

ARTÍCULOS

“EMPRESARIOS” DE CÓRDOBA: MICROANÁLISIS DE TRAYECTORIAS, 1720-1850.

Ana Inés Ferreyra
CONICET, CEH, UNC*
aiferreyra@arnet.com.ar

Resumen: El trabajo centra la atención en las trayectorias de dos “empresarios” cordobeses que actuaron en el período colonial y la primera mitad del XIX, el obispo Diego Salguero y Cabrera y el alcalde Antonio Romualdo Arredondo. Ambos importantes comerciantes, productores rurales, prestamistas e integrantes del poder civil y religioso, que pertenecieron a destacadas familias de origen español, de largo arraigo en el medio. Se analizan sus configuraciones particulares con el propósito de identificar las formas en que esos individuos desarrollaron, en sus variadas interrelaciones, estrategias racionales que les permitieron una importante acumulación, notable diversificación de sus inversiones y una activa presencia en diversos mercados, a pesar de los notables cambios políticos, sociales y económicos que les toco transitar. Para ello formaron extensas redes de individuos estratégicamente interconectados por intereses comunes - familiares, comerciales, políticos- que les brindaron la información necesaria y los representaron y asistieron en los distintos espacios.

Palabras clave: empresarios, estrategias empresariales, redes sociales, comerciantes, hacendados, negocios de familia.

Title: CÓRDOBA “ENTREPRENEURS”: HISTORICAL MICROANALYSIS OF THEIR DEVELOPMENTS, 1720-1850.

Abstract: This article is focused on the development of two entrepreneurs of Córdoba, the bishop Diego Salguero Cabrera and the council Antonio Romualdo Arredondo, who work in the colonial period and in the first part of the XIX century. Both of them were very important merchants and landed who also were involved in political and religious power and they were from very important spanish families at thatç time. The aim of this article is to study their particular developments and to identify their differents relationships with the society and their behaviour in the market in the context of the political, social and economical changes at that time. They also developed social, political and business network and strategies connected to their own interests.

Keywords: Entrepreneurs, development strategies, social network, merchants, landed, family business.

* Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Argentina, Centro de Estudios Históricos "Prof. Carlos S. A. Segreti", Universidad Nacional de Córdoba.

Recibido: 30-10-2008
Aceptado: 02-01-2009

Cómo citar este artículo: FERREYRA, Ana Inés. Empresarios de Córdoba: Microanálisis de trayectorias, 1720-1850. *Naveg@mérica. Revista electrónica de la Asociación Española de Americanistas* [en línea]. 2009, n. 2. Disponible en <<http://revistas.um.es/navegameric>>. [Consulta: Fecha de consulta]. ISSN 1989-211X.

1. Introducción

La producción historiográfica argentina que se ha ocupado de la producción y el comercio en el período colonial y primeras décadas independientes si bien es abundante, refleja una marcada tendencia por los enfoques macro estructurales y una preferencia temática por los circuitos comerciales, artículos que se producen o comercian, formas de trabajo y comportamiento de los mercados y sus agentes corporativos. Pero son pocos los trabajos que se ocupan de las empresas y de los empresarios en particular, como sujetos históricos responsables de su formación y funcionamiento, a pesar de que es innegable que los circuitos comerciales fueron “constituidos” y transitados por sujetos históricos concretos. Individuos que en este trabajo denominaremos “empresarios” en un sentido amplio y sin mayores especificidades, atendiendo solamente a la multiplicidad de actividades que desarrollaron y a la importancia del giro y extensión de sus negocios.

Los primeros en advertir las ventajas de centrar la observación en el desempeño de los empresarios tardo coloniales fueron los historiadores ocupados en el estudio del capital mercantil, me refiero en primer lugar al trabajo que abrió senderos de D. Branding en la década de 1970 y los que le siguieron para del Río de la Plata de S. Socolow y los contenidos en la compilación de E. Florescano.¹ Quizás bajo la influencia de ese retorno al sujeto protagonista de los circuitos comerciales y operador de los mercados, desde mediados de la década del 80 y sobre todo en la década siguiente aparecen una serie de trabajos que muestran diversas trayectorias de empresarios que actuaron bajo las estructuras coloniales o en los cambios que sobrevinieron a los nuevos tiempos de independencia. En primer lugar los trabajos de J. Gelman y Z. Moutoukias que revelan las estrategias empresariales y las redes sociales que impulsaron a un modesto inmigrante europeo, Domingo Belgrano Peris, a gran empresario de Buenos Aires en las postrimerías del período colonial.² Le siguieron varios trabajos que desde diversos espacios intentaron comprender los mecanismos económicos coloniales a través del estudio de trayectorias de individuos o de familias empresarias.³

¹ BRADING, David. *Mineros y comerciantes en el México Borbónico (1763-1810)*. México: FCE, 1975 (1^o edic. Inglaterra, 1971); SOLOW, Susan. *The merchants of Buenos Aires (1778-1810)*. Cambridge University Press, 1978. (Ed. en Español, 1991); FLORESCANO, Enrique (comp.). *Orígenes y desarrollo de la burguesía en América latina, 1700- 1955*. México: Nueva Imagen, 1985.

² GELMAN, Jorge. Sobre el carácter del comercio colonial y los patrones de inversión de un gran comerciante en el Río de la Plata del siglo XVIII. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana “Dr. Emilio Ravignani*. 1^o semestre, 1989, n. 1, Tercera Serie, Buenos Aires, pp. 51-69. Del mismo autor, *De mercachifle a gran comerciante. Los caminos del ascenso en el Río de la Plata colonial*. Huelva: Universidad Internacional de Andalucía, 1996. MOUTOUKIAS, Zacarías. *Reseaux personnels et autorité coloniale: les négociants de Buenos Aires au XVIII siècle*. *Annales ESC*. París, 1992, n. 4-5, pp. 889-915; Familia patriarcal o redes sociales: balance de una imagen de la estratificación social. *Anuario IEHS*. Tandil, 2000, n. 15, pp.133-151.

³ Entre otros los trabajos de ARECES, Nidia y TARRAGÓ, Griselda. Santa Fe en la segunda mitad del siglo XVII. Familia y negocios: el caso de los Vera Mujica. En: NOEJOVICH, Héctor, (ed.). *América bajo los Austrias: economía, cultura y sociedad*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial, 2001, pp. 335-354; TARRAGÓ, Griselda. Los Diez de Andino: un linaje colonial santafecino (1660-1822). *Cuaderno de Historia Regional*. Luján, Universidad Nacional de Luján, 1993, n. 6, pp. 43-86; JUMAR, Fernando. Negocios en red. Los Basavilbaso a mediados del siglo XVIII. En: *VII Jornadas Interescuelas de Historia*. Salta: Universidad Nacional de Salta, 2001; SANTAMARÍA, Daniel. Mercaderes, tenderos y prestamistas. La mercantilización de la economía jujeña (1690-1730). *Anuario IEHS*. 1999, n. 4, pp. 437-469.

No obstante los avances señalados, son escasos y muy recientes los estudios que en forma expresa se han ocupado de los individuos responsables del funcionamiento y conformación de los circuitos económicos en la provincia de Córdoba y se puede afirmar que el tratamiento de esta temática constituye una agenda aún por abrirse.⁴

2. La ciudad de Córdoba y su jurisdicción

Córdoba perdió los beneficios del puerto al poco tiempo de ser fundada en 1573 pero esto no le impidió concretar el papel relacionante por el que había sido establecida. En efecto, ese papel de nexo entre la región de los minerales y el puerto de Buenos Aires dio resultado. Sólo unas décadas después de ser fundada, Córdoba se convirtió en la ciudad más importante y desarrollada del Tucumán a lo largo del siglo XVII y hasta una buena parte del XVIII. Tanto por su activo comercio – Córdoba fue durante gran parte del siglo XVII el centro redistribuidor del tráfico de esclavos y de efectos de Castilla- como por ser productora de ganado mayor y menor –ovejas y cabras, mulas y vacas- y de sus productos derivados e incluso de lana y tejidos bastos con los que abastecía a las regiones del norte, las del litoral e incluso, llegaba hasta Brasil. Sin duda, se vio favorecida por su posición geográfica ya que por su territorio pasaban las principales rutas que comunicaban el atlántico con el norte – Salta, Jujuy y el Alto y bajo Perú- y el oeste con Cuyo y Chile.

