

A LA SOMBRA DEL PERÚ: MULAS, REPARTOS Y NEGOCIOS EN EL NORTE ARGENTINO A FINES DE LA COLONIA

GUSTAVO L. PAZ*

INTRODUCCIÓN

se puede decir que las mulas nacen y se crían en las campañas de Buenos Aires [...] se nutren y fortalecen en los potreros del Tucumán y trabajan y mueren en el Perú.¹

Con esta frase el visitador de Correos D. Alonso Carrió de La Vandera refería a sus lectores la amplitud del comercio de mulas a fines del período colonial, que conectaba regiones tan distantes como Buenos Aires y el Perú.

Carlos Sempat Assadourian ha mostrado en sus trabajos la constitución de un espacio peruano que giraba alrededor de Lima y Potosí desde fines del siglo XVI. Este espacio, que abarcaba desde Quito hasta el Río de la Plata, estaba articulado por el capital mercantil generado en esos dos centros, sobre todo por la minería potosina. La demanda de mercancías por parte de Lima y Potosí generaba una especialización regional de la producción de las diferentes subregiones dentro del espacio peruano. La consecuencia fundamental fue la formación de un mercado interno de mercancías provistas por las diferentes regiones y consumidas dentro del espacio peruano, en particular en los dos centros de desarrollo.²

* Visiting Assistant Professor, Department of History, Emory University. El autor desea agradecer los comentarios que a diversas versiones de este artículo hicieron Susan Socolow, Peter Bakewell, Jorge Gelman, Lyman Johnson, Guillermo Mira y Enrique Tandeter.

¹ Alonso Carrió de La Vandera, *El lazarillo de ciegos caminantes* [1775], Caracas, Biblioteca Ayacucho, 1985, p. 64.

² Carlos Sempat Assadourian, *El sistema de la economía colonial. El mercado interior. Regiones y espacio económico*. México, Nueva Imagen, 1983, pp. 129-134 y pp. 270-273.

En el caso del Río de la Plata, una de esas especializaciones regionales se produjo en torno de una mercancía particular, las mulas. La circulación de mulas articuló un espacio económico entre Buenos Aires y el Perú desde comienzos del siglo XVII que perduró hasta fines del período colonial. Sólo la guerra de la independencia causaría su primer descalabro, y el tiro de gracia lo daría el desarrollo de nuevos medios de transporte en la segunda mitad del siglo XIX.

Consciente de la importancia del comercio de mulas en el Río de la Plata, Carrió de La Vandera incluyó dos largas secciones sobre este comercio que tanto le llamó la atención.³ Estos capítulos constituyen una de las fuentes de información más relevantes para su estudio y sin duda la más usada por los historiadores. Los primeros trabajos históricos que se refieren al comercio de mulas se basan en ellos y en los reportes que redactaban periódicamente las diputaciones provinciales del Consulado de Buenos Aires para informar del estado del comercio en sus jurisdicciones.⁴ Estudios más modernos han provisto de una dimensión cuantitativa al tema del comercio de mulas. Los trabajos de Nicolás Sánchez Albornoz basados en los registros de sisa —un impuesto municipal que gravaba las transacciones comerciales de ciertos productos específicos, en este caso las mulas— dan una idea bastante precisa de la cantidad de animales extraídos anualmente desde el Tucumán al Perú y Alto Perú en la segunda mitad del siglo XVIII.⁵ Los artículos de Estela Toledo y de Florencia Cornejo sobre el comercio de mulas de Salta en el siglo XVII y a comienzos del siglo XIX agregan información sobre comerciantes y prácticas comerciales para dos diferentes épocas.⁶

En este trabajo me propongo estudiar las actividades de una compañía comercial dedicada al trato de mulas, establecida en Jujuy, jurisdicción del Tucumán, a fines de la década de 1760. En sus trabajos pioneros Sánchez Albornoz advertía acerca de la necesidad de dirigir la atención hacia las prácticas comerciales y los actores sociales involucrados en el comercio de mulas empleando protocolos notariales, procesos judiciales y correspondencia comercial existentes en archivos

³ Alonso Carrió de La Vandera, *El lazarrillo...*, ob. cit., pp. VI y VII.

⁴ Véase Horacio William Bliss, *Del virreinato a Rosas. Ensayo de historia económica, 1776-1829*, Tucumán, Richardet, 1959, pp. 59-60; Germán Tjarks, "Panorama del comercio interno del Virreinato del Río de la Plata en sus postrimerías", en: *Humanidades*, 36, La Plata, 1960, pp. 19-22, y Edberto O. Accvedo, *La Intendencia de Salta del Tucumán en el Virreinato del Río de la Plata*, Mendoza, 1965, pp. 230-232 y pp. 265-268.

⁵ Nicolás Sánchez Albornoz, "La saca de mulas de Salta al Perú, 1778-1808", en: *Anuario del Instituto de Investigaciones Históricas*, 8, Rosario, 1965, pp. 261-312; "La extracción de mulas de Jujuy al Perú. Fuentes, volumen y negociantes", en: *Estudios de Historia Social*, 1 (1), Buenos Aires, 1965, pp. 107-120.

⁶ Estela B. Toledo, "El comercio de mulas en Salta: 1657-1698", en: *Anuario del Instituto de Investigaciones Históricas*, 6, Rosario, 1962-1963, pp. 168-172; Florencia Cornejo, "El Litoral, Salta y el Perú unidos por una compañía de mulas (Olavegoya-Candiotí), 1798-1810", en: *Academia Nacional de la Historia, Tercer Congreso de Historia Argentina y Regional*, Santa Fe-Paraná, 1975, vol. 3, 1980, pp. 151-161.

provinciales. Este estudio, que se estructura sobre las fuentes sugeridas por ese autor, es una respuesta a esos interrogantes. El trabajo es a la vez una oportunidad para poner a prueba la hipótesis de Assadourian sobre la formación de un espacio económico peruano durante la colonia y especificar sus alcances para el caso de una mercancía en particular.

El caso de estudio presenta un interés adicional, ya que la compañía actúa en el momento de las grandes rebeliones indígenas de la década de 1780 en los Andes. Las rebeliones y la abolición de los repartos forzosos de mercancías a los indios, fundamentales en la formación de un mercado para el comercio de mulas, provocaron una grave crisis de ese comercio que puso violentamente en evidencia los límites de ese mercado y de las prácticas mercantiles empleadas.

LA ORGANIZACIÓN DEL COMERCIO DE MULAS DEL TUCUMÁN AL PERÚ EN EL PERÍODO COLONIAL

Las primeras menciones sobre el comercio de mulas en el Río de la Plata aparecen en Córdoba entre 1610 y 1620. Según Assadourian, en esas décadas Córdoba se amolda a la demanda de mulas como transporte de carga en los Andes centrales donde se estaba produciendo el reemplazo de la llama, tradicional animal de carga andino, por la mula, híbrido de origen europeo. Hacia 1630 los protocolos del Archivo de Córdoba mencionan el comercio de mulas al Alto Perú como la actividad más lucrativa de la jurisdicción, constituyendo “el trato y sustento de la tierra”. Assadourian relaciona la prosperidad de este comercio con la existencia de un activo movimiento de carga y transporte centrado en el eje Potosí-Lima. El volumen comercializado alcanzaba a 12 mil mulas anuales en esa década, que casi se duplicó hacia 1650 y permaneció estable hasta fines del siglo XVII.⁷

El desarrollo del comercio de mulas en el norte de la actual Argentina fue más tardío. Un estudio sobre Salta en el siglo XVII muestra que las primeras menciones de mulas enviadas al Alto Perú datan de 1657. Las cantidades eran muy pequeñas y los envíos se hacían en forma esporádica. Pero a fines de la década de 1660 el comercio de mulas estaba afirmado, con envíos anuales en la década de 1690 de unas 5 mil mulas en promedio, que excepcionalmente alcanzaron más de 20 mil cabezas al año.⁸

Las redes y prácticas comerciales establecidas por el comercio de mulas durante el período colonial parecen haber comenzado a consolidarse desde la segunda mitad del siglo XVII. En su análisis del comercio de mulas sobre los protocolos de

⁷ Carlos Sempat Assadourian, *El sistema de la economía...*, ob. cit., pp. 315-316.

⁸ Estela B. Toledo, “El comercio...”, ob. cit., pp. 168-172. En 1694 los envíos llegaron a unas 22 mil mulas.

