



LOS COMERCIANTES LIMEÑOS A FINES DEL SIGLO XVIII CAPACIDAD Y COHESIÓN DE UNA ELITE 1750 - 1825

Cristina Ana Mazzeo de Vivó

Paul Rizo Patrón Susy Sánchez Joseph Dager Alva Ramiro Flores
Deolinda Mercedes Villa Esteves Roisida Aguilar Gil
Carlos Pardo-Figueroa Thays

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
DIRECCIÓN ACADÉMICA DE INVESTIGACIÓN
- 1999 -





En el año 1995 se realizó un Seminario de Historia de América, cuyo tema fue la *"Elite mercantil Latinoamericana"*. En él surgió la idea de realizar un trabajo de investigación sobre la élite mercantil en Lima con un grupo de estudiantes y profesores de la Pontificia Universidad Católica del Perú. El objetivo principal fue establecer los mecanismos de adaptación de un grupo de individuos que desarrollaron sus actividades mercantiles durante la aplicación del reglamento del libre comercio, desentrañar sus habilidades, establecer las vinculaciones que tenían entre sí y ver la capacidad que, como grupo social y económico desarrollaron a lo largo del siglo XVIII y comienzos del XIX.

Este trabajo es el resultado del esfuerzo mancomunado de ocho personas que analizan las relaciones de poder que pusieron en juego comerciantes vinculados al Consulado de Lima, cuya diversificación en varias actividades les permitieron llevar a cabo distintos mecanismos de protección ante la apertura mercantil, las guerras internacionales y la crisis de la independencia.

Deseo destacar la importancia de realizar un trabajo de investigación en grupo en el cual hemos logrado intercambiar ideas, evacuar preguntas y aclarar muchas dudas y, sobre todo, hemos aprendido lo que significa la solidaridad intelectual que ha hecho posible el enriquecimiento de cada uno de los trabajos.

Cristina Ana Mazzeo de Vivó



LOS COMERCIANTES LIMEÑOS A FINES DEL SIGLO XVIII

CAPACIDAD Y COHESIÓN DE UNA ELITE

1750 - 1825

Cristina Ana Mazzeo de Vivó

Paul Rizo Patrón Susy Sánchez Joseph Dager Alva Ramiro Flores
Deolinda Mercedes Villa Esteves Roisida Aguilar Gil
Carlos Pardo-Figueroa Thays



Los comerciantes limeños a fines del siglo XVIII
Capacidad y cohesión de una élite
1750 - 1820

Primera Edición 1999

© 1999 Dirección Académica de Investigación
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

Carátula y diagramación: Impressive S.R.L.
Impresión digital: CECOSAMI

ISBN 9972-724-02-6

Depósito legal 15010399-4259
Impreso en el Perú

PRESENTACIÓN

El libro que en esta ocasión edita la Dirección Académica de Investigación es una muy agradable sorpresa para el lector interesado en la historia del Perú.

Un trabajo que se iniciara como tema de un seminario en la Maestría de Historia de la Universidad Católica, dirigido por la distinguida profesora Cristina Mazzeo de Vivó y en el que el tema de interés eran los comerciantes de la Lima de fines del siglo XVIII, ha terminado convirtiéndose en una excelente muestra de trabajo en equipo y en el que ha participado una magnífica pléyade de jóvenes historiadores de nuestra universidad.

Por un lado, siempre se han escuchado comentarios poco favorables hacia los grupos de poder que existieron en el Perú desde el comienzo de la colonia. Con nuestro afán de echar la culpa al otro por nuestros males presentes, fácil es que la culpa acabe recayendo en nuestros antepasados. Después de todo ellos no pueden protestar.

Evidentemente los comerciantes son un grupo influyente en las sociedades del mundo moderno y son fácil presa de las críticas arriba mencionadas, pero la pregunta que surge es ¿y qué sabemos de ellos? ¿qué sabemos de los comerciantes en la época previa a la independencia?

La respuesta es sorprendente. A diferencia del caso de México, los estudios y las investigaciones sobre esas personas que mantenían el movimiento económico de un reino en declive, son muy pocas. La élite de los comerciantes limeños de fines del XVIII eran seres de carne y hueso, con intereses, pasiones, inteligencias, problemas, con arraigos y desarraigos y este libro permite descubrir un mundo que ayuda a explicarnos lo que nosotros somos ahora.

Es por lo anterior que la Dirección Académica de Investigación bajo la dirección de la Dra. Liliana Regalado, ahora Decana de la Facultad de Letras y Ciencias Humanas, apoyó decididamente a la profesora Mazzeo y a su equipo para profundizar en el tema y producir un libro de abundante y excelente calidad.

El equipo inicial estuvo conformado por los entonces alumnos Roisida Aguilar, Susy Sánchez, Joseph Dager, Ramiro Flores y Carlos Pardo-Figueroa. Una vez iniciado el trabajo de investigación, se vio la necesidad de incluir en el equipo a dos jóvenes profesores:

Deolinda Villa, con conocidas raíces familiares en la historia y Paul Rizo Patrón, tal vez el mayor experto en genealogía con el que contamos, fueron las columnas de apoyo del grupo de la Dra. Mazzeo.

Para la Dirección Académica de Investigación, este libro es un ejemplo de trabajo interdisciplinario, de trabajo en equipo y de aprovechamiento de un curso de maestría. Esperamos que en el futuro estos casos se multipliquen en nuestra Universidad.

Lima, noviembre de 1999

Eduardo Ísmodes Cascón
Director
Dirección Académica de Investigación

PRÓLOGO

La vinculación entre docencia e investigación histórica es a mi juicio una de las mayores virtudes de este libro, tomando en cuenta que, tal como se presenta en este texto, la relación resulta poco usual en la producción historiográfica. En efecto, si bien muchos libros de historia se han publicado recogiendo la experiencia docente de sus autores o su edición ha tenido el propósito de servir a la enseñanza, el caso de este libro es de alguna manera diferente, pues si bien la obra se gestó a partir del desarrollo de un Seminario de Historia de América (correspondiente al actual plan de estudios de la especialidad de Historia de la Facultad de Letras y Ciencias Humanas de la Pontificia Universidad Católica del Perú) que la profesora Mazzeo dirigió en el año 1995, llama la atención el hecho de que el equipo de investigación que prosiguió el trabajo que ha dado lugar a esta publicación reuniera a los alumnos de aquel entonces y, posteriormente, a otros profesores de Historia de nuestra universidad. Hay que recordar que a pesar de la invocación a la investigación en equipo hecha por Lucien Febvre hace más de tres décadas y de las ventajas evidentes de esta forma de trabajar, todavía los historiadores tenemos una fuerte inclinación a desarrollar nuestra tarea en solitario y, cuando más, participamos en publicaciones que reúnen escritos elaborados individualmente pero que no suponen, antes de que los rubriquemos, un debate y una puesta en común de lo tratado. Asimismo, es todavía menos frecuente que un profesor e historiadores que tienen en su haber trabajos ya publicados, acepten hacerlo junto con noveles estudiosos de la disciplina histórica.

Así pues, otra calidad se desprende de la anterior y es que el resultado de este esfuerzo, que ahora tenemos entre las manos, es también expresión de las diferentes perspectivas que resultan de la condición de los investigadores, es decir, personas de diferentes generaciones que nos ofrecen un tratamiento del tema desde diversas perspectivas y partiendo de distintas inquietudes.

La profesora Mazzeo afirma en su introducción que si bien existen trabajos sobre la élite mercantil latinoamericana que analizan la actitud de los comerciantes en coyunturas precisas de cambios, son pocos los estudios referidos al caso peruano, citando a continuación algunas obras. A ese corto repertorio podemos agregar el propio trabajo de Cristina Mazzeo (que por modestia no consigna en esa parte de su nota introductoria), es decir, *El Comercio Libre en el Perú*, las

estrategias de un comerciante peruano José Antonio de Lavalle y Cortés 1777-1815 editado en 1994; las publicaciones El comercio del Perú con España durante la época colonial que se editó en 1960 y fue un trabajo del recientemente desaparecido Carlos Deustua Pimentel, Repartimientos de corregidores y comercio colonial en el Perú de Javier Tord Nicolini que data de 1974 y Hacienda, comercio, fiscalidad y luchas sociales (Perú colonial) que este mismo autor publicó en coautoría con Carlos Lazo en el año 1980 aproximaciones éstas muy tangenciales al tema de la élite mercantil en el Perú, asunto que recién en los últimos años se ha tratado con especificidad.

En este libro si bien lo que importa más es estudiar al grupo de élite dentro del vasto conjunto de quienes intervenían en la actividad mercantil y financiera en el Perú y escudriñar sus estrategias y comportamiento social, dentro y fuera del grupo, no resulta menos interesante observar la manera como los autores de este texto se acercan de diferente manera a los vínculos interfamiliares, la actuación en la política de estos personajes de élite, la dispersión de algunos en otras actividades económicas fuera del ámbito mercantil o sus actitudes frente a hechos políticos tan concretos como la guerra independentista. De esta manera el libro recoge tanto la biografía de los más importantes comerciantes cuanto el curso seguido por sus respectivas familias a lo largo de varias generaciones.

Los trabajos recogidos en esta obra nos llevan a estudiar en su conjunto un período crucial de cambios, desde mediados del siglo XVIII hasta casi promediar el siglo XIX, analizado a través de coyunturas muy señaladas que alcanzaron el carácter de verdaderas crisis políticas, sociales y económicas: las reformas borbónicas y la apertura mercantil que se desprendió de ellas, las guerras internacionales (en particular la invasión napoleónica a España) y la guerra de la independencia.

En nuestra historiografía ha destacado el uso de los conceptos desestructuración y respuestas (rechazo, adaptación o asimilación) para referirse a hechos y procesos que tenían que ver exclusivamente con los cambios ocasionados en el seno de las sociedades nativas y la actuación de las mismas a la hora de enfrentar situaciones que eran fruto de la conquista y colonización. Sin embargo, tratar temas como las situaciones complejas de cambios que, por su envergadura y la conmoción que provocaron en el conjunto social en las etapas siguientes de nuestra historia, podemos llamar crisis y, referirse al comportamiento de los integrantes de los sectores sociales no indígenas es también hablar, en cierta medida, de desestructuración y respuesta, sobre todo si los cambios y la reacción se refieren al momento de la descomposición del sistema colonial y al movimiento independentista. Claro está con las precisiones que resulten necesarias para que

ambos conceptos, desestructuración y respuestas resulten esclarecedores según el momento y los casos a estudiar. De esta suerte, la precisión que es pertinente considerar resulta ser más bien una observación elemental. En efecto.. si desestructuración es ruptura, cambios fundamentales o alteración de estructuras sociales (sea total o parcialmente), ese fenómeno supone una nueva estructuración, un orden distinto que emergerá como consecuencia de modificaciones significativas. Poder captar el proceso que va de un fenómeno a otro resulta entonces una tarea delicada pues lo nuevo se entreteje con lo viejo, así como la desestructuración va de la mano a la edificación de un nuevo andamiaje sea este social, institucional, económico o social. El marco temporal escogido muestra que el grupo de investigación ha tenido una clara percepción de este movimiento que lleva del fin del período colonial a la culminación del proceso de independencia.

Encuentro también valioso este libro en tanto nos remite directamente a las crisis, a los cambios y a los esfuerzos de un grupo (la élite mercantil) para responder a las nuevas circunstancias, procurando sacar ventaja de ellas y acomodarse a través de varias estrategias que a su vez darán lugar a nuevas transformaciones al interior de su grupo y de la actividad que realizan. La biografía tratada con criterios modernos se logra desgranando los datos en medio del tratamiento de temas tan diversos como los lazos familiares, las relaciones internacionales, las redes locales y en la península y los bienes comercializados.

Los cuadros genealógicos enriquecen el texto pues facilitan la comprensión del entrelazado familiar y social amén de la hermosa diagramación que con ilustraciones adecuadas invitan y facilitan la lectura de esta obra que sin lugar a dudas es un interesante aporte para el conocimiento del comercio y de la sociedad durante nuestro período colonial.

Lima, noviembre de 1999.

Liliana Regalado de Hurtado
Decana
Facultad de Letras y Ciencias Humanas

INTRODUCCIÓN

El comercio colonial sufrió varios cambios y transformaciones, en especial a partir de la segunda mitad del siglo XVIII, los cuales desarticularon el monopolio de los grandes centros mercantiles coloniales, especialmente Lima y México. Ello produjo un acomodamiento de sus élites comerciales, que buscaron nuevas alianzas para asimilarse a los nuevos juegos del intercambio.

Existen trabajos sobre la élite mercantil latinoamericana tanto en México como en Argentina, Colombia, Venezuela y Brasil,¹ que analizan la actitud de los comerciantes coloniales en coyunturas precisas de cambios. Sin embargo contamos con muy pocos trabajos referidos al Perú.²

Es por ello que durante el Seminario de Historia de América que se llevó a cabo en el año 1995, cuyo tema fue la “Elite mercantil Latinoamericana” surgió la idea de realizar un trabajo de investigación sobre la élite mercantil en Lima, para lo cual coordinamos con un grupo de estudiantes quienes deberían investigar en profundidad un caso cada uno, aplicando la metodología de mi trabajo anterior sobre José Antonio de Lavalle y Cortés, conde de Premio Real.³

El objetivo principal fue validar lo que se sostiene en el mencionado trabajo, es decir, extender el análisis a un grupo mayor de comerciantes para desentrañar la actividad mercantil y financiera, establecer las vinculaciones que tenían entre sí y ver la capacidad que, como grupo social y económico, desarrollaron a fin de protegerse en situaciones de cambio, especialmente a partir de la aplicación de las reformas borbónicas.

1 BRADING, David, *Comerciantes y Mineros en el México Borbónico*. FCE. 1985; SOCOLOW, Susan, *Los Mercaderes de Buenos Aires Virreinal: familia y comercio*, Ediciones De La Flor, Bs. As. 1991. LANGUE, Frédérique, “Orígenes y Desarrollo de una élite regional. Aristocracia y Cacao en la Provincia de Caracas”, *Revista Tierra Firme*, Revista de Historia y Ciencias Sociales, Año 9, Vol. IX, Caracas, 1991, TWINAM, Ann, *Enterprises and Elites in Eighteenth-Century*, Medellín, HAHR, 59(3), 1979, p. 444-475; KENNEDY, John Norman, *Bahian Elites 1750-1822*, HAHR.

2 Para el siglo XVII contamos con el trabajo de SUAREZ, Margarita, *Comercio y Fraude en el Perú Colonial*, Banco Central de Reserva, IEP, 1995; MALAMUD, Carlos, *Cádiz y Saint Maló*, en el Comercio colonial Peruano 1698-1725; Ed. Dip. Provincial Cádiz, 1968; para el siglo XVIII contamos con el trabajo de VILLA, Deolinda, *Aproximación del Estudio de Registros Suelos del Mar del Sur 1740-1760*, PUC, Lima.

3 MAZZEO, Cristina Ana, *El Comercio Libre en el Perú, las estrategias de un comerciante peruano José Antonio de Lavalle y Cortés 1777-1815*, PUCP, Lima, 1994.

La primera búsqueda fue ubicar a criollos dentro del Consulado, pero luego nos percatamos que la diferenciación entre criollos y españoles no tenía demasiado interés, ya que los criollos, en especial los de la primera generación, actuaban en forma similar a sus padres, tratando de relacionarse con el poder real o con autoridades virreinales para lograr mayores beneficios.

Se ha elegido a un grupo de comerciantes que destacaron durante el siglo XVIII por el volumen de sus negocios y que pertenecieron a la crema y nata de la sociedad colonial. Dichos comerciantes y sus familiares ocuparon puestos en la dirección del Consulado, entre 1778 y 1824, y por lo tanto nos permiten visualizar el impacto de las reformas en un amplio espacio temporal. Ellos fueron: José González Gutiérrez, conde de Fuente González, trabajado por Joseph Dager; Isidro Abarca, conde de San Isidro, cuyo estudio lo realizó Ramiro Flores; Agustín Quijano Velarde, conde de Torre Velarde vinculado a la familia Torre Tagle y trabajado por Susy Sánchez; Joaquín Lavena y su vinculación con los Valdivieso y Urquiza trabajados por Carlos Pardo Figueroa; y Domingo Ramírez de Arellano trabajado por Roisida Aguilar.

Luego se unieron al grupo los profesores Deolinda Villa, quien estudió a los hermanos Elizalde, y Paul Rizo Patrón, quien tuvo a su cargo la ubicación social de dichos personajes y la confección de los cuadros genealógicos.

Los comerciantes elegidos estuvieron fuertemente vinculados al comercio de exportación en la época en que dicho mercado se amplió sustancialmente al aplicarse el Reglamento del Libre Comercio. No es nuestro interés hacer una historia integral del comercio colonial. La vinculación de los comerciantes con el mercado interno se ve en forma tangencial en la medida que los mismos están, antes de su desaparición, en contacto con los corregidores. Como Flores Galindo lo mencionó⁴ los grandes comerciantes de Lima contaban con comerciantes itinerantes a los cuales habilitaban con dinero o mercadería, éstos a su vez se conectaban con los arrieros, quienes actuaban como los eslabones que se vinculaban con los comerciantes de provincias, los mineros o hacendados a quienes proveían de productos extranjeros. Recomponer esta red mercantil hacia el interior del virreinato peruano implicaría el estudio de espacios regionales, para verificar qué productos llegaban, quiénes los comercializaban y si estos eran o no parientes de los grandes comerciantes asentados en Lima, lo cual excede los límites del presente trabajo.

4 FLORES GALINDO Alberto *Aristocracia y Plebe Lima 1760 - 1830*. Mosca Azul Editores 1984, p. 66 / 67.

Por lo tanto, en este estudio se analizan la relaciones de poder que pusieron en juego y la diversificación en varias actividades que llevaron a cabo, como mecanismo de protección ante la apertura mercantil, las guerras internacionales y la crisis de la independencia.

Se ha utilizado para el análisis de los personajes elegidos el concepto de “familias notables” y redes parentales aportado por Balmori.⁵ De acuerdo con dicho concepto, estos personajes serían los elementos activos insertados a mediados del siglo XVIII en familias ya establecidas, las cuales consolidan su posición por el fuerte impulso comercial de la época. Serían los casos del conde de Torre Velarde, el conde de San Isidro, Joaquín Lavena y Domingo Ramírez de Arellano, quienes llegaron a mediados del siglo XVIII y se casaron con integrantes de familias con las que mantenían contactos comerciales.

Este patrón de comportamiento no es propio del siglo XVIII. Trabajos sobre el siglo XVI y XVII muestran que ya desde el comienzo mismo de la colonia la utilización del matrimonio y alianzas familiares es notorio tanto para conservar como para incrementar los negocios de las familias.⁶

En algunos casos, la continuidad familiar ha permitido ver a estos personajes en un lapso de tres generaciones, como la familia Tagle y Bracho, unida por lazos consanguíneos con la del conde de Torre Velarde. En otros, por ejemplo el caso del conde de Fuente González y los hermanos Elizalde, de alguna manera, fueron los patriarcas quienes iniciaron el grupo familiar y luego se vincularon mutuamente por lazos matrimoniales. Lamentablemente, se pierde el rastro de estas dos familias a los comienzos del período republicano, como veremos oportunamente.

5 BALMORI, Diana, VOSS, Stuart y WORTMAN, Miles, *Las Alianzas de familias y la formación del país en América Latina*. F.C.E. 1990. Estos autores sugieren que la red familiar se inicia en el siglo XVIII, mediante el aporte de estos nuevos personajes. El matrimonio entre los integrantes de estas redes llevaban implícitas en muchos casos alianzas sociales, económicas y políticas. Las dos primeras se cumplen ampliamente en los casos presentados. Ver cap. 1 La red familiar p. 25-33.

6 Algunos trabajos sobre el tema son: PRESTA, Ana María: “Encomienda: Familias y Redes en Charcas Colonial: Los Almendras 1540 - 1600” en *Revista de Indias* Nro. 209 Vol. LVII 1997, p. 23 a 52; FERREIRO, Juan Pablo “Aliados y herederos. Algunas consideraciones sobre la casa, la filiación y la herencia en el Juju del XII” en *Andes, Antropología e Historia*, Nro. 8 1997, Salta Argentina, p. 77 a 100; LOPEZ BELTRAN, Clara *Alianzas familiares, elite, género y negocios en la Paz siglo XVII* IEP, Lima 1998; ANDREO GARCIA, Juan PROVENCIO GARRIGOS, Lucía, SANCHEZ BAENA, Juan (Eds) *Familia, Tradición y Grupos Sociales en América Latina*. Universidad de Murcia 1994; En el caso específico del Perú, SALAS DE COLOMA, Miriam *Estructura colonial del poder español en el Perú* PUCP, 1998 Tomo I cap. II p. 59.

En un intento de aportar datos para un futuro análisis prosopográfico,⁷ hemos profundizado en cada caso estudiado con el objetivo de buscar las especificidades. El análisis de un grupo reducido de individuos nos permite mostrar su cohesión en la medida que comparten intereses comunes y están vinculados endogámicamente al interior de cada familia. Por otra parte, hubo también una vinculación exógena en la medida que dichas familias se interrelacionaron formando una especie de entretejido social y económico que les permitió protegerse en los momentos de crisis.

En este sentido, el comportamiento de la elite limeña no difiere de la de otros comerciantes establecidos en diferentes partes América. Hay elementos comunes, todos aquellos que estaban vinculados al Consulado pertenecían a la élite, es decir “familias notables”⁸ algunos poseían títulos de nobleza y todos estaban incorporados a una orden militar, así como también ocupaban un cargo en el ejército. Si eran españoles se casaban con criollas y en la mayoría de los casos fueron alcaldes de Lima. En una palabra, este conjunto de personas fue coherente en cuanto a cómo se movió en la sociedad colonial para alcanzar el prestigio social que, a su vez, le brindaba la posibilidad de obtener interesantes rentas.

Estuvo a mi cargo analizar el desarrollo del comercio de exportación mediante el estudio de los libros de aduana del Callao con destino a Cádiz. El objetivo fue determinar el impacto - sobre el comercio colonial - de tres coyunturas políticas que afectaron el curso normal del comercio. Estas fueron las Reformas Borbónicas, la invasión Napoleónica a España y la guerra de Independencia. Estos tres momentos coinciden prácticamente con las tres generaciones.

Las tres coyunturas son analizadas en la primera parte, a través de la fuentes ya citadas, tomando los volúmenes de exportación de cada producto en un lapso que abarca de 1784 a 1825. De dicho trabajo podemos sintetizar que los años de

7 STONE, Lawrence, *El pasado y el presente*, F.C.E. México, 1986, p. 61-94. El autor explica cómo este método adoptado por los historiadores, ha dado origen a dos escuelas, la “elitista” que considera que un pequeño grupo de individuos y sus “clientes” son los que producen los cambios políticos, mientras que la otra escuela está orientada a las masas y tiene un carácter estadístico. En ambos casos, el propósito de la “prosopografía es hacer inteligible la acción política y ayudar a explicar los cambios ideológicos o culturales que se verifican en la estructura de la sociedad”. En el caso del Perú el pionero en este tipo de trabajo ha sido FLORES GALINDO, Alberto, con su libro *Aristocracia y plebe*, Mosca Azul Editores. Lima, 1984.

8 BALMORI, Diana, VOSS, Stuart y WORTMAN, Miles, op. cit. Define a las familias de notables como aquellas personas que ocupaban puestos de prestigio en la sociedad colonial, poseían cierta riqueza y fundamentalmente eran miembros de una red que tenía el control social y económico de una región. p. 16 - 24.

mayor estabilidad o por lo menos de más continuidad y que evidencian importantes volúmenes de exportación tanto en plata como en oro, cobre, cascarilla y estaño, fueron los años comprendidos entre 1784 y 1796, época en que se manifiesta en toda su dimensión la aplicación de la pragmática del libre comercio. ¿Cómo afectó esto a los comerciantes?, ¿todos pudieron sacar provecho de ello? o por el contrario ¿se perjudicaron?. De ser así, ¿cuáles fueron las medidas que tomaron para sortear los embates de la pérdida del control monopolístico?

Entre 1797 y 1820 hubo una contracción del comercio debido a las guerras ya mencionadas. Ante esas coyunturas ¿cuáles fueron las estrategias llevadas a cabo por los comerciantes? Éstas son algunas de las preguntas que vamos a contestar con los siguientes trabajos.

Paul Rizo Patrón tuvo a su cargo mostrar la vinculación parental y social de los comerciantes de Lima. En su trabajo se presenta una clasificación personal, que identifica tres niveles o círculos concéntricos en los cuales engloba a los comerciantes estudiados según la capacidad económica y vinculación social a la que llegaron.

Teniendo en cuenta esta clasificación, las investigaciones han sido ubicadas según la actividad más importante y, desde el punto de vista biográfico, va de lo más granado de la élite hasta lo más periférico.

El siguiente estudio corresponde a Susy Sánchez: **Familia, Comercio y Poder, Los Tagle y su vinculación con los Torre Velarde**. Este grupo de familia a diferencia de las demás tiene antigua data. Por otro lado Susy Sánchez analiza a esta familia a lo largo de tres generaciones y en tres ámbitos: en el social, en el económico y en el político, dado que uno de sus descendientes el marqués de Torre Tagle cumplió un importante papel en la etapa independentista.

Continuamos con el trabajo de Joseph Dager, titulado **Noble y Comerciante: José González Gutiérrez Conde de Fuente González**, personaje que une la actividad mercantil con la de la hacienda y la producción para el mercado interno.

Son de distinguir también las monografías de Ramiro Flores, denominada: **El destino manifiesto de un mercader limeño: de comerciante a consignatario, el caso del Conde de San Isidro**, y la de Deolinda Villa: **Liderazgo y poder: La elite comercial limeña entre el comercio libre y la guerra de Independencia, el caso de los hermanos Elizalde**. Los autores, además de analizar a dos de los principales comerciantes de la colonia, explican qué papel cumplieron las dos compañías españolas, la Compañía de Filipinas y la Compañía de los Cinco Gremios Mayores de Madrid, las cuales representaron una competencia muy fuerte para los comerciantes de Lima desde mediados del siglo XVIII.

Roisida Aguilar abordó el trabajo sobre Domingo Ramírez de Arellano, cuyo título es: **Comerciante, hacendado y naviero**, destacando su actividad especialmente en el comercio interprovincial y en el mercado interno. Nos demuestra cómo los comerciantes limeños monopolizaron la comercialización del trigo chileno.

El estudio de Carlos Pardo Figueroa analiza las actividades de Joaquín Lavena y su vinculación con la familia Valdivieso: **Matrimonio, comercio y prestigio social**. Carlos Pardo penetró en la investigación de lo que en la época era una práctica muy común, la utilización del “premio de mar”. Este era un mecanismo financiero que permitía a los comerciantes actuar como aseguradores y ganar beneficios adicionales al interés que percibían por el préstamo acordado.

Deseo agradecer la colaboración y ayuda de Deolinda Villa en la lectura de los manuscritos y a Paul Rizo Patrón, por la confección de los cuadros genealógicos, los cuales nos permiten apreciar de qué manera estas familias se entrelazan y vinculan a lo largo de varias generaciones.