Como consecuencia de la creación del virreinato del Río de la Plata en 1776 y del ordenamiento político administrativo que siguió después con la Real Ordenanza de Intendentes, Córdoba también se jerarquizó con el nuevo esquema porque pasó a ser cabecera de gobernación intendencia, con los territorios dependientes de Cuyo – Mendoza, San Juan y San Luís- y La Rioja. Aunque las provincias cuyanas se separan en noviembre de 1813 para conformar una nueva gobernación intendencia y La Rioja hizo lo propio en 1820, como consecuencia del proceso de autonomías provinciales.

A esta altura, si bien Córdoba había rescindido el lugar que ocupaba en los primeros siglos coloniales, dentro del contexto de provincias económicamente deprimidas que presentaba el Interior del país hacia la primera mitad del siglo XIX, aparece como emergente debido -entre otras cosas- a su posición vinculante. Esta circunstancia hizo posible un activo contacto con diversas zonas y esencialmente, un comercio proveedor y redistribuidor de mercaderías lo que, a su vez, fue significativo para la formación de una elite dirigente económicamente importante y bien vinculada a través de sólidas redes de parentescos y de comunidad de intereses.

3. El marco de estudio

El estudio se centra en la trayectoria de dos “empresarios” cordobeses que actuaron en el siglo XVIII y en la primera mitad del XIX, el clérigo Diego Salguero y Cabrera, que luego llegó a ser obispo de Arequipa y el alcalde mayor provincial Antonio Romualdo Arredondo. Ambos fueron importantes comerciantes, productores rurales, prestamistas e integrantes del poder civil y religioso y pertenecieron a desta-

⁴ Al respecto el trabajo de MÁRQUEZ, María Victoria. *Elite y relaciones de poder: el caso de los Mendiola, Córdoba y Perú, siglo XVIII*. Córdoba: Escuela de Historia, Universidad Nacional Córdoba, 2007, (tesina de licenciatura, inédita).

cadadas familias de origen español, de fuerte arraigo en el medio. Se trata de empresarios que residieron en la ciudad Córdoba y en su jurisdicción tuvieron radicados sus principales bienes, no obstante, por el giro que alcanzaron sus negocios trascendieron el ámbito local y se extendieron por todo lo que se denominó el “espacio peruano”, Chile y más aún, por algunas de sus operaciones llegaron también a los centros comerciales europeos.

El análisis de sus trayectorias nos ha permitido identificar las estrategias racionales que desarrollaron en sus múltiples inversiones e interrelaciones comerciales que, finalmente, les permitieron lograr una importante acumulación, pese a las vicisitudes y cambios que le tocó vivir, de la colonia a la revolución y de la independencia a las guerras civiles. Sus recorridos personales, además, muestran las complejas relaciones sociales que los contuvieron y vincularon con el medio, algunas de las cuales resultaron esenciales para el éxito de sus derroteros. Más aún, como veremos en algunos casos, no sólo incidieron sino que llegaron a determinar una buena parte de sus vidas. Universo de lazos fuertes y múltiples, donde los vínculos primarios con frecuencia se combinaron con las prácticas comerciales, políticas y religiosas y que combinadas con la habilidad para aprovechar oportunidades, produjeron excelentes resultados. Sus activos fueron sustanciosos, tanto en bienes muebles como en bienes inmuebles y mejor aún, la posición social que lograron. Y en virtud de todo ello, algunos de sus miembros desarrollaron una considerable posición de poder que trascendió el marco regional y se proyectó hacia otros niveles más generales.

Hemos procurado contextualizar los recorridos de nuestros protagonistas en el marco regional e interregional en que se desarrollaron, en las coyunturas políticas y económicas que les tocó sortear y en las propias circunstancias personales que les vivió. Precisamente, por esta necesidad de contextualizar el ámbito que los rodea para poder comprender sus complejas existencias, nos vimos precisado a ampliar el análisis y considerar también el recorrido de algunos ascendientes que de una u otra manera, los marcaron o bien tuvieron incidencia sobre sus patrimonios o sus vidas. Esta extensión del análisis sirvió de excusa para obtener una mirada más amplia sobre la evolución en el largo plazo de ciertos factores de producción y formas de comercialización y nos brindó una imagen “más de cerca” del cuerpo social y el contexto sobre el cual se articularon los procesos económicos de la época.

4. Las fuentes

Sin dudas, un estudio de este tipo requiere un variado tipo de fuentes de información pero, sin dudas, de todas ellas los registros contables son los que mayores y mejores datos pueden aportar. Pero lamentablemente, poco o nada ha quedado de los registros contables donde nuestros agentes registraron sus movimientos, razón por la cual no fue posible cuantificar el volumen de sus operaciones o medir el nivel de rentabilidad de sus operaciones. No obstante y a pesar de las carencias señaladas, dispusimos de otras diversas fuentes de información de las que se puede inferir la marcha general de sus negocios, explicar la racionalidad de sus inversiones, valorar en cierta medida el volumen de los excedentes que lograron acumular y sobre todo constatar su habilidad para moverse en mercados diferentes, lejanos y cambiantes, no siempre provistos del circulante necesario, con exiguos y costosos medios de transporte, con rutas inseguras y sobre todo, con una frecuente inestabilidad política; de allí, entonces, los altos costes de transacción. La falta de libros contables

o de alguna forma de registro donde nuestros protagonistas debieron haber asentado las operaciones comerciales no es un problema exclusivo de los archivos de cordobeses sino más bien, un problema común en el período estudiado y que se observa casi todos los repositorios del país.

Por lo tanto debimos rastrear la información por una variada documentación testamentos, expedientes judiciales, algunos de los cuales incluían inventarios y tasaciones, censos civiles, eclesiásticos, protocolos notariales y registros fiscales en los que quedaron registradas algunas de las múltiples operaciones que realizaron.

5. Los antecedentes familiares: actividad empresarial de los Salguero en el siglo XVII

Si había algo de lo que no se podía dudar en Córdoba a mediados del siglo XVII era del prestigio social de la familia Salguero, por ser descendiente directa del fundador, Jerónimo Luis de Cabrera. Por esta razón, Micaela de Soria, abuela y tutora de la única hija de Angelo Castro, no vaciló en casar a su acaudalada nieta con el alférez general Ignacio Salguero de Cabrera, el abuelo del futuro obispo Diego Salguero de Cabrera.

Pero ¿cómo logró su padre -A. de Castro- desde aquella pequeña ciudad del Tucumán, reunir un importante patrimonio en la primera mitad del siglo XVII? Angelo Castro era un inmigrante español que arribó a la remota ciudad de Córdoba en la segunda década del siglo XVII. Por su condición de español y por añadidura soltero, tuvo ciertas ventajas para instalarse en el medio, sobre todo porque ofrecía visibles garantías de *limpieza de sangre*, un atributo muy necesario para conseguir una buena alianza matrimonial. Viabilizado entre otras cosas por esta circunstancia, contrajo matrimonio con Luisa de Figueroa, integrante de una familia de reconocido prestigio social en el medio, que terminó por integrarlo definitivamente al medio cordobés, ampliando sus vinculaciones y redes sociales. Estas nuevas relaciones de parentesco le brindaron acceso a las instancias del poder local y entre otras cosas, fue nombrado alcalde de segundo voto. Es que en general, en los grupos emergentes de la sociedad colonial y en especial, en la ciudad de Córdoba, los parentescos tenían un alto contenido social y un fuerte poder estructurante ya que en gran medida regían la vida social de los individuos y hasta llegaban a condicionar su vida personal.

