

XI Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Departamento de Historia. Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Tucumán, San Miguel de Tucumán, 2007.

Comerciantes cordobeses en el espacio andino. Una empresa familiar en la segunda mitad del siglo XVIII.

Márquez, María (UNC).

Cita:

Márquez, María (UNC). (Septiembre, 2007). *Comerciantes cordobeses en el espacio andino. Una empresa familiar en la segunda mitad del siglo XVIII. XI Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Departamento de Historia. Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Tucumán, San Miguel de Tucumán.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/victoria.marquez/3>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pBHN/TC1>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

XI° JORNADAS INTERESCUELAS/DEPARTAMENTOS DE HISTORIA
Tucumán, 19 al 21 de Septiembre de 2007

Mesa nº 117: Redes, negocios y familias en el espacio americano (1750-1950)
Coordinadoras: Viviana Conti (Conicet-UNJu) - Gabriela Dalla Corte (Universitat de Barcelona)

Comerciantes cordobeses en el espacio andino. Una empresa familiar en la segunda mitad del siglo XVIII

MÁRQUEZ, María Victoria – Alumna tesista de grado
Universidad Nacional de Córdoba (UNC)- Centro de Investigaciones de la Facultad de Filosofía y Humanidades (CIFYH - UNC)
Dirección: Baradero 2811, Barrio San Pablo, Córdoba (5014)
Tel.: 0351 – 4643157 Correo electrónico: victoria.marquez@gmail.com

RESUMEN

Abordaremos el problema de la élite cordobesa del s. XVIII y su integración al espacio social de la región andina, a partir de un caso: la familia Mendiolaza y sus redes sociales. Esta familia de comerciantes de origen vasco, establecida en Córdoba desde la década de 1730, montó sobre su trama de parentesco una empresa comercial dedicada, principalmente, a la trata de mulas entre Córdoba y el Alto Perú. Hacia la década de 1770, la empresa había logrado una notable expansión en los mercados andinos: sus intereses llegaron a unir Huancavelica, Chucuito y Córdoba. Nos preguntamos cuáles fueron las dinámicas de esa red social que le permitieron crecer junto al ciclo de expansión económica que experimentaba la región; cómo abordó la misma trama de los Mendiolaza, las transformaciones político-administrativas y económicas que se produjeron sobre todo a fines del siglo XVIII; y por qué este “proyecto” se desintegró después de 1780. El objetivo es reconocer los márgenes y los límites de acción de la red de poder de la élite cordobesa del s. XVIII -especialmente de los comerciantes-, en el contexto regional, que entendemos dados por: sus estrategias sociales, sus negociaciones con la administración borbónica, y los vaivenes de la economía.

Introducción

Nuestra investigación¹ aborda el problema de la élite cordobesa² del siglo XVIII y su integración regional, a partir de un caso: la familia Mendiolaza. Más allá de tomar este caso como un ejemplo, intentamos construir un objeto desde donde abordar la Córdoba del s. XVIII y los grupos dominantes locales. Al articularse con estudios generales previos sobre este contexto particular (Assadourian, 1982; Arcondo, 1992; Punta, 1997), este trabajo intenta plantear nuevos interrogantes y ampliar la problemática para un abordaje más complejo sobre estas élites. Concretamente, nos preocupamos por los mecanismos de interacción a nivel regional de estos sectores dominantes, y en ese sentido el caso de los Mendiolaza es sumamente rico en tanto nos permite

¹ Este trabajo forma parte de mi tesina titulada “Elite y relaciones de poder: el caso de los Mendiolaza. Córdoba s. XVIII”. Esta fue presentada en junio de 2007 en la Facultad de Filosofía y Humanidades de la Universidad Nacional de Córdoba, para optar por la Licenciatura en Historia.

² Por *élite* comprendemos aquí a los sectores dominantes de la sociedad colonial, una pequeña parte del conjunto de los “españoles” que residían en las Indias, y que habían alcanzado riquezas, relativo control sobre la producción y/o la circulación mercantil y ciertos privilegios legales. No lo abordamos como un grupo predefinido y necesariamente estable, sino como un espacio social caracterizado por su predominio sobre el conjunto de la sociedad colonial, que internamente se presenta heterogéneo y dinámico. BRADING, 1997 [1971]: 40; HOBBERMAN y SOCOLOW, 1992 [1986]: 29-61.

reconocer la dinámica de la integración de Córdoba en el Perú del siglo XVIII. Desde allí, esperamos comenzar a redimensionar el contexto local y las cuestiones relativas a la dinámica social de Córdoba, en tanto comunidad urbana integrada en un esquema político-administrativo pero también social y económico mayor, al que definimos, siguiendo a Assadourian, en términos de *espacio peruano* (Assadourian, 1982: 135-221).

El objetivo general es observar el accionar de esa élite planteándonos cuáles fueron sus estrategias de reproducción social, entendiendo que dichas estrategias se traducían en mecanismos construidos cotidianamente en la interacción de los sujetos, ya fueran individuales o colectivos. Partimos de la premisa de que dadas las características de los marcos institucionales y legales de la sociedad colonial, el uso estratégico o la puesta en práctica de los vínculos interpersonales fue esencial para garantizar el funcionamiento de las distintas instancias sociales.³ En este sentido, entendemos que en el contexto de las reformas borbónicas sobre la administración colonial, el poder institucional y económico de los sectores dominantes -en el Perú y el en la sociedad colonial- se vería disputado, tensionado, y hasta recortado debido a una clara política de la Corona, promotora de una mayor centralización y control de sus dominios americanos (Brading, 1990 [1984]; Moutoukias, 2000b). Es necesario afirmar que las redes sociales permitían asimismo, sostener otros mecanismos de acceso al poder e influencia menos formales, más allá de las instituciones. De ahí la importancia de reconocer, a partir del caso de los Mendiolaza, los espacios de negociación creados en cada una de las instancias de interacción entre las élites dominantes, la burocracia y la monarquía; y las perspectivas específicas de las élites comerciantes en esos marcos de disputa por el poder.

El período que abordaremos, como se deduce, abarca el s. XVIII; pero dentro de este amplio margen nos centraremos en las décadas de 1750-1780, en tanto esta última fecha señala el momento en que las transformaciones en la dinámica familiar de los Mendiolaza fueron determinantes y los cambios históricos marcaron una renovación insoslayable en la sociedad colonial.

Nuestra elección teórico-metodológica sitúa su anclaje en el marco general de la historia social, y a partir de allí asume conceptos y abordajes de los que se ha nutrido la historiografía en las últimas décadas, en la búsqueda por superar esquemas de análisis rígidos y deterministas de las sociedades pasadas. Éstos se caracterizan por un desplazamiento del foco de atención de las estructuras y los grupos como unidades definidas a priori, hacia los vínculos, las relaciones sociales, fundamentalmente aquellas de carácter interpersonal como el parentesco, el paisanaje, la amistad, las relaciones patrón-cliente, etc. (Imizcoz Beunza, 1996: 13-50; Moutoukias, 1995, 2000).

En atención al caso concreto que observamos, cabe remarcar la centralidad de las relaciones familiares “una forma básica de organización de los actores sociales y del ordenamiento de la producción, el trabajo, el mercado, la constitución política, la vida social –como empresa, como cuerpo político, como centro de redes de poder y de configuraciones grupales, como centro de transmisión de recursos y saberes-, en definitiva como articulación que -entre otras- vincula a los actores sociales en dinámicas y procesos históricos.” (Imizcoz Beunza, 2001: 23).

³ Sobre estas consideraciones, ver en general los artículos publicados en el *Anuario IEHS*, 15, año 2000. También Cfr. MOUTOUKIAS, 1988, 1995, 2000a.

1. La red social: una constelación de vínculos en torno a la familia Mendiolaza

Es preciso abordar, en primer término, cómo se conforma el entramado social que identificamos a partir de la familia Mendiolaza. Observamos tres personajes emergentes de esta constelación de relaciones: Gaspar Alejo de Mendiolaza y su hermano mayor Joseph Joaquín, naturales de la Villa de Segura (Guipuzcoa), y un hijo de este último llamado Nicolás, nacido en Córdoba del Tucumán.

La llegada de Joseph Joaquín de Mendiolaza a Córdoba en las primeras décadas del siglo XVIII marca el punto inicial de esta trayectoria. Su presencia en esta región denota el cruce de dos contextos en transformación. Por un lado, el particular momento que atravesaba la historia del imperio español, con el ascenso de los Borbones al trono real, y sus efectos transformadores sobre las redes sociales que controlaban las instituciones y los diferentes espacios de poder en España –principalmente en la metrópoli y paulatinamente también en la sociedad colonial (Brading, 1990 [1984]; Guerrero Elecalde, 2004; Tarragó y Guerrero Elecalde, 2005). El otro contexto es el de la jurisdicción de Córdoba, un espacio altamente dependiente de las fluctuaciones de la producción de plata de Potosí, donde los distintos sectores sociales gestaban cambios y reconfiguraciones para sobrevivir en el contexto de la grave crisis económica que experimentaba toda la región (Garzon Maceda, 1968; Assadourian, 1982; Arcondo, 1992).

Durante ese siglo de la historia colonial, la afluencia en Hispanoamérica de inmigrantes peninsulares acompañó la recuperación demográfica que comenzaba a producirse y dinamizó a los sectores dominantes tradicionales (Sanchez Alborno, 1990 [1984]). Frecuentemente vinculados al comercio, estos peninsulares se integraron a las redes sociales locales de existencia previa a su llegada, mediante estrategias diversas alcanzando luego status y riquezas semejantes a los de las élites tradicionales.⁴ En particular, un comerciante con aspiraciones de mejorar su status social en la comunidad de vecinos, o un inmigrante peninsular “recién llegado” a las Indias que procuraba su integración social, podía beneficiarse de las alianzas matrimoniales y las oportunidades que éstas concedían: ya fuera acceso a la participación en las instituciones de la administración colonial, o mayor disponibilidad de crédito y oportunidades de negocios de menor riesgo, como por ejemplo, la posibilidad de diversificar las inversiones en el ámbito financiero, en inmuebles urbanos, en haciendas, en minería, entre otras cosas (Brading, 1997 [1971]: 40; Hoberman y Socolow, 1992 [1986]: 29-61).

Joseph Joaquín de Mendiolaza se casó, en 1729, con la cordobesa Doña Theresa de las Casas y Ponce de León y estableció residencia en Córdoba. Su esposa era hija legítima de Don Ignacio de las Casas y Cevallos y de Doña Theresa Ponce de León, descendientes ambos de antiguos y reconocidos linajes de la jurisdicción de Córdoba, propietarios de tierras y tratantes de mulas.⁵ Este matrimonio canalizó la integración de Mendiolaza a la élite cordobesa, aportándole el valor social de prestigiosos linajes locales, entre los que se destaca el renombre de los Ponce de León, lo que le dio acceso a nuevas vinculaciones por la vía del parentesco; de ahí que su suegro fuera central en este proceso.