Por otra parte, los comentarios y sugerencias que recibimos de la doctora Margarita Guerra han contribuido a mejorar el trabajo. También hemos contado con el apoyo de la Dirección Académica de Investigación, por lo cual deseo expresar mi agradecimiento a la doctora Liliana Regalado de Hurtado y a sus colaboradores el profesor Carlos Chávez por su apoyo incondicional y a la señora Ivonne por su buena disposición y atención.

Agradecemos a la Agencia Española de Cooperación Internacional, a la Editorial Nobiliaria Española, al Banco de Crédito del Perú, a la Editorial Milla Batres y al Patronato de Lima el habernos permitido utilizar las ilustraciones incorporadas en el presente libro.

Por último, deseo destacar la importancia de realizar un trabajo de investigación en grupo. A pesar de ser integrado por ocho personas hemos logrado intercambiar ideas, preguntas y aclarar muchas dudas y hemos aprendido lo que significa la solidaridad intelectual que ha hecho posible el enriquecimiento de cada uno de los trabajos.

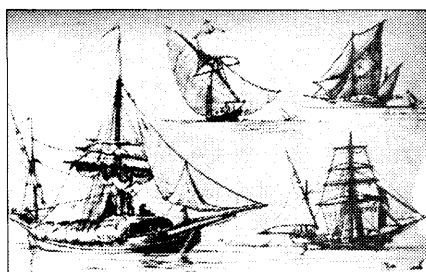
Cristina Ana Mazzeo de Vivó

INDICE

- 1 EL COMERCIO INTERNACIONAL EN LA CRISIS DE LA INDEPENDENCIA DE
AMÉRICA. LIMA - CÁDIZ 1783-1825
Cristina Ana Mazzeo de Vivó
- 17 VINCULACIÓN PARENTAL Y SOCIAL DE LOS COMERCIANTES DE LIMA
A FINES DEL PERÍODO VIRREINAL
Paul Rizo Patrón
- 29 FAMILIA, COMERCIO Y PODER. LOS TAGLE Y SU VINCULACIÓN
CON LOS TORRE VELARDE (1730-1825)
Susy Sánchez
- 65 NOBLE Y COMERCIANTE. JOSE GONZÁLEZ GUTIERREZ,
CONDE DE FUENTE GONZÁLEZ
Joseph Dager Alva
- 89 EL DESTINO MANIFIESTO DE UN MERCADER LIMEÑO A FINES DEL SIGLO XVIII:
DE COMERCIANTE A CONSIGNATARIO. LA VIDA Y NEGOCIOS DE
DON ISIDRO ABARCA, CONDE DE SAN ISIDRO
Ramiro Flores
- 133 ... LIDERAZGO Y PODER: LA ELITE COMERCIAL LIMEÑA ENTRE EL COMERCIO LIBRE
Y LA GUERRA DE LA INDEPENDENCIA (EL CASO DE ANTONIO DE ELIZALDE)
Deolinda Mercedes Villa Esteves
- 175 DÓMINGO RAMÍREZ DE ARELLANO: COMERCIANTE NAVIERO Y HACENDADO
Roisida Aguilar Gil
- 189 MATRIMONIO, COMERCIO Y PRESTIGIO SOCIAL: JOAQUIN DE LAVENA Y
LA FAMILIA FERNÁNDEZ DE VALDIVIESO (1750-1820)
Carlos Pardo-Figueroa Thays

EL COMERCIO INTERNACIONAL EN LA CRISIS DE LA INDEPENDENCIA DE AMÉRICA. LIMA - CÁDIZ 1783-1825

Cristina Ana Mazzeo de Vivó



Embarcaciones del siglo XVIII. Tomado del Libro de García Baquero, *Cádiz y el Atlántico*, Sevilla, 1976.

La aplicación de las reformas borbónicas en el último cuarto del siglo XVIII marcó una etapa de cambios en las relaciones comerciales entre España y América.

Es claro que a partir de allí se desarticuló el imperio colonial español en América. No obstante lo cual, entre 1778 y 1796 el comercio se acrecentó en un 400 % en relación con el primero de los años indicados (Fisher, 1987:29). Pero a partir de la última fecha la situación cambió fundamentalmente debido a la coyuntura internacional, que se manifestó en un primer momento por la guerra entre España e Inglaterra, luego por la invasión Napoleónica a la península y, finalmente, por las luchas por la independencia de América.

Si bien la historia del comercio colonial ha suscitado interesantes trabajos a través del tiempo¹, no se han abordado estudios globales que puedan especificar la

¹ Algunos trabajos clásicos sobre el tema son los de GARCÍA BAQUERO, A., *Comercio Colonial y Guerras Revolucionarias*, Sevilla, 1972, y *Cádiz y el Atlántico. 1717-1778*, Sevilla, 1976, que tienen por objeto desarrollar la estructura y la dinámica del comercio colonial. El segundo tomo de este último trabajo contiene una relación de los barcos utilizados en la carrera de Indias con sus propietarios, pero sólo llega a 1778. Otro trabajo más reciente del autor, *La Carrera de Indias: Suma de la Contratación y Océano de Negocios*, Sevilla, 1992, actualiza algunos conceptos de los anteriores trabajos. FISHER, John, *El comercio entre España e Hispano-América (1797-1820)*, 1993. Banco de España, en el cual se analiza unos 3.830 registros de buques conservados en el archivo de Indias y de Simancas, de salida de los diferentes puertos españoles hacia los puertos americanos.

respuesta a las diferentes legislaciones² y cuál fue el impacto de estos cambios sobre la élite mercantil concretamente.³

Es por ello que el presente trabajo tiene por objetivo realizar un estudio sistemático entre 1783 y 1825 de las exportaciones desde el Callao hacia España.⁴

En la investigación se verán las fluctuaciones del comercio, las cantidades exportadas tanto de metálico como de materias primas, es decir, cobre, cacao, cascarilla, y estaño, en volúmenes y precios y como no fue la aplicación del reglamento del comercio libre de 1778 ni los barcos neutrales sino la invasión napoleónica a España y la coyuntura de la independencia lo que afectó al gremio mercantil limeño. El año 1817 es, según esta fuente, el que marca la desaparición total de Cádiz de los registros de Aduana.

Esta es una primera aproximación al estudio del comercio internacional, para el cual sólo tomaré en cuenta, con fines de análisis, los libros de salida de embarcaciones con destino a Cádiz en un lapso que cubre 43 años.

Los libros de Aduana del Callao son una fuente muy rica de información, a partir de cuyo estudio pueden evidenciarse las coyunturas favorables y desfavorables para el comercio de exportación controlado por los comerciantes radicados en Lima.

No se toca el comercio interno, dado que nos falta hacer una sistematización de las fuentes que nos permitan ver las mercaderías introducidas en los grandes barcos provenientes de Cádiz. Es sabido que los comerciantes no sólo exportaban sino que importaban mercaderías como paños de holanda, sayales, royales, bretañas, bramantes, terciopelos de Valencia, paños de seda, pañuelos de algodón, camisas de royal, espejeuelos, hebilla de cobre etc. las cuales llegaban a las provincias a través de comerciantes itinerantes, arrieros y, en muchos casos, familiares de los grandes comerciantes, pero este trabajo no ha sido aún elaborado. Por lo demás, se hace necesario trabajar las regiones para establecer quiénes fueron los contactos y cuáles los productos, así como también qué porcentaje de las mercaderías introducidas llegaba a las provincias y cuánto absorbía de dicho mercado las mismas. Los productos introducidos, dada su calidad, no se distribuían en todo el país; el mayor consumo estaba en Lima y en algunas capitales de las regiones importantes, como por ejemplo Arequipa.⁵ Los pueblos de las sierras tenían su propia producción en los obrajes y se autoabastecían de las haciendas lindantes. La llegada masiva de telas europeas luego de la aplicación del decreto del libre comercio no reemplazó en su totalidad la producción

- 2 PARRÓN SALAS, Carmen, *De las Reformas Borbónicas a la República: El Consulado y el comercio marítimo de Lima. 1778-1821*, Imprenta Academia Gral. del Aire, Murcia, 1995, es un excelente trabajo sobre el tema, realizado a través de los documentos del Consulado de Lima, el cual nos ha permitido reafirmar algunos conceptos vertidos en este estudio, como veremos oportunamente.
- 3 Sobre la base de este interés realicé un trabajo: MAZZEO, Cristina, *El Comercio Libre en el Perú. la Estrategias de un comerciante limeño. José Antonio de Lavalle y Cortés. 1777-1815*, op. cit. En el mismo se trabajaron los libros de aduana del Callao durante 9 años y se encontró un total de 37 barcos, entre 1786 y 1794, y se desagregó producto por producto y se estimaron los volúmenes de exportación tanto del mencionado comerciante como el de otros.
- 4 Un trabajo completo del comercio colonial debería incluir además de los barcos con destino a Cádiz, los procedentes de Cádiz y también aquellos incluidos en los registros con destino y procedentes de los Mares del Sur. Dentro de esta denominación se encuentran todos los puertos del Pacífico, desde Valparaíso hasta Acapulco. En general se trata de embarcaciones que tienen que ver con el comercio de cabotaje.
- 5 En la actualidad Carlos PARDO está trabajando la familia Valdivieso y ha revisado las aduanas de Arequipa, en cuyas guías de 1784 se comprueba la entrada de efectos de Castilla y de la tierra en dicha ciudad y de donde extraemos la información presentada. Agradecemos a Carlos Pardo la gentileza de su información. (AGN Aduanas C 16 14-69)

artesanal de la industria manufacturera peruana.⁶

Una vez aclarado este punto vamos a centrar nuestro estudio en la exportación de mercaderías y metálico hacia Cádiz, lo que está en concordancia con el intento de la Corona de explotar al máximo las colonias de ultramar y aprovechar el incremento de la producción minera a partir de la mitad del siglo XVIII.⁷

SALIDA DE EMBARCACIONES DESDE EL CALLAO

En primer lugar, es necesario aclarar que no se trata de una serie completa, como lo demuestra el gráfico 1, debido a que durante algunos años no se registra información. Por ejemplo, tenemos datos constantes desde 1783 hasta 1796 a excepción del año 1792 pero, de acuerdo con el Mercurio Peruano, sabemos que en ese año salieron siete barcos.⁸ En segundo lugar, en 1797 y 1798 no hay registros de salida de embarcaciones como tampoco entre los años 1802 y 1808, 1811 y 1813, y 1815 y 1816.

Estos años estuvieron muy convulsionados por las guerras a las que aludimos anteriormente. No obstante, llama la atención porque no pudo haber tantos años sin salida de embarcaciones, debido a que estaba vigente el comercio con neutrales.⁹

Es posible que la información se haya perdido o que se encuentre bajo otra denominación. Podría rastrearse en otras aduanas, por ejemplo la de Buenos Aires, Valparaíso o Guayaquil, ya que el comercio en los Mares del Sur (denominación que engloba a los barcos que surcan las aguas que van desde Sonsonate y Acapulco hasta Montevideo y Buenos Aires) se mantuvo fluido a pesar de los corsarios que surcaban la zona. De lo que estamos seguros es que el comercio no se detuvo, sino que a la Península ingresaban las mercaderías por otros puertos como Hamburgo y Canarias entre otros.¹⁰

Continuando con el gráfico 1, el último año de registro de embarcaciones hacia Cádiz fue 1817 con la salida de 12 embarcaciones luego de casi seis años de falta de información. Sin embargo, dicho año no es el de mayor exportación de plata, oro y otros productos

-
- 6 El trabajo de SALAS DE COLOMA Miriam *Estructura colonial del poder español en el Perú*. 3 Tomos, PUCP, 1998, explica cómo la producción textil de los obreros detuvo su crecimiento a mediados del siglo XVIII al quedar subordinada a los chorrillos donde se producía una tela más barata. El estado español se preocupó por no permitir el desarrollo de la manufactura americana en la medida que ésta entraba en competencia con la producción peninsular: "*Dentro del estricto control ejercido por el Estado metropolitano, la producción textil americana quedó subordinada a la manufactura peninsular y a la de los chorrillos. A los promotores de las empresas textiles impedidos de todo progreso no les quedó otra salida que la de tratar de conservar su bienestar material del pasado. Cuando el objetivo que se les impuso fue la tradición y no el progreso.*" p. 489 T. II. No obstante se hace necesario establecer cifras de qué porcentaje de producción extranjera llegaba a provincia y cuáles eran las regiones que absorbían dicha mercadería.
- 7 El clásico trabajo de FISHER John *Minas y Mineros en el Perú Colonial 1776 - 1824*. IEP, 1977 sigue siendo de vital importancia para ver el aumento de la producción de plata. La mayor producción se registró entre los años 1791 y 1811 fechas en que la misma llegó a más 500.000 marcos anuales.
- 8 MAZZEO, Cristina, op. cit. p. 124. En este estudio no se tomó en cuenta la cifra de 1792 porque la misma presenta el total en pesos fuertes de caudales y no están diferenciados los productos exportados.
- 9 PARRÓN SALAS, C., op. cit., 1995, p. 336, dice que el tráfico y giro limeño con Cádiz no colapsó en ningún momento entre 1810 y 1820 debido a que al reducirse las zonas bajo el control español durante la guerra de independencia americana, "Lima se fue configurando como la posibilidad y alternativa más segura para el comercio con la península a pesar de que no se recuperaría el nivel de 1778-1796".
- 10 Un archivo privado de cartas de la familia Lavalle -aún no trabajado- me ha permitido ver que muchos barcos continuaron saliendo del Callao bajo bandera neutral, previo permiso acordado por el Virrey y se dirigían a otros puertos.

como veremos oportunamente. En 1820 sí desaparece Cádiz de los registros. En 1823 tenemos la salida de un barco y en 1825 una serie de embarcaciones menores con destinos diversos. El sistema ya se había quebrado y la incursión inglesa y norteamericana se hacía presente, como veremos.

INCIDENCIA DE LA SITUACIÓN INTERNACIONAL

Tomando el cuadro número 1, en el cual se expresan las cantidades globales por año de cada producto exportado, podemos a simple vista identificar tres etapas bien definidas. Una primera etapa, que va desde 1783 hasta 1794 y en algunos casos 1796, en la cual la exportación se mantuvo más o menos estable con una salida de entre seis y ocho barcos y cuando se registran las mayores cantidades de salida ya sea de plata y oro como de los demás productos; una segunda etapa a partir de 1796 hasta 1810 evidencia una caída de las exportaciones, con un pico importante en la cascarilla en dicho año y una última recuperación en 1817. A partir de esta fecha desapareció Cádiz de los registros de Aduana.

La etapa de mayor auge comercial es la influenciada por la aplicación del Reglamento del Comercio Libre, debido a la apertura de

puertos, medida que agilizó notoriamente el sistema. Esta etapa también contó con el beneficio de la paz. Prácticamente no existen guerras internacionales que afecten la estructura mercantil colonial.

En el año 1796 estalló la guerra con Gran Bretaña que, con algunas interrupciones, se prolongó hasta 1808. Como consecuencia se produjo el bloqueo del puerto de Cádiz por el almirante Nelson.¹¹

A partir de allí las dificultades de España se verán reflejadas en la falta de embarcaciones que salgan hacia ese puerto. Durante esta época se autoriza el comercio en barcos neutrales, que beneficiará a algunos comerciantes, como veremos más adelante. Esto traerá como consecuencia la incursión del comercio norteamericano.¹²

Terminada la guerra con Inglaterra, se verifica una breve recuperación durante 1809 y 1810, que definitivamente tiene que ver con el acercamiento a esta potencia en contra de Napoleón, que posibilitó cierta estabilidad en el Atlántico,¹³ pero luego, las luchas internas que debió enfrentar España, entre 1811 y 1814, para lograr su propia independencia se reflejan nuevamente en la exportación desde el Callao. La última recuperación española producida entre los años 1813 y 1816¹⁴ se ve reflejada en el último año registrado de 1817, cuando partieron para Cádiz doce embarcaciones.

11 Según GARCÍA BAQUERO, A., op. cit., 1972, p. 144, a partir de 1796 y hasta 1802 el comercio con España cae en una fase de decadencia con una breve recuperación entre 1802 y 1810 para entrar en una decadencia sostenida a partir de esa fecha. La ruptura de la Paz de Basilea provoca el bloqueo del puerto de Cádiz por los ingleses. Estos logran apresar 186 buques ocasionando una pérdida de aproximadamente 22.320.000 pesos plata.

12 SEGRETÍ, Carlos, op. cit., 1987, p. 69. En 1795 las exportaciones estadounidenses a las colonias alcanzaron 1.389.219 pesos plata y la importaciones 1.739.219 pesos plata; 6 años después aquéllas crecieron en más del 500 % y éstas en un 636 %.

13 GARCÍA BAQUERO, A., op. cit., 1972, p. 9 y 185, define esta época como el "fin del alza cíclica intersecular" La amistad con Inglaterra cambia en forma trascendental la situación, pero España no podrá sacar beneficio alguno ya que al mismo tiempo tiene que hacer frente a una invasión en su propio territorio, mientras que en la otra orilla se dan las primeras tentativas de emancipación. Ambos hechos provocan un auténtico colapso en la economía peninsular".

14 Como consecuencia de la retirada de las tropas francesas de la bahía, los gaditanos se ven libres para volver a la normalidad del tráfico. Ver GARCÍA BAQUERO, A., op. cit., 1972, p. 217 a 242; FISHER, J., op. cit., 1992, p. 247.

ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE LA EXPORTACIÓN DE CAUDALES

En el año 1784 la exportación total de la plata fue de 12.204.452 pesos fuertes y en oro 3.662.212 doblones. Fue el año más importante, luego del cual no se registraron cantidades análogas. Le siguió en importancia el año 1786 con 8.505.596 pesos fuertes y 866.653 doblones. Importantes fueron también 1791 con 4.270.854 pesos fuertes y 615.064 doblones, 1795 con 5.472.000 (de los cuales 1.730.000 corresponden a la Real Hacienda) 1796 con 5.973.383 pesos fuertes y 519.594 doblones; 1809 con 5.176.457 pesos fuertes y 19.349 doblones y 1810 con 4.864.769 pesos fuertes y 10.592 doblones.¹⁵ El año 1817 fue el último en importancia que registró la exportación de 1.891.681 pesos fuertes (el 84 % menos que en 1784) y 46.760 doblones (el 98 % menos que el año 1784). Esto tuvo que ver fundamentalmente con la situación internacional y también, como lo manifiesta Fisher, con el gran descenso de la producción argentífera a partir de 1812 que se debió, principalmente, a las dificultades productivas en Cerro de Paso, el centro minero más importante del Virreinato.¹⁶ Véase Gráfico Nro.2.

¿Cuál debió haber sido la causa por la que en 1784 se registrara tan importante salida de

metálico?. La respuesta podría ser que en ese año y el siguiente se realiza la recaudación, vía aduana, del impuesto para recabar el millón y medio de pesos que se envió a Buenos Aires, con motivo de la guerra con los portugueses. Por lo tanto, ese año el registro de salida de oro y plata es muy detallado. Tampoco puede descartarse que el envío se debiese a un “embalse” producido por la paralización del comercio debido a que durante los años 1779 y 1783 la guerra con Inglaterra había paralizado las relaciones comerciales y los barcos no recibían el consabido registro para hacerse a la mar.¹⁷

En 1823 tenemos la salida de una embarcación “Amanda”, en la cual se hace mención a un contrato entre un grupo de comerciantes ingleses Juan Begg, don Guillermo Hodg Son, don Guillermo Cochran, Juan Parish Robertson, don José Priglos, don Estanislao Lynch y Manuel Castilla español, quienes concuerdan con el gobierno republicano la introducción de 800.000 pesos en mercaderías para los puertos intermedios comprendidos entre los paralelos 14 y 22, esto es, a la altura de Pisco, y la extracción libre de derechos de 3.000 quintales de cacao, lo que equivale a unas 3.700 cargas por 81 libras. Para ello, estos comerciantes pagaron al gobierno republicano 120.000 pesos fuertes en tres mesadas, 70.000 al contado, 20.000 pesos en el plazo de un mes y los 40.000 restantes en el plazo de dos meses. (Aduana 2468.1823)

14 Como consecuencia de la retirada de las tropas francesas de la bahía, los gaditanos se ven libres para volver a la normalidad del tráfico. Ver GARCÍA BAQUERO, A., op. cit., 1972, p. 217 a 242; FISHER, J., op. cit., 1992, p. 247.

15 AGN, Aduanas del Callao, La mayor parte corresponden a particulares. Se incluyen caja de soldadas y el único año que especifica un total de la Real Hacienda es 1795, en los otros años aparecen algunas cantidades como Minería, Renta de Correo, Consulado que están dentro de dichos totales.

16 FISHER, J., op. cit., 1977, p. 216.

17 FISHER, J., op. cit., 1992, p. 176. También puede representar la saturación del mercado que se había producido en los primeros años de la implantación del comercio libre.

Una prueba más de la incursión de los comerciantes ingleses durante esta época fue la relación encontrada en el año 1825 de veintiún embarcaciones que partieron hacia destinos en Asia, Europa y Norte América:

Estas embarcaciones son:

1. "Portia" para Gibraltar.
2. "El Telégrafo" para Gibraltar.
3. "Ivallas" para Liverpool.
4. "Samuel y Para" para Londres.
5. Fragata "Florida" angloamericana para Río de Janeiro.
6. Bergantín "Active" con pólizas de plata (970 marcos de plata).
7. "Francisca María Teresa" fragata de guerra para Francia.
8. "María Luisa" para los puertos del Norte de Francia.
9. "Gral. Smith" para Baltimore.
10. "Alsoph Wetmore", fragata de guerra, para Estados Unidos.
11. "Carolina" para Manila, fragata angloamericana.
12. "Merope" para Nueva York.
13. "Duque de Burdeos" para Francia y puertos del Brasil.
14. "Tártara" para Londres.
15. Fragata "María Teresa" para Francia.
16. Fragata "Wellington" para Londres.
17. Fragata de guerra para los Estados Unidos.
18. Buque "London" para Calcuta, fragata americana.
19. "Ángel de la Guarda" para Francia.
20. Fragata "Murry" inglesa.
21. "Peruana" para Baltimore.

Sin embargo, en conjunto, estas embarcaciones llevaron tan sólo 414.162 pesos plata y 3.700 marcos, es decir, plata piña, cantidad poco significativa si tenemos en cuenta las exportaciones de los años 1784 a 1796. Lo que sí es evidente es que el Perú seguía manteniendo el interés de los extranjeros por sus exportaciones de metálico.

En cuanto a la exportación de plata en pasta (marcos) y oro en pasta (castellanos) es también significativa la casi desaparición de su exportación a partir de 1796. En general las cantidades pequeñas corresponden a piezas de oro o plata que se vendían o se enviaban como regalo.

EXPORTACIÓN DE LA CASCARILLA

La cascarilla era un producto muy requerido en Europa por sus cualidades curativas en las enfermedades febriles, por lo tanto, casi en su totalidad se exportaba a España. Las principales zonas de extracción durante el siglo XVIII fueron las de Cuenca y Piura. El porcentaje de la cascarilla procedente de las zonas mencionadas en la exportación global de este producto fue del 70 % entre los años 1786 y 1794. El resto provenía de Huánuco, Tarma y Yungas de la Paz.¹⁸

No sólo los españoles estaban interesados en este comercio. Desde mediados del siglo XVIII los ingleses se proveían de ella a través del istmo de Panamá donde tenían una factoría.¹⁹ En 1807 la embarcación "Amelia" fue apresada por los corsarios ingleses y éstos

18 MAZZEO, Cristina, "EL Hombre y el Espacio, Incidencia del norte peruano en la exportación del cacao y la cascarilla.", en CORDOBA, Hildegardo, (Editor) *Espacio Teoría y praxis*. PUCP, Lima, 1997.

19 ALBA MOYA, *El Árbol de la Vida. Esplendor y Muerte en los Andes Ecuatorianos*. Un trabajo interesante sobre la explotación y comercialización de la cascarilla de Cuenca. Ver también el trabajo de PETIT, Jean Martine, e IVES SAINT GEOURS "La Economía de la cascarilla en el corregimiento de Loja ". *Revista y Cultura del Banco Central del Ecuador*, Vol. V, Nro. 15, enero-abril, p. 171-208, Quito, 1983.

retuvieron la cascarilla que transportaba. Aceptaron dejarla en libertad contra el pago de una fianza de 35.000 libras esterlinas.²⁰

Este producto tuvo particular influencia en la reactivación de la economía de la sierra norte de Loja, Cuenca, Quito y por consiguiente Lima, dado que su explotación estaba conectada totalmente con el mercado mundial, y su comercialización era controlada, prácticamente, por los comerciantes limeños.

Analizando el gráfico 3 vemos que la exportación de la cascarilla tiene su pico más alto en 1810 con 909.983 libras, (un 28 % más que el año 1784) luego de una retracción de casi 10 años, entre 1799 y 1809. Evidentemente la guerra no afectó este comercio dado que los barcos neutrales llegaban a Cádiz a través de otros puertos como por ejemplo Boston o Lisboa. Además, los comerciantes ingleses compraban a través de representantes españoles.

En 1810 Roberto White e Hijos adquirieron a través de Joaquín María Ferrer 11.250 libras de cascarilla y Antonio Gibbs lo hizo a través de Marcelo Polanco y José de Santiago y Rotalde, por un monto de 25.970 libras y 3.750 libras a 5 pesos la arroba.²¹

El precio de venta en la plaza de Lima no varió demasiado. Se mantuvo entre 4 y 6 pesos la arroba. No obstante las coyunturas de guerra el flete aumentaba al doble de su valor. En épocas de paz se cobraba 36 reales por arroba y en épocas de guerra su valor era de 72 reales.²²

EXPORTACIÓN DEL CACAO

El cacao proveniente de Guayaquil representaba el 68 % del total de las exportaciones de este producto hacia Cádiz.²³

El Callao monopolizaba la distribución del cacao de Guayaquil pero con las reformas y coincidiendo con el boom del cacao entre los años 1791 y 1793 sólo controlaría el 50 % y entre 1808 y 1813 bajó a un 17 %, lo que significa que los comerciantes peruanos, sin perder el control del tráfico de este producto, debieron compartir con otros comerciantes novohispanos la comercialización. Fue ganando espacio Acapulco y por su parte España comenzó a recibir consignaciones directas de este producto.

Los años de mayor exportación desde el Callao fueron 1786, 1787, 1788, 1789, 1791 y 1794, en los que se exportaron entre 59.380 cargas por 81 libras (1787) y 47.632 cargas por 81 libras en 1794, beneficiados por la pragmática del libre comercio de 1778. A partir de 1793 las exportaciones se mantienen en un promedio de 17.000 y 20.000 cargas anuales, con una breve recuperación en 1817, último año de los registros a Cádiz, con 35.620 cargas por 81 libras. (Véase gráfico Nro. 4)

La liberación del comercio estimuló la diversificación del mercado del cacao. Entre 1791 y 1793 un 8 % tuvo como destino otros puertos que no eran ni el Callao ni Acapulco. En 1796 se abre al comercio libre el puerto californiano de San Blas y en los primeros años del siglo siguiente: Panamá, Sonsonate y Realejo, que absorbería el 27 % de las exportaciones de Guayaquil.²⁴

20 MAZZEO, Cristina, "Comercio neutral y comercio privilegiado en el contexto de la Guerra de España con Inglaterra y con Francia 1796-1815", en Revista *Derroteros de la Mar del Sur* año 6, Nro. 6, 1998.

