24.10.1828.

*líquidos, que satisfará lisa, llana y legalmente en los términos siguientes: recibirá de Ugarriza, Wieller y curtirá para su acreedor, todo cuero vacuno, macho y hembra que se le entregue; convenido el precio de curtiembre, de los primeros a doce reales y de los segundos a diez reales: la calidad de las suelas debe ser de selecta, sin adición alguna y bien curtidos a completa satisfacción de inteligentes”.*<sup>27</sup>

Con parte del dinero recibido, Wieller se hacía responsable de modernizar las instalaciones y aumentar la cantidad de mano de obra esclava especializada que ocupaba en las labores de manufactura de cueros y pieles. En algunas ocasiones, durante sus viajes de negocios, Ugarriza compraba para Enrique Wieller los esclavos que creía convenientes para el trabajo en las curtidurías. En los años siguientes Wieller parece haberse estabilizado, pues comenzó a invertir en la compra de tierras para aumentar las dimensiones de su negocio: el 22 de noviembre de 1826 compró una chacrita valuada en \$ 300 y el 15 de diciembre de ese año compró un solar en \$ 150; y en 1836 compró un terreno pequeño a \$ 40. En 1843 contrajo nupcias con Silveria Matorras, de quien recibió en dote \$ 2.000; él por su parte se comprometió a devolvérselos en caso de ocurrir algún accidente, para lo cual puso en hipoteca su establecimiento de curtiembres llamado “La Noria”, que ya se encontraba libre de gravámenes.<sup>28</sup>

La libertad de esclavos de 1853 transformó a la mano de obra especializada en artesanos asalariados, aumentando los costos de funcionamiento del establecimiento. Posiblemente cansado de tantos avatares, buscó algún tipo de contrato con los comerciantes prestamistas; esta vez acudió a Román Anzoátegui, a quien ofreció el usufructo de la curtiembre por el plazo de cuatro años, a cambio de un préstamo de \$ 7.500. Por su parte, Román vio la posibilidad de apoderarse de la curtiduría, pero carente de esa cantidad de dinero, solicitó un préstamo a su hermano Manuel. Manuel de Anzoátegui le prestó \$ 9.000, con la condición de poner en garantía la transferencia de los derechos que Román adquiriría sobre la curtiembre de Wieller, la hipoteca de una chacarilla y la parte que le correspondía de la casa de su difunta madre. Es así como Román de Anzoátegui firmó el contrato con Enrique Wieller, quien le entregó la curtiembre en usufructo por cuatro años:

*“Así como Don José Wieler no paga interés del dinero que recibe, tampoco Don Ramón Anzoátegui pagaría canon, ni pensión alguna*

27. AHS, PN 292, Carpeta 27, Expte.71, escribano Mariano Nicolás Valda, Salta. Contrato entre Andrés Ugarriza y Enrique Wieller, fechado 06.06.1833.

28. AHS, PN 280, Carpeta 26, Expte. 84, escribano Mariano Nicolás Valda; AHS, PN 275, Carpeta 26, Expedientes 102 y 109, escribano Félix Ignacio Molina, AHS, PN 300, Carpeta 28, Expte. 66, escribano Francisco Pinto; AHS, PN 315, Carpeta 30, Expte. 15, escribano Arteaga, Salta, 20.04.1843.

*por la posesión y uso de la finca y sus accesorios...el establecimiento será entregado por Ansoátegui a Wieler bajo la misma razón e inventario, cuando vencido los cuatros años forzosos para ambas partes se realice la devolución del dinero...Siempre que Don José Wieler no verifique el pago del capital prestado al término convenido, queda de hecho pagado el acreedor Ansoátegui con el valor del establecimiento y por consiguiente dueño de él...En caso de pasarse los cuatro años sin devolverse éstos no podrá tampoco Don Ramón Ansoátegui obligar a Wieler a recibir el establecimiento y restituir el dinero".<sup>29</sup>*

