

LA FORMACIÓN DEL CAPITAL DE UN COMERCIANTE PORTEÑO: JUAN ESTEBAN DE ANCHORENA, 1750-1775

Vilma Milletich¹

Resumen

La carrera comercial de Juan Esteban de Anchorena se extendió desde su llegada al puerto de Buenos Aires a principios de la década de 1750 hasta su muerte en 1808. El análisis de la información proporcionada por la correspondencia comercial recibida por Anchorena y otros documentos conservados en su archivo nos permitió diseñar la entidad de los tráficos emprendidos, el espacio geográfico de sus operaciones mercantiles a distancia entre 1753 y 1775 año en que otorgó su instrumento de capital, documento que nos permite constatar que en ese momento el inmigrante sin recursos había logrado acumular un caudal de 76.000 pesos en el lapso de 22 años dedicándose sólo a la actividad mercantil.

Su actividad se centró exclusivamente en la práctica del comercio minorista y mayorista, el préstamo de dinero y diferentes gestiones para los colegas residentes lejos del puerto. Analizaremos en qué medida sus conocimientos del oficio, el azar y los vínculos entablados durante las primeras dos décadas de residencia en Buenos Aires y de comercio con múltiples espacios incidieron en la consolidación de su empresa comercial.

Palabras clave: Comerciantes, casas comerciales, redes, elite, Anchorena.

Abstract

Juan Esteban de Anchorena's merchant career developed from his arrival to the port of Buenos Aires in 1751 until his death in 1808. The study of the correspondence which Anchorena maintained both with his economic partners, commercial agents and "cajeros" enable us to design the importance and extent of his trades between 1751 and 1775 when he gave his "instrumento de capital". At that time he had achieved 76.000 pesos. His business combined wholesale and retail selling, loans and various proceedings for partners living far from the port. We study how his knowledge of the job, the good fortune and the network of commercial and social relations he wove contributed to consolidate his merchant house.

Key Words: traders, shops, nets, elites, Anchorena.

¹ Prohal / Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. E. Ravignani. Departamento de Historia. Facultad de Filosofía y Letras. U. B. A. Dirección postal: Río IV 2860, 1292 Buenos Aires. Correo-e: vmilleti@filo.uba.ar.

*“las tres virtudes teologales de la Mercancía
[son] tiempo, conduzion y principal”¹*

Introducción

Juan Esteban de Anchorena llegó a Buenos Aires sin capital propio, en 1751, a los 17 años de edad, y a sus 34 años, en 1768, antes de emprender un viaje a la provincia del Tucumán y Reino del Perú, otorgó un poder para que su representante se ocupara de sus negociaciones durante su ausencia del puerto y redactara su testamento en caso de fallecimiento.² En ese momento tenía créditos por valor de 11.000 pesos en obligaciones a cobrar y mercancías suyas en poder de varios comerciantes establecidos en distintos lugares del Virreinato³ y aguardaba la llegada de una partida de mercancías europeas provenientes de Cádiz por valor de 4.500 pesos⁴ “con la plata que fue en la Venus de mi cuenta” y otras compradas a Gardezaval “con los pesos mios”.⁵ Además poseía 583 tercios de yerba, 128 arrobas de tabaco, 67 barras de estaño, esclavos y “menudencias” despachadas a las provincias de arriba. Unos años más tarde, a los 39 años, en 1773, cuando Anchorena contrajo matrimonio, declaró tener un caudal propio de 76.098 pesos y 4 1/2 reales⁶, un capital mercantil cuantioso aunque no excepcional en tanto era equiparable al del comerciante Gaspar de Santa Coloma “[...] un hombre moderadamente exitoso, un ejemplo del ‘típico’ comerciante porteño [...] figuraba [...] más bien dentro del grupo de mayoristas de nivel medio alto [...]”⁷

La carrera comercial de J. E. de Anchorena se extendió desde su llegada al Río de la Plata en los primeros años de la década de 1750 hasta su muerte en 1808. La casa comercial fundada por él siguió operando a cargo de sus herederos hasta bien entrado el siglo XIX y es conocida la participación en el comercio, la producción y la política por parte de sus

¹ J. E. de Anchorena a A. de Arguelles (Bs. As., 1-3-1764).

² A.G.N., Sala 7, Protocolos Notariales, R.4 (Escribano Gorordo). Años 1765-1769. Al mismo tiempo instruyó a su apoderado sobre el estado de su giro.

³ Sus deudores residían en Buenos Aires, Montevideo, Córdoba, Santiago del Estero, Jujuy y Potosí.

⁴ El 21 de enero de 1769 Cristóbal de Aguirre registró de cuenta de J. E. de Anchorena 4.500 pesos a entregar a J. Santiago de Casas en Cádiz. (Esta información fue proporcionada gentilmente por Fernando Jumar, a quien agradezco).

⁵ A.G.N., Sala 7, L. 321.

⁶ A.G.N., Protocolos Notariales, R.5 (E. Boyso). Año 1775.

⁷ Gaspar de Santa Coloma en 1781 tenía 83.827 pesos y 2 1/2 reales. Este último había llegado a Buenos Aires en 1767 después de haber trabajado como aprendiz con un comerciante de Cádiz y con una pequeña suma de dinero con la que abrió una tienda minorista en la ciudad. Ver Socolow, S. **Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio**, Buenos Aires, Ediciones de la Flor, 1991(1978) pp. 159-162.

descendientes.¹ Esta investigación sobre los negocios de J. E. de Anchorena nos permitirá acercarnos a las prácticas desarrolladas por este comerciante durante el cuarto de siglo previo al establecimiento del Virreinato del Río de la Plata, período para el cual contamos con escasos trabajos sobre este tipo de actores², en tanto la historiografía colonial ha tendido a estudiar los comerciantes virreinales a partir del último cuarto del siglo XVIII.³

Hasta el siglo XVIII la ciudad de Buenos Aires había estado excluida del tráfico legal, pero su distancia física respecto del centro del poder español en Lima y su cercanía al de los portugueses permitió el desarrollo de un activo comercio local con la costa del Brasil. El contrabando convirtió, por tanto a Buenos Aires en un puerto de la economía minera del Alto Perú por donde se escurría el metálico.

Las preocupaciones de la corona con respecto a la permanencia y subsistencia de Buenos Aires habían motivado el establecimiento permanente de funcionarios reales y de una guarnición militar en la segunda mitad del siglo XVII. El conjunto era sobredimensionado para las posibilidades demográficas y económicas de la ciudad y sólo podría sostenerse con una comunicación regular con el exterior. Así, la corona debió recurrir a la autorización de los navíos de registro para sostener el puerto y el aparato administrativo colonial. Estas embarcaciones debían obtener la autorización de la corona y nunca abandonaron el carácter de una prerrogativa real. Cada licencia podía comprender una o varias naves y se otorgaban tanto a vecinos de Buenos Aires como a residentes en la península. Además del pago en metálico para obtener la licencia, los viajes de los navíos de registro estaban asociados a la prestación de algún servicio a la corona, tales como transporte de autoridades, tropas, armas, etc. Las licencias incluían también otras concesiones para el beneficiario entre las cuales estaban las que aludían al permiso para introducir las mercancías al Tucumán, Paraguay y Chile, la autorización para internar hierro hasta Charcas cuando las necesidades de la minería lo requerían y aquellas relativas a la cantidad de plata que podían transportar como retorno.

En las décadas iniciales del siglo XVIII, los viajes de los navíos de registro provocaron frecuentes protestas del Consulado de Lima contra la internación de mercancías desde Buenos Aires.⁴ En la segunda mitad del siglo y en el clima generado por la flexibilización del monopolio y la generalización de las navegaciones al Río de la Plata de los navíos

¹ Entre otros, Carretero, A., *Los Anchorena. Política y negocios en el siglo XIX*, Buenos Aires, 8a. Década, 1970; Sebrel, J. J., *La saga de los Anchorena*, Buenos Aires, Sudamericana, 1972; Halperin Donghi, T., *Revolución y Guerra*, Buenos Aires, Siglo XXI, 1979; Jonathan C. Brown, *A Socioeconomic History of Argentina, 1776-1860*, Cambridge, 1979; Buechler, R.M., *Gobierno, minería y sociedad. Potosí y el Renacimiento Borbónico*, La Paz, Biblioteca minera Boliviana, 1989; Poengsen, R., "The Challenge to an Argentine Merchant House in the Late 18th Century", *Jarbuch*, Band 3, 1996; Mira, G. y A. Gil Lázaro, "Minería, comercio y moneda en un período de transición" en Irigoien, M. A. y R. Schmit, *La desintegración de la economía colonial*, Buenos Aires, Biblos, 2003; Hora, R., "Del comercio a la tierra y más allá: Los negocios de Juan José y Nicolás de Anchorena (1810-1856)" en *Desarrollo Económico*, vol. 44, N° 176, 2005.

² Socolow, S. *Ibid.*; Gelman, J., *De mercachifle a gran comerciante*, Huelva, La Rábida-U.I.de A., 1996; Galmarini, H., *Los negocios del poder. Reforma y crisis del estado, 1776-1826*, Buenos Aires, Corregidor, 2000.

