

XXI JORNADAS DE HISTORIA ECONOMICA  
Buenos Aires, del 23 al 26 de septiembre de 2008

Mesa General: 5- Comercio, circulación y mercados

### Título

**Grupos de mercaderes cordobeses en el espacio peruano. La incidencia de las reformas borbónicas y las sublevaciones indígenas**

**María Victoria Márquez**

CIFFyH – UNC

Becaria CONICET

Correo electrónico: [victoria.marquez@gmail.com](mailto:victoria.marquez@gmail.com)

Dirección postal: Baradero 2811, Córdoba (5014)

Teléfono: 0351 - 4643157

### **Córdoba y el Perú. Articulación mercantil de los espacios económicos**

En este trabajo nos proponemos reconstruir las actividades de una red mercantil que vinculó diversos productos y regiones en torno al espacio económico peruano, cuyo accionar se desarrolló entre 1730 y 1780.<sup>1</sup> Así observaremos la dinámica y extensión de la circulación mercantil del espacio peruano desde un caso concreto, en tanto estas empresas comerciales familiares articulaban diversos circuitos y regiones según sus intereses y en virtud de estrategias sociales particulares. Entendemos que este esquema de análisis complementa lecturas anteriores sobre las relaciones mercantiles interregionales de Córdoba.

Para abordar la relación de Córdoba y el Perú en el s. XVIII recuperamos los conceptos fundamentales planteados por Assadourian sobre la estructura económica de la región.<sup>2</sup> Desde esta propuesta metodológica se han producido una serie de trabajos que dan cuenta de distintos espacios regionales, sus esquemas de producción y articulación mediante circuitos que definen los recorridos de las mercancías y sus mercados. Puntualmente Córdoba ha sido estudiada en profundidad para distintos períodos, desde fines del siglo XVI hasta la última década antes del proceso independentista del siglo XIX.<sup>3</sup>

Nos acercamos a la sociedad colonial y a su dinámica económica entendiendo que se configuró en torno a espacios económicos regionales articulados por vínculos mercantiles, los cuales se “adelantaron” a la zonificación político-administrativa. El *espacio peruano* se define por tanto como uno de estos grandes conjuntos regionales de la economía colonial cuyo eje vertebrador fuera la economía minera. Hacia afuera, la minería altoperuana era el elemento central que definía las relaciones del Perú con las economías ultramarinas, en tanto éstas condicionaban al sistema colonial a través de la demanda exclusiva de plata. Este sistema regional se constituyó a partir de las reformas del Virrey Toledo (1570-75), cuyas medidas regularon los mecanismos para hacer más eficaz la producción y transferencia de los metales preciosos al sector de los

<sup>1</sup> Retomaremos los resultados de nuestra propia investigación, alcanzados a partir de un estudio de caso, el de una importante familia de comerciantes de larga distancia avecindados en Córdoba y con fuertes conexiones con los mercados del Alto y Bajo Perú, el Río de la Plata y Cádiz. Estas lecturas forman parte del estudio que estamos realizando sobre la élite de Córdoba en el siglo XVIII y sus redes sociales –comerciales y crediticias, familiares y políticas– en el espacio peruano y en el Río de la Plata. MÁRQUEZ, 2007.

<sup>2</sup> Basamos este apartado en dos obras principales del autor. Cfr. ASSADOURIAN, C. Sempat, *El sistema de la economía colonial. Mercado interno, regiones y espacio económico*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1982 [1964]; “La producción de la mercancía dinero en la formación del mercado interno colonial. El caso del espacio peruano, siglo XVI”, en FLORESCANO, E., *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina. (1500-1975)*, FCE, México, 1979, pp. 223-292.

<sup>3</sup> Recuperamos los trabajos fundamentales de C. Sempat Assadourian quien definió las relaciones mercantiles de Córdoba con el espacio económico peruano en periodos tempranos. Otros trabajos a retomar serán los de Ceferino Garzón Maceda (s. XVI-XVIII), Aníbal Arcondo (primera mitad del s. XVIII), Ana Inés Punta (segunda mitad del s. XVIII) y las síntesis de Silvia Palomeque sobre principios del s. XIX.

españoles, a la metrópoli y, desde ahí, a los mercados ultramarinos.<sup>4</sup> Para mayor control de los flujos de plata dentro de dicho espacio económico colonial, la administración colonial estructuró y reforzó un conjunto de mecanismos de exacción fiscales que se impusieron a la producción y a la circulación.

En este esquema el papel de la metrópoli fue decisivo, puesto que legislaba el sistema de accesos a la comunicación directa entre espacios coloniales y cerraba, desde la normativa, la entrada a otras potencias, igualmente interesadas en la captación del metálico americano. La Corona dispuso un sistema de monopolio del comercio colonial ultramarino que permitía mantener el control de los flujos de plata desde el Perú –y del conjunto del espacio colonial- hacia el exterior, por la vía comercial. La relación de los espacios coloniales con la economía mundial se producía, por tanto, a través de un sistema de mediaciones que tuvo como intermediario privilegiado a la metrópoli y puso en juego los intereses tanto de ésta, como los de los grupos sociales dominantes del espacio colonial.

Hacia adentro el *espacio peruano* se integró alrededor de un mercado interno. La producción minera potosina actuó como articuladora de este espacio, ya que fue el principal factor de *mercantilización* de la economía regional en la etapa colonial; esto es, las distintas zonas productivas se integraron al conjunto regional sobre la base de un sistema propio de intercambios, con eje en el centro minero. La gran demanda de todo tipo de productos para abasto del importante mercado urbano potosino generó un “efecto de arrastre” sobre las economías de las distintas zonas productivas, así como la tendencia a una especialización productiva mercantil regional. Para esas subregiones, la posibilidad de intervenir y beneficiarse de otros circuitos comerciales, dentro o fuera del sistema colonial, permaneció seriamente limitada por las políticas estatales que procuraron el control monopólico de los circuitos del comercio colonial, fundamentalmente, de los metales preciosos. De ahí que las producciones agropecuarias y manufactureras integradas a esta economía, se constituyeran como sectores secundarios altamente dependientes de los ciclos de producción de la plata potosina, dado que ésta era su única posibilidad para abastecerse del metálico necesario para obtener otros productos, como efectos ultramarinos, esclavos o productos regionales.

Los intereses de la red comercial que analizaremos aquí -la familia Mendiolaza y sus socios- giraron en torno a dos productos estratégicos para la economía del conjunto regional: las mulas y el azogue. El *tráfico de mulas*, era indispensable pues abastecía de su principal insumo al sistema de transporte de todo el virreinato; este comercio permaneció vinculado en el marco de dicha empresa comercial, con el *trajín de azogues* desde Huancavelica a los centros mineros peruanos, negocio sumamente lucrativo y altamente estratégico para la producción de plata, al que los Mendiolaza tuvieron acceso a partir de una concesión de la Corona entre 1746 y 1780.

Hacia la década de 1770, coincidiendo con las tendencias positivas del ciclo de crecimiento de la economía colonial, la red comercial de los Mendiolaza accedió a una creciente participación en el tráfico de otros tipos de mercancía que se manifestó asimismo en una expansión geográfica de sus intereses comerciales. Veremos que los Mendiolaza accedieron a los tráficos ultramarinos, introduciendo efectos de Castilla gracias a un apoderado propio en Cádiz, y recurriendo tanto a grandes comerciantes de Lima como a comerciantes porteños para llevar adelante la “internación” de las mercancías.

Dentro del mismo espacio peruano, los Mendiolaza y sus socios, recorrieron otros circuitos de menor extensión geográfica y cuya incidencia se limitaba a los diversos mercados que interconectaban a través de la distribución de productos de consumo, tanto efectos de la tierra (principalmente tejidos, costales, tabaco y azúcar) como efectos de Castilla (textiles y otras mercancías relacionadas al vestido). Uno de los mercados

---

<sup>4</sup> Las llamadas *reformas toledanas* promovieron a fines del siglo XVI, un incremento casi exponencial de los volúmenes de producción de plata en los Andes. Éstas introdujeron nuevas técnicas de extracción y refinación (amalgama). A la vez, sistematizaron la explotación minera andina en base a la organización y ampliación de la fuerza de trabajo, y transfirieron gran parte de los costos de producción a la economía campesina, al instaurar el trabajo obligatorio por turnos (mita), el salario por jornal (minga), y la renta en dinero de la encomienda. ASSADOURIAN, 1979: pp. 223-292.

más importantes para los tráficos de esta red comercial, sobre todo para las mulas y las mercancías de consumo, fueron los repartos forzosos de efectos. Como veremos fundamentalmente participaron de los repartos en la región del Lago Titicaca, bisagra entre el Alto y el Bajo Perú, y en sentido este-oeste, paso intermedio del tráfico entre Cuzco y la costa peruana.

## I. Tráfico de mulas

### El principal sector exportador de la economía de Córdoba en el siglo XVIII

Para comprender los comienzos de tal empresa comercial y su relación con el espacio peruano y sus ciclos económicos durante el siglo XVIII, es preciso rever algunos conceptos sobre la estructuración del comercio de mulas como principal rubro exportador de Córdoba y su fuente de inserción mercantil en la región. Sobre este tráfico, sus rutas comerciales y sus ciclos económicos, se conformó y actuó la red comercial de los Mendiolaza. Si bien en este apartado nos interesa exponer la situación de la principal mercancía de exportación de Córdoba, más adelante veremos el uso del metálico que ingresa a la jurisdicción en concepto de dichas exportaciones, en torno a otras actividades mercantiles, como importación y redistribución de mercancías diversas.

Desde épocas tempranas la dinámica de los circuitos mercantiles del litoral y el Atlántico incidieron en la economía cordobesa: a fines del siglo XVI se exportaba ganado vacuno en pié y productos derivados (sebo y cecinas) que tenían importante salida hacia Brasil a través de las rutas de la región Litoral.<sup>5</sup> Asimismo Córdoba era punto nodal del tráfico de esclavos introducidos desde Brasil y Buenos Aires hacia el Perú, y paso de metálico que drenaba ilegalmente hacia Europa por esos puertos atlánticos (Garzon Maceda, Ceferino, 1968). Como veremos más adelante, la influencia atlántica revestiría otras formas y se haría más efectiva en la segunda mitad del siglo XVIII con el crecimiento de las importaciones de efectos a través de Buenos Aires, y los envíos desde Córdoba de tejidos bastos para consumo en la campaña bonaerense y cueros para exportación (Punta, 1994: pp. 35-60; Assadourian y Palomeque, 2003: pp. 155-159).

Sin embargo, el proceso de especialización productiva que se dio en Córdoba y el Tucumán durante la mayor parte del período colonial, giró en torno a la demanda de bienes de consumo e insumos para la producción de la zona minera del Alto Perú. El primer factor de articulación mercantil de Córdoba en el espacio económico regional había sido, desde fines del siglo XVI, la producción de tejidos bastos de algodón y de lana en obrajes rurales, que eran consumidos en el Tucumán y en los mercados mineros.<sup>6</sup>

Juntamente a estos rubros se fue dando en Córdoba una creciente especialización en ganadería mular perceptible desde 1600, aunque el verdadero “despegue” de esta actividad se daría en las décadas siguientes, 1620-30. La clave de esta relación fue la producción, invernada y comercialización de mulas en Córdoba para su empleo en el sistema de transporte del Alto y Bajo Perú (Assadourian, 1982 [1964]: pp. 182-185). La producción del híbrido se desarrollaba en estancias de españoles, entre las que se destacaban aquellas de las órdenes religiosas, quienes destinaban toda la producción al mercado. Las tierras de la campaña cordobesa eran especialmente aptas para la invernada de las mulas, pues poseían terrenos pedregosos y con agua de

<sup>5</sup> El ganado vacuno era esencialmente cimarrón y se lo obtenía de acciones de caza en la campaña o “vaquerías”. La exportación de animales en pié hacia Potosí y de productos derivados como sebos y cecinas hacia diversas regiones, como la mencionada salida hacia la costa atlántica a través de Brasil, alcanzó niveles relativamente importantes hasta las primeras décadas del siglo XVII. Luego los intercambios hacia Brasil, que también incluyeron trigo y harinas, fueron interrumpidos por las políticas de Hernandarias quien logra privilegios exclusivos sobre ese comercio para el Litoral y Buenos Aires, estas medidas hicieron disminuir el papel de Córdoba en esos circuitos de intercambio. ASSADOURIAN, 1982 [1964]: pp. 31-38.

<sup>6</sup> Este sistema estaba asociado al usufructo local de las encomiendas de indios y su desarrollo estuvo supeditado, en buena medida a la subsistencia de la mano de obra indígena. Ya en la primera mitad del siglo XVI esta producción manifestaba signos de su desaparición. ASSADOURIAN, 1982 [1964]: pp. 24-31.

superficie permanente, lo cual contribuía al endurecimiento de los cascos y los preparaba para afrontar los ásperos caminos de la zona andina (Arcondo, 1992 [1968]: p. 242).

La relación de la economía de Córdoba con los mercados de la zona minera era especialmente importante pues, el abastecimiento de ganado mular para transporte en todo el conjunto económico regional constituía la vía privilegiada de acceso al dinero en metálico que recibían en pago los tratantes cordobeses o avecindados en Córdoba, con el que podían adquirir productos e insumos necesarios, procedentes de otros mercados, como esclavos, tejidos, así como diversos productos regionales y europeos.

Así es como los ciclos de producción de plata altoperuana afectaron directamente a la economía cordobesa. La segunda mitad del siglo XVII estuvo marcada, en el espacio peruano, por una notable decadencia de la producción tanto de la plata potosina, como de su principal e indispensable insumo, que era el azogue de Huancavelica, esta caída se evidenció desde 1660 (Bakewell, 1990: pp. 82-83). La crisis se produjo en un contexto de continuidad de tendencias demográficas negativas (Sanchez Albornoz, 1990 [1984]: pp. 15-38), y repercutió en el mercado interno limitando los intercambios interregionales y golpeando duramente a las economías subsidiarias. Un mercado estancamiento económico en el espacio peruano duró, al menos, hasta la década de 1720 cuando se inició un ciclo de reactivación de la producción regional de plata.<sup>7</sup>

En el Tucumán, en general, los efectos de la crisis minera evidenciados desde 1667 provocaron un fuerte descenso de la demanda de insumos –entre otros se incluían los animales de carga- y con ello se produjo una tendencia a la desmonetización de las economías regionales proveedoras. En Córdoba este proceso de crisis (1670-1700) y posterior estancamiento económico (1700-1740)<sup>8</sup>, estuvo evidenciado por la disminución del stock ganadero y por la escasez de moneda metálica, producto de la retracción de la demanda del norte minero, además de generar serias consecuencias sociales, especialmente entre los grupos dominantes locales.<sup>9</sup>

Ya desde la década de 1740, comenzó a sentirse en Córdoba el nuevo ciclo de crecimiento de la economía peruana –varias décadas después que en el mercado potosino (Tandeter, 1990)- al recuperarse la demanda de mulas y otros insumos por parte de Potosí y de otras principales plazas comerciales del Perú (Sánchez-Albornoz, 1965a: pp. 261-312). De ahí que el comercio de mulas, en el que Córdoba tenía una fuerte participación a nivel regional y que además era su principal producto exportable, retomara el ritmo de crecimiento perdido hacía casi un siglo atrás (Arcondo, 1992 [1968]). Dentro de la expansión general de la economía de Córdoba, el tráfico de mulas experimentó a su vez, una mayor reactivación durante la década de 1770 visto que no sólo creció la cantidad de operaciones realizadas sino que mejoró también el volumen de las ventas.<sup>10</sup> Algunos autores atribuyen estos incrementos, en parte, a un incremento de la demanda relacionado con el auge del sistema de repartos en el Perú vigente entre 1751 y 1780, aspecto en el que profundizaremos más adelante.

