

LOS CAMINOS DEL MERCADO: Campesinos, estancieros y pulperos en una región del Río de la Plata colonial*

Jorge Gelman

Instituto Ravignani, Universidad de Buenos Aires

El tema de la vinculación de los productores y la producción agraria con los mercados es hoy un tema bastante bien explorado en la historiografía colonialista americana.¹ De estos estudios surge como una visión más o menos generalizada la progresiva tendencia al control sobre los mercados de productos agropecuarios de parte de las grandes haciendas españolas. Sin embargo, últimamente esto ha sido matizado destacando el alto grado de participación mercantil del campesinado y de las comunidades indígenas, por lo menos en ciertas regiones y períodos, incluso tardíos.²

Esto tiene profundas consecuencias para estudiar la inserción de estos sectores en la economía colonial y su mayor o menor capacidad para reproducirse en el marco de la nueva situación. También incide en el funcionamiento mismo de los mercados y la economía en su conjunto, ya que la lógica con la cual estos sectores participan en la economía mercantil no es necesariamente la misma que la de las grandes empresas.

En el caso del mundo rural rioplatense, los estudios también incluyeron entre sus preocupaciones estos temas. Pero la visión tradicional sobre esta campaña, donde supuestamente sólo había grandes estancias, hizo que en realidad el tema "campaña-mercados" se resumiera para la historiografía a "estancias-mercados."³ Estos estudios muestran a las grandes

*Agradezco las agudas críticas y sugerencias de los tres árbitros anónimos de *LARR*. Esta investigación contó con el apoyo de una beca del Joint Committee on Latin American Studies del Social Science Research Council y el American Council of Learned Societies, con fondos provistos por la Ford Foundation y la Andrew W. Mellon Foundation.

1. Casi todos los estudios recientes sobre la economía del mundo rural colonial tratan el tema de la vinculación con el mercado, tanto mirándolo desde la campaña hacia las ciudades o puertos como desde los mercados mismos. Ver algunos ejemplos de la primera perspectiva en Van Young (1983). En el segundo campo, el trabajo más influyente ha sido el de Assadourian (1982), analizando los efectos del mercado de Potosí sobre las áreas rurales del espacio peruano. Asimismo son decisivos en este terreno los estudios sobre precios, desde el libro pionero de Florescano (1969) hasta los ensayos reunidos últimamente por Johnson y Tandeter (1989).

2. Ver por ejemplo los trabajos reunidos en Harris, Larson y Tandeter (1987). Para el caso de Nueva España, ver Garavaglia y Grosso (1989) y Van Young (1981).

3. Este enfoque en las investigaciones sobre el Río de la Plata no es sólo producto de una

explotaciones de la zona muy estrechamente vinculadas a los mercados, mucho más que en el caso de las grandes haciendas peruanas o novohispanas coloniales o aun que en las haciendas del interior del territorio del Virreinato del Río de la Plata. Prácticamente todo lo que se producía en una estancia estaba destinado al mercado, y también provenía de allí casi todo lo que se consumía en la misma (ver por ejemplo Halperin 1975; Amaral 1987; Gelman 1992a). Sin embargo, se conocen menos los mecanismos que utilizaban estas estancias para mejorar su relación con esos mercados, el acceso a la información, la posibilidad de vinculación directa con los grandes centros regionales o puertos y la especulación con los precios y las monedas.

Pero además y sobre todo, las nuevas investigaciones muestran que en esta campaña, junto a algunas grandes y medianas estancias, se encontraban una multitud de pequeñas explotaciones familiares.⁴ Por lo tanto se hace necesario reconsiderar esta problemática tomando ya no un tipo de unidad de producción sino complejos conjuntos regionales.

Los pocos trabajos que trataron el tema de las relaciones mercantiles de la campaña, reconociendo la existencia de una producción campesina, tendieron a mostrar a esta última como dominada por un férreo control mercantil de parte de los estancieros o los pulperos. Esta interpretación, coincidiendo con la visión general de la historiografía local, enfatiza la debilidad de este campesinado, el "drama de la agricultura colonial" y el progresivo deterioro de este sector frente al avance inexorable e ineludible de las grandes estancias ganaderas.⁵

Sin embargo, hoy se sabe que los campesinos y la producción campesina persistieron a lo largo de todo el período colonial (y habría que ver en el Siglo XIX), y estudiar la intensidad y lógica de sus relaciones con los

visión historiográfica sino de la relativa facilidad de acceso a fuentes para el estudio de las grandes explotaciones y su vinculación con los mercados. Ver algunos ejemplos en Amaral (1987), Mayo (1984), Cushner (1983), Halperin (1975) y Gelman (1992a).

4. Ver por ejemplo Garavaglia (1989), Gelman (1989a) y Moreno (1989). De aquí en adelante, utilizaré indistintamente los términos *campesinos*, *pequeños pastores* o *campesinos-pastores* para designar a los titulares de estas pequeñas explotaciones. Aunque se pueden detectar importantes diferencias internas en estos productores, tienen como rasgos comunes que lo esencial del trabajo en la explotación era realizado por la familia y que el nivel de producción propia no excedía en general los límites del consumo familiar. Nada nos indican estas categorías sobre la propiedad de la tierra (las modalidades de acceso son muy variadas, aunque los propietarios son los menos) ni sobre la intensidad de vínculos con los mercados. Pero como veremos, incluso en los casos frecuentes de acudir al mercado, actuaban principalmente con la lógica de productores de "valores de uso." Ver las conclusiones del trabajo.

5. La visión del control casi absoluto de la campaña y sobre los campesinos de parte de los grandes estancieros se puede encontrar sobre todo en la historiografía uruguaya. Ver por ejemplo Sala, Rodríguez y de la Torre (1967, 1968) y Pivel Devoto (1957). En el caso de la Banda Occidental del Río de la Plata, en realidad no hubo hasta hace muy poco trabajos que destacaran la existencia del campesinado. Una de las pocas excepciones (Weinberg 1956) describe la explotación mercantil a que eran sometidos los labradores por parte de los pulperos como parte importante de su explicación del "drama de la agricultura colonial."

mercados resulta imprescindible para explicar por un lado esa longevidad, el nivel de vida de la población rural y también las características mismas de funcionamiento de los mercados y de la economía regional, que se encuentran en gran medida condicionados por la participación campesina.

La primera pregunta que se plantea es si tenían alguna relación con los mercados. ¿Producían para vender o perseguían (con o sin éxito) el supuesto ideal campesino europeo de la autosuficiencia?⁶ Si combinaban los dos tipos de actividades, ¿en qué formas y proporciones? Y al fin, ¿de qué manera llegaba a los mercados la parte mercantil de la producción campesina?

En el presente trabajo intentaré abordar estos temas, tomando una subregión rioplatense, la de Colonia-Soriano en la Banda Oriental, y estudiando tanto sus grandes como pequeñas explotaciones en las postrimerías de la época colonial. Para ello utilizaré una variedad de fuentes: las guías de aduanas, que permiten ver el origen y destino de la producción agropecuaria de la zona; listas elaboradas por las autoridades locales indicando la producción y venta de ciertos productos; listas de pulperos y papeles de sus negocios, que permiten ver el funcionamiento cotidiano de las mismas y otras fuentes.

LA REGION DE COLONIA-SORIANO A FINES DE LA EPOCA COLONIAL

La región de Colonia-Soriano comprendía un amplio espacio, con límites precisos en sus extremos sureste (el arroyo Cufre, que la separaba de la jurisdicción de Montevideo), sur y oeste (los ríos de la Plata y Uruguay) y norte (el río Negro). Pero estaba mal delimitada en sus fondos en el interior oriental, zona hacia la cual se producía una expansión territorial en el período aquí tratado.

Comprendía varias villas o pueblos que, a fin del Siglo XVIII y de sur a norte, eran los de Rosario y El Colla, Colonia y el Real San Carlos, Víboras, Espinillo y Santo Domingo Soriano en su extremo norte. A fines del siglo, se fundó la capilla de Mercedes (hoy importante centro regional) como parte de ese proceso de expansión hacia el este. A excepción de Soriano, que era un poco más importante, se trataba de pequeños poblados donde residían algunas decenas de personas, sobre todo pulperos, artesanos, unos pocos estancieros de residencia semirural y el cura. La inmensa mayoría de la población de la región (unos 5,000 mil a fines del

6. Ver Aymard (1983). Es muy difícil encontrar los extremos puros de esta alternativa, sin embargo es importante estudiar el peso relativo de la producción mercantil y de subsistencia, que tendrá implicaciones decisivas sobre los propios productores y sobre la economía en su conjunto.

siglo) residía en la campaña, a los bordes de los numerosos cursos de agua que la recorren.⁷

Siendo la zona más antiguamente colonizada por el español en la Banda Oriental (sus poblados más importantes se fundaron antes que Montevideo), dependía administrativamente de Buenos Aires. De hecho se la puede considerar como parte del *hinterland* más cercano a la capital virreinal, no sólo por su ubicación geográfica y sus estrechas relaciones económicas sino también porque varios comerciantes porteños tendieron a instalar allí sus grandes estancias, más que en la campaña bonaerense.

La población de esta zona vivía de las actividades agropecuarias, y al igual que otras regiones rioplatenses tenía una producción diversificada, si bien ocupaban un lugar decisivo el ganado vacuno, para la obtención de cueros y el cultivo de trigo. La cantidad de productos menores que había sería muy larga de enumerar, yendo desde la cría de ovejas, la explotación de vacas lecheras y el cultivo de hortalizas y frutales hasta la cría de aves y el corte de madera.

En cuanto al tipo de explotaciones en que se realizaban estas actividades, la situación era desigual según el producto de que se tratara. Tanto en grandes como pequeñas explotaciones, se tendía a combinar distintas producciones; sin embargo el peso de unas u otras no era el mismo para todas. Así por ejemplo con las vacas, había una fuerte concentración del *stock* total en las grandes estancias. Junto a estas estancias, había una multitud de pequeños pastores con algunas centenas o decenas de animales, pero su participación en el total ganadero era poco significativa. En cuanto al trigo, la situación era muy diferente, ya que prácticamente no había grandes explotaciones, estando casi toda la producción dispersa en pequeñas parcelas familiares que producían unas pocas fanegas al año cada una.