Salta, Toledo encuentra que en la década de 1690 se reunían cada febrero en esa ciudad comerciantes de mulas provenientes del Perú y de Córdoba. De este modo, Salta se transformó desde fines del siglo XVII en un mercado concentrador de mulas donde confluían comerciantes que vendían y compraban animales, de Córdoba y Salta los primeros, de diversas partes del Perú y el Alto Perú los segundos.⁹ Durante esta etapa los mercados para las mulas extraídas desde Salta se fueron ampliando. En un primer momento llegaban a Potosí, Oruro y La Paz en el Alto Perú. Hacia fines del siglo las mulas eran vendidas en poblaciones de la sierra peruana como Cuzco, Coporaque y sobre todo Jauja. Según Toledo, Jauja constituía el destino de la mayor parte de los envíos de mulas a las “provincias de arriba” a fines del siglo XVII.¹⁰

En la primera mitad del siglo XVIII el comercio de mulas parece haber experimentado una retracción posiblemente a causa de la declinación de Potosí. De acuerdo con Assadourian, el comercio de mulas de Córdoba sufrió una fuerte contracción entre 1700 y 1740. En la segunda mitad del siglo XVIII este comercio parece haberse reactivado, aunque Assadourian sugiere que, al menos en el caso de Córdoba, nunca pudo recuperarse de la crisis de la minería de Potosí de la primera mitad del siglo.¹¹

El panorama del comercio de mulas en Salta durante la segunda mitad del siglo XVIII es mucho más claro gracias a los trabajos de Sánchez Albornoz que estudian el comercio de mulas analizando los registros de sisa. La sisa de mulas, cuya recaudación era destinada a la defensa de la frontera oriental con los indígenas del Chaco, comenzó a pagarse en el Tucumán hacia 1710. Valuada hasta 1740 entre 2 y 4 reales por cabeza, desde ese año y hasta fines del régimen colonial español se la cobró a razón de 6 reales por cabeza.¹²

Sánchez Albornoz periodiza el comercio de mulas de Salta con el Perú y el Alto Perú en la segunda mitad del siglo XVIII en ciclos de alza y ciclos de baja extracción de acuerdo con la recaudación de la sisa. Su estudio sugiere un período de recuperación en las extracciones de mulas entre 1740 y 1765, que sucedió a un período de crisis entre 1729 y 1740.¹³ Su análisis de la sisa de mulas comienza con el año 1765. A partir de allí, con datos más seguros, establece tres ciclos en el envío de mulas a las “provincias de arriba”: 1) 1765-1779, de auge de la saca de mulas, con una extracción promedio de 33 mil mulas anuales; 2) 1780-1794, una fase de declinación, debida sobre todo al descalabro de los mercados peruanos como resultado de las rebeliones indígenas de 1780-1781, con un promedio de 18 mil mulas extraídas anualmente; 3) 1795-1808 (último año analizado), un período de recuperación para

⁹ *Ibidem*, pp. 176-179.

¹⁰ *Ibidem*, pp. 172. La autora relaciona la importancia de los envíos a Jauja con la ubicación de minas de plata cercanas a esa ciudad.

¹¹ Carlos Sempat Assadourian, *El sistema de la economía...*, ob. cit., pp. 316-318. No existen hasta el momento trabajos sobre este comercio que se concentren en la primera mitad del siglo XVIII.

¹² Nicolás Sánchez Albornoz, “La saca...”, ob. cit., pp. 271-277.

¹³ *Ibidem*, pp. 274-275.

el comercio de mulas durante el cual las extracciones alcanzan un promedio anual similar al anterior a las rebeliones, con unas 31 mil mulas por año.¹⁴

Jujuy, un centro de comercialización de mulas menor ubicado al norte de Salta, muestra el mismo ciclo de alzas y bajas que esta última ciudad. Entre 1768 y 1779 se produce un período de expansión de la extracción desde Jujuy al Perú, con un promedio anual de 6 mil mulas anuales. La fecha de inflexión en las cifras de extracción mular es nuevamente 1780-1781, con una caída brusca de las mulas internadas. Pero los registros de sisa de Jujuy muestran una caída menos dramática de la venta de mulas en los mercados altoperuanos que la de Salta. Entre 1782 y 1789 (último año estudiado) la extracción de mulas desde Jujuy al Perú alcanza un promedio de 5 mil cabezas anuales.¹⁵

Más allá de las coyunturas, el comercio de mulas de Salta y Jujuy estuvo marcado por una tendencia a la expansión que abarcó la segunda mitad del siglo XVIII y la primera década del XIX. Esta expansión estaba en función de la demanda de mulas en los mercados peruano y altoperuano, y se reflejaba en los precios por cabeza con un alza de los mismos en épocas de expansión y baja en épocas de retracción de la demanda.¹⁶ Sólo las guerras de la independencia desde 1810 descalabraron esta red comercial y los mercados peruanos para las mulas argentinas no se recuperarían —al menos para Salta y Jujuy— hasta la década de 1830.¹⁷

La ruta que articulaba Buenos Aires y Santa Fe con el Alto Perú y el Perú a través del comercio de mulas aparece definitivamente consolidada en el siglo XVIII. Assadourian sugiere que las mulas vendidas en Córdoba durante el siglo XVII eran criadas allí, y no registra la entrada de mulas desde la pampa bonaerense o desde Santa Fe.¹⁸ Para la segunda mitad del siglo XVIII no hay dudas: Córdoba es un lugar eminentemente de invernada de mulas más que de cría y las campañas de Buenos Aires y Santa Fe son zonas de cría.

La clave del funcionamiento del sistema está en la frase de Carrió de La Vandra citada al comienzo de este trabajo. Las mulas nacían y se criaban en los campos de Buenos Aires y el sur de Santa Fe hasta cumplir los 2 años. Luego eran transportadas a Córdoba en tropas de entre 600 y 700 mulas, y vendidas allí a invernadores

¹⁴ *Ibidem*, pp. 275-277 y pp. 292-294.

¹⁵ Nicolás Sánchez Albornoz, "La extracción...", *ob. cit.*, pp. 111-113.

¹⁶ Nicolás Sánchez Albornoz, "La saca...", *ob. cit.*, pp. 296-297. Los precios de mulas por cabeza se incrementaron en la segunda mitad de la década de 1790 en las diversas plazas del Virreinato, coincidiendo con un ciclo de alza de este comercio. Los precios de las mulas entre 1797 y 1799 oscilaban entre 3 pesos en Buenos Aires, 5 a 11 pesos en Córdoba, entre 11 y 12 pesos en Tucumán y 14 o 15 pesos en Salta. *Noticias del Comercio Mercantil de España y sus Indias*, Academia Nacional de la Historia (comp.), 1977, pp. 48, 78, 99, 100, 135. En 1802 *El Telégrafo Mercantil* reportaba precios de las mulas en Salta entre 15 y 16 pesos, II, 12 (1801), pp. 82-83.

¹⁷ Nicolás Sánchez Albornoz, "La saca...", *ob. cit.*, pp. 277; Estela B. Toledo, "El comercio...", *ob. cit.*, p. 165. En Córdoba este comercio parece no haberse recuperado luego de la guerra de independencia según Assadourian, *El sistema de la economía...*, *ob. cit.*, pp. 318-322.

¹⁸ Carlos Sempat Assadourian, *El sistema de la economía...*, *ob. cit.*, p. 316.

y comerciantes a precios que oscilaban entre 12 y 16 reales. Las mulas permanecían en los potreros de Córdoba de un año a 14 meses para su maduración. Pasado ese tiempo, Carrió calcula que una mula costaba en Córdoba alrededor de 36 reales. Luego de esta primera invernada, las mulas eran conducidas hacia Salta en número de 1.300 a 1.400 por tropa, para una segunda invernada de aproximadamente ocho meses. Las mulas debían estar listas para la gran feria que se reunía anualmente en los alrededores de Salta.¹⁹ A decir de Carrió de La Vandera, esta era “la asamblea mayor de mulas que hay en todo el mundo, por que en el valle de Lerma, pegado a la ciudad, se juntan en número de sesenta mil”.²⁰

Si bien el número dado por Carrió es exagerado (como demuestran los cálculos de Sánchez Albornoz), la magnitud de la “asamblea” de mulas debió de ser impresionante. Allí se daban cita cada abril comerciantes cordobeses, salteños y peruanos, y una multitud de pequeños negocios florecía a la sombra de este mercado. La ciudad de Salta mostraba los signos de su prosperidad en las casas de altos de la elite, enriquecida gracias al comercio y la invernada de mulas.²¹ Localmente dos sectores estaban vinculados al comercio de mulas, invernadores y comerciantes. Los primeros eran terratenientes que alquilaban sus tierras —o parte de ellas— a los comerciantes de mulas. Los segundos eran quienes vendían mulas destinadas a los mercados peruano y altoperuano. Éstos podían ser también terratenientes. Las figuras parecen mezclarse, sobre todo cuando se trata de grandes comerciantes, que a la vez eran terratenientes e invernadores.²²

La venta de mulas en la “tablada” o feria de Salta se efectuaba con rapidez. Como abril es época de lluvias en Tucumán, los comerciantes provenientes de “arriba” que se congregaban allí efectuaban sus compras y partían en cuanto podían. Esto daba lugar a una serie de malas prácticas comerciales por parte de los comerciantes locales, que aparentemente eran comunes a fines del siglo XVIII y comienzos del XIX. La más frecuente de ellas era la de vender toda clase de mulas, aun las no aptas para efectuar el largo viaje al Perú. En muchos casos las mulas habían sido expuestas a suelos muy húmedos durante su segunda invernada en Salta y sus cascos no estaban preparados para el largo viaje que tenían por delante.²³ En otras ocasiones, como parece haber ocurrido en la década de 1790 debido a la escasez de mulas en los mercados del Perú, las mulas que se vendían en Salta eran muy jóvenes, de no más de 3

¹⁹ Alonso Carrió de La Vandera, *El lazarillo...*, ob. cit., pp. 64-65.

²⁰ *Ibidem*, pp. 62-63.

²¹ *Ibidem*, p. 62.

²² Sánchez Albornoz distingue básicamente cuatro grupos de comerciantes en Salta a fines del siglo XVIII: los grandes, que extraen más de 10 mil mulas en un año (en número de 18), los medianos, que comercian entre 10 mil y 2 mil mulas (54), los pequeño-medianos, entre 2 mil y 500 (90), y los pequeños comerciantes, menos de 500 (219). Nicolás Sánchez Albornoz, “La extracción...”, ob. cit., pp. 299-303.