Entre los efectos más importantes del nuevo ciclo se observa que la jurisdicción de Córdoba manifestó una tendencia a la concentración en actividades de invernada de mulas, en tanto que la actividad de cría quedó predominantemente en manos de los productores de las campañas bonaerense y santafesina. Por otra

<sup>7</sup> Siguiendo a Bakewell, el posterior resurgimiento de la minería peruana ya no se sostuvo solamente con la producción de Potosí, cuyas principales vetas se estaban agotando, sino que surgieron otros centros importantes en el Alto y el Bajo Perú. BAKEWELL, 1990: pp. 87-88.

<sup>8</sup> Assadourian plantea la existencia de esas dos grandes etapas. Entre 1660 y 1700, la crisis significó en Córdoba una caída de los ingresos de metálico en concepto de exportaciones de mulas, debido a la caída de los precios y a un estancamiento en el volumen de animales comercializados; entre 1700 y 1750, el autor observa que el precio del ganado mular se acerca a los costos de producción y que el volumen comercializado cayó asimismo. ASSADOURIAN, 1982 [1964]: pp. 56-57.

<sup>9</sup> Esas primeras décadas del siglo XVIII estuvieron marcadas por un entorno de escasez y epidemias. GARZON MACEDA, 1968; ASSADOURIAN, 1982 [1964]: pp. 60-63; ARCONDO, 1992 [1968]: pp. 178-188.

<sup>10</sup> PUNTA, 1997: pp. 53-57. La autora hace estas observaciones a partir de su estudio sobre el cobro del impuesto de alcabalas y sobre escrituras de compraventa protocolizadas en Córdoba.

parte, la coyuntura de reactivación mercantil trajo aparejada una mayor liquidez de la economía que agilizó y reactivó los tráficos comerciales en general: hasta entonces la mayoría de las transacciones habían sido realizadas con una parte del pago en moneda de la tierra, generalmente varas de lienzo terciado (Assadourian, 1982 [1964]: pp. 19-63; Garzón Maceda, 1968; Arcondo, 1992 [1968]; Punta, 1997: p. 54).

Sabemos que los precios de los mulares manifestaron una tendencia al alza a lo largo de este período. En Córdoba, a fines de la década de 1760, por ejemplo, los precios iban de 2 pesos la cría a 4-5 pesos las mulas “de edad” adquiridas a pequeños productores de la jurisdicción, mientras que una década después las crías costaban 8 pesos, u 8 pesos y medio (Punta, 1997: pp. 49, 69-72). Por otro lado, si bien los costos de fletes y de invernada permanecieron en Córdoba sin variaciones a lo largo de la segunda mitad del siglo XVIII,<sup>11</sup> las mulas incrementaban su precio según las distancias recorridas entre la zona de cría y la de venta.<sup>12</sup>

Señalamos que el principal mercado para la producción de mulas de Córdoba fue el de los centros mineros altoperuanos. Inicialmente este tráfico comunicaba Córdoba con Potosí y Oruro, pero a medida que se iba consolidando el sistema de intercambios regionales se fueron produciendo variaciones en el circuito comercial, pues la oferta de mulas iba siguiendo el recorrido de las nuevas regiones que incrementaban su demanda de animales de carga. Además de Potosí y Oruro, en el transcurso del siglo XVII se incorporaron los mercados de Lima, Cuzco y Jauja (Assadourian, 1982 [1964]: pp. 55-57).

En la segunda mitad del siglo XVIII, el complejo circuito del comercio mular comenzaba en las campañas de Buenos Aires y el Litoral donde se concentraban gran parte de las unidades productivas dedicadas a la cría del híbrido. Las recuas de mulas de uno o dos años hacían generalmente invernada en la campaña cordobesa, aunque alguna parte iba directamente a través del camino de los Porongos a invernar en potreros de Santiago del Estero. Las dos principales ferias de mulas de la gobernación del Tucumán reunían a una gran cantidad de comerciantes grandes y medianos procedentes del Litoral, de Tucumán y de los mercados peruanos, quienes concertaban sus compraventas de ganado y los mecanismos de arriería. Salta era la principal de estas ferias desde donde se exportaban mulas y alguna proporción de ganado vacuno. En la campaña de esa jurisdicción se realizaba también actividad de cría e invernada de mulas que dejaba importantes fondos a la región (Sánchez Albornoz, 1965a: pp. 261-312; Mata, 2005), sin embargo, para la década de 1800 se comprueba que la mitad de las mulas que pasaban por esta feria llegaban desde Córdoba. La feria que se realizaba en Jujuy recibía menor flujo de ganado mular que llegaba predominantemente de Santiago del Estero, Tucumán y Jujuy. En cambio, Jujuy tuvo mayor importancia para las transacciones con ganado vacuno, donde los principales compradores venían de la provincia de Chichas (Assadourian y Palomeque, 2003: pp. 153-155).

En cuanto a las etapas de este ciclo de expansión mercantil, sabemos que el mismo marcó una tendencia continua de alza entre 1750 y 1810. Sin embargo, el comercio de mulas sufrió algunos períodos críticos dentro del contexto de expansión y evidente crecimiento del sector. Momentos de desequilibrio en la circulación de mulas se produjeron en 1773 y entre 1800-1805, ambos causados por las sequías (Tandeter, 1991: pp. 35-71; Assadourian, y Palomeque, 2003: p. 153).

La crisis más significativa se produjo alrededor de 1781-1783, desencadenada por los levantamientos indígenas del Perú de los años 1780-1781 al interrumpir éstos los caminos dificultando la circulación y las comunicaciones en general (Punta, 1997: pp. 57-60). En términos económicos, las repercusiones de aquella crisis fueron graves, pero sólo duraron unos pocos años. Los efectos negativos de la interrupción de este

<sup>11</sup> Por invernada se cobraban anualmente entre 3 y 5 reales por cabeza, mientras que los fletes costaban “entre 6 y 9 reales por cabeza o incluso menos si las tropas eran muy numerosas”. PUNTA, 1997: p. 74.

<sup>12</sup> Concolorcorvo, a su paso por la región alrededor de 1772, observaba en Salta que los comerciantes “... hacen sus tratos con los que bajan del Perú a comprarlas [a las mulas], cuyo precio estos últimos años ha sido de siete y medio a ocho pesos por cabeza. Otros las envían o llevan de su cuenta para venderlas en las tabladas del Perú, donde tienen el valor según las distancias, valiendo regularmente en la tablada de Coporaca, inmediata al Cuzco, donde se hacen las más gruesas compras, de treinta a treinta y cinco pesos el par.” CONCOLORCORVO, *El lazarillo de ciegos caminantes*.

comercio alcanzaron a todas las jurisdicciones productoras, invernadoras e intermediarias en el circuito de mercantilización del híbrido. Por ejemplo, en Córdoba, en 1781, la venta legal de mulas fue prácticamente nula (Punta, 1997: p. 57), mientras que en Salta, sólo se registró una partida de 200 animales para el Alto Perú (Sánchez Albornoz, 1965a: p. 293).

Después de 1785 se produjo una significativa recuperación de los precios, que reanimó la debilitada oferta de mulas. El aumento de la demanda por parte de los comerciantes altoperuanos otorgó a los exportadores - tratantes e intermediarios cordobeses, salteños y de otras ciudades del Tucumán- un mayor control de los mecanismos de compraventa, de tal manera que lograron imponer sus condiciones descargando las posibles pérdidas en los comerciantes altoperuanos.<sup>13</sup> No obstante, algunas zonas de cría no volvieron a producir lo mismo después de esta crisis. Este fenómeno se constató en las praderas de Buenos Aires y el Litoral, donde las unidades de cría reorientaron su producción hacia el ganado vacuno, adaptándose a la demanda del comercio ultramarino.<sup>14</sup> Por su parte, los envíos de mulas desde Mendoza y San Luis, tampoco recuperaron su magnitud previa a 1785 (Punta, 1997: p. 49).

Como veremos más adelante, desde el punto de vista de las estrategias sociales de los grandes comerciantes cordobeses, las sublevaciones y la posterior supresión de los repartos forzosos de mercancías en el Perú fueron más gravosas.

### Córdoba y los agentes del comercio interregional

¿Pero quienes eran los agentes sociales que controlaban estos circuitos mercantiles a través de los que se articulaba Córdoba al conjunto regional? Al estudiar la estructura económica de Córdoba en el siglo XVII, Garzón Maceda (1968) y Assadourian (1982 [1964]: pp. 19-63), definían al grupo social dominante de la jurisdicción como el sector social que controlaba las producciones más rentables y las transacciones en los circuitos de larga distancia, por donde pasaba el metálico. Su composición abarcaba diferentes grupos, definidos en términos de su posición en la estructura socioeconómica: encomenderos-mercaderes asentados en la región; mercaderes portugueses, que recorrían los circuitos comerciales sobre todo los de salida atlántica, muchos de los cuales se establecieron en Córdoba; comerciantes dedicados al abastecimiento del mercado local, de Potosí, Oruro e incluso Lima; grandes productores, entre ellos encomenderos, estancieros y criadores-comerciantes; y fleteros, un tipo especial de empresario que intervenía en las tareas de transporte y arriería del comercio interregional y que, de acuerdo a Assadourian, provenían en su mayoría de Santiago del Estero, Tucumán y Salta. En este contexto los comerciantes o mercaderes radicados en la ciudad, que se dedicaron a estos trabajos alcanzaron en el transcurso del siglo XVII un grado preeminencia social.<sup>15</sup>

En los comienzos del s. XVIII se produjeron algunos cambios en la composición de los grupos sociales dominantes. Desde la década de 1660-70 la grave crisis del comercio interregional había derivado en un declive de la económica local cuya principal manifestación fue la desmonetización y con esto la disminución de la capacidad de importación de esclavos y mercancías por parte de los vecinos cordobeses. En este proceso muchas de las *familias principales* optaron por establecerse en sus propiedades en la campaña abandonando la ciudad, donde los costos de vida se encarecían. De esta forma se concretó un movimiento de

<sup>13</sup> Favorecido por el incremento de la demanda, se difundió un sistema de precios establecidos 'al barrer' y 'sin desechar'. ASSADOURIAN y PALOMEQUE, 2003: p. 154.

<sup>14</sup> De ello daba cuenta el Virrey Loreto en sus memorias que datan de 1790. PUNTA, Ana Inés, 1997: pp. 62-66. ASSADOURIAN y PALOMEQUE, 2003: p. 158.

<sup>15</sup> Paula Costa ha indagado sobre la constitución de la élite cordobesa durante la primera mitad del s. XVII y reconocen asimismo el temprano peso de los comerciantes. COSTA, 2001: pp. 343-360.

*ruralización* de la élite local tradicional, la que paralelamente comenzó a concentrarse en las actividades de invernada de mulas perdiendo poco a poco presencia directa en las redes comerciales interregionales.<sup>16</sup>

Con respecto a los agentes del comercio de larga distancia, en particular, Arcondo -quien mejor estudió la primera mitad del siglo XVIII en Córdoba- señala que éstos alcanzaron un nuevo papel en el escenario local. Mientras que hubo una disminución de la presencia de mercaderes portugueses en la jurisdicción vinculada a los cambios en las dinámicas del comercio Atlántico entre otros factores, un fenómeno poco investigado para este contexto.<sup>17</sup> Fueron los comerciantes que comenzaban a llegar a la ciudad desde el Perú, en su mayoría de origen peninsular, quienes dinamizaron el tráfico de mulas y de otras mercancías. Arcondo incluye en entre éstos a comerciantes “sin arraigo”, que no registraban bienes inmuebles en Córdoba y que prácticamente no intervenían en los negocios administrativos de la ciudad, pero que en muchos casos estuvieron vinculados a los negocios de los jesuitas (Arcondo, 1992 [1968]: pp. 84-85).

En segunda mitad del siglo XVIII, Punta (1997) observa que la estructura de la sociedad cordobesa estuvo marcada por una acentuación de las tendencias que ya había descrito Arcondo para el período anterior. Prácticamente no quedaban encomenderos, e incluso disminuyó la presencia en los registros escritos, de algunos apellidos de las grandes familias de terratenientes de temprano asentamiento en la jurisdicción, aunque muchos otros subsistieron en el nuevo contexto.<sup>18</sup> El sector socioeconómico más dinámico siguió siendo entonces, el de *los comerciantes*, que incluía tanto a los *grandes tratantes* que conducían dilatadas recuas de mulas fuera de Córdoba, como a los pequeños y medianos comerciantes quienes habitualmente realizaban sus transacciones dentro de la jurisdicción.<sup>19</sup>

Es que a partir de la reactivación de la economía del amplio espacio peruano, la afluencia de inmigrantes peninsulares dedicados al gran comercio cobró mayor impulso. Alrededor de las décadas de 1720 y 1730 llegan desde el norte minero y se establecen en Córdoba, algunos comerciantes de origen peninsular, ya inmersos en el comercio colonial, entre los que se incluían Joseph Joaquín de Mendiolaza, Marcos Ascasubi, Joseph de Isasa, entre otros (Arcondo, 1992 [1968]: pp. 242-249). Entendemos que es posible asociar el fenómeno de estas “oleadas” de comerciantes que venían del norte al crecimiento general de la demanda en el Alto Perú. En efecto, durante esos años la recuperación de la economía minera altoperuana ya se manifestaba como una tendencia clara en torno al mercado potosino, pero no había alcanzado a mostrar sus efectos en Córdoba como sucedería en las décadas posteriores.<sup>20</sup>

Dentro de la región hubo, además, desplazamientos de vecinos procedentes de familias notables del Tucumán, que establecieron residencia en otras ciudades de la gobernación y del Alto Perú. Aunque poco

<sup>16</sup> Este fenómeno también fue observado en los citados trabajos de Assadourian y Garzón Maceda. Por su parte, Arcondo señaló que el alejamiento del ámbito urbano y del comercio interregional de algunas de estas familias tradicionales de Córdoba significó también una disminución de su participación en el Cabildo, la principal institución político-administrativa de la ciudad. ARCONDO, 1992 [1968]: pp. 264-266.

<sup>17</sup> Tanto las tempranas concesiones de privilegios comerciales a Buenos Aires y el Litoral sobre los intercambios con el Brasil (ver nota n° 6), como la crisis de la minería potosina posiblemente hayan contribuido a disminuir la afluencia de este tipo de agentes mercantiles a regiones intermediarias como Córdoba. Por otra parte, los sucesivos tratados de Asiento con Francia y con Inglaterra, por los cuales se dio a estas naciones concesión para la introducción legal de esclavos en Indias, posiblemente habrían influido en las prácticas comerciales de los ambientes socioeconómicos relacionados con estos flujos mercantiles, como eran precisamente los portugueses. ARCONDO, 1992 [1968]: p. 160.

<sup>18</sup> Mientras parecieran haberse extinguido las referencias a los Celis de Burgos, los Sánchez de Loria, los Herrera y Velasco, entre otros, algunos importantes apellidos como los de Cabrera, Ponce de León, Echenique, Figueroa, etc. persistieron. PUNTA, 1997: p. 75.

<sup>19</sup> Las transacciones de este sector no superaban normalmente las 150 cabezas de ganado. *Ibid.*, pp. 68-73. Muchos de éstos eran pequeños y medianos productores de la campaña cordobesa. Quien ha estudiado en profundidad a las pequeñas unidades de producción de la campaña cordobesa en este período TELL, 2006.

