
VIVIANA CONTI

Doctora en Historia. Investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), profesora en la Universidad Nacional de Jujuy. Vocal de la Asociación Argentina de Historia Económica. Miembro de la Unidad Ejecutora en Red, Instituto de Estudios Sociohistóricos Regionales (Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales-Universidad Nacional de Jujuy). Autora de libros, capítulos y artículos referidos a la historia económica y social surandina y regional.

MIRTA GUTIÉRREZ

Profesora de Historia y Educación Cívica. Profesora de Ciencias Jurídicas y Políticas. Docente de nivel medio, polimodal, terciario y de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Jujuy. Miembro de la Unidad Ejecutora en Red, Instituto de Estudios Sociohistóricos Regionales (Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales-Universidad Nacional de Jujuy). Coautora de capítulos de libros referidos a la historia reciente de la provincia de Jujuy.

Resumen

El artículo estudia la trayectoria de dos empresarios de Jujuy entre la colonia y la temprana independencia: Manuel de Tezanos Pinto y Joseph de Alvarado. Ambos fueron inmigrantes del último periodo borbónico y sus vidas se cruzaron en el Potosí bajo colonial al incorporarse en la misma red de paisanaje, a partir de donde ingresarán a la misma familia por matrimonio. En este contexto, las redes y los vínculos trazados previamente fueron los que permitieron la subsistencia y reproducción de las empresas ya existentes. Se analizan vínculos mercantiles, de paisanaje, familiares y diferentes estrategias comerciales que involucraban al espacio andino y que revelan las distintas opciones que los flujos mercantiles ofrecían al sector empresarial.

Palabras clave: Comercio, redes, circuitos mercantiles, paisanaje, familia.

Abstract

This paper studies the lifetime of two businessmen from Jujuy during the period between the Colony and the early Independence: Manuel de Tezanos Pinto and Josep de Alvarado. They both became immigrants in the last Borbon period and met in the late colonial Potosi when joining the same native-net; eventually, they share by marriage. In this context, it was the nets and bonds –traced previously– the ones that allowed the subsistence and reproduction of the companies already in existence. Mercantile, native-net and family bonds are analyzed along with the different commercial strategies which used to involve the Andean space and that reveal the different options that the mercantile flows offered to the business sector.

Key words: Trade, nets, mercantile circuits, native-nets, family.

Fecha de recepción: febrero de 2008

Fecha de aceptación: julio de 2008

EMPRESARIOS DE LOS ANDES DE LA COLONIA A LA INDEPENDENCIA. DOS ESTUDIOS DE CASOS DE JUJUY

Viviana Conti y Mirta Gutiérrez*

INTRODUCCIÓN

La historia económica argentina de los últimos diez años ha puesto especial atención al estudio de los actores y sus prácticas formales e informales, como un modo de acercamiento a las estructuras sociales desde los individuos. Esta nueva orientación pudo observar la racionalidad empresarial desarrollada por redes de parientes y amigos que vitalizaban la dinámica mercantil tardo colonial y del temprano siglo XIX.¹

El examen de los circuitos mercantiles, que articulaban a las jurisdicciones del noroeste rioplatense (Salta y Jujuy) con diversos espacios después del proceso revolucionario de la Independencia, nos permitió acceder a un mundo surcado por mercaderes de diversas categorías económicas que se movían entre los Andes, el Atlántico y el Pacífico.² A los efectos de profundizar el conocimiento acerca de estos actores de los intercambios y sus prácticas al interior de dichos circuitos, optamos por encarar enfoques que privilegien lo individual, lo particular, dejando para una posterior etapa la comprensión de problemáticas más bastas, referidas a la

* Viviana Conti es investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y profesora en la Universidad Nacional de Jujuy.

Mirta Gutiérrez pertenece a la unidad de investigación en Historia Regional, Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales-Universidad Nacional de Jujuy.

¹ Bragoni, "Familia", 2006, pp. 137-152.

² Véanse de Conti, "Ruta", 2000; "Salta", 2001; "Circuitos", 2003; "Exportaciones", 2003; "Articulaciones", 2007, y "Vinculaciones", 2007.

inserción de los espacios económicos y políticos locales en el Estado y mercado nacionales.

Se trata, en fin, de indagar sobre estos personajes con el objeto de mejorar la comprensión de la complejidad existente entre las relaciones mercantiles y las relaciones personales. Estos individuos se desplazaban por amplios espacios gracias a una serie de vinculaciones familiares, sociales y comerciales que les suministraban el acceso a la información, a créditos, contactos, mercados y les facilitaban actuar en circuitos informales. Elementos difícilmente detectables en las fuentes tradicionales, pero que redundaban en beneficios para los negocios.

Deseamos observar cómo, en la trayectoria de estos sujetos, no siempre era “su propio mérito”, sino también sus “recursos relacionales” los que les permitían insertarse en una sociedad elitista. Estos recursos constituían su “capital relacional”, un patrimonio inmaterial tan o más valioso que el patrimonio material. Dicho de otra manera, cómo el mundo de las relaciones puede explicar conductas, elecciones, estrategias o comportamientos que estos individuos no realizaban en forma aislada, sino en el marco “*de una compleja red social, esencial para su supervivencia*”.³

El estudio de la trayectoria de individuos y el contexto en el que estas trayectorias se desarrollan adquiere mayor significación al tratarse de un periodo transicional entre las últimas décadas coloniales y las primeras décadas independientes, en un espacio sustancialmente perturbado por las guerras de independencia (1810-1825) y las guerras civiles (1831-1842). El espacio en estudio fue escenario de las guerras de independencia por quince años, lo cual ocasionó múltiples transformaciones que afectaron el ámbito social (con el desplazo de las jerarquías coloniales por nuevas jerarquías emergentes del ámbito militar), el ámbito económico (al cortar coyunturalmente las conexiones mercantiles con el Alto y Bajo Perú) y el ámbito político (con la emergencia de nuevas facciones dentro de las elites locales). Las guerras civiles posteriores provocaron la emigración de gran parte de las elites locales, alteraron los negocios regionales e incidieron en las variaciones de los flujos mercantiles.

Fue precisamente en el origen e inserción de estas elites locales emergentes donde comenzamos a indagar. Con las migraciones borbónicas de las últimas dos décadas del siglo XVIII arribaron a las sociedades locales un grupo de comerciantes que, a través de diferentes mecanismos, adquirieron prestigio social y poder económico y se convirtieron en los forjadores de los procesos políticos y económicos en el periodo posinde-

³ Levi, *Herencia*, 1990, p. 70. Este recurso es empleado en diversos trabajos de historia social. Remitimos al artículo recientemente publicado por Dalla, “Asociaciones”, 2008, pp. 67-97. También véase Bertrand, “Presentación”, 2008, pp. 29-33.

pendentista. Dentro de esos inmigrantes se destaca un colectivo procedente de las “montañas de Santander”, que se constituyó por dos generaciones en el artífice sociopolítico y económico local, con trascendencia nacional en la segunda mitad del siglo XIX.

Nos interesó rastrear sus orígenes, movilidades y mecanismos de inclusión en la sociedad receptora. Comprobamos que la mayoría llegó en cadenas migratorias, llamados por parientes o amigos y se insertaron en redes de paisanaje que les facilitaron el acceso al matrimonio, la habilitación en los negocios y los vínculos necesarios para escalar posiciones de prestigio.⁴

Nuestro interés se centra en conocer la génesis de un colectivo social que construyó y consolidó los estados provinciales, diseñó las estructuras económicas regionales y delineó las estrategias para su articulación con el Estado nacional. Se trata de un número de individuos, relativamente acotado, actuando en un contexto histórico y social dado a través de cuyas trayectorias deseamos observar las dinámicas sociales y sus articulaciones con estructuras mayores.

En palabras de Andrea Reguera, estas aproximaciones a los sujetos sirven para “tomar al sujeto como pretexto a fin de analizar una serie de problemas que lo involucran, lo incluyen, lo destinan”, para iluminar determinado contexto que de otra manera nos sería difícil de aprehender.⁵

Aquí presentamos la trayectoria de dos inmigrantes procedentes de Cantabria, quienes a fines del siglo XVIII se insertaron en la sociedad surandina, elaborando una red de vinculaciones que les permitieron acceder a los negocios regionales y a un prestigio social. Indagamos sobre las estrategias desplegadas por estos inmigrantes montañeses, quienes arribaron a América carentes de capital y prestigio, no obstante lo cual pudieron construir un capital relacional que les posibilitó su reproducción social y la de sus descendientes por varias generaciones.

Joseph de Alvarado y Manuel de Tezanos Pinto llegaron a Sudamérica como muchos de los montañeses que formaron parte de las migraciones en cadena. A pesar de proceder de la misma región de España, sus vidas se cruzaron en Potosí, donde habían arribado en pos de sus respectivos intereses, vinculados a los dos ramos más importantes del comercio regional: las mulas y los efectos europeos. Eran originarios de Cantabria, aunque de diferentes pueblos, participaron de las cadenas migratorias atraídos por parientes ya establecidos en América y se incluyeron en las redes de paisanaje en Potosí, desde donde organizaron sus familias y negocios.

⁴ Conti, “Montañas”, 1997, pp. 123-144.

⁵ Reguera, “Biografías”, 2008, p. 55.

Ambos se casaron con dos hermanas, hijas de otro inmigrante montañés (una generación mayor) y se radicaron en Jujuy. El matrimonio fue la puerta de ingreso a una red ya formada y la familia fue la base del capital relacional que supieron acumular. Así, sus relaciones familiares se cerraron con los lazos de compadrazgo, asegurando la pertenencia a la familia receptora. Se incorporaron a la política local y sus hijos participaron, activamente y unidos, en los conflictos políticos rioplatenses de las décadas de 1830 y 1840.

