

Familia, comercio y redes sociales. Dos familias a fines del período colonial¹

María Mercedes Quiñonez *

El presente artículo se enmarca en un trabajo mayor en el que, a través de la historia de la familia y la perspectiva de las redes sociales, se pretende analizar el proceso de conformación de la elite salteña. A partir del estudio de la trayectoria de una familia de orígenes diversos- los Patrón Costas- nos proponemos reconstruir el tejido social de la sociedad salteña, los conflictos políticos y las alternativas económicas a través de las transformaciones producidas desde fines de la colonia y durante el complejo siglo XIX.

En este trabajo nos centramos a fines del período colonial para analizar las trayectorias de Domingo Antonio Patrón y Francisco Manuel Costas, comerciantes que desde su llegada en el último tercio del siglo XVIII se insertan en la sociedad local y conforman redes de relaciones y vínculos en distintos circuitos económicos. Este estudio de casos nos permite recuperar, desde otra escala de análisis, la estructuración del grupo de los comerciantes, que constituyen a fines de la colonia una elite periférica o secundaria, y sus múltiples relaciones con la elite local tradicional, poseedora de tierras, linaje y prestigio social, en una sociedad en transición².

¹ Forma parte del Proyecto CIUNSA 1418 "Conflictividad, guerra y transformaciones sociales, económicas y políticas en Salta y el NOA. Desde la colonia a la primera mitad del siglo XIX". Proyecto PIP CONICET 6073 "Conflictividad, guerra y transformaciones sociales en la periferia de Iberoamérica. Revolución e insurgencia en Salta y Cuyo". Agradecemos a la Dra. Sara Mata la paciente lectura de este trabajo y los comentarios realizados.

Becaria CONICET. CEPIHA, Universidad Nacional de Salta.

² Al analizar la composición de la elite local, Sara Mata subrayó el importante problema teórico que significa plantear la construcción de un nuevo orden social, vinculado a la modernidad, en la cual la riqueza adquiere preeminencia respecto al linaje. Mata de López, Sara, 2000:181.

Diferentes estudios abordaron el tema de la familia y de los grupos sociales en distintos espacios de la América española³. Especialmente los comerciantes, como grupo social fueron analizados por distintos autores que subrayaron su importancia a fines del período colonial⁴. Para el caso local, Sara Mata analizó las características del grupo, los circuitos mercantiles, el grado de especialización de los comerciantes y sus múltiples vinculaciones con la elite tradicional⁵.

Nuestra mirada se detiene en dos comerciantes que no representan al sector más poderoso de la sociedad colonial local, no son grandes propietarios ni poseedores de los mayores giros mercantiles. Sin embargo, encarnan dos circuitos comerciales diferenciados, pero no antagónicos, y a través del análisis de sus trayectorias podemos ver el complejo funcionamiento de la sociedad y la economía local.

Para abordar el estudio de la familia como vínculo con el mundo social recurrimos a la herramienta conceptual de las redes sociales. Esta perspectiva nos permite estudiar tanto las actividades individuales como las colectivas, reconsiderando también las relaciones entre el individuo, el grupo y la sociedad global. Realizar un análisis de redes permite destacar la libertad del individuo y construir relaciones basadas en distintos tipos de vínculos, articulando dos cuestiones fundamentales: el considerar a la familia como un universo de relaciones interpersonales, y por otra parte abordarla como una instancia de conexión con el mundo social, económico y político; a través de esta exploración es posible reconocer la función de estos lazos en la promoción social y política, reconociendo la

³ Entre otros: Balmori, D., Voss, S. y Wortman, M., 1990. Bragoni, Beatriz, 1999. Falleti, Tulia y Sishian, F., 1997. Ghirardi, Mónica, 2004. Gonzalbo Aizpuru, Pilar, 1998. López, Cristina, 2003. Mata, Sara, 2002. Moreno, José Luis, 2004. Presta, Ana María, 2000.

⁴ Brading, David, 1955. Kicsa, John, 1986. Gelman, Jorge, 1990. Socolow, Susan, 1991.

⁵ Mata de López, Sara, 1993-94 y Mata de López, Sara, 2000.

génesis de los grupos de poder regionales y la vinculación de éstos con otros ámbitos extraregionales⁶.

La reconstrucción de las trayectorias de Domingo A. Patrón y Francisco M. Costas se realizó no desde sus datos biográficos, sino desde las actividades protocolarizadas ante escribano público. El análisis sistemático de poderes otorgados y recibidos, deudas contraídas, acreencias, compra-venta de inmuebles urbanos y rurales y distintos litigios y pleitos en los que se involucran, nos muestra un amplio espectro de actividades que nos permitieron reconstruir no sólo las trayectorias personales sino también las redes sociales y comerciales que construyen desde su arribo a la ciudad y la región, su vinculación con la elite local, los circuitos comerciales en los que se insertan y las actividades productivas principales. Para llevar adelante la investigación se relevaron todas las operaciones realizadas por ambos comerciantes en el período 1770-1805, centrándonos en los protocolos notariales del Archivo Histórico de Salta, complementando con información obtenida en el Archivo General de La Nación.

Salta a fines del período colonial

El proceso de reformas iniciado por los Borbones produce transformaciones políticas, económicas y sociales que impactan directamente en la vida y organización del espacio colonial americano. Dependiendo del recién creado Virreinato del Río de la Plata, la Intendencia de Salta de Tucumán- cuya capital será la ciudad de Salta- participa también de este amplio proceso de reorganización. La ciudad de Salta se convierte de esta manera en eje de tres circuitos comerciales, de

⁶ Ver: Anuario IEHS, Nº15, UNCPB, Tandil, 2000. Dedieu, J. P., 2000. Dedieu, J. P., 1996. Caula, Elsa, 2000. Moutoukias, Zacarías, 1997. Imizcoz Beúnza, José M., 1996.

los cuales el más importante une Buenos Aires con el Perú, articulando un comercio de gran escala⁷.

En las últimas décadas del siglo XVIII, a raíz del impulso mercantil y las reformas borbónicas, arriban a la ciudad de Salta un importante número de comerciantes de origen peninsular y de otras regiones del Virreinato. Estas décadas asisten a una reactivación económica y un crecimiento poblacional en Salta que se expresa por un mayor flujo comercial y por el ascenso social de los comerciantes que constituyen un grupo diferenciado y que se distinguen- por sus prácticas e intereses- del grupo de propietarios de tierras, hacendados y estancieros, que fundan en la región los linajes más antiguos⁸.

Este grupo de comerciantes se vincula a la elite más tradicional a través de la vía del matrimonio, estrategia predilecta y muy estudiada para la región, aunque algunos pocos que no siguen esta vía logran igualmente ascender en la escala social y constituirse en miembros de una elite periférica, que si bien no detenta linaje, prestigio y poder como las familias tradicionales, logran acumular riqueza a través de sus actividades económicas y las redes sociales que construyen⁹.

La principal actividad económica de este grupo será el comercio mular, en el cual se produce un paulatino desplazamiento de los comerciantes invernadores. El nuevo grupo actúa principalmente como apoderados y representantes de comerciantes y mineros altoperuanos. Otro sector de estos comerciantes se vincula al puerto y al comercio atlántico, en algunos casos como representantes de casas comerciales porteñas y en otros vinculados directamente con Cádiz en el rubro de

⁷ Mata de López, Sara, 2000: 46.

⁸ Mata de López, Sara, 1993-94:189.

⁹ Interesa entonces analizar la conformación de grupos que no son cerrados ni inmutables, sino que se van definiendo y redefiniendo en el tiempo y en la sociedad de la que son parte y no tomar las categorías como constructos terminados, definiendo solamente sus características. Como sostiene F. Langue no se debe hablar "de la "elite" cuando la lectura diferenciada de las fuentes nos lleva de hecho hacia una realidad plural y evolutiva. Langue, Frèderique, 2000:101.

efectos de Castilla, complementario del comercio mular. Finalmente, algunos comerciantes aprovechan el impulso del crédito mercantil para la inversión en actividades productivas¹⁰.

