



Redes de relaciones y políticas familiares: las Casas de Belgrano Peri y de Beláustegui del comercio de Buenos Aires en clave comparativa

Caula, Elsa

Elsa Caula

caula@iech-conicet.gob.ar

Universidad Nacional de Rosario, Argentina

Investigaciones y Ensayos

Academia Nacional de la Historia de la República Argentina,

Argentina

ISSN: 2545-7055

ISSN-e: 0539-242X

Periodicidad: Semestral

vol. 70, 2020

publicaciones@anhistoria.org.ar

Recepción: 28 Agosto 2020

Aprobación: 23 Noviembre 2020

URL: <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/237/2371682002/index.html>



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.

Resumen: En éste artículo se comparan las prácticas mercantiles de dos Casas comerciales de Buenos Aires en la segunda mitad del siglo XVIII: la Casa de don Doménico Belgrano Peri (el padre de Manuel Belgrano) y la de Francisco Antonio de Beláustegui. Se contrastan las políticas familiares y sus articulaciones mercantiles, para reflexionar acerca de las estrategias de conformación, evolución y funcionamiento de la Casa como empresa mercantil, considerando similitudes y diferencias en el contexto de la cambiante política económica de la monarquía borbónica.

Palabras clave: Políticas familiares , Configuraciones mercantiles , Estrategias , Relaciones.

Abstract: This article compares the trade practices in two trade houses in Buenos Aires in the second half of the 18th century: don Doménico Belgrano Peri 's house (Manuel Belgrano 's father) and Francisco Antonio de Beláustegui 's. We contrast the family policies and their trade articulations, in order to reflect upon the strategies of formation, evolution and development of the House as a trade company; considering similarities and differences in the context of the changing economic policies of the borbonic monarchy.

Keywords: Family policies , Trade configurations , Strategies, Relationships.

INTRODUCCIÓN

Considerada como la centuria mercantil por excelencia en la historia de la Monarquía Hispánica, el siglo XVIII fue testigo de una extraordinaria expansión comercial tanto de las Casas mercantiles de base familiar como a partir de la conformación de grandes compañías privilegiadas.^[2] Las producciones agrícolas y textiles del norte peninsular, además del hierro, se fueron integrando a la economía metropolitana estimuladas por la reducción de los impuestos a las exportaciones y la reducción de los costos de los transportes marítimos. Estas innovaciones, tuvieron un mayor impacto sobre la estructura mercantil colonial que sobre la peninsular. La ciudad de Cádiz, lejos de perder su posición dominante en el tráfico ultramarino, continuó siendo el centro neurálgico del monopolio español y sede de un importante asentamiento de mercaderes de diversos orígenes. Entre ellos, los originarios de las provincias del norte peninsular afines al conjunto de reformas económicas del siglo XVIII: los vascos, navarros, cántabros y catalanes. Pero además, arribaron al centro gaditano gran cantidad de extranjeros entre genoveses, flamencos, franceses e irlandeses. Esa movilidad

constante de extranjeros en los puertos españoles, destacada por la historia económica como una migración temporal, contrasta con lo registrado en los archivos de protocolos y los expedientes de naturalización del Archivo General de Indias que deja ver un número significativo de esos migrantes extranjeros establecidos en la ciudad Cádiz de manera definitiva. Permanencia que respaldó la emigración de sus parientes hacia América. Una de las comunidades extranjeras de mayor raigambre histórica fue sin duda la italiana de origen genovés, cuyos descendientes formaron parte de la élite local gaditana desde el siglo XVI al XVIII. (Fernández Pérez, 1997, p. 36-37)

La penetración en el comercio americano en el transcurso del siglo XVIII fue, en parte, una derivación de aquellos proyectos de expansión ultramarina, que es resultado de una variada articulación de prácticas comerciales que se sostenían en una política familiar de colocación y promoción de los miembros de esas Casas de comercio en los puertos neurálgicos del comercio colonial. (Tarrago, 2010) Prácticas mercantiles que articularon la circulación de personas y la construcción de vínculos permanentes al interior de unas redes reconfiguradas permanentemente. (Caula, 2011) Desde mediados de la centuria, aquellas familias que habían establecido a algunos de sus miembros en Madrid o en Cádiz extendieron sus redes mercantiles a las ciudades americanas beneficiadas por la política mercantil borbónica. (Walker, 1979) A la ciudad Buenos Aires, llegaron en mayor medida a partir del momento en que el puerto fue habilitado por el *Reglamento de comercio libre entre España y las Indias* para el comercio directo con los puertos peninsulares en el año 1778. Muchos de esos mercaderes llegados a Buenos Aires, que en la dinámica reformista ascendieron a las más altas instituciones del gobierno de la Monarquía Hispánica y su imperio colonial no regresaron a su comarca de origen. Tanto los que pertenecían a familias con trayectoria más o menos antigua al servicio de la corona española, como los que emigraron de modestas casas vecinales, campesinas o urbanas -aunque de estatuto hidalgo- con cierta posición notable en la comunidad local, que habían sido patrocinados por vínculos de parentesco. (Guerrero Elecalde, 2003)

En ese proceso, hacia mediados de la centuria, ya es posible distinguir en la ciudad de Buenos Aires -capital del Virreinato de Río de la Plata desde 1776-, una serie de “constelaciones familiares”, unidas por sólidos lazos de parentesco, de amistad, compadrazgo e intereses con arraigo local.^[3] El “clan Basavilbaso-Azcuénaga-Santa Coloma” -que se extendería en el tiempo hasta el siglo XIX^[4]-, es un claro ejemplo que sirve para observar la importancia que tenían las redes de relaciones de parentesco, entendidas éstas más que como la reproducción humana en función de una trama genealógica, como una forma cultural de construir relaciones a partir de la lógica de la solidaridad y de la reciprocidad, en tanto comprende los diferentes ámbitos que contribuyen a la reproducción del orden comunitario en base a los lazos de parentesco. (Bestard, 1998)

No sorprende entonces que estos mercaderes hallaran a sus patrocinadores entre familiares cercanos, amigos y parientes colaterales. Del mismo modo que al concertar alianzas matrimoniales o elegir padrinos para sus hijos prefirieran a los miembros de la familia o afines en la actividad comercial, como modo de consolidar la posición social y económica en la comunidad de origen a través del parentesco ritual que comprendía obligaciones y responsabilidades. (Caro Baroja, 1985)

¿En qué consistía esa política familiar de colocación de los hijos e hijas que podía dar como resultado la introducción y reproducción de configuraciones mercantiles en posiciones de poder y riqueza? Dos parecen ser los dispositivos principales que tenía en cuenta el jefe de a Casa: en primer lugar, las posibilidades y obligaciones de la “economía de la Casa” y, en segundo lugar, la posesión de un capital relacional que permitiera patrocinar a los miembros de la parentela. La Casa se convierte así, tal como la define Otto Brunner, en un cuerpo social con un régimen de gobierno propio y por ello en un observatorio privilegiado para estudiar las interacciones entre los miembros de la familia, los negocios y la acción política de los agentes de la monarquía. (Otto Brunner, 2010) Una “economía de la Casa” a cargo del *pater familias*, que era el padre y el señor de todos los que formaban parte de la Casa, tanto de su familia de sangre -la madre y los hijos- como de los criados y dependientes. En esa función, el *pater familias* tenía el deber de protegerlos pero también de requerir obediencia a sus mandatos en cumplimiento de unas obligaciones compartidas. De esa

manera, se ocupaba de una variedad de cuestiones entre las cuales tomar decisiones en relación a las carreras profesionales de los hijos varones o concertar alianzas matrimoniales para las hijas mujeres eran obligaciones entendidas como intercambios y alianzas entre las Casas. (Bestard, 1998, pp.132-133)