²³ Alonso Carrió de La Vandera, *El lazarillo...*, ob. cit., p. 63. En Tucumán la época de lluvias comienza en diciembre y acaba regularmente en marzo, pero suele llover, aunque menos, en abril y mayo.

años. Habían sido trasladadas desde la campaña de Buenos Aires a Córdoba sin haber cumplido 2 años, y expuestas a internadas muy cortas, tanto en esa ciudad como en Salta.²⁴ En cualquiera de los casos, esta práctica comercial de comprar sin seleccionar (“compra al barrer”) tenía como resultado cuantiosas pérdidas en cabezas durante la trayectoria hacia el norte. Un colaborador del periódico porteño *El Telégrafo Mercantil* recomendaba a los comerciantes –sobre todo a los peruanos, quienes efectuaban rápidamente las transacciones para regresar rápido al Perú– que tomaran un tiempo prudencial para efectuar las compras, rechazando las mulas débiles, procedimiento llamado “compra al desecho”.²⁵ De acuerdo con la calidad de las mulas, su precio en la feria de Salta variaba, oscilando entre 8 y 9 pesos por cabeza a comienzos de los años 1770.²⁶

Al terminar la feria, tropas de entre 1.800 y 2 mil mulas, entre ellas unas 70 u 80 mansas para guiar al resto, tomaban los pedregosos caminos rumbo al Perú. Las rutas más transitadas eran dos. Una ruta occidental que, partiendo de Salta, se internaba por los valles occidentales de la jurisdicción y de allí subía al altiplano altoperuano luego de transitar por la puna jujeña, era muy frecuentada por los comerciantes y arrieros salteños. La otra ruta, oriental, pasaba por la ciudad de Jujuy, donde se unían a las tropas de Salta las fletadas desde esa ciudad, y desde allí subía hacia el altiplano por la gran Quebrada de Humahuaca.²⁷

El traslado de una tropa de mulas a su destino estaba a cargo de un grupo de unos 16 arrieros, incluidos el capataz y un ayudante. En ocasiones el propio dueño de la tropa la lideraba personalmente, sobre todo cuando junto con ella fletaba también otros efectos para comerciar en el norte. Los arrieros eran pagados por el dueño de la tropa, quien solía abonarles su salario en una combinación de metálico y especies, entre ellas algunas mulas. Las mercaderías para abonar a los arrieros provenían por lo general de tiendas de comerciantes salteños, quienes “habilitaban” a los arrieros con efectos, cargándoselos a la cuenta del dueño de la tropa. Los gastos de “fletamiento” de una tropa de mulas promedio desde Salta alcanzaban a unos 2.200 pesos, cifra que parece no haber experimentado variaciones desde 1770 hasta fin de siglo.²⁸ A ellos había que sumarles el pago de la sisa, y como pérdida las mulas que morían exhaustas en la travesía, así como las que se perdían o eran robadas, a veces por los mismos integrantes de la tropa.²⁹ Los beneficios obtenidos en estas transac-

²⁴ *El Telégrafo Mercantil*, II, 12, pp. 81-83, IV, 23 (14-6-1802), pp. 304-306.

²⁵ Alonso Carrió de La Vandra, *El lazarrillo...*, ob. cit., pp. 66-67 y p. 78; *El Telégrafo Mercantil*, II, 12, p. 82, II, 34 (13-12-1801), p. 270, IV, 23 (14-6-1802), pp. 305 y 308.

²⁶ *Ibidem*, p. 67. Los precios de las mulas se incrementaron en las décadas de 1790 y 1800: véase nota 17.

²⁷ Nicolás Sánchez Albornoz, “La saca...”, ob. cit., pp. 285-288. Este autor calcula que el 93% de las tropas exportadas desde Salta tomaron la ruta occidental.

²⁸ Alonso Carrió de La Vandra, *El lazarrillo...*, ob. cit., pp. 67-68 y p. 70; *El Telégrafo Mercantil*, II, 12 (1801), p. 81.

²⁹ El colaborador anónimo de *El Telégrafo Mercantil* calculaba las pérdidas de mulas en el 9% del total en un año normal y con tropas de mulas fuertes. Estas pérdidas podían subir al 16% si las mulas eran

ciones eran altamente variables –como se verá luego– y difíciles de predecir por los mismos comerciantes. Las distancias a que se transportaban las mulas aumentaban los riesgos como también las demoras en los pagos por parte de los compradores. Dichas demoras, comunes en el comercio colonial basado en el crédito, eran más dilatadas en el caso del comercio de mulas y aumentaban los riesgos de quiebras de los comerciantes.³⁰

Los destinos finales de las mulas son difíciles de determinar, pues se carece de información sobre este comercio en el Alto Perú y el Perú. Los datos que tenemos para fines del siglo XVII no mencionan a Potosí o Lima como los consumidores más importantes de esa mercancía. Los más seguros pero igualmente incompletos datos de la segunda mitad del siglo XVIII muestran mercados más pequeños y descentralizados en el altiplano y la sierra sur del Perú. Las fuentes mencionan Potosí y Cochabamba en el Alto Perú y las áreas de Cuzco y Jauja en el Perú como los destinos principales de las mulas provenientes de Tucumán.³¹ Así, como sugiere Enrique Tandeter en un reciente trabajo sobre la economía andina en el siglo XVIII, los mercados del comercio de mulas parecen seguir el patrón de “una creciente autonomización de zonas productoras y circuitos mercantiles respecto de los mercados mineros”, en un contexto de declinación de la producción minera y de la población urbana en los Andes.³²

En los lugares mencionados el precio de las mulas hacia 1770 oscilaba entre 16 y 18 pesos por cabeza.³³ En sus destinos las mulas eran usadas como bestias de carga por españoles e indígenas en los trajines de mercancías entre las diferentes zonas vinculadas al eje Potosí-Lima. Carrió menciona también su uso como bestias de tiro, en particular en Lima.³⁴

Los repartos forzosos de mercancías a los indígenas realizados por los corregidores fueron uno de los motores del mercado interno colonial; en ellos las mulas del

jóvenes o habían estropeado sus vasos durante la invernada en Salta. *El Telégrafo Mercantil*, II, 12 (1801), p. 81, II, 34 (13-12-1801), p. 269.

³⁰ Carrió de La Vandera calcula que el comerciante de mulas emplea de tres a cuatro años en cobrar por las ventas efectuadas en particular a corregidores de indios, *El lazarillo...*, ob. cit., p. 74. A comienzos del siglo XIX el periódico porteño *Semanario de agricultura, industria y comercio* realiza un cálculo similar y puntualiza que lo dilatado del tiempo puede resultar en quiebras de los comerciantes, *Semanario...*, Buenos Aires, Academia Nacional de la Historia, 1938, tomo III, núm. 125, 6 de febrero de 1805, p. 177.

³¹ Alonso Carrió de La Vandera, *El lazarillo...*, ob. cit., p. 71; *Correo Mercantil de España y sus Indias*, pp. 60 y 104; *El Telégrafo Mercantil*, IV (julio de 1802), pp. 305-307. Carrió menciona también a Oruro en el altiplano, Coporaque cerca de Cuzco y Tuclé entre Huancavelica y Jauja como nudos intermedios del comercio de mulas.

³² Enrique Tandeter, “Población y economía en los Andes (siglo XVIII)”, en: *Revista Andina*, 13 (1), 1995, pp. 17-18.

³³ Alonso Carrió de La Vandera, *El lazarillo...*, ob. cit., p. 72.

³⁴ *Ibidem*, pp. 82-83.

Tucumán figuraban como una de las mercancías más frecuentemente repartidas en grandes cantidades.³⁵ Las mulas llegaban de este modo a la población indígena siempre a precios más altos que los de mercado.³⁶ Las quejas de los indígenas sobre los repartimientos eran abundantes, como también los testimonios de los viajeros europeos sobre los abusos de los corregidores en los repartos forzosos. Para reglamentar los repartos la Corona ordenó en 1754 un arancel por el cual se estipulaba el valor total, el tipo y cantidad de mercancías que cada corregidor podía distribuir en su distrito. En él las mulas figuraban en forma prominente.³⁷

Sobre la utilidad y la legitimidad de los repartimientos forzosos hubo en el siglo XVIII opiniones muy diferentes. En la base de este debate estaba, por un lado, la idea de que sin el acicate mercantil que suponían los repartos los indígenas caerían en una indolencia absoluta y, por otro, la realidad de los pingües negocios de los grandes comerciantes de Lima al habilitar a los corregidores cuando se hacían cargo de sus distritos.³⁸

Carrió de La Vandra, defensor a ultranza de los repartos, opinaba en 1771 que ellos beneficiaban a los indígenas, ya que eran la única forma en que éstos podían acceder a la propiedad de ciertos bienes “españoles”, entre ellos las mulas.³⁹ En contrario argumentaba en la década de 1790 el *Correo Mercantil de España y sus Indias* para cuyo redactor, luego de abolidos los repartos, los indígenas podían conseguir mulas sin inconvenientes y a precios corrientes.⁴⁰ Sin embargo, a comienzos del siglo XIX,

³⁵ Sobre la incidencia de los repartimientos mercantiles en la economía colonial en los Andes, véase Jürgen Golte, *Repartos y rebeliones. Túpac Amaru y las contradicciones de la economía colonial*, Lima, IEP, 1980; Alfredo Moreno Cebrián, *El corregidor de indios y la economía peruana del siglo XVIII (los repartos forzosos de mercancías)*, Madrid, CSIC, 1977; Brooke Larson y Robert Wasserstrom, “Consumo forzado en Cochabamba y Chiapa durante la época colonial”, en: *Historia Mexicana*, 31 (3), 1982, pp. 361-408; Scarlett O’Phelan Godoy, *Rebellions and Revolts in Eighteenth Century Peru and Upper Peru*, Colonia, Bohlau Verlag, 1985, capítulo III.