Las actividades del comercio se encuentran vinculadas a distintas coyunturas internas y externas. Los avatares de la economía minera definen las posibilidades y límites de los espacios que dependen de ella. Según Sánchez Albornoz podemos distinguir etapas a fines del siglo XVIII de crecimiento y recesión del comercio mular. La etapa más crítica en este rubro es el período comprendido entre 1780 y 1796 aproximadamente, retracción que obviamente afecta a los comerciantes, intermediarios e invernadores locales¹¹.

En los últimos años del siglo XVIII se produce una reactivación del comercio mular, que vincula a quienes se dedican tanto a este rubro como a los efectos de castilla que “habilitan” las tropas hacia el Perú y el Alto Perú.

Si bien en el Siglo XVIII los centros mineros andinos continúan articulando un extenso espacio económico que incluyen a la región del Tucumán, Cuyo, Paraguay y Río de La Plata, asistimos en el último tercio a una atlantización progresiva de la economía de la cual participarán estos comerciantes. *“Con la apertura comercial de mediados del siglo XVIII y el paulatino incremento de los tráficos mercantiles que alcanzaban al puerto de Buenos Aires, cada región del espacio reorganizó y reajustó sus orientaciones de acuerdo con las nuevas posibilidades. El resultado del desarrollo del mercado interno del siglo XVIII implicó en el largo plazo el crecimiento de fuerzas económicas regionales, donde nuevos circuitos y ordenadores complementarios a los centros mineros entraron en el juego”*¹².

¹⁰ Mata de López, Sara, 1993-94.

¹¹ Citado en Mata de López, Sara, 1996:150.

¹² Milletich, Vilma, 2000:225.

En esta coyuntura de cambios, el accionar de algunos comerciantes y los vínculos regionales y con la península que forjan, nos muestra el dinamismo de la economía tardocolonial y las posibilidades y límites del accionar familiar en coyunturas específicas. El desarrollo del crédito mercantil y la presencia de este activo grupo de comerciantes, provenientes de la península y de otras regiones del virreinato, muestran la importancia de Salta como plaza comercial. Las dos familias de las que se ocupa este trabajo son protagonistas del proceso de ascenso social y económico de estos comerciantes que se instalan en la ciudad de Salta a fines del siglo XVIII.

Las alianzas económico-matrimoniales de las familias Patrón y Costas.

Las dos familias analizadas en este trabajo entroncan sus destinos a mediados del siglo XIX y logran alcanzar la cúspide del poder a principios del siglo XX. Sin embargo, su accionar a fines de la colonia nos permite analizar las formas de relaciones establecidas desde su llegada a la ciudad de Salta, sus estrategias matrimoniales y vínculos económicos; es decir qué acciones y qué medios le permiten relacionarse con la elite tradicional y comenzar un exitoso proceso de ascenso social y económico.

Domingo Antonio Patrón y Francisco Manuel Costas pertenecen al grupo de comerciantes definidos por Sara Mata como un grupo social con características propias, que adquiere cada vez mayor poder a fines de la colonia¹³. Por eso interesa aquí analizar los recorridos particulares de los fundadores de ambas familias en la región, quienes articulan la red familiar y los negocios, para posteriormente analizar

¹³ Mata de López, Sara, 1993-94:189.

las estrategias desplegadas y las formas de incorporación de estas pequeñas redes familiares en las redes más amplias del comercio y el poder.

El propósito no es describir el grupo en sí sino analizar a través de dos historias las posibilidades que el comercio y sus distintas orientaciones y rubros brindaba a los recién llegados y como éstos articulan las redes sociales que le darán sustento. Además, estas trayectorias nos permiten analizar distintas estrategias matrimoniales, vínculos que también explican las relaciones económicas que estos comerciantes establecen. En el análisis que realiza Mata para Salta a fines del siglo XVIII¹⁴ destaca la relevancia social de las familias que se remontan- real o ficticiamente- a la conquista o al período colonial, siendo la propiedad de la tierra uno de los símbolos más claro de status de las familias tradicionales. Sin embargo, como vimos, en los años finales de la colonia asistimos al ascenso social del grupo de comerciantes, cuyo patrimonio no está centrado en la propiedad de la tierra sino en los réditos del comercio.

De esta manera, las vinculaciones entre el grupo de comerciantes y la elite tradicional de hacendados y estancieros muestran estrategias de consolidación del patrimonio familiar, por un lado, y por otro la preeminencia que adquiere progresivamente la riqueza sobre el linaje. En este sentido los estancieros y hacendados entretejen vínculos con los comerciantes, a fin de permanecer en el grupo de elite local y sumar la riqueza al linaje.

Podemos ver entonces que las familias tradicionales, poseedoras de tierras, heredan las propiedades a los hijos varones, los cuales contraen matrimonio con mujeres de su misma condición social, mientras que las hijas mujeres se casan con

¹⁴ Mata de López, Sara, 2000.

comerciantes peninsulares. De esta manera conservan la tierra, el apellido y suman las actividades comerciales.

Pero no todas las situaciones siguen el mismo patrón. Analizar la integración de los comerciantes a la sociedad local implica mirar no sólo a las familias tradicionales, sino también analizar las estrategias y las relaciones comerciales de los recién llegados, para ver cómo construyen, a través de las alianzas matrimoniales, las relaciones que le permiten incorporarse en el entramado de poder.

El caso de Francisco Manuel Costas parece reproducir el patrón analizado. Costas, de origen peninsular, llega a la ciudad de Salta a mediados del siglo XVIII¹⁵ y contrae matrimonio con María Ignacia Ruiz Gauna, hija mayor de Juan Calixto Ruiz Gauna y María Josefa Báez. La familia Ruiz Gauna, si bien no forma parte del sector más tradicional de la elite salteña, se encuentra vinculada a estos sectores, sus miembros tienen actuación política y poseen tierras. Juan Calixto Ruiz Gauna, suegro de Costas, detenta diversos cargos en el Cabildo salteño¹⁶ y su hijo, Calixto Ruiz Gauna, hermano de María Ignacia y cuñado de Costas, tendrá destacada actuación en el proceso de ruptura colonial¹⁷. A fines del período colonial, Marchionni ubica a Calixto Ruiz Gauna (h) en la llamada “pandilla opositora”, compuesta por familias tradicionales y nuevas. Este grupo actúa a fines del período colonial como opositores a la Intendencia, en una disputa de poder producida entre la autoridad y jurisdicción de los cabildos y la del gobernador intendente. Estos conflictos de poder reflejan las fracturas al interior de la propia elite local y las instituciones mencionadas actuarán como caja de resonancia de dichos conflictos.

¹⁵ No se pudo precisar la fecha de llegada, pero en 1776 establece escrituras y en 1777 figura ya en calidad de vecino.

¹⁶ Marchionni, Marcelo, 1997.

¹⁷ Marchionni, Marcelo, 1999:185-186..

Marchioni también sostiene que la adhesión de los recién llegados a este grupo más tradicional “*pudo significar una vía de consolidación personal dentro del entramado social establecido, y una posibilidad de incorporarse a estas familias ya arraigadas en el poder político local*”¹⁸.

Este casamiento inserta a Costas en una red familiar que cuenta con vínculos ya establecidos. En la sociedad colonial, una de las estrategias más frecuentes de los recién llegados para incorporarse al entramado social son las alianzas matrimoniales. Sin embargo, no es fácil para estos comerciantes realizar casamientos dentro de los primeros estratos de la sociedad. Su origen peninsular era sin duda un requisito importante, pero también era necesario presentar solidez económica y prestigio social.