⁴ Éste ha sido un proceder habitual en distintas partes de la América colonial. Cfr. BRADING, 1997 [1971]: 403-433; LOCKHART, 1990 [1984]: 65. En el ámbito de la Gobernación del Tucumán Cfr. FERREIRO, 1996, 1997; MATA, 2001, 2005. Entre otros.

⁵ Archivo del Arzobispado de Córdoba (AAC), Libro de matrimonios de españoles de la Catedral de Córdoba I, f. 205. Archivo Histórico de la Provincia de Córdoba (AHPC), Escribanía II, año 1784, Leg. 62, exp. 5, f. 6 v. Especialmente útiles son las obras de los genealogistas locales. (LAZCANO COLODRERO, 1936; MOYANO ALIAGA, 2003.)

El Maestre de Campo Don Ignacio de la Casas y Cevallos (1668-1741) fue, asimismo, un emergente de los cambios sociales que se produjeron entonces: se trataba de una figura relevante de la escena política cordobesa y del alicaído comercio de mulas –que era el principal rubro del comercio de larga distancia de esta jurisdicción-, en un contexto de empobrecimiento generalizado como el de Córdoba en la primera mitad del s. XVIII.⁶ A través de Ignacio de las Casas, vemos cómo las familias principales de Córdoba combinaron distintas estrategias matrimoniales para garantizar su pertenencia al estrato social de mayor status vinculándose entre sí, y a la vez concretar alianzas provechosas con las redes mercantiles, a través de las que fluía la plata, que lubricaba toda la economía regional.

Estas alianzas como las de Mendiolaza y Teresa de las Casas prometían beneficios para ambas partes. El suegro fortalecía su presencia en el ámbito social de los mercaderes tratantes de mulas, y aunque este comercio en el Tucumán estaba sufriendo las consecuencias de la crisis del mercado altorperuano, desde la perspectiva cordobesa parecía ser el único rubro capaz de cierto dinamismo (Arcondo, 1992). Para Ignacio de las Casas, que ya estaba previamente inmerso en estos circuitos, emparentarse con Mendiolaza –y con su otro yerno, Marcos Ascasubi quien también era un inmigrante de origen vasco- le permitía conservar para sus hijas ese *capital social* construido en torno a los circuitos comerciales y fundamentalmente al crédito –el gran problema para los sectores económicamente activos de aquel período. A su vez, el origen peninsular de estos tratantes pudo haber fungido como aliciente para la concreción de estas uniones, dado que eso constituía un factor de reconocimiento entre estas élites coloniales.⁷

Estas vinculaciones, que consolidaron las uniones entre comerciantes y vecinos “de abolengo” se enriquecieron con el tiempo, y se complementaron con las relaciones comerciales y familiares entre los tratantes residentes en la ciudad. En efecto, la creciente presencia de comerciantes peninsulares en el espacio político y en el pujante comercio de la segunda mitad del s. XVIII permitió que comenzaran a figurar apellidos no tradicionales entre los sectores privilegiados de la jurisdicción de Córdoba; aparentemente, pudo haberse generado cierta renovación en la élite local hacia la década de 1730-1740. (Arcondo, 1992; Punta, 1997). Y en este sentido se comprende cómo, en las décadas siguientes, los Mendiolaza se engarzaron con otra familia de comerciantes de larga distancia, ya en ascenso social en el ámbito local y en el espacio regional de la Gobernación del Tucumán, como eran los Allende, cuyos orígenes en Córdoba databan de 1699.⁸ Estas vinculaciones constituían el andamiaje relacional que sostuvo el ascenso social y la expansión comercial de los Mendiolaza en Córdoba y luego en el resto de la gobernación del Tucumán.

Joseph Joaquín de Mendiolaza y Theresa de las Casas tuvieron nueve hijos: Joseph Ignacio, Nicolás Adrián Phelipe, María de la Cruz, Francisco de las Llagas, María Mercedes, Lorenzo, Francisco Xabier Eusebio, Phelipe Neri y Lorenza.⁹ De las tres hijas de Joseph Joaquín, Lorenza murió soltera y sin hijos, a los treinta y siete años. Exceptuándola, cada uno de ellos tendría una actuación particular en el entramado de

⁶ AHPC, Escribanía I, Año 1744, Leg. 296, exp. 10.

⁷ De todos modos, creemos que es necesario indagar con más profundidad sobre el problema de la valoración social del origen peninsular y la integración de los inmigrantes a la élite, al menos para el caso de la sociedad cordobesa.

⁸ La familia Allende ha sido estudiada con anterioridad. Cfr. SAGUIER, 1988, 1991; ROMERO CABRERA, 1993.

⁹ De acuerdo a los registros parroquiales, Theresa y Joseph Joaquín tuvieron varios hijos más, que murieron durante los primeros años de vida. AAC, Libro de bautismos de españoles de la Catedral de Córdoba. También en MOYANO ALIAGA, 2003.

parentesco y negocios de la familia. De las otras dos hijas, la mayor fue María de la Cruz cuyo matrimonio con Santiago de Allende y Losa, realizado en 1754, sería clave para sellar la comunidad de intereses entre ambas familias. Un hermano de Santiago, llamado Joseph de Allende, se unió sucesivamente a María Isidora Ascasubi y años después a Polonia Ascasubi, ambas eran sobrinas de Theresa de las Casas.¹⁰ Años después, en 1763, la menor de las hermanas Mendiolaza, María Mercedes, se uniría a Francisco Joseph de Uriarte, uno de los hombres más allegados al clan de los Allende. Este matrimonio formó parte de la misma dinámica de relaciones entre familias, puesto que Uriarte fue un personaje directamente ligado a los Allende, que participó en las transacciones comerciales de sus parientes políticos¹¹, pero fundamentalmente actuó desde la administración colonial (Luque Colombes, 1943). Estas alianzas reforzaron claramente las vinculaciones comerciales entre Allende, Mendiolaza y Ascasubi en torno a los circuitos de larga distancia que comenzaban a agilizarse alrededor de 1750. A partir del ritual del matrimonio, estos tratantes avocados en Córdoba resignificaron sus vínculos mercantiles en términos de parentesco, así se constituyeron en suegros, yernos y cuñados, y se proclamaron “afectuosamente” como padre, hijos y hermanos.

Mientras María de la Cruz y María Mercedes de Mendiolaza permanecieron en Córdoba, consolidando la presencia de su familia en la jurisdicción a través de sus casamientos, sus hermanos varones¹², se distribuyeron en la geografía trazada por los objetivos comerciales de la red familiar y comercial. De esta manera, se establecieron en distintas ciudades integradas en las rutas comerciales del Perú andino. Lo significativo es que, si bien todos se casaron y establecieron residencia en ciudades bastante alejadas unas de otras, mantuvieron la comunicación y los negocios en torno al tronco común de los Mendiolaza. Sin embargo, cada uno de ellos procuró su integración al medio social donde establecían residencia y desarrollaban actividades lucrativas. Ninguno de ellos se casó ni residió en Córdoba, con lo que tampoco pudieron actuar en las instancias de poder locales, ni crear un espacio de influencia propio en su ciudad natal, excepto a través de sus parientes, los Allende.

El doble juego de expansión geográfica y anclaje local es el que estructuró las trayectorias diferenciadas de los hijos de Joseph Joaquín de Mendiolaza. Al indagar sobre cada una de ellas pudimos comprender que la trama familiar integraba un entramado social mayor, pero también, que actuaba como una red en sí misma al disponerse como un espacio de tensión-negociación-acción donde se desplegaban las estrategias de reproducción social del grupo como parte de la élite regional, pero también las prácticas y los intereses individuales de quienes la constituían.

Vemos, entonces, la vigencia de criterios de jerarquización intrafamiliar que le permiten concentrar los recursos diversos de que disponía –materiales, simbólicos o relacionales- en algunos de sus integrantes, quienes accedieron a una posición de “privilegio” dentro de la red. Este fue el caso del segundo hijo de Joseph Joaquín,

¹⁰ AAC, Libro de matrimonios de españoles de la Catedral de Córdoba I, f. 242; AHPC, Escribanía I, Año 1772, Leg. 375, exp.2; Escribanía I, Año 1758, Leg. 333, exp. 8; Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, desde f. 462 v y ss.

¹¹ Los Uriarte eran una familia de comerciantes vinculados al puerto de Buenos Aires, y a otros como Juan Antonio Lezica y Domingo Belgrano. ROMERO CABRERA, 1993.

¹² Exceptuando al mayor, Joseph Ignacio de Mendiolaza que fue fraile de la Orden de San Francisco. Otro de los hijos de Joseph Joaquín de Mendiolaza, Francisco Xabier Eusebio, se ordenó sacerdote y realizó una importante carrera eclesiástica en el Obispado del Tucumán. No obstante, este último también tendría una participación importante en las dinámicas económicas de su red familiar.

Nicolás de Mendiolaza, uno de los personajes más importantes en la estrategia familiar. Al ser reforzada esta posición en la red social, éste individuo se constituía como *agente mediador*, que aportaba un capital social indispensable a sus parientes, para alcanzar el objetivo último de tales tácticas, que es la propia continuidad de la trama familiar y su creciente influencia social, en un espacio social dado.

Dado que el primogénito Joseph Ignacio había ingresado a la Orden Franciscana, Nicolás le sucedió en el derecho al mayorazgo que los Mendiolaza poseían en Guipúzcoa.¹³ La centralidad de la figura de Nicolás en el tejido social de la familia cristalizó en el Perú, a través de la relación que estableció con su tío Gaspar Alejo de Mendiolaza quien ya era, hacia 1755, un importante azoguero de Huancavelica.¹⁴ En 1764 Nicolás se casó con Manuela Meneses, nacida en la Corte de Madrid, cuyos padres provenían de las élites gobernantes de Nueva España pero se habían establecido en el Perú. Por entonces, Nicolás pasaría a residir en Chucuito¹⁵, lo cual no significó una ruptura de los negocios con su tío, por el contrario, permitió que se reforzaran las comunicaciones entre la familia residente en Córdoba y la de Huancavelica.

En este trazado de conexiones interregionales actuaron los demás hermanos varones de Nicolás. Francisco de las Llagas se estableció en Huancavelica y se casó allí con María Josefa Zorrilla, oriunda de la Villa, con quien tuvo varios hijos, que murieron en la infancia. Por su parte, Lorenzo de Mendiolaza se dice vecino de la jurisdicción de Lima, aunque aparece en las fuentes como un personaje que se desplazaba por todo el Perú siguiendo la ruta de los tráficos y transacciones de su familia. Finalmente Felipe, el menor, se casó con la salteña Francisca de Aguirre¹⁶ y sentó residencia en esa ciudad, aunque también figura como un comerciante con importante movilidad geográfica por todo el Virreinato.