Para observar esas políticas familiares y sus estrategias relacionales seleccionamos las trayectorias de Francisco Antonio Beláustegui y de Doménico Belgrano Peri, desde su salida de la aldea de origen hasta encontrarlos establecidos en los centros principales del comercio colonial del siglo XVIII, por varias razones. En primer lugar, porque contamos con información suficiente sobre ambos mercaderes, único modo de hacer un ejercicio comparativo. En segundo lugar y relacionado a lo anterior, para mostrar que más allá de la singularidad que supone cada trayectoria personal, las configuraciones mercantiles que dichos mercaderes conformaron para el intercambio de mercancías en el mercado regional y ultramarino tienen más rasgos comunes que diferentes, tanto en el modo de tramar los vínculos (de parentesco, de afinidad, de negocios, etc.) como en el de ejercer la patria potestad. En este aspecto, no se observa un “modus operandi” característico de la familia Belgrano Peri por su origen ligur como destaca Tulio Halperín Donghi (2015) en *El enigma Belgrano. Un héroe para nuestro tiempo*. Un “modus operandi” particular derivado del derecho familiar medieval, que delegaba el conjunto de atribuciones y poderes derivados de la patria potestad de manera compartida entre el padre y la madre, representando cada uno de ellos a su respectivo grupo parental dentro de una concepción amplia de la familia. (Gacto, 1987, p. 42) Sostenemos, por el contrario, que los aspectos que sin duda diferenciaron a ambas Casas mercantiles están vinculados más a las transformaciones producidas por la política económica de la monarquía borbónica del último cuarto del siglo XVIII, que a un “modus operandi” particular, distante de los valores patriarcales dominantes y reconocidos por la sociedad. Tal como sostiene Ricardo Cicerchia, la sociedad rioplatense tardocolonial “se revelaba contradictoria en la configuración de estos ideales, constantemente desbordados por una dinámica social al menos, original”. (Cicerchia, 1990, p. 93)

EL VIAJE COMO POSIBILIDAD: LOS VASCOS EMIGRADOS A BUENOS AIRES

Francisco Antonio de Beláustegui-Foruría había salido de Axpe de Busturia en la provincia de Vizcaya en la década del 80 del siglo XVIII para establecerse primero en Cádiz y luego en Buenos Aires.^[5] Su hermano mayor Joseph, ya residía en Cádiz desde hacía algunos años. Eran descendientes de una de las quince familias que formaron parte de la nobleza busturiana procedente de la Provincia de Guipúzcoa en la Edad Media. Cuando los hermanos dejaron la aldea natal, la vida de la familia Beláustegui se desenvolvía en torno a la casa solariega de Beláustegui en Busturia, en la misma foguera que habían vivido sus bisabuelos, sus abuelos y luego sus padres.^[6] Se dedicaban a la producción de hierro que exportaban a América al igual que los Hormaechea, Elorriaga, Mendoza, Bulucua, Goytia, todos pertenecientes a la aldea busturiana. En el área del Río de la Plata, vamos a encontrar a muchos de los miembros de las Casas mencionadas mancomunados en una trama de vínculos por los que circulaban bienes, servicios, préstamos regulares u ocasionales, patrimonios y herencias, así como también las prácticas devocionales religiosas propias de las provincias vascongadas.^[7]

Una de las primeras relaciones que Joseph de Beláustegui estableció al llegar a Cádiz fue con Manuel de Arana, vecino y del comercio de Buenos Aires. En el año 1781 formaron una sociedad y Joseph se constituyó en su apoderado general en la ciudad gaditana. Con el tiempo, la sociedad mercantil dio paso al proyecto de abrir en Buenos Aires Casa de comercio de Beláustegui. Con esa finalidad, se enviaron dos expediciones mercantiles, en los años 1786 y 1787, en las que la *Casa de comercio de Beláustegui de Cádiz*, consignó mercancías de su cuenta y riesgo para Manuel de Arana, Matheo de Artechea, Martín de Inchaurrea, teniendo a Francisco Antonio de Beláustegui, el hermano menor de Joseph, como agente mercantil y maestre de la nave que las conducía al puerto de Montevideo.

En ese primer viaje, Francisco Antonio de 18 años se incorporó como aprendiz en la Casa de comercio de don Manuel Arana en Buenos Aires.^[8] Esa experiencia en el “arte de comerciar” en una tienda que vendía en el mercado regional y los viajes transoceánicos dieron como resultado que en el tercer viaje Francisco Antonio “[...] con el propio empleo de maestre y ciento veintiocho mil pesos en efectos a mi cargo y una factura de más de veintisiete mil pesos de mi pertenencia, llegado felizmente a Montevideo vendí la referida fragata y establecí casa de comercio en Buenos Aires donde fui feliz [...]”^[9]

De esta manera, podemos observar cómo las relaciones que se construían desde la Casa se fundaban en las relaciones y la correspondencia social: la Casa de comercio de Beláustegui en Buenos Aires nació inmersa en una red de vínculos contruidos previamente y sus miembros entrelazados por diversos lazos de amistad, parentesco y paisanaje. Vínculos que le permitieron a Francisco Antonio armar apenas estableció en la ciudad su propia red de agentes desde Buenos Aires a las lejanas tierras del Paraguay, la región de Cuyo y las distintas ciudades del interior que estaban en la ruta al Alto Perú.^[10] En efecto, el mismo año de su llegada a Buenos Aires, realizó una serie de “habilitaciones”^[11] de géneros de Castilla y géneros extranjeros a individuos que se dirigían a lugares estratégicos en la ruta comercial al Potosí, que desde entonces se constituían en sus agentes mercantiles. Cada una de estos arreglos comerciales al quedar asentados en el Registro de Escribanos nos han permitido trazar la primera red de agentes a quienes Francisco Antonio Beláustegui consignó mercancías para su comercialización : a José Ildefonso Infante que se dirigía a la ciudad de Mendoza^[12]; a Francisco Ansedo y Graña que lo hacía rumbo a Salta; a Pedro Antonio de Zavaleta hacia San Miguel de Tucumán; a Manuel Bulucua a la Villa Imperial de Potosí; a Tomás Fernández, como apoderado de Francisco Ventura Valiente al Valle de Cochabamba; a Antonio del Castillo a Córdoba; a Antonio Noailles y Manuel Sáenz de Rosas hacia la ciudad de La Paz.^[13] Tenemos así la primera red de agentes de la Casa de Beláustegui en el espacio americano, que estaba interconectada a Cádiz -donde residía su hermano Joseph de Beláustegui - y otros puertos peninsulares, desde donde recibían mercancías en consignación.