En 1780, con motivo de encontrarse “en cama, por accidente natural”, Juan Calixto Ruiz Gauna nombra ante escribano público- a pesar de tener cuatro hijos varones- como primer albacea testamentario a su yerno Francisco M. Costas¹⁹ y declara como herederos a sus hijos legítimos. Por ahora es difícil establecer la calidad de los vínculos familiares entre Costas y Ruiz Gauna, aunque evidentemente su inserción en la familia es exitosa y comparten incluso relaciones comerciales.

El otro caso aquí analizado es el de Domingo Antonio Patrón, originario de Betanzos-Galicia, quien llega a la ciudad de Salta a comienzos de la década de 1770 y contrae matrimonio -por poder- con Antonia Fernández Tenreiro y Andrade,

¹⁸ La llamada “pandilla opositora” se componía del grupo de familias tradicionales propietarias de tierras en el Valle de Lerma. En este grupo el autor nombra a Mateo Saravia y Jáuregui, “*miembro de una extensa familia llegada a Salta a principios del siglo XVIII y que podía considerarse a sí misma como una de las más tradicionales dentro de la élite*”, Roque Zerda, Pedro Arias Velásquez; y comerciantes provenientes de otras regiones del virreinato como Agustín de Erquicia y Francisco Javier de Figueroa; o peninsulares como Francisco Maurin, Manuel Antonio Tejada y Francisco M. Costas. Marchionni, Marcelo, 1999:185-186.

¹⁹ Junto a Juan Antonio Moldes, Antonio del Oro y Rosa Ruiz Gauna, su hija. Archivo y Biblioteca Históricas de Salta (En adelante ABHS). Carpeta 15. Protocolo 150. Fs. 160. 1780. Testamentaria en: ABHS. Carpeta 15 “A”. Protocolo 151. Fs. 7v. 1781.

también originaria de Galicia²⁰. Encontramos aquí otro patrón de alianzas matrimoniales que también se expresa en una conformación diferente en los circuitos comerciales. Patrón no establece vínculos matrimoniales con hijas de comerciantes locales o de estancieros o hacendados, pero forja vínculos con Galicia, su lugar de origen y el de su esposa.

Para Domingo Patrón esta alianza matrimonial constituye una base sólida a partir de la cual establece y mantiene sus vínculos comerciales con la península. Dos décadas más tarde la red familiar comienza a transformar lazos formales en vínculos operativos cuando Patrón envía a Betanzos y La Coruña las suelas que produce en su fábrica. En este sentido, los vínculos de paisanaje le permiten a este comerciante poder exportar suelas desde la ciudad de Salta hacia España, otorgando poderes para actuar en su nombre y comercializar las suelas a comerciantes de La Coruña. Así, las redes matrimoniales y comerciales que construye Patrón nos muestran su temprana orientación atlántica, permitiéndole articular un circuito de gran extensión geográfica y que implica la existencia de una red de notable envergadura para un comerciante avecindado en Salta, pero que no posee gran capital, considerable extensiones de tierras ni vínculos con la elite local. De esta manera, no debemos olvidar la importancia del linaje en la pertenencia a la elite, por lo tanto, en este caso si bien Patrón integra el grupo que se denomina como comerciantes, sus lazos matrimoniales no le permiten el ingreso a la elite, ni siquiera periférica como en el caso de Costas, a fines del período colonial, pero si le permiten la comercialización en la metrópoli de las suelas de la curtiembre que posee.

²⁰ ABHS. Carpeta 14. Protocolo notarial 146. Fs. 126. 1777. Actualmente no disponemos de documentación referida a la familia Patrón y Fernández Tenreiro que nos permita ampliar o reconstruir las redes peninsulares previas a la llegada de Patrón a Salta. Dicha información nos permitiría ampliar el universo de relaciones de Domingo A. Patrón en Galicia-España, profundizando el estudio de los vínculos de paisanaje, amistad, parentales, etc.

Estas alianzas económico-matrimoniales²¹ nos permiten delimitar las orientaciones comerciales y los circuitos económicos principales de ambas familias. Así también, los espacios sociogeográficos de las redes que configuran nos muestran distintas escalas- locales, regionales y con la península- en las cuales se mueven estos comerciantes.

Pero en este punto es necesario entonces aclarar que los vínculos establecidos a partir de los lazos familiares no siempre son positivos y que para evitar una descripción estática de los mismos es necesario integrar la categoría temporal en el análisis. Siguiendo entonces a Pierre Bourdieu, nos preguntamos "*¿se puede... hacer de la definición genealógica de los grupos el único principio de recorte de las unidades sociales y de atribución de los agentes a estos grupos, postulando así implícitamente que los agentes están definidos, bajo todos los puntos de vista y de una vez por todas por su pertenencia al grupo?*"²². Consideramos que los hechos demográficos no son determinantes ni los lazos parentales necesariamente positivos, por lo tanto es imprescindible acercarse a la noción de las *funciones* de las relaciones de parentesco o "de la utilidad de los parientes".

Para Bourdieu, los usos netamente genealógicos del parentesco sirven para situaciones oficiales, como ordenadores del grupo social. A esto, hay que contraponer los *usos prácticos* de las relaciones de parentesco que nos permiten analizar más allá de los lazos formalmente establecidos y poder establecer de un determinado individuo o grupo aquellas relaciones que puede- o no- movilizar para determinados fines. Esta propuesta para entender el parentesco se torna esencial al

²¹ Tomamos la noción de alianzas económico-matrimoniales de F. Langue, 2000:104.

²² Bourdieu, Pierre, 1991:269.

analizar las familias y los grupos y los diferentes usos que los hombres y mujeres pueden realizar de las mismas relaciones genealógicas²³.

Vínculos comerciales: redes en distinta escala

Para comenzar a definir las actividades comerciales un buen indicador es el análisis de las deudas protocolarizadas por ambos comerciantes desde su arribo hasta fines de siglo. El análisis de los protocolos si bien no constituye el total de sus actividades, muchas de las cuales transcurren por vías informales, permite en este caso reconstruir no los límites entre la elite tradicional y la secundaria sino los vínculos y conexiones que fueron capaces de establecer tanto hacia el interior del grupo como hacia otros grupos los comerciantes llegados en el último tercio del siglo XVIII.

Francisco Costas, ya en condición de vecino, se dedicará principalmente al comercio de efectos de Castilla, registrando según Sara Mata, en el período 1781-1785, un giro de 33.937 pesos 4 reales en este rubro²⁴. Sabemos que el rubro comercial más importante en la región era el ganado mular, sin embargo revisten también singular importancia los efectos de Castilla, que llegados desde el puerto abastecen el mercado local, regional y los excedentes son enviados a los centros mineros para su venta. Esta orientación determina también los vínculos establecidos hacia las “provincias de arriba” o hacia el litoral atlántico, de los distintos comerciantes. En el comercio mular lo vemos participando indirectamente en calidad de fiador, esta figura se utiliza en las cartas de crédito como garantía. El fiador es *“generalmente un vecino comerciante de suficiente ‘abono’, quien se hacía*

²³ Bourdieu, Pierre, 1991.

²⁴ Mata de López, Sara, 1993-94:191-202. La autora analiza los casos de los nueve comerciantes de efectos de Castilla más importantes en el período 1781-1785. Costas es el quinto en cuanto al giro mercantil que posee y, junto a Francisco A. Bezaguren, no registra giro en otros rubros.

responsable en caso de incumplimiento del deudor"²⁵. Generalmente en las operaciones de compra de mulas y habilitación de las tropas las mismas se respaldan con las mismas mulas o mediante un fiador²⁶.