³ Jumar, F., "Le commerce Atlantique au Río de la Plata, 1680-1778", These de Doctorat. École des Hautes Etudes en Sciences Sociales, 2000; Trujillo, O.J., "Así en la ciudad como en el campo. Negocios e inversiones de un comerciante, 1750-1773", mimeo, 2003; Tarragó, G., "Los Diez de Andino, un linaje colonial santafesino, 1660-1822" en *Cuadernos de Historia Regional*, 16, UNlu, Luján, 1994 y "Cartas y cuentas: los negocios de un mercader santafesino en el siglo XVIII" en *Empresarios y empresas en la historia argentina*, Buenos Aires, U.A.D.E., 2001.

⁴ Moutoukias, Z., "El crecimiento en una economía colonial de Antiguo Régimen: reformismo y sector externo en el Río de la Plata (1760-1796)", en *Arquivos*, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa, 1996.

de registro, llegaron al puerto de Buenos Aires numerosos peninsulares involucrados en distintos aspectos de la actividad mercantil.

En este trabajo nos proponemos observar las opciones disponibles para un individuo del comercio en los grupos en que actúa para estudiar cómo construyó su carrera comercial. Analizar en qué medida sus acciones, habilidades, conocimientos del oficio y vínculos personales (familiares, comerciales, amistosas, etc.) desarrollados durante los primeros veinte años de su residencia en Buenos Aires fueron la base que luego permitió la consolidación de su empresa mercantil en la época del virreinato.

Las actividades económicas y políticas de algunos integrantes de la familia Anchorena han sido estudiadas por diversos investigadores¹, pero se ha prestado escasa atención a la conformación de la fortuna, es decir a los negocios del primer Anchorena antes de convertirse en un comerciante notable del virreinato del Río de la Plata.

No contamos con los libros de cuentas, ni de caja o manuales que nos permitan analizar sus negocios o calcular sus ganancias. La correspondencia comercial es una alternativa para acercarnos a las prácticas mercantiles desarrolladas por Juan Esteban de Anchorena. Las numerosas cartas recibidas desde diferentes lugares del Virreinato del Perú y de España ofrecen información sobre el estado de los mercados, el mayor o menor volumen del tráfico, el nivel de los precios, la abundancia o escasez de moneda y de mercancías, la calidad de los géneros, las predilecciones del consumo, las vicisitudes del transporte terrestre y marítimo y la comunicación de las novedades cotidianas. Lamentablemente, no es posible desde estas cartas calcular los beneficios obtenidos por las diferentes operaciones mercantiles que refieren. Sin embargo proporcionan información sobre el desarrollo del comercio en el espacio donde transitan comerciantes y mercancías. De las cartas emitidas sólo hemos encontrado algunos fragmentos del libro copiador de cartas, y se conservan algunos de los borradores de las cartas que escribió Anchorena.² A la información principal que nos brinda la correspondencia la complementamos con la obtenida en los fondos Navíos de Registro, Licencias y Pasaportes, Reales Órdenes y Protocolos Notariales donde localizamos poderes, obligaciones, el instrumento de capital y testamentos. Los últimos mencionados fueron de gran utilidad para calcular la evolución y el monto de sus recursos durante el período analizado.

¹ Ver nota 8.

² La fuente principal para este estudio es el "Fondo Juan Esteban de Anchorena y sucesores" conservado en A.G.N., Sala 7. Este incluye, entre otra documentación, la correspondencia recibida por el mencionado comerciante porteño y sus sucesores desde 1753 hasta mediados del siglo XIX.

Cuadro 1**Capital de algunos comerciantes de Buenos Aires en el momento de su matrimonio**

Comerciante	Año	Capital
Manuel Caviedes	1770	35 380
Manuel de Zapiola	1771	45 039
Francisco Segurola	1771	32 216
Juan José Lezica	1773	20 000
Juan Esteban de Anchorena	1773	76 098
Julián Gregorio Espinosa	1776	212 042
Agustín C. de Aguirre	1777	60 000
Agustín A. Erezcano	1778	11 954
Cristóbal de Aguirre	1779	36 238
Gaspar Santa Coloma	1781	83 821
Francisco Tellechea	1785	7 000

Fuente: elaboración propia¹

Desde Pamplona al Río de la Plata

Juan Esteban de Anchorena nació en 1734 en Pamplona, reino de Navarra, España.² Desconocemos las circunstancias que lo llevaron a salir de su pueblo a la edad de 15 años, ni aquéllas que lo impulsaron a viajar al Río de la Plata.³ En 1751 está en Buenos Aires⁴, dos años más tarde recibía correspondencia comercial desde la ciudad de Córdoba.⁵

En 1753 había comenzado a servir como soldado en las Milicias de Infantería del fuerte de la ciudad.⁶ Los comerciantes de Buenos Aires consideraban oneroso y perjudicial para la marcha de sus negocios la participación en el servicio de milicias, y Anchorena compartía esa actitud. Así lo escribió en 1765 a un corresponsal en la ciudad de Salta⁷, *"tanto nos molestan en la Asamblea⁸ y otras zarandajas que me he determinado salir de aquí y puede que llegue a esa, vien que no sera hasta Febrero"*. Más de una década después mantenía la misma opinión, *"no se olvide de decirme si nos reformaron de nuestra Marcialidad porque yo quando vaya llegare como Imbalido y poco dispuesto para las funciones de Corte cuia exaltacion de Buenos Aires nos ha de traer vastantes lamentos"*.⁹

¹ La información para elaborar el cuadro en Socolow, S., Op. cit., pp. 213-214; en Gelman, J., *De mercachiffo a gran comerciante: los caminos del ascenso en el Río de la Plata Colonial*, Huelva, Universidad Internacional de Andalucía, 1996, p. 28 (J. G. Espinosa) y A.G.N. Protocolos Notariales, R. 5 (E. Boyso), año 1775 (J. E. de Anchorena).

² A.G.N., Sala 7, L. 310, f. 171.

³ A.G.N., Sala 7, L. 314. Pamplona, 29/19/786, Ma. Theresa de Jesús Anchorena a J. E. de A.

⁴ A.G.N., Sala 7, L. 310. Buenos Aires, 1/3/1764, J. E. de A. a Ag.n Arguelles.

⁵ A.G.N., Sala 7, Legajos 310 y 321.

⁶ A.G.N., Sala 7, L. 335.

⁷ A.G.N., Sala 7, L. 310. Buenos Aires, 6/12/1765. J. E. de A. a Mateo del Castaño.

⁸ Asamblea: Milic. Toque de la caja para que la tropa se una y recoja en sus cuerpos respectivos. Ver R.A.E., *Diccionario de Autoridades*, Madrid, 1780.

⁹ A.G.N., Sala 7, L. 321. Plata, 15/8/1778. J. E. de A. a Cristobal de Aguirre.

Si bien cumplió con su obligación de servir al rey en las milicias de la ciudad primero como soldado de infantería, más tarde como alférez de caballería y luego como teniente de la misma, en 1783 pidió y se le concedió el retiro.¹ Tampoco se interesaba en participar en la gestión del gobierno de la ciudad, sólo desempeñó el cargo de diputado del Ramo de Policía por el Cabildo de Buenos Aires en 1789.

Sólo le interesaban aquellas actividades directamente vinculadas con la actividad mercantil, mostrando escaso interés por el resto. Después de la sanción del Reglamento de Comercio Libre los comerciantes porteños comenzaron a reunirse en juntas² para solicitar a las autoridades la creación del tribunal y consulado en la capital del Virreinato del Río de la Plata, según lo establecía el mencionado reglamento. En 1785, Anchorena integró el grupo de quince comerciantes designados por los individuos del comercio porteño para asesorar y colaborar con los apoderados de los comerciantes de la ciudad en sus presentaciones ante el virrey y el rey a los efectos de la instalación del tribunal.³ En 1794, cuando se autorizó la creación del gremio de mercaderes en Buenos Aires, Anchorena fue designado primer cónsul y ésta fue su actuación pública más notable.

A diferencia de otros comerciantes coloniales, a lo largo de toda su vida no mostró interés por invertir sus ganancias en otras actividades económicas más allá de aquéllas vinculadas con la actividad mercantil, ni en la adquisición de bienes inmuebles. “*Pero advierto que de ninuna manera combiene hacerme cargo de fincas por mas que sean de mas valor*”, escribía en 1764 a su apoderado en Montevideo quien litigaba en su nombre por una deuda incobrable. En 1777 afirmó tener “*una casa propia y tienda en Jujuy*”⁵ y en su testamento otorgado en 1808 declaró ser propietario de la casa en que vivía junto con su familia comprada en 1775⁶ frente al convento de la Merced.

Sus reflexiones sobre las prácticas del comercio estaban orientadas a la obtención del beneficio mercantil. Esto se advierte claramente cuando se refiere a las “*virtudes teologales de la mercancía*”. En marzo de 1764 escribió una carta a un corresponsal en Santiago quien estaba pensando en “*cambalachar la cera a Anís*”, en ella se advierte su conocimiento de los diversos mercados, las características de los productos demandados, los costos del transporte:

“veo el pensamiento de cambalachar la cera a Anís persuadido de que ofrezca ganancia y sin embargo considero no tendrá efecto por pareserme se allara informado el amigo y S.r Tocornal que su compañero lo esta ofreziedo a doze reales arroba en que no se sacan fletes y que en este caso menos gravoso era abandonarla pues se salia de embarazos y desembolsos. Se lo prevengo a VM, como que el informe que le hicieron a VM seria por hironia, pues ha mas de dose años que estoy en esta, rara vez lo he visto pasar de 3 pesos y muchas vajar a 20 reales a causa de que en esta y Corrientes se coje cosecha de este genero como de garvanzos y asi no hubiera forma de reducirlo a otra

¹ A.G.N., Sala 7, L. 335.