LA PRODUCCION AGRARIA DE COLONIA Y LOS MERCADOS

Resulta difícil medir con precisión el destino del conjunto de la producción agropecuaria de esta región en la época colonial tardía, dada la naturaleza de las fuentes con que se cuenta. En principio los diversos destinos hipotéticos incluyeron el consumo en la propia explotación, la venta en mercados locales semi rurales, la venta en los grandes mercados de la región (Buenos Aires y Montevideo) y al fin en circuitos de comercio interregional y a través de los puertos con el Atlántico. De hecho las fuentes permiten la aproximación sobre todo a la relación con los tres últimos circuitos ya mencionados, mientras que para la venta en los mercados

7. Los datos de esta sección se pueden encontrar en varios trabajos del autor referidos a la producción, explotaciones y población de la región a fines de la época colonial. Ver Gelman (1989a, 1989c y 1992b).

locales o el consumo familiar no conozco ninguna fuente que me permita medirlos. Sin embargo, teniendo la posibilidad de acercarse al volumen de la producción, por lo menos para ciertos productos y años, se puede también evaluar a las cantidades restantes pasibles de ser “auto-consumidas” o vendidas en esos pequeños mercados de la zona.⁸

Lo primero que muestran las fuentes es que la producción de esta región iba consistentemente hacia los mercados. Esto es claro en el caso de la producción ganadera vacuna, cuyo destino principal en esta zona era la obtención de cueros para la exportación por el Atlántico. Junto con esto y en menor medida, se vendía sebo, grasa, carne salada y lenguas. También en ciertas zonas muy cercanas a los puertos o a los mercados consumidores, se faenaba ganado para la venta de carne fresca. La participación mercantil del resto de los ganados es menos evidente, y no encontré prácticamente rastro en las fuentes sobre circulación hacia los grandes mercados o puertos de los subproductos del ganado caballar y ovino que había en la región. Algunos estudios sobre estancias muestran la posibilidad de que el ovino fuera utilizado más frecuentemente de lo que se suponía para el consumo de carne y con el ganado caballar, además del transporte se podían criar mulas. Pero hacia fines del Siglo XVIII, no se registraban prácticamente operaciones de venta de este híbrido, probablemente por las desventajas comparativas con otras regiones más cercanas a los mercados consumidores del interior del virreinato. De hecho, se puede ver en las fuentes de estancias que la mayor parte de las grandes tropillas de yeguas se mantenían alzadas en el interior de las mismas, sin ninguna utilidad para la explotación más bien como un problema por la competencia que significaban por el consumo de pasturas y porque ayudaban a levantar al ganado vacuno de rodeo con sus continuas correrías (ver Gelman 1989b; Montoya 1984).

En relación a la producción agrícola y hortícola, se puede constatar que sobre todo un producto circulaba hacia los mercados importantes—el trigo. El resto de la variada producción casi no aparecía en esta circulación y muy probablemente participara esencialmente en el consumo propio de la familia productora, así como en la venta en los mercados locales. Pero estos mercados eran extremadamente limitados para colocar esa producción de maíz, cebollas, ajos, sandías, frutales así como de las distintas aves que se criaban. Y esto por una razón bastante sencilla: casi todos los producían. Analizando una percepción directa de diezmo agrícola de la

8. Se me escapa de la evaluación cuantitativa que intentaré luego el posible contrabando de productos agropecuarios, sobre todo hacia la vecina colonia portuguesa. Sin embargo la región que se analiza (la más cercana a Buenos Aires de la Banda Oriental) y el período (de la recuperación definitiva a manos españolas de Colonia del Sacramento, centro del contrabando portugués por excelencia de la región) me permite suponer que este comercio ilícito adquirió aquí un carácter limitado. Distinta podía ser la situación al norte del Río Negro y sobre todo en las zonas más cercanas al Brasil (como Maldonado). Ver nota 17.

región, se encuentra una enorme cantidad de productores, y casi todos tenían pequeñas cantidades de las mismas aves y productos de huerta y frutales. En Víboras, uno de los pueblos de la región, el recaudador del impuesto informó a las autoridades que sólo pudo recaudar el trigo y el resto no lo recogió porque luego no los podría vender. Explicó, "como todos tienen, no compran."⁹

Parece entonces que este tipo de producción hortícola-avícola estaba destinada básicamente al autoconsumo, y con ella la familia campesina podía cubrir una parte de sus necesidades alimenticias. Sin embargo, debían recurrir al mercado para vestirse, para adquirir los elementales medios de producción que necesitaban (como arados y hoces) y también los llamados vicios (aguardiente, vino y yerba mate). Estos tenían un peso muy grande en los mercados coloniales, y no sólo eran un elemento importante de sociabilidad sino que tenían un valor energético-alimenticio.¹⁰ En las ventas que hacían las pulperías de la zona, la parte del león se la llevaban la ropa y los "vicios." Para adquirirlos, los productores necesitaban vender partes importantes del fruto de su trabajo.

En los envíos de productos que se hacían desde esta región a Buenos Aires, se percibe claramente el predominio de los cueros y otros derivados vacunos por un lado, luego del trigo y en mucho menor medida otros productos. También había una diferencia en los envíos originarios de las explotaciones campesinas y de las grandes estancias, donde en las lanchas que fletaban los últimos sólo había prácticamente cueros, mientras que en las otras aparecían unos pocos cueros, bastante trigo, algo de charque, gallinas y otros productos semejantes.¹¹

Pero detengámonos un momento a analizar los productos para los cuales hay más información. Empezaré por el rey de los productos mercantiles de esta región: el cuero y otros derivados del vacuno. La primera fuente que analizaré son unas guías de aduana otorgadas por las autoridades de Colonia, que comprenden todos los cueros enviados por esta región a Montevideo para exportar a España entre enero de 1776 y febrero de 1779.¹²

9. Archivo General de la Nación, Buenos Aires (en adelante AGN), IX, 13.5.6.

10. Sobre el valor energético de la yerba mate y su peso en los mercados coloniales, ver Garavaglia (1983).

11. Ver por ejemplo los informes del corregidor de Soriano a las autoridades de Buenos Aires sobre los embarques de la lanchas que hacían ese trayecto en AGN, IX, 4.5.4 y 4.5.5.

12. La fuente se carátula "libro para llevar razón individual de las guías que se conceden por este tribunal de los cueros que de esta jurisdicción se embarcan para los navios que se regresan a España y conducen a Montevideo. . . ." Se encuentra en AGN, XIII, 17.1.3. libro 2. La jurisdicción de Colonia referida comprende a toda la región que se analiza, cuya cabecera era el pueblo de Colonia. Es posible de todos modos que entre las partidas de cueros consignados aquí se incluyeran también cueros provenientes del faenamiento de ganado alzado en la región comprendida entre el Yi y el Negro o incluso de la región inmediatamente al norte del Río Negro.

CUADRO 1 *Envíos de cueros de Colonia a Montevideo, 1776-1779 (en unidades)*

Mes	1776	1777	1778	1779	Total para 1776-1778
enero	2,752	-	8,520	16,885	11,272
febrero	3,591	400	-	25,311	3,991
marzo	11,828	-	-	-	11,828
abril	2,406	200	-	-	2,606
mayo	2,430	7,635	900	-	10,965
junio	11,994	13,164	9,551	-	34,709
julio	3,834	400	3,160	-	7,394
agosto	5,211	2,820	1,010	-	9,041
septiembre	4,678	7,100	5,970	-	17,748
octubre	420	22,587	1,155	-	24,162
noviembre	400	16,523	3,833	-	20,756
diciembre	5,620	31,598	12,044	-	49,262
Total	55,164	102,427	46,143	-	203,734

Fuente: AGN, XIII, 17.1.3, libro 2

Como se puede observar en el cuadro 1, la cantidad de cueros enviados a Montevideo para exportar fue muy elevada.¹³ Lamentablemente se desconoce el stock ganadero de la región para estos años, pero si fuera similar al que se conoce para 1796 (había aquí aproximadamente 230,000 vacunos), las cifras de faenamiento para la exportación serían muy grandes, incluso amenazando la conservación del stock de la región. Se debe suponer, con todo, que una parte del ganado faenado para estas operaciones no provenía del stock de vacunos mansos de la región sino del alzado de las regiones fronterizas. De cualquier manera, lo que estas cifras muestran es que cuando había la posibilidad (muy alterada por las frecuentes guerras que interrumpían el tráfico), la producción ganadera vacuna ingresaba casi totalmente en los circuitos mercantiles para la obtención de cueros. Estas cifras también indican que la carne de estos animales era casi totalmente desperdiciada, ya que no existían mercados cercanos capaces de absorber cantidades semejantes y la salazón aun se encontraba en una etapa incipiente.

Lamentablemente esta fuente no indica el origen de los cueros vendidos sino sólo quienes fueron las personas que las enviaron a Montevideo y a cuenta de quién hicieron el envío. Salvo en dos oportunidades, en

13. No se conocen cifras anteriores de exportación de cueros para esta región, pero se nota su importancia si se compara con las cifras de exportación atlántica de Buenos Aires: en el mismo período (1776-1778) envía un promedio anual de 70,000 cueros, prácticamente lo mismo que la región de Colonia. En el caso de Montevideo, se sabe que en 1779 y 1780, exportaba entre 180,000 y 190,000 cueros anuales, de los cuales una parte podía provenir de la región de Colonia. Estas cifras muestran el peso de la región en estudio dentro de la economía ganadera rioplatense. Los datos vienen de Moutoukias (1988) y Garavaglia (1987, 95).

todos los casos fueron ellos mismos. Esto indica de que se trata de grandes comerciantes o grandes estancieros-comerciantes. Entre los mayores fletadores, se pueden reconocer algunos mercaderes muy importantes de Buenos Aires y Montevideo. El mayor de todos, Julián Gregorio Espinosa, quién concentró casi el 13 por ciento de todos los cueros enviados, era un gran comerciante de Buenos Aires y a su vez poseía una enorme estancia en la región de Soriano, que según testigos de la época era básicamente un campo de faenamiento de ganado alzado.¹⁴

Ahora bien, sigue pendiente el problema de cuál era el origen de estos cueros. ¿Provenía sólo del ganado faenado en las grandes estancias, o también de los pequeños pastores de la región? Felizmente, hay otra guía de aduana, en cierto sentido más limitada que la anterior, ya que se refiere sólo a nueve meses corridos y no para toda la región de Colonia sino sólo para el pueblo de Soriano. Pero por el otro lado, es mucho más rica en la información que se brinda.¹⁵ Están allí indicados todos los envíos de productos agropecuarios realizados entre abril y diciembre de 1796, desde el puerto de Soriano a Buenos Aires o cualquier otro destino, y se detallan las cantidades, el nombre del remesante, el lancharo y el destinatario del envío. Lo que es más importante, en la mayoría de los casos, se explicita a quién había comprado el remesante los distintos productos que envía, y aquí aparecen en toda su dimensión los productores.

Veamos primero el movimiento comercial general que indican estas guías de aduana. Antes que nada se debe advertir que en el cuadro 2 hay un gran ausente, que es el trigo. Se debe atribuir al hecho de que la mayor parte del mismo debía ser comercializado hacia fuera de la región en los meses inmediatos a la cosecha (que en esta zona se realiza entre fines de diciembre y enero). Sobre el tema del comercio del trigo volveré más adelante.