Román explotó la curtiembre de Wieller durante dos años, luego transfirió sus derechos a su hermano, bajo connotación de los \$ 7.500 de la deuda que había contraído. Vencido el plazo de cuatro años estipulado en el contrato, Manuel de Anzoátegui ejecutó, por los términos del mismo a Wieller y quedó como único propietario de la curtiembre, valuada en \$ 12.000.<sup>30</sup> El aumento de la competencia de los cueros rioplatenses y los requerimientos con respecto a la calidad de los cueros curtidos y las suelas, hizo necesaria la modernización de los establecimientos, con el consecuente endeudamiento de los propietarios de las curtiembres, quienes dependían cada vez más de la "habilitación" de los comerciantes exportadores. Los avatares de los negocios de Maximiano Castro presentan ciertas similitudes con el caso de Wieller, ya que ambos debieron solicitar créditos de los comerciantes prestamistas para lograr mantener en funcionamiento sus negocios. En 1856 Maximiano Castro recurrió a Manuel Anzoátegui y a Mateo del Castillo. El préstamo fue por \$ 1.000 a devolver en un año, con igual interés y con el respaldo de Juan José Quincot, también dueño de curtiembre; esta deuda fue saldada en los términos del contrato. El 11 de Febrero de 1854 Manuel Anzoátegui le prestó \$ 2.300, durante un año, con un interés del 1% mensual y con la hipoteca de la curtiembre, con sus galpones, calicantos, tinajas y demás muebles de curtiduría.<sup>31</sup>

### Algunas conclusiones

En 1857 Castro y su socio Esteban Churrupie, firmaron un contrato con el comerciante Augusto Lacroix para la provisión de cueros y suelas. Las cláusulas

29. AHS, PN 337, Carpeta 34, Expte. 47, escribano Francisco Niño, Salta, 05.02.1853; también AHS, PN 337, Carpeta 34, Expte. 59, escribano José Francisco Niño, Salta, 16.02.1853.

30. AHS, PN 342, Carpeta 35, Expte. 269, escribano José Francisco Niño, Salta, 1855 y PN 337, Carpeta 34, Expte. 49, escribano Francisco Niño, Salta, 1856; AHS, PN 350, Carpeta 37, Expte. 77, escribano Manuel Quijano, Salta, 1857.

31. AHS, PN 338, Carpeta 34, Expte. 32, escribano Francisco Niño; AHS, PN 346, Carpeta 36, Expte. 118, escribano Francisco Niño, Salta, 21.08.1856.

establecían que Castro y Churrupie se obligaban por el término de un año y medio a curtir en exclusividad todos los cueros vacunos entregados por Lacroix y los que consiguiesen comprar a cuenta de este último, como así también las suelas que resultaren bien curtidas. Lacroix por su parte se obligaba a pagar dos pesos plata moneda corriente por cada suela. El contrato también repartía las responsabilidades respecto a la calidad del cuero curtido, es decir que todos aquellos que al salir de la cal saliesen averiados, correrían por parte de Lacroix, a su vez los que resultaren con fallas en el proceso de curtiembre serían responsabilidad de los curtidores. La venta de los cueros quedaba bajo la exclusiva responsabilidad del comerciante contratante.<sup>32</sup>

La marcha del negocio hacía necesario disponer de una cantidad de capitales conque difícilmente contaban los curtidores; así nuevamente en 1858 Castro se vio obligado a contraer deudas, esta vez con el canónico Pío Hoyos, quien le acreditó la suma de dos mil trescientos pesos plata sellada, por el término de un año al uno por ciento mensual de interés; nuevamente la curtiembre fue hipotecada, pero esta vez cargaba con otra hipoteca anterior a favor de Manuel Anzoátegui. Mientras tanto, Manuel Anzoátegui, que tenía en su poder los documentos firmados por Castro de \$ 2.300 y \$ 700 de los dos préstamos que le hiciera, ya vencidos, inició a través de su esposa un juicio ejecutivo contra Maximiano Castro.<sup>33</sup>