DE LAS MONTAÑAS DE SANTANDER A LOS ANDES

En el siglo XVIII, las montañas de Santander contaban con un 90% de población campesina y un régimen de tenencia de propiedad minifundista, con falta de capitales y escasez de cultivos, lo que hacía necesario mantener un equilibrio demográfico; en los valles donde se desarrolló la ganadería se hicieron necesarios menos brazos para el trabajo. La escasez de recursos agrícolas, la propiedad divisible y el estado de superpoblación hacían que la emigración, temporal o permanente, fuese un recurso para la subsistencia de la familia campesina montañesa.⁶

La economía en las montañas giraba en torno a la subsistencia y la escasez de medios; las cosechas eran aleatorias, las actividades ganaderas eventuales y los trabajos complementarios (arriería, cantería) inciertos. Los campesinos eran a la vez agricultores, ganaderos, arrieros, artesanos y pescadores para lograr la subsistencia de su familia; las mujeres se dedicaban a hilar durante todo el año, lo que les reportaba una entrada extra a la economía familiar. La crisis en alguna de estas actividades acarrearía irremediablemente el deterioro de las demás. La emigración se había constituido en una válvula de escape y silenciador de tensiones sociales. La mayoría de la población era de condición económica pobre, con una vida bastante precaria. Para complementar los ingresos familiares, era habitual que los hombres se trasladaran temporalmente a Castilla, Francia y, sobre todo, a Andalucía, donde trabajaban durante la mitad del año.⁷

En los valles de Cabuerniga, Reocin, Torrelavega, Alfoz de Lloredo, San Vicente, Comillas, Baldaliga, Santillana, Pielagos, Buelna, valle del Iguña, Toranzo y Carriedo, la emigración es igual aunque con diversos destinos: muchos (y son los menos) se transfieren a varias ciudades del reino con el de Alojeros, cuyo

⁶ Soldevila, *Cantabria*, 1992, pp. 16 y 25.

⁷ Martínez, "Introducción", 1979.

ejercicio les dura solamente el verano; otros en mayor número se van a Andalucía donde se mantienen cuando menos cuatro o cinco años en tavernas, tiendas de regatonería, y otras ocupaciones tan poco honrosas que causan rubor a los naturales de alguna nobleza. Son imponderables los daños que de aquí han resultado a este infeliz país en la agricultura, porque quedando únicamente encargada al cuidado de las mujeres se deja conocer bien lo que pueden adelantar...⁸

Una notable característica de esta población montañesa era su condición de hidalguía y una buena instrucción relativa, pues a pesar de su pobreza, los campesinos recibían buena educación y estaban acostumbrados a entablar largos pleitos en las cancillerías en defensa de los derechos consuetudinarios de la aldea. Aunque perteneciesen a una “nobleza de segunda fila” no perdían su condición de nobles por ejercer trabajos manuales. Por lo tanto, y a pesar de su situación económica, el título de nobleza o hidalguía y su condición de alfabetos les habría la posibilidad de acceder a la administración pública, a órdenes militares o a matrimonios ventajosos en sus lugares de migración. Todos estos elementos los convertían en privilegiados al momento del traslado a América, para el cual debían comprobar su limpieza de sangre y estar eximidos de servicios reales.

Se trató de una migración de varones solteros que se instalaron en los centros urbanos y se dedicaron casi exclusivamente a las actividades comerciales. En Sudamérica las ciudades elegidas y que contaron con mayor presencia de montañeses fueron Santiago de Chile, Buenos Aires, Córdoba y Jujuy.⁹

Las emigraciones montañesas al Nuevo Mundo no estaban relacionadas con momentos de penurias económicas en el valle de origen, ni con epidemias o guerras; los estudiosos de las emigraciones en los valles y montañas consideran que la causa fundamental de la emigración era el accionar de la cadena migratoria que atraía a vecinos, parientes y amigos del ya establecido en América.¹⁰

Joseph de Alvarado y Manuel de Tezanos Pinto arribaron a América del Sur en la segunda mitad del siglo XVIII como muchos de sus paisanos, a través del llamado de parientes ya insertados en la sociedad local. Formaban parte de la mayoría de inmigrantes que llegaron a América por cuenta propia, en busca de negocios y sin conocimiento previo sobre los mismos, tal como los que describe Nicolás Sánchez Albornoz:

⁸ J. M., *Estado*, 1979, p. 199.

⁹ Binayán, “Influencia”, 1977, pp. 217-226.

¹⁰ González, “Pasajeros”, 1977, pp. 179-215.

En realidad no eran comerciantes experimentados, sino en su mayoría asociados más jóvenes o aun adolescentes enviados como aprendices los parientes o amigos. Estos adolescentes ayudaron en negocios al por menor; los que eran inteligentes y confiables fueron a menudo promovidos para convertirse en empleados o incluso socios. Algunos pocos de entre ellos ahorraron el suficiente dinero como para abrir sus propios negocios, o bien obtuvieron el control del negocio por herencia de sus parientes o bien mediante matrimonio.¹¹

Las fuentes consultadas dan cuenta que Joseph de Alvarado era “natural de Limpias de las montañas de Santander de los reinos de España”¹² e “hijo de don Francisco del Rivero y Alvarado, natural de la villa de Limpias, y de doña María del Rivero Villa, natural de la villa de Escalante obispado de Santander”.¹³

Joseph era hermano por parte del padre de Francisco de Alvarado,¹⁴ quien también era originario de Limpias (barrio de Palacios) y habría emigrado en primer término ubicándose en el comercio de Potosí, casándose en 1760 con Gregoria Albernás¹⁵ en Yavi. Después del matrimonio, Francisco se estableció en Jujuy y al no tener descendencia mandó llamar a su hermano José, a quien nombró heredero de sus negocios en Potosí y en Jujuy.¹⁶

Manuel de Tezanos Pinto nació en el seno de una típica familia montañesa¹⁷ con tradición migratoria por la vía materna;¹⁸ el abuelo y los tíos (Simón Pinto de las Conchas y Joaquín y Juan Antonio Pinto, respectivamente) habían participado de las migraciones temporales a Cádiz,¹⁹ que

¹¹ Sánchez, “Primer”, 1995, pp. 755-756.

¹² Testamento de José de Alvarado, San Salvador de Jujuy, en Archivo de Tribunales de Jujuy (en adelante ATJ), caja 78, leg. 2526, fs. 21-25. No pudimos localizar su partida de bautismo, al respecto véase Conti, “Montañas”, 1997, p. 144.

¹³ Conti, “Montañas”, 1977, y Partida de bautismo de José Manuel Pintos de quien José de Alvarado fue padrino, San Salvador de Jujuy, en Archivo del Obispado de Jujuy (en adelante AOJ), libro de Bautismos, años 1779-1799, f. 63.

¹⁴ Padrones de Hidalguía de Limpias, Santander, en Archivo Histórico de Cantabria (en adelante AHC), Diversos, sección 51, doc. 21, 1740.

¹⁵ Era hija de Francisco de Abernás y Casilda Fernández Campero, véase Sánchez de Bustamante, *Biografías*, 1957, pp. 17-18.

¹⁶ Conti, “Montañas”, 1997, p. 135.

¹⁷ Véase la vida en las montañas y los factores de expulsión en *ibid.*, pp. 126-129.

¹⁸ Nació en Los Tojos, valle de Cabuérniga el 15 de julio de 1760, Santillana del Mar, en Archivo Diocesano de Santillana del Mar (en adelante ADSM), libro de Bautizados de la parroquia de San Miguel del lugar de Los Tojos, signatura 641, años 1703-1790, f. 189v. Fue bautizado con el nombre de Manuel Joaquín, hijo de Manuel de Thezanos Rubin y Juana Pinto de los Ríos; sus abuelos paternos eran Manuel de Thezanos Rubin y Manuela de los Ríos, y sus abuelos maternos Simón Pinto de las Conchas y Antonia González de los Ríos.

¹⁹ Padrón de vecinos del Valle de Cabuérniga, Santander, en AHC, Centro de Estudios Montañeses (CEM), leg. 19, doc. 13, f. 32, 1743. Padrón del marqués de la Ensenada, 3439. Maza, *Nobleza*, 1953, vol. 1, p. 339.

concluyeron con la instalación definitiva de Joaquín Pinto en Buenos Aires.

El tío se estableció como comerciante en el puerto rioplatense, donde constituyó su familia,²⁰ y desde allí fue la referencia para el traslado de Manuel al cumplir los 17 años. En el almacén de Joaquín Pinto, Manuel se formó en el oficio mercantil, siguiendo todos los escalones del aprendizaje, tal como lo hacían los inmigrantes montañeses en América.²¹ Cinco años después de su arribo a América y con los conocimientos básicos sobre el oficio, fue enviado a Potosí, como representante de Joaquín Pinto. En la villa Imperial alternó su trabajo para el tío con sus propios negocios y comenzó a elaborar su propia red de vinculaciones.

NEGOCIOS Y CIRCUITOS MERCANTILES

Las jurisdicciones de Salta y Jujuy, ubicadas en el camino que unía a Potosí con Buenos Aires, fueron importantes centros mercantiles durante los tiempos coloniales; en especial Salta que, además de ser cabecera de la Intendencia, contaba con la afamada feria de mulas. Efectivamente, la mercancía de mayor relevancia, hasta principios del siglo XIX, fueron las mulas, que provenientes de los campos de Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires se engordaban en los valles de Salta y Jujuy y se vendían a los centros mineros y urbanos de los Andes Centrales. Desde Salta y Jujuy también se enviaba al Alto y Bajo Perú ganado local y mercancías de origen regional o europeo; el retorno de esos bienes lo constituía el metálico, necesario para las transacciones y para dinamizar las economías regionales.²²

Los comerciantes de Salta y Jujuy se relacionaban con el mercado mundial a través del puerto de Buenos Aires. En este vendían los tocuyos y otros productos adquiridos en la zona andina y compraban los efectos de ultramar, la yerba de Paraguay o el azúcar de Brasil, que pagaban con el metálico obtenido de retorno por sus exportaciones del Alto y Bajo Perú.²³

Este circuito tuvo su tiempo de auge con la habilitación del puerto de Buenos Aires, a fines del siglo XVIII, y perduró hasta el tercer decenio del

²⁰ En Buenos Aires contrajo matrimonio con Rita Lobo en 1763; de ese matrimonio nacieron once hijos, en Archivo General de la Nación (en adelante AGN), leg. 7388, año 1821, núm. 9. Tribunales, Sucesiones. También Protocolos notariales (en adelante PN), escribano José García Echaburu, registro 6, año 1790, fs. 255-257v.