Se confirma en el cuadro 2 que para el comercio hacia fuera de los pequeños mercados locales, el cuero predominaba ampliamente y que la ganadería vacuna era una producción netamente mercantil. En este caso, se conoce por un padrón el stock vacuno de Soriano para el mismo año, que considero un piso no muy lejano a la realidad, de 77,800 vacunos (ver

14. Utilizo aquí la expresión acuñada por Pivel Devoto (1957). Sobre la estancia oriental de Espinosa, ver Sala, Rodríguez y de la Torre (1968). Este personaje era sobre todo un gran comerciante de Buenos Aires, que importaba géneros europeos y exportaba plata y oro a Europa. Pero también exportaba activamente cueros, que conseguía no sólo de faenar en su estancia sino de compras a terceros y de arrendar la recaudación del diezmo de cuatropea (sobre el ganado) y que concentraba en una barraca que tenía en Buenos Aires. Ver la descripción de sus propiedades y actividades en AGN, Protocolos, R3 1775-76, folios 396 y sig.

15. Esta fuente está caratulada como "Real Aduana de Buenos Ayres: libro de toma de razon y referencia de las guias que el receptor de la vanda oriental de este rio, Don Carlos Ruano expida para esta capital u otro destino . . . para el año de 1796." En AGN, XIII, 17.1.3. libro 4. En realidad este libro debería incluir también las guías despachadas en los otros puertos de la región de Colonia, ya que sí figura un resumen donde consta el número de guías de esos otros puertos, pero la información en detalle sólo existe para el puerto de Santo Domingo Soriano entre los meses de abril y diciembre.

CUADRO 2 *Envíos de productos agropecuarios de Soriano hacia afuera, abril-diciembre 1796*

Mes	Cueros (unidades)	Sebo (sacos)	Grasa (barriles)	Escobas (docenas)	Madera (unidades)
abril	1,519	12	14	109	-
mayo	764	28	3	20	226
junio	716	12	13	80	-
julio	2,661	25	10	-	-
agosto	1,577	41	16	44	-
septiembre	4,261	59	24	9	-
octubre	6,074	18	1	48	-
noviembre	4,532	50	18	39	600
diciembre	5,035	39	34	8	-
Total	27,139	284	133	357	826

Fuente: AGN, XIII, 171.3, libro 4.

los datos en Gelman 1992b). Por el otro lado, se debe agregar a los envíos de cuero de ese año un porcentaje correspondiente a los meses de enero, febrero y marzo, que calculé en un 15.3 por ciento en relación a la cifra que sí se conoce para abril hasta diciembre.¹⁶ De esta manera, llegaría a una cifra de exportación y también a un mínimo de faenamiento de ganado de 31,291. Esto representa un 40 por ciento sobre el ganado existente, con lo cual nuevamente se estaría ante una situación de liquidación del stock, ya que las cifras más altas de reproducción del vacuno que se puede considerar apenas llegan a un 33 por ciento anual. Es cierto que en 1796 ocurrió una coyuntura especial (sobre la que volveré luego), pero también se constata que entre los que envían cueros por Soriano figuraba al menos un gran comerciante-estanciero, Francisco Martínez de Haedo, que poseía sus propiedades al norte del Río Negro. De todos modos, la inmensa mayoría de los cueros que fueron enviados aquí provinieron de la misma región de Soriano.¹⁷

16. Este porcentaje proviene de las cifras de exportación de cueros que analicé previamente para el período 1776-1779, en donde en los tres años que tenemos completos (1776-1778), este es el porcentaje de envío en los tres primeros meses en relación al resto del año.

17. Pude identificar a los pobladores locales por padrones de estancias y de población que analicé en otros lados. Si bien resulta difícil afirmar rotundamente que los cueros vendidos por estos vecinos de Soriano provenían exclusivamente de sus rodeos y no de ganado salvaje, creo que la estructura de propiedad del ganado y de explotación de la tierra en la zona dificultaban el faenamiento de animales sueltos. Por otra parte, la toma definitiva de Colonia por los españoles en 1777 facilitó mucho la labor de las autoridades para frenar el faenamiento clandestino de ganado y los robos de cueros en esta región. Si se toma los informes de las autoridades locales del período anterior y siguiente a esa fecha, se nota claramente el cambio. Desde 1778 en adelante, las partidas para reprimir a los "faenadores clandestinos" eran enviadas sobre todo al norte de los ríos Yi y Negro, mientras que las que recorrían la región aquí tratada envían aburridos informes, anunciando que "no hay nobedades" salvo el apresa-

CUADRO 3 *Distribución de las ventas de cueros hechas por los productores de Soriano, 1796 (en unidades)*

<i>Límites de cueros vendidos</i>	<i>Cantidad de productores</i>	<i>% del total de productores</i>	<i>Cantidad de cueros</i>	<i>% del total de cueros</i>	<i>Promedio cueros por productores</i>
Más de 499	4	2.6	5,212	37.4	1,303
200 a 499	7	4.5	1,966	14.1	281
100 a 199	17	11.0	2,330	16.7	137
Menos de 100	127	81.9	4,410	31.7	35
Total	155	100.0	13,918	99.9	89.8

Fuente: AGN, XIII, 17.1.3, libro 4.

Se conoce el origen de un poco más de la mitad de los cueros que fueron enviados por el puerto de Soriano. Sobre estos me detendré ahora para estudiar quienes eran los productores y en que condiciones hacían llegar las pieles a los mercados. Los productores identificados son 155 en total, y realizaron 254 operaciones de venta de cueros a intermediarios o enviaron ellos mismos sus cueros hacia afuera. El promedio simple de cueros vendidos por productor (89.8) y el de cueros vendidos por operación (54.8) está indicando que en su mayoría se trataba de pequeños pastores, que sólo una o dos veces al año vendían los pocos cueros que sus recursos (y necesidades) les permitían. De hecho de los 155 productores, hay 100 que sólo hicieron una operación de venta de cueros.

Por supuesto hay grandes diferencias entre las ventas de cueros que hacían un puñado de grandes estancieros y el resto de los productores. Como se ve en el cuadro 3, los 4 productores que venden 500 o más cueros en estos nueve meses concentraron más del 37 por ciento del total vendido. En el otro extremo, hay 127 productores que vendieron un promedio de unas 35 miserables pieles cada uno.

Esta diferencia se nota también en la forma en que estos productores llegaban al mercado. La inmensa mayoría no tenía más remedio que vender sus cueros localmente a intermediarios, que luego los enviarían a los lucrativos circuitos de comercio exterior. Sólo 17 productores de los 155 vendieron ellos mismos su producción en los grandes mercados y fueron responsables nada menos que del 42.4 por ciento de los cueros enviados

miento de algún "hocioso" aquí o allá. Ver algunos de estos informes en AGN, IX, 3.5.3; 3.8.4; 3.8.5; y 4.5.4. Distinta debe haber sido nuevamente la situación al norte del Río Negro, con mucha menor población, extensas propiedades y terrenos casi vacíos, y mucho más activamente vinculada en este período al contrabando portugués. Pero reitero que de esta lista de productores y comerciantes de cueros, sólo identifiqué como de esta banda norte del Río Negro a Martínez de Haedo. Por otra parte apenas envía aquí 785 cueros, que declaró como propios, sobre un total de 14,000 cuyo origen se conoce.

desde el puerto. Es interesante notar que estos 17 productores eran considerados todos como "Don" por quién redactó las guías de aduana.

Es decir que los pequeños campesinos-pastores participaban plenamente en la producción mercantil, pero lo hacían en peores condiciones que los grandes estancieros, que en buena medida tenían los medios para llegar directamente a los grandes mercados donde vender mejor su producción. Pero no sólo esto muestra la peor posición de los pequeños campesinos frente al mercado. Las frecuentes guerras europeas, que interrumpían o dificultaban el tráfico atlántico, les afectaban más drásticamente que a los grandes estancieros. En estos años, la demanda de cueros en los puertos de Buenos Aires y Montevideo decaía notablemente, y con ello también caían los precios de los cueros que se apilaban en sus barracas.

Resulta lógico pensar que en estos años los estancieros redujeran el faenamamiento de ganado, despidieran el personal innecesario de sus explotaciones y aprovecharan para aumentar sus stocks de animales, esperando la llegada de una coyuntura más favorable. Pero el pequeño pastor, que vendía los cueros para poder adquirir productos necesarios para la subsistencia de su familia, no podía especular de la misma manera. En este caso, el año para el cual hay información detallada (1796) es un buen año para analizar este fenómeno.

En efecto comenzó aquí la guerra europea, que iba a afectar de manera prolongada y profunda todo el sistema comercial del Atlántico. Los trabajos que han estudiado las relaciones comerciales entre ambos márgenes del océano dan cuenta de la brusca caída del flujo desde fines de este año y también se observa lo mismo en el Río de la Plata. Junto a esto, parece haber habido una caída importante del precio de los cueros en Buenos Aires.¹⁸ ¿Cómo reaccionaron frente a esto los productores de Soriano? Como veremos, de manera diferenciada según el tamaño de sus explotaciones.

De los 155 productores identificados que aparecían vendiendo cueros en estos nueve meses, hay 66 cuyos stocks vacunos se conocen para el mismo año del 1796.¹⁹ Como demuestra el cuadro 4, las ventas que reali-

18. Ver Fisher (1985) y Cuenca Esteban (1981). Sobre el comercio de Buenos Aires para este período, se cuenta con el trabajo aún inédito de Moutoukias (1988). En realidad estos trabajos muestran que hasta 1796 incluido continuaba la expansión comercial, produciéndose el colapso en 1797. Sin embargo el efecto sobre los precios de los productos de exportación desde Buenos Aires parece haber sido anterior. En el caso de los cueros, parecen haberse combinado las noticias sobre el probable inicio de la guerra en el 1796 con la abundante oferta de cueros que llegó al puerto desde hace cinco años, con promedios que eran los mayores de todo el período colonial (Moutoukias 1988, 154). Si bien carecemos de estadísticas de precios del cuero en Buenos Aires, tenemos los datos de las ventas hechas en la ciudad por una gran estancia de la región de Colonia, la "estancia de Las Vacas." Estos muestran un leve declive desde el 1795 que culminó con una caída bastante pronunciada en 1797. Los precios en pesos corrientes son los siguientes: para 1792, 1.3; para 1793, 1.57; para 1794, sin dato; para 1795, 1.2; para 1796, 1.17; para 1797, 0.9. Ver AGN, XIII, 476.9.

19. La fuente que me permite conocer esto es la ya citada que analicé en detalle en Gelman (1992b).

CUADRO 4 *Relación entre cueros vendidos y stock vacuno de productores de Soriano, 1796*

<i>Límites del stock vacuno</i>	<i>Cantidad de productores</i>	<i>Stock vacuno</i>	<i>Cueros vendidos</i>	<i>% ventas sobre stock</i>
1,000 o más	14	58,800	A: 3,120 B: 7,020	A: 5.3 B:11.9
Menos de 1000	52	18,150	A: 3,197 B: 7,193	A:17.6 B:39.6
Total	66	76,950	A: 6,317 B:14,213	A: 8.2 B:18.5

Fuente: AGN, XIII, 17.1.3, libros 3 y 4.