<sup>20</sup> En este sentido, hallamos muy sugerentes las observaciones de Sara Mata, en el contexto de Salta de fines del siglo XVIII. La autora plantea que durante las fases expansivas del comercio de mulas, como fueron las décadas de 1770 y de 1800, los comerciantes peruanos y altoperuanos, o sus apoderados, se trasladaban a Salta para realizar sus transacciones, mientras los salteños actuaban preferentemente como fiadores y habilitadores de las tropas que se internaban en las provincias del norte. Por el contrario, en los años críticos, ante la escasa demanda, los tratantes altoperuanos no “bajaban” a la feria de Salta y, entonces, los de esta última asumían los riesgos de llevar al norte las recuas para su venta (MATA, 2005: pp. 223-224).

estudiado para el caso de Córdoba, este fenómeno de cambios de residencia fue bastante común, y permitió conectar entre sí a los principales tratantes de mulas de Córdoba, Salta y otras provincias.<sup>21</sup> En ambos tipos de migración, los recién llegados procuraban integrarse a la comunidad local, y sobre todo a los espacios de poder, mediante estratégicas alianzas matrimoniales con las *familias notables* locales, que les aportaban provechosas vinculaciones con las redes comerciales del Tucumán y del Alto Perú, y avanzado el siglo, también con las redes de mercaderes del puerto de Buenos Aires (Punta, 1997: pp. 111-113).

Las alianzas familiares logradas por estos mercaderes en Córdoba cimentaron importantes redes comerciales que penetrarían en buena parte del espacio económico regional. Por un lado, se emparentaron con algunas figuras sobresalientes del deprimido ambiente social cordobés que conservaban cierta fortuna y que, en algunos casos, procedían de linajes tradicionales locales. Personajes poderosos, como Don Ignacio de las Casas y Cevallos, y otras familias como los Echenique, o los Arrascaeta fueron quienes quedaron al frente de la administración de la ciudad en la etapa de *ruralización* de la élite. Estas figuras emergieron en ese contexto como comerciantes e intermediarios con vinculaciones en otras ciudades del Tucumán y Buenos Aires. Pero tal vez el lugar más importante que ocuparon estos personajes de la primera mitad del siglo XVIII fue el *crédito*. Tanto Ignacio de las Casas como Antonio de Arrascaeta ejercieron cargos administrativos como tesoreros de Real Hacienda, como Síndicos Procuradores de órdenes religiosas y como cobradores de impuestos, que les dieron acceso privilegiado a importantes fondos monetarios. Estos puestos, además de aportarles un importante grado de confianza y credibilidad social, les posibilitaron actuar como prestamistas<sup>22</sup> en un espacio donde el crédito permanecía fundamentalmente controlado por las órdenes religiosas (Pozzi y Ferrazano, 1973: pp. 355-374).

Por otra parte, los mercaderes llegados en las últimas décadas antes de la recuperación económica de Córdoba, se vincularon entre ellos sellando sus sociedades comerciales con alianzas matrimoniales y padrinazgos mutuos. La empresa comercial que los Mendiolaza montaron sobre su propia trama familiar, se inserta en este contexto económico y social. La red comercial constituida por los hermanos Joseph Joaquin y Gaspar Alejo de Mendiolaza, más los hijos, nietos y cuñados del primero, integraba y participaba de un conjunto de negocios en sociedad con grandes comerciantes establecidos en Córdoba, Salta y ciudades del Alto y Bajo Perú. Así se constituye la red social de los Mendiolaza que integraba a las familias Ascasubi, Allende, Uriarte, Arrascaeta y Usandivaras en una intrincada trama de parentescos y negocios, que les permitiría sacar provecho del favorable ciclo económico de la segunda mitad del siglo XVIII (Márquez, 2007: pp. 48-66).

#### Tratantes de mulas cordobeses: ferias, mercados y mecanismos de intercambio

Alrededor de la década de 1720, Joseph Joaquín de Mendiolaza, su hermano Gaspar Alejo, y Marcos Ascasubi arribaban al Perú procedentes de Guipuzcoa. En la década de 1730, Joseph Joaquín de Mendiolaza y Marcos Ascasubi, ya establecidos en Córdoba, se habían convertido en cuñados.<sup>23</sup> Entre ambos retomaron la estructura comercial construida por su suegro Ignacio de las Casas y supieron adaptarla a las nuevas condiciones de las décadas siguientes. Las Casas, a quien mencionábamos en el apartado anterior, era una suerte de *intermediario* comercial en Córdoba: adquiría mulas de no más de dos años, generalmente en la

<sup>21</sup> Para identificar a algunos cordobeses que se avecindaron en Salta durante el siglo XVIII y se integraron a su élite a través de alianzas económicas y matrimoniales, Cfr. especialmente MATA, 1993-94: pp. 189 – 211.

<sup>22</sup> En los expedientes de sucesión de ambos se pueden encontrar múltiples referencias a obligaciones en su favor por préstamo de dinero o por venta al fiado de mercancías, así como datos sobre empeños de joyas y plata labrada recibidos. Archivo Histórico de la Provincia de Córdoba (AHPC), Escribanía I, Año 1737, Leg. 280, exp. 2; Escribanía I, Año 1744, Leg. 296, exp. 10.

<sup>23</sup> Mendiolaza se casó con Theresa de las Casas y Ponce de Leon en 1729. Ascasubi se había casado antes con Rosalía hermana de Theresa en 1724. AAC, Libro de matrimonios de españoles de la Catedral de Córdoba I, f. 198; AHPC, Registro 1, Año 1723, Libro 111, f. 233; AHPC, Registro 1, Años 1729-1730, libro 116, ff. 92 v-96 r.

zona de Río Segundo; las invernaba en potreros de los hermanos Olmos y Aguilera o en los de Joseph Moyano Oscaris –uno de los últimos encomenderos de Córdoba-, y luego las vendía en la tablada de la ciudad o en las de Salta.<sup>24</sup>

Aunque no contamos con datos fehacientes sobre el volumen preciso de mulas que pasaba por las manos de Las Casas y de sus yernos, estimamos que en esos años controlaban todavía un caudal que no superaba las 1.000 cabezas anuales.<sup>25</sup> En retorno de dichas ventas, recibían algo de metálico y sobre todo efectos de la tierra, textiles y harinas, que revendían en la ciudad o bien empleaban para pagar a los peones arrieros.<sup>26</sup> Ya entre 1744 y 1746 el mismo Joseph Joaquín de Mendiolaza concertaba tratos de mayor envergadura que los que había tenido hasta entonces, en su mayoría a cuenta de su hermano Gaspar Alejo de Mendiolaza, residente por esos años en Salta. Por ejemplo, contrató a Francisco Losa Bravo para realizar invernada y flete de todas las mulas que se le entregaran en el potrero de Siquiman. En la misma escritura, Joseph Joaquín acordó con José Clemente de Olmos y Aguilera un contrato de flete de 4.000 mulas, compradas por ambos hermanos en las tablas de Pinto (Córdoba), las que Olmos debería llevar y errar en su Estancia de Moyos.<sup>27</sup>

En la década de 1770 la alianza familiar entre Mendiolaza, Ascasubi y los hermanos Allende<sup>28</sup> acompañó el crecimiento de los negocios de Joseph Joaquín de Mendiolaza en Córdoba, y consolidó una sociedad comercial constituida en base a diversas relaciones que no revistieron una forma única. Al parecer buena parte de sus tratos eran *de palabra*<sup>29</sup> pero, según aquellos tratos que quedaron documentados, observamos que entre estas familias se hicieron inversiones conjuntas en mulas; compra y arriería de recuas en los trayectos Buenos Aires-Córdoba, Córdoba-Salta o Córdoba-Jujuy<sup>30</sup>; así como contratos por servicios de invernada.

Una estrategia común a los grandes comerciantes tanto en el Tucumán como en el Río de la Plata consistía en adquirir tierras en la campaña, inversión que les permitía consolidar y asegurar el capital acumulado ante los vaivenes económicos.<sup>31</sup> Específicamente para los comerciantes muleros más prósperos de Salta (Mata, 2005: pp. 184-186) y de Córdoba (Punta, 1997: pp.76-78), acceder a la propiedad de estancias y potreros en zonas aptas para invernada y conjugar dicha actividad con el comercio, les permitía evitar el pago a terceros invernadores, y a la vez lucrar con ese servicio vendiéndolo a otros muleros que no disponían de aquel recurso.<sup>32</sup> No obstante, los Mendiolaza al igual que su “anfitrión” en la ciudad, Don

<sup>24</sup> AHPC, Registro 1, Año 1723, Libro 111, f. 143; Registro 1, Año 1724, Libro 112, ff. 78, 97, 113; Registro 1, Año 1730, Libro 117, f. 407.

<sup>25</sup> Nos basamos fundamentalmente en expedientes sucesorios y en litigios por deudas que se encuentran en el AHPC. Para las primeras décadas de la actividad de Mendiolaza y Ascasubi en Córdoba hemos revisado algunas escrituras notariales puntuales, pero todavía no hemos concretado una revisión sistemática de ese abundante fondo documental.

<sup>26</sup> AHPC, Escribanía I, Año 1744, Leg. 296, exp. 10.

<sup>27</sup> AHPC, Registro 1, Año 1744, Libro 127, f. 138. Al año siguiente en 1745, probablemente en el marco del mismo acuerdo de 1744, Francisco de Loza Bravo se obligó a llevar hasta Guachipas (Salta) unas 6.800 de las 8.034 mulas que tenía en su guarda, propiedad de Gaspar Mendiolaza. Por ellas, acordaron un pago de 3 reales por cabeza. AHPC, Registro 1, Año 1745, Libro s/d, f. 171. Otras referencias: AHPC, Escribanía I, Año 1748 (1745), Leg. 303, exp. 3.

<sup>28</sup> El mapa de las alianzas familiares de la Córdoba colonial está plasmado en un trabajo del genealogista local Alejandro Moyano Aliaga (2003).

<sup>29</sup> Referencias a tratos de palabra entre Joseph Joaquín de Mendiolaza y Joseph de Allende en Archivo Histórico Nacional (AHN, Madrid), Consejos, Año 1787, 20396, exp. 1, ff. 1/6 r-1/7v.

<sup>30</sup> Sobre los fletes: se mencionan compras de crías en Areco y pagos de sisa por la adquisición de otras tantas en Santa Fe realizados a fines de la década 1770. AHPC, Escribanía II, Año 1787, Leg. 68, exp. 6, f. 33 r. Halperín Donghi señala a Pedro Lucas de Allende como uno de los principales compradores de mulas de una estancia en la campaña bonaerense. HALPERÍN DONGHI, 1993 [1975], citado en PUNTA, 1997: p. 56.

<sup>31</sup> Sobre los patrones de inversión de un gran comerciante en el Río de la Plata, GELMAN, 1989: pp. 51-69. Una lectura sobre este tipo de prácticas para la sociedad colonial en general en RAMÍREZ, 1992 [1986]: pp. 29-65.

<sup>32</sup> En el caso de Córdoba siglo XVIII el problema todavía espera un análisis más profundo. Según Punta este acceso a la propiedad rural por parte de los comerciantes “recién llegados” a la jurisdicción fue un proceso limitado y se canalizó más a través de las transmisiones patrimoniales de las familias de sus esposas cordobesas, que por el mecanismo de la compraventa. La venta de los bienes de Temporalidades (1770-80) fue, en todo caso, una coyuntura particular en la que algunos ricos

Ignacio de las Casas y Cevallos, no fueron terratenientes en Córdoba. Al parecer, la familia optó por realizar internadas en potreros de otros propietarios, algunos de ellos tan próximos a sus intereses como sus parientes políticos, los Allende, quienes obtuvieron estancias en la campaña cordobesa desde temprano<sup>33</sup> u ocupaban ajenas.<sup>34</sup> Al margen de las características propias del contexto de Córdoba que pudieron haber dificultado el acceso de esta familia a la tierra, es de señalar que los Mendiolaza sí invirtieron en esta suerte de propiedades desde 1750-60 al menos, en otras regiones donde tuvieron sus intereses económicos más importantes como Huancavelica, Chucuito y Arequipa.<sup>35</sup> En este sentido, entendemos que esta red comercial, que emerge en Córdoba y se conforma en torno al comercio de mulas tendió sus intereses hacia las provincias del centro del virreinato peruano y orientó sus estrategias sociales en esa dirección, hasta las décadas de mayor conflictos social en esas jurisdicciones 1770-80, cuando estos mercaderes perdieron sus posiciones ganadas en el comercio interregional. Recién entonces, después de la ruptura de los vínculos sociales y económicos de la familia con los mercados andinos, los herederos de la familia toman la iniciativa de realizar este tipo de inversiones en Córdoba.<sup>36</sup>

Desde 1750-60 los hijos varones de Joseph Joaquín de Mendiolaza, ya adultos, pasaron a establecerse en distintos puntos de la “geografía comercial” de la familia: Salta, Chucuito, Cuzco, Huancavelica, Lima y Tarma, desde allí actuaron como apoderados y socios, unos de otros. Desde entonces, en la medida en que aprovechaban su trama familiar como estructura empresarial, los Mendiolaza pudieron cubrir esas variadas instancias operativas del tráfico mular con el trabajo de los propios integrantes y realizar por cuenta propia los traslados de las recuas para su venta, lo que les proporcionaba márgenes de ganancia más importantes.

Es claro que al contratar los servicios de un intermediario, el tratante de mulas podía disminuir los riesgos al distribuir las posibles pérdidas. Para los comerciantes de Salta, cuyo comercio interregional tenía características en cierto grado similares a las de Córdoba, Sara Mata plantea que aquello de adquirir mulas, arriarlas al norte y venderlas por cuenta propia era una práctica habitual entre capataces, medianos propietarios y comerciantes menos afortunados, pero no entre los de mayor giro (Mata, 1993-94: p. 197). Sin embargo, la venta sin intermediarios permitía al propietario obtener una mayor diferencia entre el precio de la cría y del animal adulto, ya preparado para transitar por los ásperos terrenos de los Andes. Entre los grandes comerciantes *muleros* de la jurisdicción de Córdoba –vecinos o residentes, criollos o peninsulares– había quienes participaban directamente en la mayor parte del circuito comenzando con la compra de las crías de uno o dos años en el Litoral, y finalizando con la venta definitiva de los animales de más de cuatro años en las regiones mineras del Perú. Punta señala que en la segunda mitad del siglo XVIII, muchas de las transacciones realizadas por cordobeses no se registraron en las listas de recaudación de impuestos a la circulación de la jurisdicción, no solo por prácticas de contrabando y evasión sino precisamente, porque muchos de ellos trasladaban por cuenta y riesgo propio sus mulas hasta las ferias del norte (Punta, 1997: p. 57).

Contrastando estas aseveraciones con lo observado para el caso de los Mendiolaza, entendemos que éstos emplearon alternativamente una u otra opción: realizar negociaciones enteramente por cuenta propia o

---

mercaderes vecinos de la ciudad como Francisco Antonio Díaz o José Rodríguez adquirieron propiedades en la campaña. PUNTA, 1997: pp. 76-78.

<sup>33</sup> Sobre Lucas de Allende. AHPC, Registro 1, Año 1728, Libro 115, f. 250. En la segunda mitad del siglo XVIII Joseph de Allende era propietario de tierras en Totoral Grande, en el norte de Córdoba. Por su parte, Tomás de Allende fue propietario de varias unidades: la Estancia de Totoralejo de San Antonio y la Estancia Santa Bárbara. Pedro Lucas, adquirió tierras en Maza, Moyos, y Copacabana. ROMERO CABRERA, 1993.