² Esta práctica de los comerciantes de Buenos Aires no era nueva, a lo largo de siglo XVIII utilizaron este mecanismo de cohesión cuando sentían que las políticas coloniales afectaban sus intereses. Ver Mariluz Urquijo, J. M., “Solidaridades y antagonismos de los comerciantes de Buenos Aires a mediados del setecientos”, *Investigaciones y Ensayos*, 35, 1987.

³ A.G.N., *Consulado de Buenos Aires. Antecedenes-Actas-Documentos*, Buenos Aires, Kraft, 1936, T.1, pp. 12-14.

⁴ A.G.N., Sala 7, L. 310. Buenos Aires, 21/11/1764. J. E. de A. a Fr.co Sainz de Viano.

⁵ A.G.N., Sala 7, L. 321.

⁶ A.G.N., *Protocolos Notariales*, R. 3 (Esc. M. García de Echaburu). Año 1808.

cosa se podrá esperar se pierdan las tres virtudes teologales de la Mercancia1, tiempo, conduzion y principal, en cuja atencian si acaso estubiere efectuado el cambio y que no tenga remedio, estimare coadyude a otra cosa en que no se arriesguen los fletes".²

Los primeros años de Juan Esteban de Anchorena en el Río de la Plata

La región del Río de la Plata comenzó a salir de su relativo aislamiento hacia la década de 1740. La creciente actividad comercial del puerto de Buenos Aires, de importancia capital para su supervivencia atrajo tanto a migrantes provenientes del interior del espacio como de Europa. En efecto, la población porteña aumentó de 11.600 habitantes en 1744 a 24.363 en 1778.³ El aumento de los individuos dedicados a la actividad mercantil acompañó al crecimiento de los habitantes de la ciudad. Así, en 1738 había unos 75 personas relacionadas de alguna forma con el comercio y seis años más tarde eran 222⁴, en su mayoría peninsulares. Muchos de ellos emigraban de sus pueblos buscando un destino mejor, a veces llamados por parientes ya instalados en el espacio con el objetivo de aprender la profesión como dependiente o cajero. Otros acompañaban una partida de mercancías y permanecían en Buenos Aires o Montevideo el tiempo necesario para su venta, algunos se convirtieron en residentes y más tarde en vecinos de la ciudad. Agentes de casas de comercio metropolitanas, capitanes y maestros de barcos así como sus escribanos y cajeros, en fin, la tripulación de los navíos de registro eran otra fuente de reclutamiento de muchos de los mercaderes porteños.

Comerciantes (mayoristas), mercaderes (minoristas), tratantes, pulperos, mercachifles integraban la compleja y multiforme comunidad mercantil porteña. La historiografía se ha ocupado de estudiar a los comerciantes importadores-exportadores prestando menos atención al comercio minorista excepto la pulpería.⁵ En 1750 había en la ciudad 188 pulperías. La forma más común de convertirse en pulpero y formarse un capital propio era empezar trabajando en la pulpería como administrador o habilitado con participación en las utilidades y pérdidas, eran sociedades muy sencillas "a medias" en las que uno aportaba el capital y el otro su trabajo. Por lo general los contratos no se protocolizaban ante escribano, eran más bien arreglos entre las partes que guardaban ciertas formalidades como ponerlos por escrito y firmarlos.⁶

Entre los actores recién mencionados se encontraba J. E. de Anchorena que ya en 1753 trabajaba para el mercader español Domingo de Ibarra, representante de la Compañía de Comercio y Fábricas de Toledo y es posible que Anchorena se ocupara de la venta de las mercancías que aquél importaba en Buenos Aires. De Ibarra hemos logrado averiguar que participó en la junta de cargadores convocada en 1752 para organizar las tareas de rescate de los caudales del comercio embarcados en una fragata portuguesa que había naufragado frente a las costas de Montevideo.⁷ Desconocemos cuando partió de Buenos Aires, pero en

¹ Mercancia: el trato de vender y comprar, comerciando con generos. Ver R.A.E., *Diccionario de Autoridades*, Madrid, 1734 y 1780

² A.G.N., Sala 7, L. 310. Buenos Aires, 1/3/1764. J. E. de A. a Ag.n de Arguelles. (El subrayado es nuestro).

³ Johnson, L.L., "Estimaciones de la población de Buenos Aires en 1744, 1778 y 1810", en *Desarrollo Económico*, vol. 19, 73, 1979.

⁴ Socolow, S., op. cit, pp. 23/24.

⁵ Mayo, C. (dir), *Pulperos y pulperías de Buenos Aires (1740-1830)*, Buenos Aires, Biblos, 2000, p. 9.

⁶ Mayo, C., "La pulpería como empresa", op. cit. pp. 52/53.

⁷ A.G.N., Sala 9, 24-10-11. R.O. (1747-1751) Autoriza a Domingo de Ibarra permanecer en Buenos Aires "hasta que finalice y ajuste las dependencias de que está encargado. Madrid, 9/3/1751. Ver Mariluz Urquijo, J. M., "Solidaridades y antagonismos de lo Comerciantes de Buenos Aires a mediados del setecientos", en

agosto de 1755 está nuevamente en el Río de la Plata como capitán del navío de registro San Francisco Javier, alias el Torero, perteneciente a la Compañía de Buenos Aires cuyo administrador y maestro era Nicolás de Aizpurúa.¹

Un cuaderno de apuntes iniciado por Anchorena en 1754² contiene anotaciones realizadas entre 1753 y 1757 de donde se desprende que opera como cajero de Ibarra. Éstas incluyen tanto ventas al vecindario como entregas de mercancías y préstamos en metálico a mercaderes viajeros que se dirigían hacia las distintas plazas del interior del espacio como gastos realizados, e ingresos en moneda y en productos locales. En uno de esos registros de 1753 consignó *“Domingo de Ibarra mi Patron deve 208 pesos que este dia entregue”* y en otro del año siguiente anotó la remisión a Cadiz de 10 doblones de oro *“para tenerlos a la orden de mi tío y una parte de ellos a mi Padre”*. En julio de 1755 registró un gasto realizado por su patrón *“por 925 pesos 5reales del gasto diario de la Casa de 6 meses corridos desde el 1 de enero de este año a ultimo de junio siguiente”, los del año siguiente sumaron 3.029 pesos por “una cuenta de materiales para la compostura de dos quartos de la Casa”, suplementos por seis meses y gastos diarios de la casa de un año, y otro de 1757 “por 538 pesos que cargo aquí los mismos que son saldo de este respecto de que habiendo hecho liquidacion de quantas de gastos de maestria diarios de Casa y suplementos le entere a dicho mi Patron el resto en plata”*.

Los registros consignados en el cuaderno no permiten inferir la relación laboral específica que existió entre Anchorena e Ibarra, sin embargo uno de ellos sugiere que estaba encargado de la administración de una “esquina”³ o pulpería instalada por Ibarra. Los apuntes del Borrador de Anchorena son similares a los que realizaban los pulperos de Buenos Aires en sus libros de cuentas. Éstos registraban compras, ventas, créditos en metálico, entregas de mercaderías en consignación, pago de alquileres del local, gastos por arreglos en la casa, nombre de los clientes.⁴

El cuaderno de Anchorena contiene algunos registros que nos permiten inferir que éste no se reducía a trabajar para Ibarra sino que, en forma paralela, también lo hacía para otros comerciantes y realizaba negociaciones por cuenta propia -que a veces incluían créditos en metálico-, con otros mercaderes itinerantes que se dirigían a mercados cercanos y lejanos. Así, las deudas contraídas por Agustín Arguelles en 1753 incluyeron la entrega de 60 pesos dobles que *“de mi quenta corrieron”*, una docena de medias de seda y textiles todo por un valor de 557 pesos. Durante 1754 Juan Antonio Ubarte Mendia, residente en Montevideo, recibió sombreros, ponchos, un saco de ají y 100 pesos dobles y el año siguiente, entonces en el Paraguay, se endeudó por 70 pesos *“por el gasto de manutención que hicieron antes de su propartida”*. Juan José Ruiz, vecino de Buenos Aires y pulpero en Luján, se endeudó

Academia Nacional de la Historia, *Investigaciones y Ensayos*, n° 35, Buenos Aires, 1987 y “La RSBAP y el Río de la Plata”, *La Real Sociedad Bascongada y América. III Seminario de Historia de la Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País*, Bilbao, Fundación B.B.V., 1992.

¹ A.G.N., Sala 9-4-3-4, Navíos de Registro, 1755. Mariluz Urquijo, J. M., “Proyección y límites del comercio vasco en el Río de la Plata”, en Fundación Banco de Vizcaya, *Los Vascos y América. El comercio vasco con América en el siglo XVIII. La Real Compañía Guipuzcoana de Caracas*, Bilbao, 1989.

² A.G.N., Sala 7, L. 321. Borrador de varios apuntes de Juan Estevan de Anchorena en Buenos Aires a 1° de Henero de 1754.

³ Juan Jph Ruiz debe *“2pesos este dia en la esquina de casa”*. Esquina era un establecimiento comercial similar a un almacén de ramos generales, más surtido y prestigioso que la pulpería. Ver Althaparro, A.J., *De mi pago y de mi tiempo*, Buenos Aires, 1944 y Bossio, J. A., *Historia de las Pulperías*, Buenos Aires, Plus Ultra, 1972 y Mayo, C., J. Miranda y L. Cabrejas, “Anatomía de la pulpería porteña”, en Mayo, C. (dir.), op. cit., p. 13.