Nota: El caso "A" se refiere a las ventas que fueron realizadas por los productores. El "B" es un cálculo hipotético del autor (ver explicación en el texto).

zaron estos 66 (caso A) ascienden al 8.2 por ciento de su stock. Pero como en realidad faltan datos para los tres primeros meses del año y también para la otra casi mitad de los cueros vendidos entre abril y diciembre, he calculado que las ventas de estas personas podrían haber ascendido un 125 por ciento (caso B), y por ende la relación con el stock en este caso se acercaría a 18.5 por ciento.²⁰

Luego he separado a estas 66 personas en los 14 cuyo stock era igual o superior a 1000 vacunos y los otros 52 con cifras menores. Lo que se observa en el cuadro 4 es un comportamiento muy diferente en ambos sectores. Los grandes estancieros faenaron y vendieron porcentajes muy pequeños en relación a sus stocks. Por el contrario, los pequeños pastores vendieron porcentajes elevados de sus ganados, amenazando como lo indicaría el caso B, la continuidad misma de sus explotaciones.²¹

20. Este incremento de 125 por ciento en las ventas, lo calculé de la siguiente manera: como se ve en el cuadro 3, para el período abril-diciembre, las ventas totales de cueros fueron de 27,139. A esto le sumé un 15.3 por ciento por la parte supuestamente vendida en los meses de enero a marzo, a partir de los datos que se conoce para los años 1776-1778, con lo cual llegué a un total hipotético vendido de 31,291 cueros en todo el año de 1796. Esto significa un aumento del 125 por ciento en relación a los 13,918 cueros vendidos cuyos productores se conocen. Este mismo porcentaje de aumento se lo aplica luego en el cuadro 6 a los grandes y a los pequeños productores, ya que no hay ningún dato que permita sospechar que la porción de cueros cuyo origen se desconocen se deba atribuir más a unos que a otros. Obviamente el caso B de este último cuadro es sólo un cálculo hipotético, que podría variar mucho en la realidad, entre otras cosas porque es posible que una parte de los cueros cuyo origen se desconocen provenga de otros productores que no sean los 155 que conocemos o de ganado alzado. Sin embargo la inclusión de cueros provenientes de ganado sin marca, salvaje, parece improbable, ya que por estos años era fuertemente combatido por las autoridades. De hecho entre los cueros exportados aquí, aparecen 99 decomisados por las autoridades por carecer de garantías sobre su origen.

21. La división que hemos hecho de productores con un stock de 1,000 o más animales, como representativa del sector de grandes estancieros y los que tenían menos de esa cantidad como campesinos, es sin duda algo arbitraria. No debía haber muchas diferencias entre tener

En otras palabras, parece haber sucedido una situación clásica para un campesinado con un nivel mínimo de subsistencia: cuando la situación del mercado es mala, se ve obligado a aumentar en lo posible sus ventas para alcanzar el nivel de ingresos mínimos que requiere su mantenimiento, aún ante la disyuntiva de amenazar su reproducción como tales en el futuro.²² En algunos casos, esta necesidad de ingresos fijos por parte del campesino se expresaba en la obligación de responder a una deuda contraída con los intermediarios, quienes les adelantaron diversas mercancías a pagar luego con el resultado de su trabajo. Sobre esto me detendré luego al analizar el funcionamiento de las pulperías.

Veamos ahora con más detalle cómo se efectúa la comercialización. Las guías de aduana del 1796 permiten identificar quién era el comerciante que hacía el envío de los cueros desde el puerto de Soriano, quién era el lancharo que los llevaba y finalmente el receptor en Buenos Aires. Al igual que en el caso anterior, analizaré sólo aquellos de quienes se sabe a quién le han comprado los cueros, que como queda dicho implica aproximadamente la mitad del total.

Empezaré por los comerciantes de Soriano. Aparecen aquí 35 personas responsables del envío a Buenos Aires de los cueros cuyo origen se conoce. Lo primero llamativo de este dato es la importante cantidad de comerciantes comparado con la cifra de 155 productores de donde provienen esos cueros. Volveremos más adelante sobre este tema, pero desde ya está indicando que el mercado local de cueros era bastante abierto y que no se encontraba monopolizado por un puñado de grandes comerciantes. Por supuesto en la lista de 35 mercaderes hay notables diferencias de magnitud. Por un lado hay los que envían más de 1000 cueros, que son sólo 4 y eran responsables del envío del 43.8 por ciento del total. Del otro lado hay 31 personas, medianos y pequeños comerciantes, que envían algunas centenas e incluso unas pocas decenas de cueros. Pero de cualquier manera esto muestra que los productores tenían alternativas y podían eventual-

900 o 1,100 vacunos. Sin embargo se debe cortar en algún sitio, y 1,000 me pareció una cifra adecuada, en tanto que por debajo de la misma los resultados netos de una explotación ganadera no deberían permitir mucho más que la cobertura de las necesidades básicas de subsistencia de la familia titular (recordemos que una explotación en el límite máximo de este grupo, es decir con 999 vacunos, no podía faenar al año más que 200 o 250 animales). De cualquier manera, los resultados concretos de esta separación en dos grupos no resultan nada arbitrarios, ya que los "grandes estancieros" de este cuadro tenían en promedio un stock de 4,200 animales cada uno, y los pequeños apenas 349.

22. Para el caso de América colonial, esto ha sido analizado con agudeza por Florescano (1969) en su clásico estudio sobre los precios del maíz en México. Es de notar que no sólo los pequeños campesinos podían reaccionar de esta manera ante las fluctuaciones del mercado. También se ha notado este tipo de comportamiento en grandes explotaciones, cuyo producto estaba destinado al mantenimiento de instituciones religiosas u otras y que podían tener una incidencia decisiva en los mercados regionales, ya que la afluencia creciente de los productos con precio en baja ayudaba a agudizar esa misma tendencia. Ver por ejemplo Cushner (1980, 122-23), Glave y Remy (1983) y Gelman (1992a).

mente elegir a quién vender, siempre y cuando no interfirieran otros factores como el endeudamiento.

Por otro lado, las condiciones socio-ocupacionales de estos 35 comerciantes eran diferentes. He podido identificar a 27 de los mismos. Entre estos 27 hay (salvo una excepción que era un lancharo) sólo dos categorías: pulperos y estancieros casi en iguales proporciones. Se tiene aquí un cuadro muy claro del sistema de comercialización de cueros de la campaña de Soriano. Por un lado un puñado de estancieros medianos y grandes que tienen acceso directo al mercado de Buenos Aires, y por el otro había un grupo de pulperos, desligados en su mayor parte del proceso productivo y especializados en la intermediación. Estos últimos conformaban un grupo muy peculiar sobre el que me detendré luego. Entre los primeros había diferencias importantes. La mayoría de los estancieros que aparecen en esta lista de comerciantes de cueros sólo envían hacia Buenos Aires su propia producción, es decir que buscaban mejorar la rentabilidad de sus explotaciones accediendo a mejores precios. Pero hay 4 que además de enviar su propia producción tenían pulpería o aun sin tenerla compraban su producción a otros productores para ampliar la actividad comercial que desarrollaban. Esto está muy lejos de una imagen en la cual los grandes estancieros dominaban la estructura comercial de la campaña, así como tampoco un pequeño núcleo de comerciantes profesionales lo hacía. Más bien se trata de una compleja trama con muchas alternativas y competencia. Y resulta bastante claro que si los grandes estancieros tenían la posibilidad de acceder a los mercados regionales importantes, sólo marginalmente recogían la producción de los pequeños y medianos productores de sus alrededores y que por el otro lado eran sobre todo los pulperos profesionales quienes realizaban primordialmente esta tarea.²³

En cuanto a los consignatarios a nombre de quienes se envían los cueros a Buenos Aires, se encuentra sorprendentemente una situación bastante parecida con los remitentes desde Soriano. Hay 29 consignatarios identificados, si bien nuevamente hay 5, que reunían un porcentaje significativo del total de cueros. Lamentablemente no se sabe qué eran la mayoría de quienes recibían los cueros en Buenos Aires. Hay tres estancieros que envían desde Soriano su propia producción y lo hacían a su propia cuenta en Buenos Aires, ya sea para venderla allí o embarcarla personalmente a Europa. Pero los otros estancieros que envían su producción a Buenos Aires lo hacen a nombre de comerciantes locales. Se encuen-

23. Esta situación es muy diferente de la que planteaba Sala, Rodríguez y de la Torre (1967), donde se afirmaba que el control del sistema de comercialización rural estaba en manos de un único grupo, a la vez estanciero y pulpero. Ver por ejemplo estas palabras: "el pequeño hacendado solía vender los cueros y sebos al gran estanciero o al pulpero, calidades casi siempre reunidas en una misma persona" (Sala, Rodríguez y de la Torre 1967, 40).

tra también cuatro de los pulperos que aparecen como remitentes desde Soriano, que recibían en Buenos Aires, pero la mayoría de los pulperos de Soriano aquí no aparecían, e incluso los que sí lo hacen, recibieron a su nombre bastante menos cueros de los que remitieron desde la Banda Oriental.

Esta parece ser una situación bastante típica de los pulperos rurales (como un caso que analizaré luego en detalle), quienes actuaban frecuentemente como socios menores de grandes comerciantes de los puertos de Buenos Aires o Montevideo pero que trataban también de realizar algunas actividades por cuenta propia con los grandes mercados. Por último se puede decir que de los 5 mayores consignatarios de esta lista, uno (M. Alzaga) era un gran comerciante de Buenos Aires, y dos (F. Barrutia y A. González) eran sorprendentemente lancheros que habían llevado los cueros y estaban encargados de vender o embarcar directamente una parte de la producción hacia Europa. Como se ve, al igual que en el caso de los remitentes, difícilmente se pueda hablar de un mercado férreamente controlado por un puñado de grandes comerciantes.

Por último, en el caso de los lancheros que transportaban los cueros de una a otra banda del río, se encuentra a 12 personas. Pero aquí sí hay 2 (los mismos mencionados antes como consignatarios en Buenos Aires) que eran responsables del flete del 83.1 por ciento del total. Es decir que el resto no eran más que pequeños transportistas. Es interesante notar que estos dos grandes lancheros, cuando aparecieron como consignatarios en Buenos Aires, lo hicieron con muchos menos cueros que los que transportaron. Esto está mostrando, al igual que en el caso de los pulperos antes mencionados, que aquellos estaban tratando (y parecían tener la posibilidad) de progresar económicamente, aunque todavía dependían esencialmente de los grandes comerciantes del puerto.