<sup>34</sup> Existieron denuncias sobre los perjuicios que ocasionaban los peones de los hermanos Thomas, Joseph y Santiago Allende, que llevaban sus mulas al Potrero de Avalos, perteneciente a los bienes de Temporalidades, y que además se quedaban con caballos de los que había allí. ALBARENQUE y SANTAMARINA, 1976, p. 99.

<sup>35</sup> AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5; Escribanía II, Año 1787, Leg. 68, exp. 6. AHN (Madrid), Consejos, Año 1787, 20396, f. 125 v.

<sup>36</sup> Colección Documental Mons. Pablo Cabrera (CDPC), Doc. N° 7270, Año 1814. AHPC, Escribanía II, Año 1802, Leg. 103, exp. 23.

recurrir a intermediarios, por ejemplo, en Salta y Jujuy. Su integración en las redes comerciales de Salta fue notable desde los primeros tiempos. En efecto, los contactos con la poderosa familia salteña de los Arias Rengel, ya importantes desde la década de 1740, continuaron incluso a mayor escala en relación con el incremento del volumen del comercio manejado por estas familias durante esta segunda mitad del siglo.<sup>37</sup>

Alrededor de los años 1770, el menor de los hijos de Joseph Joaquín de Mendiolaza, Phelipe (1747-1795) pasó a instalarse en Salta.<sup>38</sup> En la dinámica de la red comercial que estudiamos, Phelipe actuó algunas veces como “comerciante itinerante” con importante movilidad geográfica, es decir, residía en Salta pero viajaba a los sitios donde su familia tenía negocios. Este agente trasladaba habitualmente las mulas que la familia vendía a comerciantes de “las provincias de arriba”, sobre todo a Potosí, Oruro, La Paz, Chucuito, Arequipa y Moquegua. Otras veces, obraba como representante de su padre y hermanos en Salta, e incluso es posible que haya actuado como fletero para terceros.

El caso de Phelipe forma parte del movimiento de aquellos comerciantes cordobeses que se establecieron en Salta durante la segunda mitad del siglo XVIII, para actuar como apoderados de sus parientes muleros en esa jurisdicción. Algunos casos ya conocidos de estas prácticas familiares y comerciales fueron los cordobeses Antonio de Figueroa o Gaspar Saenz Bravo, quienes lograron hacer cuantiosas fortunas y expandir sus actividades comprando tierras para invernada en Salta o prestando dinero a interés (Cfr. Mata, 2005: pp. 184-222). Sin embargo, Phelipe de Mendiolaza no tuvo un desempeño similar pues no alcanzó a amasar fortuna por su cuenta, y años después terminaría sus días en Córdoba sobreviviendo con lo heredado de su padre y hermanos.<sup>39</sup>

En su artículo sobre la saca de mulas de Salta al Perú, Sánchez Albornoz clasificó en cuatro grupos a los comerciantes que enviaban animales hacia el Alto Perú entre 1778 y 1808, según la cantidad de mulas “internadas”. Entre ellos identificó a los principales tratantes en dos grupos, por un lado a los que habían llevado entre 2.000 y 10.000 mulas, y por otro a los que habían traficado más de 10.000 mulas (Sánchez Albornoz, 1965a: pp. 298-299). En el primero de ellos figura Phelipe de Mendiolaza como internador de 3.000 mulas, pero además se incluyen en ambos grupos varios tratantes cordobeses y salteños cercanos a la familia y negocios de esta familia. El mismo Sánchez Albornoz reconoce que entre estos grandes internadores de Salta se repiten apellidos de individuos que pueden haber actuado en torno a una unidad familiar (Sánchez Albornoz, 1965a: pp. 300-303).<sup>40</sup>

En relación con Jujuy, no hay que olvidar que la extracción de mulas por esa ruta hacia el Alto Perú fue de menor intensidad que la de Salta, siendo más relevante como centro de intercambios para otro tipo de ganado (Sánchez Albornoz, 1965b: pp. 107-120). No obstante, los Mendiolaza tuvieron animales en invernada en las tierras de Gregorio Zegada en esa jurisdicción, y cerraron tratos con Thomas Martiarena uno de los más importantes muleros de la zona.<sup>41</sup> Con seguridad hubo más cercanía entre la empresa familiar y el mercado jujeño, dado que los hermanos Allende estuvieron entre los grupos de mayor tráfico entre Jujuy y el Perú, en el período 1773-1783.<sup>42</sup>

<sup>37</sup> AHPC, Registro 1, Año 1734, Libro 119, 31 de mayo, f. s/d; Registro 1, Año 1738, Libro 122, f. s/d; Registro 1, Año 1744, Libro 127, 23 de Julio y 7 de noviembre, ff. s/d; Registro 1, Año 1736, Libro 121, f. 21 v. Felix y su hijo Apolinario eran propietarios de tierras para invernada en donde los Mendiolaza solían estacionar sus recuas, en el Potrero de Guachipas.

<sup>38</sup> Phelipe se casó en Salta con Francisca, hija de Francisco Javier de Aguirre, un vecino notable de esa ciudad, terrateniente y comerciante. Ver MATA, 2005: pp. 179-241.

<sup>39</sup> AHPC, Escribanía II, Año 1787, Leg. 68, exp. 6, f. 184 r; Escribanía II, Año 1791, Leg. 76, exp. 22.

<sup>40</sup> Los listados de Sánchez Albornoz incluyen a los siguientes tratantes vinculados comercialmente y/o emparentados con los Mendiolaza: Pedro José Saravia, Pedro Elejalde, Cayetano Viniegra, Manuel Salvador Fernández, Antonio de Figueroa, José Robledo, Domingo Patrón, Josef María Torres, Mariano Usandivaras, Pedro Lucas de Allende, Feliz Apolinar Arias, Antonio Arredondo, Phelipe de Mendiolaza y Tomás Allende. SÁNCHEZ ALBORNOZ, 1965a, pp. 300-301.

<sup>41</sup> Sobre los tratos con Zegada: AHPC, Escribanía II, Año 1787, Leg. 68, exp. 6, f. 42 v. Obligaciones de pago de Tomás Martiarena a favor de Nicolás de Mendiolaza se mencionan en: AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, f. 590 v.

<sup>42</sup> El autor encuentra a los Allende traficando unas 14.569 mulas entre 1773 y 1783, desde Jujuy hacia el norte. Se registraron en cinco envíos con promedio de 2.913 animales cada uno. SÁNCHEZ ALBORNOZ, 1965b: p. 116.

El crédito fue un elemento central de las relaciones de los Mendiolaza con otros grandes tratantes, principalmente con los de Salta. Libranzas, obligaciones, cartas de pago, etc. fueron mecanismos corrientes a lo largo del período colonial que apuntaban a solucionar carencias del sistema, como las dificultades de obtener financiamiento para las inversiones, la escasez de metálico (en los mercados locales y regionales) y el problema de las distancias geográficas. Su importancia en los mercados de la región estructuró verdaderas redes crediticias. (Mata, 1996: pp. 147-149).

En las tabladas de Salta era el fiado el principal mecanismo de compraventa. Siguiendo a Sara Mata, sabemos que los vecinos de esa ciudad recurrían a esos mecanismos, sobre todo para comprar recuas de mulas y efectos para la habilitación de las tropas. Se pagaba la mitad del monto total de la transacción en plata y la otra mitad se financiaba en 6 meses o un año con un interés del 5-6%.<sup>43</sup> A su vez, para hacer frente a la parte de pago en metálico, muchas veces los compradores tomaban créditos de otros comerciantes, los que en general no requerían una garantía especial aparte del lote de mercancías adquirido (Mata, 1996: pp. 156).

En los períodos de mayor flujo comercial en las tabladas de Salta –décadas de 1770 y de 1800- cobraron importancia figuras con capacidad de crédito, que financiaban a las empresas de otros tratantes con menos liquidez, o actuaban como “habilitadores”, adelantando principalmente efectos de Castilla y de la tierra, utilizados luego para pagar a los troperos, capataces y peones. Eran los comerciantes peruanos y altoperuanos que “bajaban” a la gobernación del Tucumán para realizar estas adquisiciones, quienes generalmente disponían del metálico necesario, y realizaban esas operaciones por cuenta, costo y riesgo propios. En efecto, éstos y los cordobeses estaban entre los principales acreedores de los salteños. (Mata, 1994; 1996)

Ese papel de prestamista con otros mercaderes de la región es evidente en los movimientos financieros de Joseph Joaquín de Mendiolaza y su hijo Nicolás que surgen de sus inventarios postmortem. Importantes cantidades de dinero figuran como dadas a rédito, como acreencias por ventas de mulas y otros bienes financiados a largo plazo, compra de deudas de terceros bajo la figura de *lasto*<sup>44</sup> y hasta empeños de joyas y plata labrada. En torno al crédito los Mendiolaza consolidaron sus lazos con comerciantes e invernadores salteños; abundan en la testamentaria de Nicolás de Mendiolaza los datos sobre deudas a cobrar a tratantes salteños, por montos que iban de los 1.000 a los 17.000 pesos de a 8 reales de plata, con intereses entre el 6 y el 8%. La mayoría de las obligaciones de pago habían sido otorgadas entre 1775 y 1780.<sup>45</sup>

### La conexión con el circuito del azogue: mulas para el trajín y acceso a las Cajas Reales

Ya en los principales mercados del Alto y Bajo Perú, a través de su red comercial los Mendiolaza disponían de sus importantes recuas de mulas hacia diversos destinos: las vendían directamente en las ferias o tabladas regionales tal como hacían en las ferias del Tucumán, las “colocaban” en el mercado cautivo de los repartos forzosos de mercancías merced a contactos con los corregidores, o bien, las utilizaban ellos mismos como animales de carga para la realización del trajín de azogues desde Huancavelica hacia los

<sup>43</sup> Estos mecanismos están sintetizados con claridad en PAZ, 1999: p. 62.

<sup>44</sup> Josef Rico declara “20.750 pesos que este día me entregaron los señores oficiales reales correspondientes a fletes y refacciones... de los que se rebajaron 11.572 pesos 4  $\frac{3}{4}$  reales que lastó dicho Don Nicolás en esta Real Caja por Don Manuel de Herrera, por la quiebra que tubo en la carta cuenta que condujo de la ciudad de La Paz, y sólo quedaron líquidos 9.184 pesos 3  $\frac{1}{4}$  reales de que le tengo dado razón...” AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, f. 599 r. El *lasto* era una figura de crédito semejante a la compra de deuda de un tercero. Real Academia Española, Diccionario de Autoridades, Año 1734.

<sup>45</sup> Algunos deudores: Apolinar Arias, Domingo Patron, Sinforoso Josef de Rioxa, Josph Domingo Saravia. AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, ff. 580 r-600r; AHPC, Escribanía II, Año 1787, Leg. 68, exp. 6, ff. 41 r-52r. Gabriel y Josef Mathías Torres fueron por el contrario acreedores de los Mendiolaza. Tras la muerte de Nicolás quedaron pendientes de pago unos 9.851 pesos. *Ibíd.*, f. 52 r.

distintos centros mineros del virreinato peruano, concesión de la Corona usufructuada por esta familia entre 1740 y 1780.

Recordemos que la producción de mercurio de Huancavelica fue única en toda la extensión de las Indias. Desde que se conoció e implementó el proceso de amalgamación para la extracción de la plata en el Perú y en Nueva España, la oferta de mercurio fue un factor de incidencia constante en los ciclos de producción de plata en el virreinato, y Huancavelica cobró una importancia indiscutible en la economía colonial. En 1579 el virrey Toledo expropió las minas para la Corona y estableció un *asiento* con los mineros particulares por el que se les otorgaba en merced la extracción de azogue, bajo la obligación de pagar el “quinto del rey”, y de vender la producción en su totalidad a la Corona, a precio estipulado por ésta. Por su parte, el gobierno se comprometió a proveer a los mineros de mano de obra indígena a través del sistema de la mita. De esta manera los mineros reconocieron la propiedad estatal de las minas y se nuclearon en un *Gremio* de productores particulares de mercurio que los representaba corporativamente ante la Corona (Brown, 1988: p. 355).

La historia de este centro minero fue sumamente compleja y no corresponde reseñarla aquí. Pero en lo atinente al siglo XVIII se deben señalar brevemente tres aspectos que condicionaron su trayectoria y la de la red social de los Mendiolaza. En primer lugar, la inestabilidad del volumen de producción de azogue, que tocó sus niveles más bajos durante las primeras décadas del siglo XVIII. Los intereses individuales de los miembros del Gremio de Mineros destrozaron la mina debido a una explotación irracional, asistemática e ilegal en muchos casos, poniendo en riesgo la estructura física de la mina y llevando la producción casi al colapso en varias ocasiones. Esto motivó que la Corona recurriera a otras fuentes de abastecimiento como Almadén, que permitieran garantizar la producción continua de plata en las Indias. A mediados del siglo XVIII se produjo un significativo repunte de la producción de Huancavelica que sólo duró hasta 1770 cuando retornó la tendencia a la baja, y si bien no era comparable con los volúmenes de extracción del siglo XVI, al menos permitió cubrir con relativa eficiencia la demanda peruana.<sup>46</sup>

Esta característica de la producción repercutía tanto en la rentabilidad como en la estabilidad de las empresas extractivas y de transporte, relacionadas al mercurio peruano. Una coyuntura de crisis y quiebras a mediados del siglo XVIII permitió la inserción directa de los Mendiolaza en este negocio. El Maestre de Campo Gaspar Alejo de Mendiolaza (hermano de Joseph Joaquin vecino de Córdoba) fue uno de los principales productores y transportistas dentro del Gremio de Mineros de Huancavelica durante el s. XVIII (Reyes Flores, 2004). La relación de la familia Mendiolaza con Huancavelica giró en torno al Real Trajín de Azogues, que consistía en el transporte del mercurio desde la zona de extracción hasta los centros de producción de plata. Tanto esta actividad como la propiedad del azogue producido en esa región, estaba monopolizada por el Estado y funcionaba a partir de un sistema de asientos o contratos que la Corona firmaba con agentes particulares. El contrato para el Real Trajín del azogue incluía la distribución de lo producido en Huancavelica y de los envíos procedentes de Almadén, pero además, el transporte de los caudales de la Corona correspondientes a todos los ramos recaudados por las Cajas Reales del Perú supeditadas a este *asiento*, que eran las de Lima, Pasco, Jauja, Chucuito, Oruro, Potosí, Cailloma, La Paz y Carangas (Palacio Atard, 1944: pp. 611-630).