21 A.G.N. Lima Aduanas, Barco Gerona 2041:1810

22 Archivo Lavalle. Carta de Juan Bautista de Lavalle a su hermano Antonio en 1803.

23 MAZZEO, Cristina, *El hombre y el espacio...* op. cit., 1997.

24 CONTRERAS, Carlos, *El Sector Exportador de una economía Colonial. La Costa del Ecuador entre 1760 y 1820*, FLACSO, Ecuador, 1990, p. 81. En el gráfico número 5 de dicho trabajo (p. 144). CONTRERAS establece que el año más crítico fue 1813 con 20.967 cargas por 81 libras seguido de 1811 con 23.082 cargas.

El grueso del cacao guayaquileño seguía exportándose por el Callao a Cádiz y su comercialización era controlada por los comerciantes limeños vinculados al Consulado.

El cacao era un producto altamente especulativo. Con él se pagaban importaciones especialmente de negros de acuerdo con reales órdenes editadas para determinados comerciantes como veremos más adelante. Además permitía un aumento en los fletes del 50 % en épocas de guerra.

EXPORTACIÓN DEL COBRE Y EL ESTAÑO

El cobre tenía su propia dinámica. Si observamos el gráfico Nro. 5 vemos que hay un pico importante en el año 1794 que sobrepasa lo exportado 10 años antes (1784) en un 71 %. Paradójicamente ese año la exportación de metálico, (oro y plata) fue muy baja. En cambio la exportación de los otros productos fue buena. Lo mismo sucede con el estaño, su año más importante fue 1799 con 2.096 quintales, año en que prácticamente decayeron todas las demás exportaciones. Esto nos lleva a pensar que los comerciantes estaban en constante búsqueda de nuevas alternativas de exportación.

En cuanto al precio del cobre en 1810 era de 11 pesos el quintal y del estaño 14 pesos, mientras que el precio del flete era dos pesos el quintal del cobre y tres pesos el quintal del estaño, precios que recibían un excesivo aumento en épocas de guerra.²⁵

De acuerdo con lo expuesto, podemos concluir que el año pico para el cobre, el cacao y la cascarilla fue 1794, a partir del cual se

mantuvo una cierta tendencia hacia la baja, exceptuando el caso de la cascarilla, la cual en el año 1810 superó lo exportado en 1794. La caída total, de acuerdo con esta fuente, se dará después de 1817, cuando desaparece Cádiz de los registros.

Las exportaciones de metálico y otros productos no volvieron a tener la magnitud de los años prósperos de la época del libre comercio. Entre 1795 y 1806 hay una evidente disminución de los volúmenes exportados. En esta contracción del comercio tuvo que ver la saturación del mercado como consecuencia de la incursión de mercaderías a través de dos importantes compañías comerciales: los 5 Gremios Mayores de Madrid y la Compañía de Filipinas que tenía el monopolio del comercio con Manila. Con estas dos empresas tuvieron que batallar los comerciantes peruanos hasta que se aliaron con ellas en muchas oportunidades, como veremos más adelante.²⁶

Los comerciantes se vieron presionados económicamente tanto por sus deudas como por los cupos que debieron pagar en el año 1815 para obtener el préstamo de 500.000 pesos que la Corona les pedía para financiar la guerra contra los independentistas.

La gran mayoría pagó según sus ingresos, por ejemplo:

Persona	Pago
Benito Ambrosio Canicova	40.500 pesos
La Compañía de Filipinas	32.000 pesos
Pablo Hurtado	30.000 pesos
José Correa	25.000 pesos
Marqués de la Concordia	20.000 pesos
Pedro Abadía	16.000 pesos
Joaquín María Ferrer	13.000 pesos

²⁵ A.G.N. Lima, Aduanas, (2044:1810)

²⁶ PARRÓN SALAS, C, op. cit., p. 336. El Conde de Premio Real y José Bernardo de Tagle fueron los comerciantes que mantuvieron relaciones con la Compañía de los 5 Gremios, aunque el primero en 1780 era contrario a la Compañía.

Miguel Fernando Ruiz	11.000 pesos
Mariano Barrera	4.500 pesos
Manuel de Arrieta	3.500 pesos
Ignacio de Santiago	3.000 pesos
Juan Bautista. Sarrava	3.000 pesos
Francisco Inda	3.000 pesos
Antonio Alvarez Moran	2.500 pesos
Fco. Javier Izque	2.000 pesos
Martín de Cortiguera	2.000 pesos
Juan Bautista. Gárate	2.000 pesos
Conde. Villar de Fuentes	2.000 pesos
Manuel Gorbea	2.000 pesos
Antonio y Matías de Elizalde	2.000 pesos
Fernando del Mazo	2.000 pesos
Rosa de la Cuadra	2.000 pesos
Andrés Reboredo	2.000 pesos
Conde de San Isidro	1.000 pesos
Antonio Sáenz de Tejada	1.000 pesos
Pedro Moreno	1.000 pesos
Marqués de Montemira	1.000 pesos
Pedro Zelayeta	1.000 pesos
José del Pozo	1.000 pesos
Miguel Gárate	500 pesos
Juan Bautista de Lavalle ²⁷	500 pesos

La entrada de Napoleón a España en 1808 y la lucha por la independencia en América quebraron el sistema que durante 300 años había anidado en este lugar.

Definitivamente esta situación provocó la ruina de muchos comerciantes. Los que soportaron el temporal fueron aquellos que habían invertido en tierras o que se volcaron al mercado interno; que supieron navegar en las difíciles aguas de la competencia con las grandes compañías, tanto los 5 Gremios como Filipinas,

y también aquéllos con vínculos en la milicia y el gobierno. Muchos cumplían funciones en el Regimiento de Dragones y de la Concordia, otros fueron nombrados intendentes, como el caso de Juan Bautista de Lavalle de Arequipa en 1816 y Tadeo Gárate de Puno. Estos lucharon hasta las últimas consecuencias, no podía ser de otra manera, para mantener el sistema colonial que los había beneficiado.

La época de mayor auge fue la influenciada por el libre comercio, prueba de ello son los gráficos que acompañamos, pero no benefició a todos los comerciantes por igual, como se verá en los siguientes capítulos. En cambio los sucesos internacionales posteriores perjudicaron a esta clase por estar muy vinculada a Cádiz.

Apareció entonces una nueva clase de comerciantes en el país, los ingleses. que comenzaron, como 50 años antes lo habían hecho los españoles, es decir como empleados de las grandes casas extranjeras instaladas en el país. Tal fue el caso de los hermanos Gibbs.²⁸

Establecido ya el gobierno republicano en 1823, el gobierno seguía pidiendo cupos a los comerciantes para financiar las guerras. Algunos comerciantes solicitaron entonces que dicho cupo se pagase mitad en productos y mitad en pesos plata porque no estaban en condiciones de solventar esas cargas.²⁹

El general San Martín, al igual que anteriormente Abascal y Pezuela, solicitó al Consulado un cupo de 150.000 pesos. Las cantidades más importantes fueron aportadas por la Viuda de de Santiago (6.000 pesos) y le siguieron en importancia Francisco Javier de Izque, Pérez de Cortiguera con 4.000 pesos cada uno, Miguel Fernando Ruiz y Santiago y Rotalde con 2.000 pesos cada uno, Antonio Sáenz de Tejada con 1.250 pesos, el conde del Villar de Fuentes con 1.000 pesos, Elizalde con

27 AGN, Lima, Sección Consulado, 1815. Estos personajes eran comerciantes, priores o cónsules del consulado y Militares que integraban el Batallón de la Concordia creado por dicha institución. La mayoría españoles o criollos de primera generación.

28 WITT, Heinrich, *Diario 1824-1890. Un testimonio personal sobre el Perú del siglo XIX*, Vol.I, Banco Mercantil, 1992, p. 23.

29 AGN. Consulado (H 4, 1556)

750 pesos lo mismo que Miguel Gárate y el conde de Torre Velarde 250 pesos, entre muchos otros. Es evidente que la situación se había deteriorado; antes de la independencia fueron más generosas sus aportaciones.³⁰

El conde del Villar de Fuentes, en su testamento, comenta la lamentable situación en la que quedó al fallecer muchos de sus deudores, y al ausentarse otros que sufrieron los embates de la total destrucción.³¹

También recayó sobre ellos el “secuestro” de sus bienes. Entre los afectados por las confiscaciones figuraban comerciantes. A Manuel Gorbea se le secuestraron todos sus bienes; a Isabel Cabero, viuda de Simón de Lavalle, todas las especies pertenecientes a su suegra Mariana Sugasti, esposa del conde de Premio Real. José Matías de Elizalde perdió todas sus tiendas y casas de la calle San Francisco que estaban arrendadas. María Josefa de Tagle, hermana de José Bernardo de Tagle, todos los bienes vinculados al mayorazgo de su casa. A Juan Bautista de Lavalle le fueron secuestradas sus fincas pertenecientes a su padre, el conde de Premio Real, y las haciendas Villa y San Tadeo, pero más tarde éstas le fueron devueltas.

Para concluir, ni el comercio libre ni los años posteriores de guerra con Inglaterra perjudicaron tanto a los comerciantes radicados en Lima como el cambio de sistema a partir del proceso de independencia. Si bien hubo contracción del comercio debido a la situación internacional, los diez primeros años del siglo XIX los comerciantes supieron sortear las dificultades. Incluso en 1817 aún no se vislumbraban los nubarrones que se aproximaban y hubo una cierta recuperación. Pero a partir de 1820 al desaparecer Cádiz como centro distribuidor de las mercaderías americanas, los grandes comerciantes con estrechos lazos con España sufrieron serios

perjuicios. Sólo pudieron sobrevivir a la contienda política de la independencia, aquellas familias que poseían vínculos con otros comerciantes y familias de singular prestigio como el caso de los Arias de Saavedra, entre quienes se encontraba el suegro de Juan Bautista. También la familia Santiago y Rotalde vinculados a los Pérez de Cortiguera supieron sortear los embates de la independencia.

A estos personajes les tocó vivir la difícil tarea de reacomodarse a un nuevo sistema económico: el de la República.

FUENTES PRIMARIAS

Se ha trabajado la serie de Real Aduana entre 1784 y 1829 correspondiente a todos los barcos con destino a Cádiz. Corresponden a un total de 100 barcos.

- Libros del Consulado de Lima 1815, H 4 1556
- Protocolos Notariales: Cubillas 1835, 210 : 767
- Cartas privadas de Juan Bautista de Lavalle y Sugasti

30 En 1815 Fernando Ruiz había aportado 11.000 pesos; Antonio Sáenz de Tejada 1.000 pesos y el conde del Villar de Fuentes 2.000 pesos. Ver la lista en la página anterior.

31 AGN, Lima Protocolos Notariales Cubillas 1835, (210:767).

Cuadro 1. Real Aduana

AÑO	PLATA FUERTE	ORO DOBLONES	PLATA MARCO	ORO CASTELLANO	CACAO CARGA	CACAO LIBRAS	COBRE BARRAS	COBRE QQ.	ESTAÑO QQ.	CASCARILLA LIBRAS
1783	836.400	197.561	6.243	0	4.809	388.898	240	466	0	185.488
1784	12.204.452	3.662.212	1.402	1.383	16.828	2.378.662	3.437	7.785	0	710.830
1785	2.334.507	135.568	0	0	0	0	0	0	0	0
1786	8.505.596	866.653	10.079	4.806	38.940	3.154.204	3.933	8.478	0	787.816
1787	3.144.594	661.632	6.569	2.439	59.380	4.810.057	3.286	6.513	0	710.889
1788	3.234.523	854.815	14.345	4.825	24.830	2.011.460	4.973	7.544	0	603.336
1789	2.185.073	307.811	7.608	2.298	30.605	2.479.058	5.516	11.078	0	595.355
1790	1.457.946	308.352	7.121	794	318	25.778	968	3.065	0	199.479
1791	4.270.854	615.064	9.227	1.173	41.482	3.360.398	8.449	16.077	0	731.913
1793	1.144.559	20.955	3.106	3.447	8.015	649.339	3.812	5.393	0	507.176
1794	770.448	4.371	1.068	643	47.632	3.858.332	12.364	22.115	0	742.484
1795	5.472.000	305.664	782	425	12	900	2402	4.708	488	344.100
1796	5.973.383	519.594	8.550	701	17.767	1.439.127	6.183	10.819	1.088	251.150
1799	18.647	0	0	0	10	842	664	1.282	2.096	13.250
1800	566.757	0	0	0	2	200	4892	9.011	0	32.840
1801	0	0	0	0	17525	1.419.581	1.167	1.978	90	80.150
1809	5.176.457	19.349	60		7.334	594.128	2.311	3.484	0	465.914
1810	4.864.769	10.592	178		16.282	1.319.002	4.355	8.593	3.581	909.983
1814	9.000	0				0		0	0	0
1817	1.891.681	46.760	619	512	35.620	2.885.361	5.970	10.488	2.263	67.851

Gráfico 1. Número de Barcos que salieron para Cádiz 1783-1817

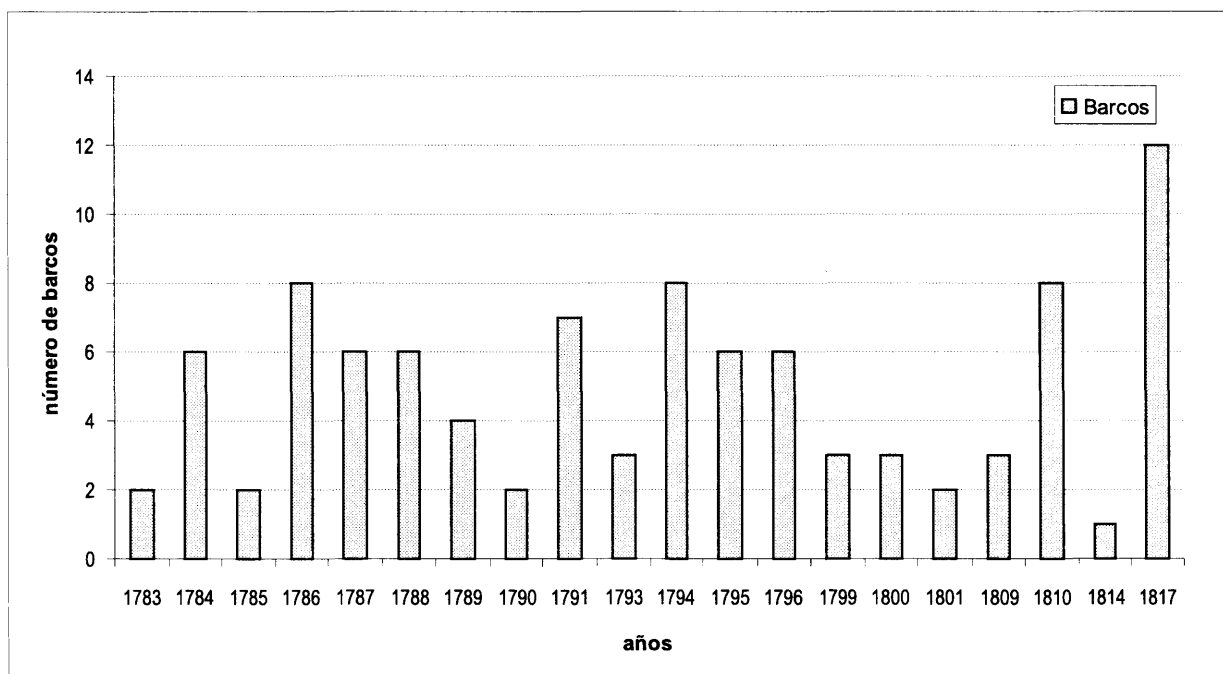


Gráfico 2. Exportación Plata y Oro 1783-1817

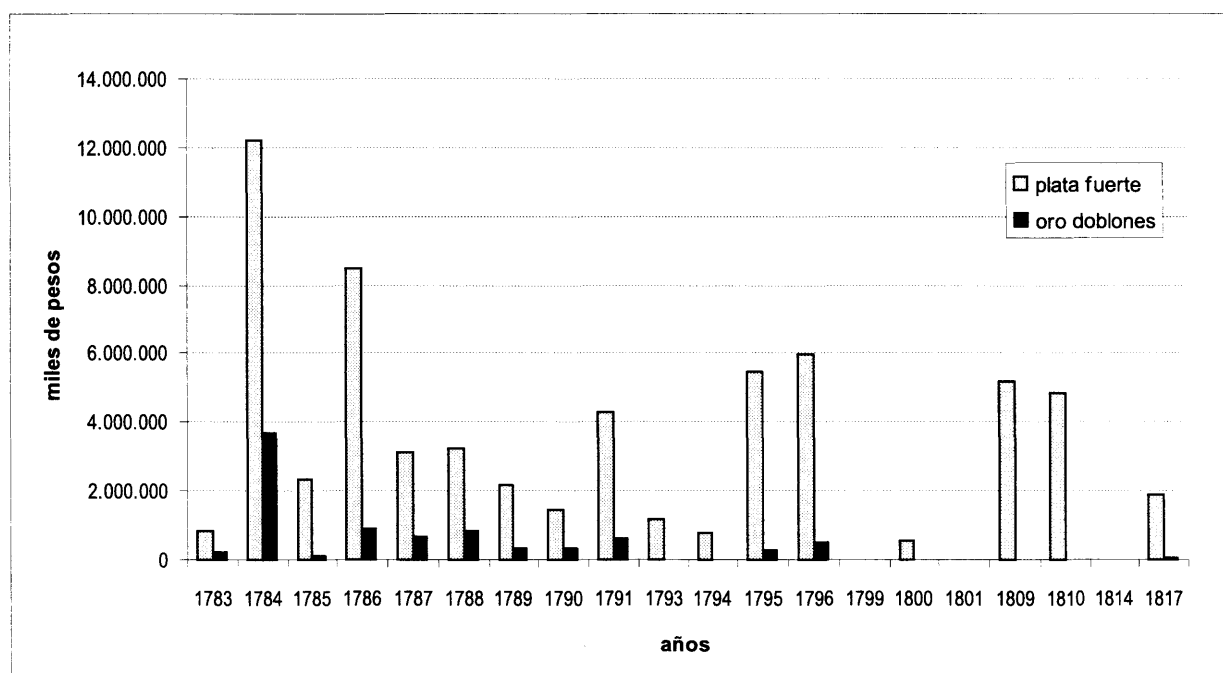


Gráfico 3. Total de exportación de cascarilla 1783-1817

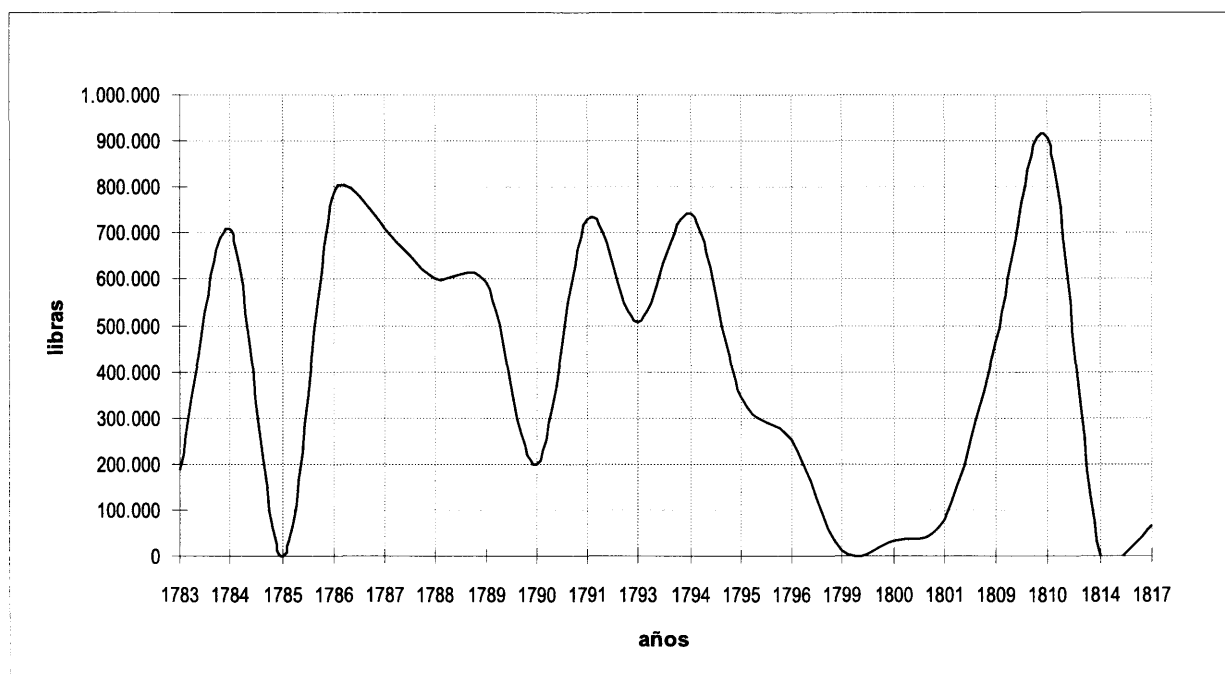


Gráfico 4. Exportación de Cacao entre 1783-1817

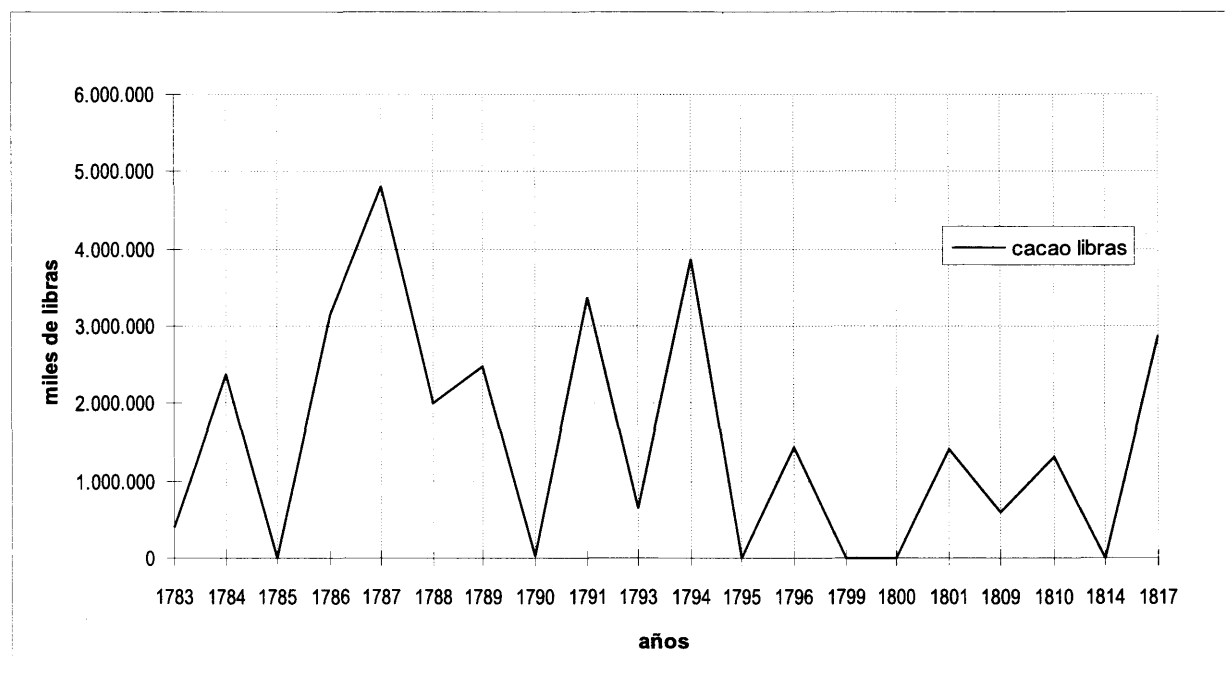


Gráfico 5. Total de Exportación de Cobre y Estaño 1783-1817

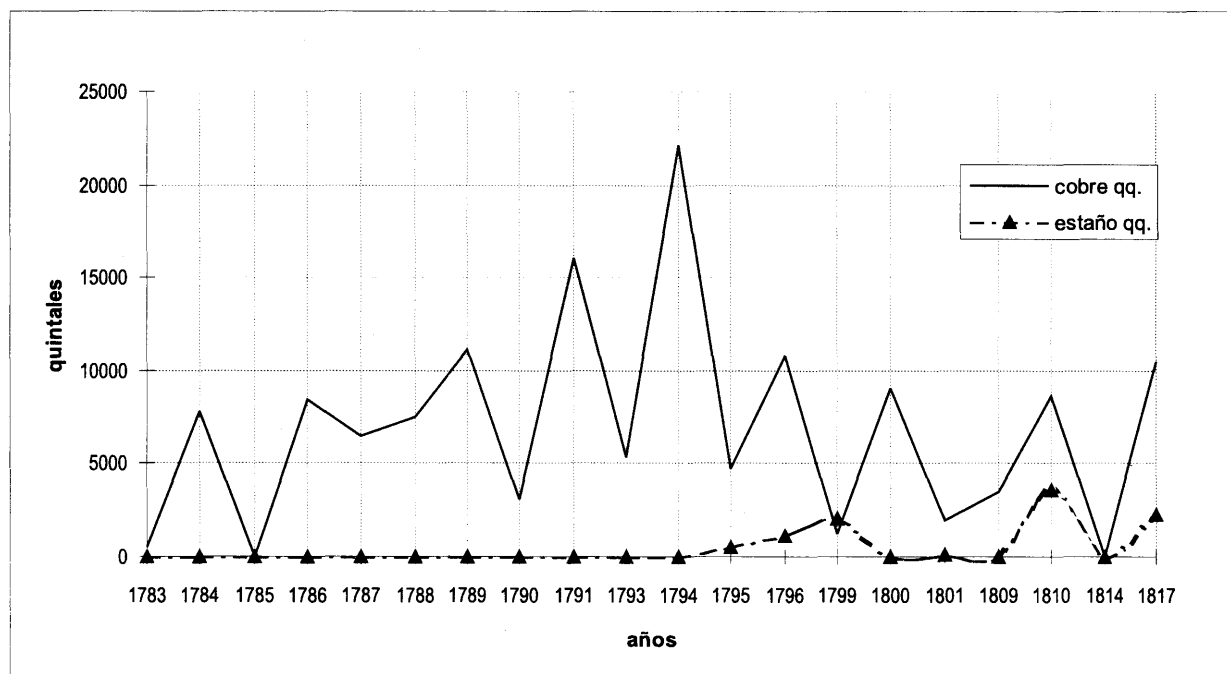




Imagen del Callao en el siglo XVIII. Extraído de *Redescubramos Lima*, Grabados, Colección Antonio Lulli, Banco de Crédito del Perú, 1997.



Patio central de la casa que fue del Conde de Fuente González. Extraído de folleto del Patronato de Lima.

VINCULACIÓN PARENTAL Y SOCIAL DE LOS COMERCIANTES DE LIMA A FINES DEL PERÍODO VIRREINAL

Paul Rizo Patrón



Imagen de habitantes de Lima siglo XVIII, dibujo de Verico. Extraído de *Redescubramos Lima*, Grabados, Colección Antonio Lulli, Banco de Crédito del Perú, 1997.