⁴ Duart, D. y Van Hauvart, C., “Las prácticas mercantiles de los pulperos”, en Mayo, C. (dir.), op. cit., pp. 67/68.

en 1754 por 106 pesos por la entrega de ají, ponchos y pellones más 31 pesos en plata, el año siguiente recibió un préstamo de cuatro pesos en plata y en 1756 el registros de sus débitos incluyeron 41 pesos por distintos pagos hechos por Anchorena en su nombre, 130 pesos por la remisión de ají, yerba, algodón, tabaco, un par de calzones de ante, suelas, velas, candados, vino Carlón, naipes, cuchillos y cuatro pesos en plata. Ruiz había escrito encargando esos productos *“porque ya se acerca el día de la Virgen”* y en otra carta anotó *“le envío mi carreta para todo”*.¹

Este accionar independiente no se reducía a la redistribución de efectos de diverso origen sino que las gestiones de Anchorena incluían también la distribución de mercancías pertenecientes a otros comerciantes. Así lo sugiere un recibo firmado por Arguelles a principios de 1755: *“Agustin Arguelles residente en Buenos Aires recibio en casa de Joseph Robles varios efectos textiles y 8 piezas negras todo lo cual en mayor cantidad estaba a la orden de Juan Estevan de Anchorena, pertenecientes a Fernando de Escalada a quien le abono su importe”*.²

La mayoría de los individuos que se endeudaron en la “esquina” eran españoles recién llegados, residentes en Buenos Aires y viajeros hacia el interior, sus destinos eran Montevideo, Córdoba, Paraguay, Potosí, Santiago de Chile.

Las cartas más antiguas conservadas en el archivo de Anchorena datan de 1753 y fueron enviadas desde Luján y Córdoba. En ese año remitió algunos textiles y artículos de mercería europeos a Lorenzo Blanco de Noriega, un español recién llegado a la ciudad mediterránea quien las pagó con plata amonedada y cueros.

A partir de 1755 aumentan tanto la correspondencia como el número de remitentes y el espacio de su actividad mercantil. Desde 1757 Anchorena realiza frecuentes viajes entre Buenos Aires y Montevideo llevando y trayendo mercancías. Desde la última ciudad mencionada viajaba a Salto Chico, sobre el río Uruguay, para organizar ventas y cobranzas en el campamento de las Misiones. Los productos remitidos incluían efectos de la tierra recibidos de sus corresponsales residentes en el interior (ponchos, pellones, fresadas, lomillos, caronas) y prendas de vestir y cuchillos importados, entre otros por la Compañía de Buenos Aires. Estas mercancías se pagaban con metálico y cueros y los negocios de Anchorena se realizaban tanto con particulares como con los religiosos de la Compañía de Jesús.

Su comercio en la zona de las Misiones, según se desprende de sus cartas de esos años, reflejan las dificultades existentes en sus relaciones con otros comerciantes y, especialmente, para las cobranzas, debido a la competencia portuguesa pero también porque el comerciante local “repartía, adelantaba” efectos a través del “capataz mayor y proveedor” y tenía que esperar a que los peones recibieran su “pagamento”. Uno de los deudores de Anchorena escribía desde Salto Chico informando sobre las ventas realizadas y agregó *“todo lo dho lo he dado con plazo de tres meses, a el Cappataz maior y al proveedor de ese acampamento y este quedo a pagarlo cumplido que fuese el termino”* y ante el proyecto de Anchorena de pasar al pueblo de San Borja señalaba un problema adicional ocasionado por la competencia de otros mercaderes allí *“se halla abarrotado de Portugueses, que los generos los dan mas en combeniencia que nosotros lo pudieramos dar”*.³ No obstante las dificultades, el año siguiente, mientras esperaba una partida de mercancías, volvió a escribir advirtiendo en qué consistían los problemas para cobrar los bienes adelantados *“como sean proporcionados a la ocasión presente tendran salida por motivo que acavan de repartir el*

¹ A.G.N., Sala 7, L. 321. Luján, 11/11 y 31/11/1756, Juan Ruiz a J. E. de A.

² A.G.N., Sala 7, L. 310.

³ A.G.N., Sala 7, L. 317. Salto Chico, 21/8/1758. Mig.I de Iraola a J. E. de A.

Pagamento y de lo contrario no ay que azer asta que aiga otra ocasion [. . .] Que no ai orden de cobrar a ningun Peon y esa es la causa de tanta demora con las cobranzas asta que se de otra orden".¹

Las cartas recibidas de un jesuita sugieren que el religioso acopiaba y vendía cueros para nuestro mercader, por orden del Provincial de la Compañía de Jesus. Una de ellas firmada por Carlos Perez JHS, informaba *"la de vm de 7 del pasado recivi en el Corralito cargando los cueros [. . .] Lleva el Patron Pedro Juan 1380 cueros de los de desecho y tapas que quedamos unos con otros a 6 reales van 512 para nosotros, que para el Padre Procurador seran 292 revajando 22"*, más adelante agregó que debido al mal tiempo de la época no podría remitir *"los cueros de vaca, que tengo en las cercanías de San Joseph son 2320"*² y en otra carta anunciaba el envío de 919 cueros por los que recibió 821 pesos, añadiendo *"Sobre los cueros de toro, que vm pidio al Padre Provincial y me dijo su Reverencia que si habia lugar le diese a vm esse consuelo [. . .] pero esto depende de mi Padre Cura, que es el principal agente en estos tratos".³*

La cartas sugieren que para poder comerciar en esas regiones era necesario obtener alguna protección. Para ello Anchorena realizaba distintas gestiones para facilitar el éxito de las negociaciones. En una carta dirigida a Pedro Medrano⁴, quien se encontraba en el pueblo de San Borja solicitó *"me hiciese vm la honra de conseguirme un pasaporte o lizenzia para que no se me pusiese impedimento el transitar a ese Real Acampamento con mi Persona y los equipajes y Provisiones que condujere y que se me diese auxilio pagando lo que fuese regular especialmente en dicho Salto pues el haver padecido cierta violencia (que puedo justificar en caso necesario) me obliga a valerme de la autoridad de vm para esta consecucion".⁵* Esas gestiones incluyeron solicitar la autorización para embarcar los cueros que tenía en Salto Chico en alguna de las lanchas ancladas allí y conducir las al puerto de Buenos Aires.

Durante estos años J. E. de A. se vinculó con otros comerciantes vascos radicados en forma transitoria o permanente en Buenos Aires, entre ellos con Juan Bautista de Andonaegui y Nicolás de Aizpurúa quienes lo designaron apoderado para que los representara en la conclusión de los negocios pendientes cuando partieron de la ciudad. Andonaegui había llegado al puerto en 1753 como capitán y maestre de la polacra Santa Bárbara con una carga de hierro y vino, debió permanecer varios años en la ciudad y a su regreso cargó con cueros su embarcación. Seguramente, nuestro comerciante, durante sus viajes a la región de las Misiones, se ocupó de la venta de las mercancías importadas por su paisano y del acopio de cueros necesarios para el retorno a Cádiz.⁶

A fines de la década de 1750 Anchorena remitía mercancías a Chile. En estos negocios se enviaban textiles europeos para vender en Chile a cambio del oro de sus minas y esclavos que luego pasaban por vía marítima a Lima. Las informaciones intercambiadas en la correspondencia hacen referencia a los mecanismos utilizados para organizar la internación

¹ A.G.N., Sala 7, L. 317. San Borja, 3/8/1759. Vicente Lopez a J. E. de A.

² A.G.N., Sala 7, L. 310. Corralito, 6/8/1759. Carlos Perez JHS a J. E. de A.

³ A.G.N., Sala 7, L. 310. Salto, 20/8/1759. Carlos Perez JHS a J. E. de A.

⁴ P. Medrano llegó al Río de la Plata integrando el séquito del gobernador Cevallos. Éste favoreció los comienzos de su carrera como oficial de la Real Hacienda y como comerciante. Ver Moutoukias, Z., "Gobierno y sociedad en el Tucumán y en el Río de la Plata, 1550-1800", en Tandeter, E. (dir), *Nueva Historia Argentina*, t. 2 *La sociedad colonial*, Buenos Aires, Sudamericana, 2000.

⁵ A.G.N., Sala 7, L. 317. Corralito, 6/8/1759. J. E. de A. a Pedro Medrano.