³⁶ Los precios de las mulas del reparto de acuerdo con el arancel de 1754 variaban entre 21 y 48 pesos por cabeza según el corregimiento. Por ejemplo, en el de Atacama cada mula costaba 21 pesos, en el de Cajatambo 48 pesos. En los corregimientos del sur del Perú los precios oscilaban entre 30 y 38 pesos por cabeza. Alfredo Moreno Cebrián, *El corregidor...*, ob. cit., pp. 317-354.

³⁷ Véase los trabajos citados en la nota 35. Golte afirma que “las mulas eran el elemento más importante del arancel”, en: *Repartos...*, ob. cit., p. 87.

³⁸ Sobre los debates y planes de reforma de los repartimientos forzosos de mercancías en el siglo XVIII véase Alfredo Moreno Cebrián, *El corregidor...*, ob. cit., pp. 474-537, y Anne-Marie Brenot, *Pouvoir et profits au Pérou colonial au XVIII^e siècle. Gouverneurs, clientèles et ventes forcées*, Paris, L’Harmattan, 1989, pp. 336-362.

³⁹ “me atrevo a asegurar que los repartimientos con arreglo a arancel son los que mantienen a los indios en sus tierras y hogares. También me atrevo a afirmar que si absolutamente se prohibiera fiar a los indios el vestido, la mula y el fierro para los instrumentos de la labranza, se arruinarían dentro de diez años y se dejarían comer de los piojos”. Alonso Carrió de La Vandra, *El lazarrillo...*, ob. cit., p. 161.

⁴⁰ “se proveen [de mulas] aquellos naturales en el día a su arbitrio, sin las presiones y trabas que causaban antes los repartos opresivos de los corregidores”. *Correo Mercantil de España y sus Indias*, 24 de abril de 1797, p. 58.

El Telégrafo Mercantil, comentando sobre la escasez de mulas y sus altos precios en el Perú, señalaba que las mulas eran imprescindibles para el trabajo de los indios y que convenía que estos pudieran acceder a las mulas con relativa facilidad. No obstante, los precios altos no lo permitían.⁴¹

Más allá de la controversia sobre los repartos, los corregimientos de indios del Perú y el Alto Perú eran un mercado precioso para el comercio de mulas del Tucumán. La supresión de los repartos de mercancías en 1781 trajo aparejada una declinación en el volumen de negocios de los comerciantes de mulas del Tucumán con el Perú.⁴²

En este contexto, en los años 1770 y 1780 actuó una compañía comercial jujeña dedicada principalmente al trato de mulas. Esta compañía aprovechó las oportunidades que brindaba el desarrollo de un mercado en el Perú para las mulas, sobre todo al amparo de los repartos forzosos de mercancías. De este modo, experimentó la bonanza de ese comercio en los años previos a 1780 y la dramática crisis después de la gran rebelión indígena.

REPARTOS Y NEGOCIOS: UNA COMPAÑÍA COMERCIAL DE MULAS EN JUJUY A MEDIADOS DEL SIGLO XVIII

Los socios

En 1767 Juan Francisco de Leanis y Tomás de Martearena se asociaron en una compañía destinada al comercio de mulas y otros efectos al Alto y Bajo Perú, sociedad que duró veinte años.⁴³ Los socios pertenecían al grupo que Sánchez Albornoz clasifica como grandes comerciantes de mulas en Jujuy.⁴⁴

⁴¹ “[que haya mulas fuertes] es también benéfico para que los Indios Vasallos ocupen sus atenciones en las arrias de este precioso género mular para que no anden vagantes”, en: *El Telégrafo Mercantil*, IV, 14 de junio de 1802, p. 306. Tjarks relaciona la escasez y los altos precios de las mulas en el Alto Perú reportados en los informes de las diputaciones del Consulado a comienzos del siglo XIX con las dificultades de los indígenas para obtener mulas luego de la abolición de los repartos. Germán Tjarks, “Panorama...”, ob. cit., pp. 21-22.

⁴² Sánchez Albornoz afirma que el comercio de mulas sufrió la fase de declinación entre 1781 y 1794 como consecuencia de la supresión de los repartos. Nicolás Sánchez Albornoz, “La saca...”, ob. cit., p. 294.

⁴³ Archivo Histórico de la Provincia de Jujuy (AHPJ), Papeles de Monseñor Vergara, caja I, documento 3, 1792. “Autos seguidos por D. Manuel José de Leanis contra D. Tomás de Martearena”, f. 3.

⁴⁴ Grandes comerciantes de mulas en Jujuy son aquellos que fletan tropas de más de 500 animales y representan entre 1769 y 1789 entre el 48% y el 75% de los envíos anuales de mulas de Jujuy al Perú y al Alto Perú. Nicolás Sánchez Albornoz, “La extracción...”, ob. cit., p. 114.

San Salvador de Jujuy, una pequeña ciudad de 2 mil habitantes en una jurisdicción de 15 mil, en su mayoría indígenas, era un centro secundario dentro de este comercio que aprovechaba su ubicación en la ruta al Alto Perú y el Perú. Leanis y Martearena eran miembros de la élite de Jujuy, que a fines del siglo XVIII estaba formada por unas 40 familias de españoles descendientes de los fundadores de la ciudad y por inmigrantes que, establecidos en la ciudad desde mediados de ese siglo, prosperaron y se vincularon por matrimonio con las tradicionales y más prestigiosas familias locales. Estas familias basaban sus fortunas en la ganadería de vacunos, la invernada y el comercio de mulas, así como en el comercio de efectos de Castilla y de la tierra, sobre todo con las “provincias de arriba”, a la vez que desempeñaban los cargos políticos locales y las funciones administrativas en las escasas oficinas que la Corona había implantado en la zona.⁴⁵

Los socios eran cuñados, emparentados a través del matrimonio de Leanis con una hermanastra de Martearena, hija de un primer matrimonio de su madre.⁴⁶ Tomás de Martearena era un hombre de 33 años en 1779, cuyo padre, asentado en Jujuy a mediados del siglo XVIII, había llegado a ser administrador del ramo de sisa. Estaba vinculado por matrimonio con la familia Goyechea, el linaje más prestigioso y rico dentro de la pequeña élite jujeña del siglo XVIII. En 1778 Martearena comenzaba su carrera pública como administrador de la renta de Correos de Jujuy. En 1785 la Corona se comprometía a proveerle la Subdelegación de Porco, en el Perú, tan pronto como quedara vacante. Su actividad como funcionario de la Corona culminó en 1799, cuando era al mismo tiempo comandante de armas, capitán de los Reales Ejércitos y subdelegado de la Real Hacienda de Jujuy.⁴⁷ Era propietario de una finca ganadera de tamaño mediano en los alrededores de la ciudad de Jujuy, dedicada a la cría de ganado vacuno y eventualmente a la invernada de mulas.⁴⁸

Juan Francisco Leanis era un inmigrante español de 52 años en 1779 llegado a Jujuy hacia 1750. En 1755 se desempeñaba como alcalde de segundo voto del Cabildo de Jujuy, y nuevamente en 1761 y 1773, año en que también fue designado procura-

⁴⁵ Sobre Jujuy y su élite véase Gustavo L. Paz, “Familia y élite en el norte argentino: Jujuy en el siglo XVIII”, en: Guillermo Mira (comp.), *De los Andes al mar. Plata, familia y negocios en el ocaso del orden colonial*, Huelva, Universidad Internacional de La Rábida, en prensa.

⁴⁶ Archivo de los Tribunales de Jujuy (ATJ), legajo 62, expediente 1976 (1792), “Inventario de bienes de Catalina Zebreros”. Catalina Zebreros era la madre de Tomás de Martearena, hijo de un segundo matrimonio, y de María de los Ángeles Domínguez, hija de un primero. Esta última estaba casada con Juan Francisco de Leanis. De este matrimonio deriva el parentesco entre Tomás de Martearena y Juan Francisco de Leanis, quienes eran cuñados.

⁴⁷ Sobre la carrera de Martearena véase ATJ, 46, 1514 (1771), f. 14; ATJ, 51, 1669 (1778), ff. 44v-45; Archivo General de la Nación (AGN), “Reales Órdenes”, libro 29, f. 285. En 1801 Martearena seguía reclamando la provisión del cargo de subdelegado de Porco, véase AGN, “Guerra y Marina”, 39, 14. Sobre los cargos militares de Martearena, AGN, “Despachos Militares y Cédulas de Premio”, libro 11, f. 324.