Los estudios que en los últimos años se vienen practicando sobre los comerciantes en la América española durante el coloniaje nos señalan la capacidad de muchos de ellos de alcanzar el éxito social sobre la base del amasamiento de fortunas en el tráfico ultramarino, la sabia inversión de sus ganancias y la vinculación con sectores ya previamente consolidados en las regiones en las que finalmente se afincaron. Este proceso, claramente definido por David Brading para el México borbónico¹, y por Susan Socolow para su análogo bonaerense², parece encontrar parangón, circunstanciado por las particularidades del medio, en la Lima del siglo XVIII y comienzos del XIX.³

Los casos incluidos en la presente publicación resultan variados dentro de dicho marco general de comerciantes cuya trayectoria se hizo notoria por su dinamismo, fortuna o vinculaciones. Unos pudieron acceder a los escalones más altos de la pirámide social, sea porque nacieron en mejor posición o porque sus riquezas y ventajosos matrimonios los colocaron por encima de los demás. Otros se preocuparon más en extender sus redes mercantiles por espacios más

1 Para el caso mexicano, ver BRADING, David, *Miners and Merchants in Bourbon Mexico*. Cambridge, 1971.

2 Para el caso bonaerense, ver SOCOLOW, Susan, *The Merchants of Buenos Aires. 1770-1810. Family and Commerce*, Cambridge, 1978.

3 El caso limeño ha sido estudiado por el autor de este estudio. Ver RIZO PATRÓN, Paul, «La nobleza de Lima en tiempos de los Borbones». En: *Boletín del Instituto Francés de Estudios Andinos*, 19 (1), Lima, 1990, p. 129-163.

amplios que invertir en su distinción social, llámese por una importante adquisición de tierras, un ostensible despliegue suntuario o un acceso a títulos nobiliarios. Y hubo algunos simplemente menos exitosos, sea porque llegaron muy tardíamente o porque siempre se relacionaron con grupos no plenamente incorporados en la élite virreinal, más bien periféricos o en los bordes de la «buena» sociedad.

El problema advertido generalmente en los estudios sobre mercaderes y burócratas es el de determinar qué es, propiamente, élite virreinal, o cómo era ésta concebida en tiempos de la dominación española. Nos movemos en este punto entre dos aproximaciones que nos sirven de grueso encuadre dentro del cual juegan, de un lado a otro, este tipo de personajes. Magnus Mörner ha dedicado esfuerzos en la búsqueda de respuestas al tema, pero queda siempre abierta la pregunta por él formulada sobre si el dinero daba acceso al poder político y al estatus social elevado, o si éste último se aseguraba los canales para el acceso a los mejores cargos y posibilidades económicas. Aunque concluye que ambas vías coexisten, una completa especificación de quiénes conformaron la elite virreinal durante el período borbónico sigue sin alcanzarse y los límites inferiores de la misma todavía resultan imprecisos.⁴

Fred Bronner sostiene que dentro de la porción blanca de la población podía reclutarse a la élite efectiva en el orden virreinal (no niega la condición de «élite» de curacas o caciques étnicos, aunque subordinados, en tanto que forman parte de la «república de indios»,

necesariamente controlada por la de «españoles»)⁵, posición que lleva a historiadores de la talla de Brading, para México, o Anna, para el Perú, a considerar como élite a muchos individuos que por motivo de su etnicidad (blanca) y ciertas ocupaciones que pudieron ejercer estaban colocados en fuerte contraste frente a la vasta mayoría indígena o mestiza sometida a una estructura estamental tremendamente vertical.⁶

Mark Burkholder ha criticado esta «liberalidad», y exige la recurrencia a otros elementos de juicio, quizás más próximos a cómo la oficialidad española (por ejemplo, su comentado informe del príncipe de Santo Buono) concibiese los rangos más elevados de la sociedad.⁷ Allí el origen tiene un rol predominante, siendo el noble, en la medida que podía probarlo, el que «oficialmente» estaba llamado a ocupar las mejores posiciones, no sólo entre los funcionarios, sino incluso, en la medida en que la sociedad operaba sobre patrones fuertemente estamentales, entre quienes pretendiesen afirmarse en el medio mercantil.

Evidentemente, el rigor en el establecimiento de quién era noble y quién no lo era podía verse complicado en una realidad como la española, en la que regiones enteras podían reclamar el estatus «noble» para sus habitantes en razón a consideraciones históricas, principalmente el control que muchos pueblos interpusieron al avance musulmán en la península ibérica durante el medioevo. Descendiente de éstos fue el «hidalgo», o noble primario, que se encontraba sumamente extendido por toda España, donde, por otra parte, no resultaba demasiado difícil

- 4 MÖRNER, Magnus, «Economic factors and stratification in Colonial Spanish America with special regards to élite». En: *Hispanic American Historical Review*, 63 (2). Duke University Press, 1983; p. 335-369.
- 5 BRONNER, Fred, «Elite formation in seventeenth century Peru». En: *Boletín de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, 24. Amsterdam, 1978; p. 3-25.
- 6 Sobre la élite mexicana en cargos públicos, ver BRADING, David, «Government and Elite in Late Colonial Mexico». En: *Hispanic American Historical Review*, 53 (2). Duke University Press, 1973; p. 389-414; para el caso peruano, ver ANNA, Timothy, *The Fall of the Royal Government of Peru*. University of Nebraska, 1979.
- 7 BURKHOLDER, Mark, «Titled Nobles, Elites and Independence: some comments». En: *Latin American Research Review*, XIII (2). University of New México, Albuquerque, 1978; p. 290-295.

asumir tal condición de manera fraudulenta, dada cierta educación, medios y astucia, llegando con el tiempo incluso a convencerse ellos mismos de pertenecer a dicho estrato.⁸ En la América española y más concretamente allí donde hubiese una vasta población de raigambre indígena frente a quienes destacar (como en el virreinato del Perú) el panorama se enredaba. Un contingente de blancos no técnicamente nobles podía llegar a trocarse en tales imitando sus maneras y reivindicando sus pretensiones. La distancia podía facilitar el engaño, oscureciendo, o en todo caso dilatando, las pesquisas de quienes quisiesen desenmascararlos.

Juan Villamarín, quien se ha centrado en la noción de noble en la Audiencia de Santa Fe de Bogotá, insiste en que la formalidad de pertenecer a la nobleza debía tenerse en cuenta para acceder a la preeminencia social, debido al ya mencionado carácter estamental del mundo español, trasplantado a las Américas. Pero, claro está, el antiquísimo adagio de «poderoso caballero, don Dinero» hubo de jugar siempre un papel decisivo en el establecimiento de un individuo o una familia en la cumbre de la pirámide. En todo caso, y como no deja de reconocer Villamarín, el dinero era necesario para mantener el nivel de vida considerado decoroso en individuos de la nobleza, ya que caer en la miseria y mantenerse en ella una familia por generaciones, ciertamente oscurecía y ponía en tela de juicio una nobleza originaria para cuya probanza, por lo demás, ya no se contaba con los medios suficientes.⁹

El acceso al reconocimiento oficial de pertenecer al rango noble, a través de los abultados expedientes llamados «de nobleza y limpieza de sangre», requeridos en el proceso

de obtención de un cargo público o de una merced de variado tipo, costaba tiempo y dinero. Más aún la tramitación para el ingreso a cualquiera de las órdenes nobiliarias de caballería (Santiago, Alcántara, Calatrava, Montesa, Carlos III, San Juan de Jerusalén o Malta). Lohmann ha demostrado que en el virreinato del Perú, y más concretamente en la Audiencia de Lima, existió la mayor concentración de caballeros recibidos en sus filas, lo que hablaría de mayores posibilidades, en algunos momentos de la historia, de contar con los medios necesarios para su ingreso, o una mentalidad que exigía una mayor ostentación de hábitos nobiliarios (nada de lo cual está todavía aclarado).¹⁰

Los títulos nobiliarios de duque, conde o marqués, de los que también hiciera mayor gala nuestra Audiencia limeña frente a otros espacios (como demostráramos en estudio pormenorizado al respecto) requirieron no sólo de la condición «sine qua non» (cuando menos en tiempos de su concesión) de exhibir medios de fortuna que sustentasen el «lustre» de la estirpe y del título que la Corona tenía a bien otorgar, sino grandes recursos en el proceso de tramitación y obtención final del título.¹¹

Esto último ha llevado a muchos a suponer que buena parte de los títulos nobiliarios, sobre todo los del período borbónico, fueron «comprados». Y la aseveración no es exacta, aunque hubiesen mediado grandes sumas y que, al fin y a la postre, la Corona otorgase títulos a cambio de ellas. Pero nuevamente aquí, tratándose del orden estamental que se pretendía todo lo rígido que a veces no podía ser (ya que queda indicada la habilidad de ciertos aventureros para «abrirse paso») exigía toda una suerte de requisitos y formalidades

8 Sobre la nobleza española en el virreinato del Perú ver RIZO PATRÓN, Paul, op. cit., p. 135-136.

9 VILLAMARÍN, Juan A., «El concepto nobleza en la estratificación social de Santa Fe de Bogotá en la época colonial». En: *Revista de Estudios Andinos*, año VIII, Nro. 14; Lima, 1978; p. 47-62.

10 LOHMANN VILLENA, Guillermo, *Los Americanos en las Ordenes Nobiliarias*. 2 tomos. Sevilla, 1947.

11 RIZO PATRÓN, Paul, op. cit., p. 140.

que desvirtuaban la naturaleza de mera «compra». Urgida la monarquía de recursos, sea para el manejo de las colonias en coyunturas difíciles, o sea para enfrentar dificultades en el continente europeo (vg. guerras de sucesión dinásticas y otras), «animaba» a los súbditos con mayores posibilidades económicas y con suficientes vínculos sociales a donar fondos que fuesen cubriendo sus necesidades, librando a cambio, y en circunstancias específicas, títulos para los merecedores de la gratitud real. Por lo tanto, repetimos, debía cumplirse «formalmente» con los requerimientos del orden estamental, aún cuando éste ofreciese en este aspecto más de una grieta.¹²

La selección de casos en este trabajo reúne a individuos que, si bien compartieron el calificativo de comerciantes, llegaron a tener, como referimos previamente, destinos diversos al interior de una élite amplia (dentro de los lineamientos de Bronner, Anna, o Brading). Todos parecen haber compartido, sin embargo, aquella condición básica de pertenecer o poder eventualmente reclamar hacerlo, al estamento noble. Dicha condición la cubrían en atención a la calidad de hidalgos tenida por los inmigrantes de las provincias norteañas de España, aquellas que, como mencionáramos, mejor pusieron coto al avance moro. Lohmann se ha referido a la vasta inmigración norteaña en el virreinato del Perú durante el siglo XVIII (como de hecho ocurriera en otras regiones, tales como México, Chile o el Río de la Plata),¹³ a la que también Riva Agüero dedicara atención en sus ensayos de índole histórico-genealógicos.¹⁴

Fue dentro de la inmigración vasco-navarra donde hubo de encontrarse el elemento humano que más se involucró y destacó en las actividades mercantiles, con experiencia nutrida desde sus puertos de origen y en sus vínculos en el puerto de Cádiz. Y, como señaláramos, algunos llegaron a alcanzar todo el éxito al que se podía aspirar durante el período borbónico, en términos económicos, sociales y hasta políticos. Otros hubieron de quedarse a medio camino, sea porque no manejaron sus cartas con igual destreza, porque se centraron en sus logros económicos sin proseguir con otros escalamientos, o porque no alcanzaron la suficiente bonanza económica y vinculaciones locales para ascender.

Los casos reunidos en este trabajo resultan cercano reflejo de la realidad dieciochesca y decimonónica temprana en lo que a los comerciantes establecidos en el Perú se refiere, aún cuando obedezca quizás más que a un deliberado propósito de presentar un espectro de justas proporciones, a la cantidad de información que de cada uno de ellos se pudo obtener en el Archivo General de la Nación, proviniendo todos ellos del grupo de comerciantes agremiados, y preeminentes, en el poderoso Tribunal del Consulado de Lima. La selección reúne, sin embargo, a algunos de los nombres más significativos de la actividad mercantil conectada con el Virreinato Peruano, de actividades y fama que en algunas instancias ampliamente sobrepasaron sus confines, y que los ubicó entre los comerciantes más destacados del ámbito hispanoamericano.¹⁵

12 Para el caso peruano, ver nuevamente RIZO PATRÓN, op. cit., p. 137-141. Para el caso mexicano, que encuentra analogías en la realidad latinoamericana, ver LADD, Doris M., *The Mexican Nobility at Independence, 1780-1826*. University of Texas Press, 1976.

13 Ver LOHMANN VILLENA, Guillermo, *Los comerciantes vascos en el virreinato peruano*. Separata de la Cámara de Comercio de Bilbao, España, 5 de octubre de 1988.

14 RIVA AGÜERO Y OSMA, José de la, «El Perú histórico y artístico. Influencia y descendencia de los montañeses en él». En: *Obras Completas*, tomo VIII (Estudios de Genealogía Peruana), Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 1983; p. 7-117.

15 Para el Tribunal del Consulado de Lima, especialmente en los últimos 50 años de vida colonial, ver a PARRÓN SALAS, Carmen, *De las Reformas borbónicas a la República: El Consulado y el comercio marítimo de Lima, 1778-1821*. Murcia, 1995; así como a MELZER, John T. S., *Kingdom to Republic in Peru. The Consulado de Comercio of Lima and the Independence of Peru, 1809-1825*, London, 1987.

Aunque haya de tenerse en cuenta el espacio temporal de cada uno de ellos, que ofreció particularidades y posibilidades que influyeron en su mayor o menor éxito, una útil clasificación de estos comerciantes podría colocarlos en sucesivos círculos concéntricos. Así, el más externo comprendería a los mercaderes de más reciente llegada o que, aún cuando vinculados con criollos o criollos ellos mismos, se quedaron, por diferentes circunstancias, sin conectarse con los estratos más elevados, no contando quizás para ello con la suficiente liquidez o inversiones diversificadas (al estar sus capitales demasiado dependientes del crédito mercantil) que hiciesen seguro su destino y atractiva su posición para que la élite nobiliaria considerase relacionarse con ellos; o, por otra parte, quizás simplemente no tuvieron la motivación suficiente o no demostraron la habilidad necesaria para emparentarse con ella.

El segundo círculo, el intermedio, estaría conformado por comerciantes opulentos, con ostensibles fortunas diversificadas (inversiones mercantiles, gran crédito, extensas tierras, fincas urbanas) y buenas conexiones matrimoniales y familiares, incluso algunos de ellos llegaron a ocupar cargos públicos de relativa importancia así como exhibieron hábitos en distintas órdenes nobiliarias, pero las evidencias parecen demostrar que estos distintivos resultaron secundarios frente al despliegue de energía e interés en sus actividades mercantiles.

El círculo más al interior del juego de círculos concéntricos es el que corresponde al grupo más exitoso, especialmente en lo social, entre los comerciantes. Los allí comprendidos son no sólo muy ricos mercaderes, dinámicos en su actividad principal, sino también terratenientes, propietarios de casas, esclavos y cargos públicos de gran notoriedad, relacionados matrimonial y familiarmente con linajes de igual condición o de mayor raigambre en el medio. Son estos comerciantes, por añadidura, los que finalmente consiguen

obtener la presea más codiciada del ordenamiento jerárquico de las sociedades de antiguo régimen: el título nobiliario.

Esta concepción concéntrica de este segmento mercantil de la élite colonial podría ser colocada por sobre un círculo mayor con adicionales anillos tanto hacia afuera como hacia adentro. Hacia afuera, los sectores menos dinámicos o afortunados del gremio comercial, burócratas o funcionarios de poca monta, propietarios medianos y otros que, por consideraciones de etnicidad y cierta posición habrían merecido, al entender de Bronner, Anna y demás historiadores «liberales» en cuanto a la condición de élite, estar dentro de sus rangos. Círculos o posiciones intermedias ocupadas por nobles reconocidos como tales pero en decadencia económica, mientras que el círculo más concéntrico de todos, más aún que el de los comerciantes titulados antes referidos, el de los nobles titulados ricos, con vinculaciones que se remontan a la conquista o al siglo XVII temprano, comprende a quienes ejercieron altos cargos en la administración virreinal (corregimientos, audiencia, Temporalidades, Iglesia, ejército, etc.), mantuvieron un estilo de vida suntuoso sostenido por extensas propiedades agrícolas (muchas veces varias y en distintas regiones) y por su adicional incursión en el gran tráfico mercantil ultramarino e interno.

De esta última porción al interior de la élite, más exclusiva aún que la de los comerciantes titulados que forman parte de este trabajo (si caben exquisiteces semejantes en la diferenciación social de la época virreinal, quizás poco perceptibles incluso en aquel período y en verdad escasamente vislumbradas por los historiadores contemporáneos), nos venimos ocupando desde hace algunos años, especialmente en el estudio de las familias de la Puente, Querejazu, Sancho-Dávila, Carrillo de Albornoz, Salazar, Aliaga y otras como ellas, que constituyeron la «élite de la élite» de su tiempo en Lima.¹⁶ Por lo general estuvieron bastante más asentadas estas familias que las de los

16 Ver RIZO PATRÓN, Paul, op. cit., p. 129-162.

demás anillos y gozaron de mucho mayor prestigio que las demás en atención a sus títulos, antigüedad y aún conexiones en la corte de Madrid. Este segmento, ciertamente adicionado al que constituye el grupo más elevado de este trabajo, configuraría el mundo de las «grandes familias» equivalente en Lima al determinado por John Kicza (y, evidentemente, Doris Ladd) para el caso mexicano.¹⁷ Fue visto como el más exitoso de la sociedad de su tiempo, encarnando todas las aspiraciones y paradigmas de aquél entonces.

Para efectos de este estudio, limitándonos a la primera serie de tres círculos concéntricos, podemos clasificar a los comerciantes aquí trabajados de la siguiente manera: en el círculo externo, es decir, la élite más periférica aquí incluida, al grupo constituido por Joaquín de Lavena y sus asociados familiares (a pesar de su vínculo con los Pérez de Urquiza y a través de ellos, con los Ibáñez de Segovia, sobre lo que abundaremos luego), y al de Vicente Martínez y los Santiago y Rotalde (también a pesar de relaciones más o menos elevadas en el escalafón elitista). El segundo círculo lo conforman en este caso los grandes comerciantes de la talla de los opulentos hermanos Elizalde. Fueron muy ricos y visibles en la sociedad de Lima, comparable su caso, quizás, al de Domingo Ramírez de Arellano (aunque el matrimonio de éste con hija de los condes de Vistaflorida, de inmensa fortuna, lo acerca más al tercer segmento de titulados). El tercer y más exclusivo grupo, qué duda cabe, conformado por los tres comerciantes titulados de esta muestra: el conde de Torre Velarde, vinculado a la familia Torre Tagle, el conde de Fuente González y el conde de San Isidro.

Cierto es, como señala Carlos Pardo Figueroa, que Joaquín de Lavena fue un «*personaje de élite*», pero admite, más adelante, que su «*prestigio y riqueza no procedieron de su status nobiliario*». El origen navarro de Lavena es relativamente modesto, aún cuando contase

con la hidalguía que en los países nortños hubiese sido dispensada con histórica liberalidad por la monarquía castellana. Los padres figuran simplemente como Pedro Lavena y Clara García, posiblemente pequeños propietarios navarros, mientras que de los otros parientes (quizás mejor ubicados) se carece de información. Mayor es el mérito de Joaquín, al llegar a constituirse en «*uno de los más importantes comerciantes del siglo XVIII*» por proceder de Navarra.

Más que el origen hidalgo de Lavena, fue sin duda su dinamismo empresarial el que se vio premiado con su designación como cónsul del Tribunal del Consulado y que le permitió casar con Josefa Fernández de Valdivieso y Pérez de Urquiza. La familia de esta señora gozaba ya por algún tiempo de estima y reconocimiento social en el Virreinato del Perú. El suegro fue comerciante destacado, especialmente en el Alto Perú, pero mejores conexiones sociales vinieron por parte de la suegra, doña Gertrudis Pérez de Urquiza e Ibáñez. Esta señora era nieta materna de los primeros marqueses de Corpa y prima hermana de quien ya desde la década de 1770 ostentaba igual título. Por añadidura, su padre, Juan Pérez de Urquiza, y su hermano Gaspar fueron oidores de la Real Audiencia de Lima (de 1721 a 1728 y de 1741 a 1783 respectivamente).

A pesar de estas ilustres relaciones de parentesco político, al tiempo de entablarlas Lavena (cuando se casó) los vínculos estaban un tanto diluidos. Para entonces su suegra, doña Gertrudis, formaba parte de una rama colateral de la familia de los marqueses de Corpa dieciochescos. Aunque no calzaba con aquello de «pariente pobre», parece que el alejamiento de la rama titulada le restó a doña Gertrudis y a la familia que constituyera con Sebastián Fernández de Valdivieso algo de la jerarquía social de sus predecesores, a pesar de su regular fortuna y de sus conexiones con la Audiencia (su hermano el oidor Gaspar, en todo caso,

17 KICZA, John, «The Great Families of Mexico: Elite Maintenance and Business Practices in Late Colonial Mexico City». En: *Hispanic American Historical Review*, 62 (3); Duke University Press, 1982; p. 429-457; y LADD, Doris M., op. cit.

contrajo matrimonio con mujer de menor condición social, llamada Jacoba Sánchez de Alba). Creemos que en Lima la proximidad genealógica a distintivos como los títulos nobiliarios pudo ser el termómetro que midió el éxito social aún hasta comienzos del siglo XIX. Lavena alcanzó una gran fortuna y se casó con una dama de familia bien relacionada, pero sus lazos con la nobleza propiamente fueron muy remotos.¹⁸

Pudiera parecer exagerado distinguir a la familia de los comerciantes Matías Antonio y José Matías de Elizalde de las anteriores e insertarla dentro de un segundo círculo, algo más exclusivo que el que venimos de ver. El suyo fue uno de los grupos económicos más destacados de finales del período colonial. Al origen hidalgo y a la inmensa fortuna se les unió más tarde el matrimonio de José Matías con la hija del conde de Fuente González, el cual aportó no sólo más riquezas sino sólidos vínculos con la nobleza titulada. El matrimonio de Antonio con una Diez García y Granados¹⁹ a pesar de contar su familia con considerable fortuna (según afirma Deolinda Villa), no tuvo mayor peso social. En todo caso, sólo tuvo descendencia José Matías, en la cual habría de pesar el prestigio de la riqueza acumulada y de las relaciones nobiliarias coloniales para mantenerse en suficiente buen pie, a pesar de enormes dificultades propias de las vicisitudes del siglo XIX, hasta la presente centuria. Tenemos, pues, en estos dos casos, sobradas razones para incluirlos dentro de un círculo algo más exclusivo que el primero, en el mismo que colocamos al tercer personaje o grupo familiar que lo constituye para efectos de la clasificación optada en este estudio: Domingo Ramírez de Arellano.

El caso del notable comerciante logroñés Ramírez de Arellano, que bien pudiera ser ubicado dentro de un círculo intermedio entre los Elizalde y él de los nobles titulados que fueron comerciantes de éxito, es mantenido, sin embargo, dentro del mismo grupo al no haber alcanzado el título condal o marquesal y porque, para efectos de nuestra metodología, una clasificación adicional haría demasiado complejo el panorama. El que su fortuna personal y líquida haya quedado mejor consolidada que las fortunas de los anteriores pudiera ser materia de controversia. Lo que sí es cierto es que su matrimonio con la hija menor de los condes de Vistaflorida lo alió familiarmente con el mayorazgo de Maldonado, con los condes de San Javier y Casa Laredo, con los Salazar y con otras muchas familias de primera distinción en el virreinato. Dichos vínculos, junto con la inmensa fortuna y un estilo de vida opulento, permitirían a la única de sus hijas que se casara con el oidor Gaspar de Osma prolongar en su estirpe un enorme prestigio social, que habría de servir a sus descendientes para ocupar los primeros lugares de la sociedad peruana republicana.²⁰

Juan de Elizalde (cuya familia hemos insertado en el segundo grupo concéntrico) se casó con Francisca de Paula Santiago y Martínez a fines del período colonial. Ella era descendiente de la unión familiar de los Ferrer Martínez del Campo y Santiago y Rotalde-Pérez de Cortiguera, quienes se encontraban aún menos provisto de eslabones con la nobleza titulada. Este fue un grupo parental de éxito económico sobre la base de sus actividades comerciales, lo cual les dio cierta notoriedad e indudable respetabilidad en la sociedad de Lima. Pero exceptuando el hecho de haberse

18 Sobre la vinculación de los Pérez de Urquiza con los marqueses de Corpa, ver CAMPBELL, León G., «A Colonial Establishment: Creole Domination of the Audiencia of Lima during the Late Eighteenth Century». En: *Hispanic American Historical Review*, 52 (1); Duke University Press, 1972; p. 1-25; y RIZO PATRON, Paul, *Familia, matrimonio y dote en la nobleza de Lima. Los de la Puente, 1700-1850*. Tesis de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, 1989. Igualmente, de LOHMANN VILLENA, Guillermo, *Los Ministros de la Audiencia de Lima (1700-1801)*. Sevilla, 1974; p. 100-101 y 137.

19 LOHMANN VILLENA, Guillermo, *Los Regidores Perpetuos del Cabildo de Lima (1535-1821)*. 2 tomos. Sevilla, 1983.

20 Ver SWAYNE Y MENDOZA, Guillermo, *Mis Antepasados*. Lima, 1951.

casado Vicente Ferrer Martínez del Campo con la hija de Domingo Unamunsaga, corregidor de Huarochiri (personaje cuya familia tiene alguna figuración en la segunda mitad del siglo XVIII), no observamos que haya existido suficiente conexión con familias verdaderamente importantes en el escalafón social del virreinato como para adelantarlos significativamente en dicho sentido.

Uno de los hijos de Vicente Ferrer Martínez del Campo hubo de tener relación con la familia Estella y Salazar al iniciarse el siglo XIX, a su vez una rama colateral (por el lado materno), y en este caso sí empobrecida, de la familia de los condes de Monteblanco.²¹ Pero hay que tener en cuenta que los Salazar fueron muy numerosos, como asimismo los Estella, de forma tal que semejante relación (con los mencionados condes) debió ser para los Santiago y Rotalde-Martínez y Unamunsaga prácticamente inexistente a fines del período colonial.

Un caso de singular importancia, que no se encuentra incluido en este trabajo pero que por su trascendencia lo comentamos y que podría estar encuadrado dentro de este mismo círculo, es el de la familia Sáenz de Tejada. Originarios de la villa de Pinillos en el obispado de Calahorra, tuvo mejor situación social en la península que los Lavena o los Ferrer Martínez. Eso permite entender que Diego Sáenz de Tejada haya sido nombrado corregidor de la provincia de Tomina, en Charcas, y que rápidamente haya escalado posiciones en el Tribunal del Consulado hasta llegar a ser primer cónsul. Definitivamente, consolidó su posición

y la de su hermano Antonio el que ambos contrajeran matrimonio, respectivamente, con Rosa y María Josefa de la Cuadra y Mollinedo, quienes por línea paterna estaban vinculadas con la familia del conde de Premio Real,²² mientras que por la materna, con una extendida red de parentesco que incluía al célebre Manuel de Mollinedo y Angulo, obispo del Cuzco en el último cuarto del siglo XVII, así como a los todopoderosos Querejazu limeños y a otros miembros bien ubicados en el sur andino.²³ Aún cuando los hijos de Antonio Sáenz de Tejada (Diego no los tuvo) y María Josefa de la Cuadra no se casaron con miembros de familias tituladas o de importantes asociaciones (siendo en su mayoría peninsulares), mantuvieron cierta prestancia en atención a sus propios vínculos y a la solidez de su fortuna. Esto habría de servirle especialmente a uno de los yernos, Francisco Javier de Izcue, a su vez comerciante destacado, para lograr que la familia que formase pudiese de tener prestigio social a lo largo del siglo XIX y aún en el XX.