⁶ Mariluz Urquijo, J.M., "La RSBAP y el Río de la Plata" en *La Real Sociedad Bascongada y América. III Seminario de historia de la Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País*, Bilbao, Fundación BBV, 1992.

de las mercancías y la relación existente entre su patrón y los funcionarios encargados del control. En 1758, Agustín de Arguelles, mercader-viajero a Chile con una partida de textiles y esclavos, escribió agradeciendo *“el favor que el Sr Domingo de Ibarra me hacia, dandole parte de mi benida a esta”*: y dos años después informaba desde Mendoza que *“a mi tocaio Concha, el Guarda de la Punta del Sauce por combenio le quito 3 piezas a vista nuestra, y no llego a las nuestras que benian unos veinte por alto”* y *quince días después le anunciaba que los llevaría “a donde fuere se me proporcione mejor venta de ellos”*. Una vez llegado a Santiago de Chile trató de vender allí los pañetes que llevaba *“dentro de ocho dias tiro a salir de ellos y ver si en oro puedo remitir su importe”* y en otra *“por falta de Navío no me he embarcado para Lima y estare temiendo la ida de los negros que tengo que llevar, por esta rebuelta, que en Puerto querran andar con novedades; y en caso de hirme y llevarlos sera con algun seguro”*.¹

En esos años también comenzó a recibir cartas desde Santa Fe, Juan de la Helguera, un español recién llegado al Río de la Plata, informaba sobre su llegada a la ciudad en compañía de Joseph de Uriarte y la inmediata instalación de una tienda *“en la esquina de San Roque [. . .] estamos todavia sin saber que Partido me hara el Patron porque aun no me ha dicho nada”*.²

Durante la primera década de residencia en el Río de la Plata, Juan Esteban de Anchorena desarrolló una actividad mercantil como dependiente de Ibarra, como apoderado de otros comerciantes y también realizó negocios por cuenta propia. A través de estas actividades y de sus viajes entró en contacto con los mercados más cercanos y a través de otros mercaderes accedía a los mercados de la campaña bonaerense, Montevideo, Córdoba, Santa Fe, Paraguay, Santiago de Chile y Potosí.

Negocios y viajes al “Tucumán y reino del Perú”

En los primeros años de la década de 1760 Juan Esteban de Anchorena amplía la red de sus relaciones personales a través de sus negociaciones y de viajes hacia el Tucumán y el Alto Perú. El destino del primero de ellos fue la ciudad de Córdoba donde tenía una parte importante de sus intereses. Al regreso de éste, en 1762, condujo 28.965 pesos recibidos de manos de individuos de esa ciudad³, algunos eran sus corresponsales habituales, pero otros simplemente confiaban en su persona para el transporte de sus caudales o productos hacia el puerto. Entre los primeros, Francisco Caravia entregó 2.081 pesos para que Anchorena cancelara en Buenos Aires dos obligaciones con Manuel de Escalada y Francisco Conget; Miguel de Learte y Zegama otros 1.823 de la misma moneda para cancelar deudas con Juan de Lezica y Torresuri y Manuel Alfonso Sanjinés; Lorenzo Blanco de Noriega 3.500 más; de Francisco Antonio Díaz recibió 11.300 pesos *“para tenerlos a su orden”*. Entre los segundos, recibió de un tal Jph Martínez 200 pesos *“para emplearlos de su cuenta”* y de Miguel Fernandez recibió seis delantales de Cambray para entregar a Francisca Sorarte.

La información que surge de la correspondencia no permite inferir los beneficios obtenidos por Anchorena en sus negociaciones, gestiones y servicios para otros mercaderes y vecinos de otras jurisdicciones. En todo caso sugieren que en algunos de esos tratos actuaba por cuenta propia y en la mayoría de ellas cuenta de sus mandantes. Actuaba como apoderado de comerciantes que regresaban a España y también de aquéllos que residían en

¹ A.G.N., Sala 7, L. 310. Varias cartas de 1756 y 1758, Agustín de Arguelles a J. E. de A.

² A.G.N., Sala 7, L. 321, Santa Fe, 15/9/1758, Juan A. de la Helguera a J. E. de A.

³ A.G.N., Sala 7, L. 317. Córdoba y octubre 8 de 1762. Encargos que conduco de esta ciudad a Buenosayres.

ciudades del interior. En nombre de estos últimos tomaba créditos, registraba sus caudales a España, hacía pagos a terceros, compraba por ellos a los navíos que llegaban al puerto y a otros comerciantes y luego se ocupaba de remitir las mercancías al lugar de residencia de sus colegas; vendía en el puerto los efectos de la tierra que le enviaban sus corresponsales. Una cuenta corriente de 1762 con Francisco Antonio Díaz, vecino de Córdoba, alcanzó el valor de 38.630 pesos; en el mismo año los negocios con Lorenzo Blanco Noriega de la misma ciudad, sumaron casi 10.000 pesos de la misma moneda.¹

Una carta de Anchorena de 1763 da cuenta de haber recibido 445 pesos 7 reales por la venta del azúcar que le había remitido Caravia desde Córdoba, la suma obtenida no alcanzó para pagar las deudas que éste había contraído quedando a su favor 13 pesos y 5 reales que *“dejo anotado por principio de cuenta”*²; dos meses más tarde escribió a Díaz pidiendo le remitiera ponchos, ají y algodón. Los productos remitidos desde Córdoba dan cuenta del rol de la jurisdicción mediterránea como bisagra en los intercambios mercantiles entre el puerto y el interior en los que se combinaban mercancías provenientes de las jurisdicciones cercanas y también de aquéllas más lejanas. Así, el azúcar remitido provenía de los valles de la costa peruana e ingresaba al Río de la Plata desde Chile, en tanto que el ají y el algodón llegaban de los valles de Catamarca y los ponchos eran producto de la manufactura textil doméstica cordobesa que por estos años comenzó a producir excedentes significativos para la exportación.³

Por esos años, muy incómodo en Buenos Aires, Anchorena está pensando en viajar a España, el proyecto no se concretó, en cambio lo hará hacia las provincias del norte y las zonas mineras altoperananas. En 1763 escribió a Córdoba *“podremos hablar despacio antes de mi partida para Cadiz que por mas breve que sea pasaran ocho a diez meses de la fecha”*, y agregó: *“Esta vien me remita vm todos los Ponchos y demas que hubiese juntos, en la primera ocasion pues a lo menos serviran de divertimento a la mucha ociosidad en que me allo y si pareciesen por hai algun ají y algodón siendo razonable vea vm si me lo puede despachar, que todo ayudara a llevar Purgatorio que asi lo considero a este Pais al presente”*.⁴

En el mismo año dirigió una carta al padre Carlos Perez en el pueblo de San Borja proponiéndole *“le hicieran el favor”* de venderles otros cueros *“con motivo de tener que mantenerme en esta efectivamente por algunas cosillas que espero de España y con la mira de embarcarme, valiendome del favor de V.R. escribo al dicho P. Jaime sobre algunos cueros de buena calidad en caso de que disponga entablar faenas [. . .] en cuió asumpto si V. R. pudiese mediar espero renueve para conmigo sus favores”*⁵; y a Yapeyú a este último religioso para ajustar cuentas antiguas por la venta o devolución de cuchillos y zapatos, además le sugería que organizara una vaquería⁶ *“seria mui verosimil el que V. R. disponga la Matanza de alguna torada en las medianías de Igarapey tanto por divertir a la gente como para aliviar el campo de algunos animales maulas y viejos, y teniendo que permanecer en*

¹ A.G.N., Sala 7, L. 310.

² A.G.N., Sala 7, L. 310. J. E. de A. a Francisco Caravia.

³ Punta, A. I., “La producción textil en Córdoba en la segunda mitad del siglo XVIII” en **Cuadernos de Historia Regional**, Universidad de Luján, n° 15, 1992 y Palomeque, S. “Los circuitos mercantiles de San Juan y de las provincias cuyanas. Las relaciones con los mercados de Chile, del Pacífico y del ‘interior argentino’ (1800-1810)”. XIX Jorandas de Historia Económica, San Martín de los Andes, 2004.

⁴ A.G.N., Sala 7, L. 310. Buenos Aires, 28/9/1763. J. E. de A. a Francisco A. Díaz.

⁵ A.G.N., Sala 7, L. 310. Buenos Aires, 26/6/1763. J. E. de A. a M. R. P. Carlos Perez.

⁶ Los cueros constituían la principal producción de la reducción de Yapeyú. Ver: Garavaglia, J. C., “Las misiones jesuíticas: utopía y realidad”, en Idem, **Economía, sociedad y regiones**, Buenos Aires, Ediciones de la flor, 1987, pp. 165 y 173.

esta algun tiempo, desearia entablar la compra de algunos cueros de buena calidad y peso con ese Pueblo, como lo hube ejecutado con el antecesor de V. R. [. . .] en caso de disponer dha Matanza, espero me diga lo que se le ofreciese en el asunto de su tiempo, numero calidad, pelaje y precio, si a dinero o a genero, previniendo a V. R. que en caso de que me hubiese de haser cargo entregar a cuenta algun genero que no sea plata, su ajustamento en esta sera con intervencion del P. Procurador".¹

Las cartas escritas por Anchorena a sus colegas del interior reflejan su visión negativa sobre el estado de la plaza. Escribió a sus colegas residentes en Jujuy y Córdoba *"la traperia se halla en el peor estado que en estos diez años se ha visto", "se ha puesto la entrada y trajines del Pueblo, incapaz, por lo que algunos viendo esto han tirado desde esta costa a esa ciudad donde procuraran despachar"*.² También lo hizo a Santiago de Chile *"he celebrado se hubiese determinado a establecerse en esa ciudad con tienda pues segun tengo entendido ademas de ser buena Plaza la mejora la proteccion de quienes pueden y en el tiempo presente lo tengo por mejor pensamiento que viajar a emplear a esta"*.³