Lamentablemente no hay información tan rica para analizar el caso del otro producto importante de la campaña, el trigo. Pero hay un informe preparado por las autoridades de Colonia, con una lista incompleta de productores de trigo, el monto de su producción y las cantidades que llevaban vendidas hasta el momento en que se levantó dicha información.²⁴

Los productores de esta lista son 56 y cosecharon 1,910.5 fanegas

24. El documento, que ya he utilizado para evaluar las modalidades de producción de trigo en la región (en Gelman 1989a), se titula "Razón de las cantidades de trigo qe. han declarado los vecinos pertenecientes a esta Comandancia [Colonia] y de las qe hasta el presente tienen vendidas." Lamentablemente está incompleto y por ende tampoco está fechado, pero hay datos que permiten afirmar que se trata de la cosecha 1795 o 1796 (ver Gelman 1989a). Tampoco se puede determinar el mes en que se levantó la información, lo que sería importante para evaluar como se iba vendiendo la producción después de la cosecha realizada en enero. En todo caso, los productores todavía retenían una buena parte de la cosecha, con lo cual es de suponer que aun no habían pasado muchos meses desde la realización de ésta y estaban esperando quizás que siguiera subiendo el precio por razones estacionales para culminar el proceso. AGN, IX, 1.4.2.

CUADRO 5 Consideración social, producción y venta de trigo en la región de Colonia, 1795-96

Categoría de productor	Número de personas	%/total de personas	Fanegas cosechadas	%/total de cosechas	Fanegas vendidas	%/total de vendidas	%Fanegas vendidas/cosechas
"Don"	19	33.9	862	45.1	94	21.6	10.9
No "Don"	37	66.1	1,049	54.9	342	78.4	32.6
Total	56	100.0	1,911	100.0	436	100.0	22.8

Fuente: AGN, IX, 1.4.2.

de trigo. Hasta el momento en que se levantó la información, los productores se desprendieron de 616 fanegas, pero sólo consta que de esta cantidad fueron efectivamente vendidas 436 fanegas.²⁵

La producción de trigo era muy diferente a la del ganado vacuno, ya que aquí se trata sólo de pequeños productores. Con todo, los mecanismos de comercialización no deberían ser muy diferentes, ya que entre esos pequeños productores de trigo había quienes eran grandes ganaderos que tenían sus modestas chacras en el interior de sus tierras. Sin embargo, en la lista de vendedores de trigo se encuentra uno sólo que lo vendió directamente en el gran mercado consumidor regional, Buenos Aires. Esto quiere decir que el resto lo hizo a intermediarios o consumidores locales en peores condiciones. Sin embargo, entre los productores más importantes por lo que cosechaban pero sobre todo por su consideración social, asociada en general al hecho de ser grandes y medianos ganaderos,²⁶ había muchos que cuando se realizó esta información aún no habían vendido nada de su producción, seguramente porque tenían la posibilidad de especular con el alza estacional de los precios hacia el fin del ciclo agrícola. Probablemente una parte de estos pudiera haber llegado directamente con su producción a Buenos Aires.

En efecto, como se ve en el cuadro 5, los productores considerados "Don" eran 19 (el 33.9 por ciento). Produjeron 861.5 fanegas (el 45.1 por ciento), y vendieron hasta ese momento sólo 94 (el 21.6 por ciento del total vendido). Por el otro lado, los que no eran "Don" eran 37 personas (el 66.1 por ciento). Produjeron 1,049 fanegas (el 54.9 por ciento), pero vendieron ya 342 (el 78.4 por ciento del total vendido). Si se compara para ambos sectores la relación entre el total cosechado y el total vendido hasta esta

25. Hay 180 fanegas de las 616 cuyo destino no era claramente la venta: 55 fueron remitidas por la "estancia de Las Vacas" a su dueño en Buenos Aires, el "Colegio de Niñas Huérfanas"; 20 fueron dadas a un "medianero"; 26 se dice que fueron "dadas"; 39 no se sabe si fueron vendidas o consumidas por los productores; y finalmente 40 fanegas fueron "desparramadas entre sus acreedores."

26. En otro trabajo (Gelman 1992b), pude comprobar como el uso de la partícula "Don" para una persona estaba relacionado en gran medida con la cantidad de vacas que poseía.

CUADRO 6 Compradores de trigo en la región de Colonia, 1795-96

<i>Cantidad de productores a quienes compra</i>	<i>Cantidad de compradores</i>	<i>% del total compradores</i>	<i>Fanegas compradas</i>	<i>% del total fanegas</i>	<i>Promedio comprado</i>
1	23	74.2	182	48.4	7.9
Más de 1	8	25.8	194	51.6	24.3
Total	31	100.0	376 ^a	100.0	12.1

Fuente: AGN, IX, 1.4.2.

^a El total comprado es menor que el total vendido en el Cuadro 5 porque hay 60 fanegas de trigo cuyo comprador no se conoce.

fecha, se encuentra que para los primeros el porcentaje vendido es de sólo el 10.9 por ciento y para los otros, el 32.6 por ciento. Esto parece confirmar lo dicho anteriormente de la mayor urgencia (ya fuera por necesidades de consumo, endeudamiento o incapacidad de almacenar) que tenían los productores más pobres de la campaña en vender su producción en los peores momentos estacionales y seguramente en las peores condiciones por la falta de acceso a los grandes mercados. Quizás el caso extremo de estos pequeños labradores fuera el de un tal Francisco Acosta, quién cosechó 40 fanegas de trigo, pero cuando se levantó esta información (tiempo antes de la cosecha siguiente), no sólo que no tenía nada de trigo en sus manos sino que tampoco las pudo vender, ya que las “desparramó entre sus acreedores.”²⁷ Es decir que con la cosecha apenas cubrió deudas que había contraído antes, seguramente para garantizar la manutención de su familia y el propio ciclo productivo. Es de imaginar que a esta altura ya debiera haber estado endeudado nuevamente, y en un proceso similar al anterior.

¿Quiénes eran los compradores locales del trigo? Solo en dos operaciones no se indicó el nombre del comprador. Los identificados son 31 personas diferentes, lo cual comparado con un total de 56 productores, indica una situación más dispersa aún que en el caso de los cueros. En realidad la mayoría de estos compradores sólo adquirieron un poco de trigo a una sola persona, y esto permite suponer que una parte de estos compradores realizaba la operación más bien para satisfacer su propio consumo de trigo que como intermediarios. Es decir que a diferencia de los cueros, el consumo local jugaba un cierto rol en el mercado del trigo. Había sólo 8 compradores que adquirieron trigo de más de un productor, pero es verdad que reunieron un porcentaje bastante significativo del total. En cuanto a quiénes eran estos compradores de cereal, se puede comprobar que por lo menos 14 de los 31 eran pulperos y algunos estan-

27. La fuente es la misma utilizada para elaborar el cuadro 5.

cieros, con lo cual parece reiterarse la situación encontrada con los cueros, aunque con una mayor presencia de compradores ocasionales.

En resumen se puede señalar que tanto en el caso del trigo como de los cueros se reiteran características más o menos similares en cuanto a la relación entre productores y mercado. Ambas actividades estaban fuertemente ligadas a los mercados, aunque sin duda el trigo por sus propias características era consumido en parte por los propios productores (amén de la necesidad de conservar la simiente para el ciclo siguiente) o vendido en mayor proporción en mercados locales para satisfacer las necesidades alimenticias de esa población rural. El cuero estaba destinado en un altísimo porcentaje a los puertos para poder embarcarlos hacia el Atlántico. Pero en ambos casos, cueros y trigo, se encuentra que las ventas eran realizadas tanto por los grandes como por los pequeños productores. Incluso en los momentos que se pudo analizar, que eran relativamente desfavorables para el productor, tanto por la coyuntura atlántica como estacional, los pequeños productores tendían a vender un mayor porcentaje de su producción que los grandes. Es bastante probable que si los fuentes correspondieran a momentos coyunturales más favorables para el productor, la relación habría sido inversa.

En cuanto a la intermediación, se encuentra que sólo unos pocos productores podían llegar con sus "frutos" a los mercados más importantes, y se trata sobre todo de algunos grandes estancieros. La mayoría de los productores debía vender su producción localmente (si es que no debía darla simplemente como pago por deudas ya contraídas) y en peores condiciones. Lo más frecuente era que lo hicieran con pulperos y a veces también con algunos estancieros que además de vender su propia producción intermediaban con la de otros hacia los grandes mercados. Pero aquí también se ve que las condiciones que los intermediarios podían imponer a los productores en sus transacciones debían tener un límite ocasionado por la gran cantidad de compradores que había en la región, en particular por la gran cantidad de pulperos, en su mayoría no vinculados directamente a la producción.

LOS PULPEROS DE LA CAMPANA ORIENTAL

El único trabajo que se ocupó del tema de la relación de los campesinos con los pulperos y el mercado en la época colonial es el casi ignorado estudio preliminar de Felix Weinberg a los escritos de Vieytes (Weinberg 1956). Allí describiendo el "drama de la agricultura colonial," se hablaba justamente de la relación desigual que debían establecer los labradores con los pulperos y otros intermediarios, de quienes dependían por el crédito y a quienes debían pagar sus deudas en condiciones muy desventajosas y sin oportunidad de avance.

Esta idea del rol perjudicial de los pulperos es verdad que había

sido difundida ampliamente a fines de la época colonial e inicios de la era independiente, tanto por algunos sectores del poder en Buenos Aires como por grandes estancieros. Ya me referiré a las actitudes de estos últimos, pero se pueden consultar las páginas del *Telégrafo Mercantil* (publicado en Buenos Aires) para ver allí algunas diatribas contra estos intermediarios. Son muy ilustrativas también las páginas que al respecto escribiera un conocedor de la campaña y funcionario como Pedro Andrés García. Describiendo el campo en la época de la cosecha, éste dijo: "Llega enero y cruza por la campaña un enjambre de pulperos, llevando consigo el pábulo de todos los vicios; sus dueños los fomentan para ejercitar la usura: ponen juegos donde los labradores de esta clase reciben cualquiera dinero por sus trigos: venden a precios ínfimos sus cosechas, y el campesino honrado, que por sus cortos fondos necesita adelantamiento, se ve forzado a malbaratar por necesidad lo que aquellos por sus vicios: siendo el resultado verse sin granos, y tal vez empeñados al fin de la cosecha. . . ."28

Sin duda muchos pulperos actuaban de esta manera, como lo narran innumerables testimonios.²⁹ Pero sin duda también, las denuncias eran en gran medida interesadas, por parte de estancieros que veían así dificultada su capacidad de controlar la actividad comercial de sus pagos, así como de funcionarios que veían como los pulperos facilitaban el desarrollo de un comercio que escapaba en parte al control fiscal del estado.

Sobre los pulperos de la región en estudio, hay testimonios del corregidor de Soriano que corroboran las citas anteriores. En reiteradas ocasiones, éste se quejaba de la actitud de los pulperos locales o provenientes de Buenos Aires, no sólo por la forma en que explotaban a los labradores sino también por su papel en el encarecimiento de los productos de consumo corriente al acaparar la producción y retenerla esperando mayores alzas de precio. Y esto salió a la luz sobre todo en los años de mala cosecha. Ese parece haber sido el caso de 1773, cuando el Corregidor Bartolomé Pereda le escribió al Gobernador Juan José de Vertiz: "[Q]ue la cosecha en este partido a sido tan escasa que no alcanzara para su manutención en el año, han sembrado pocos y a vendido menos; el que mas de dos fanegas de sembradura a cogido onze. . . . De lo poco que se a cogido lomas an agarrado los pulperos, como que les adelantaron la Plata y providencias para su recogida han sido ellos los que lo han recogido y todavía algunos no acabaron de pagar, porque ymportaron mas los costos."³⁰

Quedan claros en esta descripción los mecanismos de endeudamiento que utilizaban los pulperos con los labradores, a quienes adelantaban productos y plata antes de la cosecha, quedando ésta comprometida

28. Ver García (1974, 26). A pesar de la fecha de su primer edición (1836), se trata del informe de un viaje realizado en 1810.