Este recorrido comercial entre las ciudades del eje Potosí-Buenos Aires y/o Valparaíso, El Callao, Montevideo, Cádiz y Lisboa se realizaba a través de un conjunto plural de agentes que tenían a su cargo diversas actividades, que iban desde tomar contacto directo con los productores locales, el acopio y acondicionamiento para el traslado de la mercancía, el transporte, el almacenamiento a la espera de la salida de la carreta o el buque, la recepción en los puertos de destino, la consignación de las mercancías del modo más ventajoso posible, por señalar sólo algunas de las comisiones que se realizaban los “agentes de enlace” en el proceso de mercantilización.

Cada uno de los “agentes de enlace” se ocupaba por lo tanto de establecer relaciones con las economías comarcales para intercambiar las mercancías europeas con los excedentes de producción, combinando una serie de operaciones mercantiles, entre las cuales la venta al fiado de los “efectos de Castilla a cambio de los “efectos de la tierra” era la más usual. De esta manera, la Casa mercantil se aseguraba la articulación del comercio interregional con la transferencia de mercancías europeas y esclavos hacia el interior -en especial, las actuales provincias del centro y norte de Argentina, Bolivia y Perú-, principales destinos de las importaciones realizadas desde la ciudad de Buenos Aires. Una muestra de esta compleja integración de circuitos mercantiles, fueron las variadas compañías comerciales que la Casa de Beláustegui conformó con la finalidad de transportar “efectos de la tierra” a Potosí, el Callao, Guayaquil y Oruro, para retornar con cacao, cascarilla o cobre; comprar esclavos en Angola o Bahía de Todos los Santos (Brasil) e importar desde aquí azúcar, manufacturas europeas, etc., para finalmente obtener de esas operaciones mercantiles la mayor cantidad de metales preciosos para exportar a la península.

Se dibuja así una configuración mercantil que sobrepasa los límites del espacio virreinal rioplatense para captar la plata potosina, atesorarla en Buenos Aires para enviar a Europa a cambio de bienes manufacturados. Esta reticular trama de operaciones de intercambio de mercancías provocaba una paradójica y crónica escasez

de circulante en el espacio americano productor de plata, siendo el acaudalado gran comerciante el poderoso agente del statu quo colonial americano. (Gelman, 1989)

Por consiguientes, los mercaderes y comerciantes que iban integrando a la Casa de Beláustegui a partir de las “habilitaciones” conformaban un tejido de vínculos unidos a través de una cadena de “obligaciones” fundadas en base a la confianza y el compromiso verbal que en esa sociedad tenía tanto peso como la prueba jurídica.^[14] De este modo, la práctica del fiado se constituía en una relación basada en la existencia de capacidades asimétricas entre las partes, una que disponía del capital como para proporcionar las mercancías en consignación; y soportaba las “demoras” con la elasticidad suficiente como para “arreglar” la deuda; otra que tenía la tarea de intercambiar las mercancías con un margen de amplitud suficiente para obtener lo que se entregara como pago. Se establecían así una variedad de compañías y sociedades que se iban renovando con el tiempo.

La otra manera de ampliar las redes de vínculos mercantiles eran las alianzas matrimoniales y, en ellas, los parientes de la familia tenía un rol central puesto que la dote que entregaba el padre de la novia al yerno, permitía crear un fondo conyugal para la nueva unidad doméstica. Si bien en estas estrategias las mujeres quienes se constituían en la pieza clave de los intercambios destinados a incorporar yernos promisorios a la Casa mercantil, a los varones recién llegados a América les permitía insertarse en la comunidad local.^[15] El casamiento de Francisco Antonio Beláustegui ilustra muy bien cómo el matrimonio era la llave de incorporación a la sociedad porteña virreinal. Al poco tiempo de establecerse en la ciudad, se relacionó con la Casa Capdevila que había hecho una considerable fortuna en el comercio colonial, formaron una sociedad mercantil que derivó en una alianza matrimonial cuando Francisco Antonio se casó con la hija de don José Alberto Capdevila.^[16] Esa interdependencia entre negocio y familia tan frecuente entre los comerciantes porteños fue tan firme entre los Beláustegui-Capdevila que se conservó en el tiempo a pesar de que Francisco Antonio quedó viudo al año siguiente de casarse, después del nacimiento de su hija María Josefa.^[17] Este desafortunado desenlace no afectó por cierto el vínculo comercial establecido entre ambas familia. Entre otros motivos, porque don Capdevila había transferido bienes mediante la dote de su hija y con ella, el derecho a intervenir en los asuntos del matrimonio y la descendencia.^[18] Los abuelos Capdevila, como era costumbre entonces, se hicieron cargo de la crianza de su nieta recién nacida y la sociedad comercial se mantuvo en los mismos términos, aunque Beláustegui contrajo nuevas nupcias. Juan Antonio Capdevila, hermano de su primera esposa, continuó desempeñándose como apoderado general de la Casa de Beláustegui muchos años más. Fue reemplazado luego de varios años recién cuando la hija mayor de Beláustegui fue unida en matrimonio a los 16 años con un prestigioso abogado, el Dr. Felipe Arana, un hombre de negocios y de origen vasco como él. La administración de la Casa pasaba así a un yerno promisorio elegido por el pater familias.^[19] Este alto grado de endogamia “mercantil”, de amistad y paisanaje fortalecía el entramado de las redes mercantiles.

En pocos años, entre 1792 y 1798, la *Casa de Beláustegui del comercio de Buenos Aires* consolidó su posición en la comunidad porteña virreinal. Francisco Antonio comenzó a ocupar cargos en las instituciones representativas de la monarquía, integrándose como miembro del cabildo de Buenos Aires: como Defensor de General de pobres en el año 1795 y Síndico Procurador General en 1798.^[20] Además, fue secretario y tesorero de la Hermandad de la Caridad y la Venerable Orden Tercera de San Francisco.^[21] En ambas instituciones, los vascos y navarros eran mayoría entre sus miembros y las mujeres tuvieron un rol activo tanto en el plano asistencial como en el acceso a los cargos directivos de la hermandad con el nombre de abadesas.^[22]

En el año 1798, Francisco Antonio ya había amasado una considerable fortuna como para aportar a la nueva sociedad conyugal tal como muestra la Escritura de Capital de doña Melchora Rodríguez y Sacristán, donde quedó registrado lo que “dicho su marido trajo al matrimonio y tiene como caudal propio” a saber:

un sitio en la plaza de esta ciudad en la calle del Cabildo [...] linda por el Norte con la de Don José Alberto Capdevila [...] un sitio situado en la traza de esta ciudad y barrio que llaman de la Plaza Nueva, [...] comprado a seiscientos pesos el 27 de junio

de 1787.- un sitio en la Barraca de esta ciudad que llaman del Riachuelo [...] un sitio en la traza de esta ciudad en la calle que va a la Iglesia de San Miguel para la Parroquia de Nuestra Señora de la Piedad[...] en cuyo sitio ha edificado varias piezas y en ellas tres asientos de atahonas que son propias con sus correspondiente mulas, cuyo terreno y demás muebles se compraron el 18 de mayo de 1797 a dicha Martina Viera en tres mil trescientos pesos. [...] la zumaca nombrada Nuestra Señora de los Remedios [...] una fragata nombrada Santísima Trinidad yes de porte de 300 toneladas forrada en cobre cuyo valor es de veinticinco mil pesos[...] quince negros, cuatro negras y una mulata a seis mil pesos[...] muebles, alhajas, plata labrada, ropa y demás menudencias de casa por valor de 4108 pesos fuertes [...] [23].