En el rubro de efectos de Castilla podemos ver, a través de las operaciones protocolarizadas, su relación con los comerciantes de la ciudad de Buenos Aires. En 1786 otorga poder a su hermano, Benito Costas, próximo a partir a la capital, para que en su nombre compre efectos y mercaderías en los registros o almacenes de comercio de esa ciudad, hasta la cantidad de 30 mil pesos²⁷. Este monto nada despreciable nos está indicando el giro comercial de Costas en la década de 1780. En 1788 libra poder general a favor de José Ramón de Ugarteche, vecino de Buenos Aires, entre otras cosas para que en su nombre "pueda comprar todos los efectos y géneros que le pareciere [y] enajenar o vender" los de Costas²⁸.

Así también Costas actúa en calidad de apoderado de Manuel Rodríguez de la Vega y Gaspar de Santa Coloma, del comercio de Buenos Aires²⁹. Este poder es

²⁵ Mata de López, Sara, 1996:154. Es importante destacar que en muchos casos la relación entre deudor y fiador une amistad y confianza a los negocios y se ponen en funcionamiento en estas ocasiones las redes sociales construidas y en la que participan los individuos intervinientes.

²⁶ Mata de López, Sara, 1996:154. Como ejemplo para nuestro caso de análisis puede citarse la operación realizada entre Francisco Manuel Costas y Manuel Francisco de la Vega Velarde, vecino de Catamarca, en la que el primero se constituye como fiador por el monto de 2225 pesos, por venta de mulas. ABHS, Carpeta 15. Protocolo 149. Fs. 139v. 1779.

²⁷ ABHS. Carpeta 16. Protocolo notarial 157. Fs. 46. 1786. Para poder estimar la importancia del giro comercial de Costas es pertinente presentar los precios de otros bienes, muebles e inmuebles. En este sentido, entre los años 1750 y 1805 el precio de las mulas varía entre 6 ps. 4 rs. y un máximo de 14 ps. al finalizar el período, siendo los montos más bajos aquellos registrados durante los años de retracción del comercio debido a la crisis desatada por los alzamientos indígenas. En otro tipo de registro, las propiedades rurales- si bien se registra una valorización de las mismas a fines del período en estudio, ya sea por mejoras o por el aumento del precio de las tierras- es posible sintetizar el valor de diferentes tipos de propiedades. La mayoría de las operaciones de compra-venta de las denominadas "tierras", es decir que no poseen gran extensión ni inversiones importantes y no constituye ningún tipo de propiedad particular, se realizan por montos inferiores a 500 ps. En cambio, para las chacras- situadas principalmente en el Valle de Lerma (las mismas se valorizaban de acuerdo a las construcciones, la extensión, calidad de la tierra y proximidad a la ciudad) los montos oscilan entre 530 y 1.720 ps. Las estancias (valorizadas por la extensión, la ubicación y la calidad de pasturas) varían entre 658 ps. y 9.475 ps., en este último caso en valor de la tierra constituye el 93,3 % del valor total de la misma. Mata de López, Sara, 1996:153. Mata de López, Sara, 2000:94-101 y 131-166.

²⁸ ABHS. Carpeta 16. Protocolo notarial 160. Fs. 100. 1788.

²⁹ ABHS. Carpeta 18. Protocolo notarial 177 bis. Fs. 39. 1796.

recibido por Costas a la muerte de Manuel Antonio Boedo, apoderado original de los comerciantes porteños³⁰, lo que nos habla de la persistencia y calidad del vínculo, integrando Costas la red constituida por Boedo con la ciudad puerto.

Pero, además de estas vinculaciones con Buenos Aires, Francisco Costas se vincula tempranamente a un grupo de comerciantes, vecinos de Salta, dedicados principalmente al comercio de efectos de Castilla y recibe de estos comerciantes poderes generales para actuar en su nombre. Es el caso de Joseph de Oribe³¹, Manuel de la Vega Velarde³², Manuel Antonio Boedo³³, Pedro Antonio de Gurruchaga³⁴, Pedro José de Otero³⁵, entre otros. Así también vemos como los miembros de este grupo de referencia de Costas se acercan hacia fines de la década de 1770 y ocupan cargos en el Cabildo de la ciudad³⁶.

En cambio en el análisis de las deudas protocolarizadas vemos que en la etapa posterior a su arribo Domingo Antonio Patrón se dedica casi exclusivamente al comercio mular, pero a partir de 1780 vuelca sus intereses a la fábrica de suelas y a la compra venta de efectos de Castilla. Sus vínculos con España, en parte a través de redes familiares, le permiten exportar una importante cantidad de suelas a la península.

³⁰ ABHS. Carpeta 17 "A". Protocolo notarial 176. Fs. 69. 1795. Manuel Antonio Boedo, natural de Galicia, se dedica al comercio de efectos de Castilla. Su apoderado en la ciudad de Buenos Aires es Gaspar Santa Coloma. Un análisis más detallado de su capital e inversiones en: Mata de López, Sara, 1993-94:206-207.

³¹ Del comercio de la ciudad. Otorga poder general a Pedro Marquiegui (comerciante), Joseph de Ormaechea (comerciante) y Francisco Costas: ABHS. Carpeta 14. Protocolo 144. Fs. 82. 1776.

³² Del comercio de la ciudad. ABHS. Carpeta 14. Protocolo notarial 146. Fs. 50. 1777.

³³ Vecino de la ciudad. ABHS. Carpeta 14. Protocolo notarial 146. Fs. 66v. 1777.

³⁴ ABHS. Carpeta 15. Protocolo notarial 148. Fs. 38. 1778. Gurruchaga es vecino de la ciudad, se dedica al comercio de efectos de Castilla y posee tiendas en la ciudad, no adquiere propiedades por lo cual Sara Mata sostiene que su capital mercantil tenía como destino la circulación comercial y no la producción agraria. Mata de López, Sara, 2000:103.

³⁵ ABHS. Carpeta 15. protocolo notarial 149. Fs. 120. 1779 y ABHS. Carpeta 15 "A". Protocolo notarial 154. Fs. 49. 1783. Sara Mata al analizar los comerciantes de Salta a fines del período colonial se detiene en un grupo de nueve comerciantes que concentran la actividad referida a los efectos de Castilla, entre ellos encontramos a Pedro de Otero, Francisco Maurin y Francisco M. Costas. Otero registra en el período 1781-1785 un giro en efectos de Castilla de 78.981 ps. 2 r y en otros rubros 1.865 ps. Mata de López, Sara, 1993-94:202-203.

³⁶ Marchionni, Marcelo, 1997:32-33.

Patrón contrae fuertes deudas con vecinos y comerciantes salteños, pero también de las ciudades de Córdoba y Buenos Aires. De los veintitrés protocolos establecidos, en quince de ellos Patrón contrae deudas vinculadas a la compra de mulas, nueve de las cuales las contrae con vecinos de Córdoba y Buenos Aires por un monto total de 41271 pesos.

Domingo Patrón actúa solo o junto a Juan de Castro, a quien suponemos con algún grado de parentesco con Patrón³⁷; Cayetano Viniegra y Agustín de Erquicia³⁸. Principalmente las deudas por compra de mulas están establecidas con vecinos de Córdoba y Buenos Aires, a través de sus apoderados o en forma directa. De las catorce operaciones realizadas hasta de 1780, diez de ellas es con vecinos de otras ciudades, por un total de 32402 pesos³⁹.

Fecha	Deudores	Acreedor	Rubro	Monto
24-03-1777	Domingo Antonio Patrón y Juan de Castro	Antonio Salvia (vecino de Córdoba)	Venta de mulas	5717 pesos
07-04-1777	Domingo Antonio Patrón	Francisco Javier de Siglos (vecino de Buenos Aires)	Venta de mulas	2558 pesos
07-04-1777	Domingo Antonio Patrón y Juan de Castro	Bernabé Gregorio de las Heras (vecino de Córdoba)	Venta de mulas	7410 pesos
08-04-	Domingo Antonio Patrón	Francisco Díaz Perafán	Venta de	2334

³⁷ Juan de Castro se encuentra casado con María Josefa Freyre y Andrade, natural del Ferrol-Galicia, a quien suponemos emparentada con Josefa Fernández Tenreiro y Andrade, esposa de Patrón.