29. Ver otros ejemplos en Weinberg (1956).

30. Ver 30/1/1773, AGN, IX, 4.5.4.

antes de ser levantada. Y como dice el texto, en un año de cosecha escasa, el campesino podía quedar endeudado a pesar de haberle entregado toda la producción al pulpero. Y luego de acumular una parte importante de toda la producción regional de trigo, regateaban su venta especulando con una alza mayor del precio. En ese mismo año del 1773, el corregidor de Soriano indicó dos meses después de la carta anterior que había tenido que forzar a los pulperos a vender el trigo: “e mandado a los Pulperos (que son los que tienen el trigo que ay en este partido y a ningun precio quieren venderlo, aguardando en adelante lograr mejor venta) que separado el preciso para el consumo de este pueblo; verifiquen su remesa del sobrante en primera ocasion a venderlo en esa ciudad [Buenos Aires] para su abasto. . . .”³¹ Y los pulperos no se limitaban a negociar de esta manera el trigo de la región sino también los otros productos agropecuarios, en especial los cueros, que obtenían adelantando diversos medios de consumo a los pobladores de la campaña.

Se conoce por dentro los negocios de un pulpero muy importante de los años 1770, Don Manuel Correa Morales. Este personaje empezó sus actividades en la zona como cirujano de las tropas del Real San Carlos, y en calidad de tal obtuvo tierras en merced en la zona de Rosario del Colla en 1763 (Sala, Rodríguez y de la Torre 1968, 38). Pero en apariencia no ocuparía efectivamente esas tierras hasta muchos años después. En los inicios del Siglo XIX, tenía una enorme estancia en la zona de Rosario de Colla, con unos 19,000 vacunos y muchos otros animales.³² Pero en la década del 1770 su actividad principal, quizá la única, era la de administrar una pulpería ubicada sobre el arroyo de Las Vacas, en la cual trabajaba en parte por su cuenta pero sobre todo como “dependiente de Don Agustín Casimiro de Aguirre, por quien haze mucho tiempo esta comisionado en esta vanda, en la compra de cueros para sus navios. . . .”³³ Aquí se ve un elemento importante sobre las características de los pulperos rurales, como es la relación que por lo menos una parte de los mismos y sobre todo los más importantes tenían como “habilitados” de algunos de los más grandes comerciantes del Río de la Plata.

En 1772 las autoridades de Soriano investigaron las actividades de Correa Morales, secuestraron sus libros, y gracias a ello se puede conocer hoy de cerca cómo actuaba. En sus papeles hay constancia de las dos caras de su actividad: por un lado los envíos de cueros desde los puertos de la región hacia Montevideo y Buenos Aires, y por el otro lado de aquello que

31. Carta del 21/3/1773, AGN, IX, 4.5.4.

32. Ver su testamentaria en AGN, Sucesiones 4834. Agradezco a Roberto Di Stefano haber relevado esta información.

33. Estas son las palabras del corregidor de Soriano, quien en 1772 iba a investigar por orden del gobernador Vertiz las actividades de este personaje. Ver AGN, IX, 4.5.4, carta del 27/4/1772. En este mismo legajo se encuentra toda la información a que me refiero en adelante sobre la pulpería de Correa Morales.

le permitía reunir esos cueros, el fiado de diversos productos de pulpería a la población de la zona. Entre diciembre de 1770 y abril de 1772, Correa Morales envió 21,872 cueros a Montevideo y Buenos Aires. Los embarques de dichos cueros se realizaron desde diversos puertos de la región (Soriano, San Salvador, Las Vacas, Víboras y San Carlos) con destino a los dos grandes puertos del comercio atlántico y a nombre de tres grandes comerciantes: Don Agustín Casimiro de Aguirre, Don Juan Pedro Aguirre y Don Juan Angel Lascano. Estos cueros los había comprado el pulpero, en parte a cuenta de los Aguirre, en parte a cuenta propia, y algunos envíos eran también a cuenta de terceros, pero básicamente el origen fueron los negocios de la pulpería.

Estos negocios en la región de Colonia son descritos en los documentos bajo el sugestivo título de “noticia de lo que se ha fiado en la pulpería del referido Dn Manl. Correa . . . a satisfacer en cueros.” Allí se indica la lista de personas a quienes Morales adelantó productos de su pulpería y como lo indica el título anterior, debían pagarle en cueros. Esta lista incluye a 51 personas diferentes que debían cueros a Morales por un total de 7,087 pesos y 1 real, es decir un promedio de 139 pesos cada uno. En realidad había algunos pocos grandes fiados de hasta unos 1,000 pesos, y luego la mayoría eran pequeños adelantos de unos pocos pesos. Es decir que la pulpería fiaba tanto a grandes estancieros como a pobres campesinos y peones y quizás también a otros pulperos de poca monta.

Aquí se tiene las características básicas de una gran pulpería rural en la Banda Oriental: tenía una vinculación de origen con algún gran comerciante de Buenos Aires o Montevideo y su objetivo era articular comercialmente un espacio rural más o menos definido. En este caso el espacio era muy amplio, ya que las actividades de Morales abarcaban desde Soriano hasta Rosario en el sur, y a través de la venta a fiado de efectos de pulpería que sin duda le enviaba el gran comerciante, reunía a precios cómodos los productos del hinterland rural que luego serían enviados al mismo gran comerciante para reiniciar el ciclo. Por lo que se puede ver también, el pulpero no se limitaba a actuar como empleado del gran comerciante portuario sino que trataba de realizar sus propios negocios que quizás algún día le permitieran independizarse o dedicarse a la explotación ganadera si apareciera como rentable. Pero sobre cuáles eran las ganancias de esta pulpería, nada nos informan los papelês de Correa Morales.

Se conoce sin embargo las actividades de otra pulpería de la región que permite aproximarse al nivel de ganancias que se podía obtener con las mismas. Se trata en este caso de una pulpería diferente, aunque también típica de la época y la región ya que estaba instalada en el interior de una muy grande estancia de la zona, la “estancia de Las Vacas.” Esta explotación tenía varias decenas de miles de animales, sobre el mismo arroyo de Las Vacas, perteneciente hacia fines del Siglo XVIII a la Her-

mandad de la Caridad de Buenos Aires. No voy a analizar en detalle aquí el funcionamiento de esta pulpería que he tratado en otro lado.³⁴ Básicamente su actividad consistía en adelantar productos a los peones que trabajaban en la estancia, a cambio de la plata que debían haber ganado por su trabajo. Colateralmente también vendía productos a algunos vecinos de la explotación, pero lo central eran los propios peones de la estancia de Las Vacas. He podido calcular las ganancias obtenidas por la pulpería, que eran muy variables según la coyuntura y la resistencia de los propios peones a recibir los productos a precios inflados. Pero en los buenos momentos para el propietario, la utilidad neta de un año de actividad de la pulpería era igual o mayor que la utilidad neta de la explotación ganadera. Y por supuesto que el beneficio era mayor ya que en el primer caso, la inversión era menor que en el segundo. Claro que en este caso para tener la pulpería y sus beneficios había que tener también la gran estancia. Pero lo que también aparece claramente en la actividad de esta pulpería es que no siempre se podían realizar los mismos suculentos negocios y que había diversos límites para ello. El límite que interesa destacar ahora es la propia existencia de numerosas pulperías en la campaña que impedía que un pulpero individual pusiera las condiciones que quisiera en sus actividades, ya que el comprador tenía la alternativa de dirigirse al otro pulpero que se encontraba relativamente cerca y comprar mejor.

Por ejemplo, en una discusión entre los propietarios de la estancia de Las Vacas y el administrador de la misma, los primeros se quejaron de que los peones no recibían suficientes géneros en pago de sus salarios y que además los precios a que se los daban no eran suficientemente altos. El administrador explicó entonces que "los peones no están conchabados a pagarles en géneros sino buenamente proponerles para que puedan llevarlos el que los quiera." Pero resultó que "los más de ellos no quieren sino dinero. . . ."

Respondiendo luego a la observación del propietario de que la ganancia de un 33 por ciento en la venta de géneros le parecía baja, el administrador explicó: "no pongo duda se bendan con estas bentajas [40 a 50 por ciento de utilidad como reclama el propietario, N/A] en parages mui remotos qe. no haiga otros qe. bendan con mas equidad pero en esta donde estoy cercado de mercaderes por todas partes y qe. estos benden sus géneros mucho mas barato. . . ." ³⁵

Aquí está planteado un problema básico de todo el sistema de comercialización en la campaña rioplatense: la abundancia de pulperos imponía límites ineludibles a la explotación mercantil de campesinos y peones por la propia posibilidad de elegir entre unos u otros mercaderes a la hora

34. Las fuentes sobre el funcionamiento de esta pulpería y la estancia son extremadamente ricas y detalladas, y me he ocupado de ello en Gelman (1992a).

35. Carta del administrador F. García al Hermano Mayor, 27/8/1799, AGN, IX, 6.8.5.

CUADRO 7 *Distribución de las pulperías en la región de Colonia en 1796*

<i>Partido</i>	<i>Total</i>	<i>Pueblos</i>	<i>Campana</i>	<i>Intinerante</i>	<i>Desconocido</i>
Soriano	18	15 ^a	3		
Espinillo	13	6	7		
Víboras	8	6	2		
Colonia	24	13 ^b	3	5	3
Total	63	40	15	5	3

Fuente: AGN, XIII, 17.1.3, libros 3 y 4.

^a 7 en Soriano y 8 en Mercedes.

^b 8 en Colonia, 3 en San Carlos, 2 en Colla.

de comprar o incluso de endeudarse. Y creo que ésta es una cuestión decisiva para entender también los conflictos entre pulperos (vinculados o no a grandes comerciantes) y estancieros-pulperos.

La difusión concreta de las pulperías en toda la región se indica en el cuadro 7. Allí figuran las empadronadas en 1796 a raíz del cobro de la alcabala en todo la región de Colonia, desde Rosario en el sureste hasta Soriano en el norte. Por lo tanto indica el piso mínimo de establecimientos de este tipo realmente existentes en la zona, ya que seguramente escaparon a las autoridades algunas pulperías intinerantes así como algunos estancieros que hicieran venta de géneros a sus peones y que no las declararan aquí.