Para llevar adelante esta actividad era necesaria una importante inversión en mulas, contratación de arrieros y aperos, de ahí que estuvieran íntimamente relacionados los negocios de los dos hermanos Mendiolaza. Es interesante observar la modalidad de este transporte del azogue, para comprender cómo se

---

<sup>46</sup> Este nuevo impulso respondió en parte a la reducción de los quintos cobrados por la Corona y al incremento del número de obreros provenientes de la mita minera, que funcionó en Huancavelica hasta 1786. La mita de Huancavelica era la más importante en cuanto a cantidad de indios reclutados, después de la de Potosí. A su vez era la más gravosa para los mitayos, por la reconocida toxicidad de las minas de mercurio, sumada a la inestabilidad de las galerías, edificadas con escasa sistematicidad, sobre una roca blanda y propensa a los derrumbes. BAKEWELL, 1990: pp. 63, 68, 72.

engarzaba esta empresa en particular con las otras actividades lucrativas de la familia Mendiolaza. Según la reconstrucción de Fisher, el transporte del azogue de Huancavelica a Potosí y a los otros centros mineros se realizaba en botas de cuero, cargadas en mulas, que recorrían 1200 km de senderos montañosos, a 5000 m.s.n.m. Existía una ruta alternativa, que consistía en llevar por tierra el cargamento desde Huancavelica hasta el puerto de Chíncha y desde allí, por mar, hasta Arica. Luego, nuevamente en caravanas de mulas o de llamas, se acarreaban los sacos de azogue hasta Oruro y Potosí (Fisher, 1977: p. 25).<sup>47</sup> En las quejumbrosas palabras de Mendiolaza:

“el asentista es un arriero grueso que con 4.000 mulas bien pertrechadas circula por todas las Cajas reales de arriba alejándose 400 y 500 leguas para entregar en ellas cuatro o cinco mil quintales de azogues con que en los minerales se benefician metales... del mismo modo el asentista sirve a su Magestad trayendo de balde y sin premio alguno de las Cajas de Chucuito y Potosí y las demás que en estas se juntan toda la Hacienda real que pasara de 2 millones cada año, corriendo el riesgo de quantas mulas se perdiesen o despeñasen cargadas de plata barras o azogue, que prontamente ha de enterar sin otra responsabilidad que su caudal ...”<sup>48</sup>

Es difícil reconocer la fecha del primer asiento firmado por Gaspar de Mendiolaza, pero sí sabemos que éste abastecía de mulas a los asentistas de Huancavelica, al menos desde la década de 1740. Luego se incorporó como asentista pleno, cuando se produjo la mayor demanda de azogue y el cumplimiento del trajín entró en apuros –al parecer en la década de 1750 se hicieron algunos envíos de este mineral a Nueva España.<sup>49</sup> Gaspar Alejo llegó a ser el principal asentista de azogues de Huancavelica y logró tener invertidos, sólo en lo concerniente al Real Trajín, alrededor de 236.000 pesos.<sup>50</sup> Alrededor de 1760 Gaspar Alejo recibiría a sus sobrinos Francisco y Nicolás de Mendiolaza para sumarlos a la empresa. La propiedad de las mulas y aperos para el transporte era del tío, mientras que Nicolás y Francisco actuaban como distribuidores del mercurio en las Reales Cajas.

Mientras, originalmente, los Mendiolaza abastecían de animales de carga al circuito de distribución del azogue para la producción de plata peruana, con el tiempo este negocio los insertó entre las redes sociales más poderosas del Virreinato. Huancavelica en el siglo XVIII fue un ámbito de fuerte presencia y disputa por espacios de poder entre la Corona, la administración virreinal y la rica burguesía de Lima que, en particular después del desgajamiento del virreinato del Río de la Plata en 1776 y de la Audiencia de Charcas, reorientó sus inversiones mineras hacia el pujante Cerro de Pasco y la sierra central del Perú (Fisher, 1977: pp. 71-113; Bakewell, 1990: pp. 87-88). Sin ahondar en los aspectos políticos, destacamos la gobernación de Antonio de Ulloa (1758-1764), en esa jurisdicción como el período de más estrecho trato de los Mendiolaza con la administración colonial (Márquez, 2007: pp. 103-108).

Pero tal vez el mayor beneficio que obtuvieran estos comerciantes de su participación en los circuitos del azogue fuera el acceder al control de cuantiosos caudales que, si bien eran propiedad de las Reales Cajas dependían de la discrecionalidad de sus funcionarios. El privilegiado acceso al metálico que disponía la familia Mendiolaza por este medio aceitó su propio engranaje comercial y les habilitó para ampliar sus actividades prestamistas como las que describíamos anteriormente respecto de otros tratantes de mulas. En Huancavelica, la habitual escasez de crédito para sostener las actividades del Gremio de Mineros propiciaba que éstos dependieran de comerciantes provinciales, que actuaban como *aviadores*. Éstos financiaban a los mineros no sólo con metálico sino muchas veces en efectos (maderas y productos de consumo), ya que era ésta una región muy árida que carecía prácticamente de todo insumo. A cambio, los mineros se comprometían al pago de altos intereses o a la entrega de cantidades de azogue a precio devaluado, que luego el aviador revendía a la Corona al precio estipulado oficialmente, o lo hacía circular directamente en el

<sup>47</sup> Croix, virrey del Perú entre 1784 y 1790, relata con gran detalle como se realizaba dicho trajín. En *Memorias de los virreyes que han gobernado el Perú*, edición de 1859, pp. 45-46. Disponible en Internet [www.books.google.com.ar](http://www.books.google.com.ar)

<sup>48</sup> AHN, Consejos, Año 1767, 20331, exp.1, ff. 1/4 r/v.

<sup>49</sup> *Ibíd.*

<sup>50</sup> *Ibíd.*

mercado negro. Este sistema derivó en un esquema altamente corrupto, donde el contrabando era un mecanismo habitual de comercialización del mercurio y en el que se vieron involucrados los distintos sectores de la producción y la administración. Los funcionarios, especialmente gobernadores y oficiales de las Cajas Reales se prestaban corrientemente a estos abusos. (Brown, 1988; Pearce, 1999: pp. 669-702; Fisher, 1977: pp. 46-47)

Quien actuó como intermediario entre la red comercial y las Cajas Reales fue Nicolás de Mendiolaza, que con el tiempo pasó a establecerse en Chucuito, aunque siguió perteneciendo al Gremio y viajando periódicamente a Huancavelica (Reyes Flores, 2004: p.47; Brown, 2004: p. 209). Desde 1770 éste ejercía como *Balanzario, Fundidor y Ensayador de Azogues* de la Real Caja de Chucuito, y como tal estaba encargado de pesar las cantidades de plata que los particulares hacían llegar a las Cajas Reales y las de mercurio que se vendían a los productores de plata.<sup>51</sup> Un puesto central para el control de este circuito que seguramente facilitaba el camino para intervenir en el tráfico ilegal del mercurio que revistió enorme importancia en esos mercados.<sup>52</sup> Nicolás también ofició como *rescatador*, ya que mandaba a acuñar a la Casa de Moneda de Potosí las barras de plata y oro que obtenía de los servicios prestados al Real Trajín, de la explotación de sus trapiches en Chucuito, del salario de su oficio en la Caja Real de Chucuito, y en ocasiones también lo hacía por cuenta de terceros.<sup>53</sup> Las transacciones con la Real Casa de Moneda de Potosí formaban así parte esencial de las prácticas crediticias de esta red comercial, posiblemente otorgándoles más flexibilidad en el manejo de los caudales.<sup>54</sup>

## II. Efectos de Castilla

### Importación de efectos ultramarinos y redistribución en el mercado interno

La privilegiada ubicación de Córdoba en los circuitos mercantiles que comunicaban el norte minero con Buenos Aires y Brasil ya fue señalada. La jurisdicción de Córdoba se constituyó tempranamente en economía intermediaria, por donde pasaba buena parte del comercio portugués orientado a Potosí y se abastecía este gran mercado minero de productos ingresados al continente desde el Atlántico (fundamentalmente esclavos, alimentos, tejidos, hierro, etc.). Los altos precios de la mercaderías en ese mercado estimularon, desde el siglo XVI, la participación de los vecinos de Córdoba en las actividades de cambio a distancia, legal o ilegal, con dirección a Potosí, Brasil y luego Chile, que los abastecería de metálico.<sup>55</sup>

Aunque a mediados del siglo XVII la articulación con Brasil estaba prácticamente interrumpida, los cordobeses siguieron accediendo al comercio ultramarino desde Buenos Aires. Señalamos antes, que el comercio de exportación, particularmente el de ganado mular, permitía a los cordobeses abastecerse de

<sup>51</sup> AHN, Consejos, Año 1787, 20396, exp. 1, f. 1/115 r.

<sup>52</sup> En este sentido, es válido recordar lo sucedido en el caso de Nueva España con los *ensayadores* de las Cajas Reales, en la etapa más fuerte de implementación de las reformas del Estado. Un capítulo especial de estas políticas borbónicas en los virreinos americanos, lo ocuparon las reformas en la administración de la Real Hacienda, y en ese contexto, la supresión de los cargos venales que habían dado lugar a la defraudación contra el fisco. Uno de cargos suprimidos fue éste. "... en 1783, se puso fin al privilegio de los ensayadores, vieja idea de Galvez, y se creó un nuevo cuerpo de funcionarios encargados de vigilar la ley de los metales. Cuando la venta de los cargos de ensayadores sólo había sumado un poco menos de 100.000 pesos de 1700 a 1783, en 1784, primer año de funcionamiento de la nueva administración, significó para la Corona un beneficio de más de 40.000 pesos." LAVALLÉ, 2002: p. 106.

<sup>53</sup> AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, ff. 598 v, 603 r.

<sup>54</sup> Tras la muerte de Nicolás en 1781 a manos de grupos indígenas sublevados, la Caja de Potosí todavía le debía unos 35.000 pesos por este motivo. *Ibid.*, f. 383 v.

<sup>55</sup> Garzón Maceda señalaba que: "Es la salida de la plata hacia la economía del Atlántico europeo –no solo español– la que promueve los cambios en la región... Córdoba fue uno de los centros de vinculación Potosí-Brasil, en algún momento más que Buenos Aires." GARZÓN MACEDA, 1968: p. 5. También Cfr. ASSADOURIAN, 1982 [1964]: pp. 19-63.

metálico que éstos volcaban en parte a las importaciones, con lo cual se completaba la articulación mercantil de la jurisdicción a nivel regional.

La actividad mercantil no constituía una especialización clara en Córdoba. Algunos comerciantes eran igualmente propietarios de estancias y chacras en la campaña donde se dedicaban a las actividades agropecuarias; a su vez, podían cumplir las funciones de tratantes de mulas, fletadores<sup>56</sup>, traficantes de efectos regionales o de géneros procedentes de Buenos Aires, e incluso ejercer como tenderos en la ciudad. Esto respondía en parte, a las características de las compañías comerciales de la época, que se organizaban en torno a una negociación puntual para luego disolverse. Pero sobre todo, se debía a la coexistencia de economía natural y monetaria, que en un contexto de desmonetización del mercado regional como el que perduró hasta mediados del siglo XVIII, exigía a comerciantes y hacendados intervenir en diversos tipos de comercio para garantizarse acceso al metálico en alguna de las instancias de la cadena de intercambios (Garzón Maceda, 1968; Arcondo, 1992: pp. 250-255).

A mediados del siglo XVIII, se conjugaron las presiones del capital mercantil europeo –sobre todo inglés y francés– con las políticas económicas de la Corona española, generando un empuje sostenido del comercio ultramarino sobre los mercados americanos.<sup>57</sup> A pesar de las continuas guerras entre España e Inglaterra, que alteraron la fluidez de la circulación ultramarina a lo largo del siglo, en el Río de la Plata las políticas comerciales españolas fueron dando cabida a parte del tráfico ilícito que existía de hecho, hasta finalmente legalizar, legislar y recobrar cierto grado de control sobre el Atlántico sur. Entre los efectos más amplios de estas reformas del comercio marítimo se cuenta una importante expansión de aquellas producciones regionales asociadas a la demanda de los mercados de ultramar. Además del rubro minería, que continuó siendo el principal producto de exportación de las Indias a España, recibieron particular impulso otros bienes de origen agropecuario: tabaco, azúcar, cacao, tintes y cueros.

Estos procesos influyeron en la economía de Córdoba, como se ha observado a través de sus intercambios regionales. Se considera que hubo una creciente orientación de la economía cordobesa hacia el Atlántico, a través de Buenos Aires y el Litoral. Desde mediados del siglo XVIII se enviaban hacia Buenos Aires cueros vacunos y de cabra, que luego pasaban a integrar los cargamentos de retorno del comercio atlántico. Otros productos que exportaba Córdoba, y que eran para consumo en la campaña bonaerense fueron los derivados de la actividad pecuaria (cueros de cabra trabajados: cordobanes, tapetados y gamuzas) y tejidos rústicos de lana y algodón, producidos en unidades domésticas rurales de la jurisdicción (Punta, 1997: p. 91; 2003, pp. 131-159; Assadourian, C. S. y Palomeque, 2003: pp. 156-157).

El flujo de las importaciones europeas en franco crecimiento desde la década de 1760-1770, sumado a la legalización de estas introducciones de efectos europeos a través del Atlántico Sur fueron factores que agilizaron más la llegada de ese tipo de mercancías al Alto Perú por vía terrestre, a través del Río de la Plata, Córdoba y el Tucumán. En Córdoba éste era el rubro más aventajado entre sus importaciones. Bajo la denominación de “efectos de Castilla” se abarcaba un conjunto heterogéneo de productos: telas, sombreros, hierro, artículos de metal, papel, aceite de bacalao, galones “falsos”, etc. (Punta, 1997: pp. 84-88, 95-98; 2001: p. 249).

<sup>56</sup> Los fletadores se reconocían como “mercaderes tratantes”, al igual que los comerciantes que traficaban otros bienes. Algunos productores o invernadores hacían este tipo de actividades, por lo que Arcondo sostiene que se trataba de individuos de cierto peso social. ARCONDO, 1992: pp. 59-60.

<sup>57</sup> En el marco de un amplio esquema de reformas político-administrativas, los Borbones impulsaron medidas tendientes a liberalizar sus vínculos con las colonias y contrarrestar la presión de la potencia comercial de Inglaterra y de su socio Portugal: tras la Guerra de Sucesión española, Inglaterra había consolidado su predominio marítimo comercial, aunque su presencia en los circuitos comerciales del Atlántico ya era habitual desde el s. XVII. Dentro de este plan de reformas, los cambios graduales que se estaban implementando desde principios del s. XVIII, se vieron reforzados hacia 1778 con el *Reglamento de Libre Comercio* (FISHER, 1996: pp. 111-113).