En los años finales de la década de 1760 Anchorena realizó una serie de viajes al interior y al Alto Perú que lo mantuvieron alejado del puerto por largas temporadas. A fines de 1765 escribió a Cádiz *"Aunque me halle con determinazion de pasar a esa despues de mi enfermedad [. . .] y concurrido con otros accidentes y que aqui hai vastante persecusion mude de idea por lo que en el siguiente mes estoy en animo de dar un galope a las cercanias de Potosi desde donde espero estar de vuelta [. . .] para Julio o Agosto con el designio de embarcarme aunque para conseguirlo esperimete algun quebranto"*,⁴ y al mismo tiempo informaba sobre sus planes a sus corresponsales en Córdoba, Salta y Montevideo.⁵ Estimamos que la incomodidad y 'persecución' manifestada en las cartas de estos años podrían estar relacionadas con la hostilidad de los comerciantes y hacendados porteños hacia los mercaderes vinculados con la Compañía de Buenos Aires debido al privilegio de exclusividad que había obtenido ésta para sus navíos de registro que provocaban escasez, altos precios de las mercancías importadas, la caída del precio de los cueros y el aumento del valor de los fletes por cargarlos en sus bodegas.⁶

En 1766 comenzó a redactar un borrador con instrucciones a sus apoderados, hizo algunas correcciones en 1767 y a fines del año siguiente otorgó un poder general a Cristóbal de Aguirre en primer lugar, a Mateo del Castaño y a Francisco Ignacio de Álzaga en orden sucesivo, para que atendieran sus negocios durante su ausencia y, en caso de fallecimiento, otorgaran su testamento.⁷ La "Instrucción" proporciona información sobre el estado de sus negocios en ese momento así como sobre los recursos acumulados después de 18 años de ejercicio del comercio en el Río de la Plata. En ese momento tenía deudas por poco más de 2.000 pesos y sus existencias alcanzaban un valor de 11.000 pesos.⁸ El 64% de esa suma estaba integrada por deudas a cobrar en Buenos Aires, Montevideo, Santa Fe, Córdoba, Salta, Jujuy y Potosí a otros comerciantes establecidos en esas ciudades; el 28% eran mercancías

¹ A.G.N., Sala 7, L. 310. Buenos Aires, 26/6/1763. J. E. de A. a M. R. P. Jaime Mascaro.

² A.G.N., Sala 7, L. 310. Buenos Aires, 7/1 y 17/1/1762. J. E. de A. a Francisco de Barrenechea y a Miguel de Learte y Zegama respectivamente.

³ A.G.N., Sala 7, L. 310. Buenos Aires, 6/2/1763. J. E. de A. a Agustín de Arguelles.

⁴ A.G.N., Sala 7, L. 310. Buenos Aires, 16/12/1765. J. E. de A. a Jph San.º de Casas.

⁵ A.G.N., Sala 7, L. 310. Varias cartas escritas por J. E. de A. en 1765.

⁶ Mariluz Urquijo, J. M., "Solidaridades y antagonismos de los comerciantes de Buenos Aires a mediados del setecientos", en Academia Nacional de la Historia, *Investigaciones y Ensayos*, n° 35, Buenos Aires, 1987.

⁷ A.G.N., Protocolos Notariales, R. 4 (E. Gorordo). Años 1765- 1769.

⁸ Estimación realizada en base a las "Instrucciones para Cristóbal de Aguirre". Ver A.G.N., Sala 7, L. 310.

(textiles y herramientas) para vender en Santiago del Estero. Además había despachado a las “provincias de arriba” dos esclavos, 583 tercios de yerba, 128 arrobas de tabaco y en Buenos Aires tenía 67 barras de estaño y dos esclavos. Finalmente, esperaba la llegada de una partida de efectos de España. La distribución de los créditos y de las mercancías en poder de otros mercaderes establecidos en los principales mercados del “espacio peruano” dibujan los circuitos mercantiles que unían el puerto de Buenos Aires con el interior y el Alto Perú con Cádiz.

El primero de sus viajes a las provincias del norte se concretó a principios de 1767¹, sin embargo había comenzado a planificarlo casi dos años antes, durante los cuales se interiorizó sobre el tráfico de la yerba en los mercados altoperuanos, utilizando sus vínculos con algunos religiosos de la Compañía de Jesús y consultando a sus colegas sobre el particular. Las cartas escritas por Anchorena en estos años a sus colegas establecidos en el interior proporcionan alguna información que nos permite acercarnos a las estrategias y recursos desplegados en la organización del negocio. En efecto, a mediados de 1765 escribió a un viajero a Salta informándole que iría a Santa Fe a comprar yerba para llevarla a Jujuy, preguntaba sobre su precio en el Perú y pedía consejos *“pues como de practico a ignorante me podran servir”*, también solicitó ayuda financiera para el flete de las mulas y agregó *“como si algun corregidor tubiese amigo y en que matheria y terminos se puede tratar”*.² Al mismo tiempo se dirigió a un antiguo corresponsal residente en Santa Fe encargando la compra de 400 a 500 tercios de yerba porque sabía que habían llegado cinco barcos del Paraguay. En enero de 1765 volvió a escribirle *“vajo del sigilo que acostumbra la confianza de vm, le hable a Gaviola si podra apromptar dichas 25 carretas con buen avio [. . .] y que sea como para negocio de vm, y asimismo caminara personalmente y en la inteligencia que al levantar la carga se le entregara la mitad del flete y la otra mitad en Jujuy o aqui”*,³ y nuevamente dos semanas después adjuntando una carta para entregar al padre Arnal *“con la adjunta se servira vm pasar a ver al P. Procurador para quedar acordes de que la yerva este a la orden de vm para romanearla al tiempo de la carga cuia determinacion he tomado porque intento solicitar el sacarla como que es de los Padres, para lo qual es preciso el sigilo que suplico a vm y despues de vissto al Padre y no haviendo novedad en la conformidad avisara vm a Gaviola [. . .] y de todo encarguele vm el silencio hasta la partida [. . .] yo pasare a esa a fines de febrero proximo”*, después de despachar una carga para Salta⁴. El párrafo sugiere que mediante la intervención del religioso estaba tratando de evitar pagar los derechos de entrada y de salida de la ciudad de Santa Fe.⁵

Preocupado porque sabía que muchos mercaderes habían llevado 1.180 tercios y 440 zurroneos de yerba para venderlos en Tucumán, Salta, Cochabamba, Potosí y Santa Cruz de la Sierra, escribió a Potosí pidiendo información sobre

“el precio de la yerva de Palos en esa Plaza, y lo que considero de vaja pues me allo en un negocio con una porcioncilla de ella para conducirla a esa y quisiera tener alguna luz para mi gobierno [. . .] espero me escriba sobre este asunto a Salta [. . .] previniendo

¹ En 1767 se registró como pulpero. Ver Carretero, A., *op. cit.*, p. 10

² A.G.N., Sala 7, L. 310. Buenos Aires, 30/7/1765, J. E. de A. a Mateo del Castaño.

³ A.G.N., Sala 7, L. 310. Buenos Aires, 30/7/1765 y 14/1/1766, J. E. de A. a Ju.n Ant.o de la Helguera.

⁴ A.G.N., Sala 7, L. 310. Buenos Aires, 28/1 y 12/2/1766, J. E. de A. a Ju.n Ant.o de la Helguera.

⁵ Los productos originarios de la Compañía de Jesús no pagan la sisa de entrada a Santa Fe ni la de internación si es para consumo de las instituciones de la orden. Ver Garavaglia, J. C., *Mercado interno y economía colonial*, México, Grijalbo, 1983, p.470.

que para formar vm algun juicio sobre la alta o vaja del precio por las porciones que han ido de esta y Santa Fe desde principio del año pasado de 65 [. . .] no podran hir por lo menos en seis meses pues aunque yo voy con animo de vender con corto ingreso, sin embargo no me perjudicara porque creo hir desembarazado de empeño y con disposicion de costearlos en la misma forma".¹

La partida de Anchorena rumbo al interior se concretó a principios de 1767 regresando al puerto a fines del mismo año. La expulsión de la Compañía de Jesús lo sorprendió en Potosí. La documentación disponible no nos permite inferir las consecuencias de este hecho en sus negocios dado las vinculaciones de nuestro comerciante con algunos padres de la orden.

Durante el transcurso de este viaje Anchorena conoció directamente las posibilidades que ofrecían los mercados de la región en otros rubros y, en consecuencia, organizar nuevas actividades mercantiles puesto que en agosto de 1768 inició otro viaje que lo mantuvo alejado del puerto hasta diciembre de 1770 ocupado en varias negociaciones en Santa Fe, Córdoba, Santiago del Estero y Oruro. En septiembre de 1769, durante su permanencia en Jujuy alquiló una pulpería en esa ciudad cuya administración dejó a cargo de Joseph Palacios, natural de Tarija. El contrato de factoraje firmado por ambos establecía que el último recibiría el cincuenta por ciento de las utilidades por la atención del establecimiento.² La ciudad de Jujuy, con una población de unos 2.000 habitantes, era un centro menor de comercialización de mulas y un punto estratégico en la ruta que unía el puerto con el Alto Perú y el Perú, allí se descargaban las mercancías que traían las carretas fletadas en Buenos Aires para volver a cargarlas en las mulas rumbo a los mercados del norte. Igual operación se realizaba con los caudales de los comerciantes que retornaban al puerto en compañía de diversos efectos de la tierra.³

La pulpería instalada por Anchorena era, más allá de un establecimiento para la venta al menudeo, un depósito para las mercancías transportadas desde Buenos Aires como para las que venían del Alto Perú y de las zonas rurales cercanas. Allí se almacenaban herramientas, hierro, azúcar, prendas de vestir, mercerías, textiles europeos y de la tierra, tabaco, yerba, coca, miel, cera, ponchos, costales, frezadas, efectos de matanza. Los clientes de la pulpería eran comerciantes, arrieros, "muleros" y también los indios de la Puna cuando acudían a la ciudad a vender lana de vicuña y guanaco o el oro que obtenían en la Rinconada.⁴ Algunas de las existencias de la pulpería se utilizaban para la habilitación de las tropas de mulas que emprendían el camino hacia sus mercados en el norte ya que era habitual que los arrieros que las conducían recibieran en calidad de salario una combinación de plata y ropa.