³⁸ Tanto Viniegra como Erquicia están estudiados para el período. El primero actúa como representante de estancieros y comerciantes de Santa Fe, Buenos Aires, Córdoba y otras regiones del espacio andino. Erquicia es un comerciante y vecino de Potosí que no se avecina nunca en Salta. Mata de López, Sara, 1993-94:194-196.

³⁹ Con un valor promedio de 8 ps. por mula en la década de 1770 es posible estimar la importancia de las actividades en este rubro desarrolladas por Domingo Patrón; así también, al comprender la magnitud de este comercio, obtenemos una perspectiva del accionar de este comerciante.

1777		(vecino de Buenos Aires)	mulas	pesos
09-04-1778	Domingo Antonio Patrón	Manuel de Oliveira Valdivieso (Córdoba)	Venta de mulas	1857 pesos
11-04-1778	Domingo Antonio Patrón	Manuel Calderón (vecino de Córdoba)	Venta de mulas	1131 pesos
23-04-1778	Domingo Antonio Patrón	General José de Allende (vecino de Córdoba)	Venta de mulas	3457 pesos
05-03-1779	Domingo Antonio Patrón	Bernabé Gregorio de las Heras (vecino de Córdoba)	Venta de mulas	1516 pesos
11-03-1779	Domingo Antonio Patrón	Bruno Martínez (vecino de Córdoba)	Venta de mulas	1000 pesos
27-03-1779	Domingo Antonio Patrón y Agustín de Erquicia	Fco. Antonio González (vecino de Córdoba)	Venta de mulas	5422 pesos

Fuente: Protocolos notariales. Archivo y Biblioteca Históricas de Salta. Años 1777 a 1779

Esta actividad vinculada al comercio mular se interrumpe abruptamente en 1780, en parte suponemos en relación con la retracción de este comercio producida por las rebeliones altoperuanas. Pero debido a que, pese a la recuperación del comercio mular, Patrón no incursiona más en este rubro, también es necesario tener en cuenta la instalación de la curtiembre, en inmediaciones de la ciudad, a la cual volcará sus mayores esfuerzos.

En los protocolos notariales, Domingo Patrón aparece siempre como acreedor en el rubro de efectos de Castilla. Lo encontramos abasteciendo de los mismos a vecinos y comerciantes de la ciudad de Salta y de otras ciudades y pueblos de la región, cumpliendo el patrón analizado por Mata para el destino de los efectos de

Castilla, es decir el abastecimiento del mercado local y regional⁴⁰. En 1777 vende a Manuel Rentería, residente en Salta y asistente en la ciudad de Tucumán, por un monto de 883 pesos, a pagar en el plazo de nueve meses⁴¹. Al año siguiente vende también efectos de Castilla, por un monto de 601 pesos, a Cipriano González de la Madrid, vecino del pueblo de Humahuaca⁴², En 1779 le vende a Gaspar Gauna, vecino de Salta por un monto de 478 pesos⁴³. En 1788 a José María Díaz de Cháves, vecino de Salta, por un monto de 500 pesos a pagar en seis meses⁴⁴.

Como se puede apreciar, los montos de las acreencias de Patrón en el rubro de efectos de Castilla son marcadamente inferiores a las deudas contraídas en el comercio mular. Sin embargo, a partir de 1780 podemos inferir que las ganancias obtenidas por Patrón están vinculadas a la curtiembre y al envío de suelas a los puertos españoles. Ésta será su principal actividad hasta fines de la colonia.

La instalación de la curtiembre: crédito y producción

Sara Mata, al analizar el crédito mercantil a fines del siglo XVIII, sostiene que los comerciantes en muy pocas oportunidades invirtieron su dinero en la producción⁴⁵. Pero este es el caso de Domingo Antonio Patrón por lo cual es importante preguntarnos respecto de su particular derrotero, el cual nos muestra interesantes diferencias respecto del grupo de comerciantes que operan en la ciudad. Patrón, en la década de 1780, comienza un emprendimiento productivo que le permitirá articular una red comercial de gran magnitud y se servirá, por un lado, de los vínculos establecidos con otros comerciantes en el rubro del comercio mular-

⁴⁰ Mata de López, Sara, 1993-94:190-191.

⁴¹ ABHS. Carpeta 14. Protocolo notarial 146. Fs. 177. 1777.

⁴² ABHS. Carpeta 15. Protocolo notarial 148. Fs. 4. 1778

⁴³ ABHS. Carpeta 15. Protocolo notarial 149. Fs. 267v. 1779. Esta deuda es asumida en 1790 por Francisco Manuel Costas. ABHS. Carpeta 17. Protocolo notarial 164. Fs. 14. 1790.

⁴⁴ ABHS. Carpeta 16. Protocolo notarial 160. Fs. 74. 1788.

⁴⁵ Mata de López, Sara, 1993-94:208.

desde su llegada hasta 1780- y de esta manera utilizará el crecimiento del crédito mercantil en el período para la inversión en una actividad productiva innovadora para la ciudad de Salta y que marca una excepción en relación a las actividades desarrolladas por otros comerciantes, y, por otro lado, de sus alianzas económico-familiares para la exportación de los productos a la península.

Para iniciar su emprendimiento, en 1785, Domingo Patrón recibe un crédito de 2000 pesos de Agustín de Erquicia para “el fomento y habilitación de la fábrica y curtiduría de suelas”⁴⁶ y también sabemos que Juan de Castro y su esposa Josefa Freyre y Andrade, también aportan capital, mano de obra, esclavos y trabajo personal en la misma⁴⁷.

Sostenemos entonces que las vinculaciones con otros comerciantes, vecinos o residentes de la ciudad, permitieron a Patrón adquirir capital y conformar redes que le permiten obtener el financiamiento para su emprendimiento. Además, la producción y exportación de suelas se complementa con el comercio de efectos de Castilla y de la tierra, actividades que Patrón no abandona luego de la instalación de la curtiembre. En octubre de 1788 Patrón y Erquicia firman carta de finiquito mutuo, dando por pagadas todas las cantidades que “por razón de sus tratos y contratos” tenían hasta ese momento⁴⁸. Sin embargo, en 1793 nuevamente Patrón recibe de Erquicia 4566 pesos por la compra de efectos de Castilla y se compromete a pagarlos en tucuyos de Cochabamba, para lo cual hipoteca “la casa en la que vive con su quinta, rastrojo y oficina de la fábrica de suelas y 5 esclavos que la trabajan y una negra”⁴⁹. En este caso y como apunta Sara Mata, en momentos de depresión económica como el quinquenio 1790-1795 se refuerza la petición de garantías para

⁴⁶ ABHS. Carpeta 16. Protocolo notarial 156. Fs. 58. 1785.

⁴⁷ ABHS. Carpeta 17. Protocolo notarial 162. Fs 37. 1789.

⁴⁸ ABHS. Carpeta 16. Protocolo notarial 160. Fs. 80. 1788.

⁴⁹ ABHS. Carpeta 17 “A”. Protocolo notarial 174. Fs. 5. 1793.

el otorgamiento del crédito, en este caso incluso se hipotecan bienes raíces, algo no muy común en la época⁵⁰. Esto a pesar de que la relación entre Patrón y Agustín de Erquicia se revela sólida, actuando uno a favor de otro cuando las circunstancias así lo requieren, como en 1792 cuando Domingo A. Patrón toma a su cargo una deuda de 9233 pesos contraída por Erquicia a favor de José Robledo, para evitar su ejecución⁵¹.