La participación de la red comercial de los Mendiolaza en el comercio de importación de efectos de Castilla se realizó a través tres puntos de contacto: Lima, Buenos Aires y Cádiz. Durante la segunda mitad del siglo XVIII, Nicolás de Mendiolaza y Lorenzo –otro de sus hermanos, residente en Lima- estuvieron relacionados con poderosos comerciantes de la sede virreinal como los hermanos Elizalde.<sup>58</sup> Aunque todavía no logramos verificar exactamente cuáles eran los mecanismos y términos de sus vinculaciones mercantiles, entendemos que éstas giraban en torno a la introducción de efectos de Castilla a través del Callao, para su distribución en los mercados del interior peruano, sobre todo Arequipa, Moquegua y Puno.<sup>59</sup>

La conexión de la empresa familiar con el comercio ultramarino fue más estrecha que esto, en tanto no dependió exclusivamente de las mediaciones de los grandes mercaderes de Lima, sino que estos cordobeses tuvieron trato, aunque no siempre directo, con mercaderes de la ciudad de Buenos Aires y dispusieron también de un apoderado en el puerto de Cádiz. Sus vinculaciones con el comercio de efectos introducidos vía Buenos Aires ya existían en la década de 1740. Por ejemplo, en 1744 se registraron operaciones al fiado por 15.000 pesos a nombre de Gaspar Alejo de Mendiolaza, en Buenos Aires. Sin embargo, hasta la plena legalización del comercio a través de ese puerto en 1778, los contactos de los Mendiolaza con esas redes fueron más bien indirectos. Quienes frecuentaron esos ámbitos fueron algunos de sus parientes políticos como los Ascasubi, los hermanos Thomas, Joseph y Santiago de Allende, y el cuñado de éstos, Gregorio Arrascaeta.<sup>60</sup>

El contexto de creciente relevancia de los movimientos mercantiles en el Atlántico, puede percibirse en las actividades de esta red social, sobre todo durante los años 1780-1790. Entonces, la red comercial ya no se asentaba sobre la familia Mendiolaza (habían muerto sus figuras principales), y sus herederos se habían volcado a otras relaciones sociales con mayor potencial estratégico. Un ejemplo de ello era Francisco Joseph Uriarte, yerno de Joseph Joaquín de Mendiolaza, quien había integrado la empresa familiar y había participado de los tráficos de la misma con el Perú. Uriarte era porteño y después de haber recibido su parte de la herencia de su suegro y de su cuñado Nicolás, se volcó claramente al tráfico de géneros de Castilla y estimuló sus vínculos con redes sociales propias en Buenos Aires. De este modo, entre 1784 y 1790 introdujo a su nombre alrededor de 43.000 pesos en mercancías, mientras que en el período anterior, 1777-1784, había remitido mercaderías a Buenos Aires por un total de 5.528 pesos –posiblemente en cueros y ropa de la tierra.<sup>61</sup>

Posiblemente el indicador más claro de los alcances de los intereses de los Mendiolaza en estos circuitos fuera su apoderado en Cádiz, Simón Babil de Uriz. Éste era un importante mercader de Cádiz dedicado a abastecer de artículos a comerciantes peruanos y chilenos, que enviaba habitualmente navíos cargados a Buenos Aires, Valparaíso, el Callao y a otros puertos menores del Pacífico peruano (Cavieres, 1996: p. 25). La correspondencia con Simon Babil de Uriz aportaba a Nicolás y a su padre, información relevante sobre los acontecimientos políticos del reino, que afectaban la circulación marítima, así como cuestiones relativas al mercado gaditano en general: precios, situación de oferta y demanda, opciones para reducir costos, etc.<sup>62</sup> Esta comunicación permitía luego a los Mendiolaza regular el ritmo de sus operaciones comerciales, y procurar disminuir costos y riesgos, con relación a las importaciones de efectos de Castilla.<sup>63</sup>

<sup>58</sup> Sobre los Elizalde, familia de comerciantes de la burguesía limeña. Ref. MAZZEO, 2001.

<sup>59</sup> AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, f. 380 v.; Escribanía II, Año 1787, Leg. 68, exp. 6, ff. 47 v, 53 r; Registro 1, Leg. 164, f. 299 v.

<sup>60</sup> Datos tomados de SAGUIER, 2000 y de PUNTA, 1997: p. 98.

<sup>61</sup> Archivo General de la Nación (AGN), XI – 9 – 1 – Libro 9, 1784-1785; XI – 9 – 2 – Libro 13, 1787; XI – 9 – 4 – Libro 9, 1790.

<sup>62</sup> AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, f. 92 v.

<sup>63</sup> A fines de 1781, Joseph Joaquín de Mendiolaza hacía estas observaciones en una carta a su apoderado en Cádiz: “... Es verdad que con el motivo de la guerra y la postergación de avíos no he podido escribir a Vmd con aquella frecuencia que antes no obstante de haberlo echo en dos ocasiones y en ellas le he prebenido no se me arriesgasen mis intereses sino en los terminos que lo hiciesse el concurrir a Buenos Ayres segun lo que proporcionasse la estación del tiempo y estado de cosas...”

A través de sus gestiones, en 1778 los Mendiolaza habían introducido oficialmente, a cuenta y riesgo propio, 42.699 reales de vellón en efectos llegados a Montevideo y a Buenos Aires desde Cádiz. El mecanismo era el siguiente: Joseph Joaquín de Mendiolaza enviaba el dinero a Simon Babil de Uriz, quien quedaba así encargado de adquirir mercancías a mayoristas de la ciudad y remitirlas a Córdoba; eventualmente, éstos eran pedidos expresos de Nicolás de Mendiolaza desde Chucuito. El mercader gaditano las enviaba a Buenos Aires, donde las recibía Manuel Basabilbazo, uno de los grandes comerciantes rioplatenses y Administrador General de Correos, quien luego las reenviaba a Córdoba.<sup>64</sup> Cabe agregar que Nicolás también había trabajado en relación con Uriz, ingresando mercancías a través de Lima.<sup>65</sup>

Una vez en manos de Mendiolaza los efectos tenían destinos varios, hecho que nos permite recuperar otros elementos sobre el papel de Córdoba como intermediaria entre economías regionales. En ocasiones, los Mendiolaza vendían al por mayor los efectos importados en la ciudad de Córdoba, generalmente a alguno de los comerciantes locales más importantes como Antonio Muxica o Hipólito García Posse, calculamos el valor promedio de las facturas de efectos de Castilla revendidas por este medio, entre 1775 y 1780, en unos 5.000 pesos.<sup>66</sup>

De acuerdo a Palomeque, los comerciantes cordobeses prácticamente no oficiaron como redistribuidores de productos entre regiones, a pesar de la ubicación estratégica de la ciudad en las rutas comerciales del Río de la Plata y el Tucumán, que sin embargo sí hicieron de la jurisdicción un lugar de paso de algunos de estos tráficó. Sin embargo, en el caso de los Mendiolaza, hemos hallado que otro destino de sus ventas mayoristas era la habilitación a comerciantes de la campaña, que distribuían efectos en el norte de Córdoba y en las zonas mineras de La Punta en San Luis y de San Juan.<sup>67</sup> Los intercambios con la zona cuyana, especialmente con San Juan y Mendoza, revelan que Córdoba era proveedora de tejidos de lana y de ganado vacuno en pié, además de efectos de Castilla, que llegaban eventualmente hasta Chile. Mientras que de esta región se obtenían vinos, pero sobre todo aguardiente de San Juan, azúcar que llegaba desde Chile y frutas secas.<sup>68</sup> Los productos que pasaban por Córdoba hacia esta zona iban destinados o bien a circular en los intercambios transcordilleranos o bien a abastecer el consumo, en particular de las precarias explotaciones mineras de San Juan, San Luis y Mendoza.<sup>69</sup>

### III. Los repartos forzosos de mercancías y la disolución de la red comercial de los Mendiolaza

#### Inserción en los distintos mercados andinos

---

dispondrá Vmd que los efectos reducidos a varias facturas de yqual cantidad y especies de la pasada [carta] que le remití bengan en diferentes barcos, para no abenturarlo todo en uno solo hasta que el tiempo nos proporcione la paz.” *Ibíd.*, ff. 381 r-380 v.

<sup>64</sup> AHPC, Escribanía I, Año 1780, Leg. 394, exp. 5. Basabilbazo era parte de la cadena de crédito de los Mendiolaza en Buenos Aires; a través de él concertaban estas transacciones, y realizaban libranzas y cobros de dinero. AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, f. 587 v.

<sup>65</sup> AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, f., f. 380 v.

<sup>66</sup> *Ibíd.*, ff. 96 r, 282 r.

<sup>67</sup> AHPC, Escribanía I, Año 1797, Leg. 427, exp. 15, ff. 3r-10r.

<sup>68</sup> Córdoba importaba productos regionales, llamados “efectos de la tierra”, que se destinaban principalmente al consumo interno en la ciudad y la campaña: de otras provincias provenían vino, aguardiente, naranjas, pasas, aceitunas, azufre y lienzos de La Rioja; aguardiente, vino, vinagre, papas y pasas de San Juan; vino y fruta de Mendoza; yerba, miel y tablas de Santa Fe; maderas y ají de Tucumán; algodón y tejidos de Catamarca; ropa de la tierra y cobre de Chile. PALOMEQUE, 1989; PUNTA, 1997: p. 89.

<sup>69</sup> Palomeque remarca la existencia de un movimiento mercantil entre los valles serranos de Córdoba, San Luis y algunas zonas de La Rioja, hacia las jurisdicciones cuyanas. La autora observa un amplio espacio económico conformado por pequeños productores que orientaban sus ventas hacia el abastecimiento de la ciudad de San Juan, pero sobre todo con vínculos mercantiles escasamente regulados, con la zona del Valle Fértil y de Jáchal, a través de diversos pasos serranos y transcordilleranos, que les permitían incluso mantener comunicaciones con los Valles Calchaqués y con el Norte Chico chileno. PALOMEQUE, 2006.

En la década de 1770, Nicolás de Mendiolaza mantenía correspondencia habitual con una pléyade de apoderados en distintas ciudades del virreinato que le permitían manejar los intereses de la empresa familiar desde su residencia en Chucuito. No todos ellos estuvieron ligados exclusivamente al comercio de mulas, sino sobre todo estuvieron involucrados con el comercio de otro tipo de bienes, y al identificarlos podemos reconocer los sitios más importantes de actividad de la empresa familiar. El espacio abarcado por los tráficos de los Mendiolaza era muy amplio<sup>70</sup>: Santa Catalina de la Puna<sup>71</sup>, Arequipa y Moquegua, Cuzco, Tapacará, Aullagas, Oruro, Cochabamba y Lampa, aparte de las jurisdicciones de Córdoba y otras que hemos ido mencionando hasta aquí, donde además de mulas, esta red comerciaba azúcar<sup>72</sup>, tabaco<sup>73</sup>, costales fanegueros, tejidos rústicos y efectos de Castilla.<sup>74</sup>

Puno y alrededores fue una de las zonas donde concentraron estos comerciantes sus tráficos más importantes. Esta provincia, como parte de la región norte de altiplano cubría una posición central en los circuitos del comercio de larga distancia del gran espacio andino. Las provincias que rodeaban al Titicaca eran paso casi obligado para los bienes transportados entre el Bajo y el Alto Perú; así también, estas jurisdicciones conectaban los mercados de los valles costeros y Arequipa con los del Cuzco. Los sectores económicos más dinámicos de la zona eran los que lucraban en el transporte comercial, en otras palabras, arrieros, trajinantes, y tratantes de mulas.<sup>75</sup> En esa región precisamente los Mendiolaza entablaron contacto con grandes mercaderes, corregidores y gobernadores, a través de quienes accedieron al negocio de los repartos forzosos de mercancías a la población indígenas que rigió oficialmente entre 1751 y 1780. El crecimiento del comercio interno peruano en la segunda mitad del siglo XVIII estuvo asociado a la legalización de los repartos forzosos, como a otros factores mencionados antes.

Los repartos existían en la práctica desde el siglo XVII, aunque se consolidarían durante las primeras décadas del siglo XVIII, especialmente en las regiones productoras de ropa de la tierra.<sup>76</sup> Pero a partir de la década de 1750 se generalizó e institucionalizó este sistema, ampliando la zona de implementación y la variedad de productos pasibles de ser “repartidos”. La legalización llegó en 1751, cuando se publicó el llamado *Arancel*, ordenanza real que preestablecía el tipo de productos a repartir, y los volúmenes y precios de las mercancías, según las regiones. Además, se impuso sobre estos intercambios el pago de una alcabala del 4 %, en un intento claro por parte de la Corona, de obtener un rédito económico de un mecanismo tan

<sup>70</sup> Una aproximación al *mapa mercantil* de los Mendiolaza y sus socios nos la da el Dr. José Manuel de Arredondo, primo de Nicolás de Mendiolaza y apoderado de la testamentaria, quien realizó un rastreo de sus bienes desperdigados por todo el virreinato para su recaudación, entre 1782 y 1783. AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5.

<sup>71</sup> El Dr. Francisco Xavier Eusebio de Mendiolaza, hermano de Nicolás e hijo de Joseph Joaquín, fue “vicario pedáneo” del Curato de Santa Catalina de la Puna entre 1777 y 1791. CDPC, Doc. N° 891, Año 1793. Los curatos de las regiones de Atacama o la Puna, con alta densidad de población principalmente indígena, e intensa participación mercantil (PALOMEQUE, 2000: pp. 177-210), además de beneficiar a los curas doctrineros con una interesante renta anual de más de 3.000 pesos (CARETTA, 1999: p. 87), eran habitualmente aprovechados por éstos para lucrar comercialmente (PUNTA, 1996).

<sup>72</sup> Los primos Pedro Lucas y Santiago Alejo de Allende (éste último hijo de María de la Cruz de Mendiolaza y Santiago de Allende), aparece en las fuentes relacionando los negocios familiares con otra mercancía, el azúcar, y con la élite cuzqueña. Se mencionan cuentas de entre 5.000 y 20.000 pesos invertidos en este tráfico, Cuzco y Salta fueron los dos mercados que interconectaban los Mendiolaza. AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, ff. 348 v, 588 r-591 v, 603 r.

<sup>73</sup> Relatos del apoderado de Nicolás de Mendiolaza en Moquegua, Vicente de la Torre sobre cantidades de tabaco que quedaron a su cargo, propiedad de Mendiolaza. AHN, Consejos, Año 1787, 20396, exp. 1, f. 1/56 v.

<sup>74</sup> Referencias sobre venta de “costales fanegueros”, AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, ff. 601 r/v. Sobre ropa de la tierra como ponchos y tejidos de lana, o de lienzo europeos como terciopelos. AHPC, Escribanía II, Año 1787, Leg. 68, exp. 6, f. 186 r. AHN, Consejos, Año 1787, 20396, exp. 1, f. 1/54 r, ff. 1/123 v-1/126 v.

<sup>75</sup> Las provincias que integraron luego de 1783 la Intendencia de Puno, conformaban una unidad en múltiples sentidos, además del mercantil. De acuerdo a Jacobsen, las divisiones jurisdiccionales, sucesivamente expuestas a distintas reformas a fines del s. XVIII fueron un serio problema para los intercambios en este espacio particular. JACOBSEN, 1993: pp. 38-48.

<sup>76</sup> En Cuzco y otras provincias, la supresión de la mita obrajera en 1720 había llevado a los sectores dominantes locales —en connivencia con los Corregidores— a implementar mecanismos alternativos para forzar a los indígenas a trabajar en los obrajes, y el método más difundido fue el del endeudamiento a través del reparto de mercancías. LAVALLÉ, 2002: p. 120-121.

difundido. En breve, sin embargo, los valores del Arancel fueron superados con amplitud aunque sin autorización, y sólo se siguieron teniendo en cuenta para calcular el pago de dicha exacción fiscal.<sup>77</sup>

Corregidores y Gobernadores fueron los funcionarios autorizados por la Corona para su ejecución; la recaudación del pago de los productos distribuidos entre los indígenas estaba en sus manos, aunque en muchos casos tal función fue realizada a través de las autoridades étnicas (Golte, 1980 [1977]; Sánchez Albornoz, 1978, pp. 95-107). Por otro lado, los principales beneficiados por el sistema fueron los dueños de minas, obrajes y haciendas de las provincias andinas, el capital industrial/comercial europeo – que pujaba por abrirse camino hacia nuevos mercados,- y sobre todo los grandes comerciantes del Perú, quienes presionaron para su legalización. Éstos adelantaban dinero a los Corregidores para adquirir mercancías o, de manera inversa, financiaban sus compras adelantándoles los productos. Y más importante aún, les otorgaban créditos para obtener sus cargos, cuando no actuaban abiertamente como sus fiadores ante la Corona.<sup>78</sup> Golte calcula que los comerciantes que abastecían a los Corregidores bajo una u otra modalidad, alcanzaban un margen de ganancias del 15% al 16%. Fueron particularmente los grandes comerciantes limeños quienes, a través de cadenas de intermediarios, lograron colocar sus mercaderías entre una clientela cautiva, mientras que los recursos monetarios producidos les permitieron diversificar sus inversiones (Golte, 1980 [1977]: pp. 81-82).