Dicho patrimonio se amplió considerablemente con esta nueva alianza matrimonial, ya que la dote recibida por Melchora, hija de un alto funcionario político- militar virreinal, [24] estaba conformada por los siguientes bienes:

[...]dos casas en la ciudad de Montevideo de la cual se vendió la chica en tres mil novecientos cincuenta y tres pesos y cuatro reales plata; tres negros nombrados Manuel, Joaquín y Mateo; la plata labrada remitida de la ciudad de La Plata y demás alhajas y especies constantes de la relación simple que existe entre los papeles del otorgante del 15 de enero de 1803. A más, ocho mil trescientos noventa y cuatro pesos y cinco reales plata recibidos en 17 de febrero de 1804 por sueldos de su padre, Don Melchor Rodríguez; más dos mil ochenta y cuatro pesos se recibieron de la testamentaria de don Pedro Simón Sacristán; más tres mil diecinueve pesos fuertes importe de la plata labrada vendida a don Manuel Pintos el 6 de mayo de 1812 [...] [25]

Con los años, el matrimonio Beláutegui tuvo once hijos, entre varones y mujeres nacidos entre los años 1799 y 1815. Pascuala, la hija mayor fue unida en matrimonio a los 16 años con el Dr. Felipe Arana Andonaegui, como ya mencionamos, en el mismo momento que don Francisco Antonio Beláustegui se vio obligado a exiliarse en Río de Janeiro, luego de haber sufrido varios destierros por pronunciarse en contra de la revolución. En esta situación, la Casa como empresa mercantil fue administrada por su esposa, doña Melchora conjuntamente con el Dr. Felipe Arana en su rol de apoderado general. Ambos, en comunicación permanente con don Francisco Antonio en el exilio, desde donde tomaba las decisiones a través de la correspondencia epistolar. Una red epistolar que tenía a José Julián -uno de sus hijos de Beláustegui-, como otro de los agentes claves, puesto que era el maestro de los buques mercantiles y el responsable de conducirlos en las travesías transoceánicas hacía Europa. En el año 1815, José Julián logró armar una expediciones mercantiles en la ciudad de Montevideo, cuya autorización de salida fue largamente esperada, dada la inestabilidad político-militar reinante en la Provincia Oriental. Finalmente, logró soltar amarras rumbo a Burdeos cargada de cueros, sebo, lana y cobre chileno con la autorización de las autoridades de las Provincias Unidas y del embajador español residente en Río de Janeiro. Obtuvo la autorización, subrayamos, a pesar de tratarse de un buque mercante de origen español. Pero, a su regreso no corrió igual suerte, la fragata Trinidad fue capturada por los corsarios insurgentes que bloqueaban el puerto de Cádiz hostilizando el comercio español en el año 1817. Sin duda la expedición mercantil había sido una empresa audaz que, desde el comienzo, no contó con la aquiescencia de todos los miembros de la Casa, quienes manifestaron sus desacuerdos. Lo mismo ocurrió cuando se llevaron a cabo las gestiones para recuperarla. No obstante, en el intercambio epistolar puede observarse que más allá de las tensiones entre sus miembros, la negociación y la lealtad familiar -en un contexto tan adverso-, parecen imponerse tanto como los márgenes de libertad que el *pater familia* les reconoce. [26]

LOS RECURSOS DISPONIBLES COMO POSIBILIDAD: LOS GENOVESES EN BUENOS AIRES

Un recorrido diferente presenta la trayectoria mercantil de Doménico Belgrano Peri, aunque las estrategias relacionales para entrelazar vínculos comerciales fueran análogas a las de Francisco Antonio Beláustegui. Doménico, era originario de Oneglia, una pequeña ciudad de la costa ligur que formaba parte de la República de Génova. Como otros mercaderes genoveses, su padre lo había enviado a Cádiz a emprender una carrera mercantil independiente aunque estrechamente mancomunada a la suya y a los contactos que éste tenía en la administración regia y el alto comercio gaditano. Por su parte, el intercambio comercial con América, había ido generando en esta zona de Castilla economías de escala que atraían a gran cantidad

de comerciantes nacidos fuera de Andalucía. Así lo reflejan las requisitorias de Indias y los padrones municipales de los años 1713 y 1773. En el siglo XVIII, la ciudad de Cádiz, centro neurálgico del monopolio mercantil, promovió un intenso flujo migratorio que alteró la estructura familiar gaditana. En el año 1713, los extranjeros representaban el 75% del colectivo mercantil y en 1773 aún constituían alrededor del 44 % del grupo de comerciantes. (Fernández Pérez, 1997. p. 11) Entre ellos, los genoveses fueron los de mayor estabilidad, a pesar de que los británicos y los franceses trataron de marginarlos del comercio atlántico por mantenerse neutrales durante la Guerra de Sucesión Española. No obstante, los genoveses se fueron adecuando exitosamente a la política mercantil borbónica y a las nuevas condiciones internacionales. Ciertamente, la República de Génova mantuvo en el siglo XVIII el control sobre la exportación de buena parte de los productos italianos -trigo, seda y papel- a la península ibérica, así como también del cabotaje mediterráneo que se volvió el eje fundamental del comercio marítimo genovés. Del mismo modo, la constante necesidad de productos, capitales y mano de obra para el abastecimiento de las Indias, mantuvo a Cádiz como el puerto principal de la monarquía hispánica y de afluencia de mercaderes y migrantes ligures a lo largo siglo XVIII.

Después de dos años de permanecer en Cádiz, los contactos establecidos en los límites del mundo mediterráneo le brindaron a Doménico la posibilidad de trasladarse a Buenos Aires a continuar la carrera mercantil. Se estableció en la ciudad con algo más que una valiosa red de relaciones mercantiles en la cima del comercio colonial, con un entrenamiento en el “arte de comerciar” heredado de sus antepasados, cuando la República de Génova era el centro de la economía europea hasta que la bancarrota de 1647 interrumpió la alianza que los ligures tenían con la Casa de los Austrias. (Catia Brillì, 2013)

Poco se ha reconstruido sobre la red de contactos que brindaron a Doménico Belgrano Peri la posibilidad de emigrar de Cádiz al Río de la Plata. Jorge Gelman, cuyos valiosos aportes utilizamos para este ejercicio comparativo, se interesó por otros momentos y aspectos de su trayectoria mercantil. Aquellos que le permitían comprender el funcionamiento del comercio colonial en clave problemática teniendo como punto de partida dos interrogantes íntimamente vinculadas: si existe o no una tasa de ganancia normal en el comercio colonial y cuál era la lógica de las inversiones de un gran comerciante virreinal.