Lo primero que resulta sorprendente es la gran cantidad de pulperías, justificadas quizás por la gran extensión del territorio pero no por la población que allí habitaba. En 1798 fueron empadronados en toda esta región un poco más de 5,000 habitantes.³⁶ Esto quiere decir un promedio de más de una pulpería por cada 100 habitantes. Y más llamativo resulta aún si se compara esta cifra con lo que pasa en la ciudad de Buenos Aires, donde en 1813 había 1 pulpería por cada 94 habitantes, y en Ciudad de México a inicios también del Siglo XIX, donde a cada pulpería corresponden 548 habitantes.³⁷ Es decir que se encuentra un mercado casi saturado de mercaderes, donde la competencia entre los mismos debiera haber sido bastante aguda.

La distribución de las pulperías dentro de la región era muy desigual. Por un lado había una fuerte concentración en Soriano y Colonia, las regiones más ricas y pobladas de la zona. Por el otro lado es destacable que la mayoría de las pulperías estaban instaladas en los pueblos, habiendo 15 en la campaña propiamente dicha y por lo menos 5 que se declaran "intinerantes." Sobre la condición de los pulperos, se puede decir que del total de 63, he podido detectar que 10 por lo menos eran también grandes estan-

36. AGN, IX, 3.9.2 y 4.5.6.

37. Ver estos últimos datos en Kinsbruner (1987, 10-13).

cieros y otro 3 cultivaban algo,³⁸ pero la gran mayoría parecen haber sido mercaderes profesionales, dedicados exclusivamente a esta actividad. De los 10 estancieros que poseían pulpería, 4 estaban ubicadas en pueblos y el resto en el campo, obviamente en el interior de sus explotaciones.

Por último se puede señalar que sólo 4 de las 63 pulperías decían ser atendidas por empleados y una por un compañero, estando aparentemente el resto a cargo de sus propietarios. En estos últimos casos, no se puede descartar que una buena parte de los mismos fueran "habilitados" por grandes comerciantes de Buenos Aires o Montevideo.

En resumen aquí se tiene el escenario de un mercado bastante abierto, donde un importante número de mercaderes se disputaban para recoger los frutos del trabajo de una población relativamente pequeña. También se ve el escenario de diversos conflictos: por un lado las autoridades de Buenos Aires veían amenazada la posibilidad de controlar el contrabando de cueros que intermediaban muchos pulperos. Pero por el otro, los grandes comerciantes de Buenos Aires o Montevideo tendrían allí la posibilidad de pasar por alto a los poderosos personajes locales, los estancieros, para recoger la producción de la zona y vender los productos comprados en otros lados. Y por último los grandes estancieros entrarían en competencia con unos mercaderes que les quitaban el monopolio de venta en sus pagos, reduciendo por lo mismo el margen de ganancia en las actividades que desarrollaban.

El pato de la boda en toda esta situación eran los campesinos de la zona y los peones que trabajaban en las estancias. Pero al mismo tiempo, la falta de control absoluto de uno u otro sector en la realidad rural y la proliferación de pequeños comerciantes aquí y allá permitían que aquellos encontrasen alternativas para mejorar relativamente las condiciones en las que debían vender, comprar, cobrar o endeudarse.

CONSIDERACIONES FINALES

Hemos observado a lo largo de este trabajo el camino que los productores de la campaña oriental recorrían desde que recogían los frutos de su trabajo en la tierra hasta los mercados. La primer impresión es la de una fuerte intensidad en esas relaciones mercantiles. Tanto grandes como pequeños productores trabajaban esencialmente para vender su producción. La parte destinada a la autosubsistencia era limitada, a pesar de que se registraban importantes diferencias según el tipo de explotación y de producto. En las grandes estancias, a diferencia de las haciendas peruanas o novohispanas, no había prácticamente tierras y trabajo destinados al autoconsumo, entrando casi únicamente en este rubro la carne de las

38. La fuente para saber esto es un padrón de estancias de 1796. Ver AGN, XIII, 17.1.3, libro 3.

reses faenadas para la obtención del cuero, que de cualquier manera era desperdiciada en gran medida y no hubiera encontrado salida mercantil alternativa. En las pequeñas explotaciones, se encuentra una porción proporcionalmente mayor de productos susceptibles de ser consumidos por la familia campesina, pero de todos modos las labores a las que dedicaban una gran parte del tiempo y de las que dependían en buena medida para subsistir estaban vinculadas al mercado. Esto era así en el caso de la producción ganadera y un poco menos en la triguera, de lejos las principales actividades de la región.

Este campesinado estaba estrechamente vinculado a los mercados, pero la forma en que lo estaba era diferente al de las grandes explotaciones. Al igual que en otros casos, la actitud que tenían parecía ser la de un productor de valores de uso, cuyo esfuerzo estaba dirigido a satisfacer sus necesidades básicas de subsistencia, aunque en este caso haya sido a través de la venta de lo que produjeron (ver por ejemplo Kriedte, Medick y Schlumbohm 1986, 70; o Hunt 1979). Esto ha sido observado en la actitud de los campesinos en momentos de malas condiciones coyunturales o estacionales de mercado, en los cuales se veían obligados a vender más para garantizar esa subsistencia, aún a pesar de poner en riesgo la continuidad de sus explotaciones. Estos podían (y no tenían más alternativa que) participar en estas condiciones en los mercados porque sus costos de producción eran casi exclusivamente el trabajo familiar que carecía de costo de oportunidad. Distinto era el caso del trabajo del varón jefe de familia, quién en un año malo podía extender el período en que se contrataba fuera de su parcela. Pero si este año malo se refería por ejemplo a una caída en los precios del cuero por perturbaciones en el tráfico atlántico, también caería la demanda de trabajo en las estancias.

Este alto grado de mercantilización del campesinado lo colocaba en una situación de fragilidad, comparado con otro que produjera sobre todo para consumir directamente. Debía vender en los peores momentos estacionales y comprar en los mejores para el productor. Cuando había mala producción, le quedaba muy poco para vender y aun debía endeudarse para garantizar la subsistencia del grupo familiar y la continuidad del ciclo productivo. Cuando la cosecha abundaba o caía la demanda de sus productos y con ello los precios, debía malbaratar cantidades crecientes. En este sentido se puede decir que casi ningún año era bueno para estos campesinos, ni con precios altos o bajos.³⁹

Este comportamiento forzoso del campesinado, similar al de algunas grandes haciendas en manos de religiosos, afectaba también al mercado, agudizando las tendencias de los precios hacia el alza o la baja. Esto es particularmente notable en el caso de algunos productos que provenían

39. Sobre esta situación de mayor fragilidad del campesino vinculado al mercado, ver por ejemplo Bernstein (1979) y Elwert y Wong (1980).

en buena medida de estas explotaciones y sobre todo en los momentos de baja de precios, que era agravada por la afluencia creciente de productos provenientes de estos sectores.

Pero no sólo por esto la relación de los campesinos con los mercados era diferente a la de los estancieros. Estos últimos tenían en parte la posibilidad de acceder directamente con su producción a los mercados regionales más importantes, cosa que los pequeños y aun medianos campesinos-estancieros no podían hacer, debiendo vender su producción a intermediarios locales en peores condiciones.

Las grandes estancias podían enviar su producción personalmente a Buenos Aires o Montevideo, e incluso en el caso de los más importantes poseían sus propias lanchas y embarcaban sus cueros directamente por el Atlántico.⁴⁰ No todos los que llegaban a Buenos Aires se encontraban con condiciones muy favorables, si no eran o estaban vinculados a grandes mercaderes de la plaza. En una discusión que se desarrolló en 1791 entre el virrey y el comandante de Colonia, a quién el primero pidió que estimulara el envío de carne a Buenos Aires por la escasez que había en la capital, debió ofrecerle mejores condiciones de comercialización allí que las existentes hasta el momento. Explicó el virrey que se les permitiría traer la carne a "la Plaza Mayor u otras de la ciudad . . . y no en el vajo del Río ni demas parages donde no siendo facil evitar su venta a los Regatones, quedaria menos bien atendido el Publico y los dueños, sin la maior utilidad que este les dejara comprandola inmediatamente de ellos, con lo cual compensaran superabundantemente el costo de traerlas a las Plazas."⁴¹

De todos modos eran pocos los que llegaron a esos mercados, la mayoría debía conformarse con vender su producción en sus mismos pagos, en general a pulperos profesionales (en buena medida habilitados de grandes mercaderes capitalinos) y más raramente a estancieros que también negociaban la producción campesina. Los mecanismos que utilizaban estos intermediarios para recoger la producción campesina eran bastante clásicos en la América colonial, en particular el adelanto de productos a pagar en el momento de la cosecha o del faenamiento de ganado.

Pero se pudo constatar que había por lo menos un factor que en cierta medida limitaba las posibilidades tanto del estanciero como del pulpero para explotar mercantilmente a los campesinos y peones—la abundancia misma de intermediarios. Se trata en este sentido de un mercado bastante abierto y con mucha competencia. Y a pesar de que esta competencia mercantil pudiera verse afectada por un cierto nivel de endeudamiento de los productores hacia los intermediarios (hacia quienes quedaban obligados a vender su producción), también las condiciones de endeudamiento se verían suavizadas por la competencia, ya que el productor podía

40. Es el caso por ejemplo de la Estancia de Las Vacas o de Julián de Gregorio Espinosa.

41. Arredondo al Comandante de Colonia, 14/9/1791, AGN, IX, 3.8.6.

obtener adelantos de mercancías de otro pulpero si consideraba excesivas las condiciones de uno. En esta región no se encuentra un sector que controlara férreamente la circulación de mercancías.⁴²

Esto tiene que ver sin duda con el carácter del estado y las elites coloniales, y también con el rol subordinado de la campaña y de los estancieros en relación a aquéllos. Las elites porteñas (distinto podría ser el caso montevideano) eran esencialmente comerciales y dependían poco de la producción del hinterland rural cercano, siendo su actividad central la articulación de todo el espacio virreinal con el Atlántico.⁴³ Para estos, la consolidación del dominio de los estancieros sobre el espacio rural parece más una molestia que una ventaja, y la actitud de los comerciantes habilitando pulperos y barraqueros en la campaña es una prueba de ello. A su vez, estos grandes comerciantes capitalinos tenían una influencia importante sobre el aparato estatal local, que no favorecía en esta disputa a los estancieros. Pero el estado no representaba a los comerciantes sino los intereses generales de la Corona, y para ésta la proliferación de pulperías, sobre todo en la campaña oriental, era una amenaza permanente al control del contrabando de cueros hacia Brasil. Era así que las autoridades dictarían sucesivas prohibiciones al funcionamiento de pulperías rurales, aunque la misma reiteración de la norma indicaba su poca efectividad.⁴⁴ Pero si se prohibieron estas pulperías, no sucedería otro tanto con las que funcionaban en los pueblos de la campaña y en realidad estas últimas se encontraban mayoritariamente en manos de pulperos profesionales, mientras que una parte considerable de las pulperías rurales estaban en manos de los estancieros.