De acuerdo con el criterio esgrimido anteriormente, el hecho de que al conde de Fuente González y al conde de San Isidro y al de Torre Velarde y a sus parientes los Tagle Bracho se los haya ubicado dentro del círculo concéntrico más interior y exclusivo, frente a los demás casos trabajados, se explica prácticamente por sí mismo. Si quisiéramos ser más detallistas, pudiéramos colocar a José González Gutiérrez, luego conde de Fuente González, en posición algo más periférica que a los otros dos, no sólo por ser peninsular (como también lo fuera el conde de San Isidro o el

- 21 Ver la referencia al matrimonio de Teresa Estella y Salazar (biznieta de Severiano de Salazar y Muñatones, hermano del primer conde de Monteblanco) con Pedro Pablo Martínez y Unamunsaga (o Unamunzaga) en la p. 260 de RIZO PATRÓN, Paul, «La familia del doctor don José de Arriz y Uceda». En: *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas*, Nro. 19; Lima, 1993; p. 249-314.
- 22 Ver el Anexo II: «Parentesco del Conde de Premio Real con los De la Bodega y los de la Cuadra», p. 87-94, en MAZZEO, Cristina Ana, *El Comercio Libre en el Perú. Las estrategias de un comerciante criollo. José Antonio de Lavalle y Cortés. 1777-1815*. Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 1994.
- 23 Sobre los Mollinedo hay un estudio de ZIZOLD, Isabel, «El obispo don Manuel de Mollinedo y Angulo, mecenas del Cuzco». En: *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas*, Nro. 11, Lima, 1958; p. 39-58.

primer marqués de Torre Tagle), sino por no ser evidentes sus relaciones consanguíneas con otros nobles virreinales (salvo que por su familia materna tuviese parentesco con los Gutiérrez de los condes de San Isidro de lo que no tenemos referencia), lo que sí tendrían los otros dos casos dentro de este grupo. Es verdad, empero, que su hermano Manuel se casó luego con su hijastra Mariana, hija de su esposa en su primer matrimonio con el conde de Villar Andrade. Más tarde el matrimonio de su hija con José Matías de Elizalde fortaleció sus vínculos económicos, mientras que el de su hijo, el último conde de Villar de Fuentes y Fuente González, con Manuela Pando y Ramírez de Laredo, lo alió a los condes de San Javier y Casa Laredo, a los de la Puente y a otras familias de la primera nobleza colonial.²⁴

El caso de la familia Tagle Bracho, a la que pertenecieron los muy ricos y notables marqueses de Torre Tagle y cuyo "clan" estuvo fuertemente asentado en la Real Audiencia de Lima, posiblemente sea el que mayor preeminencia social y poderío político alcanzara entre los grupos presentados en este trabajo, e incluso uno de los más expresivos de la nobleza limeña en general, como queda expresado en la magnificencia de su palacio citadino (hoy sede de la Cancillería Peruana). La trayectoria de sus miembros constituye uno de los más paradigmáticos ejemplos de familia de origen mercantil que, amasando su fortuna inicial a través del comercio ultramarino, luego la diversificó y sabiamente se preocupó por instalar a sus componentes en posiciones estratégicas en el aparato administrativo virreinal y vincularlos matrimonialmente de manera ventajosa.

Advertimos en este grupo, empero, la tendencia estudiada por nosotros en otros casos

de la elite capitalina, recurrir frecuentemente a la endogamia matrimonial cuando el destino del linaje parecía consolidado. Ciertamente es que en este caso dicha política matrimonial se daría reiteradamente desde la llegada al Perú de sus primeros integrantes, procedentes de la región de Santander (sin duda buscando con ello el reforzar posiciones individuales, especialmente en el ámbito mercantil, a través de sólidas amarras con parientes lejanos o paisanos llegados en distintos momentos).

Semejante alianza es la que ocurriría entre una de las hijas de los primeros marqueses de Torre Tagle con un remoto pariente de apellido Torre Velarde, igualmente venido de las montañas de Santander, creándose así lo que Guillermo Céspedes llama una rama "pegadiza" del tronco (en este caso del linaje de la mujer). A ella perteneció el más adelante conde de Torre Velarde, Agustín Quijano Velarde y Tagle, quien, además de comerciante (quizás menos exitoso que muchos de los mencionados anteriormente) y hacendado (lo que siempre consolidaba la situación socio-económica alcanzada), fue un noble no solamente titulado, sino miembro de una extensa red familiar cuyas líneas de ascendencia estuvieron repetidas veces emparentadas. De tal manera que su sitial entre los nobles de primer rango, pese a ciertos vaivenes en su posición económica, resultó incontestable.²⁵

El conde de San Isidro, aquí especialmente estudiado, Isidro Abarca y Gutiérrez de Cossío, aún cuando peninsular (lo que a primera vista pudiera señalarnos una carencia de vínculos anteriores con la nobleza virreinal), pertenecía por su madre a la familia del primer conde de San Isidro. Este Isidro Gutiérrez de Cossío había llegado al Perú (desde las montañas de Santander, como los Tagle y los Quijano Velarde)

24 Ver MAZZEO, Cristina Ana, op. cit., p. 95. La relación de los Pando con los de la Puente en la p. 279 de RIZO PATRÓN, Paul, «La familia noble en la Lima borbónica: patrones matrimoniales y dotales». En *Boletín del Instituto Riva Agüero*, Nro. 16, Lima, 1989; p. 265-302.

25 Ver ESCUDERO ORTIZ DE ZEVALLOS, Carlos R., «La familia Tagle Bracho del Perú: Apuntes genealógicos». En: *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas*. Nro. 20, Lima, 1994; p. 79-93.

en la primera mitad del siglo XVIII y luego fue premiado con dicho título condal de San Isidro debido a diversas aportaciones que hiciera a la corona con fondos provenientes, a su vez, de sus actividades mercantiles. El personaje aquí tratado (Isidro Abarca) vino a Lima quizás llamado por un sobrino de éste (primo hermano suyo) que heredara el título como segundo conde (Pedro Gutiérrez de Cossío). Parece que entró en tratos económicos y recibió algún tipo de apoyo del yerno de este último, llamado don Gerónimo de Angulo, quien fue asimismo conde de San Isidro por derecho de su mujer, Rosa Gutiérrez de Cossío, que fue la hija mayor del anterior conde y por lo tanto la tercera condesa.

Como puede verse en el trabajo respectivo, muerto Angulo, Isidro Abarca contrajo matrimonio con la viuda, que era a su vez sobrina suya, demostrando una vez más lo efectivo de las alianzas endogámicas (de las cuales dio varios y muy enredados ejemplos este grupo familiar) y tomando de tal forma posesión del título para el cual su nombre de bautizo parecía predestinarle. Tuvo, entonces, no sólo el título por matrimonio, sino parentesco real con los anteriores condes de San Isidro. Se unió a todo ello su enorme dinamismo comercial que le permitió obtener una fortuna mayor a la de sus predecesores familiares, la cual diversificó a través de la inversión en tierras (cuya propiedad, adquirida en el valle de Guatica, hizo célebre el nombre de San Isidro).

No habiendo logrado este conde descendencia, el título familiar habría de ser portado, más adelante, por personajes de distinto calibre: primero, el segundo marido de su hijastra (quien hubo de renunciar al condado a la muerte prematura de ésta, no sin pleitearlo, revirtiendo el título a don Isidro Abarca) y luego su sobrino don Isidro de Cortázar y Abarca, quien, como bien se señala en el trabajo

respectivo, si bien llevó a cabo actividades comerciales combinándolas con otras de carácter burocrático, no logró emular a su tío don Isidro Abarca en el dinamismo y éxito de sus empresas. Ciertamente que las circunstancias que le tocaran vivir a este último conde de San Isidro fueron muy distintas. Siendo alcalde de Lima en 1821, sobrevino la Independencia que cortó definitivamente los nexos políticos con España y las redes mercantiles dentro de las cuales se habían desempeñado con tanta habilidad los individuos y grupos familiares tratados en este trabajo.²⁶

A modo de conclusión, por caprichoso o tradicionalista que parezca el criterio empleado en la clasificación de los casos estudiados de la élite comercial, o mejor dicho en su jerarquización, las historias y trayectorias pormenorizadas de cada uno de ellos permite justificarlo. Al trazar la importancia que ocuparon los personajes y sus familias en la realidad de su tiempo, se observa el innegable rol jugado por lo económico y lo comercial en la consecución de prestigio y poder, pero se advierte que la sociedad, aún cuando en las puertas de un proceso transicional hacia un mundo moderno (de clases), seguía siendo todavía fundamentalmente estamental.

La pertenencia inicial al grupo nobiliario y el alcanzar el reconocimiento de la corona de dicha pertenencia a través de la concesión de títulos y honores hubo de ayudar a que determinados individuos impulsaran las posibilidades de engrandecimiento económico de sus familias. Por eso, sin negar el papel (muchas veces preliminar) jugado por la acumulación de riqueza, no podemos desconocer en ese tipo de sociedad el origen de quienes alcanzaran a triunfar en ella, por lo general eslabonado de alguna manera con el estamento privilegiado. Las sutilezas genealógicas (muchas veces inadvertidas por los modernos historiadores y sociólogos) pesaron

26 Sobre los últimos condes de San Isidro, ver ZIZOLD, Isabel, «El linaje de Angulo y sus armas en el Perú». En: *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas*. Nro. 8, Lima, 1955; p. 167-214.

más de lo que habitualmente se imagina en las posibilidades de éxito tanto socio-económico como político, a pesar de que el influjo de las ideas ilustradas fuese debilitando progresivamente la inflexibilidad del sistema. Se requeriría no sólo del impacto de la Revolución Francesa, primer gran golpe a las sociedades de Antiguo Régimen, sino de los eventuales resquebrajamientos de la monarquía española y de su imperio, conducentes a la independencia de Hispanoamérica, para alterar del todo dicho ordenamiento. Y, aún así, muchos de los valores que soportaron la realidad anterior hubieron de perdurar, con mayor o menor sutileza, a lo largo del tiempo.

FAMILIA, COMERCIO Y PODER

LOS TAGLE Y SU VINCULACIÓN CON LOS

TORRE VELARDE (1730-1825)

Susy Sánchez



Interior de la casa de Torre Tagle. Extraído de *Lima*. Colección Ciudades Ibero-americanas, ICI, 1986.

El presente artículo tiene por objetivo hacer una aproximación al desenvolvimiento político y comercial de un grupo familiar: los Tagle, quienes a lo largo del siglo XVIII formaron una sólida red de vinculaciones mediante dos vías: la primera por consanguinidad de sus integrantes y la segunda por la afinidad de intereses mercantiles de los Tagle y otros miembros de la sociedad colonial. Por lo tanto el término familia, rebasa la noción de grupo de filiación.¹

En el desarrollo de este trabajo hemos adoptado una "estructura generacional"² que nos permite estudiar a este grupo de familia en un sentido de larga duración. Este lapso de tiempo, se inicia alrededor de 1730 y pretende cubrir tres generaciones hasta 1825. Cada generación está relacionada con un periodo histórico. Así, la primera vive la

1 VIQUEIRA, Juan Pedro, "Las grandes familias novohispanas: poder político y condiciones económicas". En: *Familia y poder en Nueva España*. Memoria del Tercer Simposio de Historia de las Mentalidades, Seminario de Historia INAH, México, 1991, p. 126. El autor distingue claramente al grupo de filiación del de familia. En el primero precisa, "los lazos de parentesco se transmiten unilateral o bilateralmente y son exclusivamente consanguíneos; en cambio la familia estuvo constituida por individuos agrupados en varios círculos concéntricos, unidos tanto por consanguinidad como por afinidad".

2 BALMORI, Diana; VOSS F., Stuart y WORTMAN, Miles, *Las alianzas de familias y la formación del país en América Latina*, F.C.E. México, 1990, p. 30. Los autores consideran la familia como unidad vital del análisis histórico y desde una perspectiva sociológica la estudian como empresa básica, a partir de lo cual observan su participación económica, social y política durante el siglo XIX, en México, Centro América y Argentina.

“edad de la impotencia de la corona”,³ la segunda afrontó las reformas borbónicas y sus repercusiones y, finalmente, realizamos una aproximación a la tercera generación, la cual fue sacudida por el proceso independentista.

LA PRIMERA GENERACIÓN Y LA “EDAD DE LA IMPOTENCIA DE LA CORONA”

El primer marco temporal de nuestro estudio comprende el transcurrir de 45 años que van desde 1730 hasta 1775. En ese lapso los protagonistas de la historia son los Tagle de la primera generación, cuyos integrantes participaron en la formación y consolidación de una poderosa red colonial.

En América, si bien las redes familiares se dan desde el comienzo de la colonia,⁴ es a mediados del siglo XVIII que las familias notables emergen en el pináculo del poder. Estas aprovecharon las nuevas oportunidades que les

ofrecía el siglo como, por ejemplo, la revolución económica, que produjo una clara tendencia a la expansión comercial.⁵ Asimismo, se produjeron cambios importantes en las operaciones crediticias (a partir de 1750 los prestamistas eclesiásticos cedieron su protagonismo a aquellos enriquecidos en el tráfico ultramarino) y se inició, a la vez, un proceso de desamortización, con la expulsión de los jesuitas y la expropiación de sus bienes en América.⁶

Desde la perspectiva de las regiones coloniales, éstas comenzaron a adquirir un mayor protagonismo, no sólo en el ámbito político al crearse nuevos virreinos, sino también en el económico debido a que las diversas regiones se especializaron y diversificaron su producción con la finalidad de aprovechar mejor las nuevas condiciones.⁷ Al mismo tiempo, desarrollaron redes de familias poderosas que se convirtieron en los ejes de la historia del poder durante ese período.⁸ Una de estas “redes familiares” la constituyeron los Tagle en el Perú.

- 3 Hemos adoptado la tesis que plantean BURKHOLDER Y CHANDLER. *De la impotencia a la autoridad*, F.C.E. México, 1984. Los autores definen al período comprendido entre 1730 y 1750 como la edad de la impotencia de la corona, pero en nuestro estudio lo hemos ampliado hasta 1775, por cuanto solo después de este año se comenzó a sentir más fuertemente la autoridad de la corona.
- 4 PRESTA, Ana María, Encomienda, Familia y Redes en Charcas Colonial: Los Almendras. *Revista de Indias*. Nro. 209 - 1997 p. 22-53. Estudia el ascenso social de los primeros encomenderos a través del matrimonio y el papel que cumplió la familia a la hora de incrementar y diversificar los negocios.
- 5 BALMORI y otros, op. cit., p. 26. FISHER, John, *Relaciones económicas entre España y América*. Colección MAPFRE. 1992, p. 159-161.
- 6 QUIROZ, Alfonso, *Las deudas olvidadas (1750-1821)*. Fondo Editorial. PUCP. Lima, 1993, p. 17. El autor nos indica que el estado español, en su afán de despojar a la Iglesia de su “supremacía en materia de crédito y dominio territorial”, realizó un proceso de desamortización, el cual se inició con la expulsión de la orden fundada por San Ignacio de Loyola, pero que continuó con la redención de obras pías propia de la consolidación de los vales reales de 1804-1808 y la abolición de la Inquisición en 1813.
- 7 VIVES, Pedro, “El espacio americano español en el siglo XVIII. Un proceso de regionalización”. *Revista de Indias*. Nro. 151-152. 1978, p. 171. El autor plantea la presencia de una “diversidad en la unidad”, por cuanto las regiones que se formaron a fines del siglo XVII, adquirieron mayor autonomía a mediados del XVIII, proceso que se acentuó para fines del XVIII.
- 8 BALMORI y otros, op. cit., p. 13. Los autores sostienen que los grupos de familias más poderosas estuvieron en las áreas más pobres y descuidadas, allí donde las estructuras de gobierno eran más débiles. En esa misma dirección LANGUE, Frédérique, en su artículo “Orígenes y desarrollo de una élite regional. Aristocracia y cacao en la provincia de Caracas. Siglos XVI-XVIII.” *Tierra Firme*, Caracas, Año 9, Vol IX, 1991, presenta a la aristocracia criolla cacaotera de Caracas, como una élite local con una estabilidad estructural.

FORMACIÓN DE LA "RED" EN EL VIRREINATO DEL PERÚ Y LAS ALIANZAS MATRIMONIALES CLAVES

El apellido Tagle es originario de la región de Cantabria y desde la segunda mitad del siglo XVII tuvo presencia en tierras americanas.⁹ La unión matrimonial, que nos sirve de punto de partida, es la de José Bernardo de Tagle Bracho y Rosa Juliana de Sánchez de Tagle. José pasó a Indias y residió primero en la capitania general de Chile, para luego avecindarse en la ciudad de Lima en 1705, donde fue gobernador de las expediciones de guerra del Mar del Sur, prior del consulado limeño (1728-1732) y pagador perpetuo del presidio del Callao.¹⁰

Rosa Juliana era criolla, hija de un montañés radicado en la villa de Sayán, del corregimiento de Huaura. Su dote ascendió a la suma de 11.000 pesos, mientras que su novio afirmó "que se hallaba con corta diferencia con 12.000 pesos de caudal".¹¹ En 1725, José Bernardo y Rosa Juliana fueron designados como lo primeros marqueses de Torre Tagle.¹²

El matrimonio Tagle Bracho y Sánchez de Tagle procreó 12 hijos, cantidad de vástagos que a la larga, sirvieron de sustento demográfico a la irradiación del clan familiar. Cabe puntualizar

que el primer marqués de Torre Tagle mantenía vínculos parentales en otras regiones americanas. Así tenía un tío en la ciudad de Santa Fe de Bogotá, un hermano en el virreinato de Nueva España y otro en la capitania general de Chile.¹³

La formación de la "red" Tagle se dio en la tercera década del siglo XVIII, cuando tres de las cinco hijas del marqués contrajeron matrimonio con sus parientes peninsulares cumpliendo con el patrón matrimonial observado por Brading para el caso mexicano,¹⁴ es decir, que fueron el eslabón para crear alianzas matrimoniales estratégicas. María Josefa, la mayor, se casó en 1732 con Alonso Carrión y Morcillo, sobrino del que fuera arzobispo-virrey, fray Diego Morcillo y Auñón.¹⁵ Por su parte, Serafina y Agueda se casaron ambas en 1737 e incorporaron a la familia, dos dinámicos miembros para la actividad mercantil. Estos eran el joven Gaspar Quijano Velarde, quien contrajo nupcias con Serafina y Manuel de la Torre Quiroz, quien se convirtió en el esposo de Agueda.¹⁶ Ambos personajes fueron miembros del Tribunal del Consulado, cuyos contactos comerciales rebasaron los límites jurisdiccionales del Virreinato Peruano. Ellos, al igual que el primer marqués y los Sánchez de Tagle de Huaura, provenían de Cantabria, una región situada en el norte peninsular que era más conocida como "la

9 A.G.N. Colección Moreyra Leg. 55 Cuad. 1527.

10 ESCUDERO ORTIZ DE ZEVALLOS, Carlos, "La familia Tagle Bracho del Perú". *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas*, Nro. 20, Lima, 1994, p. 84.

11 A.G.N. Protocolos Notariales. Pedro Espino de Alvarado. Prot. 300. Año 1740, f. 383.

12 La Corona otorgó este título nobiliario, en agradecimiento por los servicios prestados a ella, entre otros el de repeler el ataque de unos piratas que asolaban las costas del virreinato del Perú. ESCUDERO ORTIZ DE ZEVALLOS, C., "La familia Tagle..." op. cit., p. 85. MENDIBURU, Manuel de, *Diccionario histórico-biográfico del Perú*, Lima, 1934, t. XI, p. 15.

13 ESCUDERO ORTIZ DE ZEVALLOS C. op. cit. p. 81 83, 84 y MENDIBURU, Manuel de, op. cit., p. 33.

14 BRADING, David, *Mineros y comerciantes. 1763-1810*. F.C.E. México, 1974, p. 406-407. El autor afirma que una gran proporción de mujeres criollas de buena familia, estaban reservadas para los gachupines.

15 MENDIBURU, Manuel de, *Diccionario Histórico...* op. cit., t. VIII, p. 86. A.G.N. Colección Moreyra. Leg. 90, Cuad. 2053.

16 Tanto Gaspar como Manuel tenían un parentesco ancestral con los Tagle. Los Quijano Velarde estaban más próximos a la marquesa. El padre de su suegra se llamó Francisco Sánchez de Tagle y Castro Velarde, Manuel estuvo más cercano al marqués, tuvo un tío llamado Esteban Quiroz y Bracho. A.A.L. Expedientes Matrimoniales, agosto, año 1737. ESCUDERO ORTIZ DE ZEVALLOS, C., op. cit. p. 84.

Montaña". Los montañeses se caracterizaron por su fuerte paisanaje que los hacía convocar a familiares, parientes y vecinos para que los acompañaran en sus nuevos destinos, actitud que a su vez originó la repetición exhaustiva de apellidos (como es el caso que estudiamos) y una fuerte concentración de la emigración cantábrica en las áreas de destino.¹⁷

La tres hermanas Tagle aportaron cuantiosas dotes a las futuras empresas familiares. Estas garantías financieras superaron el promedio de su época.¹⁸ La dote de María Josefa ascendió a 60.000 pesos, mientras que Agueda y Serafina aportaron cada una 65.000 pesos.¹⁹ Rosa, la cuarta hermana, ingresó en 1739 al Monasterio de Santa Catalina, siendo monja de "velo negro".²⁰

En cuanto a los hijos varones, contrajeron matrimonio en años posteriores y estaban destinados a seguir una carrera de orden académico, político y eclesiástico. Esto fue factible ya que los yernos eran los que proporcionaban renovada fuerza económica a la gran unidad familiar. De este modo, una generación de nuevos ricos de la primera mitad del siglo XVIII promovió la consolidación de sus empresas comerciales mediante alianza matrimonial con afortunados y talentosos inmigrantes. Pero no sólo fue en el Perú donde los Tagle formarían una maraña familiar y comercial; algo similar ocurría en el Virreinato de Nueva España.

LOS TAGLE EN MÉXICO

Muchos cántabros a inicios del siglo XVIII vieron con expectativa las tierras americanas, en especial los virreinos de Nueva España y Perú, lugares que ofrecían oportunidades de obtener poder mediante la ocupación de puestos claves y riqueza en la medida que resultaban fructíferas sus actividades en el ámbito comercial.

En México, los parientes-paisanos de los Tagle también lograron articular una vasta red, tejida a partir de sus inversiones en la minería y alianzas matrimoniales claves. A su vez, formaron parte del círculo más encumbrado de la élite novohispana. Por ejemplo, de los diez títulos de nobleza que se crearon en ese virreinato, cinco fueron otorgados a comerciantes de procedencia montañesa, entre los que destacó Luis Sánchez de Tagle, banquero de plata nacido en Santillana, quien en 1704 obtuvo el marquesado de Altamira.²¹ El marqués contó con la ayuda de tres sobrinos, Andrés, Pedro y Francisco, quienes emigraron desde su pueblo natal de Santillana. Andrés Sánchez de Tagle afianzó los lazos de su familia al interior del poderoso grupo minero, al casarse con la hija de Fernando de la Campa y Cos, también minero de Zacatecas, quien había obtenido el título de conde de San Mateo de Valparaíso. Pedro se casó con su prima y se encargó de los negocios de su tío. El tercero, Francisco, siguió la carrera eclesiástica, llegando a ser obispo de

- 17 SOLDEVILLA, Consuelo, *Cantabria y América.*, Colección MAPFRE, 1992, p. 21-37. GANSTER, Paul, *A social history of the secular clergy of Lima during the middle decades of the eighteenth-century.*, University Microfilms International, 1983. Otros linajes de ese lugar eran: Ramírez de Arellano, Vélez de Guevara, Gutiérrez de Zevallos, González de Barreda. A.G.N. Colección Moreyra. Leg. 90. Cuad. 2063.
- 18 Se puede consultar al respecto el trabajo de RIZO-PATRÓN, Paul, *Familia, matrimonio y dote en la nobleza de Lima. Los De la Puente. 1700-1850.* Memoria para optar el grado de Bachiller en Historia. PUCP. 1989.
- 19 LOHMANN, Guillermo, *Los Ministros de la Audiencia de Lima en el reinado de los Borbones.(1700-1821).* Sevilla, 1974, p. LXXXI y A.G.N. Notarial. Agustín Gerónimo de Portalanza. Prot. 874. 1778-1785. f. 254 y 926.
- 20 En los monasterios limeños, las religiosas se agrupaban en monjas de velo negro y velo blanco. Esta división estaba en función de la dote que otorgaba la familia por el ingreso de sus hijas. Las más importantes eran las de velo negro. A.G.N. Notarial. Felipe de la Hermosa. Prot. 526. Año 1771. f. 942, A.A.L. Monasterio de Santa Catalina. Leg. 11. 1721-1739.
- 21 SOLDEVILLA, Consuelo, *Cantabria y América.*, Colección MAPFRE, 1992, p. 67.

Durango. Pero las conexiones familiares no terminaron en esta generación, sino que se hicieron más fecundas en la siguiente. Así, la hija mayor de Pedro Sánchez de Tagle contrajo matrimonio con Pedro Pérez de Tagle y la menor, Luisa, fue la esposa de Francisco Valdivieso, otro pariente, quien llegó a ser uno de los mineros de mayor fortuna, hecho que le permitió obtener, en 1734, el título condal de San Pedro del Álamo.²²

Otro integrante del grupo de poder mexicano era Francisco Sánchez de Tagle, banquero de plata como los anteriores y cónsul del Tribunal mercantil mexicano entre 1743 y 1744. Tuvo por esposa a María Soledad Gallo Villavicencio, hija del alcalde mayor de Acapulco entre 1724 y 1760 quien, al parecer, usó su cargo para beneficiar los intereses comerciales de su yerno y allegados en el tráfico transpacífico, pues Francisco estaba registrado en las matrículas de comercio de Manila y en los libros de repartimiento de galeones. La otra hija de Gallo contrajo nupcias con José Francisco Valdivieso, segundo conde de San Pedro del Álamo.²³

Domingo Antonio Tagle Bracho, hermano del primer marqués de Torre Tagle, radicó en Zacatecas, donde fue alcalde ordinario en 1726 y próspero minero.²⁴

El conjunto de estas acciones posibilitó al grupo montañés adquirir un papel preponderante en los círculos comerciales novohispanos, de modo que en 1742 su predominio fue oficialmente reconocido cuando se dividió el Consulado en dos partidos; los vascos y los montañeses.²⁵ Estos últimos habían

logrado el éxito debido a sus fuertes vínculos familiares, creando un entramado de intereses que comprendía desde los negocios comerciales y mineros, hasta los cargos administrativos y eclesiásticos.²⁶

AGENTES DEL MERCADO INTERNO COLONIAL PERUANO

Los Tagle de la primera generación, como miembros de la élite colonial peruana en su máxima expresión, basaron su riqueza en una producción variada y en la realización de múltiples operaciones comerciales, las que estuvieron dirigidas a lograr el autoabastecimiento al interior del circuito económico de la red y al abastecimiento del mercado interno colonial peruano. Para ello, articularon la minería, el agro y el comercio.