²¹ Tal como lo describen Brading, *Mineros*, 1975, pp. 153-154, y Soldevila, *Cantabria*, 1992, en especial pp. 26, 57-58 y 230.

²² Sánchez, "Saca", 1969; Assadourian, *Sistema*, 1983, y Sánchez, "Extracción", 1965.

²³ Palomeque, "Circulación", 1989, pp. 131-210.

siglo siguiente. Durante los años de guerras de independencia, las relaciones mercantiles se desarticulaban y se truncaban los flujos. Sin embargo, en cuanto se pacificó el área Andina se restablecieron los circuitos mercantiles tradicionales hasta la década de 1830, cuando aún el sector importador de Salta y Jujuy mantuvo sus cuentas en el puerto de Buenos Aires, donde adquirían los efectos de ultramar y colocaban la producción de cueros y pieles. Esta fue una época de conflictos políticos en la región: el triunfo de las tropas *federales* sobre la Liga Unitaria, en el norte Rioplatense, provocó el exilio de una parte de las elites locales; por otro lado, la guerra del mariscal Santa Cruz convirtió nuevamente el área andina en un escenario militar. Las hostilidades, los saqueos, la ocupación del territorio por los ejércitos, el exilio de grandes comerciantes interrumpieron los negocios y causaron alteraciones en los circuitos mercantiles.

Los comerciantes emigrados de Salta y Jujuy se establecieron en Potosí, Sucre, Cobija y Valparaíso. La apertura del puerto de Lamar en la bahía de Cobija al comercio internacional en 1827 indujo a los comerciantes salteños y jujeños a utilizar este puerto del Pacífico en reemplazo del puerto de Buenos Aires. Así, en la década de 1840, el puerto boliviano de Cobija se convirtió en el nexo entre el Norte del Interior rioplatense y el mercado mundial; en la década siguiente este puerto fue reemplazado paulatinamente por el de Valparaíso.²⁴

A pesar de los cambios operados en los circuitos de importaciones de bienes procedentes del mercado mundial, las exportaciones salto-jujeñas se mantuvieron conectadas a los centros consumidores tradicionales: Bolivia, Perú y la costa del Pacífico eran los mercados con mayor demanda para mulas, asnos, equinos, vacunos y manufacturas locales diversas.

Los negocios, entre fines del siglo XVIII y primera mitad del XIX, giraron en torno a la venta de las exportaciones locales y regionales hacia la zona andina junto a la provisión de artículos provenientes del mercado mundial. Estos negocios se incrementaron en la medida en que los puertos se abrieron al comercio mundial; fueron disminuyendo los precios internacionales, reduciéndose los costos de transporte y los productos lanzados por la revolución industrial y las manufacturas europeas arribaban cada vez más a las costas americanas.

REDES DE PAISANAJE

La mayoría de los inmigrantes montañeses en América utilizaban para su inserción en el lugar de destino tres mecanismos básicos de adapta-

²⁴ Véanse de Conti "Salta", 2001, y "Circuitos", 2003.

ción: la familia, las relaciones laborales y la asociación por zonas de procedencia. Era un sistema que favorecía la endogamia, ayudaba a consolidar el carácter de grupo y se mantenía dentro del esquema tradicional de migración en cadena utilizado por los cántabros.²⁵ Fue el mecanismo empleado por el grupo de montañeses en Potosí, entre los que destacaron Domingo Manuel Sánchez de Bustamante (natural de Cabezón de la Sal), comerciante en Potosí,²⁶ y Ángel Antonio de la Bárcena (natural de Mortera),²⁷ pertenecientes a una generación anterior; el grupo de los más jóvenes estaba formado por Manuel de Tezanos Pinto (natural de los Tojos), José de Alvarado (de Limpias), José Domingo Santibáñez (natural de Ruente) y Félix de Echavarría.

Los vínculos de paisanaje, entendidos como la asociación por zonas de procedencia, era un mecanismo que les posibilitaba incorporarse en redes formales e informales en la sociedad receptora y acceder a la información, elemento clave para el desarrollo de los negocios. Como hacía notar Franco Ramella, “en la misma comunidad de procedencia, sobre la base de la concreta articulación de las redes de relaciones de los individuos, existe el que tiene información y el que se encuentra desprovisto de ella: el que tiene *ciertas* informaciones y el que tiene otras”.²⁸ En los Andes, al igual que para el caso de México estudiado por David Brading,²⁹ la asociación por zonas de procedencia formaba parte de los usos y costumbres de los montañeses en América, quienes confiaban sólo en sus parientes y luego en sus paisanos.

En Potosí, este grupo de montañeses armó sus vínculos a partir de la mutua confianza depositada en los paisanos. Prueba de esta confianza es la escasa protocolarización de las transacciones realizadas entre ellos.

Los negocios de Domingo Manuel Sánchez de Bustamante en Potosí giraban en derredor a la venta de mulas en ese mismo poblado desde, según lo registrado, 1756,³⁰ la adquisición de “ropa de la tierra” que vendía en la tienda de Jujuy y transacciones con esclavos comprados en Buenos Aires. En 1758 se casó con María Tomasa González de Araujo y se estableció en Jujuy, aunque continuó con estas actividades entre Potosí, Jujuy y

²⁵ Soldevila, *Cantabria*, 1992, p. 223.

²⁶ Sánchez de Bustamante al llegar a América se instaló en Potosí, Consejos 20352, Sevilla, en Archivo General de Indias (en adelante AGI), exp. 1/3/1; después de su casamiento con María Tomasa González de Araujo y Ortiz de Zárate, se radicó en Jujuy, aunque mantuvo sus negocios en Potosí, a donde concurría anualmente hasta ser reemplazado por su hijo mayor.

²⁷ Ángel Antonio de la Bárcena era natural de Abionzo, en el valle de Carriedo, pertenecía a la migración de la generación anterior, su llegada a Jujuy fue a través de un cargo menor en la administración colonial; se había incorporado a la elite local a través de su matrimonio con María Gregoria Goyechea.

²⁸ Ramella, “Uso”, 1995, p. 20.

²⁹ Brading, *Mineros*, 1975, pp. 151-158.

³⁰ Consejos 20352, Sevilla, en AGI, exp. 1/3/1.

Buenos Aires hasta 1794,³¹ cuando fue reemplazado por su hijo Juan Manuel.³² También Ángel Antonio de la Bárcena tenía su domicilio en Jujuy, sin embargo, comerciaba en Potosí con esclavos que enviaba a la Villa Imperial con Domingo de Santibáñez y vendía Manuel de Tezanos Pinto.³³ Joseph de Alvarado, desde su llegada a Sudamérica, se dedicó a la venta de mulas, su principal oficio, que llevaba desde Salta y Jujuy, junto con otros efectos para colocar en el mercado potosino, desde 1768.³⁴ Luego de 1780, y sin descuidar el rubro de mulas que fue el eje de su accionar mercantil hasta principios del siglo XIX, sus negocios se diversificaron en torno a la compra y venta de “efectos varios” entre Buenos Aires, Potosí y Cuzco, siendo sus principales proveedores Joaquín Pinto (en Buenos Aires) y Domingo Manuel Sánchez de Bustamante (en Jujuy).³⁵

Los tres más jóvenes, Domingo de Santibáñez, Manuel de Tezanos Pinto y Félix Ventura de Echavarría se asociaron en distintos oficios. Domingo de Santibáñez otorgó un poder general a Manuel de Tezanos Pinto, dos años después de su arribo a Potosí, para que actuara en su nombre en cualquier asunto comercial y judicial.³⁶ Manuel de Tezanos Pinto y Félix Ventura de Echavarría realizaban juntos la compra de yerba mate y sebo de Tucumán y su venta en Potosí.³⁷ En esta, Tezanos Pinto también vendía esclavos que pertenecían a su tío Joaquín Pinto (en Buenos Aires), quien los enviaba con Domingo de Santibáñez.³⁸

Relaciones de paisanaje, vinculaciones mercantiles, amistades que culminaron en matrimonios. El matrimonio entre paisanos, inmigrantes del mismo origen, reproducía las estrategias mercantiles europeas de la época, donde el casamiento era prioritario para formar las redes familiares necesarias para el contrayente, quien se afianzaba en el comercio regional, al tiempo que aseguraba al suegro los “yernos confiables” para la continuación de la casa mercantil.³⁹ Del grupo de amigos de Potosí, Ma-

³¹ Domingo Manuel Sánchez de Bustamante murió en Jujuy en 1796, véase Madrazo, “Hacendados”, 1997, pp. 109-110. Había nacido en el valle de Cabezón de la Sal (Montañas de Santander) el 16 de octubre de 1733, Santillana del Mar, 1717-1757, en ADSM, libro de Bautizados de la parroquia de San Martín, del lugar de Cabezón de la Sal, signatura 2864, f. 86.

³² Escribano Plácido de Molina, Potosí, 4 de febrero de 1794, en Archivo Histórico de Potosí (en adelante AHP), PN, 180, fs. 54v-55.

³³ *Ibid.*, 30 de abril de 1793, en AHP, PN 179, fs. 154v-156v.

³⁴ Caja 45, leg. 1474, San Salvador de Jujuy, en ATJ, PN, caja 11, años 1760-1769, Salta, Archivo Histórico de Salta (en adelante AHS).

³⁵ Sala XIII, Buenos Aires, en AGN, leg. 463 (1786-1787), y leg. 506 (1795-1802).

³⁶ Escribano Plácido de Molina, Potosí, 18 de diciembre de 1786, en AHP, PN 176, fs. 607-608.

³⁷ *Ibid.*, 31 de marzo de 1794 y cancelación del 29 de junio de 1794, en AHP, PN 180, fs. 63-63v, y PN 180, fs. 259-259v; 30 de junio de 1794, en AHP, PN 180, fs. 85v-86, y 9 de abril de 1794, en AHP.

³⁸ *Ibid.*, 29 de abril de 1793, en AHP, PN 179, fs. 151-152v.

³⁹ Fernández, *Rostro*, 1997.

nuel de Tezanos Pinto, José de Alvarado y Félix de Echavarría se casaron con las hijas de Domingo Manuel Sánchez de Bustamante, y José Domingo Santibáñez se casó con la hija de Ángel Antonio de la Bárcena; las redes sociales se fueron cerrando con lazos de padrino, y los casamientos endogámicos de las próximas dos generaciones⁴⁰ fortalecieron la red primaria familiar y consolidaron la actividad mercantil común.