⁴⁸ ATJ, 73, 2305 (1810), f. 9. “Inventario de la finca ‘Los Alisos’”.

dor general de la ciudad.⁴⁹ Leanis sirvió como funcionario de la Corona en repetidas oportunidades: defensor de la Real Hacienda en las Cajas Reales de Jujuy en 1772, administrador del ramo de sisa en 1775, y corregidor interino de Cochabamba en 1778.⁵⁰ Era propietario de unas “tierras de pan llevar” e invernada de ganado situadas en Palpala, al sur de la ciudad de Jujuy.⁵¹ Según Sánchez Albornoz, desde 1769 Leanis fue un activo comerciante de mulas que enviaba al Perú un promedio de más de 800 cabezas anuales.⁵² Leanis se dedicaba al comercio por lo menos desde comienzos de la década de 1760, negociando sobre todo en efectos de Castilla internados a la región.⁵³

*Los años buenos:
negocios y acumulación de capital, 1767-1780*

El propósito de la compañía que en 1767 formaron Leanis y Martcarena era comerciar no sólo mulas, sino también efectuar cualquier tipo de giro en efectos de la tierra y de Castilla. Sin embargo, el principal rubro comercial de la compañía fue la extracción de mulas al mercado peruano y altoperuano. La compañía, con participación de ambos socios por igual en gastos y ganancias, fue formada con aporte de capital proveniente de una negociación de mulas que habían emprendido conjuntamente poco antes. En 1766 los cuñados Leanis y Martcarena compraron al fiado una tropa de mulas en Córdoba por la que pagaron unos 7 mil pesos, que invernaron ese año en las tierras de Martcarena en Jujuy. Al año siguiente vendían mil mulas al conde de la Casa Real de Moneda por 12.625 pesos con cuyas utilidades, diría Martcarena años después, “se hizo el fondo de la compañía que siguieron”.⁵⁴

⁴⁹ AHPJ, Archivo Capitular, caja XXX, ff. 156-157 y 179-180.

⁵⁰ ATJ, 52, 1704 (1778). f. 19; AGN, “Tribunal de cuentas de Lima, nombramientos de Oficiales Reales”, libro 3, ff. 191-192 (1772); AGN, “Despachos y nombramientos civiles y eclesiásticos”, s/f.

⁵¹ ATJ, 47, 1546 y 1568 (1773), Pleitos de Leanis por las tierras de Palpala, ATJ, 54, 1773 (1782): “Inventario y tasación de los bienes de Juan Francisco de Leanis”, f. 14. Las tierras, llamadas de “Palpalá”, estaban valuadas en 600 pesos.

⁵² Nicolás Sánchez Albornoz, “La extracción...”, ob. cit., p. 116.

⁵³ En 1764 Leanis entró en quiebra y se le entabló juicio por sus deudas a José Iturriaga, comerciante de Buenos Aires. Para hacer frente a esta deuda Leanis pidió un préstamo de 1.700 pesos al superior local de los jesuitas, Domingo Navarro, con el que la canceló. Ese mismo año pidió un crédito un fondo público de menores de 900 pesos y con ese capital recomenzó sus negocios. AHPJ, 1, 3, f. 11. Una transacción comercial en efectos de Castilla en 1776, en ATJ, 52, 1736 (1776), f. 1.

⁵⁴ Los socios compraron las mulas en Córdoba a 6 pesos 4 reales por cabeza y las vendieron a 12 pesos 5 reales por cabeza. El conde de Casa Real de Moneda dio 2 mil pesos al contado a la entrega de las mulas en su hacienda de Chanapaya, en la Puna, y el resto a pagar en seis meses. El fiador para la com-

Luego de esta primera acumulación de capital, la compañía efectuó en los años siguientes varios negocios en mulas, algunos de ellos muy exitosos. En 1768 vendieron en Salta una tropa de mulas que habían comprado en Córdoba y en 1771 condujeron otra tropa más pequeña a la ciudad de La Paz. En 1772 se les presentó la oportunidad de un buen negocio: compraron una tropa de 1.800 o 1.900 mulas en Santa Fe a 2 pesos 4 reales por cabeza, que vendieron al comerciante de mulas salteño José de Alvarado por 9 pesos, con una ganancia excepcional de casi 10 mil pesos que duplicaba la inversión realizada por los socios.⁵⁵

A partir de la buena fortuna en los recientes negocios Leanis y Martearena comenzaron a ampliar su radio de ventas. En 1774 condujeron al Cuzco una reducida tropa de mulas. Este viaje tuvo resultados de enorme magnitud para el futuro inmediato de la pequeña compañía jujeña, no tanto por el volumen de los negocios efectuados en esa oportunidad sino por las conexiones entramadas allí. En el Cuzco seguramente se vincularon con comerciantes y autoridades políticas locales, quienes los introdujeron en el mundo de la habilitación de los corregidores.⁵⁶

Al año siguiente Leanis y Martearena conseguían un contrato con Carmen de Moncada, corregidor recientemente designado de Carabaya. Los socios se comprometían a proveerle 1.800 mulas para el reparto en su corregimiento, el 46% del total de mulas enviadas de Jujuy al Perú en 1776. La compañía compró mulas en Córdoba y Jujuy por 14.500 pesos a precios que variaban entre 7 y 8 pesos por cabeza y las vendió a Moncada a 12 pesos por cabeza.⁵⁷ La venta se realizó a crédito, o al fiado, práctica comercial muy corriente en los negocios del período

pra de mulas en Córdoba fue el superior de los jesuitas en Jujuy, Domingo Navarro. No he podido calcular los beneficios al no contar con los gastos involucrados en la transacción. AHPJ, Vergara, 1, 3, f. 6 y 11 v, y ATL, 54, 1480,(1768), ff. 1-2.

⁵⁵ AHPJ, Vergara, 1, 3, ff. 12-13. Alvarado dio 5 mil pesos de contado, y el resto a crédito sin especificación de plazo. Leanis y Martearena compraron las mulas por 4.625 pesos y las vendieron a Alvarado en 16.650 pesos. Carrió de La Vandera calculaba el costo de traslado entre la zona de cría en las pampas y Salta de 9 reales por mula, un total de unos 2.100 por el traslado de una tropa de 1800-1900 mulas. Alonso Carrió de La Vandera, *El lazarillo...*, ob. cit., pp. 65-66. Carrió menciona que Jerónimo de Martearena, padre de Tomás "tratante antiguo de este comercio", había efectuado varios viajes a Santa Fe a comprar mulas, Alonso Carrió de La Vandera, *El lazarillo...*, ob. cit., p. 73.

⁵⁶ AHPJ, Vergara, 1, 3, f. 12 v. La tropa vendida en el Cuzco consistía de 366 mulas que colocaron a 12 pesos 4 reales por cabeza, lo que hace un total de 4.575 pesos, de los cuales cobraron 2.665 pesos en 5.327 varas de ropa de Cuzco a 4 reales la vara.

⁵⁷ En 1776 la compañía compró 687 mulas a Juan Ignacio de la Quadra, comerciante porteño residente en Jujuy, a un precio de 7 pesos 4 reales por mula, por un total de 5.152 pesos. De la Quadra había comprado esas mulas en Córdoba y se las había entregado a la compañía a cambio de un adelanto de 500 pesos y el pago de la alcabala; el resto debía ser pagado en un año. En marzo de 1776 la compañía compró 958 mulas al gran comerciante cordobés Tomás Allende por valor de 7.424 pesos. Los compradores se comprometían a pagar ese monto en 18 meses al 5% de interés anual. Este crédito llevaba como garantía una hipoteca sobre mercancías de Castilla que venían consignadas a Leanis desde Cádiz. ATL, 50, 1655 (1776), ff. 127-128 y 1735 (1776), f. 1.

CUADRO 1

Transacciones en mulas de la compañía de Martearena y Leanis, 1776 y 1777

A) 1776

<i>Compras</i>			<i>Gastos</i>		<i>Ventas</i>		
<i>vendedor</i>	<i>cantidad</i>	<i>pesos</i>	<i>concepto</i>	<i>pesos</i>	<i>comprador</i>	<i>cantidad</i>	<i>pesos</i>
Tomás Allende	958	7.424	Habilitación	239	Carmen Moncada	1.561 c 153 m	20.874
José de Cuadra	687	5.152	Pastos	37	Venta camino	149	716
Nicolás Pacheco	201	1.507	Fletes	137	Perdida	35	-
B. Corte	52	416	Gastos viaje	185			
TOTAL	1.898	14.499	TOTAL	598	TOTAL	1.898	21.590

(c= chúcaras, m= mansas)

FUENTES: AHPJ, Vergara, I, 3, ff. 102-104; ATJ, 50, 1655 (1776), ff. 127-128, 1735 (1776), f. 1.

colonial.⁵⁸ El total de la transacción fue de casi 21 mil pesos de los que el corregidor les adelantó 4 mil de contado y el resto a pagar a un año. La compañía consiguió unos 3.500 pesos de utilidades, luego de descontar los gastos de "fletamiento" y la sisa, o el 25% de la inversión inicial.

La compañía jujeña comenzaba a conseguir en la habilitación de los corregidores designados un mercado para sus ventas de mulas que mantendría en los años siguientes, hasta la gran rebelión indígena de 1780. En 1777 los socios fletaron una pequeña tropa de mulas que vendieron en su mayoría a Ramón de Moya, teniente de corregidor de Achacachi. El viaje reportó una corta utilidad pero su principal motivo era recolectar las deudas producto del negocio del año anterior con el corregidor Moncada y con otros compradores en Carabaya a quienes también habían vendido

⁵⁸ La venta al fiado era una práctica común en el comercio colonial. Sobre sus características en el Río de la Plata véase Susan Socolow, *The Merchants of Buenos Aires, 1778-1810. Family and Commerce*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978, pp. 166-167; Jorge Gelman, "Sobre el carácter del comercio colonial y los patrones de inversión de un gran comerciante en el Río de la Plata del siglo XVIII", en: *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana "Dr. Emilio Ravignani"*, I, 1, 1989, pp. 65-66, y "Venta al contado, venta a crédito y crédito monetario en América colonial: acerca de un gran comerciante del virreinato del Río de la Plata", en: *Jarbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerica*, 27, 1, 1990, pp. 101-126.