En 1859 Maximiano Castro murió y la curtiembre fue puesta a remate para saldar las deudas con los acreedores. En el ínterin también había fallecido el presbítero Hoyos, situación que Anzoátegui aprovechó para adquirir, de los sucesores, el documento que Castro le firmara a Hoyos. Así, Calixta Campero de Anzoátegui, bajo el patrocinio legal de Vicente de Anzoátegui, se presentó al juicio sucesorio de Castro como demandante y mayor acreedora, para lo cual contaba con tres documentos firmados por Castro que sumaban \$ 6.709, a los que se le debían agregar los intereses de la deuda.<sup>34</sup>

La curtiembre —ubicada en la calle de la Libertad hacia el extremo sur de la ciudad—, la casa, la finca y 2 molinos —uno de piedra y otro de hierro— todo en el mismo establecimiento del finado Castro, fue valuado en \$ 8.250; el remate se inició sobre la base de \$ 5.500. En los dos primeros pregones no hubo oferentes; en el tercer pregón la compró José de Uriburu por \$ 5.501. Después de pagar los gastos administrativos del juicio, quedaban \$ 4.992, que el juez de la causa le entregó a Calixta Campero como primera acreedora, a quien todavía se le debían

32. AHS, PN 349, Carpeta 36, Expte. 80, escribano Francisco Pinto. Contrato celebrado en Salta, 01.05.1857.

33. AHS, PN 352, Carpeta 37, Expte. 41, escribano Francisco Niño, 01.03.1858; AHS, PN 354, Carpeta 37, Expte. 40, escribano Manuel Quijano, Salta, 1858.

34. AHS, PN 363, Carpeta 38, Expte. 199, escribano Manuel Quijano, remate fechado en Salta, 06.09.1860; AHS, PN 363, Carpeta 38, Expte. 199, escribano Manuel Quijano, Escritura de pago y adjudicación Juzgado de letras del Fuero Civil a cargo del Dr. Orihuela, Salta 06.09.1860.

\$ 1.717. José de Uriburu cedió sus derechos a Vicente de Anzoátegui, quien se convirtió en el propietario del establecimiento por sólo \$ 5.500, dinero que terminó cobrando su hermano Manuel. Vicente de Anzoátegui, conocedor del aspecto mercantil del negocio se apresuró a sellar un convenio que firmó con Navea y Cía., para modernizar la curtiembre y proveerla de las maquinarias y herramientas necesarias para la fabricación de suelas. Navea y Cía. adelantaba a Vicente Anzoátegui \$ 7.000, que éste le pagaría con el producto obtenido por las ventas, en Buenos Aires, de las suelas de su curtiembre.<sup>35</sup> Los hermanos Navea habían tenido una empresa de carretas, conocían el negocio de la exportación de suelas y tenían contactos en Buenos Aires con acopiadores y re-exportadores.

El estudio de los casos hasta aquí presentados nos muestran los mecanismos empleados por una familia de comerciantes y especuladores para acceder y controlar el proceso productivo de los cueros, pieles y suelas, que evidentemente resultaba tentador y prometedor para los intereses mercantiles de especuladores deseosos de fortuna. En la medida en que fue aumentando la demanda de cueros y suelas, tanto de los mercados regionales como del mercado mundial, las curtiembres se fueron convirtiendo en un negocio para especuladores y agiotistas, quienes fueron desplazando a los curtidores de oficio. La necesidad de importantes sumas de capital para la instalación y modernización de los establecimientos de curtiduría, así como el aumento de los costos por el pago de jornales, endeudó a los curtidores, que terminaron entregando sus curtiembres a los comerciantes prestamistas, quienes contaban con el capital y los contactos suficientes para hacer funcionar el negocio y llevarlo a otras dimensiones, difíciles de alcanzar para los curtidores de profesión.