FAMILIA Y RED DE PARIENTES

En 1780 José de Alvarado contrajo matrimonio con Segunda Sánchez de Bustamante,⁴¹ aportando un capital de 4 000 pesos.⁴² Tres años más tarde accedió al poder político local como “alcalde de la Santa Hermandad”,⁴³ y entre 1804 y 1808 fue miembro del Consulado de Comercio de Buenos Aires en representación del gremio mercantil de Jujuy.⁴⁴

José y Segunda tuvieron catorce hijos, de los cuales cuatro fallecieron de niños. Los hijos varones que les sobrevivieron participaron en los negocios familiares y ocuparon distintos cargos públicos; también intervinieron activamente en la política local; las hijas se casaron con destacados actores sociales de la región andina.⁴⁵

José, al casarse, ya contaba con un capital, sin embargo, el matrimonio fue la puerta de acceso a redes sociales que le brindaron prestigio a nivel local. Esa misma notabilidad es la que le permitió casar a sus hijos (tanto varones como mujeres) con distinguidas figuras del círculo de las elites surandinas. El prestigio social y la prosperidad económicas alcanzadas durante su vida quedó de manifiesto en su testamento.⁴⁶

⁴⁰ Paz, “Gobierno”, 2003, pp. 226-227.

⁴¹ Ortiz explica que “El peninsular recién llegado solía ser atractivo para las ricas criollas que, en ocasiones, eran de la misma familia; y más atractiva aún resultaba la dote de esta por el recién llegado”. Ortiz, “Comercio”, 1977, p. 322.

⁴² Testamento de José de Alvarado, San Salvador de Jujuy, en ATJ, caja 78, leg. 2526, fs. 21-25. No hay registro de aporte de dote al matrimonio. Un trabajo reciente referido a la transmisión del patrimonio familiar en Jujuy durante el siglo XVIII explica que los inmigrantes montañeses habían producido un cambio en las costumbres de la sociedad jujeña, al dotar a sus hijas sólo de un ajuar doméstico al momento de la boda, Ulloa, “Dote”, 2007. Nosotros consideramos que el valor simbólico de la dote en estos matrimonios consistía en las vinculaciones que el suegro proporcionaba al yerno, vinculaciones ricas para los negocios del inmigrante, quien era el aportante de capital al matrimonio.

⁴³ Libro de los géneros introducidos en Salta, Salta, año 1783, en AHS, caja 2, libro 468, fondo de Hacienda.

⁴⁴ Sala IX, Buenos Aires, en AGN, Lista del Consulado de Comercio de Jujuy para los años 1804 y 1808, libro 4-6-8, fs. 56 y 84, y Conti, “Montañas”, 1997, p. 144.

⁴⁵ Conti, “Montañas”, 1997, p. 135, véase cita 33.

⁴⁶ José de Alvarado dejó claramente expresado en su testamento que la partición de sus bienes se hiciera extrajudicialmente.

En los tumultuosos años de las guerras de independencia, la familia Alvarado tomó activa intervención a favor de la emancipación y los hijos varones mayores formaron parte de los escuadrones de gauchos (milicias locales) que enfrentaron durante una década a los ejércitos realistas procedentes de Perú.⁴⁷ José de Alvarado se retiró de la actividad mercantil a la que fue incorporando a sus hijos y yernos, herederos en vida de sus negocios. Al morir, en 1825, dejó una extensa descendencia que, gracias al capital relacional acumulado, tendría una significativa ingerencia en la economía y la política locales, a lo largo de todo el siglo XIX.

Manuel de Tezanos Pinto contrajo matrimonio con Josefa Martina Sánchez de Bustamante,⁴⁸ hija de su paisano Domingo Manuel Sánchez de Bustamante y se instaló en Jujuy en 1795. El matrimonio le permitió entrar en la elite local; de él nacieron doce hijos. Con el primer hijo varón, llamado José Manuel, nacido el 24 de marzo de 1797, comenzaron a cerrarse los lazos entre los Tezanos Pinto y los Alvarado: fue bautizado el mismo día con el padrino José de Alvarado y su esposa Segunda Sánchez de Bustamante (hermana de la madre). Estos lazos se perpetuaron hacia la segunda generación con matrimonios entre los primos de los linajes formados a partir de los cuatro amigos de Potosí (véase diagrama).

Su actividad mercantil, los cargos políticos que ocupó en instituciones coloniales y la pertenencia a una familia con vinculaciones sociales le otorgaron notabilidad local, prestigio adquirido gracias a su capital relacional. En 1807, Manuel formaba parte de las 30 “personas pudientes” a las que el Cabildo les solicitó dinero para el auxilio de Buenos Aires durante las invasiones inglesas.⁴⁹ Para entonces había ocupado cargos en el Cabildo (máxima jerarquía política local)⁵⁰ y en el Consulado de Buenos Aires en representación del sector mercantil de Jujuy.⁵¹

⁴⁷ El mayor de los hijos varones, José Manuel, participó en los escuadrones de gauchos desde los comienzos de la guerra de independencia; en 1821 fue ascendido al grado de capitán por el general Güemes. Ramón también formó parte de los escuadrones de gauchos y cayó prisionero en 1821. Cirilo fue ayudante de campo y sargento mayor de gauchos de Güemes. Véase Sánchez, *Biografías*, 1957.

⁴⁸ Libro de Matrimonio de españoles, San Salvador de Jujuy, en AOJ, años 1724-1806, fs. 95v-96.

⁴⁹ Libro capitular de 1800-1812, fs. 107-109: Cabildo abierto del 21 de febrero de 1807, San Salvador de Jujuy, en Archivo Histórico Provincial de Jujuy (en adelante AHPJ), sección Ricardo Rojas, caja IV. José de Alvarado también formaba parte de la lista de “gente pudiente de Jujuy”.

⁵⁰ Libro capitular de 1800-1812, fs. 68v-69 y 93-94: elección de autoridades del Cabildo, San Salvador de Jujuy, en AHPJ, sección Ricardo Rojas, caja IV.

⁵¹ Libro capitular de 1800-1812, f. 154: Juramento de don Manuel de Tezanos Pinto como diputado consular de la ciudad de Jujuy, San Salvador de Jujuy, 20 de julio de 1808, en AHPJ, sección Ricardo Rojas, caja IV. Libro capitular de 1800-1812, f. 225, acta del 12 de mayo de 1810, San Salvador de Jujuy, en AHPJ, sección Ricardo Rojas, caja IV. Sala IX, Buenos Aires, en AGN, Consulado, libro 4-6-8, fs. 56 y 84.

Durante las guerras de independencia, todo el grupo de amigos sobrevivientes apoyaron la revolución iniciada en Buenos Aires en 1810. Formó parte del grupo de comerciantes peninsulares de Jujuy que se adhirieron a la causa de la emancipación y que, como tales, pagaron la “contribución patriótica” para sostener al ejército.⁵² Fue ayudante mayor del Segundo Escuadrón de la Quebrada y electo síndico procurador del Cabildo para 1820.⁵³ El hijo mayor, José Manuel, participó en las milicias de gauchos como ayudante mayor del Segundo Escuadrón de la Quebrada.⁵⁴

En la década de 1820 estallaron conflictos políticos que precedieron a las guerras civiles entre “unitarios” y “federales”. Para entonces, José de Alvarado y Manuel de Tezanos Pinto se adscribieron a la causa unitaria. Estaban circunscritos en las redes políticas de Teodoro Sánchez de Bustamante,⁵⁵ cuñado de ambos y evidente jerarquía dentro de la red social. Tezanos Pinto fue, a su lado, diputado por Jujuy en la Sala de Representantes de Salta entre 1821 y 1823 y asumió nuevamente en 1824.⁵⁶ Fue electo diputado por Jujuy al Congreso nacional de 1826. Desde 1829 fue nuevamente legislador por Jujuy en la Sala de Representantes de Salta. En esos años, al igual que todos los partícipes de la red social y amigos, tomó partido por el bando unitario, y en 1830 fue comisionado por la Junta de Representantes para firmar la adhesión de Salta y Jujuy a la Liga del Interior de José María Paz.⁵⁷

José de Alvarado y Manuel de Tezanos Pinto integraban la red de familias Sánchez de Bustamante,⁵⁸ Tezanos Pinto,⁵⁹ Alvarado,⁶⁰ Echava-

⁵² Rojas, *Archivo*, 1914, vol. IV, p. 523, “Tributo de Vidas Haberes y Famas” (1810). En 1812 formó parte de la lista de comerciantes europeos (40 en total), que debieron contribuir, de acuerdo con su capital, según orden del teniente gobernador Francisco del Pino, los cuales “están bajo la protección del Ayuntamiento por ser miembros de esta comunidad”. *Ibid.*, p. 352.

⁵³ *Ibid.*, vol. II, p. 408, 15 de diciembre de 1819.

⁵⁴ *Ibid.*

⁵⁵ Teodoro Sánchez de Bustamante, después de ocupar varios cargos públicos en Charcas y en Jujuy, fue diputado al Congreso de Tucumán por Jujuy y participó activamente en las guerras de independencia. Encabezó una facción política en Jujuy opuesta al gobernador Martín Güemes; fue ministro de gobierno de Salta entre 1824 y 1826 durante la gestión de Juan Antonio Álvarez de Arenales y gobernador delegado de Salta en su reemplazo; en 1826 fue nombrado teniente de gobernador de Jujuy. Tomó partido por Rivadavia y por el bando unitario; por lo tanto, debió exilarse en Bolivia en 1831. Véase Sánchez, *Biografías*, 1957, pp. 81-93.

⁵⁶ Rojas, *Archivo*, 1914, vol. III, pp. 280-281, 7 de enero de 1824.

⁵⁷ Sánchez, *Biografías*, 1957, pp. 95-96, y Sanmartino, *Documentos*, 1994, p. 1571.

⁵⁸ La familia Sánchez de Bustamante incluía a Juan Manuel y Teodoro, y sus hijos Marcelino, Juan Manuel, José Benito (también yernos de Tezanos Pinto), Patricio, Gumercinda, Plácido y Juan.