Si tomáramos un mapa de la región y trazáramos una línea que uniera los puntos de residencia de los Mendiolaza, veríamos que esta distribución no fue en absoluto fortuita, sino que respondía a dos factores interdependientes, en tanto coincidía con la ruta del comercio de mulas que llegaba hasta el Bajo Perú y comunicaba los dos “polos” de la empresa de los Mendiolaza: Córdoba y Huancavelica. Desde la perspectiva de las dinámicas de las redes sociales coloniales, hallamos que esta particular estrategia posibilitó a estos hombres insertarse en distintos espacios: ámbitos locales urbanos, o interregionales como los que “delimitaban” las redes comerciales. Esta posibilidad fue construida por ellos mismos, en base al aprovechamiento de una plataforma de vinculaciones muy amplia, nos referimos a la articulación de los Mendiolaza con las familias que controlaban el comercio de mulas en Córdoba y Salta, y a las relaciones que

¹³ Este mayorazgo solo se menciona en el testamento de Joseph Joaquín de Mendiolaza y en algunas pocas referencias más, sobre la existencia de cartas recogidas entre los papeles de su hijo Nicolás. AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, ff.19 r, 220 r.

¹⁴ AHPC, Escribanía I, Año 1788, Leg. 407, exp. 4 y exp. 8. Archivo Histórico Nacional de Madrid (AHN), Consejos, 20331, exp. 1 (año 1767).

¹⁵ El suegro, Pedro Miguel de Meneses Montalvo Bravo Saravia, había nacido en Mérida de Yucatán (Campeche) y había llegado a Chucuito junto a su esposa, -al parecer, previo paso por la Corte- al ser designado como Gobernador de la jurisdicción en 1748. La familia quedó establecida allí en razón de los negocios del marido, relativos a la extracción de minerales. AHPC, Escribanía II, 1784, Leg. 62, exp. 5, ff. 544 v y s. Chucuito, sede de la Real Caja, era punto estratégico para el transporte de azogues que venían de Huancavelica con destino a Potosí. Se hallaba en la costa del Lago Titicaca entre Puno y La Paz. Actualmente, Chucuito corresponde a territorio peruano pero es una localidad pequeña, y prácticamente desconocida.

¹⁶ Francisca de Aguirre era hija de Francisco Javier de Aguirre y de Josefa Ruiz de Llanos y Castellanos. Su padre fue un importante terrateniente y comerciante de Salta. Cfr. MATA, 2005: 179-241.

establecieron con otros agentes, en el espacio andino. Estas redes sociales, pues, se extendieron más allá de los parentescos y las alianzas estratégicas concretadas entre los cordobeses, enriqueciéndose con la cercanía a individuos poderosos de otras regiones del Perú, con quienes mantuvieron asiduos contactos y negocios. Esta imbricación, afectiva y comercial a la vez, entre los miembros de la familia Mendiolaza, no cesaría sino hasta la muerte de Nicolás, en 1781 en el marco de las sublevaciones indígenas peruanas.

2. La empresa familiar: comercio, azogues y repartos

Los Mendiolaza participaron sobre todo en el tráfico de mulas entre Córdoba y los distintos mercados de la zona andina, en el comercio de efectos de Castilla y de “ropa de la tierra”, en la producción y transporte de mercurio entre Huancavelica y los principales centros mineros del Virreinato, entre otras actividades asociadas al comercio. La empresa comercial montada por estas redes afincadas en Córdoba, condensó parte de las relaciones sociales concretas que articulaban los tráficos interregionales, y en particular, las que conectaban a estas provincias del sur del Imperio con el resto del Perú. La importancia de estos vínculos familiares para la empresa radicaba tanto en facilitar el acceso al crédito y a la información, como en ampliar el alcance - geográfico y político- de sus intervenciones en la circulación de las mercancías, factores que eran cruciales para la fluidez en las transacciones y la eficacia comercial.

La etapa de expansión económica y ascenso social de los Mendiolaza “despegó” a mediados de la década de 1740, precisamente cuando comenzaron a sentirse en Córdoba las repercusiones del nuevo auge minero altoperuano. Desde entonces, los dos hermanos Mendiolaza, Joseph Joaquín y Gaspar Alejo, se constituyeron en las “cabezas” de la organización familiar y económica que empezaba a adquirir relevancia, cuya base comercial seguiría siendo en las décadas por venir, el tráfico de mulas entre Córdoba y los mercados andinos.

No hay que olvidar que nuestro punto de observación son las redes de poder, entendidas como tejidos de vínculos entre individuos y grupos, usados estratégicamente por los actores sociales. Tomando esto en cuenta, planteamos que en cada una de las dos zonas donde se afincaron los hermanos, éstos privilegiaron mecanismos de articulación y acceso a espacios de poder distintos. Así, desde su llegada a Córdoba, Joseph Joaquín recurrió a las alianzas matrimoniales con familias poderosas del medio local y al uso de las tramas de parentesco -como ya hemos visto con cierto detalle- prácticas que lo ligaron, a partir de la década de 1750, a una importante familia en ascenso: los Allende. Por su parte, en Huancavelica, Gaspar Alejo de Mendiolaza también tendió imprescindibles lazos con las familias de la élite local pero, en cambio, accedió a otro ámbito de poder más relevante para su estrategia social como fue el de las relaciones políticas y los vínculos con la Administración colonial.

Entendemos que estas divergencias respondieron a las especificidades históricas, políticas y sociales, de cada una de las jurisdicciones. Alrededor de 1775 se inició la etapa de implementación más contundente de las reformas borbónicas en el Virreinato del Perú. Hasta entonces, Córdoba era un espacio relativamente marginal en muchos sentidos -geográficos, demográficos, económicos, administrativos, etc.- donde la élite local disponía de un amplio margen de acción y negociación por el poder (Arcondo, 1992; Punta, 1997; Dainotto, 2006). Huancavelica, por el contrario, al ser el único centro productor de mercurio en toda la América colonial,

había sido desde el siglo XVI, un lugar de suma importancia para la Corona. Además, la cercanía de esa ciudad con la de Lima hacía que tanto la corte virreinal, como los intereses de las élites limeñas, gravitaran decisivamente en las redes de poder de la región azoguera. Frente a esta notable presencia de distintas autoridades político-administrativas en Huancavelica, se debe destacar la gran importancia del contrabando de azogue que, en buena medida, dinamizaba todo la economía minera (Brown, 1988, 2004; Pierce, 1999). Allí, el contexto social donde se daban las negociaciones por el poder fue más heterogéneo que el de Córdoba y los intereses en juego eran obviamente, mucho mayores.

2.1. Familia y red social: entre Córdoba y Huancavelica

Cuando comenzó ese ascenso económico, hacía más de diez años que Joseph Joaquín de Mendiolaza había logrado establecerse e insertarse en la élite local de Córdoba. Sobre estas vinculaciones consolidó una posición tal, que le permitió controlar una instancia relevante para el curso de sus negocios: la adquisición de crías en el Litoral y la invernada de mulas en Córdoba.¹⁷

En la década de 1730, Joseph Joaquín de Mendiolaza y su cuñado Marcos Ascasubi, retomaron la estructura comercial construida por su suegro, Ignacio de las Casas, y supieron adaptarla a las nuevas condiciones de las décadas siguientes. Con respecto a Marcos Ascasubi, éste parece haber sido una figura clave en esta etapa. No sólo fue el yerno más cercano a los intereses de Ignacio de las Casas sino que representó un vínculo muy beneficioso para la estrategia social de los Mendiolaza, ya que por su intermedio éstos lograron su inserción en Córdoba y el apoyo financiero necesario para crecer económicamente.¹⁸

Hasta los años 1750, Joseph Joaquín de Mendiolaza no tuvo una presencia constante en los registros locales y en cierta forma, esto se debió a que su residencia estuvo interrumpida permanentemente por viajes de negocios al norte.¹⁹ Pero cuando se inició plenamente la etapa de recuperación del comercio de mulas, Joseph Joaquin pasó a residir de manera más estable en la ciudad. Ya entre 1744 y 1746 aparece concertando tratos de mayor envergadura que los que había tenido hasta entonces, en su mayoría a cuenta de su hermano, Gaspar Alejo de Mendiolaza, residente en Salta.²⁰ Otros dos indicadores nos dan idea de su reposicionamiento en la trama de la élite local. Durante las décadas de 1750 y de 1760 tuvo una participación constante en el Cabildo y en la administración de la Real Hacienda, y se integró plenamente a las redes de poder que apoyarían al gobernador Manuel Fernández Campero (1764-1769)²¹. Ligado a lo anterior, en esta misma época, Mendiolaza logró concertar los matrimonios de sus dos hijas mujeres con los Allende, ya analizados en la primera parte.

¹⁷ AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5.

¹⁸ Ascasubi concedió préstamos a los Mendiolaza, hizo tratos conjuntos con ellos, y además fue el padrino de la boda entre Joseph Joaquin y Teresa de las Casas. AHPC, Registro 1, Año 1744, Libro s/d, ff. 27- 29.

¹⁹ AHPC, Registro 1, Año 1729, Libro 116, f. 106; Registro 1, Año 1734, 19 dic., f. s/d. Entre otras.

²⁰ AHPC, Registro 1, Año 1744, Libro 127, f. 138; Registro 1, Año 1745, Libro s/d, f. 171; Escribanía I, Año 1748, Leg. 303, exp. 3.

²¹ La gobernación de Campero fue sumamente conflictiva en distintas ciudades del Tucumán, entre ellas las de Córdoba, Salta y Jujuy. Este funcionario estuvo al frente de los operativos de expulsión de los jesuitas en gran parte de la gobernación, excepto en Córdoba.

En ese contexto, la empresa familiar concentró sus esfuerzos en la trata de mulas. La segunda generación, conformada por los hijos de Joseph Joaquín y Theresa de las Casas llegó a la edad adulta, y se incorporó activamente a los negocios de sus mayores. Esta trama familiar jugó el papel de plataforma para una estrategia empresarial compleja. Estamos hablando de una red social cohesionada por el parentesco, con una jerarquía interna reflejada en mecanismos propios de control, distribución y acceso al crédito, que fue lo que hizo viable durante décadas su dinámica de negocios. Entre sus integrantes formaron una red donde cada uno alternativamente, y según las circunstancias, hacía de comerciante de larga distancia, de fletador, de apoderado, de funcionario de la Corona, o de “vecino” estableciendo lazos políticos en las ciudades de residencia, de manera tal que en conjunto podían controlar cada paso del circuito comercial. Desde el Alto Perú, su hijo Nicolás de Mendiolaza participaba aportando metálico, información sobre los mercados, y un valioso capital social²²; otros dos hijos de Joseph Joaquín, también establecidos en el norte, Lorenzo y Felipe, colaboraban principalmente con su trabajo.