Como acabamos de ver en Angelo de Castro, las relaciones de parentesco jugaron un papel principal en la formación y consolidación del individuo. Estas redes de consanguinidad que a su vez, propiciaban otras de cercanías integradas por parientes de los parientes inmediatos que se frecuentaban, a los que se sumaban las demás relaciones que fue construyendo con su actividad comercial, le sirvieron a Castro no sólo de canales de información sobre el estado de los mercados y necesidades de plazas tan distantes y diversas sino que, algunos de sus integrantes interactuaron frecuentemente como sus agentes, cobradores, habilitados, fiadores o simplemente, como tomadores de sus disponibilidades. Por eso su acción mercantil muestra gran una movilidad y una extraordinaria capacidad para instrumentar y extender su comercio. Su acción superaba la plaza local y se extendía hacia el norte, por toda la región del Tucumán y llegaba hasta el mismo Perú y por el litoral, a Buenos Aires, Santa Fe hasta Paraguay y por el oeste hasta Chile. Esto explica que Castro lograra tener presencia, personal o a través de esa aceiteada red vínculos

personales y comerciales, en mercados tan lejanos.⁵ Redes sociales que en más de una oportunidad, actuaron como verdaderas redes de poder porque no sólo le proporcionaban apoyo y poder sino que le brindaban una capacidad de acción que supo movilizar en su beneficio.

En síntesis, fue un cúmulo de factores los que posibilitaron una serie de beneficio creciente que pronto se tradujo en un visible enriquecimiento. Sin duda, en esta conjunción de oportunidades, son esenciales las condiciones personales de Castro; esto es, que supo aprovechar las oportunidades que se le iban brindando, así como su habilidad para obtener beneficio de las relaciones sociales que fue construyendo, condiciones esenciales que le permitieron operar positivamente en las diversas coyunturas políticas y económicas. También, es indudable que debieron actuar en su favor otros factores como las enormes distancias que separaban a los productores de los grandes mercados consumidores, la escasez de circulante que, en más de una ocasión, le permitieron sacar beneficios de la disparidad de precios y aún del trueque, que hizo más provechosas a algunas de sus operaciones y por fin, la utilización de los mecanismos de créditos en metálico, ventas al fiado y habilitación. Lo cierto es que este cúmulo de circunstancias hizo posible que Castro, en poco más de dos décadas de su arribo a la provincia, lograra formar un cuantioso patrimonio que alcanzó los 56.000 pesos, una cifra considerable para la época y por el corto tiempo en que la logró.

Sin duda la actividad de Casto fue múltiple, primeramente como activo comerciante con tienda instalada en la ciudad de Córdoba, tanto de géneros de ultramar y de frutos de la tierra como de esclavos, ayudado por los beneficios que otorgaba el monopolio a los peninsulares, aunque también por las buenas diferencias que siempre proporcionó el contrabando a todos, sin distinción de origen, en plena época de aduana seca instalada precisamente en territorio cordobés. Luego como comerciante de ganado mayor y menor y por último, como próspero productor ganadero de todo tipo de ganado, aunque con un marcado predominio del mular.⁶ Pero, la mayor parte del patrimonio de Castro estaba en su tienda; el inventario de sus bienes reveló que la tienda con las mercaderías, los 40 esclavos para venta y el capital en giro, representaban el 49, 10%, la casa donde moraba en la ciudad, con muebles y ropa, el 16,7%, el resto se repartía entre las tierras, el ganado y los 10 esclavos que le atendían la estancia.⁷

⁵ La red de relaciones que va tejiendo Castro es realmente significativa, veamos algunos de ellas: en Buenos Aires tiene vinculación con el capitán Juan de Tapia de Vargas quien hace las veces de su fiador, también con Manuel Acuña, uno de los tomadores de las disponibilidades que Castro ponía en el circuito; Acuña fue uno de sus vínculos más próximos, a quién le confió la misión de cobrar sus acreencias en Buenos Aires. En Potosí tenía relación con Rodrigo Hidalgo, fiador y cobrador y en Santa Fe y Paraguay, con Juan Gómez Rezzio.

⁶ En 1637 se decidió a comprar las ricas tierras de Olaen a sus primos políticos y precisamente las mayores operaciones en mulas aparecen a partir de este momento; las compras para engorde las realizaba a comienzos de año, en plazos escalonados de entrega, con el objeto de obtener mejores precios y de asegurarse un stock que le permitía aprovechar la demanda sostenida. Sobre todo porque las rutas al norte, convulsionadas por los levantamientos calchaquíes desde mediados de la tercera década, habían quedado liberadas en 1637, tras el término de dicha guerra.

⁷ En el inventario de bienes que se realiza por su muerte, en la tienda ubicada frente a la plaza principal figuran mantos de Sevilla, piezas de tafetán de México, raso de la China, ruan de Francia, seda de Calabria, tocadores de Milán, telas que sin duda vendía en la rica villa de Potosí porque la demanda local debió ser bastante reducida. Figuran, además, efectos de la tierra, en general tejidos bastos, sayal, bayetas, frezadas, cordellate, rajetas y 40 esclavos varones. Además de una buena cantidad

La diversidad de activos se vio reflejada en una exitosa trayectoria empresarial de Castro, que en plena época de retracción minera de Potosí pone en evidencia, desde el caso individual, que la mercantilización general que se había producido en el espacio peruano, de la que Córdoba formó parte activa, no se contrajo uniformemente frente a la declinación de la producción y de la demanda de Potosí. Por el contrario, en algunas regiones -como en Córdoba- se produjo una reorientación en la comercialización de las producciones locales. Es decir, hubo una creciente autonomización de algunas zonas productoras y de los circuitos mercantiles respecto de los mercados mineros.⁸

La boda con Ignacio Salguero de Cabrera se concretó en 1643 y la hija del fallecido Castro llevó como dote al matrimonio las ricas y extensas tierras de la estancia de Olaen, que muy pronto su consorte Salguero amplió notablemente con otras tierras que compró – Ayampitín- o bien, que solicitó en merced al gobernador. De modo que bien pronto transformó la estancia de Olaen en una considerable unidad de producción de 16 leguas cuadradas, algo así como 43.216 hectáreas, las que manejó exitosamente a través de un capataz, “moreno y esclavo”. Este propietario absentista mantuvo su residencia en la ciudad, en la amplia casona que había heredado su mujer, frente a la plaza principal. Ignacio Salguero de Cabrera, abuelo de Diego de Salguero, fue sin dudas el ascendiente más significativo, con mayor capacidad y dedicación a los negocios, que precedió a nuestro protagonista. Según expresa el mismo Ignacio en su testamento de 1699, sólo había recibido de su padre, el maestre de Campo Fernández de Salguero, una corta herencia en pesos plata que nunca retiró porque prefirió dejarla en poder de su madre.⁹ Esto significa que el éxito de su trayectoria se debió en gran parte a su habilidad personales, a su capacidad de hacer producir las tierras recibidas, de reproducir el patrimonio incorporándole nuevas tierras y esencialmente, al aún próspero negocio de mulas y de esclavos, a lo que habría que agregar la fortuna de su esposa que debió servirle de excelente punto de partida.

Aún no hay indicios de otra actividad fuera de la ganadería extensiva y a diferencia de su suegro, Angelo de Castro, el capitán Ignacio Salguero no tuvo tienda instalada en la ciudad. La actividad comercial que desempeñó tuvo relación con los productos ganaderos, esencialmente la cría e internada de mulas en sus tierras, aunque incursionó también por la tropería -pequeñas compañías de transporte- y el comercio de esclavos. En este sentido, formó una sociedad con Luis Rodríguez de Loaisa, vecino de Córdoba para fletar mulas y comerciar esclavos, con Pedro Ordóñez vecino de Jujuy y con su hermano Fernando, doctor en teología y juez eclesiástico de Córdoba pero, al mismo tiempo afecto al comercio.