Especialmente a partir de 1770 fueron las mulas para transporte y carga, una de las más importantes mercancías repartidas –junto con los tejidos del país, el hierro y efectos de origen europeo- de ahí que este sistema también tuviera repercusión sobre la economía cordobesa y las finanzas de los grandes tratantes de la Gobernación del Tucumán en general.<sup>79</sup> En el marco de los repartimientos, el precio de las mulas era variable según la distancia entre el punto de reparto y los centros de crianza, de forma similar a lo que sucedía con las mulas vendidas en el mercado abierto, pero los montos eran muy superiores: llegaban a cotizar alrededor de 60 pesos en provincias tan alejadas como Huanuco y Huamalés. Por otra parte, siguiendo a Golte, sabemos que las cantidades repartidas variaban según las provincias y no dependían de la utilidad del producto, es decir, de su potencial demanda, sino del excedente disponible. Teniendo en cuenta a las provincias de la región lacustre en torno al Titicaca, la proporción del reparto era de una mula por familia (Golte, 1980 [1977], pp. 86-87).

Los vínculos que la familia Mendiola había tendido con las redes de poder en Huancavelica, Lima y Chucuito, fueron un canal que posibilitó su intervención en el sistema de repartos. El momento de mayor expansión económica, social y geográfica de esta red comercial fue la década de 1770. Por entonces, desde Chucuito Nicolás de Mendiola tenía amistad y trato mercantiles con los gobernadores de la provincia; entre ellos, el Teniente Coronel Benito Vial y el Teniente Coronel Don Ramón de Moya y Villarreal.<sup>80</sup> El inventario de la recaudación de bienes legados por Nicolás de Mendiola revela que este comerciante mantuvo trato con varios corregidores de las jurisdicciones vecinas –Puno, Chucuito, Paucarcolla, Lampa- y posiblemente también con algunos otros corregimientos de las provincias de Moquegua y Arequipa.

Lamentablemente no contamos con registros pormenorizados sobre los tratos realizados por los Mendiola que nos permitan dimensionar con más exactitud su participación en la circulación mercantil interregional. Resulta aún más difícil calcular el volumen de sus negocios en lo relativo exclusivamente a los repartos de mercancías puesto que esa documentación particular no ha quedado conservada en los archivos.

<sup>77</sup> Para reconstruir sintéticamente las características del sistema de repartos en el Perú del siglo XVIII, utilizamos principalmente la obra clásica de GOLTE, 1980 [1977].

<sup>78</sup> En aquellos corregimientos donde los repartos se tornaron más redituables, el valor del cargo de corregidor aumentaba anualmente según las expectativas creadas sobre los ingresos a obtener. GOLTE, 1980 [1977]: pp. 81-82.

<sup>79</sup> Un estudio de caso sobre la relación de una sociedad de comerciantes jujeños con los repartos en el Perú, el de la compañía de Juan Francisco de Leánis y Tomás Martiarena, y sus conexiones con el corregidor de Lampa, Vicente Hore entre otros. PAZ, 1999: pp. 45-68.

<sup>80</sup> Su suegro Pedro Miguel de Meneses había sido Gobernador de Chucuito en la década de 1750. La familia luego quedó establecida en la zona en razón de sus negocios particulares: Meneses y su esposa adquirieron trapiches, casas e incluso una estancia. AHPC, Escribanía II, 1784, Leg. 62, exp. 5, ff. 544 v y s.

Para valorar de un modo aproximado la importancia que debieron haber tenido los repartos en el norte del altiplano, en los negocios de esta familia, agregamos lo siguiente: teniendo en cuenta sólo las provincias que pasaron a formar parte del virreinato del Río de la Plata después de 1776, Chucuito estaba entre las que tenían asignados aranceles más altos en el sistema de repartos forzosos legales, con el permiso para repartir en mercancías un monto equivalente a 117.030 pesos. Sólo Cochabamba y Lampa la superaban con 186.675 pesos y 160.000 pesos estipulados, respectivamente.<sup>81</sup> Es válido concluir que esta participación fue amplia en términos geográficos y en cuestión de volumen y tipo de mercancías repartidas: al margen de la trata de mulas, los Mendiolaza aparentemente habilitaron a los corregidores con otros productos, en concreto, ropa de la tierra y efectos de Castilla.<sup>82</sup>

De la misma forma que pudimos reconocer que el crédito era un factor inherente a los vínculos tejidos por la familia, a nivel interno y de las redes comerciales del virreinato, también lo hallamos aceitando sus relaciones con los corregidores. Los tratos con el gobernador de Chucuito Moya y Villarreal consistían en la habilitación al fiado de mercancías, que éste se comprometía a pagar una vez hecha la recaudación entre los indígenas bajo su jurisdicción. Estos acuerdos aparentemente eran *de palabra* en ocasiones.<sup>83</sup> Por otra parte, en las cuentas presentadas por el administrador de Nicolás, el potosino Josef Antonio Rico, para el período 1775-1780, se mencionan varios ejemplos interesantes donde Mendiolaza figuraba prestando dinero o ejerciendo como intermediario en una cadena de crédito entre corregidores. Varios de estos ejemplos incluyen al Gobernador de Chucuito Don Benito Vial, al Gobernador del Tucumán Don Antonio Arriaga (luego corregidor de Tinta), al Corregidor de Paucarcolla, el General Don Miguel Antonio de San Roman, al Corregidor de Moquegua el General Mariano Oribe, y al Corregidor de Puno Don Joaquín Antonio de Orellana, entre otros.<sup>84</sup>

Esta dinámica particular de comercio y repartos, donde mercaderes y funcionarios de la Corona se entrelazaban en negocios beneficiosos para ambas partes, llegaría a su fin hacia 1780. Las sublevaciones indígenas forzaron la decisión de la Corona a prohibir el sistema de repartos legales y a suprimir a los corregidores, que serían reemplazados en el nuevo esquema político-administrativo de las colonias por los Gobernadores Intendentes y los subdelegados.

### Las sublevaciones indígenas y sus efectos sobre el entramado comercial de los Mendiolaza

La fisonomía de aquel mundo indígena colonial, sometido desde el siglo XVI a un esquema de exacciones múltiples, por parte del Estado y de las élites españolas –donde los corregidores ocupaban un lugar destacado- llevaba las huellas del proceso histórico de dominación. Sobre las exacciones impuestas por el régimen toledano en la segunda mitad del s. XVI –el tributo y la mita- se fueron imponiendo otros abusos, no necesariamente procedentes del marco jurídico colonial, como los repartos, la confiscación de tierras y formas de explotación de mano de obra fuera del sistema de la mita (Sánchez Albornoz, 1978: pp. 95-99).

Concretamente el reparto, era una modalidad de exacción compulsiva que apuntaba a obtener metálico de los sectores indígenas y en menor medida de otros sectores subalternos, mestizos o “cholos” y españoles pobres, atentando contra sus formas de economía natural. De acuerdo a Golte, la continua expansión de los repartos en el siglo XVIII, sólo fue posible en aquellas economías regionales donde existían reservas

<sup>81</sup> Datos recuperados por Daniel Santamaría de la “Razón de las cantidades permitidas repartir a los Corregidores que tienen concesión en las provincias que comprende este Virreinato del Río de la Plata o Buenos Aires, según consta por la Secretaría del de Lima, 1781, AGN, Intendencia de La Paz, IX-5-5-3.” SANTAMARÍA, 1996: p. 250.

<sup>82</sup> AHN, Consejos, Año 1787, 20396, exp. 1, ff. 1/ 48r/v.

<sup>83</sup> *Ibíd.*, ff. 1/ 48r/v.

<sup>84</sup> El corregidor de Paucarcolla llegó a tener unos 10.000 pesos en manos de Nicolás de Mendiolaza, empeñados en diamantes y plata labrada. Y Oribe, corregidor de Moquegua, en 1781 le quedó debiendo casi 20.000 pesos. AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, ff. 384 r/v, 584 r-585 r, 602 v.; AHN, Consejos, Año 1787, 20396, exp. 1, ff. 1/114 r, 1/132 v.

campesinas que permitieran la subsistencia del grupo, a pesar del pago de los repartos y demás exacciones. En este sentido, Tandeter plantea que es posible que el sistema de repartos desde su legalización, actuara como un mecanismo sostenido por la política estatal, para mantener y ensanchar la mercantilización de los sectores indígenas (Tandeter, 1999: pp. 373-377).

Desde la década de 1750, la legalización de los repartos forzosos, más la presión de las reformas borbónicas en general, caracterizadas por fuertes ajustes fiscales, mayor control social y un nuevo cuerpo burocrático, fueron “la gota que rebasó el vaso” para estos sectores de la población del Perú colonial. Durante el período 1750-1780 se produjeron en la región andina alzamientos y movimientos de resistencia de marcado carácter anticolonial, entre los que predominó el componente indígena. Los ataques fueron dirigidos contra los exigentes funcionarios reales que se encargaban del cobro de impuestos y tributos, contra la Aduanas y también contra los corregidores.

En este contexto de movilización y reacción se gestó la gran rebelión de Tupac Amaru II que explotó a fines de 1780 en la provincia de Tinta. En los comienzos sus demandas se encuadraron en un lugar común con las anteriores insurrecciones, que se planteaban como reacción a las reformas más duras de la administración borbónica; así, se solicitaba la supresión de los repartos, de los corregidores, y de las Aduanas y la reducción de la alcabala al 2%. En pocos meses, aquellos enunciados devinieron en un programa político, cuyo corte ideológico indigenista decantó la composición socio-étnica del movimiento: las demandas incluyeron la supresión de tributos y mitas. El movimiento se expandió hacia las jurisdicciones aledañas -Cuzco, Puno, Arequipa, Moquegua, Tacna, Arica- pero las repercusiones fueron mucho más lejos y se extendieron a lo largo de la región andina (O’Phelan, Scarlett, 1992: pp. 400-402).

Los Mendiolaza residieron y lucraron al menos desde la década de 1760, en lo que sería luego, el centro neurálgico de las rebeliones. Los efectos de las sublevaciones indígenas vistos desde la historia de esta red de comerciantes cordobeses y peruanos resultaron devastadores. Hay que remarcar que sus alcances no se circunscribieron a las consecuencias del conflicto sobre la suspensión del comercio de mulas que señalamos antes -un hiato en el tráfico mular que paralizó a Córdoba entre 1781 y 1784- y que colocaron en serias dificultades a los grandes tratantes cordobeses.

Nicolás de Mendiolaza y su sobrino Santiago Alejo de Allende participaron junto a las milicias Reales que emprendieron las campañas de represión de la gran rebelión indígena. Santiago Alejo de Allende combatió desde la ciudad de Cuzco, donde “formó con los fugitivos de la provincia de Chumbivilcas el Regimiento de Milicias de Caballería de su nombre ‘de Allende’, uniformándolo a su costa y dándole mucha parte de las mulas en que se montaron...”<sup>85</sup> Por su parte, Nicolás actuó como Coronel de Milicias junto al gobernador Ramón de Moya y Villarreal y en abril de 1781 fue muerto por las milicias rebeldes en la plaza de Chucuito.<sup>86</sup> La muerte de Nicolás de Mendiolaza en las sublevaciones indígenas, comportó un golpe determinante en la estrategia familiar. La posición nuclear de Nicolás, tanto en la organización y jerarquía intrafamiliares, como en la trama de relaciones de poder con las redes del comercio altooperuano, desestabilizó la estrategia económica de la familia y la cohesión interna de su red social (Márquez, 2007: pp.137-141).

Tras la “gran rebelión”, entre 1782 y 1784, se suprimieron los repartos y se dismantelaron los corregimientos de indios. A posteriori se prohibió a los corregidores hacer recaudación de las deudas

<sup>85</sup> En 1790, se le otorgó un sueldo como Teniente Coronel a cobrar en la Caja Real de Buenos Aires, en reconocimiento de esta participación militar. Archivo General de Simancas (SGU), Año 1789, 6803, 25, ff. 157-159.

<sup>86</sup> Su sobrino, Santiago Alejo de Allende, dejó testimonio: “... concurrió mi tío Don Nicolás de Mendiolaza al frente del Regimiento de milicias de la provincia de Chucuito de que era Coronel, a la de Puno, de donde es Vm [Orellana] corregidor, y todas las direcciones militares que formó su acertada dirección para contener y subyugar a los indios insurgentes en el revelión que aun subsiste parte... le tocó también la suerte de morir *gloriosamente* en la invasión ejecutada en la ciudad de Chucuito... por crecido número de reveldes reunidos con el objeto de rendir aquel pueblo, y ejecutar el extrago que causaron de pasar a cuchillo a todos los españoles.” SGU, Año 1789, 6803, 25, f. 155.

pendientes de los indígenas sometidos al sistema. Muchos de estos funcionarios ya habían suspendido la cobranza por el terror a nuevos alzamientos,<sup>87</sup> para ellos la decisión de la Corona lejos de llevarlos a la ruina, significó la virtual exoneración de sus deudas pendientes con los comerciantes que los habilitaban. En las provincias de la cuenca del Titicaca, gran parte de los acreedores debieron asumir las gravosas pérdidas económicas que generaron los alzamientos indígenas y la posterior eliminación del sistema. Comerciantes como los Mendiolaza, los Allende y muchos otros, no pudieron hacer otra cosa que ceder ante los endeudados corregidores que dejaban sus jurisdicciones y regresaban a la península.<sup>88</sup>

Para los Mendiolaza, los alcances de esta crisis fueron adversos. Frente a las acreencias pendientes, los herederos de Nicolás de Mendiolaza no tuvieron más alternativa que cobrar lo que fuera posible, y en este tren hicieron importantes rebajas y quitas de las deudas a cobrar, de igual modo que lo hicieron otros grandes habilitadores.<sup>89</sup> También optaron por litigar contra sus acreedores, como hicieron con Moya y Villarreal, a quien primero le concedieron la rebaja de un tercio de lo adeudado –de 36.197 pesos, accedieron a cobrar alrededor de 27.000 pesos-, y luego lo demandaron por el pago del total de la deuda. El pleito fue iniciado en Córdoba en 1785 y pasó por sucesivas instancias jurídicas hasta definirse ante el Consejo de Indias en 1797 con una decisión contraria a los intereses de la familia, la administración colonial privilegio nuevamente al corregidor y optó por limitar las prerrogativas y exigencias de estos integrantes del comercio colonial.<sup>90</sup>

La muerte de Nicolás significó la interrupción de sus conexiones sociales, políticas y comerciales con todo el altiplano, e incluso la pérdida definitiva de sus relaciones con el circuito del azogue de Huancavelica. Los hermanos de Nicolás se retiraron a lugares “más seguros”, Phelipe y el cura Francisco Xabier Eusebio se refugiaron poco tiempo en la ciudad de Salta y luego retornaron a Córdoba, su ciudad natal, los mismo hizo Santiago Alejo de Allende que había caído en la ruina económica. Las redes comerciales de los Mendiolaza en la región andina no se reconstruyeron más después de 1781, y la estrategia empresaria familiar se deshizo. La red social centrada en Córdoba se reacomodó en torno al capital acumulado en la herencia que dejaban Nicolás y su padre Joseph Joaquin de Mendiolaza.

Para tener una idea del poder económico de esa familia, el equivalente en metálico del volumen total acumulado que llegaron a manejar los Mendiolaza, sólo en el período registrado por uno de sus administradores, Josef Antonio Rico (1775-1780), alcanzó los 907.127 pesos.<sup>91</sup> Después de 1781 más de la mitad de la riqueza acumulada durante años de negocios con participación de toda la familia y en sociedad con otros grandes comerciantes, que había sido atesorada predominantemente en Chucuito, se había

<sup>87</sup> El gobernador de Chucuito, Ramón de Moya y Villarreal, socio de Mendiolaza hizo rebajas en la recaudación de 1781 “... en el pueblo de llave se juntó crecido número de indios pidiendo al Sr. Presidente [de la Audiencia de La Plata] que sólo se les cobrase las mulas repartidas a razón de 20 pesos y no al precio de la tarifa, y Vm [Moya y Villarreal] inmediatamente condescendió a esta súplica procurando evitar todo género de disgusto a los indios como así lo pedía la prudencia...”. AHN, Consejos, Año 1787, 20396, exp. 1, 1/165 r/v.