La instalación de una curtiembre, en inmediaciones de la ciudad y propiedad de un comerciante peninsular vecindado recientemente, nos muestra además el importante aumento de población y la creciente urbanización de la misma, ya que si nos preguntamos respecto del abastecimiento de cueros para la fábrica podemos ver una disociación entre las actividades ganaderas y la producción de cueros, ya que Patrón compra "*una considerable porción de cueros al pelo*" para su procesamiento para obtener las suelas⁵², aunque aún no podemos establecer quienes venden y en qué condiciones los mismos⁵³. Si podemos inferir que como Patrón no posee propiedades ni ganado, debe comprarlos a productores y comerciantes, que abastecen a la ciudad de carnes y otros subproductos y realizar asimismo el pago en efectos de Castilla o de la tierra que él mismo comercia.

⁵⁰ Mata de López, Sara, 1996:154-157. La autora sostiene que el crédito mercantil, a diferencia del dinero otorgado por la Iglesia o particulares, se caracterizaba por la inexistencia casi generalizada de hipoteca en bienes raíces, salvo en los casos en los que el deudor no resultara sólido o confiable.

⁵¹ ABHS. Carpeta 17 "A". Protocolo 169. Fs. 46. 1792.

⁵² Citado en Acevedo, Edberto Oscar, 1965:239.

⁵³ Para el caso tucumano Acevedo cita el informe del Diputado Álvarez Condarco al Consulado, en el cual sostiene que "*El trabajo se repartía entre distintos individuos: algunos acopiaban cueros en jurisdicciones alejadas y los reunían con los propios, otros los juntaban sacándolos de las reses que compraban para el abasto de la ciudad, otros tenían la de sus propios animales que mataban en gran cantidad...*". Acevedo, Oscar, 1965:241.

El destino de las suelas son los puertos de Cádiz y La Coruña, el procesamiento del cuero permite además superar las condiciones impuestas por las distancias y la tecnología de la época⁵⁴.

Para la exportación de las suelas, encontramos a Patrón estableciendo lazos formales con vecinos de la península, más precisamente con vecinos de Galicia, vínculos que consolida a través de su matrimonio y pone en funcionamiento para sus actividades comerciales. En 1789 otorga poder general a Don Sebastián de Evia, vecino de la Coruña, para que en su nombre “lo represente en todo lo que ordenare”⁵⁵. Al año siguiente revoca un poder otorgado en Betanzos a Don Pedro Soriano, vecino del lugar, traspasándoselo a Evia para que “pueda... tomar, ajustar y liquidar cualesquiera cuentas que dicho Pedro Soriano deba darme...”⁵⁶. Sin embargo, en 1795, revoca el poder otorgado a Evia y nombra a Miguel Santisteban, también vecino y del comercio de la Coruña, como su apoderado⁵⁷. Si bien en ambas anulaciones queda expreso que deja en buena reputación, crédito y fama a los antiguos apoderados, es necesario profundizar en este aspecto.

Sin embargo, Domingo Patrón aún antes de habilitar la curtiembre ya se encontraba comerciando suelas en la península, a través de apoderados. Para garantizar su deuda inicial para la instalación de la curtiembre, Patrón hipoteca 750 suelas que tiene en Cádiz en poder de José Retorsillo; 678 en la Coruña en poder de José Reguera y 883 que tiene remitidas también al puerto de la Coruña para

⁵⁴ Jonathan Brown analiza el proceso de curtiembre, mostrando su complejidad, abastecimiento y dependencia de sustancias vegetales y animales, además de fuentes de agua abundantes. Sostiene también que, para el caso de Londres, uno de los mayores problemas es el suministro de cueros, obteniéndose los mismos, a principios del siglo XIX, principalmente “*del abastecimiento local de pellejos de animales sacrificados para consumo de carne, como vacas, cerdos y ovejas*”. Brown, Jonathan, 2002:109 y ss.

⁵⁵ ABHS. Carpeta 17. Protocolo notarial 162. Fs. 145. 1789.

⁵⁶ ABHS. Carpeta 17. Protocolo notarial 164. Fs. 105. 1790.

⁵⁷ ABHS. Carpeta 17 “A”. Protocolo notarial 176. Fs. 73. 1795.

entregar a José Ramos⁵⁸. El mismo año envía 698 suelas curtidas para entregar al mismo Ramos en la Coruña⁵⁹. El año anterior ya había remitido a la Coruña 618 suelas con “6 fardos más que contienen retazos de dichas suelas”, a su cuenta y riesgo en la Fragata “El Tucumán”⁶⁰.

En 1790 Domingo Patrón presenta junto a Nicolás de Acha, vecino de Buenos Aires, una petición al Virrey para que le otorguen gracias y franquicias para el fomento de su fábrica de curtidos y se les otorguen las mismas que le fuesen concedidas a Natan Wetel, director de la fábrica de curtidos de Sevilla. La misma es concedida pero sólo para pieles de venado, ternera, becerro y otras que “no se benefician en España, o si se benefician es en corta cantidad”⁶¹. Dicha aceptación nos muestra que el principal destino de las suelas de la curtiembre de Patrón eran los reinos de España. Estos vínculos directos con la península muestran la clara vocación hacia la producción y exportación hacia la península de Domingo Patrón, quien abandona sus actividades relacionadas con el ganado mular para abocarse a su curtiembre y a la comercialización de efectos de Castilla.

Pero su comercio de suelas también se ve afectado por la coyuntura de guerra entre España y Francia. En 1793 contrae deuda por un monto de 11837 pesos por compra de efectos de Castilla a Don Domingo Santibáñez y se compromete a pagarla cuando “una vez concluida la presente guerra” pueda remitir a Cádiz 2700 suelas de su fábrica. Ya en Cádiz las mismas deben ser vendidas y el producto debe ser puesto a disposición de Santibáñez⁶².

El funcionamiento de las redes: solidaridades y conflictos

⁵⁸ ABHS. Carpeta 16. Protocolo notarial 156. Fs. 58. 1785.

⁵⁹ AGN. Sala IX. Interior. Legajo 22. Expte. 29. 1785.

⁶⁰ AGN. Sala IX. Interior. Legajo 22. Expte. 29. 1784.

⁶¹ AGN, Sala IX, Libro de Aduana de Buenos Aires, 1779-1796 (duplicado). 23-12-1789.

⁶² ABHS. Carpeta 17 “A”. Protocolo notarial 177 bis. Fs. 33. 1793

Como sosteníamos, no alcanza con definir la conformación de los grupos o las redes familiares y comerciales, sino es necesario analizar cómo las mismas actúan en diversas circunstancias que implican solidaridad confianza, reciprocidad, o por el contrario, revelan conflictos al interior de las mismas.

Las redes que construye Francisco Costas están articuladas principalmente con comerciantes de la ciudad y en el mercado local, y resulta interesante observar cómo se expresan y funcionan en distintas situaciones que involucran dinero, pero también confianza y reciprocidad. Sólo dos ejemplos que nos permitan vislumbrar lo anterior.

En 1779 Costas actúa junto a Manuel Antonio Tejada como fiadores de Juan Antonio Moldes⁶³ en el remate público del Banco de Reales Alcabalas de “todos los efectos de la tierra y del viento, muebles y raíces correspondientes a la ciudad y su jurisdicción”, por la cantidad de 5000 pesos anuales, por el término de 3 años. La escritura advierte a los fiadores que “siendo éstos ciertos y sabedores de lo que en este caso arriesgan y *haciendo de causa y negocio ajeno, suyo propio*”⁶⁴.