Fernando Salguero -tío abuelo de Diego Salguero- supo aprovechar las vinculaciones y oportunidades que le brindaba su condición de religioso para negociar con mulas, especialmente en el Perú. Gozó de gran consideración social y se movió con

de alhajas y metálico. Al respecto ver: FERREYRA, Ana Inés, “Patrimonio y producción en las tierras de los betlemitas. Córdoba, 1600-1870, en *Mundo Agrario*, 1º semestre de 2007, Revista Electrónica del CEHR, Universidad Nacional de la Plata, v. 7, N° 14.

⁸ TANDETER, Enrique; MILLETICH, Vilma y SCHMIT, Roberto. Flujos mercantiles en el Potosí colonial. *Anuario IEHS*. 1994, n. ° 9, pp. 97-126.

⁹ Archivo Histórico de Córdoba (en adelante AHPC), Registro 1, 1699, tomo 70, fs. 107-110.

una amplia red de relaciones de parentesco, de cercanía y sobre todo, de vinculaciones comerciales, contó con una amplia gama de habilitados, fiadores y representantes en distintas zonas, sobre todo en el litoral y en el norte.¹⁰ Lamentablemente no pudimos encontrar el inventario ni la tasación de sus bienes, pero en el citado testamento de junio de 1669 declara que tiene varias acreencias tanto “de mulas como de reales”, numerosos bienes muebles, raíces y esclavos y que sus tierras, las estancia de Olaen y la contigua estancia de San Roque, estaban repletos de mulas.

Por lo tanto, ambos ascendientes -el abuelo Ignacio y su tío abuelo, Fernando Salguero- lograron, como antes había sucedido con Angelo Castro, acrecentar notablemente su patrimonio en plena etapa de declinación de la producción minera y de contracción de la demanda. Por lo que nuevamente estamos frente a un caso que pone en evidencia, la capacidad que habían logrado los productores y comerciantes de algunas regiones del espacio relacionado con el Potosí, para diversificar los mercados en períodos de crisis en los centros mineros.

6. Igualdad pero con prioridades. La tierra como capital simbólico de la familia Salguero

En su testamento, Ignacio Salguero repartió sus bienes entre sus herederos legítimos con un criterio de igualdad, siguiendo la costumbre castellana. A su mujer Ana María de Castro y Figueroa la benefició con el quinto del total del patrimonio y el resto lo reparte en montos iguales entre sus hijos...“para que hayan y hereden mis bienes por parte y iguales”.¹¹ Pero si bien el monto que asignaba a cada hijo era igual la distribución que, finalmente, hace de los bienes se observa una clara intención de conservar las tierras dentro del clan familiar, porque las asigna a los hijos varones. Es decir que más allá de su valor como factor de producción, las tierras tenían un valor agregado que actuaba como capital simbólico. La voluntad de otorgarlas sólo a los hijos que trasmitían el apellido revelaba el deseo de que permanecieran en el linaje, como factor de poder, prestigio e identidad familiar. De modo que las tierras que constituían la estancia de Olaen y las contiguas que formaban la estancia de San Roque, pasaron a su hijo, el maestro de campo Fernando Salguero de Cabrera y Castro y posteriormente, éste también las legó a su hijo mayor, Diego de Salguero y Cabrera, cura vicario de Punilla, de la catedral y posteriormente, obispo de Arequipa. Esta estrategia de transmisión fue común no sólo en el siglo XVII, sino también en los posteriores. Aún más, estas grandes propiedades rurales por lo general fueron vinculadas a capellanías entre otras cosas, para asegurar la permanencia de la propiedad dentro del clan familiar. En este sentido y más allá de los fines espirituales que habían motivado su institución, estas fundaciones desde el siglo XVII hasta su extinción a comienzos del siglo XX, tuvieron otras motivaciones más terrenales, como factor de producción, transmisión de patrimonios y capital simbólico de un linaje.¹²

¹⁰ Entre otros, se relacionó con comerciantes de esclavos en Buenos Aires como Francisco Rodríguez de la Torre, con el encomendero de Santiago del Estero, Bernabé Ibáñez de Castillo, con Francisco de Vera de Jujuy. FERREYRA, Ana Inés, Patrimonio y producción... op. cit..

¹¹ AHPC, Registro 1, 1699, tomo 70, fs. 107-110

¹² Este tema ha sido estudiado recientemente por CÁNOVAS, Victoria. *Tenencia, transmisión de patrimonios y espiritualidad en la provincia de Córdoba. Las capellanías de campaña, siglos XVIII y XIX*. Córdoba: Escuela de Historia, Universidad nacional de Córdoba, 2006 (tesina de licenciatura, inédita).

Desaparecido Ignacio Salguero en 1670, su hijo el maestre Fernando de Salguero y Castro quedó al frente de la mayor parte de la empresa ganadera de su padre esto es, como titular de las tierras de Olaen y San Roque. Casi de inmediato hizo sociedad con sus hermanos, Diego e Ignacio, dueños de otras tierras contiguas a Olaen y continuaron al menos hasta finales del siglo XVII, entre otras cosas, abocados al próspero negocio de las mulas que colocaban tanto en los mercados locales como en los de la “ciudad de la plata” y en el resto del “Perú”. Por lo que hemos visto hasta aquí en el siglo XVII, en el valle de Punilla, en las propiedades de los Salguero -las estancias de Olaen, Ayampitín, San Roque-, estuvieron especializadas en la ganadería extensiva, de ovinos hasta mediados de siglo, de bovinos luego y desde siempre a la cría y engorde de ganado mular. Otro tanto ocurría con otros establecimientos del valle de Punilla como las estancias de Santa Leocadia, San Francisco, Tanti y Santa Ana.

Pero la buena marcha de los negocios de estos empresarios de la familia Salguero acabó drásticamente en la última década del siglo XVII, como consecuencia de que Fernando Salguero, junto con su hermano y socio, el clérigo Diego de Salguero, fueron ejecutados por la Real Hacienda por ser garantes de un pariente fallido. En consecuencia, se vieron obligados a tomar diversos censos a instituciones conventuales, hipotecando todas sus propiedades de la ciudad y de la campaña, incluidas las estancias de San Roque y Olaen.¹³ Todo el patrimonio que había logrado reunir el capitán Ignacio Salguero quedó comprometido; por esta razón en los primeros años del siglo XVIII, Fernando de Salguero de Cabrera decidió transmitir todos sus bienes a sus hijos legítimos por medio de testamento. Como hemos dicho, nuevamente en este caso las estancias fueron adjudicadas a los hijos varones, para asegurar la permanencia en el seno de la familia; la estancia de Olaen fue traspasada a su hijo, el clérigo Diego Salguero de Cabrera y Cabrera y la estancia de San Roque, a su otro hijo, Jerónimo de Salguero y Cabrera.

Años más tarde, también Diego Salguero de Cabrera repitió los mismos criterios de transmisión, con excepción de las estancias de Olaen y San Francisco que fueron legadas a la orden betlemita para sostén del hospital público. En su testamento de 1765, dispuso que sus tierras y ganados fueran adjudicados a sus parientes varones, en tanto que el metálico y las propiedades urbanas, a las mujeres. Es más, para asegurar su permanencia en la familia y evitar que algún pariente descarriado enajenara alguna de las propiedades legadas, deja expresa orden en su testamento de cómo deben pasar de un pariente a otro, en caso de fallecimiento de alguno de los beneficiarios y que tanto éstos, ... “como los que le sucedieren, no puedan cambiarlas, venderlas, enagenarlas, ni hipotecarlas, y en caso de que se contravenga esta mi voluntad sera por el mismo hecho nula la venta y entrara en el goze de ellas la religión betlemita”...¹⁴

¹³ Desde 1695 a 1699, Fernando Salguero tomó censos por más de 30.000 pesos plata e hipotecó todas sus propiedades. AHPC, 1695, nº 89, fs. 195-195; 1698, nº 92, fs. 395-396; 1699, nº 93, fs. 59, 235-37. El mismo Diego Salguero lo recuerda en su testamento de ...*pues aunque en vida tuvieron bienes no quedaron después para heredar por los muchos censos que debía mi señor padre y mi tío, el dean, que pasaban de treinta y tantos mil pesos como consta en la memoria que hizo...*AHPC, Reg. 1, 1770, t. 153, fs. 294-302.