⁵⁹ La línea familiar Tezanos Pinto incluía a los hijos varones: José Manuel, Mariano, Martín, Serapio y Jorge y a los yernos Miguel Aráoz, Benito Sánchez de Bustamante, Juan Manuel Sánchez de Bustamante, Marcelino Sánchez de Bustamante y Pedro José del Portal (hijo de patricia Sánchez de Bustamante).

⁶⁰ La línea familiar Alvarado-Sánchez de Bustamante se extendía a los hijos José Manuel, Ramón, Roque, Cirilo, Miguel, Santiago y Rafael, todos con activa participación política y se

ría,⁶¹ del Portal⁶² y Santibáñez,⁶³ los que a su vez mantenían fuertes vínculos con personalidades políticas locales y regionales. Todos debieron emigrar perseguidos por los gobiernos “federales” en 1831⁶⁴ o en 1841.⁶⁵ Los primos se reunieron en el exilio, repartiéndose entre Sucre, Potosí, Valparaíso y Lima; regresaron a Jujuy después de Caseros⁶⁶ y todos ocuparon importantes puestos políticos.

Entre 1853 y 1882 los primos (segunda y tercera generación) Tezanos Pinto, Alvarado, Sánchez de Bustamante, Portal y Belaúnde manejaron la política local. Denominados por la prensa de la época como “los conspícuos” tejieron una red de relaciones que les permitió ocupar el sillón de gobernador de la provincia de Jujuy doce veces, fueron ministros siete veces, senadores nacionales y diputados nacionales.⁶⁷

INSERCIÓN EN LAS REDES MERCANTILES REGIONALES

José de Alvarado obtuvo sus primeras vinculaciones mercantiles en Potosí gracias a la habilitación que le hiciera su hermano en los negocios regionales en la compra y venta de mulas procedentes de Salta. Hacia 1768 figura en los registros notariales de Jujuy como deudor de Nicolás Lascano, vecino de esa ciudad, por la venta de mulas.⁶⁸ A partir de entonces residió en la ciudad de Salta, que sería en adelante su base de operaciones mercantiles, desde donde se contactó con importantes comerciantes regionales y, como es propio de la dinámica comercial del

ampliaba hacia los yernos Ignacio Segurola (importante comerciante, casado con Mónica Alvarado), Agustín Gamarra (presidente de Perú en dos oportunidades, casado con Juana María Alvarado), José María Fascio (primer gobernador de la provincia de Jujuy, en 1834, casado con Trinidad Alvarado), Juan Bautista Belaúnde (casado con Melchora Alvarado).

⁶¹ Los descendientes de Félix Ventura de Echavarría y Catalina Sánchez de Bustamante incorporaron a Fermín de la Quintana (casado con Modesta Echavarría) y Manuel Rosa de la Quintana (casado con Serapia Echavarría).

⁶² Los descendientes de Patricia Sánchez de Bustamante y José Antonio del Portal comprendían a los hijos Pedro José del Portal (también yerno de Tezanos Pinto), José Luis del Portal, Romualdo del Portal y los sobrinos políticos Simón Montenegro (importante comerciante, casado con Gregoria del Portal), Santiago Alvarado (de la rama Alvarado-Sánchez de Bustamante, casado con Vicenta del Portal).

⁶³ Incluía a Mariano Santibáñez, con activa participación política local y fusilado por el régimen federal.

⁶⁴ Derrota de la Liga Unitaria liderada por José María Paz.

⁶⁵ Derrota de la Coalición del Norte liderada por Juan Lavalle.

⁶⁶ La batalla de Caseros significó la derrota del gobernador de Buenos Aires Juan Manuel de Rosas y el inicio de la Organización Nacional.

⁶⁷ Para mayor información sobre la participación de las familias Tezanos Pinto, Sánchez de Bustamante, Alvarado, Quintal, Portal y Belaúnde en la vida política de Jujuy desde 1853, véase Paz, “Gobierno”, 2003.

⁶⁸ PN, San Salvador de Jujuy, en ATJ, caja 45, leg. 1474.

ramo de mulas, debió desplazarse constantemente, siendo sus principales destinos Potosí, Cuzco y Lima.

Desde Potosí armó sus propias redes mercantiles con otros mercaderes de la región; fue comerciante y fiador a la vez, conjunción que nos aclara Nicolás Sánchez Albornoz:

Quienes lo ostentan, quienes rigen la marcha del negocio son los comerciantes, no siempre dueños de los animales, pues en ocasiones actúan como meros apoderados de grandes casas santafecinas o cordobesas. Los nombres de este grupo se entrecruzan con los de los fiadores, elementos también importantes en este tipo de giro por el lado del crédito cuyas puertas abren. Los fiadores no se diferencian de los anteriores nada más que en el papel ocasional que les toca desempeñar.⁶⁹

Al estudiar a los tratantes de mulas, que las extraían de la feria de Salta entre 1778 y 1802, Nicolás Sánchez Albornoz diseñó cuatro categorías de comerciantes según el volumen de mulas con las que operaban; dentro de esas categorías Alvarado figura en la segunda, es decir, como un mediano comerciante que extraía mulas de Salta e internaba a Perú la cantidad de 9 524 mulas.⁷⁰

El circuito en torno al comercio de mulas unía a las zonas productoras (en Córdoba y en la pampa húmeda) con las de consumo (en el Alto y Bajo Perú), para confluir en Salta, donde en la localidad de Sumalao se realizaba cada año la famosa feria o tablada. Allí concurrían los principales agentes de todo el espacio regional afines a este ramo, donde se efectuaban todo tipo de operaciones financieras y mercantiles.⁷¹

Desde mediados del siglo XVIII hasta el comienzo de las guerras de independencia (1810), el negocio de mulas atravesó por tres etapas: un periodo de expansión entre 1765 y 1779, seguido de una declinación desde 1780 hasta 1794 y, finalmente, un nuevo auge para los años de 1795 a 1808.⁷² Advertimos que Alvarado, en función de dichos vaivenes mercantiles, se inició en la actividad mulera, durante la primera fase expansiva, coyuntura que lo benefició indudablemente, o de la que se valió para escalar posiciones, más aún, que aprovechó para su inclusión en las redes mercantiles.

En un principio su plataforma estuvo en Potosí por haber sido este uno de los principales ejes de la dinámica comercial del espacio peruano, desde donde operaba con conexiones en Jujuy, Salta y Córdoba.

⁶⁹ Sánchez, "Saca", 1969, p. 297.

⁷⁰ *Ibid.*, pp. 298-300.

⁷¹ *Ibid.*, pp. 264-265, y Paz, "Sombra", 1999, pp. 49-51.

⁷² Sánchez, "Saca", 1969, pp. 276-277.

Asimismo, la importancia que fue adquiriendo la ciudad de Salta en torno al comercio de acémilas parecería haber sido el motivo que impulsó a José de Alvarado a residir en ella y desde allí actuar como internador a las “provincias de arriba”. Para entonces, la ciudad de Salta no sólo era importante como exportadora de mulas, sino también centro reexportador de “efectos de Castilla” y de yerba mate en el circuito Buenos Aires-Alto Perú. Con los años, y según lo que le fue deparando el devenir, amplió sus contactos y afianzó su posición.

En efecto, entre los años 1772 y 1799, coincidente con las fases de declinación y segunda expansión, José de Alvarado se relacionó con los principales actores económicos del ramo, destacadas personalidades del espacio andino insertadas en las redes mercantiles regionales. Fue el período en el que su actividad mercantil creció y se consolidó.

Juan Francisco de Leanis, uno de los grandes comerciantes de mulas de Jujuy,⁷³ tenía una compañía de ese ramo junto con su socio y cuñado Tomás de Martearena. La Sociedad Leanis-Martearena le vendió a José de Alvarado en 1772 una tropa de casi 2 000 animales comprada en Santa Fe a 16 650 pesos, una parte de cuya cantidad pagó de contado y el saldo al año siguiente en Lima.⁷⁴

Leanis y Martearena (socios y parientes), formaban parte de la elite local,⁷⁵ posición que les favoreció para ocupar puestos clave en el manejo de la economía y el gobierno de la jurisdicción de Jujuy.⁷⁶ Al igual que otras figuras con las cuales Alvarado “hacía negocios” en sus desplazamientos entre Salta y las “provincias de arriba” como internador. Estas conexiones les permitieron ir construyendo los cimientos de sus oficios dentro de las elites regionales y elaborar otras al interior del espacio regional surandino y pampeano.

Prominentes comerciantes de la elite mercantil regional, como Antonio de Figueroa, Francisco Manuel Costas, Pedro José Ibazeta, Cayetano Viniegra, Francisco Antonio Candiotti, Francisco Antonio González, Antonio de la Quintana, Gregorio de Arrascaeta, Francisco del Signo, Bernabé Gregorio Las Heras, Pedro Lucas y José Allende, se enlazaron comercialmente con Alvarado en el circuito que unía a Salta con las zonas de crianza y los mercados peruanos.⁷⁷

⁷³ Sánchez, “Extracción”, 1965, pp. 114-116.

⁷⁴ *Ibid.*, p. 57, y PN, Salta, en AHS, caja 12, carpeta 138, año 1773. Alvarado le pagó a Leanis, en Lima, 6 842 pesos como saldo de la deuda.

⁷⁵ Paz, “Sombra”, 1999, p. 55, y Sánchez, *Biografías*, 1957, pp. 13-14.

⁷⁶ Sánchez, “Extracción”, 1965, p. 116.

⁷⁷ Se trata de importantes figuras del espacio regional: salteños, santafesinos y cordobeses, a quienes encontramos vinculados a Alvarado en los registros notariales del período al que nos abocamos y cuya información la cruzamos con la obtenida de la bibliografía consultada.

Su residencia en el Cuzco, desde 1799, se relaciona con la segunda fase expansiva, la declinación de Potosí como principal destino de las remesas de mulas y su reemplazo por el Perú.