Diez años después es Francisco Costas quien adquiere en subasta pública el derecho de cobro de los diezmos de la parroquia de Chicoana, por la suma de 905 pesos por el término de dos años⁶⁵. Cuando vence dicha escritura, el cobro de diezmos es adquirido por Francisco Javier de Figueroa por el monto de 745 pesos, figurando Costas como su fiador⁶⁶. Paralelamente, Costas junto a Domingo de

⁶³ Tejada, vecino de Salta y comerciante de efectos de Castilla, emparentado con la familia Arias Velásquez, actúa también como afianzador de mulas. Sara Mata sostiene que “*los comerciantes de Salta, por sus vinculaciones familiares y su solvencia posibilitaron los créditos, afianzaron las mulas y actuaron como fiadores y apoderados de otros*”. Moldes, de origen peninsular, se dedica al comercio de efectos de Castilla y habilita tropas. Para un análisis más detallado de estos comerciantes: Mata de López, Sara, 1993-94:200-208.

⁶⁴ ABHS. Carpeta 15. protocolo 149. Fs. 36v. 1779. El destacado es nuestro.

⁶⁵ ABHS. Carpeta 17. Protocolo 162. Fs. 98. 1789.

⁶⁶ ABHS. Carpeta 17. Protocolo 167. Fs. 123. 1791. Francisco de Figueroa pertenece a una familia que logra acumular fortuna y prestigio social. Su padre, Antonio de Figueroa actúa como

Santibáñez, vecino de Jujuy, actúan como fiadores de Josef de Alvarado⁶⁷, en el remate de los diezmos de las parroquias de Rinconada, Serrillos, Cochinoca, Humahuaca, Tumbaya, Jujuy y la casa excusada, por la cantidad de 4310 pesos⁶⁸.

En otro caso y a raíz de deudas contraídas conjuntamente con su hermano, Dn. Melchor Miguel Costas, con Diego Agüero, vecino de Buenos Aires, por la suma total de 8835 pesos 6 y un octavo de real procedentes de efectos de Castilla, sus bienes son sentenciados a remate. En agosto de ese año (1792) Mateo Gómez Zorrilla, "*haciendo de causa y deuda ajena la suya propia*" se constituye en fiador de Costas⁶⁹. Sin embargo, en octubre del mismo año se produce la ejecución de bienes y, en esta ocasión, Juan Francisco de Alvarado y Cayetano Viniegra asumen una deuda perteneciente a Francisco Costas por un total de 5335 pesos. Al año siguiente se cancela esta deuda con Agüero de la siguiente manera: 2787 pesos 4 reales son aportados por Costas y 2779 16 octavos reales de manos de Juan Antonio Moldes⁷⁰.

De esta manera podemos ver cómo funcionan los vínculos de solidaridad creados entre estos comerciantes, vínculos que le permiten a Costas iniciar un lento proceso de ascenso social y económico. Las posibilidades de ascenso están dadas para quienes a fines de la colonia detentan origen peninsular, realicen matrimonios adecuados y construyan redes sociales que los sustenten. Hay que destacar las posibilidades de quienes se dedican al comercio, en una ciudad en crecimiento y centro de circuitos mercantiles importantes.

Costas complementa su accionar comercial con el ejercicio de cargos en el Cabildo de Salta. En 1788 figura en las escrituras públicas como Alcalde ordinario de

intermediario, fletador y, al adquirir tierras de los jesuitas, actúa también como invernador, apoderado, fletador y dueño de tropas. Mata de López, Sara, 1993-94: 194-196.

⁶⁷ Vecino del Cuzco, actúa hasta 1780 como internador de mulas. La crisis desatada por las rebeliones indígenas afecta seriamente sus intereses. Mata de López, Sara, 1993-94: 192.

⁶⁸ ABHS. Carpeta 17. Protocolo 168. Fs. 28. 1791.

⁶⁹ ABHS. Carpeta 17 A. Protocolo 169. Fs. 48. 1792. El destacado es nuestro.

⁷⁰ ABHS. Carpeta 17 A. Protocolo 169. Fs. 51. 1792.

primer voto y en 1792 como regidor⁷¹. Además, registra un incremento patrimonial, tanto de propiedades urbanas como rurales, en su mayoría vinculadas a las de su familia política: en 1779 adquiere la chacra de Peñalba, lindante por el sur con tierras de su suegro, Dn. Juan Calixto Gauna⁷². En 1788 compra también una chacra lindante con la de Francisco Orellana, suegro de Calixto Ruiz Gauna⁷³.

Este proceso de acumulación patrimonial se completa con la adquisición en 1786 de los potreros o estancias de Despensa, Mosquera y Porongos, por el valor de 4500 pesos. Estas estancias fueron propiedad de la Compañía de Jesús, que salen a remate público.

Al analizar el caso de Domingo A. Patrón nos interesa detenernos brevemente en conflictos que involucran lo familiar y lo comercial, a fin de mostrar el dinamismo de las redes y la variabilidad de las mismas en el tiempo.

Patrón al parecer también obtiene préstamos para su curtiembre dentro de las redes familiares, pero con distinto éxito. Sosteníamos una presunta relación de parentesco entre Patrón y Juan de Castro, casado con María Josefa Freyre y Andrade. En 1789 esta última se presenta ante escribano público a fin de acusar a Patrón de fraude y engaño. Sostiene haber firmado y otorgado varios papeles y documentos para auxiliar a Domingo A. Patrón “en sus mayores quebrantos, no pensando que con esta compasiva deliberación fabricara la ruina de dicho su marido y casa”. Asimismo afirma haber otorgado a Patrón dinero y géneros de su marido para la fábrica de suelas, para la compra de esclavos, e incluso denuncia haber invertido trabajo personal de Juan de Castro y de sus criados en la misma. Por lo

⁷¹ ABHS. Carpeta 16. Protocolo notarial 160. Fs. 68. 1788. ABHS. Carpeta 16. Protocolo notarial 160. Fs. 7. 1788. ABHS. Carpeta 17. Protocolo notarial 164. Fs. 43. 1790. Ver también: Marcchioni, Marcelo, 1997.

⁷² ABHS. Carpeta 15. Protocolo 149. Fs. 155. 1779.

⁷³ Juan Calixto Ruiz Gauna contrae segundas nupcias con Dña. Lorenza Orellana. ABHS. Carpeta 15 A. Protocolo 151. 1781.

cual dicha María Josefa declara nulos los papeles y documentos firmados a favor de Patrón⁷⁴. Este conflicto comercial y familiar es posible seguirlo a partir del juicio que se entabla entre ambos, a instancia de Josefa Freyre, que incluso impiden por el término de un año el regreso de Patrón a Galicia para atender sus negocios⁷⁵.

Reflexiones finales

Este trabajo se enmarca en un estudio mayor referente a la conformación de la elite salteña a partir del análisis de dos casos. Domingo Patrón y Francisco Costas son comerciantes que llegan a fines del período colonial y logran realizar un claro ascenso social y constituyen a mediados del siglo XIX un tronco familiar común y una de las familias más importantes de la región. Pero constatar, a fines del siglo XIX y principios del XX, la preeminencia social, económica y política de la familia Patrón Costas no es suficiente para explicar cómo se conforma la elite, qué entramado social y qué coyunturas específicas permiten el ascenso social de los individuos y las familias. En este avance nos centramos a fines del período colonial para analizar, desde su llegada, las trayectorias de los fundadores de ambas familias.

Este estudio nos permite ver los distintos caminos del ascenso social y económico en la sociedad tardocolonial; la permanencia de valores como el linaje y la propiedad de la tierra, para la elite más tradicional y cómo los comerciantes que arriban en el período borbónico logran insertarse en ese entramado social y el papel que la riqueza - derivada del comercio- adquiere en esta sociedad. Las dos trayectorias analizadas presentan patrones diferentes de comportamiento de los comerciantes salteños del período tardocolonial.

⁷⁴ ABHS. Carpeta 17. Protocolo 162. Fs. 37-38. Año 1789.

⁷⁵ AGN, Sala IX, Tribunales, Legajo 174. Real Ejecutoria del Pleito de Dn. Juan de Castro con Domingo Antonio Patrón sobre juicio de cuentas.