¹⁴ Idem., fs. 295.

7. La trayectoria más exitosa de la familia: Diego Salguero de Cabrera, cura, comerciante y estanciero

Pero la mala racha de aquellos integrantes de la familia Salguero -de Fernando y su hermano Diego- que habían tocado fondo arrastrados por relaciones de parentesco que terminaron perjudicándolos, muy pronto quedó en el rincón de los malos recuerdos. Uno de sus herederos, Diego, el eclesiástico, en una exitosa carrera empresarial recuperó y reprodujo con creces el patrimonio que le había transmitido su progenitor y que como hemos dicho, estaba comprometido con numerosos censos e hipotecas. Amparado en los privilegios que le otorgaban las leyes por ser un hombre de la iglesia -entre otras cosas, excepción de ciertos impuestos y pechos- supo alternar con habilidad las exigencias de su vida pastoral con otras actividades mundanas, como la de gran propietario rural, productor agropecuario y sobre todo, de mercader múltiple, que comerciaba con todo tipo de géneros y hasta con esclavos.

Su padre murió en 1711 y aunque no conocemos exactamente la fecha que recibió las tierras heredadas - había nacido en 1693- debió ser muy joven aún cuando en 1720 concretó un contrato para invernar 1400 mulas chúcaras en su estancia de Olaen. Se estipuló que la mayor parte del pago sería en especies, mayormente efectos de la tierra y géneros de Castilla; como se sabe, esta modalidad de pago fue frecuente no sólo en la época colonial sino también en el tiempo independiente y si bien es cierto que desde un comienzo hubo escasez de circulante, no siempre se debió a la falta de metálico sino, también, a otras razones más simple, que tenían que ver con la conveniencias de las partes contratantes. En el caso de este empresario, fue bastante frecuente ese tipo de acuerdo en sus numerosas y variadas transacciones.¹⁵

Mientras fue cura vicario de Punilla, practicó exitosamente el comercio y con los excedentes que obtenía fue cancelando uno a uno, los diversos censos que había tomado su padre, sobre todo aquéllos por los cuales habían quedado hipotecadas las tierras de *Olaen*, *Ayampitín* y *San Roque*. Estos resultados tan afortunados fueron posibles, sin duda, por sus habilidades personales pero, además, porque contaba con una amplia red de relaciones que lo mantenían informado, lo representaban, obraban de fiadores y consignatarios en diversos mercados. En este sentido, su condición de religioso y miembro de una prestigiosa familia del medio debió haberle facilitado bastante las cosas. A esto se agrega un marco de recuperación general del comercio de la región, que se evidenció desde mediados de la década de 1740 y sobre todo, por la bonanza que se manifestó a partir de mediados de la década de 1750, acompañado con 4 décadas de clima benévolo con lluvias más o menos regulares, en contraposición con las décadas de la primera mitad del siglo, que se caracterizaron por sequías prolongadas con sus secuelas de plagas y epidemias que produjeron grandes mortandad de ganado.¹⁶

¹⁵ AHPC, Reg.1, 1720, fs. 176v-179; 1721, f. f.424; 1723-26, fs. 76-83; 1727, f 188; 1721, f. f.424; 1733, fs. 92.

¹⁶ La década de 1750 sólo registra 3 años – 56,5758- con algún déficit de lluvias y la del 60 sólo el verano de 1761-62. Las demás décadas con algún año aislado de sequías hasta 1997 en el que la gran sequía produjo un descenso generalizado en el comercio de mulas. PRIETO, María del Carmen y HERRERA, Roberto Gustavo. De sequías, hambrunas, plagas y otras varias y continuas calamidades en la jurisdicción de Córdoba, durante el siglo XVII. *Cuadernos de Historia*. 2001, serie economía y sociedad, CIFFyH, Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba, nº 4, pp. 131-158.

En la medida que se ampliaba el giro de sus negocios y diversificaba sus activos, invertía una buena parte de los excedentes en tierras; en el valle de Punilla donde tenía las estancias que había recibido por herencia, compró las estancias de *Sinsacate*, *San Francisco*, de 1 legua², *Almacuna* de 2 leguas² y *Dos Ríos*, de 4 leguas². Dos años después, la estancia de *Las Tunas*, luego y la de *San Buenaventura*. En el partido de Traslasierras, compró tres extensas estancias ubicadas a la vera del camino de Nono, en Pampa de los Guanacos la estancia de *Río Hondo*, de 4 leguas², con sus ganados, la de *Los Algarrobos* y la estancia de *Pina*. Todas estas compras fueron muy oportunas, Diego supo aprovechar las oportunidades y los canales de información a que, por su investidura, tenía acceso para mejorar sus activos. Un ejemplo claro fue la oportuna adquisición de la estancia *Pinas*, en 1758; en aquellos momentos gozaba de gran respeto como autoridad eclesiástica, era vicario general del obispado y por esa razón guardaba estrecha relación con el síndico del convento de San Francisco. El convento había recibido las 16.200 ha. que constituían la estancia de *Pinas* como “memoria de misas” de José González y como su negocio no pasaba por la explotación de tierras sino por la colocación de dinero a censo, vendió la enorme propiedad al vicario, una parte en metálico, otra en especies. Diego Salguero pagó 200 pesos plata y entregó 42 fanegas de trigo – casi 2 toneladas-, de sus estancias de Río Segundo.¹⁷ En la tasación de 1765 la propiedad fue tasada un 400% más.

También invirtió en tierras de la planicie, sobre Río Segundo, a 8 leguas de la capital, una estancia de 2½ leguas², con molino y acequia y sobre el Río Primero, a 3 leguas de la ciudad, una estancia de aproximadamente 1 legua², con horno, para quemar cal y molino. En total 11 estancias, algo más de 94.000 ha, lo que lo convirtió en uno de los más grandes terratenientes de la época. Todas muy bien ubicadas en el rico y fértil valle de Punilla, en el Traslasierra, a la vera del camino de Nono y en la planicie, en *tierras de pan llevar*, en las zonas cercanas a la ciudad, a la vera de los ríos Primero y Segundo. Sólo las tierras con sus mejora edilicias representaban el 27 % de todo el patrimonio y si a esto le agregamos los esclavos y el ganado que figura en el inventario, las propiedades de la campaña representan el 53 % del total del patrimonio y es posible que aún significaran más porque no están inventariados el ganado de todas las propiedades. En una época en que la tierra es un bien relativamente barato, llama la atención esta insistente capitalización en tierras, más aún si recordamos que en su testamento cuando reparte esta tierras pone especialmente condicionamientos para que las tierras no salgan de la familia, son adjudicadas solo a aquellos miembros que transmiten el apellido, los varones.