Volviendo a Doménico Belgrano Peri, sabemos que llegó a la ciudad de Buenos Aires en el año 1756, aprovechando la red de contactos personales que tenía su padre en Cádiz y que sin duda ya cruzaban el Atlántico enlazando el puerto gaditano con diversos mercados del hinterland porteño. Al poco tiempo de llegar abrió una tienda y contrajo matrimonio años con Josefa González Casero (de 14 años), hija de una de las familias más prestigiosas de la ciudad -aunque no la más opulenta-, que le permitió integrarse rápidamente a la comunidad porteña.^[27] Su casa de comercio vendía al por menor las mercancías compradas a otros comerciantes consignatarios locales de los comerciantes gaditanos. Progresivamente, con los años, fue ampliando la compra de “efectos de Castilla” a los mayoristas de Buenos Aires para revender al menudeo en las provincias del interior cercanas a Buenos Aires y luego a regiones más lejanas hasta llegar a los principales mercados del interior como las ciudades de Potosí y Lima, en el espacio americano. No obstante, aunque sus operaciones comerciales comenzaron a crecer a partir del año 1764, le llevó más de 20 años constituirse en un gran comerciante. Dos fueron los acontecimientos decisivos que sobrevinieron; en primer lugar, que la ciudad de Buenos Aires se constituyera en la capital política y mercantil del Virreinato del Río de la Plata en el año 1776 y su puerto fuera habilitado al comercio directo con los puertos de la península por el Auto de libre internación vía Potosí-Buenos Aires, que legalizaba la entrada de mercancías hacia los Andes y la salida de la plata alto peruana hacia el Atlántico por el puerto de Buenos Aires. En segundo lugar, la alianza matrimonial que Doménico Belgrano Peri concertó para su hija María Florencia con Juan Gregorio de Espinoza, un prestigioso comerciante de la ciudad, que ese mismo año le proporcionó un préstamo en condiciones muy ventajosas. Don Juan Gregorio le entregó efectos de Castilla y ferretería por valor de 18.331 ps 13/4 rls (a pagar en dos años y sin interés en cueros) que le permitieron incrementar el hasta entonces reducido volumen de operaciones comerciales. De este modo, como ya adelantamos, casar a las hijas a temprana edad con un

“hombre de bien y de bienes”, era una de las estrategias habituales realizadas entre los grandes comerciantes porteños, así como orientar a los hijos varones hacia carreras profesionales, aunque esto representara un costo considerable para el patrimonio familiar. Dentro de la política familiar, las mujeres eran piezas claves para incorporar yernos promisorios, que en general sustituían al cabeza de familia en la dirección la Casa mercantil. En tanto que a los hijos varones se les brindaba una educación apropiada como para ubicarlos en puestos claves de la administración colonial, sea en los reales ejércitos, la iglesia o el foro. El caso de la familia Belgrano Peri es ilustrativo de lo que señalamos porque, dos de los hijos mayores, Carlos José y José Gregorio, fueron alistados en el Regimiento de Dragones y el Regimiento de Milicias de Caballería de Buenos Aires, respectivamente; Domingo José fue reservado a la carrera eclesiástica y Manuel, luego de graduarse de licenciado en Filosofía en el Real Colegio de San Carlos, fue enviado a Madrid como agente de negocios de la Casa, pero luego de haber pasado por las aulas del Real Colegio Carolino en Buenos Aires se orientó por la carrera de leyes en la Universidad de Salamanca donde realizó estudios de Derecho Romano, economía política y Práctica Forense, luego pasó a Valladolid para obtener el título abogado a comienzos de 1793. (Pastore y Calvo, 2000, p. 55)

Entre tanto, su padre, como jefe de la Casa mercantil, aprovechaba las nuevas disposiciones tomadas por la corona española que autorizaba a los comerciantes españoles a “simular sus propiedades con Bandera neutral” para introducir y comerciar esclavos llegados desde Brasil y para abastecer de mercancías a América en el marco de la guerra por la independencia de los Estados Unidos de Norteamérica entre 1780 y 1782. Estos permisos especiales, que se derogaban una vez que la guerra finalizaba, se otorgaron a continuación, en el marco de la guerra contra la República Francesa (1793-1795) para comerciar con colonias extranjeras, como resultado del cambio de alianza que mantuvo la monarquía española; y, a partir del año 1797 a partir del comienzo de las guerras napoleónicas. Todas estas disposiciones, que buscaban mantener el abastecimiento de mercancías en niveles tolerables, fueron aprovechadas por los grandes comerciantes que como Doménico Belgrano Peri habían conseguido organizar una vasta red mercantil cuyos agentes de enlaces desarrollaban acciones mancomunadas y específicas. Por esta razón, Jorge Gelman, destaca la coyuntura 1780 y 1782 como la del gran salto de la Casa como empresa mercantil en. (Gelman, 1989, p. 60)

A partir de ese momento, la geografía y el contenido de las operaciones comerciales que realizaba la Casa de Doménico Belgrano Peri son análogas a las observadas por la de Beláustegui y otros grandes comerciantes del Buenos Aires virreinales: tenía vínculos directos con Europa, sobre todo con las diferentes regiones de España, aunque también con Gran Bretaña a través de Cádiz y con Francia a través de Brasil; además, con África o Brasil donde compraban esclavos para venderlos en las ciudades más importantes del virreinato del Río de la Plata y fuera de sus límites con Chile, Ecuador, el Bajo Perú, sobre todo Lima.^[28] La extensión geográfica de la red de agentes establecidos a lo largo y a lo ancho de las rutas legales del monopolio -que iba variando según las pausas de la guerra-, era la mayor posible; y, la cantidad de los productos que intercambiaba también; no solo se vendían los “efectos de Castilla”, los “efectos extranjeros” y los esclavos, también los diferentes productos de la tierra (como yerba mate, mulas, ponchos, aguardientes, etc.). Es decir, a través de la introducción de los primeros y la redistribución de los segundos, se buscaba obtener un máximo posible de metálico en el interior del virreinato para pagar las mercancías comisionadas de España y así recomenzar el ciclo de sus operaciones. (Gelman, 1989, p. 57)

Esta misma extensión y desenvolvimiento de la red mercantil puede observarse también en la cantidad y calidad de las operaciones mercantiles que realizaban al mismo tiempo, a saber: a partir del comercio ultramarino (o internacional) articulaban comercios regionales, interregionales y locales, además de una diversidad de actividades económicas como era producir bienes agropecuarios en las chacras o estancias que poseían en las cercanías de la ciudad de Buenos Aires, habilitar a los productores locales con adelantos en metálico o de materias primas, invertir en propiedades urbanas para alquilar, otorgar y recibir préstamos monetarios, etc. Esa diversidad de inversiones fuera del comercio para los mercaderes aquí analizados comenzó en el clima más incierto que domino el escenario imperial con las guerras internacionales del último cuarto del siglo XVIII y dominó el escenario rioplatense desde la década de 1810. Desde entonces, el alza

de las tasas de interés parece haber vuelto al préstamo mucho más atractivo que en el período colonial. (Roy Hora, 2005, p.598) Esa evolución, era el resultado sin duda de haber amasado una gran fortuna en la actividad comercial, pero fundamentalmente del carácter especulativo y de muy alto riesgo, propio del comercio colonial.