<sup>88</sup> “... de resultas de la rebelión y orden del Rey... no pudieron los corregidores de Azángaro, Caravaya, Larecaja, Sica Sica, los Yungas y generalmente todos los de las provincias sublevadas en el Obispado de La Paz y en el del Cuzco cobrar sus repartos y por lo mismo no han podido pagar a sus acreedores; y si algún corregidor como verbigracia el de Lampa Don Vicente Hore ha satisfecho a sus acreedores ha sido haciendole estos revajas muy considerables.” “... en la provincia de Chucuyto le han quedado a dever muchas cantidades de pesos, ya porque de resultas de la rebelión murieron muchos de los deudores, y otros quedaron insolventes; ya porque por mirar con equidad a los que quedaron especialmente a los vecinos Españoles de Chucuyto, Acora, San Antonio en dándoles treguas y esperas, llegó en este tiempo la orden del Rey para que los Corregidores no cobrasen los Repartos con lo que no pudo entender ya en la recaudación...” AHN, Consejos, Año 1787, 20396, exp. 1, f. 1/312 v.

<sup>89</sup> “Los mismos Mendiolazas digan cuánto han cobrado de lo que les debe el Corregidor de Moquegua, de lo que debe en Arequipa Don Mateo Cosio y qué cantidades son las que han recaudado en Potosí y La Paz, y con qué semblante se miran muchas otras que por aquellas partes le quedaron debiendo a su difunto hermano, y esto es que nacían de ramos distintos del de Reparto que el que ha sufrido tantos quebrantos.” AHN, Consejos, Año 1787, 20396, exp. 1, f. 1/186 v.

<sup>90</sup> AHN, Consejos, Año 1787, 20396, exp. 1. El expediente correspondiente a este pleito contiene alrededor de 2000 folios, repartidos en 9 cuerpos.

<sup>91</sup> AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, f. 604 v.

desperdigado en deudas incobrables de corregidores y comerciantes de distintas provincias<sup>92</sup>; se había perdido o robado en el caos social del Perú entre 1780 y 1782<sup>93</sup>; asimismo, una cantidad importante en barras de plata y “textos de oro” fue incautada por el Estado para gastos militares.<sup>94</sup> Sus herederos hicieron un arduo y conflictivo trabajo para recuperar alguna parte de todo aquello. Alrededor de 1786, cuando consiguieron transar un acuerdo mutuo para el reparto de la herencia, el total líquido de la testamentaria era de 487.659 pesos 2  $\frac{3}{4}$  reales, contando lo recaudado y lo que se esperaba recaudar todavía,<sup>95</sup> de los cuales quedaron a repartir unos 387.659 pesos, ya que se dieron por perdidos unos 100.000 pesos.<sup>96</sup>

## Conclusiones

En este trabajo intentamos reconstruir las dinámicas concretas de la articulación mercantil de Córdoba con el conjunto económico del Perú en el siglo XVIII, y lo hicimos a partir del caso de una familia de grandes comerciantes de mulas avecindados en Córdoba, quienes a lo largo del siglo fueron direccionando sus intereses económicos hacia los mercados andinos. En efecto, de lo observado para el caso de los Mendiolaza reconocemos que estos fueron agentes importantes del comercio interregional de Córdoba, pero sostenían fuertes intereses económicos en la región minera. Mientras adquieren mercancías (mulas) baratas en Córdoba, Buenos Aires y el Litoral para ganar con la diferencia de precio en mercados distantes, concentraban la riqueza obtenida y construían su patrimonio en otras provincias.

Para ello partimos de recuperar el esquema planteado por Assadourian sobre la estructuración y funcionamiento del espacio peruano, y los trabajos posteriores del mismo autor y de otros, como Garzón Maceda, Palomeque, Arcondo y Punta, quienes analizaron en detalle la articulación mercantil de Córdoba a lo largo del período colonial. De este análisis surgieron aspectos interesantes a tratar. Por un lado, hemos logrado reconocer el tejido de intercambios interregionales del espacio peruano en el siglo XVIII como un engranaje en funcionamiento, es decir que desde una lectura sobre las prácticas de estos agentes concretos, hemos recuperado un aspecto más dinámico de estas estructuraciones cuya conformación fuera vislumbrada por Assadourian ya para el siglo XVI. Por otra parte, hemos podido replantear, o al menos abrir nuevamente el interrogante, sobre los efectos sociales de ciertas coyunturas propias del siglo XVIII, tanto económicas como sociales y políticas, sobre estos actores y su inserción en los referidos espacios mercantiles. Entre las coyunturas más determinantes sobre este entramado de negocios podemos señalar 1) la reactivación de la producción minera del siglo XVIII y el subsiguiente el ciclo de crecimiento del comercio interregional, 2) la presión del capital comercial europeo y el programa de reformas administrativas de los Borbones que otorgan un nuevo papel a los intercambios a través del Atlántico, 3) la legalización de los repartos forzosos de mercancías alrededor de 1751, y 4) las sublevaciones indígenas de 1770-80 y la posterior supresión de los repartos.

<sup>92</sup> AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, ff. 47 r, 396 r/v; AHN, Consejos, Año 1787, 20396, exp. 1, ff. 1/60 r – 62 v.

<sup>93</sup> Parte se perdió en los alzamientos de Oruro de 1781-1782; además bienes de menor valor fueron rapiñados por las bandas de rebeldes indígenas y las de milicianos criollos, que arrasaron el altiplano durante un buen tiempo, aún después de los levantamientos. AHN, Consejos, Año 1787, 20396, exp. 1, ff. 1/51 v, 178 v.

<sup>94</sup> AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, f. 397 v.

<sup>95</sup> Las partes pidieron a Sobremonte que culminara la recaudación de los bienes que se hallaban dispersos pero identificados sus montos y paraderos. Contaban en la repartición: cerca de 4.000 pesos en Buenos Aires que tenía en su poder Don Manuel de Basabilbazo, de la venta de unos géneros en calidad de “averiados” que había hecho en 1782. En la Intendencia de Buenos Aires se encontraban siete barras de plata sellada, que se rescataron del asedio de Oruro. En Salta, los herederos de Don Gabriel Torres debían a la testamentaria unos 12.000 pesos. En la Caja Real de Potosí habían quedado 7.270 pesos que la Audiencia de Charcas había mandado embargar de los fondos que tenía Josef Rico, más otros 13.000 que la Caja misma debía a la testamentaria. En La Paz y en sus Cajas Reales se contaban depositadas varias alhajas de diamante y piedras cotizadas en 20.000 y 24.000 pesos, en doblones, tejos de oro y dinero. AHPC, Escribanía II, Año 1787, Leg. 68, exp. 6. f. 171 r.

<sup>96</sup> CDPC, Doc. N° 3068, Año 1790.

Después del hiato comercial del período 1781-1784 que afectó los intercambios que permitían la inserción de tratantes cordobeses en los importantes mercados de la zona minera del Perú, el paisaje socioeconómico de la élite de Córdoba no sería el mismo. Muertes, pérdidas económicas cuantiosas y ruptura de vínculos sociales estratégicos para el comercio, como vimos en el caso de los Mendiolaza, harían que no estuvieran todas las mismas “caras” frente al sector más dinámico de la economía local. Sabemos que los circuitos mercantiles coloniales no sufrirían una desestructuración profunda hasta las guerras de independencia (1810), sin embargo, la incidencia económica de los conflictos sociales en las provincias andinas se produjo en un momento clave, pues se conjugó con los procesos de expansión de los intercambios de esta jurisdicción con el tráfico ultramarino. Las dos últimas décadas del siglo XVIII en Córdoba estarían encabezadas por una élite local menos pendiente de los ciclos de la economía minera que de los vaivenes de las guerras en el Atlántico.

## Bibliografía

Arcondo, Aníbal, 1992 [1968], *El ocaso de una sociedad estamental, Córdoba entre 1700 y 1760*, UNC.

Assadourian, C. Sempat,

1982 [1964], *El sistema de la economía colonial. Mercado interno, regiones y espacio económico*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima.

1979, “La producción de la mercancía dinero en la formación del mercado interno colonial. El caso del espacio peruano, siglo XVI”, en Florescano, E., *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina. (1500-1975)*, FCE, México, pp. 223-292.

Assadourian, C. Sempat y Palomeque, Silvia, 2003, “Las relaciones mercantiles de Córdoba (1800-1830). Desarticulación y desmonetización del mercado interno colonial en el nacimiento del espacio económico nacional”, en Irigoien, Alejandra y Schmit, Roberto (eds.), *La desintegración de la economía colonial. Comercio y moneda en el interior del espacio colonial (1800-1860)*, Biblos, Buenos Aires, pp. 151-225.

Bakewell, Peter, 1990, “La minería en la Hispanoamérica colonial”, en Bethell, Leslie (ed.), *Historia de América Latina*, Tomo III, Universidad de Cambridge, Editorial Crítica, Barcelona, pp. 49-91.

Brown, Kendall W.,

1988, “La crisis financiera peruana al comienzo del siglo XVIII, la minería de plata y la mina de azogues de Huancavelica”, en *Revista de Indias*, Vol. XLVIII, n° 182-183.

Fisher, John,

1977, *Minas y mineros en el Perú colonial. 1777-1824*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima.

1996, “Estructuras comerciales en el mundo hispánico y el reformismo borbónico”, en Guimera, A., *El reformismo borbónico*, Alianza Editorial, Madrid, pp. 109-122.

Garzon Maceda, Ceferino, 1968, *Economía del Tucumán. Economía natural y economía monetaria. Siglos XVI-XVII-XVIII*, UNC, Córdoba.

Golte, Jürgen, 1980 [1977], *Repartos y rebeliones. Tupac Amaru y las contradicciones de la economía colonial*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima.

Hoberman, L.S. y Socolow, S. (ed.), 1992 [1986], *Ciudades y sociedad en Latinoamérica colonial*, Fondo de Cultura Económica, México.

Jacobsen, Niels, 1993, *Mirages of transition. The peruvian altiplano, 1780-1930*, University of California Press, Berkeley, pp. 31-77.

Lavallé, Bernard, 2002, “Parte I. La América continental (1763-1820)”, en Lavallé, B. (et al), *La América Española (1763-1898)*, Ed. Síntesis, España, pp. 15-137.

Mata, Sara,

1993-94, “Los comerciantes de Salta a fines del siglo XVIII”, en *Anuario*, Universidad Nacional de Rosario, n° 16, pp. 189 – 211.

1996, “El crédito mercantil, Salta a fines del siglo XVIII”, *Anuario de Estudios Americanos*, Tomo LIII, n° 2, Sevilla, pp. 147-171.

2005, *Tierra y poder en Salta. El noroeste argentino en vísperas de la independencia*, CEPIHA, Salta.

Mazzeo, Cristina,

1994, *El comercio libre en el Perú. Las estrategias de un comerciante criollo José Antonio Lavalle y Cortés. 1777-1815*, P.U.C., Lima.

2001, “Empresarios coloniales a fines del siglo XVIII. El caso de los comerciantes peruanos frente a la competencia extranjera”, ponencia presentada en *Jornadas Empresarios y Empresas en la Historia Argentina*, Universidad Argentina de la Empresa, Buenos Aires, 20 y 21 de Noviembre.

Moyano Aliaga, Alejandro, 2003, *Don Jerónimo Luis de Cabrera, 1528-1574. Origen y descendencia*, Alción, Córdoba.

O’Phelan Godoy, Scarlett, 1992, “Rebeliones andinas anticoloniales. Nueva Granada, Perú y Charcas entre el siglo XVIII y el XIX”, en *Anuario de Estudios Americanos*, Tomo XLIX, Sevilla, pp. 395-440.

Palomeque, Silvia,

1989, “La circulación mercantil en la provincias del interior, 1800-1810”, en *Anuario del IEHS*, n° 4, Tandil, pp. 131-210.

2000, “Acceso a los recursos y participación mercantil en una zona rural surandina (Puna de Jujuy, siglo XVIII y XIX)”, en Silva, J., Escobar, A. (coord), *Mercados indígenas en México y los Andes. Siglos XVIII y XIX*, Instituto Mora y CIESAS, México, pp. 177-210.

Paz, Gustavo, 1999, “A la sombra del Perú: mulas, repartos y negocios en el norte argentino a fines de la colonia”, en *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana “Dr. Emilio Ravignani”*, Tercera serie, n° 20, pp. 45-68.

Pearce, Adrian J., 1999, “Huancavelica 1700-1759: Administrative Reform of the Mercury Industry in Early Bourbon Peru”, en *Hispanic American Historical Review*, 79:4, Noviembre, pp. 669-702.

Punta, Ana Inés,

1994, “Los intercambios comerciales de Córdoba con el puerto de Buenos Aires en la segunda mitad del siglo XVIII. El sector de los comerciantes”, en *Anuario IEHS*, n° 9, Tandil, pp. 35-60.

1996, “Circuitos comerciales y estrategias: una lectura desde el interior colonial”, Ponencia presentada en las *XV Jornadas de Historia Económica*, Tandil, Octubre.

1997, *Córdoba borbónica. Persistencias coloniales en tiempo de reformas (1750-1800)*, UNC, Córdoba.

2001, “Las importaciones de Córdoba entre 1783-1800, según los registros de alcabalas”, en *Andes. Antropología e historia*, n° 12, CEPIHA, Salta, pp. 247-263.

2003, “El comercio de Córdoba a finales del siglo XVIII. Un análisis cuantitativo de las exportaciones legales”, en *Anuario de la Escuela de Historia*, Año III, n° 3, Córdoba, pp. 131-159.

Romero Cabrera, Lilians B., 1993, *La ‘Casa de los Allende’ y la clase dirigente (1750-1810)*, Junta Provincial de Historia, 13, Córdoba.

Saguier, Eduardo, 2000, “Un Debate Histórico Inconcluso en la América Latina (1600-2000). Cuatro siglos de lucha en el espacio colonial peruano y rioplatense y en la argentina moderna y contemporánea”. Disponible en Internet en [www.er-saguier.org](http://www.er-saguier.org).

Sánchez-Albornoz, Nicolás,

1965a, “La saca de mulas de Salta al Perú, 1778-1808”, en *Anuario del Instituto de Investigaciones Históricas*, nº 8, Rosario, pp. 261-312.

1965b, “La extracción de mulas de Jujuy al Perú. Fuentes, volumen y negociantes”, en *Estudios de Historia Social*, nº 1, Buenos Aires, pp. 107-120.

1978, *Indios y tributos en el Alto Perú*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima.

1990 [1984], “La población de la América colonial española”, en Bethell, Leslie (ed.), *Historia de América Latina*. Tomo IV, Ed. Crítica, Barcelona, pp. 15-38.

Santamaría, Daniel J., 1996, “Intercambios comerciales internos en el Alto Perú colonial tardío”, en *Revista Complutense de Historia de América*, 22, Madrid, pp. 239-273.

Tandeter, Enrique, 1999, “Los trabajadores mineros y el mercado” en Menegus B., M. (comp.), *Dos décadas de investigación en historia económica comparada en América Latina. Homenaje a Carlos Sempat Assadourian*, El Colegio de México/Instituto José María Luis Mora/CIESAS/UNAM, México, 1999, pp. 363-380.