Las estancias de la planicie, estaban dedicadas a una producción mixta, de ganadería y agricultura y ambas contaban con un área importante de sementeras de trigo y maíz, molino y acequia, a lo que sumaba en la de Río Primero, un horno para quemar cal y otro de ladrillo. Es decir, se producía y comercializaba cal, ladrillos y tejas, granos y harinas. La mayor parte de las labores que se desarrollaban en estas tierras, fueron cubiertos con mano de obra esclava; lamentablemente, no contamos con otros registros que nos adviertan sobre el empleo de otro tipo de mano que, sin duda, debió tener algún aporte de mano de obra asalariada, al menos para tareas concretas o estacionales. Entre ambas estancias reunían 17 esclavos más un administrador, también esclavo, en cada una de ellas. En cuanto a la ganadería, se ob-

¹⁷ Archivo del Arzobispado de Córdoba, en adelante AAC, leg. 31, tomo 13, 1758.

serva gran cantidad de vacunos, equinos y ovinos; las mulas no figuran inventariadas en estas zonas de llanura, aunque llama la atención la cantidad de yeguas que tiene en existencia.¹⁸

Este gran propietario rural, absentista, tuvo casa instalada en la ciudad donde, además, fue propietario de 11 tiendas muy bien ubicadas en el zona comercial y de otras tantas propiedades inmuebles algunas, para residencia de sus familiares, otras para arriendo, por valor de 14.800 pesos plata. En el inventario de sus tiendas figuran mercaderías muy variadas, desde telas finas como terciopelos, rúan de Francia, brocados, sedas, hilos y ropa de lujo, que probablemente revendía en otras zonas más ricas, alimentos y especies de todo tipo, herramientas, armas y pólvora, hasta una gran diversidad de telas y tejidos bastos o rústicos y efectos de la tierra, cuya tasación alcanzaba un valor aproximado a los 20.000 pesos plata.¹⁹ Pero lo que más llama la atención es la cantidad de esclavos que posee en el momento del inventario, 114 esclavos de ambos sexos, 88 varones y 26 mujeres, valuados en 35.200 pesos plata corriente. La mayoría entre 14 y 45 años; es decir, en plena edad de producir y varios de ellos con oficios como albañiles, sastres, carpinteros, herreros y zapateros. Esta debió ser otra de las razones de su gran enriquecimiento, la mano de obra esclava con valor agregado – esto es, con un oficio- con la que hizo marchar gran parte de sus diversos emprendimientos. Es decir, esa cantidad de esclavos hace suponer que además de comerciarlos, muchos de ellos fueron inversiones para sus propias empresas, fueron afectados como administradores de sus tiendas y de sus estancias las que, obviamente, no administraba personalmente; o bien como artesanos en sus talabarterías, herrerías o carpintería y en los múltiples servicios que ofrecía, de albañilería, confección de ropa, etc.

Al tiempo que crecía su patrimonio, su carrera eclesiástica también marchaba en ascenso; de cura vicario de Punilla pasó a deán de la catedral, vicario general, gobernador del obispado de Tucumán y finalmente, en 1763, obispo de Arequipa, por cuya circunstancia se decidió transferir parte de su inmenso patrimonio, en especial las propiedades inmuebles de la campaña.

En la tasación de los bienes que Diego de Salguero pone a disposición de la justicia suman 136.791 pesos plata corrientes, pero debemos suponer que de ningún modo este fue el valor real de todo su patrimonio sino, solo el que puso a disposición de la justicia para que lo tasara e inventariara a los efectos de disponer su testamento. De todos modos, es una cifra extraordinaria para la época y más aún porque declaraba haberlo logrado con su propio esfuerzo. Con un patrimonio de ese nivel, lógico es pensar que sus enseres personales también fueron de gran calidad; entre su ropa, tasada en 6.2221 pesos plata, se detallan medias de seda, chinelas de tisú, guantes de ricas pieles, capotes de finos paños, capas ricamente ornamentadas, bastones de carey y plata, camisas de encajes y terciopelos. Otro tanto ocurría con las alhajas, tasadas en 2000 pesos plata, constan pectorales adornados con rubíes, amatistas, esmeraldas, cadenas de oro, entre tantos otros adornos de platería y oro.

¹⁸ Se inventariaron 1000 vacas, 1000 yeguas, 1200 ovejas.

¹⁹ AHPC, Esc. 3, 1763, leg. 5, exp. 7. Inventario y tasación de bienes de Diego Salguero de Cabrera.

8. Antonio Romualdo Arredondo, un empresario de fines del siglo XVIII y comienzos del siglo XIX

Antonio Romualdo Arredondo si bien procedía de los círculos de españoles que tenían prestigio y gozaba de cierto respeto y consideración, su familia tenía menor arraigo que la de los Salguero de Cabrera y era producto de una inmigración más reciente. Este empresario que había nacido en Córdoba en 1755, alcanzó a construir una buena base patrimonial en el período de mejores perspectivas económicas, en las décadas finales del siglo XVIII y los años de cambio revolucionario lo encontraron con su patrimonio consolidado y sus negocios en marcha. Al parecer no fue mucho lo que heredó de su padre, el sargento mayor Manuel Arredondo y Puerta, al menos por lo que se puede ver en el inventario de sus bienes, realizado después de su muerte, en 1772. El sargento Manuel Arredondo se había casado con Polonia Ascasubi que tampoco tenía una fortuna considerable, aunque su familia gozaba de consideración social. El inventario revela cierta actividad comercial en el medio, aunque no en los niveles de los grandes empresarios que hemos visto y ninguna evidencia de posesión de tierras.²⁰

Lo que si heredó de su padre fue el conocimiento del ambiente comercial y siendo aún muy joven comenzó a ganarse la vida como mercader y como no podía ser de otra manera, su acción se orientó hacia las provincias del norte, donde construyó sólidas relaciones sociales. Parte de esas relaciones le posibilitaron una buena alianza matrimonial en 1785, con Ventura de la Corte, hija también de comerciante. Este complejo de relaciones comerciales, vínculos de parentesco, habilidad y acción tesonera le permitieron en breve tiempo forjar una considerable acumulación. Declara en su testamento que cuando se casó tenía un capital líquido de 20.000 pesos fuerte y que pudo ofrecer en arras o dote, 2000 pesos plata. Y sus negocios continuaron aún mejor porque años más tarde pudo ofrecer una dote a su hija cinco veces mayor; precisamente, a través de esta boda se emparentó con la prestigiosa familia de Juan Martín Pueyrredón, de Buenos Aires, quien se convirtió en su consuegro. El giro de sus negocios llegó por el norte al Alto Perú, La paz, Bajo Perú y llegó hasta la misma Lima, por consignatarios, operadores y en no pocas ocasiones, personalmente.²¹

Hasta finales de siglo, sin dudas, las buenas diferencias las hizo gracias al comercio, en un haz de operaciones puestas en marcha gracias a la estratégica interconexión de individuos con que logró relacionarse y hasta formar temporarias sociedades, circunstancias que le permitieron moverse en mercados distantes y de naturaleza diferente. Ciertamente es que desde mediados de siglo Córdoba y en general la gobernación del Tucumán -con excepción de años puntuales- transitó por un tiempo de intensificación de sus relaciones comerciales; continuó mayormente vinculada con el mercado Alto y Bajo peruano pero, desde mediados de la década del sesenta, tuvo un comercio cada vez más activo con el puerto de Buenos Aires, tanto en relación con la importación de mercaderías de Castilla como con la exportación de su pro-

²⁰ AHPC, Escb. 1, año 1772, leg. 375, exp. 2.

²¹ El giro de este tipo de negocios se extendió hasta su muerte en 1819. En su testamento menciona acreencias recientes en Lima por 10,000 pesos plata y en La Paz por 2000 pesos plata. AHPC, Reg. 1, 1813-19, fs. 200-207.

ducción local de textiles de lana y cueros.²² A lo que se agrega una larga temporada de clima normal, sin mayores sequías, como hemos visto.²³ Tal vez, ese auge comercial del cuero y de la exportación en general de los productos ganaderos, incluido el ganado en pie a Chile y a las provincias del norte, lo decidió a invertir sus activos en el ámbito rural.