Los estancieros por su parte se quejarían hasta el cansancio de los pulperos y tratarían de estimular el temor de las autoridades al contrabando y el descontrol social para conseguir su apoyo en ésto. Son conocidos los reclamos contra los pulperos de parte de los "Gremios de Hacendados" de Buenos Aires y Montevideo, cuando estos se constituyeron hacia fines del Siglo XVIII.⁴⁵

También abundan los escritos conservados en los repositorios rioplatenses de grandes estancieros en que se quejaban de los pulperos, a quienes asociaban con contrabandistas, gauchos y ladrones de toda laya. El gran estanciero-comerciante Tomás Antonio Romero (que a su vez poseía una pulpería en la estancia que explotaba en la región de Rosario del Colla),

42. Una situación similar describe Van Young (1981, 256 y sig.) para Guadalajara en el Siglo XVIII, donde las haciendas no tenían el monopolio de la oferta de productos a los peones o campesinos.

43. Sobre las elites porteñas, ver sobre todo Socolow (1978, 1987).

44. Ver ejemplos sobre la reiteración de esta norma en las décadas finales de la colonia en AGN, IX, 3.5.3, 3.9.2 y 4.5.5.

45. Ver ejemplos en Sala, Rodríguez y de la Torre (1968, 11, 138 y passim), Pivel Devoto (1957, 71) y Fradkin (1987).

junto a otro gran estanciero de la Banda Oriental, Don Miguel de Azcuénaga, acusaron en 1796 a los “vagos y malhechores” que se robaban y vendían impúnemente el ganado alzado de esa Banda. Explicaron que “se han partido este tesoro inmenso [el ganado alzado] entre los portugueses, los ladrones y los mercachifles que dominan aquellos terrenos por las pulperías que tienen repartidas a porcionadas distancias a pretexto de abastos. . . .”⁴⁶ También los “Hacendados del partido de las Víboras” se quejaron en 1782 de que los pulperos compraban cueros “bien y mal habidos” y que eran demasiados en el lugar “mas algunos tratantes que ban y bienen.” El apoderado de los mismos, uno de esos pocos grandes hacendados que se llamaba Melchor Albín mantenía largos pleitos tanto con los campesinos como con los pulperos de la región de Víboras. Albín dijo “que uno de los principales motivos porque se cometen muchos robos y desgracias es la libertad con que en las pulperías y otros que expresamente pasan de esta banda [Buenos Aires] a comerciar en este género, compran los cueros a los ladrones de ellos, avilitandolos muchas veces, para que vaian a hacerlos en las Haciendas ajenas. . . .” Pero también explica lo que quizás le preocupara más, que era la abundancia de pulperías “y como las compraventas son cortísimas por la abundancia de tavernas y corto numero de gentes, venden a carísimo precio los efectos de castilla y principalmente el aguardiente y los vinos. . . .”⁴⁷

Para convencer a las autoridades de poner un límite al funcionamiento de las pulperías, Albín dijo lo contrario de lo que realmente sucedía: los grandes estancieros, así como los mismos pulperos, no podían poner a “carísimo precio” los productos que vendían o no podían tomar a “bajísimo precio” los que le compraban a la población rural por la proliferación de mercachifles y la competencia que eso significaba. Vale la pena reiterar aquí lo que dijo el administrador de la “estancia de Las Vacas” para explicar porqué no se podían obtener mayores utilidades en la venta de efectos a los peones: “no pongo en duda se bendan con estas bentajas en parages mui remotos qe. no haiga otros qe. bendan con mas equidad, pero [esto no es posible] en esta donde estoy cercado de mercaderes por todas partes y qe. estos benden sus géneros mucho mas barato. . . .”⁴⁸ Sin duda la situación de estos peones, como la de los campesinos, hubiera sido peor si los estancieros o un cerrado núcleo de comerciantes dispusieran del monopolio de venta de efectos en la campaña rioplatense.

46. Informe del 15/1/1796, en AGN, IX, 6.8.3.

47. Todo esto sobre Víboras en AGN, IX, 32.3.2, exp. 383.

48. Ver nota 35.

BIBLIOGRAFIA

- AMARAL, SAMUEL
1987 "Rural Production and Labour in Late Colonial Buenos Aires." *Journal of Latin American Studies* 19, pt. 2:235-78.
- ASSADOURIAN, CARLOS SEMPAT
1982 *El sistema de la economía colonial*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- AYMARD, MAURICE
1983 "Autoconsommation et marchés: Chayanov, Labrousse ou Le Roy Ladurie?" *Annales ESC*, vol. 38, no. 6:1392-1410 (publicado en Paris).
- BERNSTEIN, HENRY
1979 "African Peasantries: A Theoretical Framework." *Journal of Peasant Studies* 6, no. 4: 421-43.
- CUENCA ESTEBAN, JAVIER
1981 "Statistics of Spain's Colonial Trade, 1792-1820." *Hispanic American Historical Review* 61, no. 3 (Aug.):381-428.
- CUSHNER, NICHOLAS
1980 *Lords of the Land: Sugar, Wine, and Jesuit Estates of Coastal Peru, 1600-1767*. Albany: State University of New York.
1983 *Jesuit Ranches and the Agrarian Development of Colonial Argentina, 1650-1767*. Albany: State University of New York.
- ELWERT, GEORGE, Y D. WONG
1980 "Subsistence Production and Commodity Production in the Third World." *Review* 3, no. 3:501-22.
- FISHER, JOHN
1985 "The Imperial Response to 'Free Trade': Spanish Imports from Spanish America, 1778-1796." *Journal of Latin American Studies* 17, pt. 1:35-78.
- FLORESCANO, ENRIQUE
1969 *Precios del maíz y crisis agrícolas en México (1708-1810)*. México: El Colegio de México.
- FRADKIN, RAUL
1987 "El gremio de hacendados en Buenos Aires durante la segunda mitad del Siglo XVIII." *Cuadernos de Historia Regional* 3 (publicado en Luján, Argentina).
- GARAVAGLIA, JUAN CARLOS
1983 *Mercado interno y economía colonial*. México: Grijalbo.
1987 *Economía, sociedad y regiones*. Buenos Aires: Editorial de la Flor.
1989 "Ecosistemas y tecnología agraria: elementos para una historia social de los ecosistemas agrarios rioplatenses (1700-1830)." *Desarrollo Económico*, no. 112:549-75 (publicado en Buenos Aires).
- GARAVAGLIA, JUAN CARLOS, Y JUAN CARLOS GROSSO
1989 "Marchands, hacendados et paysans a Tepeaca: Un marché local mexicain a la fin du XVIIIe siècle." *Annales ESC*, no. 3:553-80 (publicado en Paris).
- GARCIA, PEDRO ANDRES
1974 *Diario de un viaje a Salinas Grandes*. Buenos Aires: Eudeba (primer ed., 1836).
- GELMAN, JORGE
1989a "Una región y una chacra en la campaña rioplatense: las condiciones de la producción triguera a fines de la época colonial." *Desarrollo Económico*, no. 112:577-600.
1989b "Sobre esclavos, peones, gauchos y campesinos: el trabajo y los trabajadores en una estancia colonial rioplatense." En *El mundo rural rioplatense a fines de la época colonial: estudios sobre producción y mano de obra*, editado por Juan Carlos Garavaglia y Jorge Gelman, y Cuadernos Simón Rodríguez. Buenos Aires: Biblos.
1989c "Estancieros, labradores, jornaleros y conchabados: algunas consideraciones sobre el trabajo y las relaciones de producción en la campaña rioplatense colonial." Manuscrito.
1992a "Mundo rural y mercados: una estancia y las formas de circulación en la campaña rioplatense colonial." *Revista de Indias* 52, no. 195, en prensa (publicado en Madrid).
1992b "Producción campesina y estancias en el Río de la Plata colonial: la región de Colonia a fines del Siglo XVIII." *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana "Dr. E. Ravignani"*, en prensa (publicado en Buenos Aires).

GLAVE, LUIS, Y M. I. REMY

1983 *Estructura agraria y vida rural en una región andina: Ollantaytambo entre los Siglos XVI y XIX*. Cuzco: C. Bartolomé de las Casas.

HALPERIN, TULIO

1975 "Una estancia en la campaña de Buenos Aires: Fontezuela 1753-1809." En *Haciendas, latifundios y plantaciones en América Latina*, editado por Enrique Florescano. México: Siglo Veintiuno.

HARRIS, OLIVIA, BROOKE LARSON Y ENRIQUE TANDETER

1987 *La participación indígena en los mercados surandinos*. La Paz: Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social (CERES).

HUNT, DIANA

1979 "Chayanov's Model of Peasant Household Resource Allocation." *Journal of Peasant Studies* 6, no. 3:247-85.

JOHNSON, LYMAN, Y ENRIQUE TANDETER

1989 *Essays on the Price History of Eighteenth-Century Latin America*. Albuquerque: University of New Mexico Press.

KINSBRUNER, JAY

1987 *Petty Capitalism in Spanish America: The Pulperos of Puebla, Mexico City, Caracas, and Buenos Aires*. Boulder, Colo.: Westview.

KRIEDTE, PETER, HANS MEDICK Y JÜRGEN SCHLUMBOHM

1986 *Industrialización antes de la industrialización*. Barcelona: Crítica-Grijalbo (primer ed. alemana, 1977).

MAYO, CARLOS

1984 "Estancia y peonaje en la región pampeana en la segunda mitad del Siglo XVIII." *Desarrollo Económico*, no. 92:609-16.

MONTOYA, ALFREDO

1984 *Como evolucionó la ganadería en la época del virreinato*. Buenos Aires: Plus Ultra.

MORENO, JOSE LUIS

1989 "Población y sociedad en el Buenos Aires rural a mediados del Siglo XVIII." *Desarrollo Económico*, no. 114:265-82.

MOUTOUKIAS, ZACARIAS

1988 "El comercio atlántico de Buenos Aires, 1760-1796: crecimiento y continuidad." Manuscrito.

PIVEL DEVOTO, JUAN

1957 *Raíces coloniales de la revolución oriental de 1811*. Montevideo: Medina (primera ed., 1952).

SALA, LUCIA, JULIO RODRIGUEZ Y NELSON DE LA TORRE

1967 *Estructura económico-social de la colonia*. Montevideo: Pueblos Unidos.

1968 *Evolución económica de la Banda Oriental*. Montevideo: Pueblos Unidos.

SOCOLOW, SUSAN

1978 *The Merchants of Buenos Aires: Family and Commerce*. Cambridge: Cambridge University Press.

1987 *The Bureaucrats of Buenos Aires: Amor al Real Servicio*. Durham, N.C.: Duke University Press.

VAN YOUNG, ERIC

1981 *Hacienda and Market in Eighteenth-Century Mexico: The Rural Economy of the Guadalupe Region, 1675-1820*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

1983 "Mexican Rural History since Chevalier: The Historiography of the Colonial Hacienda." *LARR* 18, no. 3:5-61.

WEINBERG, FELIX

1956 "Estudio preliminar" a J. H. Vieytes, *Antecedentes económicos de la Revolución de Mayo*. Buenos Aires: Raigal.