Desde Cuzco, Alvarado realizó sus transacciones y esgrimió sus estrategias para manejar el comercio de acémilas. En 1799 le encargó, a través de un poder, a Antonio de Figueroa una recua de 2 000 animales para su amigo José de Andia (administrador de la Aduana de Arequipa y subdelegado de Tarapacá). La compró a Francisco Antonio Candiotti, vecino de Santa Fe, en 9 639 pesos, cuyo monto canceló en marzo de 1800.⁷⁸ Sus relaciones comerciales con Figueroa le brindaron la posibilidad de que este le proveyera las partidas provenientes de Santa Fe, por el circuito de Salta, que demandaban los mercados de Perú y que Alvarado vendía en Arequipa y Tarapacá.⁷⁹

En síntesis, los derroteros de Alvarado por los circuitos mercantiles del espacio andino en pos de afianzar sus negocios le reportó no sólo réditos económicos, sino también sociales y un cúmulo de lazos que le permitieron atesorar un capital relacional y mercantil que introdujo a un conveniente matrimonio.

Desde que se casó se estableció en Jujuy donde puso una tienda, se inició el comercio de compra y venta de efectos varios, aunque no dejó totalmente el ramo de mulas. En la sociedad salto-jujeña, el término “tienda” se utilizaba para significar que se trataba de una empresa lucrativa basada en la importación de efectos de ultramar,⁸⁰ independientemente de otras actividades que podían realizarse a partir de ella: venta al menudeo, exportaciones de cueros y pieles, préstamos de dinero, crédito mercantil o contratos eventuales.

Advertimos que entre los años 1804 y 1810 muchos comerciantes de la época, para evitar la ruina de sus empresas, utilizaron como estrategia echar mano a otros rubros mercantiles, igualmente demandados por los mercados regionales. José de Alvarado también se fue adecuando a las exigencias del mercado regional. Incluyó otros “efectos” en sus transacciones, como el de yerba mate, que le remitían comerciantes desde Buenos Aires y ubicaba en las plazas del Alto Perú, o la compra de tocuyos cochabambinos que vendía en el puerto rioplatense, pero sin abandonar su actividad mular.⁸¹ Fue durante este periodo que se desempeñó como

⁷⁸ PN, Salta, en AHS, caja 19, carpeta 190, año 1799-1801.

⁷⁹ PN, Salta, en AHS, caja 20, carpeta 191, año 1801-1802.

⁸⁰ Registro oficial, Salta, 3 de febrero de 1833, en AHS. El concepto de tienda en Salta y Jujuy es análogo al de “almacén” empleado en México del siglo XVIII. Véase Yuste, “Casas”, 1998, p. 9.

⁸¹ Carpeta 22 “A”, Salta, en AHS, fondo de Gobierno, año 1805; caja 4, libro 414, Salta, en AHS, fondo de Hacienda, año 1809, ramo de Sisa, carga de mulas que se internan al Perú por

miembro del Consulado de Comercio en el puerto, en representación de Jujuy.⁸²

Los penosos años de las guerras de independencia los pasó en Jujuy, ciudad donde estuvo acantonado el ejército auxiliar del Alto Perú y que sufrió tres éxodos de su población y varios saqueos. Por aquel entonces, José de Alvarado fue transfiriendo sus negocios a sus hijos y yernos, la empresa familiar sufrió la contracción propia de las economías de guerra, limitándose desde la tienda a la venta de paños, lienzos, hierro y otros artículos al ejército. A su muerte, el establecimiento se distribuyó entre sus hijos José Manuel y Ramón; Ignacio Segurola, casado con Mónica Alvarado igualmente continuó con las transacciones mercantiles del suegro. De los otros hijos no encontramos registro de actividades mercantiles, aunque sí de su participación política dentro del bando “unitario”, el exilio a partir de 1831 y su participación en las constantes “asonadas” contra el régimen rosista entre 1835 y 1842. En ese año fue derrotada la “coalición del Norte contra Rosas”, liderada por los gobernadores de las provincias del noroeste rioplatense: Roque Alvarado era a la sazón el gobernador de Jujuy⁸³ y la familia se instaló en el exilio en Bolivia hasta 1853.

Manuel de Tezanos Pinto también comenzó sus oficios en la Villa Imperial, donde se instaló como representante de su tío en 1783. Sus transacciones giraron alrededor de la venta de efectos de Castilla remitidos desde Buenos Aires y que vendía a comerciantes de Potosí, Oruro, Chuquisaca y Cochabamba.⁸⁴ También actuaba como intermediario, junto con Félix de Echavarría y José Domingo de Santibáñez, en la venta de yerba mate y sebo enviados por mercaderes de Tucumán.⁸⁵ Además, intervino en la comercialización de esclavos que le mandaban desde Buenos Aires, Salta y Jujuy para que los vendiese en Potosí. Estas comisiones siempre involucraban la representación de parientes y amigos cercanos, como el tío Joaquín Pinto o el primo Manuel Pinto (en Buenos Aires),

Jujuy; caja 5, libro 462, Salta, en AHS, fondo de Hacienda, año 1810, Libro auxiliar de ramo de Sisa, Jujuy, 1810. En 1810 figura nuevamente en los registros de hacienda, pero internando unas 240 mulas al Perú.

⁸² Conti, “Montañas”, 1997, p. 144.

⁸³ Fue gobernador desde 1840 y junto con los gobernadores de Salta, Tucumán, La Rioja y Catamarca organizaron la Coalición del Norte contra Rosas, que finalizó con la derrota del general Juan Lavalle y el exilio de sus protagonistas. Sería también el primer gobernador de Jujuy electo después de la caída de Rosas, entre 1853 y 1855; nuevamente electo gobernador para el periodo 1857-1859.

⁸⁴ Escribano Plácido de Molina, Potosí, 21 de julio de 1788, en AHP, PN 177, fs. 337-337v, y fs. 618v-619; 27 de noviembre de 1788, en AHP, PN 179, fs. 147v-148; 26 de abril de 1793, en AHP, PN 180, fs. 255-255v., y agosto de 1794.

⁸⁵ Escribano Plácido de Molina, Potosí, en AHP, PN 180, fs. 63-63v, 85v-86, 75v-76, 259-259v.; en AHP, PN 179, fs. 474-474v, 585-585v.

José Domingo de Santibáñez (en Salta) y Juan Manuel Sánchez de Bustamante (en Jujuy).⁸⁶ El prestigio alcanzado en Potosí le permitió ser elegido por los comerciantes de la plaza para la conducción del situado de comercio a Buenos Aires en 1790.⁸⁷

Después de su matrimonio, en 1795, se instaló con tienda de efectos de ultramar en Jujuy. Su principal actividad fue el comercio de importación-exportación en el circuito de Buenos Aires-Jujuy-Potosí, donde actuaba como comerciante importador-exportador del ramo de “efectos”, actividad que se basaba en la venta de “efectos de castilla” que compraba en Buenos Aires, vendía en la tienda de Jujuy y distribuía en Potosí a otros mercaderes; allí adquiriría diversos “efectos de la tierra”, en especial tocuyos cochabambinos, que colocaba en Buenos Aires. Tuvo sus propios enlaces con las grandes casas comerciales y evadió, siempre que pudo, a los intermediarios; cuando debió utilizarlos, generalmente debido a los problemas ocasionados por las distancias largas, acudió a integrantes de la red mercantil de la que formaba parte.

Durante los años de las guerras de independencia, al igual que todos los comerciantes locales, sus negocios se vieron reducidos a eventuales provisiones al ejército auxiliar, pagaderas con bonos.⁸⁸ Los continuos saqueos, éxodos y traslados de la población tornaban discontinua la actividad mercantil local. La situación económica se veía perjudicada por los frecuentes empréstitos obligatorios que debían sufragar los comerciantes y hacendados del lugar.

Al finalizar estos conflictos, en 1825, y quedar abierta la comunicación con el Alto Perú, Manuel de Tezanos Pinto regresó a Potosí, esta vez con su hijo Martín, a quien instaló en una casa comercial en la ex Villa Imperial; allí actuaría como representante de su padre y de su primo y cuñado Pedro José del Portal, que se asentó en la misma época en Chuquisaca. Son los orígenes de la casa comercial Tezanos Pinto y Cía. de Potosí y la filial Sucre.

Desde entonces, Manuel de Tezanos Pinto continuó con sus actividades mercantiles, habituales antes de la guerra. Es evidente que pudo reponer el capital perdido en esos turbulentos años, pues en 1829 figura entre los diez comerciantes importadores más destacados de Jujuy, quienes manejaban mayores capitales. Compraba los efectos de ultramar directa-

⁸⁶ Escribano Plácido de Molina, Potosí, 5 de junio de 1788, en AHP, PN 177, fs. 209v-210v., PN 179, fs. 151-152v, 154v-156v; Potosí, 1793, en AHP, PN 179, fs. 154v-156v; Potosí, 1793, en AHP, PN 180, fs. 54v-55 y 338v-340; Potosí 1794, en AHP.

⁸⁷ Escribano Plácido de Molina, Potosí, 14 de enero de 1790, en AHP, PN 178, fs. 24-25. Contó con la fianza de los comerciantes Luis de Ozuna, Juan Bautista Jáuregui, Vicente Zavala, Juan de Ozamiz, Prudencio Pardezabal y Manuel Santiago Sáenz cada uno dio 2 000 pesos que hacen la cantidad de 12 000 para que lleve a las provincias de abajo a los respectivos consignatarios.