Otra de las variables que debemos tener en cuenta para comprender el engrandecimiento económico de los grandes comerciantes tiene que ver con la dimensión geográfica. Ese vasto conjunto de mercados locales o regionales tan distantes uno del otro se desconocían entre sí, pero invertían en el intercambio de mercancías a través del gran comerciantes, ese actor medular de la economía y la red de agentes de enlaces que aquellos conformaban. Ante la ausencia de un mercado centralizado donde los productores puedan llegar a ofrecer sus producciones son ellos los que cumplen la función articuladora de la economía colonial. Halperín Donghi, los denomina “emisarios de la economía metropolitana” dado que se apoyaban justamente en el limitado acceso que tenían los productores locales a los mercados regionales por las distancias para beneficiarse al máximo de las fluctuaciones de la oferta, la demanda y los costos de producción diferenciales a su favor. Fluctuaciones del mercado, que sólo podían ser aprovechadas, como ya señalamos, si se contaba con información privilegiada enviada a tiempo por los agentes de enlace establecidos en la extendida ruta comercial a escala de monarquía.

CONSIDERACIONES FINALES

La historia de las Casa mercantiles aquí analizadas ofrecen un punto de mira privilegiado para comprender la extraordinaria expansión económica que promovió la Monarquía Hispánica a lo largo del siglo XVIII. Vista en perspectiva, la apertura del Auto de Libre Internación y extracción de mercancías y metales preciosos por el puerto de Buenos Aires en los años 1777/1778, se revela como la principal transformación para observar el impacto de la reforma mercantil que abrió finalmente al comercio recíproco gran número de puertos peninsulares y americanos estimulando el movimiento de personas, bienes y recursos a escala de monarquía. En este contexto, comerciantes como Doménico Belgrano Peri o Francisco Antonio Beláustegui, lograron adquirir posiciones prestigiosas en el gran comercio porteño utilizando pautas de comportamientos propias en el “arte de comerciar” y una política familiar consciente y establece de colocación de sus miembros en actividades y carreras vinculadas a las estructuras de la monarquía. Ambos, consiguieron aprovechar los beneficios de la posición dominante de Buenos Aires en el tráfico ultramarino, por formar parte de una trama de vínculos que articulaba la integración de los circuitos mercantiles en el sistema de la economía colonial. El océano Atlántico no fue un límite para la intensa dinámica comercial desarrollada desde la Casa como empresa mercantil en esos años. Encontramos a sus agentes ubicados en numerosos puertos y ciudades de la extensa geografía imperial, respondieron exitosamente a las oportunidades y enfrentado los desafíos con estrategias de frentes múltiples.

Por su parte, en el ejercicio comparativo hemos constatado más experiencias similares que diferentes en diversos aspectos: los fundadores de ambas Casa mercantiles tenían en común la emigración a Buenos Aires desde la comarca de origen vía Cádiz, centro neurálgico del comercio español. El viaje, como advierte Yun Casalilla, se había convertido en un mecanismo clave de la carrera mercantil en una época donde la base de la comunicación social se realizaba a partir de los vínculos relacionales y de la escritura de cartas, dos vehículos de transmisión de información, de ideas, valores e impresiones que tenían en la presencia física su soporte más importante. En ambas trayectorias mercantiles, es indudable encontrar la importancia del capital relacional sostenido durante varias generaciones. La principal condición de acceso a esas dinámicas migratorias fue la relación con los parientes próximos o coterráneos, que podían a su vez patrocinar a otros miembros de la familia, condición que generaba al mismo tiempo la renovación de los vínculos entre sí y con la Casa de origen.

En ese marco, los emigrantes peninsulares o nacionalizados españoles -como Doménico Belgrano Peri- “proyectados” en empresas económicas lejos de la aldea de origen se valieron del mismo mecanismo relacional para su inserción en la sociedad receptora que los emigrantes genoveses: contrajeron matrimonio

con hijas de familias prestigiosas de antiguo asentamiento dedicadas al comercio. Por esa razón, sus estrategias matrimoniales tendían a evolucionar desde una intensa exogamia familiar, en su etapa inicial de asentamiento, hacia una mayor endogamia social y/o de paisanaje, que ampliaba su círculo de relaciones en el mundo de los negocios y facilitaba la aproximación a las elites locales. El caso de Beláustegui es bien ilustrativo: se casó con la hija de una prestigiosa familia de comerciantes de origen catalán, que le significó un rápido ascenso económico, pero eligió para su hija un yerno de origen vasco. Ese vertiginoso ascenso económico lo obtuvo además porque había llegado a la ciudad de Buenos Aires luego de la reforma administrativa/mercantil que la erigió en la capital del Virreinato del Río de la Plata y con un capital suficiente como para armar su propia red de agentes en el eje comercial Potosí-Buenos Aires, que estaba directamente articulada con la de su hermano Joseph de Beláustegui establecido en Cádiz.

Por su parte, la estrategia de alianza matrimonial elegida por Belgrano Peri al casarse con una joven porteña de arraigado linaje en la sociedad porteña colonial, le proporcionó la llave de integración a la comunidad local. En seguida, abrió una tienda que “vendía al menudeo”, no por no contar con sólidos contactos comerciales, sino porque el puerto de Buenos Aires no estaba habilitado aún para comerciar directamente con los puertos peninsulares. Por lo tanto, sólo podía dedicarse al comercio al por menor. No obstante, tras cuatro décadas de ininterrumpida actividad comercial, Belgrano Peri se constituyó en uno de los cuatro o cinco grandes comerciantes porteños más poderosos. Su enriquecimiento económico se producía en el momento mismo en que Francisco Antonio Beláustegui establecía su Casa de comercio en la ciudad. Desde entonces, ambas Casas mercantiles realizaron sus operaciones comerciales en una amplia geografía económica, extendiéndose a otros puertos y mercados que la corona autorizaba otorgando permisos especiales en el marco de las guerras internacionales del último cuarto del siglo XVIII. En su relación con Europa, ambas Casas eran tanto consignatarias de las mayoristas españolas como de comerciantes menores, no obstante, se interesaron en la venta y compra en todos los niveles (local- regional-interregional-ultramarino); como mayoristas les vendían a otros comerciantes locales o del interior; como minorista en la tienda de la Casa; y, al mismo tiempo, diversificaron sus activos en distintas esferas de actividades: otorgaron “habilitaciones” y créditos monetarios, invirtieron en propiedades urbanas para alquilar y en chacras y estancias para producción rural, además de arrendar diezmos o fabricar ladrillos, etc.. Diversos patrones de inversión que trataban de sortear los inconvenientes de las fluctuaciones de los mercados.

Del mismo modo, ambos *pater familias* trazaron una política familiar de colocación de las hijas en ventajosos matrimonios similar, que eran las mismas pautas de comportamiento del grupo de grandes comerciantes porteños. Estas alianzas matrimoniales tenían la finalidad de incorporar yernos promisorios a la Casa como empresa mercantil que los sustituyeran en su administración. Mientras que a la estrategia utilizada para los hijos varones fue orientarlos hacia las carreras profesionales, que requería de una considerable inversión de capitales que rendía sus frutos. En efecto, casi todos los hijos de Doménico Belgrano Peri fueron ubicados en puestos claves de las instituciones representativas de la monarquía, gracias a la formación que recibieron y a las relaciones familiares. En el caso de Manuel Belgrano, el nombramiento en el cargo de secretario del Consultado de Comercio en Buenos Aires por parte del rey Carlos IV en el año 1794, fue el resultado de su meritorio desempeño en la Academia de práctica forense y economía política de Salamanca y de la relación establecida con el Secretario de Estado, el conde de Floridablanca. (Halperin Donghi, 2015, p. 65)

En este punto, es interesante recordar que Manuel había sido enviado a Madrid como agente de negocios a resolver un pleito comercial en el que su padre estaba implicado, sin embargo declinó las gestiones del asunto en su hermano porque se decidió iniciar la carrera de leyes en la Universidad de Salamanca; decisión que lejos de ser considerada como un acto de desobediencia a los mandatos patriarcales fue tomada previo consentimiento de sus padres y son un ejemplo de los márgenes de libertad que tenían los miembros de la familia para dialogar con las normas. En estas situaciones, las madres cumplían también un rol activo, asistiendo al *pater familias* “a partir de compartidas premisas con una libertad que proviene de la confianza

también por todos compartida en la lealtad con que cada uno de ellos sirve a la común empresa”. (Halperín Donghi, 2015, p. 44).