Así tenemos que, al fallecer el primer marqués de Torre Tagle en 1740, quien asume las riendas de la empresa familiar es su viuda. Ella, a partir de 1745, se benefició con la explotación minera, pues obtuvo el derecho de poder administrar las minas de Yauricocha, ubicadas en Cerro de Pasco. La marquesa nombró como su administrador a José Retuerto, quien en 1759 arrendó las minas a José Maíz y Andrés Barrientos. El valor del arrendamiento ascendía a 3.500 pesos anuales. En 1764, el encargado de cobrar el arrendamiento fue el coronel Pedro Flores, quien al mismo tiempo era arrendatario de la hacienda la Vega, propiedad de su hijo José Tagle.²⁷ Como

22 YUSTE, Carmen, "Las familias de comerciantes en el tráfico transpacífico en el siglo XVIII". En: *Familia y Poder en Nueva España*, op. cit., 1991, p. 65-68.

23 Ibidem

24 ESCUDERO ORTIZ DE ZEVALLOS, C., op. cit., p. 83.

25 BRADING, David, *Mineros y...* op. cit., p. 151. El autor hace hincapié en el profundo sentido de paisanaje de vascos y montañeses.

26 En la configuración de esta estrategia concuerdan KICZA y BRADING para México, LANGUE para el caso venezolano y SOCOLOW para Buenos Aires.

27 AGN. Protocolos Notariales. Agustín Gerónimo de Portalanza. Prot. 870. f. 902 y Prot. 869. Años 1751-1756. f. 268, 409, 539. Las minas se denominaban la Descubridora alias San Joseph, la Salteada, la Cobriza alias San Antonio, la Graciosa y la Santísima Trinidad. Al parecer estas minas pasaron luego a manos de José Maíz, pero el tutor testamentario de sus hijos, Juan Manuel Elcobarrutia, las explotó irracionalmente y terminó por arruinarlas. Es la información que nos ofrece QUIROZ, Alfonso, en base al "Expediente de Don Josep Antonio Maiz sobre los perjuicios recibidos en sus minas de Yauricocha" op. cit., p. 124.

apreciamos entonces, la viuda tenía el poder para actuar en lugar de su esposo, inclusive nombrando intermediarios que la representaban.

La actividad minera de la marquesa se complementó con las desarrolladas por sus yernos quienes, si bien no lograron obtener el poder económico de Pedro Romero de Terreros en Nueva España,²⁸ demostraron un gran dinamismo comercial, pues articularon el comercio internacional con el mercado interno. Ambos, en sus inicios, fueron apoyados por sus tíos. Gaspar contó con Pedro Velarde y Liaño y Manuel tuvo el respaldo de Esteban Quiroz y Bracho, quien incluso fue testigo de su matrimonio.²⁹ De esta manera, sobre la base de sus testamentos y tasaciones de bienes, hemos estructurado la siguiente imagen mercantil.

DINÁMICA COMERCIAL DE GASPAR QUIJANO VELARDE: TABACO, TRIGO Y MULAS

En 1735, el joven Gaspar Quijano Velarde y Zevallos³⁰ se encontraba en Chile, lugar donde procreó a su hijo Pedro Velarde. Ya establecido en Lima y convertido en yerno de los marqueses de Torre Tagle, adquirió, en 1742, la chacra-molino de Gato. La adquisición de esta propiedad le fue posible gracias a la herencia que le otorgó su tío. En 1745 pidió en calidad de préstamo la cantidad de 2.400 pesos al tío de su esposa, Juan Antonio Tagle Bracho, primer conde de Casa Tagle y prior del Tribunal del Consulado en 1742.³¹ Parte de ese caudal fue

invertido en la compañía que formó con Juan Cabrera Betancurt, la cual tenía por finalidad enviar tabacos desde Paita (lugar donde residía su hijo Pedro) hacia Buenos Aires y Chile. Asimismo, habilitó una panadería en la calle de la Recoleta, juntamente con Manuel Escobar. Fue propietario, a su vez, del barco "Nuestra Señora de las Caldas", embarcación destinada al comercio de trigo chileno que era vendido en la capital limeña. Para complementar su circuito comercial se dedicó al tráfico de mulas procedentes de Tucumán. En cierta ocasión otorgó alrededor de 6.000 pesos a Manuel Gómez, con el objetivo de adquirir esos valiosos animales que a su vez serían vendidos a su íntimo amigo, el marqués de Mena Hermosa. Esa transacción no se llevó a cabo porque el conde fue estafado.

Sus enlaces comerciales también se encontraban en el norte del Virreinato Peruano. En Guayaquil, Juan Antonio Cossío Argüelles era proveedor de cacao, pita y cera. En Lambayeque, su primo, Alberto Velarde, distribuía medias chinas. A su vez, su hermano Francisco, era arcediano de la Catedral de Jaén. lo que evidencia que poseía conexiones familiares en la zona, además de conexiones comerciales.

Asimismo, se vinculó con centros mercantiles de Nueva España. En la ciudad de México tuvo como apoderado a Francisco Bazo Ibáñez, un vasco miembro del tribunal del Consulado en 1774. En Acapulco, lugar donde otros Tagle (como anotáramos anteriormente) tenían activa presencia comercial, su representante era el cura Juan José Solorzano. Gaspar Quijano viajó a ese centro mercantil en 1775.³²

28 Este personaje ostentó el título de I conde de la Regla y fue uno de los iniciadores de la prosperidad de las minas de plata en México, a mediados del siglo XVIII. Concentró un gran poder económico, el cual se puso de manifiesto cuando invirtió alrededor de 700.000 pesos, en la compra de haciendas expropiadas a los jesuitas. COUTURIER, Edith, "Las mujeres de una familia noble: los condes de Regla en México. 1750-1830". En: *Las Mujeres Latinoamericanas*. LAVRIN, Asunción, (Comp.) F.C.E., México, p. 153 y 162.

29 A.A.L. Expedientes matrimoniales. Mes agosto. Año 1737.

30 Gaspar Quijano Velarde era originario de Somahoz (Cantabria), Caballero de Calatrava, y conde de TorreVelarde. Llegó a ser Alcalde de Lima en 1747. Era armador de buques y comerciante de tabacos con Chile y Buenos Aires. LOHMANN, Guillermo, *Los Regidores Perpetuos del Cabildo de Lima*, Exma. Diputación Provincial de Sevilla, 1983.

31 A.G.N. Protocolos Notariales. Gerónimo de Portalanza. Prot. 874. 1778-1784. f. 596-600.

32 A.G.N. Protocolos Notariales. Gervasio de Figueroa. Prot. 455. Año 1782. f. 44-48.

Toda esta estrategia de inversión desarrollada por Gaspar fue hábilmente complementada por su concuñado Manuel de la Torre, como veremos a continuación.

DINÁMICA COMERCIAL DE MANUEL DE LA TORRE QUIROZ: AZÚCAR, AGUARDIENTE Y MULAS

Dicho personaje aprovechó los remates de las haciendas jesuitas que llevó a cabo la Junta de Temporalidades³³ y adquirió al contado, por un valor de 125.000 pesos, la hacienda Santa Beatriz y su anexo, la chacra de Desamparados.³⁴ La producción azucarera de su hacienda tenía en el mercado urbano de Lima un excelente centro de venta, siendo Chile el otro mercado intercolonial donde el azúcar peruano se imponía. A su vez tenía en Juan García de los Reyes (otro comprador de Temporalidades, quien había adquirido la hacienda de viñas llamada San Ignacio de Humay, ubicada en Pisco), un socio comercial con el que articulaba la producción de vino y aguardiente, productos que transitaban hacia la sierra sur, pasando por Huamanga, Huancavelica, Cuzco y el Alto Perú.³⁵ Pero, al igual que Gaspar, sus nexos comerciales llegaban hasta Córdoba, lugar donde estuvo conectado con los hermanos de Allende (Pedro

y Lucas) y con Juan Pérez Bulnes, quienes se destacaban en el tráfico de mulas en las regiones norteñas de la actual Argentina.³⁶

Aquí en Lima mantuvo estrechas relaciones comerciales con los hermanos Elizalde, quienes tenían el poder para cobrar a sus deudores. A su vez, contó con varios enlaces en la urbe gaditana, por ejemplo, Francisca Power. La familia de esta mujer había comprado, al igual que Manuel, una hacienda a Temporalidades, llamada Guasucache, ubicada en Arequipa.³⁷

Vale decir que ambos concuñados desarrollaron sus actividades de modo complementario y paralelo,³⁸ pues al ser Gaspar importador de trigo y Manuel exportador de azúcar, ambos conformaron el binomio comercial hegemónico del Pacífico Sur, al igual que Fernando Carrillo de Albornoz y Bravo de Lagunas, quien importaba trigo chileno, tenía panadería y bodegas en Bellavista y a su vez era exportador de azúcar hacia Chile, además de comercializar mulas de Tucumán.³⁹

CIRCUITO COMERCIAL DE LOS HERMANOS TAGLE BRACHO

Todo el entramado mercantil de los yernos de la marquesa fue complementado por los vínculos familiares y comerciales entablados por los enlaces de sus hijos, cuyas esposas también pertenecieron a familias bien arraigadas en el

33 Con respecto a este tema se puede consultar ALJOVÍN DE LOSADA, Cristóbal, "Los compradores de Temporalidades a fines de la Colonia." (1767-1820). *Histórica*. Vol XIV, Lima 1990, p. 183-233.

34 A.G.N. Temporalidades. Legajo 81. Año 1771. f. 4-7

35 ALJOVÍN DE LOSADA, Cristóbal, op. cit., p. 226 y 230.

36 CONVERSO, Félix, "Españoles y americanos, agentes de un mercado regional". *Anuario de Estudios Americanos*, t. XLVII, 1990, p. 284-285.

37 ALJOVÍN DE LOSADA, Cristóbal, op. cit., p. 226 y 230.

38 Otro ejemplo de complementariedad, lo podemos suponer a partir de las investigaciones de WARRET, Bard, titulado *La hacienda azucarera de los marqueses del Valle. (1535-1910) Siglo XXI*, México, 1977, quien señala que la leña quemada de los trapiches era usada en las panaderías de la ciudad. Algo similar debe haber sucedido entre la hacienda de Santa Beatriz y la panadería del callejón de la Recoleta. La primera propiedad de los De la Torre y la segunda de los Quijano Velarde.

39 FLORES GALINDO, Alberto, *La ciudad sumergida. Aristocracia y Plebe. 1760-1830.*, Editorial Horizonte, Lima, 1991, llamó la atención sobre el comercio de caña de azúcar. RIZO-PATRÓN, Paul, "La nobleza en Lima en tiempos de los borbones", *Bulletin de l'Institut Français d'Études Andines.*, 19, Nro. 1, 1990, p. 146.

mercado interno colonial. En primer lugar, Tadeo, el mayor y heredero del título, se casó con María Josefa Isásaga y Vásquez de Acuña. Esta familia estaba emparentada con los condes de la Vega del Ren, quienes poseían extensos viñedos en Pisco, uno de los cuales abarcaba una extensión de 180 fanegadas. La suegra de Tadeo era propietaria de una estancia en la provincia de Conchucos, nombrada San Juan del Tinco. En 1754, el hermano de Tadeo, Francisco, fue nombrado capellán propietario de una capellanía impuesta sobre la referida estancia⁴⁰.

Por su parte, Pedro contrajo matrimonio, en 1753, con Mariana Zamudio de las Infantas. La familia de esta mujer pertenecía a la élite hacendada de Lambayeque y Lima. Poseían las haciendas de Sárrapo y la Viña, con más de 594 fanegadas de tierra y con una producción anual de 3.000 arrobas de azúcar. En los

alrededores de la urbe virreinal se encontraba otra de sus haciendas de pan llevar, llamada "Matalechuza", ubicada al igual que la hacienda Santa Beatriz, en el valle de Huatica. El marquesado del Villar del Tajo, era el título nobiliario que los distinguía. Esta familia sufrió un vuelco económico en su posición a causa de la crisis agrícola ocurrida en el norte, durante las décadas de 1720 y 1730.⁴¹

Asimismo, al interior del diseño mercantil de los Tagle, fueron de vital importancia los corregidores, verdaderos caudillos provinciales que imponían un virtual monopolio sobre cualquier actividad dentro de su ámbito territorial.⁴² La red durante la primera generación aglutinó, mediante nexos de consanguinidad y afinidad, una serie de corregidores, como se observa en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 1: Los corregidores y la red

CORREGIDOR	CORREGIMIENTO	VINCULACIÓN
Pedro de Salazar	Camaná	Gaspar Quijano Velarde, es su habilitador
Gaspar de Munive	Huanta	Testigo de los hijos de Gaspar Quijano cuando fueron ordenados caballeros
Pedro Flores	Canta	Amigo y arrendatario de José Tagle y la marquesa
Alonso Marchand	Cajero del corregimiento de Canta	Contacto de Manuel de la Torre
Martín Zamudio de las Infantas.	Huarocharí	Pariente de la esposa de Pedro Tagle
Andrés Mena Zamudio de las Infantas.	Huamalíes	Pariente de la esposa de Pedro Tagle

Fuente: A.G.N: Prot. 874 f. 265. LOHMANN, *Los regidores...* op. cit. p. 198-199. LAZO Y TORD, *Hacienda y poder...* op. cit. p. 94-95 y GANSTER, Paul, *A social history...* op. cit. p. 93.

40 A.G.N. Protocolos Notariales. Gerónimo de Portalanza. Prot. 869, Años 1751-1756.

41 RAMIREZ, Susan, *Patriarcas provinciales.*, Alianza Editorial, 1986, p. 21, 258-259. LOHMANN, Guillermo, *Los regidores perpetuos.*, op. cit., p. 199.

42 LAZO, Carlos y TORD, Javier, *Hacienda. poder y fiscalidad en el Perú Colonial.*, Lima, 1981, p. 91.

Como podemos apreciar, los Tagle (dueños de capitales, producto de sus negocios anteriormente mencionados) tuvieron como aliados naturales a los corregidores, quienes hacían los manejos necesarios para colocar las mulas, que otros miembros de esa familia traían anualmente desde las ferias de Salta. Los Tagle se preocuparon por entablar estrechos vínculos con los corregimientos que revestían mayor importancia en el reparto de mulas, como fueron Huarochirí, Canta y Camaná.⁴³

A partir de 1756 los Tagle gozaron de una “primavera financiera”, cuando el virrey conde de Superunda legalizó el reparto. Esta medida, según Scarlett O’Phelan, respondió a la exigencia de ampliar el mercado interno colonial.⁴⁴ Comerciantes y autoridades forzaban a los campesinos indígenas a aceptar mulas de Tucumán, ropa de Quito, coca de las yungas, coñac de los viñedos y textiles europeos. De todos los corregimientos a los que tuvo acceso la red, fue el de Canta el que tuvo prioridad estratégica, un lugar que desde inicios de la colonización hispana se definió por ser una zona rica en productos pecuarios y mineros. A su vez, era el cauce natural de ingreso a la sierra central, una región obrajera por excelencia y donde miembros de esta familia, al pertenecer a la Cofradía de Nuestra Señora del Rosario, estaban involucrados en el arrendamiento de ganado en Jauja. Asimismo, desde Tarma partían las mulas para abastecer las minas de Cerro de Pasco.⁴⁵

De lo expuesto se desprende que el comportamiento económico de esta red no hizo más que confirmar la estrategia de diversificación económica (basada en la complementariedad ecológica) desarrolladas por otras élites coloniales.⁴⁶ No obstante, debemos puntualizar que ese poder económico y social desplegado estuvo estrechamente vinculado al poder político.

EN LA CÚSPIDE DEL PODER COLONIAL

Los Tagle de la primera generación formaron parte de lo más encumbrado de la élite colonial peruana, como lo demuestran los títulos nobiliarios, mayorazgos obtenidos⁴⁷ y los cargos burocráticos que desempeñaron.

Esta gran familia se distinguió por la posesión de dos títulos nobiliarios y la pertenencia de sus miembros a órdenes de caballería. Tadeo Tagle Bracho fue el segundo marqués de Torre Tagle. Su cuñado, Gaspar Quijano Velarde, obtuvo el título en 1745 durante el gobierno de Manso de Velasco, Conde de Superunda cuyo valor de 20.000 pesos fue empleado en la reconstrucción de la ciudad de Lima después del terremoto de 1746.

43 LAZO, C. y TORD, J., op.cit., p. 126.

44 O’PHELAN, Scarlett, *Un siglo de rebeliones anticoloniales*, Centro Bartolomé de las Casas, Cuzco, 1988, p. 118.

45 O’PHELAN, Scarlett., op. cit., p. 125, A.A.L. Cofradías. 63B, exp. 28 - 1777.

46 Sobre este punto tenemos para Bolivia la publicación de LEMA, Ana María, “Control vertical al modo hacendado”; Estudio de la contabilidad de las haciendas de Tadeo Diez de Medina, La Paz, 1782-1792. Agradezco a Teresa Vergara, haberme proporcionado una copia de este interesante artículo. Para México el trabajo de KICZA, John, *Los empresarios coloniales. Familias y negocios en la ciudad de México durante los Borbones*. F.C.E. México 1984., TUTINO, John, “Power, class and family: men and women in the mexican elite”. 1750-1810. *The Americas*. Vol XXXIX, Nro. 3, 1983, p. 363.

47 RIZO-PATRÓN, Paul, siguiendo a Doris Ladd, nos indica que el mayorazgo fue una institución que tuvo por objetivo el preservar intactos, grandes bloques de propiedades y el de asegurar la perpetuación del estilo de vida. Se podían fundar sobre tierras y bienes urbanos. *La nobleza en Lima*. op. cit. p. 151.

48 CONDE DE SUPERUNDA, *Relación de gobierno*. Edición y estudio de Alfredo Moreno Cebrián, Madrid. 1983, p. 73.

El primogénito de los Tagle Bracho, Tadeo, fue caballero de la orden de Santiago, mientras que sus hermanos Francisco y Pedro lo fueron de la orden de Calatrava, a la que también pertenecieron sus parientes, Gaspar y Manuel.⁴⁹

Pero fue el desempeño de esta familia en el seno de la máxima institución virreinal el hecho que nos revela el poder que concentraron. Guillermo Lohmann destacó, hace buen tiempo, las marañas familiares que se tejieron en la Audiencia. Afirmó que los parentescos, dentro de dicha institución, se enhebraban de dos formas: la primera era lineal o dinástica y la segunda de manera transversal. Esta era la más comprometedora, pues involucraba simultáneamente a varios individuos de una misma red familiar.⁵⁰ Un ejemplo ilustrativo de este segundo tipo de parentesco lo constituyeron los Tagle, criollos de primera generación por vía paterna pero con una familia materna afincada alrededor de 80 años en tierras peruanas. Así, tenemos que José Tagle Bracho fue oidor de la Audiencia de Lima, su hermano Pedro y el cuñado de ambos, Alfonso Carrión y Morcillo, fueron alcaldes del crimen.⁵¹

Este armazón político llevado a cabo por los hermanos Tagle fue reforzado por sus cuñados, quienes consiguieron ser priores del Tribunal del Consulado. Manuel de la Torre desempeñó este alto cargo en el período 1756-1757 y Gaspar Quijano lo sucedió inmediatamente después, entre 1758-1759. Inclusive llegó a ser alcalde ordinario de Lima en 1747.⁵²

Asimismo, los integrantes de esta familia aprovecharon las órdenes del virrey Amat,

dadas en 1763, quien, con motivo de la conflagración con Inglaterra, dio un bando general instando a la población a tomar las armas. Al igual que otros notables, recogieron “pardos, morenos o indios por los barrios a fin de llenar las compañías y tener tropas que mandar”.⁵³ De esta manera, el segundo marqués fue capitán de Caballería de los Reales Ejércitos, Gaspar Quijano, fue coronel del regimiento de Infantería del Comercio de Lima y Manuel de la Torre, fue también coronel, pero del regimiento de Dragones de Batavia (Canta).

En todo ese entramado de poder no podía faltar la participación en la institución eclesiástica. El religioso más destacado en esa generación fue, sin duda, Francisco Tagle Bracho, quién ocupó el alto cargo de arcediano de la Catedral y fue rector de San Marcos.⁵⁴

Hasta aquí hemos presentado los patrones de comportamiento social, comercial y político de los integrantes de la primera generación. Seguidamente, pasaremos a hacer referencia sobre el proceso histórico que les tocó vivir a sus hijos, es decir, la segunda generación, quienes enfrentaron retos y oportunidades diferentes.

LA SEGUNDA GENERACIÓN Y LAS REFORMAS BORBÓNICAS

A partir de 1770 la corona española implantó en sus colonias hispanoamericanas una serie de medidas económicas y políticas,

49 A.G.N. Colección Moreyra Legajo 55 Cuaderno 1527; ESCUDERO ORTIZ DE ZEVALLOS op. cit. p.87

50 LOHMANN, Guillermo, *Los Ministros de la Real Audiencia*, op. cit. p. LIV.

51 Ibidem p. 135. Pedro, desempeñó este cargo entre 1776-1790, e inclusive llegó a pertenecer al Consejo Honorario de Indias y fue también oidor de la Audiencia de Charcas.

52 MELZER, John, *Kingdom to Republic in Peru. The consulado de Comercio of Lima and the independence of Peru*. Tulane University. 1978. Apéndice 6, p. 230. A.H.M.L. Libros de Cabildos, Año 1747.

53 MARCHENA FERNANDEZ, Juan, *Ejército y milicias en el mundo colonial*, Colección MAPFRE, Madrid, 1992, p. 195-196.

54 A.G.N. Real Audiencia. Causas Civiles. Año 1795. Leg. 335. Cuad. 3048. Notarial. Antonio Calero. Prot. 167. 1791-1794.

denominadas Reformas Borbónicas⁵⁵, que tuvieron como fin reordenar las relaciones comerciales, políticas administrativas y militares, entre la metrópoli y las colonias. Pero el objetivo primordial fue lograr el fortalecimiento del estado español mediante el incremento de las arcas fiscales, hecho que efectivamente se dio, pues los ingresos aumentaron notablemente: en 1778 los ingresos de la Real Hacienda ascendieron a 74.5 millones de reales, mientras que en 1784 se recaudó la extraordinaria suma de 1.200 millones de reales.⁵⁶

Los Tagle, al igual que otros miembros de la élite limeña, propietaria de tierras y muy vinculada al mercado interno, fue sacudida por la corona cuando ésta pretendió ejercer una efectiva presión fiscal y apuntó hacia el quiebre de las relaciones de poder que ostentaba lo más conspicuo de la élite colonial. Este grupo social vio mellados sus intereses (en este caso los integrantes de la segunda generación) en tres rubros vitales en los cuales diversificó su economía. Primero, fue el impuesto de la alcabala para sus haciendas, luego el impuesto sobre el trigo, la anulación del reparto y la supresión de los corregimientos y, por último, las restricciones que el sector criollo recibió en la esfera política, especialmente en la Audiencia.⁵⁷

La aplicación de estas medidas y de otras, como el establecimiento de las aduanas, provocaron un malestar social generalizado que tuvo como punto culminante la gran rebelión de Túpac Amaru⁵⁸, año que a su vez marcó el inicio de la fase regional de la lucha

independentista, la cual culminó con la derrota de los hermanos Angulo.⁵⁹

A continuación presentamos el desenvolvimiento de los integrantes de la red familiar de los Tagle durante este período. Una segunda generación frustrada políticamente pero que, a pesar de las restricciones impuestas por la corona, gozó todavía a finales del siglo XVIII e inicios del XIX de las prebendas económicas heredadas de sus parientes.

PATRONES MATRIMONIALES

Las estrategias matrimoniales jugaron un papel vital en la creación y mantenimiento de las fortunas. La selección del cónyuge estuvo en función de lograr y conservar el poder político, acumular capital y proporcionar crédito, empleo y seguridad.⁶⁰ Los Tagle no escaparon a la manipulación del parentesco a través del comportamiento matrimonial de las cuatro unidades familiares que conformaron la segunda generación.

Los Tagle Isásaga, herederos del marquesado de Torre Tagle, fueron los más endogámicos. Así, el titular del mayorazgo y por tanto tercer marqués de Torre Tagle, José Manuel, se casó con Josefa Portocarrero y Zamudio, hijastra de su tío Pedro Tagle Bracho. Fruto de ese matrimonio nació el conocido José Bernardo de Tagle y Portocarrero.

Una hermana de José Manuel, Micaela, contrajo nupcias con su tío Ignacio Caveró Vázquez de Acuña y su hermano, Pedro Matías.

55 No pretendemos abordar en toda su dimensión bibliográfica este tema en esta oportunidad. Para ello se puede consultar el estudio que presenta MAZZEO, Cristina, *El comercio libre. Las estrategias de un comerciante criollo. José Antonio Lavalle y Cortés. 1777-1815.*, PUCP, Lima, p. 40 a 47.

56 MAZZEO, Cristina, op. cit. p. 136.

57 BURKHOLDER Y CHANDLER describen el cambio que se produce a mediados del siglo XVIII con el advenimiento de olores españoles en las Audiencias americanas, op. cit. p. 151 a 191.

58 O'PHELAN, Scarlett, *Un siglo de rebeliones...*, op. cit. p. 21.

59 O'PHELAN, Scarlett, "El mito de la independencia concedida". En: *Problemas de la formación del estado y de la nación hispanoamericana.*, INTERNACIONES, Bonn, 1984, p. 64.

60 KICZA, John, "El papel de la familia en la organización empresarial en la Nueva España". En: *Familia y Poder...* op. cit., p. 81. ARROM, Silvia, "La mujer y la familia latinoamericanas". *Historia mexicana*. Vol XLII. Nro.2. 1992, p. 394.

se casó con su hija Mariana Tagle y Portocarrero.⁶¹ Obviamente, la meta de esta unidad familiar era evitar la dispersión de las posesiones de la familia. Es por ello que recurrieron a los típicos casamientos entre primos y tío-sobrino.

Un patrón de comportamiento diferente se aprecia en los Quijano Velarde. De las cuatro hermanas, sólo una se casó, Serafina, que fue la esposa del marqués de Corpa, Mateo Ibañez de Molina; las otras tres (Juliana, Leonor y Micaela) permanecieron solteras. Algo similar ocurrió con los varones, pues sólo el mayor, José, contrajo matrimonio. Agustín, en cambio, quien fuera el administrador de bienes de la familia, disfrutó de la soltería hasta el final de su longeva vida.⁶² La elección de la soltería por los Quijano Velarde no es del todo atípica. En ese tiempo la sociedad colonial no desdeñaba a los adultos solteros,⁶³ quienes vivían dentro de la casa familiar. A su vez, la limitación del matrimonio llegó a ser una solución a los problemas económicos que acarreó el hecho de dividir la herencia.