CUADRO 1

Transacciones en mulas de la compañía de Martearena y Leanis, 1776 y 1777

B) 1777

Compras			Gastos		Ventas		
vendedor	cantidad	ps rl	concepto	ps rl	comprador	cantidad	pesos
Tomás Allende	244	1.986 5	Habilitación	160 6	Ramón de Moya	369	3.321
V. Marquiegui	108	783	Pastos	12 2	Achacachi	12	72
J. T. Pérez	76	532	Fletes	363	La Paz	43	516
Boleán	9	72	Gastos viaje	368	Venta camino	?	374
					Perdida	14	-
TOTAL	437	3.373 5	TOTAL	903 8	TOTAL	438	4.283

FUENTES: AHPJ, Vergara, I, 3, ff. 105-107.

mulas al fiado.⁵⁹ Estos viajes para cobrar las deudas eran muy frecuentes entre los comerciantes de mulas del Tucumán.⁶⁰

En 1778 la compañía fletó 1.500 mulas a Cochabamba, donde Leanis había sido nombrado corregidor interino. Juan Bautista Arismendi, otro comerciante de mulas de Jujuy, se comprometía a conducir la tropa hasta su destino, donde debía arribar en marzo del año siguiente. Arismendi era en este caso a la vez vendedor de las mulas a la compañía y arriero de las mismas. A cambio de las ventas y sus servicios recibía 10 pesos 4 reales por cabeza colocada en destino.⁶¹ Al año siguiente

⁵⁹ AHPJ, Vergara, I, 3, ff. 13 y 102-104.

⁶⁰ Sobre los frecuentes viajes de los comerciantes de mulas para cobrar sus deudas Carrió de La Vandera afirmaba: "No hay comerciantes en todo el mundo que tengan igual trabajo corporal, porque además de la ida y vuelta necesitan un continuo movimiento para ventas y mucho más para las cobranzas. Aquellas por lo general se hacen a corregidores. Los que están acreditados, o tienen algún caudal propio, suelen pagar alguna cantidad al contado, pero estipulan unos plazos algo dilatados para que se verifique su cumplimiento [...] y al tercer año empiezan a pagar el valor de las mulas [...] por lo que puede dar gracias a Dios el mulero que al fin de cuatro años cobra el valor de su tropa, que con otro año que impendió en ida y vuelta a Salta se ajustan cinco años". Alonso Carrió de La Vandera, *El lazari-llero...* ob. cit., p. 74.

⁶¹ ATL, 52, 1704 (1778), ff. 15-18. El precio de venta por cabeza, 10 pesos 4 reales, incluía los gastos de conducción a cargo de Arismendi.

el corregidor de Carabaya, Carmen de Moncada, compró nuevamente a la compañía una tropa de 2.300 mulas a 17 pesos por cabeza, que en total hacían una venta a crédito de 39 mil pesos.⁶²

Mediante una mezcla de audacia, riesgo empresario, contactos personales y experiencia comercial adquirida con los numerosos viajes al Perú, la compañía jujeña de Leanis y Martearena había asegurado en los años 1770 un mercado para las mulas que vendía. Hasta ese momento los contratos que había conseguido con los corregidores para la provisión de mulas para el reparto forzoso a los indígenas había probado ser una opción mercantil exitosa. En la década siguiente los negocios de la compañía cambiarían abruptamente.

El fin de los repartos: crisis y reorientaciones, 1781-1787

En 1780 Leanis y Martearena obtuvieron una vez más dos importantes contratos para la provisión de mulas a los nuevos corregidores de Lampa y Carabaya, Vicente de Hore y Miguel de Urbiola.⁶³ Firmados con ambos corregidores a mediados de 1779 en Pucara (Lampa) por Juan Franciso de Leanis, la compañía debía enviar en mayo del año siguiente 3 mil mulas para el reparto de Lampa y 1.500 para el de Carabaya, a precios que oscilaban entre 12 pesos 4 reales y 14 pesos 4 reales según la calidad de las mulas. La venta se realizó al fiado; los corregidores entregaban a Leanis un adelanto en plata de 4 mil y 8 mil pesos respectivamente y se comprometían a pagar la alcabala como era usual. El resto del valor total de las mulas lo cancelarían al año en dos cuotas semestrales.⁶⁴

Al regresar a Jujuy los socios comenzaron a comprar mulas para proveer a los corregidores, una inversión de capital de 45 mil pesos. A fines de 1779 el hijo de Leanis, Manuel José, fue enviado a Santiago del Estero para adquirir mulas.⁶⁵ En abril de 1780 Leanis y Martearena efectuaron una gran compra de mulas en la feria de Sal-

⁶² ATJ, 53, 1741 (1779), ff. 24v-27. Martearena era el encargado de conducir y entregar las mulas en Carabaya. No hay más detalles sobre esta transacción que permitan calcular las utilidades.

⁶³ El valor total de los efectos repartidos legalmente en estos corregimientos, según el arancel de 1754, era de 82. 800 pesos para Carabaya y 160 mil para Lampa, de los que las mulas representaban el rubro de mayor valor con 48 mil y 80 mil pesos respectivamente. De acuerdo con O'Phelan el corregimiento de Lampa era considerado "de primera clase" por la magnitud del reparto de efectos. Scarlett O'Phelan Godoy, *Rebellions and Revolts...*, ob. cit., pp. 103-104; Jürgen Golte, *Repartos y rebeliones...*, ob. cit., p. 105; Alfredo Moreno Cebrián, *El corregidor...*, ob. cit., pp. 356-357.

⁶⁴ AHPJ, Vergara, I, 3, ff. 52-53. Copias de los contratos con los corregidores Hore y Urbiola.

⁶⁵ Manuel José de Leanis, enviado a Santiago del Estero por la compañía, pagó las mulas con "una carga de efectos de la tierra, una de efectos de Castilla y seiscientos pesos en plata". AHPJ, Vergara, I, 3, f. 13v.

CUADRO 2. *Compras de mulas por la compañía de Martearena y Leanis, 1780*

<i>Vendedor</i>	<i>Origen</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Precio por unidad ps rl</i>	<i>Precio total ps rl</i>
Nicolás S. de Isasmendi	Salta	1.119	8 3	9.371 5
Joseph Gómez	Salta	622	8 2	5.131 4
Francisco de Villada	Salta	470	8 2	3.878 4
D. Rodríguez y Ramón Saravia	Salta	170	8	1.360
P. Castellanos	Salta	94	8	752
Pedro Saravia	Salta	84	8 4	714
Lorenzo Rico	Salta	104	6 4	676
Manuel Sánchez de Bustamante	Jujuy	311	8 2	2.565 6
Diego Corte	Jujuy	412	8	3.296
Peralta	Jujuy	32	8 4	272
Fco. Basterra	Jujuy	144	6 4	936
Fco. González	Córdoba	240	7 6	1.860
mozos de abajo	Santiago ?	117	6 2	760
?	Santiago	396	8	3.168
Juan Palacio	Santiago ?	185	8 4 m 7 4 c	1.446
Ramón Arellana	?	353	8	2.824
Domingo Garay	?	615	8 2 m 7 6 c	4.793
José Fresco	?	112	7 7	924
José Moreno	?	7	7 6	54 2
Capataz Córdoba	Lampa	54	10	540
TOTALES		5.641		45.323 1

(c= chúcaras, m= mansas)

FUENTES: AHJ, DV 1 (3), 23, 47-48; ATJ, 54, 1758, 41-42, 57-59, 62v.-64.

ta a comerciantes e invernadores salteños, al mismo tiempo que compraban mulas en Jujuy. Casi la mitad de las más de 5.600 mulas que compraron fueron adquiridas a comerciantes e invernadores de Salta (47%), y la mitad restante a jujeños (16%), santiagueños (12%), cordobeses (5%), y a comerciantes en mulas de orígenes no identificados (20%).