El caso sirve para mostrar al mismo tiempo una dinámica doméstica donde las estrategias de negociación funcionaban como mecanismos de adaptación de la Casa- empresa a los contextos cambiantes, si bien resulta difícil medir el efectivo impacto que en perspectiva tuvieron en el orden familiar. En determinadas circunstancias los contextos impusieron cambios impensados. Por ejemplo, luego de producida la revolución en mayo de 1810 la Casa de Beláustegui paso a ser administrada por Melchora Sacristán de Beláustegui en colaboración con el apoderado General (su yerno) de un día para el otro porque don Beláustegui fue primero desterrado y luego debió exiliarse a Río de Janeiro por contrarrevolucionario. Por consiguiente, hasta finales de la década del 20' su mujer se hizo cargo de la dirección de la Casa-empresa con el Dr. Felipe Arana y conjuntamente con el *pater familias* en el exilio enfrentaron los inconvenientes políticos y económicos derivados de la tormenta revolucionaria. Sortearon la quiebra de la Casa mercantil y reorientaron sus activos hacia la producción rural en lo que hemos denominada el co-gobierno de la Casa con su marido ausente a través del intercambio epistolar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Assadourian, C. (1983). El sistema de la economía colonial, Nueva Imagen, México.
- Bestard, J. (1998). Parentesco y modernidad Ediciones Paidós Ibérica, S.A., Barcelona.
- Brilli, C. (2013). “La importancia de hacerse español. La elite genovesa en Cádiz en el siglo XVIII, en Lobato Franco María Isabel y Oliva Melgar, José María (coords), El sistema comercial español en la economía mundial (siglos XVII-XVIII) Homenaje a Jesús Aguado de los Reyes, Huelva, Universidad de Huelva, pp.225-255.
- Brunner, O. (2010). “La “casa grande y la “Oeconomica” de la vieja Europa”, en Prismas. Revista de historia intelectual, N° 14, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires, pp. 117-136.
- Caillet Bois, R. (1960). Documentos para la Historia Argentina Buenos Aires.
- Caro Baroja, J. (1985). La hora navarra del siglo XVIII (Personas. Familias. Negocios e ideas), Comunidad Foral de Navarra, Departamento de Educación y Cultura, Servicio de Cultura Institución Príncipe de Viana, Pamplona, pp. 90-91 y 106-111.
- Caula, E. (2011). “Las configuraciones mercantiles a escala de imperio a finales del período colonial: pautas de comportamiento, circulación de recursos y experiencias”, en Socolow, Susan (coord.) Anuario del Instituto de Historia Argentina, n° 11, La Plata, pp. 151-180.
- Caula E. (2014). Mercaderes de mar y tierra. Negocios, familia y poder de los vascos en el Río de la Plata, FHUMYARediciones, Rosario.
- Cichercia, R. (1990). “Vida familiar y prácticas conyugales- Clases populares en una ciudad colonial, Buenos Aires, 1800-1810”, en Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana “Dr. E. Ravignani”, Tercera Serie, Núm. 2, pp.91-109.
- Concolorcorvo (1980). Lazarillo de ciegos caminantes, Edición preparada por A. Lorente Medina, Editora Nacional Madrid.
- Delgado Barrado, J.M. (1996). “Reformismo borbónico y compañías privilegiadas para el comercio americano (1700-1756)”, en Guimera, A. (Ed.) Reformismo borbónico: una visión interdisciplinar, Alianza, Madrid, pp. 123-143.
- Fernández Pérez P. (1997). El rostro familiar de la metrópoli. Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812, Siglo Veintiuno de España Editores, SA, Madrid.
- Garate Ojanguren, M. (1990). La Real Compañía Guipuzcoana de Caracas, San Sebastián.
- Garavaglia, J. C. (1983). Mercado interno y economía colonial, Editorial Grijalbo México.

- Gacto, E. (1987). "El grupo familiar de la edad moderna en los territorios del mediterráneo hispánico: una visión jurídica, en Casey James (et al) La familia en la España mediterránea (siglos XV.XIX, Editorial crítica, Barcelona, pp. 36-64.
- Gelman, J. D. (1996). De mercachifle a gran comerciante Los caminos del ascenso en el Río de la Plata colonial, Universidad internacional de Andalucía. Sede Iberoamericana, La Rábida.
- Gelman, J. D. (1989) "Sobre el carácter del comercio colonial y los patrones de inversión de un gran comerciante en el río de la Plata del siglo XVIII", en Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana "Dr. E. Ravignani", Tercera Serie, Núm. 1, pp.51-69.
- Goody, J. (1986). La evolución la familia y del matrimonio en Europa, Editorial Herder, Barcelona.
- Guerrero Elecalde, R. (2003). "Los orígenes de un grupo de poder en la corte de Felipe V: el ascenso de elites norteñas en los siglos XVI y XVII", en Simposio Las elites vasco-navarras y la Monarquía hispánica (siglos XVI-XVIII), Vitoria-Gasteiz.
- Halperín Donghi, T. (1972). Revolución y guerra. La formación de la elite dirigente en la Argentina, Siglo Veintiuno, Buenos Aires.
- Halperín Donghi, T. (2015). El enigma Belgrano. Un héroe para nuestro tiempo, siglo veintiuno editores, Argentina.
- Kerexeta, J. (1987). Casas solariegas de Bizkaia, Wilsen Editorial, Bilbao.
- Hora, R. (2005) "Del comercio a la tierra y más allá: Los negocios de Juan José y Nicolas de Anchorena (1810-1856)", en Desarrollo Económico, vol 44, N° 176, pp. 567-600.
- Mariluz Urquijo, J. M. (1981). Bilbao y Buenos Aires. Proyectos dieciochescos de compañías de comercio, Universidad de Buenos Aires, Colección del IV Centenario de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Pastore, R y Calvo, N. (2000) "Cultura colonial, ideas económicas y formación superior "ilustrada" en el río de la Plata. El caso de Manuel Belgrano", en Prohistoria, 4, Rosario, pp. 27-58.
- Romano, R. (1989). "Algunas consideraciones sobre los problemas del comercio en Hispanoamérica durante la época colonial", en Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana 'Dr. E. Ravignani', Tercera serie, Núm. 1. Buenos Aires, pp. 23-49.
- Socolow. S. (1991). Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio, Ediciones de la Flor, Buenos Aires.
- Siegrist de Gentile, N (2001). "Familias de la Orden Tercera de San Francisco en Buenos Aires. Identidad de sus miembros y relaciones con España en los Siglos XVIII y XIX", en Gonzalbo Aizpuru, P. (Coord.) Familias Iberoamericanas. Historia, identidad y conflictos, Colegio de México, México, pp.57-80.
- Tarrago G. (2010). "Las venas de la monarquía. Redes sociales, circulación de recursos y configuraciones territoriales. El Río de la Plata en el siglo XVIII", en Imizcoz Beunza, J. M. y Oliveri Korta, O. (eds.) Economía Doméstica y redes sociales en el Antiguo Régimen, Silex, Madrid, pp.177-209.
- Walker, G. J. (1979). Política española y comercio colonial 1700-1789, Ariel, Barcelona.
- Yun Casalilla, B. (2009). Las redes del Imperio. Elites sociales en la articulación de la Monarquía hispánica, 1492-1714, Marcial Pons, Madrid, 2009.