La participación en las redes mercantiles no implicaba una práctica comercial uniforme, por el contrario, supuso comportamientos alternativos y en particular para los tratantes de mayor cuantía, que disponían de un margen de elección más amplio. En la medida en que aprovechaban su trama familiar como estructura empresarial, los Mendiolaza podían cubrir esas variadas instancias operativas del tráfico mular con el trabajo de los propios miembros del grupo; y posiblemente además, realizar por cuenta propia los traslados de las recuas para su venta, lo que les acarrearba márgenes de ganancia más importantes.

Teniendo en cuenta los estudios de Mata (Mata, 1994, 2001, 2005: 184-185, 222) sobre los grandes tratantes de mulas avecindados en Salta, advertimos que otra estrategia seguida por éstos consistía en adquirir tierras en zonas aptas para invernada y conjugar dicha actividad con el comercio, de manera tal que se evitaba pagar a terceros, propietarios de potreros y, a la vez, se prestaba ese servicio a otros muleros que no disponían de aquel recurso. Esto comportaba otra ventaja y es que invertir en la tierra era una manera de asegurar el capital acumulado, ante las crisis económicas.

En Córdoba, los Mendiolaza, al igual que su “anfitrión” en la ciudad, Don Ignacio de las Casas y Cevallos, no adquirieron tierras. Al parecer, la familia optó por realizar invernadas 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.²³ Hecho que refuerza, una vez más, la importancia que tenía su red de relaciones en la dinámica de negocios. En este caso, les facilitaba un recurso indispensable posiblemente a un costo menor que el de otros invernadores, e incluso siendo esta, quizás, una opción más rentable que la de intentar la adquisición de tierras propias en la campaña cordobesa.

Lo significativo en la estrategia social de esta familia es que sí demostró interés sobre propiedades semejantes, pero en otras regiones donde establecieron su vecindad como Huancavelica, Chucuito y Moquegua.²⁴ Creemos que estos datos configuran un indicio clave sobre las perspectivas económicas de esta

²² Nos referimos a los vínculos sociales, económicos y políticos que Nicolás de Mendiolaza supo tejer en distintas regiones del Perú entre las décadas de 1760 y 1780. Algunos de esos vínculos fueron un canal de acceso a ciertos mercados, como el de los repartos forzosos.

²³ AHPC, Registro 1, Año 1728, Libro 115, f. 250. Más datos en ROMERO CABRERA, 1993.

²⁴ AHPC, Escribanía I, Año 1788, Leg. 407, exp. 4; Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5.

trama familiar, que hasta fines de la década de 1770, privilegiaba trabar relación con las redes sociales de las provincias andinas. Cuando estos objetivos fueron desbaratados, en la década siguiente, por motivos que ya analizaremos, la jurisdicción de Córdoba fue nuevamente revalorizada desde la perspectiva de la estrategia familiar.²⁵

El factor que hizo posible la empresa familiar de los Mendiolaza fue el acceso al metálico. En este sentido, fue central el papel de Gaspar Alejo de Mendiolaza debido a su inserción en la estructura de la minería peruana en torno a Huancavelica y al transporte del azogue. Éste comercializaba en el norte las mulas adquiridas por su hermano en Córdoba, Santa Fe o Buenos Aires. Su lugar de residencia fue bastante móvil en los primeros tiempos; más bien, frecuentaba las rutas comerciales y las tabladas que había entre Salta y Huancavelica. En ésta última, los Mendiolaza abastecían de animales de carga a los encargados de realizar el transporte del azogue a los centros mineros del Perú. A fines de la década de 1740, Gaspar Alejo accedió a la concesión oficial para realizar estas tareas: el Real Trajín de Azogues²⁶, lucrativo negocio con el Estado, que lo llevó a asentar residencia definitiva en Huancavelica y desde allí continuar vinculado a su familia en Córdoba.²⁷ Gaspar Alejo llegó a ser el principal asentista de azogues de Huancavelica; aunque éste era sólo una parte de sus intereses económicos en la zona, ya que poseía una gran hacienda en una provincia cercana (Reyes Flores, 2004).

Para llevar adelante esta actividad era necesaria una importante inversión en mulas, contratación de arrieros y aperos (Fisher, 1977), de ahí que estuvieran íntimamente relacionados los negocios de los dos hermanos Mendiolaza. Años después, Gaspar Alejo recibiría a sus sobrinos Francisco y Nicolás de Mendiolaza, para sumarlos a la empresa. La inserción de los Mendiolaza en la élite de Huancavelica respondió a las características del medio social, donde los espacios de negociación por el control de los recursos estaban atravesados por el poder colonial. Las redes sociales que integraban a Gaspar Alejo y a sus sobrinos se sostenían fundamentalmente en los vínculos establecidos con funcionarios de la Corona. Desde esa posición participaron éstos en el Gremio de Mineros y condujeron el Real Trajín de Azogues.

Como veremos, Nicolás de Mendiolaza fue un punto nodal de estas actividades. De acuerdo a los datos aportados por Brown (2004), Nicolás residió algún tiempo en Huancavelica y con la ayuda financiera y política de su tío se unió al Gremio para recibir la habilitación como minero. Durante la década de 1760, Nicolás fue uno de los principales “productores” de mercurio. Si bien alrededor de 1763 pasó a establecerse en Chucuito, siguió perteneciendo al Gremio y viajando periódicamente a Huancavelica.²⁸

El control familiar sobre el trajín de azogues de Huancavelica entró en crisis alrededor de 1775-78, tras la muerte, sin sucesión, de Gaspar Alejo de Mendiolaza. En 1778 caducó la concesión real y ya no fue renovada

²⁵ AHPC, Escribanía II, Año 1787, Leg. 68, exp. 6.

²⁶ El Real Trajín del Azogues consistía en el transporte del mercurio desde la zona de extracción hasta los centros de producción de plata. El contrato incluía lo producido en Huancavelica, 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. Esta actividad también estaba monopolizada por el Estado y por tanto funcionaba a partir del sistema de asientos o contratos entre la Corona y los agentes particulares. PALACIO ATARD, 1944; FISHER, 1977.

²⁷ AHN, Consejos, 20331, exp. 1 (año 1767).

²⁸ AHPC, Escribanía I, Año 1788, Leg. 407, exp. 4 y exp. 8.

por ningún miembro de la familia. Ese año comenzaron a implementarse en el Perú las primeras reformas del Visitador José Antonio de Areche, entre las que se incluyeron: la reducción en el precio del azogue para fomentar la producción de plata, y la reorganización de la explotación de las minas de Huancavelica, lo que implicó el desplazamiento definitivo del Gremio de Mineros (Fisher, 1977: 52-55). Es evidente que dicha profunda renovación desalentó una posible continuidad de los Mendiolaza en la economía azoguera, puesto que la trayectoria familiar en esas provincias se había consolidado al amparo del régimen anterior de explotación minera.

Los acontecimientos anteriores alejaron a la familia de los espacios de poder y toma de decisión de Huancavelica, en un momento particularmente conflictivo de la política local. Algunos años después, las muertes de Nicolás y de su hermano Francisco, entre 1779 y 1781, signarían la pérdida definitiva de las relaciones de la familia con el poder azoguero.

2.2. La articulación de la trama. Los Mendiolaza en los mercados andinos

El nuevo auge de la minería desde mediados de siglo XVIII y sus efectos de arrastre sobre los intercambios mercantiles interregionales sostuvieron el crecimiento económico de los mercados (Assadourian, 1982) y de los mercaderes de la región del Tucumán.²⁹ Hacia fines de la década de 1770, las sublevaciones indígenas en la sierra peruana y en provincias del Alto Perú, especialmente la “Gran Rebelión” encabezada por Tupac Amaru en 1780, y la consecuente decisión de la Corona de suprimir el sistema de repartos (Golte, 1980 [1977]; O’Phelan, 1992) fijaron un importante hiato –si bien breve- en la circulación comercial sur andina.³⁰ Paralelamente, el empuje sostenido del comercio ultramarino sobre los mercados americanos durante todo el siglo –en el que se conjugaron las presiones del capital mercantil europeo con las políticas económicas de la Corona española- generó sus propios efectos económicos y sociales a nivel regional, cuyas consecuencias traspasarían al período republicano (Fisher, 1996).

Joseph Joaquín de Mendiolaza, su hermano Gaspar Alejo, y su hijo Nicolás fueron puntos de confluencia del tejido de relaciones y actuaron como las cabezas decisorias de la empresa familiar. Partiendo de una organización destinada a la comercialización de mulas, en un marco geográfico tan extenso como el que unía esos dos polos de la actividad familiar, los intereses del grupo se diversificaron.

Volciendo a Nicolás de Mendiolaza, vemos cómo, ya avecindado en Chucuito, su posición fue decisiva en la estrategia económica desplegada por la familia; él fue muy hábil en coordinar su propia trama de parentesco y actuar como puente entre sus parientes y las redes de poder del interior peruano. Nicolás canalizó las comunicaciones dentro de la red y más importante aún, controló la circulación interna de la plata que ingresaba a las arcas familiares, asignando partidas para invertir en la compra de mulas u otros productos y destinando importantes montos de dinero a sus hermanos y otros parientes, de diversas formas: pagos por servicios de intermediación y flete, préstamos para inversiones comerciales e incluso donaciones y regalos.

²⁹ Distintos trabajos dan cuenta de los efectos de los ciclos mineros sobre las economías de la Gobernación del Tucumán. También se ha verificado para los casos de Salta y de Córdoba, que eran los espacios más frecuentados desde el punto de vista de los intereses comerciales de los Mendiolaza. Cfr. MATA, 2005; PUNTA, 1997; ASSADOURIAN y PALOMEQUE, 2003.

³⁰ *Ibid.*; SANCHEZ ALBORNOZ, 1965a, 1965b.

Podemos dar varios ejemplos de dicho carácter “paternalista” de Nicolás con relación a su familia, algunos de ellos señalados por Joseph Joaquin de Mendiolaza en su testamento. En ese documento se dice que Nicolás pagó un censo adquirido por su padre, donó una propiedad en la ciudad de Córdoba a su hermana María Mercedes, solventó gastos suntuarios de sus hermanos religiosos, además de ayudar económicamente a su cuñada en España, y asumir enteramente los costos de algunas transacciones de sus hermanos.³¹ Conjuntamente, distintos ejemplos dan cuenta de los mecanismos de abastecimiento mutuo de dinero entre los Mendiolaza y sus parientes también comerciantes, especialmente cordobeses, que muchas veces eran socios.³² Entendemos que tales mecanismos de redistribución interna de las riquezas, aunque no igualitaria, operaron como un factor de cohesión de los integrantes de la familia, así como de acceso al crédito y fortalecimiento de los lazos de parentesco a través de los que gestionaban sus tratos comerciales.