En esos años Anchorena se involucró en la compra-venta de mulas actuando como intermediario entre criadores e invernadores de la ruta Buenos Aires-Jujuy y los compradores establecidos en las ciudades del Alto Perú ofreciendo a los primeros sus relaciones mercantiles en esos mercados. Así lo sugiere una carta escrita a fines de 1769 a Juan Cabrera, residente en Copo, informando que, aunque lo había gestionado, no había conseguido vender sus 400 mulas en Oruro y Potosí porque todos querían comprar al fiado "*en los altos de la Paz me*

¹ A.G.N., Sala 7, L. 310. Buenos Aires, 10/2/1766. J. E. de A. a Ign.o de Barañano.

² A.G.N., Sala 7, L. 335.

³ Sanchez Albornoz, N., "La extracción de mulas de Jujuy al Perú. Fuentes, volumen y negociantes", en *Estudios de Historia Social*, I, Buenos Aires, 1965 y Paz, G., "A la sombra del Perú: Mulass, Repartos y Negocios en el norte Argentino a fines de la Colonia", en *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, n° 20, 1999.

⁴ Palomeque, S., "Acceso a los recursos y participación mercantil en una zona rural surandina (Puna de Jujuy, siglos XVIII y XIX)", en Silva, J. y A. Escobar, *Mercados indígenas en México y los Andes, siglos XVIII y XIX*, México, Instituto Mora y CIESAS, 2000.

ofrecieron a doze pesos mitad a ropa y el resto a plata y plazo, en Sicásica hizo trato don Pedro Gurruchaga [. . .] a entregar a diez pesos ropa y plata. En Chichas [ofrecían] a onze pesos fiadas a por año”, sin embargo se haría cargo de ellas pagando todo su importe al contado si estaban en Salta a mediados de febrero del año siguiente junto con los caballos comprados, encargó además 18 mulas andadoras y otras seis “bizarras” y agregó que al arrear las mulas “dira que las mulas son mias y que vienen de mi cuenta y que tambien de mi cuenta las inverno con lo que ahorrara vm la Alcavala que le servira de ayuda de costo”, puesto que las mulas criadas y llevadas al Perú por sus propios dueños pagaban este derecho en la jurisdicción donde se realizaba su venta.¹ Además, avisaba al mismo que ya había mandado confeccionar los platos y fuentes de plata que le había encargado.² Escribió también a otro residente en Santiago comunicando que no había podido vender sus 200 mulas pero tenía comprador para las “Mulas aguillillas que vmd me dijo tenia y si acaso estan gordas y quisiera mandar [. . .] hasta dose o diez y ocho que sean nuevas y de buena presenzia y de paso natural las mejores que tenga le mandare el dinero de contado, pues tengo un encargo y se pueden colocar. Los Ponchos existen en Potosí en poder de Gil [. . .] la venta de estos esta como las Mulas, Yerva Negros y el mejor genero”.³

Anchorena permaneció varios meses en Oruro, allí recibía tocuyos, cera y azúcar remitidos de Cochabamba por Manuel del Rivero quien le había encargado el cobro de algunas deudas.⁴ Al mismo tiempo, un corresponsal de Potosí le escribía anunciando la remisión de cecina, grasa y lenguas, agregando “en Asunto al negocio de barras ya camino la Plata oy con el situado [. . .] tengo recibido 43 piessas de Plata labrada mas un emboltorio y otra media Piessa”.⁵

Los viajes se repitieron en 1771, 1773 y 1775. En esta época nuestro comerciante se vinculó con los hermanos Gutierrez quienes le escribían desde Potosí y Cuzco encomendándole la realización de diferentes gestiones, entre ellas cobrar deudas, hacer pagos a terceros, vender textiles de la tierra y efectos de matanza que remite Isidro Gutiérrez desde Cuzco, reducir plata amonedada a barras y remitirlas después a sus propietarios. A su vez, Simón, residente en Potosí reduce las barras de plata remitidas por Juan Esteban, “las barras produjeron 15.392 pesos 1 1/2 reales”⁶ y en otra oportunidad escribió “las Barras produjeron en la moneda 20.495 pesos en las petacas van 200 pesos sueltos”.⁷

Los hermanos Gutierrez, naturales del valle de Soba en la diócesis de Santander, llegaron al Perú a mediados del siglo XVIII, se establecieron en Cuzco donde se iniciaron como comerciantes de efectos de Castilla y de la tierra, más tarde se convirtieron en obrajeros y hacendados por medio del matrimonio de dos de ellos -Isidro y Simón- con las hijas del propietario del obraje de Huancaro. Las redes comerciales de los Gutierrez traspasaban los límites del espacio cuzqueño, con sus hermanos establecidos en forma permanente o temporal en Potosí, Tucumán, Lima, Arequipa haciendo de consignatarios de las mercancías americanas y europeas remitidas por los que residían en Cuzco, además de estar directamente conectados con Cádiz donde posiblemente tuvieran una casa comercial establecida.⁸

¹ Sanchez Albornoz, N. “La saca de mulas de Salta al Perú, 1778-1808” en *Anuario del Instituto de Investigaciones Históricas*, n° 8, Rosario, 1965, p.273.

² A.G.N., Sala 7, L. 335. Jujuy, 31/12/1769.

³ A.G.N., Sala 7, L. 317. Jujuy, 1/1/1769. J. E. de A. a Fr.co de Ellacurriaga.

⁴ A.G.N., Sala 7, L. 321. Cochabamba, 6/8/1770. Manuel del Rivero a J. E. de A.

⁵ A.G.N., Sala 7, L. 321. Potosí, 23/8/1770. Antonio Ferreira a J. E. de A.

⁶ A.G.N., Sala 7, L. 321. Potosí, 14/9/1771. Simón Gutierrez a J. E. de A.

⁷ A.G.N., Sala 7, L. 336. Potosí, 31/1/1772. Simón Gutierrez a J. E. de A.

⁸ Escandell Tur, N., *Producción y comercio de tejidos coloniales. Los obrajes y chorrillos del Cusco, 1570-1820*, Cusco, Centro de Estudios Regionales Andinos “Bartolomé de Las Casas”, 1997 y O’Phelan

Lamentablemente la correspondencia no nos informa sobre el resultado de estas negociaciones. Tampoco permiten evaluar que relación existía entre la comercialización de productos locales y europeos. Las partidas de metálico (resumidas en el cuadro 2) enviado a España y registradas en diversos navíos a partir de 1769 para la compra de su cuenta de mercancías europeas sugieren el éxito en su actividad y señalan que ya había comenzado a importar mercancías ultramarinas por cuenta propia. Durante las temporadas pasadas en el Tucumán y el Alto Perú se vinculó con un conjunto de comerciantes residentes en las diferentes plazas donde dejó sus mercancías para su venta y entabló nuevos tratos en los que se combinaban en proporciones variadas textiles europeos, herramientas, mulas, ropa de la tierra, ponchos, cueros, efectos de matanza y plumeros pampas.

Cuadro 2

Resumen de los registros de metálico realizados por J. E. de Anchorena

Fecha	Cargador	A cuenta y riesgo	A entregar	Cantidad
21/1/1769	C. de Aguirre	J. E. de Anchorena	J. Santiago de Casas	4 500
9/10/1771	C. de Aguirre	J. E. de Anchorena	J. Santiago de Casas	0 750
20/6/1772	C. de Aguirre	J. E. de Anchorena	Llorente Romero	6 000
20/4/1773	J. E. de Anchorena	J. E. de Anchorena	Simón Gutierrez	9 000
6/5/1774	C. de Aguirre	J. E. de Anchorena	Feduche	8 000
8/3/1775	C. de Aguirre	J. E. de Anchorena	Feduche	5 200
Total				33 450

Fuente: elaboración propia en base a información proporcionada por Fernando Jumar.

En estos años Anchorena transitó personalmente los principales mercados de la ruta que unía el puerto con el Alto Perú mirando de cerca sus intereses e incorporando otros rubros al conjunto de sus negocios. En los años siguientes nuestro comerciante se dedicará exclusivamente a realizar sus negocios en la ruta que une el puerto con el Alto Perú con el objetivo de acceder al metálico que se producía en la región. Al mismo tiempo se confirma lo ya demostrado por las investigaciones¹ que se ocupan de estudiar a los comerciantes coloniales en lo relativo a la falta de especialización en un producto determinado así como a la combinación de ventas al por mayor y al por menor.

Matrimonio, familia y vecindad.

Durante su ausencia en el Alto Perú Juan Esteban de Anchorena contrajo matrimonio por poder con Romana Josefa López de Anaya y Ruiz el 4 de agosto de 1773.² La novia era hija de Juana Josefa Ruiz y Gamis, vecina de Buenos Aires perteneciente a una familia respetable pero empobrecida y de Manuel López de Anaya, comerciante español nativo

Godoy, S., "Aduanas, mercado interno y élite comercial en el Cuzco antes y después de la Gran Rebelión de 1780", *Apuntes*, 1986.