Los Carrión Tagle fueron los más numerosos, pero los que menos destacaron. Manuela fue la esposa del escribano Andrés de Quintanilla.⁶⁴ En contraste, los de la Torre, fueron los menos numerosos, apenas tres, y se vincularon con otros clanes familiares poderosos, como fueron los Ortiz de Foronda y los Villalta.⁶⁵ El esposo de Angela de la Torre fue José Ortiz de Foronda, caballero de la orden de Santiago y propietario de la hacienda de

Chillón. Esta prestigiosa familia detentó importantes títulos (el condado de Valle Hermoso) y órdenes militares. Al igual que los Tagle, los Ortiz de Foronda ocuparon altos cargos en la administración política del Perú, en especial en la Audiencia de Lima. Fueron también dueños de minas de plata, trapiches y haciendas.⁶⁶

Si bien el ideal familiar era el de contraer matrimonio, institución monogáma e indisoluble, sacramentada por la Iglesia, esto no impidió las licencias consensuales masculinas antes o durante el matrimonio, al menos así lo demuestra la existencia de varios hijos ilegítimos. María Lorenza Tagle y Vicuña era hija natural de José Tagle Bracho y su prima Agueda Tagle fue reconocida como hija legítima por Pedro Tagle Bracho. También tuvieron hijos ilegítimos el tercer marqués de Torre Tagle y su hermano y a la vez yerno, Pedro Matías.⁶⁷

SU HERENCIA: RESIDENCIAS Y HACIENDAS

Los Tagle de la segunda generación heredaron una serie de propiedades urbanas (residencias familiares) y rurales (haciendas). La ubicación de éstas nos permite apreciar el manejo del espacio capitalino por parte de la red, así como su permanencia y distribución en puntos estratégicos.

61 A.G.N. Protocolos Notariales. Ayllón de Salazar. Prot. 45. Año 1827, f. 817v.

62 A.G.N. Protocolos Notariales. Manuel Suárez. Prot. 885. Año 1836-1837, f. 1105.

63 KICZA, J., op. cit., p. 82. COUTURIER, Edith, "La condesa de Miravalle", op. cit. p. 343. Ambos autores señalan para el caso mexicano, que fines del siglo XVIII, hay un marcado aumento en el número de adultos solteros de ambos sexos.

64 A.G.N. Cabildo, Causas Civiles. Leg. 79. Cuad. 1498, f. 26. Notarial. Ayllón de Salazar. Prot. 1, Año 1800, f. 432.

65 A.G.N. Protocolos Notariales. Santiago Martel. Prot. 688, Año 1797-1799, f. 642.

66 MAZZEO, Cristina, op. cit. 76-77. Los Ortiz de Foronda estaban vinculados por relaciones matrimoniales con José Antonio de Lavalle y Cortés.

67 A.G.N. Protocolos Notariales. Antonio Calero. Prot. 167. 1791-1794, f. 631. Gervasio de Figueroa. Prot. 243. Año 1800, f. Gaspar de Salas. Prot. 665. 1814-1815, f. 687. Ayllón de Salazar. Prot. 22. Año 1814, f. 2004. Real audiencia Causas Civiles. Año 795-1799, Leg. 340, Cuad. 3087 y Leg. 341, Cuad. 3088. Un estudio de larga duración sobre este tema lo ofrecen CAVIERES, Eduardo y SALINAS, René, *Amor, sexo y matrimonio en Chile tradicional*, Instituto de Historia, Valparaíso, 1991.

En el ámbito urbano, los Tagle fueron testigos del reordenamiento borbónico de la capital virreinal, que implicó la división de la ciudad en cuarteles, la limpieza, el empedrado y el alumbrado, así como la construcción de la Plaza de Toros y del Paseo de Aguas.⁶⁸

Las residencias de esta familia se encontraban muy cercanas unas de otras. Los Tagle Isásaga heredaron una de las mansiones coloniales mejor conservadas hasta la actualidad, hoy sede del Ministerio de Relaciones Exteriores. Al igual que ellos, los de la Torre y Tagle, vivían cerca de la Iglesia de San Pedro, mientras que la residencia de los Carrión Tagle estaba *"como quien va para la iglesia de la Merced"*. En el barrio de San Marcelo residían los Quijano Velarde, su prima Agueda y el tío de ambos, Francisco Tagle, quien era

propietario de una casa. Además, los de la Torre poseían casas tiendas en la plazuela de Santa Catalina. Su presencia en ese lugar no era casual, pues allí se localizaba la bocanoma principal del río Huatica cuyas aguas irrigaban su hacienda de Santa Beatriz.⁶⁹ Otras casas-tienda de esta unidad familiar se ubicaron en la calle de los Plateros, en la cual su primo, el presbítero José Tagle, hijo ilegítimo del tercer marqués de Torre Tagle, tenía su casa principal.⁷⁰

Por otro lado, los Tagle tuvieron activa presencia en el paisaje agrario limeño, gran valle caracterizado por una variada producción agrícola y que para 1780 estaba dividido en 230 propiedades,⁷¹ algunas de las cuales les pertenecían desde mediados de siglo, como podemos apreciar en el siguiente cuadro:

Cuadro 2: Haciendas de la familia en los alrededores de Lima

DUEÑOS	HACIENDAS	UBICACIÓN	PRODUCTO	EXTENSIÓN	ADQUISICIÓN Y VALOR
TAGLE ISASAGA	La Pólvara	Valle de Ate y Surco 6 riegos de día	Alfalfa	60 fanegadas	Remate público de bienes de Juan Zegarra
QUIJANO VELARDE	Chacra Molino de Gato	Valle de Magdalena 4 riegos	Molino, pastos	6,5 fanegadas	Compra en 1742 tasada en 30.000 en 1789
TAGLE ISASAGA	La Vega	Valle de Lurigancho	Pan llevar	53 fanegadas	Compra en 1748 en 75.000 pesos
DE LA TORRE Y TAGLE	Santa Beatriz	Valle de Huatica 3 riegos de noche	Cañaveral, alfalfa, frutales, pan llevar	142,5	Remate de Temporalidades 1771, 125.000 pesos

Fuente: VEGA DE CACERES, Ileana, op. cit. Anexos 19, 21 y 25. A.G.N. Temporalidades. Leg. 81. Notarial 868, 869, 872, 167 y 558. Juzgado de Aguas. Cuadernos 3.5.22 y 3.3.7.11.

68 Un detallado estudio sobre las transformaciones urbanas borbónicas, lo tenemos en MORENO CEBRIÁN, Alfredo, "Cuarteles, barrios y calles de Lima a fines del siglo XVIII", en: *Jahrbuch*. Nro.18, 1981, p. 97-161.

69 A.G.N. Juzgado de Aguas. Cuad. 3.3.7.11. Año 1775.

70 A.G.N. Protocolos Notariales. Siglo XVIII. 167, 186, 455, 558, 871, 874, 879. Siglo XIX. 1, 665, 332, 887. Archivo Moreyra: 90, 2056. A pesar de la cercanía de sus propiedades, hubo una ubicada en la lejana Chuquisaca, cuyo propietario fue Pedro Matías Tagle Isásaga.

71 Un amplio trabajo al respecto, lo tenemos en VEGA DE CACERES, Ileana, *Economía rural y estructura social en las haciendas de Lima durante el siglo XVIII.*, op. cit., Fondo Editorial, PUCP, 1995.

Como podemos apreciar, estas unidades productivas se situaron en centros neurálgicos del espacio rural capitalino. Así, tenemos que las haciendas de La Pólvara y La Vega, propiedad de los Tagle Isásaga, se encontraban en las partes altas y se beneficiaban del riego diurno⁷², mientras que la chacra Molino de Gato, propiedad de los Quijano Velarde, estaba ubicada en las inmediaciones del camino que unía Lima y Callao.

Los Tagle Isásaga heredaron, por vínculo de mayorazgo, “La Pólvara”, pero la hacienda de “La Vega”, propiedad de su tío José Tagle Bracho, por ser una de las más productivas del “macrovalle limeño”, ocasionó serias disputas en el seno de la unidad familiar las que se ventilaron entre José Manuel y Pedro Matías. Este último perdió la propiedad pero se casó con su sobrina y, de esta manera, protegió la herencia.⁷³ Estas haciendas estuvieron destinadas a producir alfalfa y caña de azúcar.

La alfalfa era el cultivo más extendido en los valles limeños⁷⁴ y toda la red familiar se benefició con la producción y venta de este producto debido a la inmensa cantidad de mulas que transportaban mercadería desde el Callao al centro urbano capitalino o que descendían desde la sierra central, atravesando las cuencas de los ríos Chillón y Rímac.

En contraste con la poca inversión que requería la siembra de alfalfa, el trapiche se constituyó en una unidad de producción más compleja y costosa, pues requería de mayor extensión de tierras y mano de obra.⁷⁵ Los De la Torre y Tagle, herederos de una de las mayores haciendas de cañaverales como fue la de “Santa Beatriz”, buscaron, mediante el matrimonio, consolidar su tenencia territorial. Matías, el hermano mayor, se casó con una

Villalta y Santiago Concha, cuya familia era propietaria de la chacra San Cayetano, ubicada frente a la hacienda Maranga. Esta última era de propiedad de Juan Ortiz de Foronda, cuyo hermano José era el esposo de Angela de la Torre.

Las mencionadas propiedades se encontraban en los alrededores de Santa Beatriz.⁷⁶ En la infraestructura arquitectónica de esta gran propiedad destacaban la casa vivienda, oficinas de trapiche, casa de pailas, almacenes, viviendas de operarios, galpones, corrales, horno de ladrillo, tapias y huerta. En 1780, a la muerte de su comprador operaba con 150 esclavos.⁷⁷ Pero veinte años más tarde, al fallecer Matías, tan solo se registraron trece esclavos tanto en su casa como en su hacienda.⁷⁸

De todas las propiedades rurales de los Tagle, la que llamó más nuestra atención fue la chacra molino de Gato, ubicada en el valle de Magdalena, considerada primera productora de alfalfa. En 1789 el valor de cada fanegada fue de 1.650 pesos, cantidad realmente inmensa, equivalente al precio de tres buenos esclavos. El alto precio obtenido solamente por las tierras se dio a conocer en el mismo documento:

“...según su buena calidad y la inmediación a la ciudad y lo que es más ventajoso el tener dicha chacra **toda el agua que pueda desear**”.⁷⁹

Esta propiedad constaba además del molino de una huerta, viviendas -principal y la del mayordomo-, un oratorio, un galponcillo, una bodega, una caballeriza y un gallinero. Sus paredes y techos eran de mangles, cañas, roble o tabla de Chile. En la huerta se cultivaban limos, peros de Chile, naranjillos, pacaes, nogales, cidros, achotillos, chirimoyos, guayabos, granados.⁸⁰

72 A.G.N. Juzgado de Aguas. Cuad. 3.3.5.22.

73 A.G.N. Real Audiencia Causas Civiles. Leg. 335. Cuad. 3109 Año 1795. Leg. 352. Cuad. 3199. Año 1796.

74 VEGA DE CACERES, Ileana, *Economía rural y estructura social*, op. cit., p. 102.

75 Ibidem, p. 95.

76 GUNTHER, Juan, *Planos de Lima*, Lima en 1906. Plano N° 26.

77 A.G.N. Temporalidades. Leg. 81, Notarial. Gerónimo de Portalanza. Prot. 874. 1778-1784, f. 200.

78 A.G.N. Protocolos Notariales. Gervasio de Figueroa. Prot. 241.1800. f. 484.

79 A.G.N. Protocolos Notariales. Carlos José Castillo. 1784-1804, Prot. 186. f. 161-166.

80 Ibidem.

Pero esa estrategia de inversión económica de la red familiar fue obstruida por el primer golpe borbónico en 1776, cuando el visitador Areche, en virtud de la real cédula de ese año, elevó el impuesto del cabezón al 6 %, gravamen que nunca habían pagado los hacendados. Con motivo del incremento de esta contribución, se originó el famoso pleito de labradores, que duró 11 años. Los Tagle, con la finalidad de eludir la indagación sobre la rentabilidad de sus tierras, apelaron a la amistad que los unía al juez Gabriel Arias para no proveer la información requerida concerniente a cada una de sus propiedades.⁸¹

A su vez, los miembros de esta familia optaron por arrendar estas unidades de producción. La chacra molino de Gato estuvo arrendada a los hermanos Aramburú en 1789 y a los Gómez en 1824, mientras que la hacienda Santa Beatriz tuvo como arrendatarios, a los hermanos Francisco y Vicente Vásquez de Ucieda, para 1786, por la suma de 6.800 pesos anuales.⁸²

ENLACES Y CIRCUITO COMERCIAL: EL CASO DE AGUSTÍN QUIJANO VELARDE Y TAGLE

En la segunda generación, Agustín Quijano Velarde y Tagle fue el que más se destacó en el ámbito comercial, pues la mayor parte de sus parientes se dedicaron a la política y a una vida citadina, en contraste al dinamismo

demostrado por sus padres, tíos e inclusive abuela. Por la documentación revisada, podemos inferir que Agustín Quijano Velarde, tercer conde de Torre Velarde⁸³, se inició en el mundo de los negocios en plena juventud administrando su empresa familiar en forma directa. A raíz de la enfermedad de su padre fue designado como albacea y tenedor de bienes de la familia. Al parecer, gozó de cierta autonomía económica en las transacciones comerciales que realizó, pues su progenitor, antes de morir, indicó que le debía la cantidad de 26.685 pesos, habiendo firmado ambos obligaciones de crédito.⁸⁴

Los contactos comerciales del conde de Torre Velarde se irradiaron básicamente en el marco del Pacífico Sur, desde Panamá hasta Santiago de Chile, conectado asimismo con el gran centro financiero de España: Cádiz.

Sus enlaces económicos han sido agrupados de acuerdo con los marcos geográficos donde desarrolló sus actividades mercantiles.

RELACIONES COMERCIALES EN LIMA, VALPARAÍSO Y CÁDIZ

Agustín Quijano Velarde heredó de su padre una embarcación llamada Nuestra Señora de las Caldas. Esta embarcación le permitió ser parte del poderoso clan naviero cuyos integrantes eran propietarios de barcos que traían trigo de Chile y que prácticamente

81 VEGA DE CACERES, Ileana, op. cit. p. 41, Anexo 21. La chacra molino de Gato y la hacienda Santa Beatriz no dieron información alguna. Las otras propiedades ofrecieron información incompleta.

82 Colección Moreyra, Leg. 55, Cuad. 1530, f. 36. A.G.N. Protocolos Notariales Manuel Suárez. Prot. 881 Año 1824, f. 76v. Prot. 887, Año 1840-1841, f. 509.

83 El primer conde fue su padre Gaspar Quijano Velarde, el segundo conde fue su hermano mayor José, y a raíz de la muerte de éste ocurrida en 1811, Agustín fue designado III conde de Torre Velarde, título nobiliario que fue refrendado por José de San Martín en 1822, pero que posteriormente perdió, llamándose antiguo conde de Torre Velarde. A.G.N. Protocolos Notariales. Manuel Suárez. Prot. Año 1836-1837, f. 1108.

84 A.G.N. Protocolos Notariales. Gerónimo de Portalanza. Prot. 874, Año 1778-1785, f. 601.

monopolizaban la comercialización de ese producto en la capital virreinal. Asimismo, contaban con panaderías, tiendas, almacenes y bodegas en Bellavista, molinos y recuas de mulas para el transporte. Parte de ese “clan naviero”, con los cuales Torre Velarde estuvo vinculado económicamente, fueron: Juan Miguel de Castañeda, un vasco propietario de las naves “Teresa” el “Águila” y “Serena”, quien también se dedicó a la exportación de cobre;⁸⁵ Bartolomé Parra, dueño de las fragatas “La Soledad” y “Valvaneda”;⁸⁶ Francisco de la Fragua, un montañés, quien al igual que Agustín no se casó ni tuvo hijos y llegó a ser uno de los mayores exportadores de cobre.⁸⁷ Pero el conde de Torre Velarde estuvo más vinculado con María Ignacia Carrillo de Córdova, condesa de Vista Florida -madre de José Baquijano y Carrillo, uno de los ideólogos de la emancipación-. Ambos eran propietarios de una panadería, la cual tenían arrendada en 1790.⁸⁸ A su vez, transportaba sus caudales hacia Chile. Ella era una mujer de una gran fortuna, propietaria de una bodega en Bellavista, un navío, de la estancia ganadera “Layve” en Jauja y de las haciendas “Pando” en Lima y “la Huaca” en Cañete.⁸⁹

En Valparaíso contaba con Pedro Domínguez de Guzmán como apoderado, quien era el encargado de habilitar el navío. Este personaje estafó al conde, en 1783, por la cantidad de 10.200 pesos, motivo por el cual se siguieron juicios en el Tribunal del Consulado de Lima y el Juzgado de Comercio de Chile

hasta 1809. Sin embargo, el litigio quedó inconcluso.⁹⁰ A su vez, en dicha ciudad residía su tío Agustín Tagle y Cerda, quien mantenía estrechas relaciones con la urbe gaditana⁹¹ al igual que él. En Cádiz sus contactos comerciales fueron: Juan Martín de Aguirre en 1784 y Luis Gangollo en 1819, con cuyos hijos liquidaron las cuentas en 1833.⁹²

SUS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

La ruta que recorrió una y otra vez la embarcación “Las Caldas”, bajo el mando del maestre Juan Francisco Puertas, fue la que unía al Callao con Valparaíso. Hemos ubicado un registro del navío, cuando se disponía a partir hacia el Sur en el mes de febrero de 1783.⁹³ El barco transportó una serie de productos agrícolas, textiles y caudales. La mayor cantidad de azúcar fue enviada por Manuel Ruiz: 900 arrobas que alcanzaban la suma de 2.700 pesos. Se anotan otros envíos, pero tenían un fin doméstico. Los productos textiles ofrecían una mayor diversificación. Otra vez Manuel Ruiz es mencionado por el envío de 1.260 varas de tocuyo y Vicente Soriano, a comisión, embarcó 2.512 varas de tocuyo del Cuzco -a cuenta y riesgo de Francisco Xavier Larraín-. El comisionado de Juan Pérez Bulnes, José Robledo, envió con destino final a Tucumán 1.350 varas de tocuyo de Huamanga, mientras

85 MAZZEO, Cristina, *El comercio libre. Las estrategias de un comerciante criollo...* op. cit., p. 136. MENDIBURU, Manuel de, op. cit., t. IV, p. 81 y FLORES GALINDO, Alberto, op. cit., p. 49.

86 MENDIBURU, Manuel, op. cit., t. VIII, p. 348.

87 MAZZEO, Cristina, op. cit., p. 136-137 y 149. La autora precisa que en 1791 las exportaciones de cobre de La Fragua ascendieron a 33,334 pesos. También exportó cascarilla. A.G.N. Protocolos Notariales. Ignacio Ayllón de Salazar. Prot. 13. Año. 1810, f. 615-617.

88 FLORES GALINDO, A., op. cit., p. 59.

89 RIZO PATRON, Paul, “La familia noble en Lima Bórbonica: patrones matrimoniales y dotales”, *Boletín del Instituto Riva Agüero*. Nro.16, 1989, p. 270.

90 A.G.N. Protocolos Notariales. Manuel Suárez. 885, f. 1107v.

91 A.G.N. Aduanas. Recordemos que un hermano del primer marqués de Torre Tagle, se avecindó en la capitania general de Chile, y contrajo matrimonio con Josefa de la Cerda y Carbajal. ESCUDERO ORTIZ DE ZEVALLOS, C., op. cit., p. 83.

92 A.G.N. Protocolos Notariales. Manuel Suárez. 885, f. 1089. Colección Moreyra. C. 1528.

93 A.G.N. Aduanas. 1783. Leg. 676. Cuad. 501.

que Pedro Sanz remitió 1.030 varas de tocuyo procedente de Cuenca. Cabe precisar que entre los envíos figuraban productos “europeos y del país”, por ejemplo, objetos de uso personal (medias, sedas y sombreros) productos derivados del azúcar (alfeñiques, chancaca) y libros.

La testamentaria del conde de Torre Velarde remitió tabaco, caudal y rancho.⁹⁴ El tabaco era enviado por el director del Real Estanco de Tabacos, Miguel de Otermín, y debía ser entregado a Francisco Barrera, factor de dicha institución. La carga consistió en 16 cajones de este producto y por cuyo flete se pagó 32 pesos.⁹⁵

A su vez, los caudales más importantes que transportó la referida embarcación tenían como remitentes a otros personajes involucrados en la importación de trigo chileno, quienes enviaban fuertes sumas de dinero con la finalidad de habilitar sus navíos. Rosa Colmenares, propietaria del navío “El Fénix”, mandó 10.000 pesos, la condesa de Vista Florida y Bartolomé Parra 6.000 pesos cada uno.⁹⁶

Un mes antes, en enero de 1783, el barco Nuestra Señora de las Caldas había reportado su arribo al puerto del Callao. La principal mercadería que traía era el dorado cereal, que Agustín Quijano comercializaría en Lima en compañía y de “mancomun e insolidum” con Francisco Vásquez Olmedo. Febres Villarroel precisa que la carga promedio de trigo del navío

las Caldas, en cada entrada al Callao, era de 10.000 fanegas, equivalente a lo transportado por “el Belén Grande” y solamente superado por el “Santa Ana”, que ingresaba en cada registro 12.000 fanegas.⁹⁷

En esa coyuntura, Agustín Quijano Velarde, al igual que los otros miembros del clan naviero, afrontaba un nuevo golpe de la política borbónica contra los intereses limeños, lo que los llevó a enfrentarse en bloque con Areche, cuya política triguera los afectó. El conflicto se inició en 1776, cuando el visitador aplicó a los trigos chilenos el 12 % de tributos, el 5 % de almojarifazgo, el 6 % de alcabala y el 1 % de consulado. Estas medidas provocaron un aumento exorbitante en el precio del cereal pues, de 14 reales que era el precio inicial de la fanega subió a 23, 27 y hasta 32 reales. Agustín Quijano compró, en octubre de 1780, 500 fanegas a 23 reales cada una y en marzo de 1781 1.000 fanegas a 27 reales.⁹⁸

En 1785 el rey desautorizó la política triguera de Areche y las medidas adoptadas quedaron sin efecto; sin embargo, las ventajas de esta decisión no pudieron ser aprovechadas por nuestro comerciante, pues su embarcación se había hundido un año antes, por lo que se procedió a la liquidación de bienes de su testamentaria. Quijano presentó las cuentas de su administración ante la Auditoría de Guerra⁹⁹ y se dispuso que recibiera la suma de 40.500 pesos por los gastos de administración impagos. Nunca recibió ese dinero debido a que se le

94 El rancho de la embarcación consistió en: una botija de aguardiente, dos botijuelas de aceite, un costal de ají seco, veinte costales de verdura, un fardo de azúcar con 7 arrobas, dos costales de arroz, un cajón de huevos, sesenta costales de bizcochuelos ordinarios, seis botijas de miel y dos piezas de ropa de la tierra.

95 A.G.N. Aduanas. 1783. Leg. 676. Cuad. 501.

96 Ibidem.

97 VILLARROEL FEBRES, Oscar “La crisis agrícola en el Perú en el último tercio del siglo XVIII”. *Revista Histórica*, XXVIII, 1964, p. 175.

98 VILLARROEL FEBRES Oscar, op. cit., p. 165-167.

99 Es interesante ver cómo estos personajes, si bien comerciantes, prefirieron ventilar sus cuestiones legales bajo el fuero militar en lugar del Consulado. El fuero militar eximía de la prisión por falta de pago de deuda y de esa manera los comerciantes, con cargos militares se veían beneficiados. Ver para este tema el trabajo de PARRON SALAS, Carmen, *De las reformas borbónicas a la república: El Consulado y el comercio marítimo de Lima 1778-1821.*, p. 63/64.

imputó no haber llevado a cabo una buena administración de los negocios familiares. Se puntualizó su *"negligencia o descuido en adelantar o postergar la venta y compra de los efectos"*, así como también no haberse ocupado de *"la pronta habilitación del navío para los viajes que debía hacer"*.¹⁰⁰

SUS ACREEDORES

Como se ha podido observar, para la habilitación de un navío se requería entre 6.000 y 10.000 pesos. Es por ello que Quijano Velarde solicitó una serie de préstamos. Así tenemos que en 1782 sus principales acreedores fueron: El Convento de La Merced por 10.000 pesos; Martín y Pedro de Osambela por 16.000 pesos; Agueda Tagle 10.000 pesos y José Tagle Bracho 13.000 pesos.¹⁰¹ Mientras que a las señoras Estrada, María Antonia Villalta, Sebastiana Vicuña y la religiosa María Josefa de San Vicente, debían cobrar a su vez entre 5.000 y 6.000 pesos cada una.¹⁰²

Hay que recalcar que los principales prestamistas de Quijano Velarde fueron sus parientes. Sebastiana Vicuña era la mujer de su tío José Tagle Bracho.¹⁰³ Fue por uno de esos préstamos que Quijano sostuvo pleitos judiciales con sus tíos Agueda y José. Ellos pidieron la indemnización pero él se exceptuó de la responsabilidad económica aludiendo que jamás utilizó esos *"principales para negocios personales"*. Para 1824 el juicio aún estaba pendiente en la Auditoría de Guerra.¹⁰⁴

RELACIONES COMERCIALES AL INTERIOR DEL VIRREINATO

Las relaciones comerciales de Agustín Quijano Velarde lo vincularon también con la costa norte del virreinato. En Lambayeque contaba con su primo Gabriel Velarde y en Paita con su medio hermano, Pedro Velarde. El primero distribuía mercadería, mientras que el segundo fue maestro del barco *"Santa Bárbara"*, alias *"la Canoa"*. Contaba a su vez con familiares en Arequipa. Allí había nacido Manuel Landázuri Guillén, fundidor de la casa de la Moneda, y esposo de su prima carnal, María Antonia Tagle Isásaga. En Pativilca tenía a su hermano Manuel como cura doctrinero y en Pisco su otra prima, Micaela, casada con Ignacio Caverro Vásquez de Acuña, quienes eran propietarios de las haciendas *"San Miguel"* y *"San Francisco"*, ambas productoras de vid.¹⁰⁵

Otra manera de detectar los contactos comerciales de Agustín Quijano Velarde fue a través del listado de sus deudores. En 1782, los agentes comerciales más endeudados con los Quijano Velarde fueron: el marqués de Mena Hermosa (gobernador de Tarma e íntimo amigo del padre de Agustín) quien le debía 54.000 pesos; el corregidor de Camaná, Pedro Salazar, y Juan Francisco Gorostizaga, quienes le adeudaban 5.500 y 28.000 pesos respectivamente.¹⁰⁶

El cúmulo de deudas fue consecuencia de la abolición del reparto, tercer golpe borbónico ocurrido en 1780. La segunda generación ya no podía seguir beneficiándose de la

100 A.G.N. Protocolos Notariales. 885, f. 1106. No hemos podido consultar éste y los otros juicios sobre Quijano Velarde, pues gran parte de la documentación de la Auditoría de Guerra no estaba puesta al servicio del público.