Más allá de Córdoba, las tabladas de las jurisdicciones norteñas también ocuparon un lugar relevante en el andamiaje comercial de los Mendiolaza. Tras hacer invernada en Salta, las recuas de mulas de la familia eran vendidas allí directamente por algunos de ellos o por intermediarios apoderados. Estas transacciones corrían por cuenta compartida entre padre e hijos, pero mientras el principal inversor pronto fue Nicolás, la parte “ejecutiva” quedó en manos de Felipe y de Lorenzo de Mendiolaza.

Al parecer, tanto Lorenzo como Felipe se relacionaron con las élites provinciales que frecuentaron, pero no perfilaron trayectorias destacadas en sus medios ni alcanzaron riqueza personal. En todo caso, ambos estuvieron eficazmente establecidos en las rutas comerciales habituales de los negocios familiares en los que participaron activamente, y creemos que la explicación se puede adjudicar a la sujeción que guardaban con respecto a los requerimientos familiares.

La proximidad entre los negocios familiares y el mercado jujeño también fue importante, los cuñados de Nicolás –los hermanos Allende– se contaron entre los tratantes con mayor tráfico de la jurisdicción, en el período 1773-1783 (Sanchez Alborno, 1965b: 116). Por otro lado, otro de los hijos de Joseph Joaquín, el cura Dr. Francisco Xabier Eusebio de Mendiolaza fue designado “vicario pedáneo” del Curato de Santa Catalina de la Puna en 1777, título que retuvo hasta 1791.³³ Sabemos que Los curatos de las regiones de Atacama o la Puna, con alta densidad de población, principalmente indígena, además de beneficiar a los curas doctrineros con una interesante renta, eran habitualmente aprovechados por éstos para lucrar comercialmente (Caretta, 1999; Palomeque, 2000); de ahí que resulte casi seguro que este cura Mendiolaza haya tenido intereses económicos en la región.

³¹ AHN, Consejos, Año 1787, 20396, exp. 1, f. 1/3 v-1/5 v. AHPC, Escribanía II, 1784, Leg. 62, exp. 5, ff. 34 r – 35 v. Sobre una negociación de mulas conjunta entre Francisco, Lorenzo y Felipe de Mendiolaza más Francisco Josef de Uriarte, que había quedado pendiente de cerrar en 1781, el albacea testamentario de Nicolás decía un año después, que los gastos y costos de conducción, invernada, impuestos, etc. “... los ha de satisfacer mi hermano Don Nicolás o sus vienes, sin más interés que volver a persivir el importe de lo que se gastare por tenerlo así dispuesto en vida... Y las utilidades partibles entre los quatro nominados.” *Ibíd.*, ff. 477 v- 478 r.

³² Se destacan los tratos con Gregorio de Arrascaeta, comerciante peninsular residente en Córdoba, cuñado de los Allende y con fuertes vinculaciones con el comercio de Buenos Aires. También con Pedro Lucas de Allende. AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, f. 19 r; Escribanía I, Año 1791, Leg. 413, exp. 5.

³³ Colección Documental Mons. Pablo Cabrera, ex Instituto de Estudios Americanistas de la UNC (CDPC-IEA), Doc. N° 891, Año 1793; Doc. N° 3033, Año 1776.

Ya desde la década de 1770 se vislumbra la expansión de estos negocios e intereses de los Mendiolaza, no sólo a través de la incorporación de nuevos rubros mercantiles, sino también por la integración de algunos individuos más jóvenes de la familia. Así es como alrededor de 1775 aparece en esta escena comercial, Santiago Alejo de Allende, hijo de María de la Cruz de Mendiolaza y sobrino de Nicolás. Santiago Alejo se instaló en Cuzco durante esos años, aunque su movilidad geográfica fue bastante amplia. Desde allí desarrolló actividades comerciales con un fuerte apoyo financiero de su tío Nicolás, “que era el que le sostenía” y “en quien consideraba recurso seguro para su subsistencia, fomento y continuación en la brillante carrera de las armas...”.³⁴ Un fuerte vínculo que nos remite a la situación que veinte años antes había permitido a Nicolás de Mendiolaza crecer en el interior peruano, amparado a su vez, por su tío Gaspar Alejo.

Santiago Alejo de Allende aparece en las fuentes relacionado con una mercancía novedosa dentro del esquema comercial que hemos analizado hasta el momento: el azúcar. Tanto Nicolás de Mendiolaza como Santiago Alejo, y su primo Pedro Lucas de Allende, intervinieron en este negocio: Nicolás a partir de sus gruesos aportes en metálico, y los otros dos en la parte ejecutiva.³⁵ Este comercio no llegó a prosperar en el marco de la trama social de los Mendiolaza, porque se vio frustrado hacia 1780-81 por las rebeliones indígenas. Sin embargo, durante esos últimos años en que esta organización estuvo vigente, se vislumbraba una posible expansión de la red sobre ese sector mercantil.

2.3. Más allá de los parentescos... otras redes sociales

Una carta de Nicolás de Mendiolaza a su tío Gaspar Alejo, nos muestra de qué modo controlaban una cuenta conjunta para la administración de los negocios comunes. En ella se da cuenta de la complejidad de sus redes sociales y cómo lograban integrar los distintos vínculos establecidos, en torno a sus negocios. Así, Nicolás decía a su tío:

“Quedo enterado de las partidas que ha percivido usted en Guamanga y Cangallo para *sentar en nuestra cuenta*, que son treinta y siete mil doscientos treinta [37.230] pesos, los ocho mil quarenta [8.040] de Don Fernando Cosio incluso los dos mil [2.000] del contado que recibio de orden de usted Don Martin del Molino de Don Manuel de Donestebi en cuiu poder los tubo dejados Lorenzo [de Mendiolaza], y veintinueve mil ciento noventa pesos [29.190] de Perez Buelta [sic = Pérez Bulnes] de cuiu cantidad se deducen siete mil trescientos noventa y siete [7.397] quatro reales, los seis mil cuatrocientos ochenta [6.480] dados a Allende, setecientos noventa y siete [797] quatro reales que tomó Phelipe [de Mendiolaza], y ciento veinte [120] pesos de la paga de Alcavala de las mil novecientas quarenta y seis [1.946] mulas entregadas a Cangallo...”³⁶

La cita anterior nos parece sumamente ilustrativa de la articulación de las prácticas de cada extensión de esta red familiar en los mercados del interior peruano. Pero además, este fragmento incluye una de las cuestiones que fueron decisivas en las estrategias mercantiles de los Mendiolaza: se trata de los mecanismos de crédito o, más bien, de las redes crediticias vigentes en aquel contexto, y el acceso a la información, que eran esenciales para la fluidez de las transacciones y la eficacia del comercio de larga distancia.

Sin duda, la base social que les permitió la expansión de sus negocios en el Perú estuvo configurada por la organización interna de la familia, como se ha dicho, pero también se constituyó a través de los vínculos

³⁴ Archivo General de Simancas, (en adelante SGU), 6803, Año 1789, exp. 25, ff. 154-156.

³⁵ AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, ff. 348 v, 588 r-591 v, 603 r.

³⁶ AHPC, Escribanía I, Año 1788, Leg. 407, exp. 4, f. 30 v. Cursivas nuestras.

establecidos con las redes comerciales que confluían en los mismos mercados andinos, y de las relaciones políticas y económicas sostenidas con los administradores del sistema de repartos forzosos de ciertas jurisdicciones.

Las relaciones interpersonales sostenidas por los Mendiolaza en las redes comerciales del espacio andino fueron mucho más ricas y desbordaron los límites del parentesco. Su integración en las redes comerciales de Salta fue notable desde los primeros tiempos, y se manifiesta abundantemente en las fuentes.³⁷ Como decíamos, un elemento central de las relaciones de los Mendiolaza con otros grandes tratantes fue el *crédito*. Las redes crediticias permitieron a estos cordobeses extender o consolidar sus lazos sociales con importantes figuras del comercio regional y en especial, subrayamos, con los grandes tratantes avecindados en Salta.³⁸

La actividad prestamista se manifestó de forma nítida en los movimientos financieros de Nicolás de Mendiolaza, y en parte también en los de su padre, con respecto a un amplio sector de mercaderes, más o menos integrados en el mismo espacio social y de intercambios. En las diferentes cuentas que presentaron los apoderados y administradores de Nicolás a la testamentaria, así como en otras referencias ocasionales hechas por su albacea y los coherederos de sus bienes, encontramos información sobre acreencias pendientes de distintos deudores, generalmente comerciantes reconocidos. Dinero a rédito, ventas de mulas y otros bienes financiados a largo plazo, compras de deudas de terceros y hasta empeños de objetos valiosos fueron las distintas modalidades de crédito practicadas por los Mendiolaza.³⁹

Desde la perspectiva de la circulación del crédito en este espacio económico, se pueden reconocer otros aspectos de las estrategias de estas grandes redes de comerciantes. En torno a los Mendiolaza, sus actividades financieras y comerciales, reconocemos un *espacio* dinámico construido por la agencia de las redes de vínculos sociales, que se superpone a los diferentes límites jurisdiccionales establecidos formalmente.⁴⁰

Con esta idea de *región* socialmente construida, y más allá del crédito, las fuentes nos permiten reconocer en las vinculaciones de los Mendiolaza con otros tratantes que recorrían los mismos circuitos comerciales, la constitución de un espacio de sociabilidad particular. Vemos la agencia de un mundo de comerciantes de diverso origen -cordobeses, salteños, jujeños, potosinos, etc.- en el cual la adscripción a la ciudad y la calidad de “vecino” (posiblemente) jugaban un papel secundario al momento de establecer contactos entre sí. Estos tratantes se desplazaban entre los puntos clave del mercado regional, y poblaban las rutas del comercio, permaneciendo durante largos períodos lejos de sus localidades de residencia. En relación con los Mendiolaza, los documentos consultados dan cuenta de esa “convivencia” entre algunos vecinos de Salta y de Córdoba, comerciantes y capataces, que aparecen compartiendo situaciones cotidianas y vinculándose con los miembros

³⁷ 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.

³⁸ Datos sobre deudas de los salteños mencionados con los Mendiolaza, abundan. Entre ellos figuran Cayetano Viniegra, Josef Saravia, Domingo Patrón. AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, ff. 14 r, 58 r, 347 r, 580 r-584 v, 601 r; AHPC, Escribanía II, Año 1787, Leg. 68, exp. 6, ff. 39 r- 52 r. Cfr. MATA, 1994: 189 – 211; 2001: 139-175.

³⁹ AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5.