⁸⁸ Leg. 1, San Salvador de Jujuy, en AHPJ, SRR, t. XIII.

mente en Buenos Aires, como la mayoría de los grandes mercaderes importadores.⁸⁹

La filial Potosí sobrevivió y fue creciendo bajo la dirección de Martín. En Jujuy permaneció la “casa central” y la residencia familiar hasta 1831. Manuel se dirigió a Potosí cuando los vaivenes de la política local lo obligaron a tomar el camino del exilio para luego trasladarse a Cobija, donde abrió una sucursal que en 1835 la mudó a Valparaíso. No obstante el poco tiempo de permanencia en el puerto boliviano, los años que la casa comercial Tezanos Pinto y Cía. estuvo en Cobija formó parte de las grandes casas comerciales del puerto que actuaban de intermediarias entre Valparaíso y el interior del continente.⁹⁰

Durante los años 1832 a 1835 en que Manuel de Tezanos Pinto permaneció en Cobija, funcionaban filiales de la Casa Tezanos Pinto y Cía. en Cobija, Jujuy, Salta, Potosí, Chuquisaca y La Paz, todas en manos de sus hijos y yernos. La lógica del funcionamiento de la empresa mercantil se centraba en dos de las sucursales, Cobija y Potosí, cuya actuación se fundamentaba en la compra y redistribución de los efectos al interior de la empresa (filiales) y al exterior de la misma (otras casas comerciales). La casa de Cobija recibía las mercancías del mercado mundial desde Valparaíso y las remitía a la de Potosí. Esta, abastecida desde la de Cobija, actuaba como una casa mayorista que enviaba efectos de ultramar (lienzos, algodones varios, ropa, pañuelos, medias, zarazas, paños, resmas de papel, botones, muselinas, cocos, hierro, instrumentos de labranza, canela, etc.) a las otras dependencias de la misma casa comercial y también vendía a comerciantes en distintos puntos de Bolivia. Los envíos registrados en los libros de Guías Expedidas de la Aduana de Potosí están dirigidos a las filiales de Jujuy,⁹¹ Salta,⁹² Chuquisaca,⁹³ La Paz⁹⁴ y a mercaderes del interior de Bolivia.⁹⁵

⁸⁹ Libro de Hacienda 401, Salta, en AHS y libro de Cargo y Data de 1829-1830, San Salvador de Jujuy, en AHPJ.

⁹⁰ Cajías, *Provincia*, 1975, p. 282.

⁹¹ Tribunal Nacional de Cuentas (en adelante TNC), Sucre, en Archivo Nacional de Bolivia (en adelante ANB), exp. 2296, fs. 7 y 9v.

⁹² TNC, Sucre, en ANB, exp. 2296, f. 13. Para entregar a Florencia Tezanos Pinto de Aráoz.

⁹³ TNC, Sucre, en ANB, exp. 5333, fs. 13v, 34v, 44v, 53, 60v, 69, 70, 75, 76v, 83, 100v, 104v, 124, 144v, 151v, 152v y 153v., exp. 2296, fs. 28v, 55, 84v, 85v, 87, 90, 97v, 117, 125v y 136. Son efectos de ultramar; el pedimento de guía lo realizó Tezanos Pinto y Cía. para enviar a la filial de la misma casa comercial en Chuquisaca, a la orden de Jorge de Tezanos Pinto. Las mercancías fueron enviadas con distintos arrieros locales.

⁹⁴ TNC, Sucre, en ANB, exp. 5333, fs. 62v, 66, 72v y 74; se trata de efectos de ultramar despachados desde la filial de Potosí a la filial de La Paz. Exp. 2296, f. 55v; se trata de efectos de ultramar enviados a nombre de Pedro José del Portal, quien estaba a cargo de la casa comercial Tezanos Pinto y Cía. de La Paz.

⁹⁵ TNC, Sucre, en ANB, exp. 2296, f. 78. Son seis zurrone de añil enviados con el arriero José Rodríguez, para entregar a Ana León. En f. 149, reexportaron aguardiente catalán.

Todas recibían el nombre de casa comercial Tezanos Pinto y Cía. y estaban conectadas entre sí. Hasta 1835-1836 funcionaron las filiales de Cobija, que estaba dirigida por el padre Manuel de Tezanos Pinto; la de Potosí conducida por el hijo, Martín de Tezanos Pinto; la de Salta atendida por el yerno, Miguel Aráoz; la de Jujuy administrada por Vicenta de Tezanos Pinto y su esposo Juan Manuel Sánchez de Bustamante; la de Sucre estaba bajo la dirección del menor de los hijos, Jorge de Tezanos Pinto; finalmente, la de La Paz, regida por Pedro José del Portal (yerno y sobrino), quien había instalado la sucursal de Sucre y la habría dejado funcionando en manos de Jorge.⁹⁶

Esta situación llegó a su fin con la guerra entre la Confederación Peruano-Boliviana y la Confederación Argentina, entonces Manuel de Tezanos Pinto cerró la filial de Cobija y se trasladó a Valparaíso con parte de su familia; entre fines de 1835 y principios de 1836 la familia se radicó en Quillota y la casa comercial en Valparaíso.

Manuel de Tezanos Pinto murió en Quillota en 1836. Dejaba una familia numerosa con una herencia comercial, redes sociales articuladas y un importante capital relacional que sería usufructuado por sus descendientes. La casa mercantil se terminó de estructurar después de su muerte.

CONCLUSIONES

La perspectiva del análisis de las trayectorias de ambos individuos desde sus vinculaciones nos permite arribar a una mejor comprensión del contexto, entendido como un elemento dinámico que interviene en el proceso histórico y que nos habilita para ir más allá de la tradicional ruptura entre el periodo colonial y el nacional. Lo que interesa son las prácticas y las lógicas de comportamiento de los actores enfrentados a contextos tan variantes como lo fueron las guerras de independencia y los conflictos facciosos posteriores. Así, el primer plano es ocupado por el conjunto de lazos, de vínculos construidos por estos actores sociales a partir de la familia y el paisanaje, que se convierten en la base del capital social con que contaban: solidaridades que serán puestas en juego en los momentos de riesgo, de amistades, de intereses económicos, de lealtades políticas y de sentimientos compartidos.⁹⁷

Examinar la trayectoria de vida de estos dos comerciantes, producto de las migraciones borbónicas a América, nos permitió observar la com-

⁹⁶ Sabemos que el hijo mayor, José Manuel, permaneció al lado del padre; desconocemos el paradero de Mariano y de Serapio durante estos años de tanta movilidad.

⁹⁷ Bertrand, "Redes", 2002, pp. 3-13.

pleja trama de relaciones mercantiles y personales que tejieron los miembros de un determinado colectivo social. El estudio de las trayectorias individuales debería mostrar similitudes y diferencias en los comportamientos y prácticas al interior de un agrupado social en distintas regiones de América hispana.

Si bien, Joseph de Alvarado y Manuel de Tezanos Pinto arribaron a Sudamérica a fines del siglo XVIII despojados de capital y prestigio, lograron en pocos años escalar posiciones y procurarse un importante patrimonio. La clave de esta conquista radicó en su inclusión en las redes de paisanaje local, pues los parientes ya instalados ubicaron a los jóvenes novatos en los negocios familiares y los vincularon con otros conterráneos.

Sus vidas se cruzaron en Potosí alrededor de sendos rubros que la favorable coyuntura económica ofrecía, las mulas y los efectos de Castilla. A partir de allí diseñaron un abanico de vínculos sociomercantiles en circuitos que articulaban a las jurisdicciones del noroeste rioplatense (Salta y Jujuy) en un amplio espacio comprendido entre los Andes, el Atlántico y el Pacífico. Sin embargo, fueron los lazos tejidos los que los posicionaron en condiciones de contraer enlace con damas de la elite jujeña, no por casualidad hijas de otro mercader de su mismo origen, y de consolidar sus oficios.

La elección de vínculos tejidos hacía que formaran un entramado de relaciones que iban desde la familia (elección del cónyuge y de los cónyuges de los hijos), de compadrazgo, de paisanaje, contractuales e informales, que muestran la pertenencia de esa persona a un grupo y sus lealtades al interior del mismo, los lazos de solidaridad, pero también los conflictos y tensiones.⁹⁸

Planteadas de esta manera, las relaciones familiares constituyeron una estrategia viable para alcanzar ámbitos de poder político y económico; el matrimonio, en la puerta de acceso a una red ya formada y, la familia del suegro, en una invitación a ampliar y consolidar los lazos de amistad y cooperación indispensables para encarar cualquier actividad rentable. El nuevo miembro aportaba sus conocimientos, vinculaciones y en adelante ampliaría la red con sus propios contactos, amistades, negocios y cargos políticos.

El propio mérito en su desempeño como comerciantes no era suficiente para alcanzar el éxito de sus empresas e insertarse en la cúspide de la sociedad. Los “recursos relacionales” que supieron atesorar en su larga trayectoria fueron en realidad los que allanaron el camino hacia esas metas. Las estrategias mercantiles desplegadas por estos actores para sortear los obstáculos propios en coyunturas transicionales constituyeron uno de los instrumentos que utilizaron para tal fin. Desde echar mano a

⁹⁸ Bertrand, Moutoukias y Poloni-Simard, “Análisis”, 2000, pp. 17-205.

otras producciones demandadas por mercados emergentes hasta instalar filiales en ellos, con el firme propósito de salvaguardar el patrimonio familiar. En esta dinámica reprodujeron vínculos que les permitieron el acceso a la información, a créditos, conexiones y mercados, e hicieron posible su desplazamiento en diferentes circuitos comerciales. Producto de ello y de sus relaciones parentales acumularon un “capital relacional”, esa especie de fortuna inmaterial tanto o más valiosa, incluso, que su propio patrimonio.

En suma, las redes de paisanaje proporcionaban el ingreso a una familia de paisanos, vínculos que se fueron cerrando con los compadrazgos. La familia y los negocios concedían la vía al prestigio social y la notabilidad local y aseguraban un lugar dentro de las elites de la sociedad receptora para el inmigrante y sus descendientes. Aunque ambos mercaderes diversificaron sus negocios hacia disímiles ramas, el capital relacional que siguieron acaudalando les permitió readecuarse en momentos de grandes dificultades económicas y sociales, como las planteadas durante las guerras de independencia.

Los vínculos se fueron estrechando en la siguiente generación gracias a los matrimonios entre primos. Así, cuando los conflictos políticos que envolvieron a los nacientes países sudamericanos los obligaron a buscar refugio en el exilio, fueron las redes y vínculos trazados anticipadamente los que permitieron la subsistencia y reproducción de las empresas ya existentes para ellos y sus hijos.

Los dos casos estudiados aquí muestran la elaboración de esos vínculos y la formación de un capital social y relacional que será usufructuado por sus creadores y, fundamentalmente, por sus descendientes, quienes tendrán una activa participación en la política y la economía de la sociedad poscolonial.