9. La derivación de activos hacia la campaña: de mercader a productor

Lo cierto es que Antonio Romualdo Arredondo fue el primer miembro de la familia que se transformó en gran empresario rural cuando, al filo del fin del siglo XVIII, en 1796, compró en remate público y en sociedad con el doctor Victorino Rodríguez, la “hacienda llamada de Alta Gracia”, en el Curato de Anejos, a unos 50 Km. de la ciudad.²⁴ Luego de los trámites del compromiso de pago en dos años se dividen ambos compradores las tierras con muebles, inmuebles y semovientes; Arredondo se queda con la parte sur este de la propiedad, con 6 puestos o “suerte de estancias”: puesto de *San Antonio*, puesto de *Santiago*, suerte de estancia *San José*, puesto de *San Ignacio*, puesto de *Potrero de San Antonio* y puesto de *Icho Cruz*. La escritura de cancelación recién se realizó en 1810.²⁵

Arredondo fue como los empresarios que hemos analizado anteriormente, un propietario absentista, con casa instalada en la ciudad, en la zona más cotizada. Cada puesto se manejaba con un encargado que, a su vez, recibía órdenes y coordinaba tareas con un capataz general, negro y esclavo. En un comienzo, Arredondo no introduce grandes cambios y general, parte con los hombres existentes en la estancia. En algunos puestos predominaban los trabajadores libres que residían en el puesto con sus familias como en el de *San José*, donde residían 3 familias de trabajadores libres, con sus hijos, más 3 o 4 agregados solteros; aparentemente aquí no había trabajadores esclavos residentes, al menos en el año que se realiza el censo eclesiástico. En cambio en el puesto de *San Ignacio* residían 6 esclavos varones con sus familias. La parte principal de la estancia, donde estaban las instalaciones mayores, se manejaban con 18 esclavos, en edad de producir, algunos con familias, otros solteros.²⁶

Para 1813 el trabajo en la estancia muestra otra organización; la mano de obra tanto forzada como la libre aumentado notablemente, lo que indica mayor actividad y organización. Bajo el apartado “casa de don Antonio Arredondo” el censo eclesiástico va detallando quienes habitan en cada puesto o suerte de estancia. En el *Oratorio de San Antonio*, 27 esclavos entre adultos y niños, todos pardos y 7 familias de

²² Ana Inés Punta, Córdoba borbónica. Persistencias coloniales en tiempos de reformas (1750-1800), UNC, Córdoba, 1997, pp. 258-263.

²³ Ver cita N° 14.

²⁴ AHPC, Escb.4, leg.8, exp. 38, 1797. La antigua estancia jesuita, en poder de las temporalidades ya había sido adjudicada en remate público, el año 1772, a José Rodríguez, padre de Victorino. La compra se había hecho en 3 cuotas, pagaderas en 9 años, hipotecando por ello, su amplia casona de la ciudad, hoy museo Sobremonte. Ante la falta de cumplimiento de lo pactado, se vuelve a rematar la estancia en 1796 y ambos compradores asumen la deuda mancomunadamente, aunque luego hacen una división de las tierras.

²⁵ AHPC, Reg. 4, 1810, set..

²⁶ AAC, Leg. 20, 1781-1800, tomo I.

trabajadores libres, también pardos, que totalizan 21 individuos.²⁷ En el puesto de *Santiago*, 16 esclavos -11 mayores, 5 menores-, la mayoría pardos, que componen 2 familias y 4 solteros; además, otras 9 familias agregadas, pardas libres, que totalizan 34 individuos. En el puesto de *San Ignacio* 4 familias y sólo 3 esclavos; en el paraje *San José*, 2 familias libres, en *Icho Cruz*, 4 esclavos mayores. Indudablemente la administración de Arredondo le dio un nuevo impulso a la estancia, basta aquí recordar lo que un viajero decía de la estancia de Alta gracia, en 1749...“posee como dependencia un lugar que se llama puesto de San Antonio...no tiene más que tres malas chozas donde viven cinco moros negros que cuidan hasta 8000 yeguas”...²⁸

Es indudable que a partir de 1810, hubo más demandas de parte del nuevo estado independiente, que se tradujo en impuestos nuevos y más altos, en hombres y recursos para mantener la guerra contra los antiguos dominadores. Este panorama se intensificó más aún a partir de 1820, con las demandas que le agregan los nuevos estado provinciales que se comienzan a formarse y la continua inestabilidad que se sucede. Parte de esas nuevas exigencias es el decreto de 1813, por el que se obliga a quienes tuvieran esclavos de cualquier tipo a colaborar vendiendo al estado, en proporción a las cantidades y calidades que tengan, con el objeto de formar el segundo batallón de Libertos de avanzada para la guerra de la independencia. Arredondo luego de una larga y enojosa discusión con la comisión encargada del rescate, declara que tiene en sus propiedades sólo tiene 16 esclavos y de ellos sólo 11 están “en edad de presentar”, finalmente concluye colaborando 2 esclavos.²⁹ No obstante, 6 años más tarde en su testamento declara tener 38 esclavos mayores de edad, para su servicio. Por lo tanto, la mayor parte del trabajo regular y cotidiano se hacía con mano de obra forzada y con la libre que residía en los campos como agregados. Pero había momentos en que se necesitaba mano de obra para determinadas tareas de recolección, sobre todo de mulas chucaras o para algún arreo especial a quienes se les pagaba por el trabajo tratado y se les daba comida y tabaco.³⁰

La estancia de Antonio Romualdo Arredondo se autoabastecía de casi todo; por las herramientas que figuran en el inventario se fabricaban ladrillos, tejas y demás artículos necesarios para la construcción; los tirantes y muebles rústicos de madera, los arneses, tejidos bastos para los esclavos y se molían los granos para el consumo. Si bien la ganadería fue la actividad central, la presencia de 15 hoces, 12 azadones y azadas da cuenta que también que se cultivaron granos -trigo y maíz- y frutales, esencialmente porque en los puestos se consignan huertas.

²⁷ GHIRARDI, Mónica; COLANTONIO, Sonia y CELTON, Dora. *La familia y el hogar en dos áreas de la campaña de Córdoba en 1813*, ponencia presentada en V Jornadas de Historia de Córdoba, oct. 2006, Junta Provincial de Historia de Córdoba (inédito).

²⁸ FLORIÁN PAUCKE, S. J., *Hacia allá, hacia acá (una estada entre los indios mocovíes, 1749-1767)*. En: Segreti, Carlos S. A. *Córdoba. Ciudad y provincia (siglos XVI-XX). Según relatos de viajeros y otros testimonio*. Córdoba, Junta Provincial de Historia de Córdoba, 1973, p. 145.

²⁹ AHPC, gobierno 1813, caja 36, f. 405-406. Recordemos que el decreto de referencia establecía las proporciones: 1 por cada 3 esclavos domésticos que tuvieran, 1 cada 5 esclavos que tuvieran para las industrias y 1 cada 8 de los esclavos que se tuvieran para labranza.

³⁰ AHPC, Esch. 4, leg. 64, 1825, exp. 4.

10. La transmisión del patrimonio

Aunque el capital que acumuló Arredondo fue mucho menor que el que había logrado el obispo Diego Salguero de Cabrera, el monto de sus existencias arroja la nada despreciable cifra de 82.897, $\frac{3}{4}$ r pesos plata. Sus acreencias también son abultadas -mercaderías y animales vendidos y aún no cobrados-, totalizan 31851 pesos plata y la mayoría de ellas corresponden a comerciantes salteños, que contrajeron las deudas antes de la revolución de 1810.³¹ En el inventario realizado luego de su muerte ya no figura tienda establecida en la ciudad por lo que se deduce que en los últimos años de su existencia se dedicó preferentemente a la producción agropecuaria y a la comercialización de sus productos, a tal punto que su patrimonio rural representa el 40 % del monto de sus bienes.