⁴⁰ Un caso interesante para comparar con el que analizamos aquí, es el de los Diez de Andino, linaje de comerciantes y hacendados santafesinos, que tuvieron actuación destacada en el Litoral, a lo largo del período colonial. Al centrarse en las modalidades y extensión del crédito y la inversión en torno a esa red social, Griselda Tarragó ha reconocido la constitución de un *espacio* trazado por los movimientos económicos de los Diez de Andino, por donde circulaban bienes, capitales, y personas, pero además se constata, que ese espacio era diverso al de las demarcaciones administrativas de la colonia. Cfr. TARRAGÓ y BARRIERA, 2003: 183-223; TARRAGÓ, 2004: 239-270.

de esta familia, en unos espacios mercantiles no-jurisdiccionales, que abarcaban desde Potosí hasta Lima y Jauja, en el Bajo Perú. Encontramos referencias de este tipo que involucran a comerciantes como Josef Mathias Thorres, Pedro Elejalde, Bernabé Castellanos, Gabriel Torres, Sinphoroso Josef de Rioxa, Pablo Perez Bulnes, Santiago Alejo y Pedro Lucas de Allende, entre otros.⁴¹

Siguiendo los trazos de las actividades crediticias de estos grandes comerciantes cordobeses internados en el Perú, reconocemos otros aspectos significativos para la dinámica empresarial de esta familia que analizamos. Por un lado, nos permiten ver la creciente diversificación de los intereses mercantiles de los Mendiolaza. Advertimos que desde la década de 1770, los negocios familiares se extendieron con diversa intensidad sobre otros rubros comerciales: “ropa de la tierra”, “efectos de Castilla” y azúcar.

Tanto Nicolás de Mendiolaza en la zona norte del altiplano, como su padre Joseph Joaquin desde Córdoba, y su tío Gaspar Alejo desde Huancavelica, todos ellos mantenían correspondencia habitual con una pléyade de apoderados en distintas ciudades del virreinato, además de sus familiares, que les permitían integrar los intereses del grupo acortando esas grandes distancia. No todos estos apoderados y socios eventuales estuvieron ligados exclusivamente al comercio de mulas, sino que estuvieron sobre todo involucrados con el tráfico de otro tipo de bienes, y al identificarlos podemos reconocer los sitios más importantes de actividad de la empresa familiar: Salta y Jujuy; Potosí, Oruro y La Paz; las provincias lacustres en torno al Titicaca y el Cuzco; así como las provincias de Jauja y Tarma próximas al Cerro de Pasco. Pero la lista es mucho más extensa.

De un modo similar pudimos reconocer una extensión de los negocios familiares hacia las provincias de Moquegua y Arequipa, en particular con relación al tráfico de ropa de la tierra y otros efectos (tabaco, azúcar, costales fanegueros). El Coronel y Comandante de Tropas de Milicias, Don Matheo Cossio fue el principal aliado de Nicolás de Mendiolaza en la región en torno al comercio de efectos, ya que conectó los intereses de la familia con corregidores y otros tratantes de la zona de Arequipa, y posiblemente también con grandes comerciantes importadores de Lima, como los hermanos Elizalde.⁴²

Sin dudas, la vigencia de un sistema legalizado de repartos forzosos de mercancías en el Perú (1751-1780) fue un aliciente para las actividades económicas de entramados comerciales como los de los Mendiolaza. La importancia del sistema residió en haber constituido un mercado seguro para aquellos tratantes que supieron trabar relación con los corregidores y con las redes mercantiles que penetraban en y construían los mercados andinos (Golte, 1980 [1977]). Nicolás de Mendiolaza y su hermano Felipe, lograron notables ganancias gracias a sus vinculaciones con funcionarios de la administración borbónica, fundamentalmente con corregidores y agentes de la Real Hacienda. De hecho, Nicolás accedió a un cargo estratégico en la Real Caja de Chucuito como el de *Balanzario y Asentista de Azogues*.⁴³

⁴¹ AHPC, Registro 1, Leg. 164, f. 294 v; Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, ff. 382 v, 581 r, 584 r-585 r, 590 v; AHPC, Escribanía II, Año 1787, Leg. 68, exp. 6, ff. 37 v, 41 v; AHN, Consejos, Año 1787, 20396, exp. 1, f. 1/42 r, 1/116 v, 1/124 v. También en REYES FLORES, 2004: 69-70. Sobre estos grandes comerciantes salteños remitimos a los trabajos de Sara Mata, ya citados.

⁴² En la década de 1790, Cossio tuvo un papel destacado en el comercio peruano. Fue diputado de Arequipa en el Consulado de Comercio de Lima. Asimismo los Elizalde, fueron reconocidas figuras de la burguesía limeña. MAZZEO, 2001.

⁴³ AHN, Consejos, Año 1787, 20396, exp. 1.

Especialmente a partir de 1770, la mula fue 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. En el caso que analizamos, los tratos realizados con corregidores de diversas provincias -Chucuito, Paucarcolla, Puno, Tinta, Lampa y Moquegua- permitieron a los Mendiolaza colocar principalmente las mulas que traficaban desde el litoral rioplatense, pero también ropa de la tierra, y sobre todo efectos de Castilla.⁴⁴

Los efectos de Castilla fueron una parte importante de los negocios de los Mendiolaza en el interior peruano. Si bien el trato con este tipo de mercancías no era nuevo para los Mendiolaza, al menos desde 1775, se verifica un aumento de las inversiones en las mismas, y el fortalecimiento de los lazos que vinculaban a la familia con las redes del comercio atlántico. La adquisición de productos ultramarinos directamente desde Cádiz, a través de un apoderado especialmente comisionado para ello, ligó a estos comerciantes con los puertos de Lima y de Buenos Aires. Este contacto en la península no solamente agilizó los negocios de los Mendiolaza, sino que les daba acceso a una información sumamente valiosa al momento de tomar decisiones comerciales: las cartas Simon Babil de Uriz, el apoderado gaditano que mencionamos, comentan a Joseph Joaquin y a Nicolás de Mendiolaza, sobre los precios, la calidad de los productos, el estado de las comunicaciones en el Atlántico, etc.⁴⁵

Cabe mencionar, que el vínculo de los Mendiolaza con Uriz se nutría de otros objetivos además de lo comercial, en tanto las inversiones que Nicolás de Mendiolaza esperaba realizar en España entrañaban otra veta: la búsqueda del reconocimiento social y simbólico, a través de la inserción en círculos “más aristocráticos” de la sociedad colonial. Por ello, Nicolás había remitido una importante suma de dinero a Uriz para que éste tramitase, mediante sus contactos en la Corte, la obtención de un título de Caballero de la Real Orden de Carlos III.⁴⁶ Finalmente, esto no se concretó pues Nicolás fue muerto en 1781.

Entendemos que en esta reorientación se conjugaron elementos diversos que revelan, para esta trama social, la confluencia en el accionar de los agentes sociales, de las trayectorias personales y el peso de ciertos factores históricos. El crecimiento del comercio atlántico en el s. XVIII, luego impulsado desde la política reformista de la Corona dejaría su impronta en las dinámicas de la sociedad colonial, más claramente en el ámbito del nuevo Virreinato del Río de la Plata. En Córdoba, ya desde la década de 1760, se observa el crecimiento de este comercio. Muchos de los grandes tratantes de mulas diversificaban sus intereses participando con variable intensidad en otras actividades. Hubo sectores tradicionales que se ligaron al ámbito de las importaciones y del comercio mayorista de efectos de Castilla y de la tierra; también incursionaron en el comercio al menudeo, ya que algunos ricos comerciantes eran dueños de tiendas en el trazado urbano, donde se expendían textiles, artículos de hierro y productos de consumo como yerba o vino (Punta, 1997). En efecto, este fue el caso de Joseph Joaquín de Mendiolaza en la ciudad de Córdoba donde poseía tiendas de este tipo, junto a su casa.⁴⁷

⁴⁴ AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5; AHN, Consejos, 20396, (Año 1787), exp. 1.

⁴⁵ AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, ff. 380 r-381 v.

⁴⁶ *Ibíd.*

⁴⁷ AHPC, Escribanía I, Año 1769, Leg. 364, exp. 6; Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, ff. 163 r – 166 v.

Por otra parte, en torno a la historia familiar, sabemos que en 1774, Nicolás había enviudado de su esposa Manuela Meneses y había quedado sin descendencia. Tiempo después, durante los siguientes años (1775-1779), se había sellado definitivamente la desconexión de los miembros de esta familia con el ámbito de Huancavelica, al conjugarse las muertes de Gaspar Alejo y de Francisco de Mendiolaza, con una etapa crucial en la implementación de las reformas borbónicas sobre la región del mercurio, cuando se redefinieron la relaciones de poder en la Villa. En ese contexto, la situación de Nicolás en Chucuito, que operaba como un recurso estratégico y eficaz para lograr la articulación de familia y empresa en una misma trama, exigió asumir un nuevo significado en su propia red social. La alternativa elegida fue entonces abandonar la residencia en Chucuito, volver a Córdoba y, probablemente habría continuado el esquema comercial constituido durante las décadas previas, a través de una red de apoderados y representantes, quizás una expectativa o intención, que queda frustrada por su muerte.

El primer indicio de estos cambios es que, desde 1775, Nicolás había comenzado a enviar caudales cada vez mayores a su familia en Córdoba, con órdenes de realizar inversiones que le permitieran sanear cuentas pendientes en esa jurisdicción, e invertir en el comercio de efectos de Castilla. En las fuentes se mencionan remesas ordenadas por Nicolás de Mendiolaza, desde Chucuito a Córdoba: plata labrada, acuñada o sin sellar, así como oro, alhajas –incluso diamantes– y documentos, en diversas partidas, que envía mediante su hermano Felipe, o bien, a través de *situadistas*. El principal destinatario de estos valiosos envíos había sido Joseph Joaquín de Mendiolaza, aunque en algunos casos también fueron recibidos por un socio de la familia, Joseph de Allende.⁴⁸

Entre sus planes de establecerse en Córdoba, y como parte de una estrategia que le permitiría a Nicolás y a su familia asegurar el capital acumulado en el comercio peruano, se planteaba otro objetivo: obtener tierras en esta jurisdicción, por ser “de mayor seguridad las fincas que por allí se encuentran”.⁴⁹

3. La disolución de los vínculos. Testamentaria por partida doble

La notable organización comercial que construyeron los Mendiolaza a lo largo de casi tres décadas, a partir de fines de los ´40, se enfrentaría a complicados desafíos de los que no saldría airosa. Los cambios en las condiciones del comercio ultramarino que se intensificaron en los años 1770, impusieron una nueva orientación a la estrategia social de esta familia. A esto se sumó, la era de conflictos sociales que rebelaron a indígenas y campesinos andinos durante la segunda mitad del siglo XVIII y que se intensificaron hacia 1780. Desde la experiencia particular de los Mendiolaza, esto fue un cimbronazo cuyos efectos desestructurantes fueron irreversibles.