¹ Brading, D., *Mineros y comerciantes en el México Borbónico (1763-1810)*, México, F.C.E., 1975; Kicza, J., *Empresarios coloniales. Familias y negocios en la ciudad de México durante los borbones*, México, F.C.E., 1986; Socolow, S., op. cit; Gelman, J., op. cit.

² A.G.N., Protocolos Notariales, R. 5 (E. E. J. Boyssó). Año 1773.

de Toledo¹, fallecido en Potosí tiempo atrás.² En ese momento el novio declaró poseer un caudal de 76.098 pesos y se comprometió a otorgar formalmente su instrumento de capital³ cuando regresara de su viaje por el Alto Perú, "*condición expresa*" impuesta por la madre de la novia sin la cual no tendría validez el matrimonio. El hecho que la novia no aportara dote al matrimonio hace más llamativa la cláusula del contrato matrimonial y nos señala que a pesar de la envergadura de sus negocios, aún no era socialmente reconocido por la sociedad porteña como un mercader adinerado. Es razonable pensar que doña Juana Josefa quisiera asegurarse por este medio que un español sin arraigo en la ciudad contara con los medios económicos necesarios para fundar una familia. En 1782, cuando doña Juana Josefa otorgó su testamento declaró que cuando su marido viajó al Reino del Perú fue concursado y se embargaron todos sus bienes en Potosí y en Buenos Aires a pedido de sus acreedores. En ese momento reconoció poseer como bienes propios tres esclavos y una quinta que le había entregado un funcionario del Presidio en 1751.⁴ Es posible pensar que Juan Esteban de Anchorena adquiriera, además de la calidad de vecino de la ciudad, las relaciones comerciales del difunto padre de su esposa.

El instrumento de capital otorgado por Anchorena en 1775 nos proporciona una visión del patrimonio acumulado hasta ese momento (cuadro 3). Del total declarado de 76 098 pesos, el 22% consistía en "*plata doble existente sin agregar el premio*", el solar de terreno en la ciudad de Jujuy donde estaba la pulpería representaba el 0.65%, las deudas a cobrar el 1.36%. El 75% de su caudal se componía de mercancías europeas y de la tierra, la mayor parte de ellas en Oruro a cargo de un dependiente, el resto en la pulpería de Jujuy y en otras ciudades del camino al Alto Perú.⁵ El análisis de la composición del capital de nuestro comerciante da cuenta de las ganancias obtenidas durante los cuatro años transcurridos entre el Tucumán y el Alto Perú en tanto que septuplicaron los recursos que había acumulado hasta 1769. Las pruebas presentadas sobre la existencia del 75% de sus bienes se probaron con escrituras protocolizadas, cuentas, recibos, cartas firmadas por sus apoderados, colegas y dependientes residentes en diferentes localidades del Río de la Plata, el Tucumán y el Alto Perú.

¹ Fernandez de Burzaco, H., *Aportes biogenealógicos para un padrón del Río de la Plata*, Buenos Aires, 1991.

² A.G.N., Protocolos Notariales, R. 4 (E. José de Gorordo). El 31 de julio de 1769 Juana Josefa Ruiz y Gamis otorgó poder a favor de Manuel de la Serna, residente en Cochabamba, para que se ocupara de cobrar a los deudores de su difunto marido.

³ El instrumento de capital consiste en el inventario o declaración de bienes protocolizado que hace el novio en el momento de contraer matrimonio.

⁴ A.G.N., Protocolos Notariales, R. 1 (E. Pedro Nuñez). Año 1782.

⁵ A.G.N., Protocolos Notariales, R.5 (E. J. Boyssso). Año 1775.

Cuadro 3
Composición del capital de J. E. de Anchorena en 1775.

Plaza	Mercancías	Valor	Inmuebles	Créditos	Plata	Deudas	Total
Oruro	E.de C. y otros	25 697 p.	540 p.	1 127 p.	18 600 p.	-6 256	
en viaje	E. de C.	3 438 p.					
?	yerba	2 907 p.					
Potosí	Hierro y yerba	1 904 p.					
Jujuy	E. de C. y T.	4 128 p.					
Salta	?	3 124 p.					
Salta	E. de C.	12 113 p.					
S. de. Estero	Yerba	3 687 p.					
Cádiz	E. de C.	5 200 p.					
	fletes	300 p.	1 127 p.	18 600	-6 256	76 098	
		62 088	540 p.	1 127 p.	18 600	-6 256	76 098
		75,40%	0,65%	1,36%	22,58%		99,99%

Fuente: elaboración propia consultando A.G.N., Protocolos Notariales, R. 5 (E. J. Boysso), año 1775.

Reflexiones finales

El análisis de un conjunto de las cartas conservadas en el Archivo General de la Nación de Juan Esteban de Anchorena y de la documentación complementaria conservada en los otros fondos mencionados anteriormente nos permitió acercarnos a la construcción de una carrera comercial y a través de ella, a la forma de operar de los comerciantes en el amplio espacio que iba desde Buenos Aires a Cuyo, Chile, Paraguay y el Alto Perú durante este particular período cuando se da desarrollando y consolidando el puerto de Buenos Aires en franca competencia con el de Lima. La información obtenida en esa correspondencia nos permite sostener que no llegó al Río de la Plata como agente de una casa comercial española, tampoco traía cartas de recomendación. La relación con sus paisanos vascos residentes en los puertos del Río de la Plata, sin duda, facilitaron su instalación en la plaza. Su primera actividad en el oficio la desarrolló como cajero de un paisano residente en Buenos Aires en la década de 1750.

La naturaleza de los negocios analizados que emprendió en esta primera década indica que Anchorena estaba a cargo de la pulpería que había instalado su patrón. Estimamos también que el acuerdo establecido entre ambos incluía la participación en las utilidades y al mismo tiempo le permitía hacer ventas por cuenta propia y ocuparse de la comercialización de mercancías que habían importado otros comerciantes peninsulares, la mayoría de ellos nativos de las provincias vascongadas, cuando regresaban a la península.

En la década de 1760 comienza a viajar hacia el Córdoba, Santa Fe, Santiago del Estero, Salta, Jujuy, Potosí, Oruro como mercader itinerante conduciendo sus mercancías para regresar al puerto con caudales y productos. Además de la venta de mercancías, realizaba un conjunto de gestiones encargadas por mercaderes residentes en otras plazas, tales como hacer pagos a otros comerciantes, registrar metálico a España, comprar mercancías europeas

a comerciantes de Buenos Aires, recibir las que llegaban a Buenos Aires y remitirlas luego a sus mandantes.

Ya se ha señalado que muchos de los jóvenes vascos que llegan espontáneamente al Río de la Plata con el deseo de prosperar lo hacen como cajeros o escribanos de algún comerciante, o del maestro, o capitán de un navío de registro y una vez en Montevideo o en Buenos Aires se emplean como cajeros o dependientes -por lo general- de un paisano ya establecido. Otro paso en la carrera comercial era convertirse en mercaderes itinerantes participando en el comercio de mulas o yerba o acompañando mercancías propias y ajenas desde el puerto hasta los mercados del Alto Perú.¹ En efecto, las primeras etapas de las carreras comerciales de Domingo de Basavilbaso² y de Juan Esteban de Anchorena responden a ese patrón, aunque entendemos que las investigaciones anteriores no enfatizan lo suficiente la amplia gama de actividades y circuitos que cubrían estos comerciantes en las primeras etapas de su carrera comercial, según se desprende del caso de Anchorena.

Los viajes realizados por nuestro comerciante entre 1767 y 1775 le permitieron conocer personalmente las principales plazas de la ruta que unía Buenos Aires con el Alto Perú, entablar vínculos mercantiles con sus colegas establecidos en ellas, así como acumular un capital propio como para encargar mercancías a Cádiz por cuenta propia para cuya compra registró en diferentes navíos 33.450 pesos entre 1769 y 1775.

Los negocios de Juan Esteban de Anchorena incluían la importación de mercancías ultramarinas así como la compra de las mismas a otros comerciantes mayoristas de la ciudad, la venta en el puerto de productos americanos que le remitían sus colegas del interior y la realización de diversas gestiones mercantiles encargadas por éstos en Buenos Aires. Los recursos y estrategias desplegados hicieron posible la ampliación del espacio por donde transcurrió su actividad hasta incluir los principales circuitos mercantiles que convergían en el puerto de Buenos Aires vinculando en sus tráficos el Alto Perú, el Río de la Plata y los puertos españoles. La mayoría de los vínculos mercantiles forjados durante los primeros años de residencia en la ciudad se mantuvieron durante el período analizado, observándose al mismo tiempo la ampliación de sus corresponsales y de las plazas involucradas.

Casi un cuarto de siglo después de su llegada a Buenos Aires, mediante una combinación de audacia, riesgo empresarial, contactos personales, conocimiento del oficio de mercader y experiencia comercial adquirida en sus viajes logró acumular un capital que los situaba entre los comerciantes notables en los años inmediatamente anteriores a la creación del Virreinato del Río de la Plata.

¹ Mariluz Urquijo, J.M., "Proyección y límites del comercio Vasco en el Río de la Plata", Fundación Banco de Vizcaya, *Los Vascos y América. El comercio Vasco con América en el siglo XVIII. La Real Compañía Guipuzcoana de Caracas*, Bilbao, 1989.

² Jumar, F., opus cit., p. 522.