Las condiciones de estas compras eran muy similares. Las transacciones se hacían al fiado; los compradores daban al menos la mitad del precio total al contado en plata, y se comprometían a pagar el resto también en plata en seis meses o un año a un interés de entre el 5% y el 6% anual.⁶⁶ Para hacer frente a los adelantos en metálico la compañía tomó casi 5 mil pesos a crédito de dos comerciantes, el jujeño Francisco Xavier de Eguía y el potosino Félix Ahumada.⁶⁷

A fines de abril de 1780 Tomás de Martearena partía hacia el Perú conduciendo dos tropas “y punta” de mulas con un total de 5.641, el 75% del total de las mulas enviadas ese año desde Jujuy al norte.⁶⁸ Con la caravana de mulas Martearena llevaba también efectos de Castilla para vender en Cuzco por valor de 6.700 pesos que la compañía había encargado directamente a Cádiz dos años antes.⁶⁹ Los gastos de habilitación de las tropas corrían a cargo de la compañía, así como el pago de la mitad de la sisa por la extracción de las mulas, unos 3.270 pesos en gasto total de “fletamiento”.⁷⁰

Martearena reportó cuantiosas pérdidas de mulas en el camino, el 25% del total de mulas fletadas por la compañía no llegó a destino.⁷¹ Otras mulas fueron vendidas en el camino, sobre todo las que no soportaron bien las duras condiciones del viaje por “flacas, despeadas, moribundas, y desechadas”.⁷² Si bien la cantidad de mulas finalmente arribadas a destino fue más pequeña que el total contratado, las poco más de 2.500 que Martearena entregó al corregidor de Lampa represen-

⁶⁶ AHPJ, Vergara, I, 3, ff. 66-68, 74-81 y 89. Son copias de los contratos firmados por la compañía con los vendedores de mulas, y recibos por cancelación de las deudas. Por ejemplo, la compañía adquirió a Diego de la Corte 412 mulas por 3.300 pesos, de los cuales pagó al contado 2 mil y los 1.300 restantes les eran fiados por seis meses. Las escrituras correspondientes a estas transacciones, todas fechadas entre el 1 y el 15 de abril de 1780, se encuentran en los protocolos notariales de Jujuy, ATJ, 54, 1758 (1780) ff. 41-42, 57-59 y 62v-64.

⁶⁷ AHPJ, Vergara, I, 3, ff. 20 y 91. La escritura correspondiente al crédito tomado a Ahumada, de 1.300 pesos, estipulaba que la compañía pagaría el 6% de interés anual “por el tiempo que estuviere este dinero en nuestro poder”.

⁶⁸ Véase Nicolás Sánchez Albornoz, “La extracción...”, *ob. cit.*, p. 112.

⁶⁹ AHPJ, Vergara, I, 3, f. 13.

⁷⁰ AHPJ, Vergara, I, 3, ff. 4-5. Los gastos totales de habilitación de la tropa alcanzaron a 1.158 pesos, de los cuales 890 correspondieron a salarios de capataces y peones y el resto a la compra eventual de alimentos para los peones y al alquiler de pastos para las mulas. La mitad de la sisa alcanzó a 2.110 pesos 4 reales.

⁷¹ Según diferentes fuentes las pérdidas de una tropa promedio alcanzaban entre el 9% y el 16% del total. Las pérdidas experimentadas por la compañía en 1780 superan ampliamente ese promedio, así como las sufridas en envíos anteriores, que llegaron al 3% del total en 1778.

⁷² AHPJ, Vergara, I, 3, f. 1.

taban el 100% de las mulas que éste podía repartir legalmente de acuerdo con el arancel de 1754; las poco menos de 1.200 que entregó al corregidor de Carabaya, el 80% de las autorizadas por ese arancel.⁷³ Y la compañía podía reportar una ganancia de unos 3 mil pesos, o el 5% de utilidad en un año producto de la transacción en mulas.

CUADRO 3. *Ventas de mulas de la compañía de Martearena y Leanis, 1780*

<i>Comprador</i>	<i>Destino</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Precio por unidad ps rl</i>	<i>Precio total pesos</i>
Vicente Ore. corregidor	Lampa	2.541	13 7	34.938
Miguel Urbíola. corregidor	Carabaya	1.186	14 4 m 12 4 c	15.466
Venta en camino	varios	193	varios	890
Martín Villada	Salta	121	desecho	?
Gregorio López	Salta	158	desecho	?
Perdidas y muertas	—	1.442	—	
TOTAL		5.641		51.294

(m= mansa, c= chúcaro)

FUENTE: AHJ, DV I (3), 23, 47-48; ATJ, 54, 1758, 41-42, 57-59, 62v.-64.

Lo que había comenzado como un buen negocio terminó en un fracaso absoluto, no por la impericia de la compañía sino por circunstancias totalmente ajenas a su control. En 1780 estalló la rebelión de Túpac Amaru, que inflamó las provincias del sur andino por dos años, de la que los indígenas de ambos corregimientos, sobre todo los de Lampa, participaron abiertamente.⁷⁴ La supresión de los repartimientos en diciembre de 1780 significó el cese de los negocios de habilitación de los corregidores y el fin de un mercado cautivo de mercancías, entre ellas las mulas, que había beneficia-

⁷³ Jürgen Golte, *Repartos y rebeliones...*, ob. cit., p. 91; Alfredo Moreno Cebrián, *El corregidor...*, ob. cit., pp. 327, 340 y pp. 356-357. Según este último autor el precio de las mulas repartidas en Lampa y Carabaya, de acuerdo con el arancel, era de 32 pesos por cabeza, lo que reportaba una entrada al corregidor de 80 mil y 48 mil pesos respectivamente.

⁷⁴ Scarlett O'Phelan Godoy, *Rebellions and Revolts...*, ob. cit., pp. 209-242.

do a los sectores mercantiles del virreinato del Perú.⁷⁵ Para la pequeña compañía jujeña fue el comienzo del fin. Los próximos años serían para Leanis y Martearena de angustias personales, descalabro financiero y reorientaciones comerciales.

Martearena participó activamente en la represión de la rebelión y permaneció en la jurisdicción de Lampa hasta 1787. Desde allí intentaba cobrar las deudas que habían quedado pendientes en las transacciones con los corregidores. Leanis seguía con los negocios desde Jujuy. La situación era desesperada para ambos, ya que se habían endeudado para comprar las mulas de la transacción de 1780. Leanis escribía a su cuñado en 1781 en tono alarmado: “estamos todos en gral y particularmente yo, y nras casas con continuos sobresaltos [...] su familia perezca, la mia mucho mas porque no ay entrada por ninguna parte, y quedaremos a pedir limosna, a qe se agrega qe yo ni pa remedios y medico puedo ganar”,⁷⁶

Poco después, en 1782, Leanis moría en Jujuy dejando una viuda cargada de deudas.⁷⁷

Instalado en el curato de Pucara, en Lampa, Martearena hizo todo lo posible para cobrar la deuda que los ex corregidores de Lampa y Carabaya tenían con la compañía. A Miguel de Urbiola, de Carabaya, Martearena le rebajó 1.054 pesos del total adeudado; éste canceló su deuda en 1786.⁷⁸ La deuda de Vicente Hore, de Lampa, la cobró sólo parcialmente. En 1784 Martearena escribía a su sobrino Tomás Gómez refiriéndole las dificultades que tenía para cobrar esa deuda:

a causa de la Providencia que se intimó a los corregidores para qe salgan los corregidores de las Provincias y sese la cobranza del reparto quedando esta a beneficio de los Indios [...] abre quedado con una dependencia tan crecida como tenia con este cavallero que este se me queria echar de varruga, procure por todas partes el facilitarle a que me pagase en efectos, como lo concegui con la quiebra de mas de siete mil y tantos ps tomandoles mil y tantos Borregos [...] 5 mil y tantas varas de Ropa en jerga y otras frioneras así pude salir con aquel quebranto, y sino lo ago se pierde la mitad y quedan nuestros acrehedores perjudicados y yo perdido sin poder pagar. lo qe en el día seran todos pagados.⁷⁹

Martearena rebajó 4 mil pesos de la deuda de Hore, suspendió el cobro de otros 3 mil –que hasta 1792 todavía no habían sido pagados– y aceptó a desgano el pago en especie como última solución. Como decía Martearena a su sobrino Gómez: “me costará muchas fatigas el mandar veneficiar la ropa y vender tanto borrego y lo mas

⁷⁵ Sobre la supresión de los repartimientos de efectos véase Jürgen Golte, *Repartos y rebeliones...*, ob. cit., pp. 194-199; Alfredo Moreno Cebrían, *El corregidor...*, ob. cit., pp. 609-614.

⁷⁶ AHPJ, Vergara, t. 3, ff. 62-63, Carta de Leanis a Martearena (1781). La carta también revela el clima de terror que vivían las elites urbanas en los Andes del sur, inclusive en Jujuy, ante las confiscaciones, robos y matanzas que los rebeldes cometían contra “la gente europea y los criollos españoles”.

⁷⁷ ATJ, 54, 1753 (1781), f. 17, “Testamento del coronel de milicias D. Juan Francisco de Leanis”.

⁷⁸ AHPJ, Vergara, t. 3, f. 55, Cancelación de deuda de Miguel de Urbiola, Puno, 26 de octubre de 1786.