La trayectoria familiar que analizamos se imbricó en ese marco general de conflictos al punto que Nicolás de Mendiolaza murió a consecuencia de los mismos. Buena parte de los jugosos negocios de esta familia se desplegaban en las jurisdicciones de la cuenca del Titicaca, incluyendo Arequipa y Moquegua hacia el oeste, y posteriormente se estaban extendiendo hacia el Cuzco. Es decir, que los Mendiolaza residieron y lucraron

⁴⁸ AHN, Consejos, Año 1787, 20396, exp. 1, f. 1/ 7 r. AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, ff. 592 v - 598 r.

⁴⁹ AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, f. 469 r.

desde la década de 1760 al menos, en lo que sería luego, el centro neurálgico de las rebeliones, veinte años después.

En los primeros momentos de la “gran rebelión”, Nicolás escribió una carta a su padre Joseph Joaquín narrándole esos acontecimientos:

“... la [provincia] de Tinta, que se halla envuelta en confusiones por la rebelión de uno de sus casiques que habiendo preso y muerto a su corregidor Don Antonio Arriaga (Gobernador que fue de esta del Tucumán) se ha sublevado... el 10 del presente, en que cometió el atentado de ahorcar según se asegura al citado Don Antonio Arriaga con los mismos pasos, y formalidades con que se lleban al suplicio los malhechores.”⁵⁰

Los relatos de Nicolás estaban destinados a informar a su padre sobre la inconveniencia de seguir adelante con las negociaciones de mulas que tenían en curso: “... aún acá en el Perú, resaltan todos los días tantas reoluciones en las provincias, que hasta que ellas cesen, no podemos resolbernos a emprehender negocio alguno por el justo temor de malas consecuencias...”⁵¹

Esta lectura de los acontecimientos que expresaba Nicolás a través de su carta, nos permite reconocer la dualidad de sus intereses en la región. Desde su perspectiva como parte de la élite española, daba cuenta de la forma en que dichas “reoluciones” producían una tergiversación de las “formalidades” que establecían la *diferencia* entre dominantes y dominados en la sociedad colonial. Desde la óptica de comerciante, Nicolás también se preocupaba por el futuro de sus negocios. En la articulación de ambos términos se encuentra la clave de las participaciones militares de Nicolás de Mendiolaza y también de su sobrino Santiago Alejo de Allende, junto a las milicias oficiales que emprendieron las campañas de represión de la gran rebelión indígena. Así, Nicolás actuó como Coronel de Milicias junto al corregidor de Chucuito, Ramón de Moya y Villarreal⁵² – quien era a la vez, socio en el negocio de los repartos e íntimo allegado- hasta que en abril de 1781 fue muerto por los rebeldes indígenas, en la plaza de Chucuito.⁵³

La muerte de Nicolás de Mendiolaza en la sublevaciones indígenas, comportó un golpe determinante para la articulación de esta trama de parentesco a las redes sociales y comerciales del Perú. 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 peruano, desestabilizó la estrategia económica de la familia y la cohesión interna de su red social.

Pero la situación de los comerciantes que habían “habilitado” a los corregidores de indios para los repartos fue, en general, gravosa, ocasionando grandes pérdidas y quiebras. Como ya hemos señalado, los grandes tratantes de mulas de las ciudades del Tucumán se contaron entre los principales perjudicados, ya que ese comercio prácticamente se suspendió durante esos años.⁵⁴ Hacia 1781, las medidas de la Corona definirían esta situación: se suprimieron los repartos forzosos y el sistema de corregidores que lo llevaban adelante, pero también se prohibió realizar la recaudación de los últimos repartos concretados antes de las sublevaciones indígenas.

50 AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, f. 32 r.

51 *Ibíd.*, f. 31 v.

52 “Mañana salgo de este Chucuito con las milicias de la Provincia, ausiliar en compañía de el Gobernador Don Ramón de Moya, la Provincia de Lampa confinante con la de Tinta...”, *Ibíd.*, f. 32 r.

53 Archivo General de Simancas (en adelante SGU), 6803, 25 (Año 1789).

54 Un caso ya estudiado es el de la compañía de dos tratantes avecindados en Jujuy, Leaniz y Martiarena. PAZ, 1999.

Todo lo anterior radicó en la escisión de los intereses de los Mendiolaza de aquellos mercados. Aún más, los herederos de Nicolás recurrieron a la justicia borbónica para cobrar una importante deuda de parte de uno de los corregidores con los que habían tenido trato – el citado Ramón de Moya y Villarreal. Sin embargo, la Corona falló en contra de sus intereses sistemáticamente, desde la Audiencia de Buenos Aires y luego desde el propio Consejo de Indias.⁵⁵

Así, cuando se produjo la recuperación del tráfico mulero a partir de 1783, después del receso impuesto por las condiciones políticas adversas, los lazos de esta familia con las redes del comercio peruano ya estaban disueltos. Si bien los intereses comerciales de los Mendiolaza en la región andina, no se reconstituyeron después de 1781 y la estrategia empresaria familiar se deshizo, la trama de parentesco y negocios centrada en Córdoba se reacomodó en torno al capital ya acumulado: la herencia que dejaba Nicolás.

Joseph Joaquín de Mendiolaza se constituyó como heredero universal de su hijo Nicolás, al morir éste sin descendencia. Poco tiempo después, en el mismo año 1781, murió él también. Así, en 1782 ya no quedaba con vida ninguna de las tres *cabezas* estructurantes del proyecto Mendiolaza, que habían sido Joseph Joaquín, Gaspar Alejo y Nicolás. Mientras los demás integrantes quedaron distribuidos en un espacio geográfico notablemente extenso, y articulados entre sí por unos vínculos debilitados. Los que habían sido integrantes de aquella trama donde se conjugaban empresa y familia, de destacado alcance económico y geográfico, sólo permanecieron ligados sustancialmente por el parentesco y por la doble testamentaria. En esos últimos años, la dinámica de la red social giró en torno a las negociaciones necesarias para obtener, a nivel individual, la mejor tajada del jugoso caudal legado.

El volumen total de metálico que llegó a manejar Nicolás, sólo en el período registrado de 1775 a 1780, alcanzó los 907.127 pesos.⁵⁶ Sin embargo, el total de los caudales nunca fue recuperado completamente, y se supone que gran parte de las riquezas se perdieron en el caos de guerras que se produjo en el Perú entre 1780 y 1782. Muchas deudas fueron incobrables, como la del ex-corregidor de Chucuito; otros montos aparentemente gruesos fueron robados en diversas circunstancias: algunos apoderados no devolvieron todo lo que tenían en custodia, como los herederos suponían que había sucedido en La Paz y en Arequipa.⁵⁷ Asimismo, una cantidad importante en barras de plata y “texos de oro” fue incautada por el Estado para gastos militares.⁵⁸ Otra parte, se perdió en Oruro entre 1781-1782; además de algunas cantidades y bienes de menor valor, que 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.⁵⁹

Años más tarde, alrededor de 1786, cuando los herederos consiguieron transar en un acuerdo mutuo, el total líquido de la suma de las dos herencias que quedó a repartir era de unos 387.659 pesos.⁶⁰ Entre el *tercio* de la sucesión de Nicolás y el *quinto* de la de Joseph Joaquín de Mendiolaza sumaban 97.266 pesos 3 ½ reales, que se destinaron completamente a capellanías, mandas y donaciones a la Iglesia, y a *mejorar* al albacea –el

⁵⁵ AHN, Consejos, 20396, exp. 1 (año 1787).

⁵⁶ AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, f. 604 v.

⁵⁷ 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.

⁵⁸ AHPC, Escribanía II, Año 1784, Leg. 62, exp. 5, f. 397 v.

⁵⁹ AHN, Consejos, Año 1787, 20396, exp. 1, ff. 1/51 v, 178 v.

⁶⁰ CDPC, Doc. N° 3068, Año 1790.

Dr. Francisco Xavier Eusebio de Mendiolaza. A cada una de las partes *legítimas* se les asignó una hijuela de 42.788 pesos y algunos reales más; aunque en la práctica no todos recibieron lo mismo. Los que estaban más lejos, como Lorenzo de Mendiolaza y Josefa Zorrilla, viuda de Francisco de Mendiolaza, fueron asignados con una alícuota compuesta por deudas a cobrar y escasamente algo de metálico. Por su parte, María de la Cruz y María Mercedes de Mendiolaza, junto a sus esposos Santiago de Allende y Francisco Josef de Uriarte, recibieron las partes más gruesas, en función de un acuerdo aparentemente fraudulento con el albacea.⁶¹

El juicio sucesorio original fue muy complejo, puesto que duró alrededor de cinco años, y a medida que pasaba el tiempo, se iban incorporando nuevos puntos de discusión. En este período estallaron los conflictos internos de la familia Mendiolaza, que hasta entonces estaban celosamente controlados y resguardados en el ámbito privado. En este sentido, hemos observado que hasta 1782, no hubo causas civiles ni criminales que enfrentaran a dos miembros de este tejido de parentesco en torno a los Mendiolaza, lo que expresa que mientras la familia se mantuvo cohesionada y su estrategia social permanecía vigente, los problemas interpersonales no traspasaban el ámbito privado. Esta situación se revirtió con posterioridad, aunque los mecanismos informales de resolución de los conflictos entre parientes, seguramente, no se suprimieron completamente.

En esas décadas de 1780-1790, cuando se produjeron la mayoría de los litigios entre los integrantes de la familia, la realidad histórica selló la ruptura definitiva de un accionar conjunto. Es decir, diez años antes, este ciclo de conflictos internos pudo, quizás, haber dado como resultado una reconfiguración de la estrategia social de los Mendiolaza, puesto que las condiciones estaban dadas para dar continuidad a sus actividades económicas y sostener sus redes de relaciones sociales extrafamiliares. Sin embargo, nucleados los herederos en la Córdoba recientemente designada como sede de una Gobernación Intendencia, todas esas tensiones culminaron por favorecer a los miembros mejor posicionados: ante la sucesión y en el espacio social y político en transformación de la Córdoba de la década de 1780. Estos eran, el cura Francisco Xavier Eusebio, albacea de su padre y de su hermano, quien poco tiempo después accedería al Cabildo Eclesiástico de Córdoba como Chantre de la Catedral y canónigo de merced⁶²; y sus hermanas María de Cruz y María Mercedes, que participaron a través de sus esposos, Santiago de Allende y Francisco Josef de Uriarte, que eran figuras fuertes de la política local.⁶³ Aquellos que no tenían vinculaciones particularmente fuertes con los espacios de poder locales, sufrieron la marginación en el proceso de división de los bienes, a pesar de haber sido, incluso, más próximos al legatario cuando éste vivía.