Sin embargo, los casos de Wieller y Castro sirvieron de experiencia a los curtidores locales, quienes en la década de 1860 organizaron el "Banco de Curtidores", entidad que nucleaba a propietarios de las curtidurías, hacendados y pequeños comerciantes, interesados en evitar la intromisión de especuladores prestamistas. El banco estaba liderado por propietarios de los establecimientos de curtiduría de la ciudad de Salta: "los Señores Don Juan Nepomuceno Uriburu, los señores Patrón Hermanos, Dr. Don José María Orihuela, Don José María Todd y Dn José Zigarán, todos de este vecindario y comercio". Su principal actividad consistía en otorgar préstamos a sectores de la sociedad local ligados a la producción de las curtiembres y labores artesanales, con plazos e intereses acordes a las necesidades del sector productivo.<sup>36</sup>

35. AHS, PN 363, Carpeta 38, Expte. 199, escribano Manuel Quijano, Escritura de pago y adjudicación Juzgado de letras del Fuero Civil a cargo del Dr. Orihuela, Salta 6 de septiembre de 1860; AHS, PN 380, Carpeta 41, Expte. 64, escribano Niño, Salta, 1864.

36. AHS, Carpeta de Judiciales, Juzgado de Primera Instancia en lo Civil, 1864, Expte. 99; AHS, Carpeta de Judiciales, Juzgado de Primera Instancia en lo Civil, 1864, Expte. 99 Asunto: Causa entablada por el Banco de Curtidores contra Gregorio Toranzos.

## LA FAMILIA VALLE IZNAGA Y LA DIVERSIDAD DE LAS EMPRESAS ESCLAVISTAS EN CUBA.<sup>1</sup>

Hernán Venegas Delgado

### Introducción

La investigación científica acerca de las familias de las élites coloniales en Cuba cada vez más se va mostrando como tarea importante en el marco de los análisis regionales. Este tipo de investigación sirve para develar, entre otros, el "modus operandi" de dichas elites en la apropiación de la riqueza económica, la explotación de la fuerza de trabajo libre o esclava y ante las situaciones relacionales y de conflicto, de un lado y, del otro, nos muestra a la élite en toda la complicada madeja que forma entre sus núcleos más representativos y el poder colonial. Desde luego, los estudios en esta dirección revelan además actitudes y filiaciones en los diferentes momentos por los que atravesaron dichas élites, originariamente latifundistas y ganaderas y ahora cada vez más identificadas con el esclavismo plantacionista azucarero, con rasgos y proyecciones burguesas, lo cual nos evita establecer conclusiones esquemáticas y dogmáticas condenatorias en términos absolutos y, por tanto, ahistóricas.<sup>2</sup>

Hemos escogido el caso de la familia Valle Iznaga, de la región de Sancti Spíritus, en la Cuba central, por haber sido una de las que mayor solidez económica, prestigio social y de más amplias proyecciones políticas tenían en la Isla durante el siglo XIX, a lo que se une la existencia de un riquísimo fondo documental que permite avalar con amplitud nuestras conclusiones.<sup>3</sup> A esto se añade la necesidad de mostrar la verdadera trayectoria de algunos de sus integrantes, quienes llegaron a incluirse en la historia nacional cubana, así como también la no menos necesaria urgencia de esclarecer ciertas arraigadas tradiciones espirituanas sobre este clan familiar y sus más conspicuos integrantes, quienes exhibían como divisa el soberbio lema de que "El que más vale no vale tanto, como Valle vale".

1. El autor desea expresar su reconocimiento a la excelente labor efectuada sobre la historia de la familia Valle por su antiguo tutorado, Manuel Aurán Bécquer, en el trabajo de diploma de su licenciatura, del curso 1985-1986, efectuado en la Universidad Central de Las Villas, Cuba. Parte de sus resultados se recogen en esta versión.
2. Una reflexión sobre los esquemas al uso en la historiografía "nacional" cubana puede consultarse en mi libro *La región en Cuba. Un ensayo de interpretación historiográfica*, Santiago de Cuba, Editorial Oriente, 2001.
3. El fondo Valle Iznaga, integrado por casi centenar y medio de legajos, existe en el Archivo Nacional de Cuba (ANC), situado en la ciudad de La Habana. A la vez, incalculables otros documentos sobre la familia se localizan, aunque parcialmente indizados, en el fondo homólogo ubicado en el Archivo Histórico Provincial de Sancti Spíritus.