⁷⁹ AHPJ, Vergara, t. 3, ff. 24-26, Carta de Tomás de Martearena a Tomás Gómez, Pucara, 4 de marzo de 1784.

otros dos años de demora sin poder ir a mi casa pero tendre el consuelo único de pasar sin deber a nadie nada".⁸⁰

Martearena experimentaba de esta manera el punto más débil del sistema de venta al fiado como operación comercial: las enormes dificultades para cobrar las deudas en un sistema en el que todos estaban endeudados con todos. Las dificultades, en su caso desencadenadas por la supresión de los repartos, eran de una índole doble: la demora en los pagos de la deuda y el pago en especie y no en metálico, que agregaba al proceso de cobro un tiempo extra necesario para transformar los bienes en moneda. Como señala Jorge Gelman, debido a la práctica generalizada de la venta al fiado, bastaba que un eslabón importante del circuito comercial se quebrara para que el sistema entero se resquebrajara.⁸¹

CUADRO 4. *Movimiento de efectos de la tierra de la compañía 1782-1787*

<i>Producto</i>	<i>Compras</i>				<i>Ventas</i>			<i>Utilidades</i>
	<i>Cantidad</i>	<i>Origen</i>	<i>Precio* ps rl</i>	<i>Total pesos</i>	<i>Destino</i>	<i>Precio ps rl</i>	<i>Total pesos</i>	
Ropa de chorrillo	12.836 v	Cuzco	2 1/2	4.011	Pucara (Lampa)	2 3/4	4.412	401
Frazadas	240 u	?	1 1	270	Potosí	2	360	90
Bayeta de alpaca	177 v	?	1 4	265	Potosí	2	354	89
Ropa de obraje	?	Cuzco	?	?	Potosí	?	?	58
Ropa de chorrillo	11.178 v	Cuzco	3	4.191	Potosí	varios	4.416	225
Coca	48 c	La Paz	11 1	534	Potosí	12 4	600	66
Ropa de chorrillo	12.481 v	Cuzco	3	4.680	Jujuy	3 1/2	5.460	780
Ropa de chorrillo	13.316 v	Cuzco	3	5.409	Jujuy y Salta	varios	5.701	291
Frazadas	480 u	?	1	480	Jujuy y Salta	1 1	540	60
Frazadas	120 u	?	1	120	Jujuy y Salta	1 2	150	30
Ropa de obraje	5.382 v	Cuzco	4 1/4	2.859	Salta	4 1/2	3.027	168
TOTAL				22.819			25.020	2.258

* Incluye costo de traslado. v=varas, u=unidades, c=cestos.

FUENTE: AHPJ, DV, I, 3, ff. 2-7.

⁸⁰ Ídem.

⁸¹ Jorge Gelman, "Sobre el carácter...", ob. cit., p. 66, y "Venta al contado...", ob. cit., pp. 118-121.

Desde 1782 Martearena desde Lampa encaró dos estrategias para sacar a flote a la compañía y pagar las deudas. En primer lugar Martearena colocó a sus sobrinos en plazas comerciales claves para la compañía. Envió a Tomás Gómez, comerciante salteño casado con una hija de Leanis, a Potosí para que se encargara de los asuntos de la compañía allí, mientras que Manuel José de Leanis, hijo de Juan Francisco, se hacía cargo de los negocios de la compañía en Jujuy y Salta.

En segundo lugar, la compañía reorientó sus ventas de acuerdo con las posibilidades del mercado. Las operaciones comerciales en mulas, con un mercado deprimido luego de la supresión de los repartos, cedieron lugar a las de efectos de la tierra. Entre 1782 y 1787 Martearena y sus sobrinos estuvieron muy activos en la venta de textiles, y en una ocasión coca, a Potosí, Salta y Jujuy. Martearena compraba ropa en grandes cantidades en el Cuzco (y supongo también en Lampa) y las distribuía entre sus sobrinos para su venta en esos mercados. Los márgenes de ganancia eran muy estrechos y la compañía sólo pudo reportar una corta ganancia del 10% sobre estas operaciones en esos años.

Las deudas del negocio de mulas de 1780 fueron canceladas lentamente entre 1782 y 1787, parte de ellas en metálico y parte en especie, sobre todo en ropa de la tierra.⁸² La más importante de todas las obligaciones contraídas en 1780 era con el gran propietario y comerciante de mulas salteño Nicolás Severo de Isasmendi. La deuda, unos 9.400 pesos, fue cancelada por Martearena en varios desembolsos mediante una combinación de pagos en metálico (el 60% del total) y ropa de la tierra (el 40%) que Martearena fletaba desde Lampa para su entrega a los agentes de Isasmendi en Salta.

CUADRO 5. *Pagos de la deuda de la compañía con Nicolás de Isasmendi por compra de mulas, 1780-1787*

<i>Fecha</i>	<i>ps rl</i>	
10 y 11-4-1780	3.226	plata
9 y 15-9-1783	2.000	plata
17-3-1785	1.818 1	ropa
7-6-1786	1.000	oro/plata
24-4-1787	411 1	ropa
? -1787	335	?
? -1787	384 1	ropa
? -1787	681 5	ropa
	9.856 *	

* La cifra no incluye 484 pesos 3 reales de intereses pagados por la compañía.

FUENTE: AHJ, DV, I (3), ff. 82-89.

⁸² AHJ, Vergara, I, 3, ff. 66-68, 84-81 y 91.

En 1787 Martearena regresaba finalmente a Jujuy y presentaba sus cuentas a los herederos de Leanis, quienes decidieron hacer juicio a su tío. El juicio duró cinco años, hasta 1792, cuando los sobrinos desistieron de continuar la acción legal.⁸³ A pesar de que las cuentas de la compañía entre 1780 y 1787 mostraban una pequeña ganancia para los asociados, ésta consistía sobre todo en deudas aún no cobradas, entre las que se incluían los 3 mil pesos que debía el corregidor de Lampa y cuyo pago había sido postergado *sine die* por Martearena. En los últimos cinco años de su existencia la compañía había trabajado para el pago de la deuda contraída en 1780. Y ese peso había sido muy difícil de remontar. La compañía dejó de realizar negocios una vez que las deudas fueron por fin canceladas en 1787.⁸⁴

CUADRO 6. *Movimiento comercial de la compañía, 1780-1787*

<i>Concepto</i>	<i>Ingresos</i>		<i>Egresos</i>		<i>Utilidades</i>	
	<i>ps</i>	<i>rl</i>	<i>ps</i>	<i>rl</i>	<i>ps</i>	<i>rl</i>
Mulas	54.379	3	56.620	2	-2.241	1
Efectos de la tierra	25.078		22.820		2.258	
Efectos de Castilla	7.617	6	7.732		-	115
Otros	21		118	5	97	3
Deudas	5.096				5.096	
TOTAL	92.192	9	87.290	7	4.901	4

FUENTE: AHJ, DV I (3), ff. 2-7, 47-48 y 60-61.

CONCLUSIÓN

Desde comienzos del siglo XVII y hasta fines del período colonial las mulas fueron la principal mercadería que articulaba las provincias norteñas del Río de la Plata con el Perú. La compañía formada por Leanis y Martearena prosperó en un momento de auge del comercio de mulas en los Andes, desde fines de la década de 1760 hasta las rebeliones indígenas de la década de 1780, al amparo de los repartimientos forzosos de mercancías en los corregimientos andinos. En la base del mercado de mulas esta-

⁸³ Sin embargo, aún en 1805 el testamento de María de los Ángeles Domínguez y Zebreros, viuda de Leanis, registraba la deuda de Martearena, sin especificar monto, "en cuenta de las utilidades que tocaban al citado mi marido en el último negocio de mulas que expendieron en la Provincias del Cuzco, Lampa y Carabaya...". AHJ, 70, 2223 (1805), f. 2.

⁸⁴ Las operaciones comerciales realizadas por la compañía entre 1782 y 1787 dan un saldo favorable de 5 mil pesos que en su mayoría fueron aplicados al pago de la deuda. AHPJ, Vergara, I, 3, ff. 2-7, 47-48 y 60-61.

ban las comunidades indígenas, forzadas por los corregidores a comprar mercancías a precios más altos que los de mercado. Los repartimientos forzosos de mercancías, en particular luego de su legalización en 1754, sin duda ampliaron las posibilidades del comercio de mulas del Tucumán al Perú, pero también señalaron abruptamente sus límites.

Durante los años de su funcionamiento la compañía experimentó las luces y sombras del comercio colonial. Al amparo de un mercado protegido para sus productos y de una agresiva política de obtención de contratos con los corregidores, la compañía pudo acumular ganancias que le permitieron ampliar el radio, y en ocasiones la naturaleza, de sus negocios. Los beneficios variaban ampliamente de año en año, o de envío en envío de mulas al norte, aunque siempre con un resultado favorable. La compañía también experimentó lo peor del comercio colonial: el alto riesgo y lo volátil de las ganancias en un sistema mercantil en el cual, merced a la venta al fiado, los comerciantes contraían deudas múltiples. En este sentido, la desaparición abrupta del mercado para las mulas luego de la supresión de los repartos forzosos en 1780 probó ser el límite de la existencia de la compañía jujeña. En su caso ninguna de las varias estrategias empleadas para remontar las deudas y sacar a flote la sociedad –sobre todo la venta de efectos de la tierra a mercados urbanos– resultó demasiado efectiva.

Los socios de la compañía jujeña se enriquecieron rápido, pero se empobrecieron aun más rápido. Este patrón refleja las amplias posibilidades de acumular riqueza que brindaba el comercio colonial, pero a la vez el alto riesgo que traía consigo. Como dice Gelman: “La actividad comercial aparece claramente como la única posibilidad para un modesto personaje de forjar fortuna en tiempos cortos, pero por razones estructurales y coyunturales tiene una alta tasa de variabilidad y riesgo”. Y esta fragilidad era mayor en los casos de comerciantes medianos o pequeños que dependían de unas pocas líneas de crédito, como la compañía jujeña.⁸⁵

La coyuntura que comienza en 1780 se presentó particularmente crítica para las empresas comerciales que proveían a los corregidores de bienes para los repartos forzosos como casi su única actividad mercantil, o al menos la más lucrativa de ellas. Si la pequeña compañía jujeña es representativa de esas empresas la abolición de los repartos significó para ellas el principio del fin. Las que sobrevivieron al cataclismo combinado de la rebelión indígena y la abolición de los repartos debieron reorientar sus actividades y buscar nuevos mercados para sus productos dentro del espacio peruano.

⁸⁵ Jorge Gelman, “Sobre el carácter...”, *ob. cit.*, p. 69.