En la distribución de bienes que hace en su testamento actúa con criterios de igualdad en cuanto al monto que adjudica cada uno. A su mujer, Ventura de la Corte, le deja un quinto de su patrimonio y la compensa con el puesto de Santiago, valuado en 2000 pesos, cifra que le había prometido en el casamiento. Y a sus hijos le otorga a cada uno, incluida su hija soltera, una porción de tierra lo que constituye una diferencia clara con los empresarios que hemos estudiado anteriormente, claro está que es soltera por el momento. A la otra hija mujer expresa que ya la compensó con una dote por el mismo importe. Lo que se advierte cierta preferencia en con respecto a las calidades de las porciones adjudicadas; a su hijo mayor, Claudio Antonio, le otorga la porción principal, donde se encuentran las mejores construcciones, lo nombre albacea y tutor de sus hijos menores. En lo que respecta a los esclavos y el ganado, las partes son iguales.³² El patrimonio de Antonio Romualdo Arredondo se dividió de la forma en que vimos entre su familia de procreación, algunos vendieron al tiempo y otros finalmente, formaron una sociedad para reproducir el patrimonio, continuando con la unidad de producción y los negocios ganaderos, como fueron los casos de Claudio Antonio y Marcos. Y también como su progenitor, desempeñaron importantes papeles en distintos niveles de decisión.

11. Observaciones finales

El microanálisis de las dos trayectorias empresariales que nos propusimos inicialmente, nos condujo por una diversidad de caminos relacionados que nos permitieron examinar algunas de las prácticas de organización productiva, las variaciones en los rubros y lógicas de formación e integración de patrimonios en el largo plazo, por espacio de dos siglos y medio.

Hemos observado empresarios que actuaron en diferentes épocas y situaciones económicas, hemos visto también sus estrategias para enfrentar coyunturas desfavorables y en este sentido, los sujetos que actuaron en el siglo XVII y aún en la primera mitad del siglo XVIII, son un buen ejemplo. A pesar de las contracción temporal de la demanda en los grandes mercado mineros del Alto Perú, de los inconvenientes que las sublevaciones de los valles calchaquíes producían sobre las rutas del norte,

³¹ Las más significativas son: los 25.000 pesos que adeuda Sixto Funes con escritura de reconocimiento fechada en Salta el 20 de marzo de 1808 por compra de mulas, entre otras cosas y la de Francisco y Juan Rasimel, también del comercio de Salta, por 5000 pesos plata contraída en febrero de 1806. AHPC, Escb 4, leg. 64, 1825, exp. 4.

³² Idem.

los empresarios estudiados ensayaron diversas estrategias que les permitieron no sólo evitar posibles pérdidas sino que lograron consolidar y aún acrecentar sus patrimonios.

Todos los empresarios considerados residieron en Córdoba y allí tuvieron instaladas sus principales empresas y sus centros de comercialización pero, en realidad, sus prácticas como comerciantes y productores rurales superaron el espacio local y en realidad, fueron interregionales. Se movieron por diversos lugares, aún muy lejanos y realizaron múltiples operaciones porque estaban conectados con agentes y mercados de otros espacios, con los que formaban extensas redes de individuos, estratégicamente interconectados por intereses comunes, ya sean personales, familiares o comerciales, que los mantienen informados, actuaban como sus representantes, fiadores u cobradores.

La mayor parte de ellos ejercieron conjuntamente en el comercio - de mercancías importadas, frutos de la tierra, granos, harinas y esclavos- y como productores rurales. El hecho de que ejercieran estas dos actividades al mismo tiempo evidencia en primer lugar, la complementariedad que existía entre la actividad mercantil y la productiva, especialmente agropecuaria y en segundo lugar, revela esencialmente la estrecha conexión existente entre el ámbito rural y el urbano. La campaña fue el lugar donde se producían los alimentos y las materias primas -sebo, astas, cueros, maderas, tejidos- y demás enseres necesarios para la vida de la ciudad. Por su parte, la ciudad fue el mercado esencial para la producción de la campaña y a su vez, el lugar donde residían los grandes empresarios rurales o al menos, donde tenían asentados sus centros de comercialización. El lugar donde se instalaban los pasantes que venían regularmente a comerciar y también donde se asentaban los troperos, fleteros y negociantes de todo tipo, los consignatarios, fiadores, representantes y también, los cobradores. En síntesis, la ciudad fue el ámbito donde se sociabilizaban las relaciones comerciales.

Muchos de ellos también formaron compañías de transporte, tuvieron molinos de granos en los que producían harinas para comercializar, panaderías, fabricaban ropas y ofrecían servicios -como del multifacético obispo Diego Salgado y todos de alguna manera fueron prestamistas, garantes, consignatarios y funcionarios políticos o religiosos. Es decir, uno de los rasgos característicos de estos empresarios fue el carácter múltiple de sus actividades y las grandes extensiones que cubrían en su desempeño. Al parecer en estas economías tradicionales existió una relación inversa entre la importancia de los excedentes y la extensión espacial de las transacciones, por lo cual se observan frágiles excedentes locales y extensas redes de negocios. Por otra parte, en condiciones de producción estables, los empresarios competían por un número de oportunidades igualmente estables o fijas por lo cual, para lograr el éxito, debían incorporar nuevas actividades que se agregaban a las anteriores y ampliar los mercados en que se desenvolvían en busca de mayores oportunidades.³³

Como en las empresas que hemos analizado, los costos de comercialización eran altos -por la inseguridad de los caminos, altos costos de fletes, precariedad tecnológica y escasa competitividad, por las distancias que separaban los mercados

³³ MOUTOUKIAS, Zacarías. Comercio y producción. En: *Nueva Historia de la Nación Argentina*. Buenos Aires: Ed. Planeta, 2000, tomo III, pp. 96-98.

de los productores- hemos visto como los empresarios buscaron abaratar costos con mano de obra esclava para los puestos de administradores, encargados o capataces; recordemos aquí las tiendas y los artesanos esclavos de Diego Salguero de Cabrera y los capataces de Ignacio Salguero y los de Antonio Romualdo Arredondo.

Otras de las cosas que se pudo observar fue la evolución en la traza edilicia de las unidades de producción. A lo largo del siglo XVII las grandes estancias tenían escasas edificaciones, de construcción muy simples, consistente en uno o dos habitaciones con paredes de adobe, techo de paja y un cuarto, más rudimentario aún, empleado generalmente como cocina y despensa. Recordemos como ejemplo la estancia de Olaen en 1642, unos pocos ranchos de paja, como expresa el inventario de Angelo de Castro. Pero muy distinto aspecto ha logrado esta estancia y la de Ayampitín, a mediados del siglo XVIII en que ha cambiado esencialmente su estructura edilicia, las habitaciones principales son de ladrillos, con techos de tejas y están compuestas de amplias salas, varios dormitorios, patios y galerías. Tiene, además, corrales cercados con piedras, ramada y perchel.

Aquellas estancias serranas, llamadas de altura, también se diferencian a lo largo del tiempo en cuanto a la producción; las del siglo XVII son preferentemente ganaderas y si tienen algo de agricultura o fruticultura es para su propio consumo. En tanto que en el siglo XVIII, muestran una producción más diversificada, mixta, con huerta y frutales, como la estancia de Ayampitín, que en el inventario de 1765 figura "con muchas tierras de pan llevar, huertas, frutales y hasta algunas cepas". Lo que nos da a entender que allí se producían frutas secas y granos no sólo para el autoconsumo sino que por las cantidades que se producían, quedaba un excedente que se comercializaba. En las estancias de Olaen de D. de Salguero (departamento de Punilla) y la de San Antonio de Arredondo (departamento de Anejos) por primera vez, se detallan huertas que por la cantidad de árboles frutales que cuentan, estaban destinadas a la elaboración de dulces y frutas secas para la venta. También ambas se caracterizan por la producción de ganadería mixta, ganado mayor y menor, aunque siempre conservan una cantidad importante de mulas que salen de sus corrales para Salta, el Perú, Chile o el litoral. Siguen siendo importantes los vacunos, los equinos, especialmente las yeguas y los rebaños de ovejas siguen presente aunque no en la misma cantidad que a comienzos del siglo XVII.