El caso de Costas nos muestra una trayectoria bastante común que siguen muchos de los comerciantes llegados a Salta a fines del siglo XVIII. El casamiento con Ignacia Ruiz Gauna lo vincula a una red establecida, con vínculos importantes con la elite tradicional. Paralelamente Costas construye redes con el grupo de comerciantes actuando de manera recíproca y mostrando un entramado sólido que se expresa en momentos de conflicto político como el analizado por Marchionni para 1805⁷⁶. En el caso de Domingo Antonio Patrón sus vínculos familiares y comerciales lo muestran vinculado a comerciantes y vecinos de otras ciudades de la región y de la península. El emprendimiento de la curtiembre le permite exportar a los puertos de Cádiz y la Coruña una interesante cantidad de suelas y la historiografía local ha resaltado dicha actividad como uno de los emprendimientos locales más importantes⁷⁷. Si bien aún no podemos establecer la real envergadura de la misma si estamos en condiciones de afirmar que el itinerario seguido por Patrón marca una pauta de alianzas, inversión, comercio y producción muy particular en la ciudad.

De esta manera es posible ver, a través de ambos itinerarios cómo funcionan la economía y la sociedad local y cómo las redes sociales- que involucran a individuos con diferentes grados de compromiso y solvencia social, económica y política-, articulan, en parte, esta sociedad en una coyuntura de cambios y transformaciones profundas. Continuar el análisis nos permitirá ver cómo se expresan estos vínculos en tiempos de la ruptura revolucionaria y cómo afecta la guerra y el conflicto las alianzas forjadas a fines de la colonia.

⁷⁶ Marchionni, Marcelo, 1999:184-195.

⁷⁷ Ver: Acevedo, Edberto Oscar, 1965. Aráoz, Ernesto, 1966. Luque Colombes, Carlos, 1991. Sweeney, E. y Domínguez Benavides, A., 1998.

Archivos consultados:

ABHS. Archivo y Biblioteca Históricos de Salta.

AGN. Archivo General de la Nación.

Bibliografía:

- Acevedo, Edberto Oscar, 1965, *La Intendencia de Salta del Tucumán*, UNCu, Mendoza.
- Aráoz, Ernesto, 1966, *Vida y obra del Dr. Robustiano Patrón Costas. Cincuenta años de vida política argentina vistos desde Salta*, Buenos Aires.
- Balmori, D., Voss, S. y Wortman, M., 1990, *Las alianzas de familias y la formación del país en América Latina*, F.C.E., México.
- Bourdieu, Pierre, 1991, "Los usos sociales del parentesco", *El sentido práctico*, Taurus Humanidades, Madrid, pp. 267-322.
- Brading, David, 1955, *Mineros y comerciantes en el México Borbónico (1763-1810)*, F.C.C., México.
- Bragoni, Beatriz, 1999, *Los hijos de la revolución. Familia, negocios y poder en Mendoza en el siglo XIX*, Editorial Taurus, Buenos Aires.
- Brown, Jonathan, 2002, *Historia Socioeconómica de la Argentina. 1776-1860*, Instituto Di Tella y Siglo Veintiuno editores, Buenos Aires. (1º ed. en inglés: 1979)
- Caula, Elsa, 2000, "Parentesco, amistad y paisanaje: los vascos en el Río de la Plata", *Sancho el Sabio*, Nº 12, España, pp. 13-154.
- Dedieu, J. P., 1996, *Familia y Alianza. La Alta administración española del siglo XVIII*, Universidad de Granada, Granada.
- Dedieu, J. P., 2000, "Procesos y redes. La historia de las instituciones administrativas de la época moderna, hoy", Castellano, J. L. y otros (edit.) *La pluma, la mitra y la espada. Estudios de historia Institucional en la Edad Moderna*, Universidad de Burdeos, Madrid, pp. 13-30.
- Falletti, Tulia y Sishian, F., 1997, *Dominación política, redes familiares y clientelismo*, Grupo Editor Universitario, Biblioteca de Temas Argentinos, Buenos Aires.

- Gelman, Jorge, 1990, *De mercachifle a gran comerciante: los caminos del ascenso en el Río de la Plata colonial*, Universidad Internacional de Andalucía-La Rábida/UBA.
- Ghirardi, Mónica, 2004, *Matrimonios y familias en Córdoba 1700-1850. Prácticas y representaciones*, Ferreyra editor, Córdoba.
- Gonzalbo Aizpuru, Pilar, 1998, *Familia y orden colonial*, El Colegio de México, México.
- Imizcoz Beúnza, José M. (Dir), 1996, *Elites, poder y red social. Las elites del País Vasco y Navarra en la Edad Moderna (Estado de la cuestión y perspectivas)*, Servicio Editorial Universidad del País Vasco, Bilbao.
- Kicsa, John, 1986, *Empresarios coloniales. Familia y negocios en la ciudad de México durante los Borbones*, F.C.E., México.
- Langue, Frèderique, 2000, "Las elites en América española. De la historia de las prácticas a la práctica de la historia", *Anuario IEHS*, Nº 15, Universidad Nacional del Centro, Tandil, pp. 101-116.
- López, Cristina (comp.), 2003, *Familia, parentesco y redes sociales*, REHPoS, UNT, Tucumán.
- Luque Colombres, Carlos, 1991, *Patrón Costas en la Historia*, Córdoba.
- Marcchioni, Marcelo, 1997, "El poder político en Salta a fines del período colonial", Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional de Salta, Inédita.
- Marchionni, Marcelo, 1999, "Una elite consolidada. El Cabildo de Salta en tiempos de cambios", Mata de López, Sara (comp.), *Persistencias y cambios: Salta y el Noroeste argentino. 1770-1840*, Prehistoria y Manuel Suárez editor, Rosario, pp. 177-217.
- Mata de López, Sara, 1993-94, "Los comerciantes de Salta a fines del siglo XVIII", *Anuario Escuela de Historia*, Nº 16, Universidad Nacional de Rosario, Rosario, pp. 189-210.
- Mata de López, Sara, 1996, "Salta a fines del siglo XVIII", *Anuario de Estudios Americanos*, Nº 2, Sevilla, pp. 147-171.
- Mata de López, Sara, 2000, "La conformación de las elites a fines de la colonia: comerciantes y hacendados en la sociedad de Salta, Argentina", *Colonial Latin American Historical Review*, Volume 9, Number 2, Albuquerque, Estados Unidos, pp. 165-208.

- Mata de López, Sara, 2000, *Tierra y poder en Salta. El noroeste argentino en vísperas de la independencia*, Diputación de Sevilla, España.
- Mata de López, Sara, 2002, "Familias de elite en Salta a fines de la colonia. Negocios y relaciones de poder", *Memoria Americana*, N° 10, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, pp. 139-175.
- Milletich, Vilma, 2000, "El Río de La Plata en la economía colonial", Enrique Tandeter (dir), *Nueva Historia Argentina, Tomo 2 "La sociedad colonial"*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, pp. 189-240.
- Moreno, José Luis, 2004, *Historia de la familia en el Río de la Plata*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.
- Moutoukias, Zacarías, 1997, "Negocios y redes sociales: modelo interpretativo a partir de un caso rioplatense (siglo XVIII)", *Caravelle*, N° 67, Tolouse, pp. 37-55.
- Presta, Ana María, 2000, *Economía, familia y negocios en Charcas colonial (Bolivia). Los encomenderos de la Plata, 1550-1600*, Instituto de Estudios Peruanos, Banco Central Reserva del Perú, Lima.
- Socolow, Susan, 1991, *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal. Familia y comercio*, Ediciones La Flor, Buenos Aires.
- Sweeney, E. y Domínguez Benavides, A., 1998, *Robustiano Patrón Costas. Una leyenda argentina*, Emecé, Buenos Aires.