Reconocimos cómo esta familia operó como infraestructura o plataforma de una empresa comercial, que se inició en torno al tráfico de mulas, pero que pronto diversificó sus intereses: negocios con el Estado, como el Real Trajín de Azogues y la habilitación de productos a los corregidores para el sistema de repartos, y diversos rubros comerciales que asociaron los intereses de la familia a los mercados andinos y al comercio ultramarino.

⁶¹ AHPC, Escribanía II, Año 1787, Leg. 68, exp. 6.

⁶² CDPC, Doc. N° 891, Año 1793. Doc. N° 3033, Año 1776. AHPC, Escribanía I, Año 1797, Leg. 427, exp. 15.

⁶³ SAGUIER, 1988, 1991; ROMERO CABRERA, 1993; PUNTA, 1997.

Así vimos cómo, los Mendiolaza se dedicaron al tráfico de mulas en el período más próspero de ese comercio, entre las décadas de 1740 y 1780, colocando sus recuas en las principales ferias de mulas del Perú y abasteciendo al Trajín de Azogues de Huancavelica -en el que ellos mismos participaban-, pero también supieron aprovechar el auge de los repartos para garantizar una parte de sus ventas. Desde ese circuito expandieron sus intereses comerciales sobre otros rubros, fundamentalmente efectos de la tierra, efectos de Castilla, azúcar y tabaco, que complementaban la participación de los Mendiolaza en los mercados andinos.

Decíamos que, en este caso, la red social incluyó a la misma trama familiar. Esto se logró gracias a la combinación de estratégicas alianzas matrimoniales con tratantes poderosos, y a la notable distribución geográfica de los propios miembros de la familia. En torno a una organización jerárquica y cohesiva, los Mendiolaza cubrieron, en lo posible, las distintas instancias del circuito comercial que integraba a la jurisdicción de Córdoba con la del Tucumán, y a ésta con el resto del virreinato del Perú.

Los instrumentos clave para establecer vínculos productivos, dentro y fuera del marco del parentesco, fueron el crédito y la disponibilidad de metálico. Con respecto al crédito, cabe destacar en estas conclusiones, cómo éste factor permitió tanto la cohesión intrafamiliar, como las relaciones con las grandes redes comerciales de los mercados andinos. Y en ese sentido, vislumbramos desde las prácticas de los Mendiolaza, la coexistencia de estas tramas de la sociedad colonial en unos *espacios de sociabilidad*, poco precisos, no asociados a las divisiones jurisdiccionales, sino más próximos a las zonas mercantiles y a los trazos de las rutas comerciales.

Los Mendiolaza, poco a poco se replegaron a la ciudad de Córdoba, desde donde se habían “despegado” unos 50 años antes. La instancia para definir la sucesión de Nicolás y de su padre Joseph Joaquín, que murió un año después, se produjo en Córdoba. En el litigio por la rica herencia que dejaron padre e hijo, el proyecto de la familia se deshizo por completo y un efecto centrífugo desmembró su entramado social. Los miembros de esa trama de parentescos, que estaban mejor posicionados en otras redes de poder fueron quienes obtuvieron el mayor rédito del legado.

En síntesis, hemos seguido a esta familia a partir de un conjunto heterogéneo de fuentes, que nos ha permitido visualizar el accionar de esta *empresa familiar*, brindando un panorama de los agentes del comercio de larga distancia que conformaban y dinamizaban un espacio relativamente marginal como Córdoba -en comparación con los mercados más ricos de la región andina- y lo “acercaban” e integraban al conjunto de las jurisdicciones que conformaban el Perú en el s. XVIII. Hemos procurado dar cuenta de estas operaciones desde el accionar de los individuos y sus vínculos sociales, reconstruyendo la dinámica de unas redes sociales, familiares y comerciales particulares.

Bibliografía

ANUARIO IEHS, 15, año 2000.

ARCONDO, Aníbal, 1992, *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.

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 IRIGOIN, 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.
- BRADING, David,
1990, “La España de los Borbones y su imperio americano”, en BETHELL, Leslie (ed.), *Historia de América Latina*, Tomo II, Universidad de Cambridge, Editorial Crítica, Barcelona, Cap. III.
- 1997 [1971], *Mineros y comerciantes en el México borbónico (1763-1810)*, Fondo de Cultura Económica, México.
- 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.
- 2004, “The Curious Insanity of Juan de Alasta and Antonio de Ulloa's Governorship of Huancavelica”, en *Colonial Latin American Review*, Vol. 13, No. 2, December, pp. 199-211.
- CARETTA, Gabriela A., 1999, “Con el poder de las palabras y los hechos. El clero colonial de Salta entre 1770 y 1820”, en MATA, Sara (comp.), *Persistencias y cambios: Salta y el Noroeste argentino. 1770-1840*, Prehistoria, Rosario, pp. 81-118.
- DAINOTTO, Edgardo, 2006, *Cooptación y formas de control social en Córdoba del Tucumán. Intendencia de Sobremonte, 1783-1797*, Trabajo Final de Licenciatura, Inédito, UNC.
- FERREIRO, Juan Pablo,
1996, “El poder del matrimonio. Estrategias matrimoniales seguidas por la elite jujeña del siglo XVII”, *Memoria Americana. Cuadernos de Etnohistoria*, n° 5, p.?
- 1997, “Aliados y herederos. Algunas consideraciones sobre la casa, la filiación y la herencia en el Jujuy del XVII”, *Andes. Antropología e historia*, n° 8, CEPIHA, Salta, pp.77-100.
- 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.
- GUERRERO ELECALDE, Rafael, 2004, “El “Partido Vizcaíno” y los Representantes del Rey en el Extranjero. Redes de Poder, Clientelismo y Política Exterior Durante el Reinado de Felipe V”, en *Actas de la VIII Reunión Científica de la Fundación Española de Historia Moderna*, Madrid, 2-4 de Junio, pp. 1075-1089. Disponible en Internet en www.ehu.es/grupoimizcoz
- GUERRERO ELECALDE, Rafael, TARRAGÓ, Griselda, 2005, “La extraña geografía del poder. Prácticas políticas y vínculos sociales en la Gobernación de Buenos Aires (1700-1735)”, Ponencia presentada en *VII Jornadas de Historia Regional Comparada*, Córdoba, julio.
- HOBERMAN, L.S. y SOCOLOW, S. (ed.), 1992 [1986], *Ciudades y sociedad en Latinoamérica colonial*, Fondo de Cultura Económica, México.
- IMÍZCOZ BEUNZA, José María,
1996, “Comunidad, red social y elites. Un análisis de la vertebración social en el Antiguo Régimen”, en *Elites, poder y red social. Las élites del País Vasco y Navarra en la Edad Media. (Estado de la cuestión y perspectivas)*, Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco, pp. 13-50.
- 2001, *Redes familiares y patronazgo. Aproximación al entramado social del País Vasco y Navarra en el Antiguo Régimen (siglos XV-XIX)*, Bilbao, Universidad del País Vasco, pp. 19-30.
- LAZCANO COLODRERO, Arturo, 1936, *Linajes de la Gobernación del Tucumán. Los de Córdoba*, Córdoba.
- LOCKHART, James, 1990 [1984], “Organización y cambio social en la América española colonial”, en BETHELL, Leslie (ed.), *Historia de América Latina*. Tomo IV, Ed. Crítica, Barcelona, Cap. III, pp. 63-108.
- LUQUE COLOMBRES, Carlos A., 1943, “Abogados de Córdoba del Tucumán”, *Cuadernos de Historia V*, Instituto de Estudios Americanistas, Universidad Nacional de Córdoba.
- MATA, Sara,
1993-94, “Los comerciantes de Salta a fines del siglo XVIII”, en *Anuario*, Universidad Nacional de Rosario, n° 16, pp. 189 – 211.
- 2001, “Familias de elite en Salta a fines de la colonia. Negocios y relaciones de poder”, *Memoria Americana. Cuadernos de Etnohistoria*, n° 10, pp. 139-175.
- 2005, *Tierra y poder en Salta. El noroeste argentino en vísperas de la independencia*, CEPIHA, Salta.
- MOYANO ALIAGA, Alejandro, 2003, *Don Jerónimo Luis de Cabrera, 1528-1574. Origen y descendencia*, Alción, Córdoba.
- MOUTOUKIAS, Zacarías,
1988, “Burocracia, contrabando y autotransformación de las élites: Buenos Aires en el s. XVII”, en *Anuario IEHS*, n° 3, Tandil, pp. 123-159.

- 1995, "Narración y análisis en la observación de vínculos y dinámicas sociales: el concepto de red personal en la historia social y económica", en BJERG, María y OTERO, Hernán (comp.), *Inmigración y redes sociales en la Argentina Moderna*, CEMLA-IEHS, Tandil, pp. 221-241.
- 2000a, "Familia patriarcal o redes sociales: balance de una imagen de la estratificación social", en *Anuario IEHS*, n° 15, Tandil, pp. 133-151.
- 2000b, "Gobierno y sociedad en el Tucumán y el Río de la Plata, 1550-1800", en *Nueva Historia Argentina*, Tomo II, Enrique TANDETER (dir.), Sudamericana, pp. 355-411.
- 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.
- PALACIO ATARD, Vicente, 1944, "El asiento de la mina de Huancavelica en 1779", en *Revista de Indias*, n° 18, Madrid, pp. 611-630.
- PALOMEQUE, Silvia, 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.
- 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, 1997, *Córdoba borbónica. Persistencias coloniales en tiempo de reformas (1750-1800)*, UNC, Córdoba.
- REYES FLORES, Alejandro, 2004, "Huancavelica, «Alhaja de la Corona»: 1740-1790", en *Ensayos en Ciencias Sociales*, Fondo Editorial de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, pp. 35-82. Disponible en Internet en <http://sisbib.unmsm.edu.pe>
- ROMERO CABRERA, Lilians B., 1993, *La 'Casa de los Allende' y la clase dirigente (1750-1810)*, Junta Provincial de Historia, 13, Córdoba.
- SAGUIER, Eduardo,
- 1988, "El uso del parentesco como mecanismo de dominación política: El apogeo de los Allende y las crisis políticas del Cabildo de Córdoba", ponencia presentada en *I Jornadas Interescuelas de Historia*, La Plata, Octubre.
- 1991, "Esplendor y derrumbe de una élite contrarrevolucionaria: el clan de los Allende y su ajusticiamiento en Cabeza de Tigre", en *Anuario de Estudios Americanos*, XLVIII, Sevilla, pp. 349-389.
- SÁNCHEZ-ALBORNOZ, Nicolás,
- 1965a, "La saca de mulas de Salta al Perú, 1778-1808", en *Anuario del Instituto de Investigaciones Históricas*, n° 8, Rosario, pp. 261-312.
- 1965b, "La extracción de mulas de Jujuy al Perú. Fuentes, volumen y negociantes", en *Estudios de Historia Social*, n° 1, Buenos Aires, pp. 107-120.
- 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.