FUENTES CONSULTADAS

Archivos

- ATJ Archivo de Tribunales de Jujuy, San Salvador de Jujuy, Argentina.
- AOJ Archivo del Obispado de Jujuy, San Salvador de Jujuy, Argentina.
- AHPJ Archivo Histórico Provincial de Jujuy, San Salvador de Jujuy, Argentina.
- AHS Archivo Histórico de Salta, Salta, Argentina.
- AGN Archivo General de la Nación, Buenos Aires, Argentina.
- AHP Archivo Histórico de Potosí, Potosí, Bolivia.
- ANB Archivo Nacional de Bolivia, Sucre, Bolivia.
- AGI Archivo General de Indias, Sevilla, España.

- ADSM Archivo Diocesano de Santillana del Mar, Santillana del Mar, España.
AHC Archivo Histórico de Cantabria, Santander, España.

Bibliografía

- ASSADOURIAN, CARLOS SEMPAT, *El sistema de la economía colonial. El mercado interior, regiones y espacio económico*, México, Nueva Imagen, 1983.
- BELAÜNDE, ENRIQUE RICARDO, *Un árbol, sus ramas... sus frutos...*, Jujuy, Rodríguez e Hijos, 1997.
- BERTRAND, MICHEL, ZACARÍAS MOUTOUKIAS y JACQUES POLONI-SIMARD, “El análisis de los grupos sociales: balance historiográfico y debate crítico”, *Anuario IEHS*, núm. 15, Tandil, Universidad del Centro de la Provincia de Buenos Aires, 2000.
- BERTRAND, MICHEL, “Redes sociales, poder e identidad en las sociedades latinoamericanas (siglos XVI-XX)” en MICHEL BERTRAND (coord.), *Configuraciones y redes de poder*, Caracas, Fondo Editorial Tropycos, 2002.
- , “Presentación. Estructuras, dinámicas sociales en historia social” en MARTA BONAUDO, ANDREA REGUERA y BLANCA ZEBERIO (coords.), *Las escalas de la historia comparada*, Buenos Aires, Miño y Dávila, 2008, t. 1.
- BINAYÁN CARMONA, NARCISO, “Influencia montañesa en la zona austral de América” en AA.VV., *Santander y el nuevo mundo*, Santander, Centro de Estudios Montañeses, 1977.
- BRADING, DAVID A., *Mineros y comerciantes en el México borbónico (1763-1810)*, México, FCE, 1975.
- BRAGONI, BEATRIZ, “Familia, negocios y empresas en los estudios históricos referidos al caso argentino. Balance de un recorrido” en JORGE GELMAN (comp.), *La historia económica argentina en la encrucijada*, Buenos Aires, Prometeo, 2006.
- CAJÍAS, FERNANDO, *La provincia de Atacama. 1825-1842*, La Paz, s. e., 1975.
- CONTI, VIVIANA E., “De las montañas de Santander a los Andes del Sur: migraciones, comercio y elites”, *Andes*, núm. 8, 1997, Salta.
- , “La ruta de los arrieros y el salitre” en *Las rutas del capricornio andino*, Santiago de Chile, Consejo de Monumentos Nacionales de Chile, 2000.
- , “Salta entre el Atlántico y el Pacífico. Vinculaciones mercantiles y producciones en el siglo XIX” en SUSANA BANDIERI (coord.), *Cruzando la cordillera... La frontera argentino-chilena como espacio social*, Neuquén, Universidad Nacional del Comahue, 2001.
- , “Circuitos mercantiles, medios de pago y estrategias en Salta y Jujuy (1820-1852)” en ALEJANDRA IRIGOIN y ROBERTO SCHMIT (comps.), *La desintegración de la economía colonial. Comercio y moneda en el interior del espacio colonial (1800-1860)*, Buenos Aires, Biblos, 2003.
- , “Exportaciones y mercados: Salta 1813-1853”, ponencia presentada en Mesa Temática 61, IX Jornadas Inter Escuelas Departamentos de Historia, Universidad Nacional de Córdoba, 2003.

- , “Articulaciones mercantiles en el espacio salto-jujeño durante el periodo rosista”, tesis doctoral, Universidad Nacional de La Plata, 2007.
- , “Vinculaciones mercantiles entre el norte Argentino y los puertos del Pacífico a través de las importaciones (1825-1852)” en *Historias compartidas. Economía, sociedad y poder, siglos XVI-XX*, Perú, Pontificia Universidad Católica de Perú, 2007.
- DALLA CORTE, GABRIELA, “Asociaciones y redes sociales en el proceso de ocupación del espacio americano: el español Carlos Casado del Alisal entre la Pampa argentina y en Chaco paraguayo” en MARTA BONAUDO, ANDREA REGUERA y BLANCA ZEBERIO (coords.), *Las escalas de la historia comparada*, Buenos Aires, Miño y Dávila, 2008, t. 1.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, PALOMA, *El rostro familiar de la metrópoli. Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*, Madrid, Siglo XXI, 1997.
- GONZÁLEZ ECHEGARAY, MARÍA DEL CARMEN, “Pasajeros a Indias del Valle de Toranzo” en AA.VV., *Santander y el Nuevo Mundo*, Santander, Centro de Estudios Montañeses, 1977.
- J. M., *Estado de las fábricas, comercio, industria y agricultura en las montañas de Santander (S. XVIII)*, Santander, Ediciones de Librería Estudio, 1979.
- JAUREGUI RUEDA, CARLOS MARÍA, “Los montañeses en Buenos Aires de 1761 a 1810 (aportes para su estudio)” en AA.VV., *Santander y el nuevo mundo*, Santander, Centro de Estudios Montañeses, 1977.
- LANGER, ERICK D., “Bajo la sombra del cerro Rico. Redes comerciales y el fracaso del nacionalismo económico en el Potosí del siglo XIX”, *Revista Andina*, núm. 37, Cuzco, 2003.
- LEVI, GIOVANNI, *La herencia inmaterial. La historia de un exorcista piamontés del siglo XVII*, Madrid, Nerea, 1990.
- MADRAZO, GUILLERMO, “Hacendados y comerciantes del noroeste”, *Andes*, núm. 8, 1997, Salta.
- MARTÍNEZ VARA, TOMÁS, “Introducción histórica” en J. M., *Estado de las fábricas, comercio, industria y agricultura en las montañas de Santander (S. XVIII)*, Santander, Ediciones de Librería Estudio, 1979.
- MAZA SOLANO, TOMÁS, *Nobleza, hidalguía, profesiones y oficios en la Montaña, según los padrones del catastro del marqués de la Ensenada*, Santander, Excelentísima Diputación Provincial de Santander-Centro de Estudios Montañeses, 1953, 1956, 1957 y 1961, 4 vols.
- ORTIZ DE LA TABLA, JAVIER, “Comercio y comerciantes montañeses en Veracruz (1785-1804)” en AA.VV., *Santander y el nuevo mundo*, Santander, Centro de Estudios Montañeses, 1977.
- OTERO, HERNÁN, “Redes sociales primarias, movilidad espacial e inserción social. Los franceses en Tandil, 1850-1914” en MARÍA BJERG y HERNÁN OTERO (comps.), *Inmigración y redes sociales en la Argentina moderna*, Tandil, CEMLA-IEHS, 1995.

- PALOMEQUE, SILVIA, "La circulación mercantil en las provincias del Interior, 1800-1810", *Anuario del Instituto de Estudios Histórico-Sociales*, núm. 4, Tandil, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, 1989.
- PAZ, GUSTAVO, "A la sombra del Perú: mulas, repartos y negocios en el norte argentino a fines de la colonia", *Boletín 20*, Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani/Facultad de Filosofía y Letras-Universidad de Buenos Aires/FCE, 3ra. serie, segundo semestre de 1999.
- , "El gobierno de los 'conspicuos': familia y poder en Jujuy, 1853-1875" en HILDA SABATO y ALBERTO LETTIERI (comps.), *La vida política en la Argentina del siglo XIX. Armas, votos y voces*, Buenos Aires, FCE, 2003.
- RAMELLA, FRANCO, "Por un uso fuerte del concepto de red en los estudios migratorios" en MARÍA BJERG y HERNÁN OTERO (comps.), *Inmigración y redes sociales en la Argentina moderna*, Tandil, CEMLA-IEHS, 1995.
- REGUERA, ANDREA, "De las biografías a los estudios de casos. La construcción de la diferenciación social: destinos individuales y realidad colectiva" en MARTA BONAUDO, ANDREA REGUERA y BLANCA ZEBERIO (coords.), *Las escalas de la historia comparada*, Buenos Aires, Miño y Dávila, 2008, t. 1.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, AGUSTÍN, "El comercio con América a través del puerto de Santander (1795-1800)" en AA.VV., *Santander y el nuevo mundo*, Santander, Centro de Estudios Montañeses, 1977.
- ROJAS, RICARDO, *Archivo capitular de Jujuy*, Buenos Aires, Imprenta Coni, 1914, 4 vols.
- SÁNCHEZ ALBORNOZ, NICOLÁS, "La extracción de mulas de Jujuy al Perú. Fuentes, volumen y negociantes", *Estudios de Historia Social*, vol. I, núm. 1, 1965, Buenos Aires.
- , "La saca de mulas de Salta al Perú 1778-1808", *Anuario IIIH*, núm. 8, 1969, Rosario.
- , "El primer traslado transatlántico: la migración española al nuevo mundo, 1493-1810", *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, vol. x, núm. 31, 1995.
- SÁNCHEZ DE BUSTAMANTE, TEÓFILO, *Biografías históricas de Jujuy*, Universidad Nacional de Tucumán, 1957.
- SANMARTINO DE DROMI, MA. LAURA, *Documentos constitucionales argentinos*, Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1994.
- SOCOLOW, SUSAN, *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio*, Buenos Aires, Ediciones La Flor, 1991.
- SOLDEVILA ORIA, CONSUELO, *Cantabria y América*, Madrid, MAPFRE, 1992.
- ULLOA, MÓNICA, "La dote en el Jujuy colonial tardío: un buen negocio o un valor simbólico" en *XI Jornadas Interescuelas Departamentos de Historia*, Universidad Nacional de Tucumán, 2007, [CD].
- YUSTE, CARMEN, "Casas y compañías de comercio en la ciudad de México, siglo XVIII. Fuentes para su estudio", *América Latina en la Historia Económica. Boletín de Fuentes*, Instituto Mora, núm. 9, *Casas Comerciales*, 1998, México.