NOTAS

[10] Entre los dos trabajos más valiosos que tratan sobre la formación y funcionamiento de un mercado colonial véase (Assadourian, 1983; Garavaglia, 1983; Romano, 1996).

[11] La figura del habilitador, como mercader que adelanta plata y mercancía a los productores directos, se puede ver, en Concolorcorvo, (1980). Lazarillo de ciegos caminantes, Edición preparada por A. Lorente Medina, Madrid, Editora Nacional, 110-111.

[12] AGNA, Registro I, año 1788.

[13] Esta ciudad, ubicada en la ruta obligada entre el Potosí y el Bajo Perú era el centro comercial por excelencia de la ruta potosina, donde llegaban producciones de las poblaciones indígenas.

- [14] La distinción entre mercader y comerciante aparece en el relevamiento realizado por el Consulado de Comercio del año 1798, Cfr. “Relación de los comerciantes y comisionistas de España y el Reino, mercaderes de tienda abierta y almaceneros de caldos y frutos y dependientes de unos y otros”, en AGNA, Sala IX 9-7-7.
- [15] La práctica de la dote estaba lejos de ser universal y no era un vehículo importante para la transferencia de riqueza. Según la historiadora Susan Socolow (1991) sólo el 8% de las esposas de comerciantes recibían grandes dotes, esto sugiere que no eran los bienes sino más bien las relaciones sociales y comerciales que la novia traía al casamiento lo que se valoraba, p.55.
- [16] Se casaron el 9 de abril de 1792. Véase AGNA, Protocolos de Escribanos, Registro 6, folio 523.
- [17] AGNA, Protocolos, Registro 3, Escribano José Luis Cabral, folio 247.
- [19] El Dr. Felipe Arana fue designado apoderado general en el año 1815 y elegido para casarse con su hija Pascuala de 15 años.
- [20] Acuerdos del Extinguido Cabildo de Buenos Aires, Serie III, T. X, Libro LII, LIII y LIV, años 1792 a 1795; Serie III, T. XI, Libros LIV a LVII, años 1796 a 1800, Buenos Aires, 1933; Serie IV, T. II, Libros LIX, LX, LXI y LXII, años 1805 a 1807, Buenos Aires, 1926 y Serie IV, T. III, Libros LXII, LXIII y LXIV, años 1808 y 1809, Buenos Aires, 1927.
- [21] AGNA, Protocolos, Registro 4, Año 1808. Escribano Narciso de Inchaurrega, “Francisco Antonio de Beláustegui, Síndico de las Madres Monjas Capuchinas”, folio 655.
- [22] Entre ellas ocuparon la dirección de la Hermandad Flora Azcuénaga de Santa Coloma en 1791, Magdalena Carrera de Álzaga en 1791 y Melchora Rodríguez de Beláustegui, en 1823, en Siegrist de Gentile (2001) N. de “Familias de la Orden Tercera de San Francisco en Buenos Aires. Identidad de sus miembros y relaciones con España en los Siglos XVIII y XIX”, en Gonzalo Aizpuru, P. (Coord.) Familias Iberoamericanas. Historia, identidad y conflictos, Colegio de México, México, 2001, pp.57-80.
- [24] Era Hija de don Melchor Rodríguez, Capitán de artillería de los Reales Ejércitos y Gobernador político y militar de la Provincia de Chiquitos y de doña Pascuala Sacristán, difunta, en Genealogía. Hombres de Mayo, Revista del instituto Argentino de Ciencia Genealógicas, Buenos Aires, 1961, p. 67.
- [25] AGNA, Protocolos, Registro 1, año 1851, folio 858 “Testamento en virtud del poder que el Sr. Francisco Antonio de Beláustegui otorgó a su Señora esposa Doña Melchora Rodríguez Sacristán”.
- [27] Testamento de M. J. González, 20/1/1796, AGNA, Protocolos, R6, 1976, fol. 12 a 19.
- [28] Véase el Cuadro 2: Geografía y contenido del comercio de Belgrano Pérez, (Gelman, 1989, p. 29).
- [18] La transferencia temprana de bienes mediante dote directa puede considerarse como la entrega de su “parte” a la mujer. Pero también supone una mayor injerencia de su familia de origen en los asuntos de los hijos del matrimonio que cuando la dote procede de la familia del novio. (Goody, 1986, 349).
- [23] AGN, Protocolos, Registro 1, Año 1798, “Escritura de Capital otorgado por Melchora Rodríguez y Sacristán a su esposo el 29 de septiembre de 1798”, ante el escribano Don Pedro Núñez en la cual consta los bienes que el exponente introdujo a la sociedad conyugal., folios 200 a 203 vuelta.
- [26] “Los negocios ultramarinos entre 1811 y 1820”, en Caula Elsa Mercaderes de mar y tierra. Negocios, familia y poder de los vascos en el Río de la Plata, FHUMYARediciones, Rosario, 2014, pp.237-259.
- [2] Sobre las compañías privilegiadas ver entre otros, (Mariluz Urquijo,1981; Garate Ojanguren,1990; Delgado Barrado,1996)
- [3] La expresión pertenece a Halperin Donghi, T. (1972). Revolución y guerra. La formación de la elite dirigente en la Argentina, Siglo Veintiuno, Buenos Aires, 394.
- [4] Ha sido estudiado en profundidad en Socolow, S. (1991). Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio, Ediciones de la Flor, Buenos Aires, 159-194.
- [5] Francisco Antonio fue el sexto hijo, Archivo Histórico Eclesiástico de Vizcaya, Libro de Bautismo de la Parroquia de San Martín de Forua, 1755-1807, referencia 9-2-74.
- [6] La foguera era una unidad tributaria, un registro o censo de los “fuegos” o casas solariegas, en De Kerexeta, J. (1987). Casas solariegas de Bizkaia, Wilsen Editorial, Bilbao; Véase Fogueraciones de 1704, 1745 y 1796 respectivamente, Tomo I, en Archivo General de la Casa de Juntas de Gernika
- [7] Cuando Elorriaga, en 1795, resultó nombrado por el Tribunal del Consultado de Buenos Aires “situadista”, su nombramiento fue apoyado por sus coterráneos Manuel de Bulucua, dependiente de Beláustegui en el Alto Perú.
- [8] “Reseña biográfica de Francisco Antonio de Beláustegui”, Montevideo, 15 de septiembre de 1818”, en Caillet Bois, R. Documentos para la Historia Argentina Buenos Aires, 1960, Documento 1:p. 51.
- [9] *ibid.*, p.51.