101 A.G.N. Protocolos Notariales. Gervasio de Figueroa. Prot. 455, f. 46.

102 A.G.N. Protocolos Notariales. 874, f. 599 y 600.

103 A.G.N. Protocolos Notariales. 455, f. 46.

104 A.G.N. Colección Moreyra. C 1530, f. 17v.

105 A.G.N. Protocolos Notariales. Ignacio Ayllón de Salazar. Año 1810. Prot. 13, f. 420 y 467.

106 A.G.N. Protocolos Notariales. 874, f. 599-600.

“primavera financiera” otorgada por el conde de Superunda, de la cual, como ya señalamos, la primera generación de los Tagle, al igual que otras grandes familias y también los corregidores, estuvo entre los principales beneficiados. Al respecto, David Cahill señala que *“la abolición del reparto fue el golpe de gracia que asestó la Corona a las familias criollas”*.¹⁰⁷ Por lo tanto, la anulación de reparto y la pérdida de su navío deterioraron la situación económica de los Quijano Velarde, lo cual se puso de manifiesto de diversas maneras:

- a) El deterioro físico de su residencia (los retratos de sus padres no obtuvieron valor alguno en 1789 y su calesa estaba *“muy vieja y maltratada”*).¹⁰⁸
- b) En el hecho decisivo de no poder casar ventajosamente a sus hermanas. Sólo una de ellas, Serafina, contrajo nupcias, pero su dote fue realmente insignificante, avaluada en 4.000 pesos.¹⁰⁹
- c) Su conflicto con otros panaderos, como fue el juicio que se suscitó en diciembre de 1783 en el cabildo de la ciudad. El motivo fue el incumplimiento de un convenio para entregar 400 quintales (alrededor de 18.400 kilos) de galletas que debía llevar su barco. Estas galletas formaban parte del rancho de la tropa asentada en Panamá y su abastecedor era José Yuglar, quien incumplió el pedido aludiendo la huida del esclavo galletero, y que personalmente se hallaba enfermo y en necesidad. La actitud de Yuglar, según Quijano Velarde era parte de *“una conspiración odiosa”* en contra de oprimir al naviero para que: *“obligado por las actuales estrecheces, le sufrage todo el dinero que pida su irregular deseo”*.¹¹⁰

Algo similar aconteció con la fortuna de su primo, Matías de la Torre y Tagle, quien padeció agobios por deudas, pues adquiría alhajas y

otros artículos sin respaldo económico. A su muerte, sus bienes (esclavos y menaje doméstico) ascendían a la ínfima suma de 3.080 pesos.¹¹¹

Pero las reformas borbónicas no sólo alteraron las bases de la estructura económica comercial, sino también implicaron una arremetida política en desmedro del sector criollo, como observaremos a continuación.

UN PODER DISMINUIDO

El espectro político que le tocó vivir a la segunda generación difirió, notablemente, del de la primera. Con la aplicación de las reformas borbónicas esa generación de criollos no pudo ejercer los altos cargos burocráticos de sus antecesores. Ellos tuvieron que conformarse, por ejemplo, con ejercer la abogacía al interior de la Audiencia. Fueron abogados Matías de la Torre y Agustín Quijano-Velarde. La excepción fue el hermano de Agustín, José, quien fue designado oidor de la Audiencia de Santa Fe. Matías, por su parte, trató de rematar la “piña familiar”, gestada por la primera generación, al convertirse en yerno de Juan Antonio de Villalta y Núñez, alcalde del crimen entre 1738 y 1775.¹¹²

En contraposición a la disminución de la presencia criolla ocurrida en la Audiencia, los Tagle de la segunda generación estuvieron más vinculados al cabildo y ocuparon cargos edilicios. José Manuel Tagle Isásaga, tercer marqués de Torre Tagle, fue alcalde en 1771, cargo que también ocuparon sus primos hermanos, José Quijano Velarde y Matías de la Torre en 1776 y 1792, respectivamente. El hijo de este último, un integrante de la tercera generación, Agustín de la Torre Villalta,

107 CAHILL, David, “Repartos ilícitos y familias principales en el sur andino”. *Revista de Indias*. Vol XLVIII, 1988, p. 452.

108 A.G.N. Protocolos Notariales. Carlos Castillo. Prot. 186. Año 1788-1804, f. 162-163.

109 A.G.N. Protocolos Notariales. Gervasio de Figueroa. Prot. 455. Año 1782, f. 47.

110 A.G.N. Cabildo Causas Civiles. Leg. 50. Cuad. 921. Año 1783.

111 LOHMANN, Guillermo, *Los regidores...*, op. cit., p. 313-314.

112 Ibidem, p. 314.

desempeñó este cargo en 1802, al igual que su primo José Bernardo de Tagle y Portocarrero, cuarto marqués de Torre Tagle, alcalde de Lima en 1811-1812. El tío de ambos, Agustín Quijano Velarde, les siguió los pasos, pero como regidor del cabildo constitucional en 1813.¹¹³

El rasgo en común que compartieron con la primera generación fue la pertenencia a las órdenes de caballería. El tercer marqués fue caballero de la orden de Carlos III; su hermano Pedro Matías y sus primos José y Agustín Quijano Velarde pertenecieron a la distinguida orden de Calatrava.¹¹⁴

Ante esta situación, de recorte de los beneficios económicos, estatus social y político heredados, cabe preguntarnos sobre los mecanismos que emplearon el tercer conde de Torre Velarde y sus parientes para evitar su naufragio social.

ESTRATEGIAS DE SOBREVIVENCIA

Si la primera generación se caracterizó por su estrecha vinculación con los corregidores, sus descendientes se distinguieron por un mayor número de clérigos, hecho que ha sido tipificado por Paul Ganster como una *"respuesta de las fortunas en decadencia"* y en el caso de esta "red familiar", revela una estrategia de sobrevivencia económica. Aunque no podemos omitir la diferencia social que implicaba una vinculación con la Iglesia en el período colonial.¹¹⁵

Cuadro 3: Los curas al interior de la red

CURA Y UNIDAD FAMILIAR	DOCTRINA
TAGLE ISÁSAGA, Buenaventura	Chilca y Huancayo
TAGLE ISÁSAGA, Mariano	Chupaca (Jauja)
CARRIÓN TAGLE, Alfonso	Pisco
QUIJANO VELARDE, Manuel	Pativilca
QUIJANO VELARDE, Gaspar	En el Obispado del Cuzco

Fuente: A.G.N. Notarios Ayllón de Zalazar, Prot. 1 Año 1800, f. 432.

A los religiosos mencionados se agregan María Rosa de los Dolores, monja de velo negro del monasterio del Prado y Cecilio Tagle, nacido en Buenos Aires pero que hizo carrera en el Perú y fue cura de las doctrinas de Cañete y Chongos.¹¹⁶ Debemos anotar además, que los Tagle no solamente fueron curas doctrineros sino que además lograron ubicarse en puestos eclesiásticos claves. Así, Buenaventura llegó a ser, al igual que su tío Francisco Tagle, rector de San Marcos y arcediano de la Catedral y, por tanto, integrante del Cabildo Eclesiástico al igual que su primo Julián Carrión, quien era prebendado.¹¹⁷ La Corona, a diferencia de lo ocurrido con la Audiencia, no pudo revertir el dominio criollo al interior de esta institución, pues el decreto real de 1776, inspirado por Gálvez, y que pretendía reservar sólo un tercio de los puestos para los criollos, no tuvo mayor implicancia en la composición de los cabildos de Lima y México.¹¹⁸

113 MENDIBURU, Manuel de, op. cit., t. X, p. 414.

114 ESCUDERO ORTIZ DE ZEVALLOS op. cit. 86, 88. LOHMANN Guillermo op. cit. p. 313

115 GANSTER, Paul, "Los miembros de los cabildos eclesiásticos y sus familias en Lima y en México". En: *Familias Novohispanas*, Pilar Gonzalbo. (Coord), México, 1991.

116 Aunque no hemos podido precisar el grado de parentesco entre Cecilio Tagle y los otros Tagle, sabemos que este personaje fue hijo de Miguel García Tagle y de Cayetana San Román. Recordemos que los Tagle también arribaron al virreinato de la Plata. A.G.N. Notarial. Lucas de Lezama, Prot. 325, Año 1840, f. 69.

117 A.G.N. Protocolos Notariales. Ayllón de Salazar. Prot. 1. Año 1800. f. 432.

118 GANSTER, Paul "Los miembros..." op. cit., p.155.

El hermano de Buenaventura, Mariano, fue inquisidor. La Inquisición, a diferencia de la Real Hacienda, se caracterizó por ser una institución acreedora.¹¹⁹ Por lo tanto, el contar con dignidades eclesiásticas en dicha institución contribuía significativamente al prestigio del clan familiar. Cabe resaltar que las actividades que desplegaron los clérigos no sólo estuvieron circunscritas a asuntos eclesiásticos sino que estuvieron estrechamente vinculadas a los intereses económicos de su gran familia, mediante la administración de los bienes de sus parientes más cercanos. Los Tagle Isásaga fueron los apoderados de su sobrina Mariana Tagle y Mariano fue albacea de su hermano Pedro Matías y, a la vez, tutor curador de la hija de éste, llamada María del Carmen. El primo de ambos no desaprovechó su cargo de cura doctrinero de Pisco y llegó a ser albacea y tenedor de bienes de Vicente Alarcón y Manrique, quien era propietario de la hacienda Francisco Cóndor Alto.¹²⁰ La administración de bienes les permitía obtener una ganancia del 8% al año de la masa de caudal. También eran propietarios de casas-tienda. Buenaventura había heredado de su tío abuelo Francisco Sánchez de Tagle una finca, dos tiendas, un callejón y tres casitas accesorias en el populoso barrio de San Lázaro.¹²¹

Otro rubro de ingresos lo obtuvieron a través de las capellanías. Buenaventura era propietario de una capellanía que había fundado su tío y a la vez cuñado, Ignacio Cavero y Vásquez de Acuña. Mariano tenía capellanías impuestas sobre seis casas y tres tiendas.¹²² La administración de bienes y la fundación de capellanías a su favor les otorgó la posibilidad

de contar con cierto capital monetario, el cual fue colocado bajo la modalidad de censos consignativos, con un interés anual del 3%,¹²³ principalmente en el Tribunal del Consulado, como lo evidencian las siguientes cifras:

CLÉRIGO	CANTIDAD	FECHA
Buenaventura, TAGLE ISÁSAGA	18.400	1799
	11.500	1800
	2.150	1801
Mariano TAGLE ISÁSAGA	15.000	1800
	10.000	1803-1809
Cecilio TAGLE	13.000	1805
TOTAL	70.050	

Fuente: QUIROZ, A., op. cit. Apéndice 3, p. 190 y 197. A.G.N. Notarial. Prot. 1013.

Como se puede observar, los mayores depósitos fueron realizados entre 1799 y 1802 (un subtotal de 47.050 pesos), tiempo en que su primo Agustín Quijano ocupaba el puesto de cónsul del Tribunal mercantil limeño. Este, a su vez, se desempeñaría como síndico vitalicio de esa entidad entre 1803 y 1825.¹²⁴ Su nombramiento en ese cargo fue fruto, posiblemente, de las influencias de su hermano José quien, por esos años, residía en la Real Corte de Madrid. Lo cierto es que tal nombramiento provocó una tenaz oposición del grupo que controlaba el Consulado en esa época.¹²⁵

119 QUIROZ, Alfonso, op. cit., p. 54.

120 A.G.N. Protocolos Notariales. Francisco Velásquez de Zagarra. Prot. 1013. Año 1807-1816, f. 438. Mariano Calero. Prot. 163. Año 1782-1783, f. 312. Manuel Suarez. Prot. 887. Año 1840-1844. f. 674.

121 A.G.N. Protocolos Notariales. Manuel Suarez. Prot. 887.1840-1844, f. 675.

122 A.G.N. Protocolos Notariales. 1013, f. 438 y QUIROZ, A., op. cit. p. 190.

123 El censo consignativo, se otorgaba como un "préstamo o adelanto monetario garantizado por la hipoteca de una propiedad o parte de la misma. El deudor sin embargo estaba obligado a pagar solamente un rédito anual. En este caso debe concebirse como interés y no como renta". QUIROZ, A., op. cit., p. 33.

124 A.G.N. Protocolos Notariales. Manuel Suárez. Prot. 885, f. 1118.

125 *Colección Documental de la Independencia del Perú*. Documentación oficial española t. XXII, Vol 1, p. 162. Asuntos Económicos t XXI, Vol 1, p. 94-195.

Los préstamos que hicieron a la Real Hacienda les permitieron ser parte de la élite local que se benefició con las facilidades financieras otorgadas al fisco colonial con el objeto de incrementar el gasto militar en tierras americanas. La meta de la administración era el hacer propio de las altas clases criollas la defensa de América. A partir de 1770, son los criollos los que más ascienden¹²⁶ a causa del crecimiento del ejército, aumento de unidades y creación de nuevas plazas. Los Tagle fueron parte de la masa de jóvenes criollos que accedieron al ejército en América y quienes, a su vez, aprovecharon esta situación. De manera que el flujo de capitales depositados en la Real Hacienda lo recibieron, luego, en calidad de sueldos y manutención de tropas.¹²⁷ Sólo así se explica que se hicieran más evidentes en esta generación sus lazos con las milicias, las que, en definitiva, les permitieron obtener parcelas de poder al interior del Virreinato Peruano. La obtención de títulos militares fue un medio eficaz para adquirir honores adicionales y a su vez les permitían gozar de un fuero privado en la solución de litigios, como lo ejemplificó Agustín Quijano Velarde, quien fue coronel del Regimiento de Caballería de Mórrope; Pedro Matías Tagle Isásaga, fue capitán del Regimiento de Lima, mientras que sus primos Matías de la Torre, al igual que su padre, y José Quijano Velarde, fueron coroneles del regimiento de Dragones de Batavia.¹²⁸

De acuerdo con lo presentado hasta el momento podemos precisar que el agro (producción de alfalfa y caña de azúcar), la importación de trigo, el tráfico de mulas y el reparto, al conformar un cuajado circuito económico, sufrieron graves alteraciones con el reformismo borbónico. Ante esa situación, no todos los afectados respondieron o se

adaptaron de la misma manera. Pensamos que el éxito o descalabro dependió del desarrollo adecuado o inadecuado de las estrategias personales o familiares pues, si bien es cierto que las reformas borbónicas afectaron a los más enraizados en el mercado interno, las nuevas reglas comerciales beneficiaron a una serie de inmigrantes peninsulares e inclusive criollos, como fue el caso de Lavalle y Cortés, gran comerciante estudiado por Cristina Mazzeo. A su vez, las medidas de fuerza borbónicas sacudieron a la Audiencia en tanto que limitaron el acceso de los criollos a dicha institución. Pensamos que, en este marco coyuntural, la relación peninsular-criollo adquirió las connotaciones de anticuerpos tan preconizada. Fue en este ambiente en el cual surge la tercera generación, que será protagonista de las guerras por la independencia.

UNA APROXIMACIÓN A LA TERCERA GENERACIÓN Y SU PARTICIPACIÓN EN EL PROCESO INDEPENDENTISTA

La participación de los miembros de esta familia en el proceso independentista refleja, como lo ha señalado Lynch, la nostalgia por la situación pasada y el miedo a los futuros desórdenes.¹²⁹

En primer lugar, Agustín Quijano Velarde, hijo de un peninsular, quien días antes de morir mantenía el firme deseo de enviar a su familia a España; al igual que otros comerciantes del Consulado, otorgó créditos a favor de la causa realista, uno de los cuales ascendió a 5.150 pesos, los que le fueron pagados totalmente

126 MARCHENA FERNANDEZ, Juan, *Ejército y milicias*, op. cit. 1992, p. 151, 169 y 172.

127 Deducimos este circuito entre finanzas y milicias a partir del cuadro elaborado por MARCHENA, J., op. cit., p.160.

128 TAURO, Alberto *Enciclopedia Ilustrada del Perú* Editorial Peisa T.VI p.2034; LOHMANN VILLENA *Los Regidores...* op.cit. 255 y 313

129 LYNCH, John, *Las Revoluciones hispanoamericanas*. 1808-1826 Ariel, Barcelona, 1989. p. 179

hasta mayo de 1821. El tercer conde de Torre Velarde no firmó el Acta de la Independencia.¹³⁰ Debemos tener en cuenta que, ante el avance de la guerra, el Consulado se convirtió en una entidad prestamista, obligada por la autoridad a servirla pecuniariamente y buscó recuperar su capital.¹³¹

Pero, sin lugar a dudas, el miembro de la familia Tagle más representativo de la tercera generación fue José Bernardo de Tagle y Portocarrero, cuarto marqués de Torre Tagle.¹³² Un hombre quien, a diferencia de su tío Agustín, tenía un ancestral linaje criollo. En él confluían antiguas familias no solamente los Tagle, sino también los Portocarrero, los Zamudio de las Infantas y los Vásquez de Acuña. A su vez, él repitió los patrones matrimoniales de sus antecesores. Su primera esposa fue Juana García de la Plata, hija del oidor de la Audiencia de Lima, Manuel García. Se casó en 1800 y su esposa murió once años después. No tuvieron hijos.¹³³ En 1819 contrajo matrimonio por segunda vez con Mariana Micaela de Echevarría y de Santiago y Ulloa, hija del coronel Juan de Echevarría y Bengoechea, un vasco que llegó a ser teniente general de la Provincia de Huamalíes y director del Tribunal de Minería, así como tesorero de la Aduana. Su

suegra era Ana María de Santiago Ulloa, una criolla nacida en el puerto chileno de Valparaíso. Resulta interesante destacar que su segunda esposa era la viuda del ex intendente de Huamanga, Demetrio O'Higgins, sobrino del virrey marqués de Osorno y por lo tanto primo del líder chileno Bernardo O'Higgins.¹³⁴ Pero este no es el único vínculo que existía entre ellos. Años atrás ambos habían sido discípulos de Toribio Rodríguez de Mendoza, en el Convictorio de San Carlos. Estos jóvenes eran orientados por los padres del Oratorio de San Felipe Neri, entre quienes figuraban su pariente argentino, Cecilio Tagle, y sus tíos Carrión Tagle.¹³⁵

Por su parte, su cuñado Juan de Echevarría fue capitán del Regimiento de Dragones del partido de Huamalíes. Los Echevarría y Santiago Ulloa, tuvieron su residencia en "*la esquina de la Plazuela de la Inquisición, frontera a la del conde de Valle Oselle y marqués de Montemira*".¹³⁶ Pero los vínculos entre ambas familias se hicieron más sólidos cuando su cuñado contrajo matrimonio con su sobrina y prima a la vez, María del Carmen Tagle (hija de su hermana Mariana y de su tío Pedro Matías Tagle Isásaga).¹³⁷

130 *Colección Documental de la Independencia del Perú. Asuntos Económicos*. T. XXI Vol. 1 p. 94 y 195 y *Antología de la Independencia del Perú*. p. 383-385. ANNA Timothy "The Peruvian Declaration of Independence: Freedom by Coercion". *Journal of Latin America Studies*. Vol. 7, 1975, p. 242.

131 REGALADO, Liliana y SALINAS, María. "Apuntes sobre la actitud del consulado limeño". En: *Actas del V Congreso de Historia de América*. T. III, 1972. p. 280.

132 Aparte de haber heredado el marquesado de Torre Tagle, José Bernardo descendía de las casas más notables de España, como era el condado de la Monclova. Fue condecorado con la hábito de Santiago y las órdenes de Carlos III y de la flor de Lis de Francia. *Antología de la Independencia*. op. cit., p. 524.

133 ESCUDERO, op. cit. p. 90. Su suegro, Manuel García, había sido acusado de sustraer fuertes sumas de dinero de las cofradías. ANNA Timothy 1979 *The fall of the Royal Government in Peru*. University of Nebraska Press, 1979, p. 37.

134 LOHMANN, *Los Regidores*.... op. cit. p. 1117 y Mendiburu *Diccionario Histórico* op. cit. T. IV p. 386, ESCUDERO op. cit. p. 90. Fruto del amor del entonces coronel Ambrosio O'Higgins y de Isabel Riquelme, descendiente de una antigua familia de conquistadores. Estudia en el Convictorio de San Carlos, viaja a Inglaterra y Cádiz. EYZAGUIRRE, Jaime, *Historia de Chile*. ZIGZAG, Santiago de Chile, 1969, p. 350.

135 CENTURION, Héctor, "La independencia de Trujillo y la libertad del Perú y América". En *V Congreso Internacional de Historia de América*. Comisión Nacional del Sesquicentenario de la Independencia del Perú. T. III, Lima, 1972, p. 464-465. *Antología*. op. cit. 227 y 236.

136 A.G.N. Protocolos Notariales. José María de la Rosa Prot. 629, 1813, f. 571 y 576.

137 LOHMANN, *Regidores* op. cit. p. 117.

Mientras tanto, las propiedades de él y de su familia, especialmente las haciendas, estaban arrendadas. El arrendatario de la hacienda Santa Beatriz era el rico comerciante Cavenecia¹³⁸. Lo mismo sucedió con la Pólvara, la cual en 1817, se encontraba administrada por Domingo de Azcue y Antonio Zubiaga¹³⁹. También estuvieron arrendadas la chacra-molino de Gato y la hacienda las Flores (o de la Vega).¹⁴⁰

ACTUACIÓN POLÍTICA DE JOSÉ BERNARDO TAGLE PORTOCARRERO Y SUS PARIENTES

En 1811 y 1812, fue elegido alcalde de Lima. En este sentido cabe recalcar que continuó con el comportamiento desarrollado por los miembros de la segunda generación quienes, al ser desplazados de la audiencia, convirtieron al cabildo en su refugio político. El cabildo fue el portavoz de los criollos para exigir una igualdad política en el espacio colonial. Desde allí criticaban a los intendentes por abuso de poder y opresión sobre los cabildos y pedían la restauración de los corregimientos así como de los repartimientos, la reducción de los impuestos, la abolición de las aduanas,

principalmente los derechos de aduana a las mulas procedentes de Tucumán, e insistían en que a los americanos se les debía dar al menos la mitad en el gobierno de América.¹⁴¹ Las mismas demandas también las presentaron en las Cortes. En el caso de criollos como José Bernardo Tagle, buscaban recuperar los privilegios que tuvieron sus parientes en el mercado colonial a mediados del siglo XVIII.

El marqués de Torre Tagle estuvo emparentado con dos figuras de connotación política del Perú a inicios del XIX quienes debieron influir a nivel personal en la toma de sus decisiones futuras. El primero fue su tío José Baquijano y Carrillo¹⁴², quien con su actitud reformista contribuyó a propiciar el clima emancipador pero que, llegado el momento, no avanzó a una posición de separatismo político. La razón nos la da Mark Burkholder: el conde de Vista Florida fue el único limeño que llegó a ser oidor de la Audiencia de Lima, nombrado por Carlos IV, privilegio que otros criollos, hijos de las familias más distinguidas, ya no pudieron ocupar.¹⁴³

Su otro pariente fue José Matías Vásquez de Acuña (sexto conde de la Vega del Ren) perteneciente a "una de las primeras familias del reino"¹⁴⁴. Los Vásquez de Acuña, al ser parte del clan de los "señores de la viña", al igual que los Carrillo de Albornoz y los Cabrera, tenían un fuerte poder local en Pisco.¹⁴⁵ Siguiendo la

138 VICUÑA op. cit. p. 204.

139 AGN Cabildo Causas Civiles Leg. 35 Cuad. 507 Año 1817.

140 AGN Colección Moreyra Leg. 55 Cuaderno 1529.

141 LYNCH John *Las Revoluciones hispanoamericanas*. op. cit. p.160. ANNA *The fall of the royal* op. cit. p. 48 y 70.

142 Como prueba de este parentesco está lo que expresa el mismo marqués en su Narración que hace de sus servicios a la causa de América. El señaló que en 1812, habiendo sido elegido por aclamación Alcalde ordinario "me pareció que había llegado el termino de la esclavitud del Perú y empecé a poner las bases de su libertad, de acuerdo con mi respetable tío Don José Baquijano y Carrillo quien estaba animado de los mismos deseos *Antología de la Independencia* op. cit. p. 526.

143 BURKHOLDER Mark "José Baquijano y la Audiencia de Lima". *V Congreso Internacional de Historia de América*. Publicaciones de la Comisión Nacional del Sesquicentenario de la Independencia del Perú. T III. Lima 1972 p. 179-180 PACHECO VÉLEZ César "Las conspiraciones del Conde de la Vega del Ren" *Revista Histórica* Nro. 21, p. 368, 1954

144 Este título nobiliario fue creado en 1686. La genealogía de esta familia lo realizó Juan BROMLEY "Los Vásquez de Acuña. Condes de la Vega del Ren" *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas* Nro. 8, p. 275-287, 1955.

145 FLORES GALINDO op. cit. p. 37-38 La presencia de poderosas familias criollas había animado a San Martín a desembarcar en Pisco, y no solamente el hecho de su cercanía a Lima. Ya en 1814, año en el que se planeó una conspiración, se tenía previsto sublevar a los esclavos negros de la vecina Cañete. PACHECO VELEZ, César, op. cit. p. 374.

tradición militar impuesta por el reformismo borbónico, se desempeñó como capitán del Batallón Provincial de Infantería de Españoles de Lima en 1813 y en 1820 fue regidor del Cabildo Constitucional. Vidaurre lo llamó "*el primer patriota*", a causa de haber sido protagonista de una conspiración en 1814. Según los planes de los conspiradores, el golpe debía estallar el 28 de octubre, lo que implicaba una toma simultánea de los cuarteles, el Palacio del virrey y la liberación de los prisioneros del Callao. Se iba a aprovechar el momento en que la procesión del Santo Cristo del Mar estuviese dentro del Real Felipe y, como era costumbre, un sacerdote estuviera predicando el sermón. Por esta acción, el conde estuvo preso durante tres meses y medio.¹⁴⁶

Dos años antes, durante la elección del cabildo Constitucional, el conde de la Vega del Ren estuvo involucrado en una serie de disturbios, así como el marqués de Torre Tagle, quien conspiró con Riva Agüero e incluso fue designado como el presunto jefe supremo del Perú Libre. Pero dicha conspiración fue descubierta y Torre Tagle fue apresado por el virrey Abascal.¹⁴⁷ Resulta sorprendente que, un año más tarde, fuera elegido diputado a las Cortes. Según el marqués de Torre Tagle, el virrey Abascal lo envió a Cádiz, "*porque se da cuenta de sus aspiraciones*" ya que después del arresto se dedicó al avituallamiento del regimiento de la Concordia, en cuya creación gastó mas de

40.000 pesos.¹⁴⁸ Obviamente, él no fue el único militar de su poderosa familia. Los que lograron destacar en ese ámbito fueron sus primos Caveró Tagle, quienes prácticamente monopolizaron los cargos en el Regimiento de Dragones de Lima. Manuel fue capitán; José Simeón, subteniente; Mateo, cadete e Ignacio, teniente, quien a su vez fue caballero de Alcántara y contador de la Casa de la Moneda por juro de heredad.¹⁴⁹

José Bernardo de Tagle permaneció en España hasta 1817 y regresó como Brigadier de Infantería. En la península Ibérica estuvo vinculado al partido liberal y, ante el regreso del rey Fernando, sus amistades y relaciones en la España, lo tuvieron que proteger, al igual que a otros diputados. "*Aquí debo confesar, que varias personas imparciales y de conocidas luces me instaron a que trabajase por la independencia de América, como único medio de sostener el partido liberal de España*", expresó el referido marqués.¹⁵⁰

A su vez, otros integrantes de la familia Tagle estuvieron involucrados en la serie de conspiraciones que se dieron en la capital entre 1810 y 1820. A la ciudad de Lima llegaban noticias sobre la invasión de las tropas argentinas al Alto Perú, de las masacres en Quito y del levantamiento en Chile. En esas circunstancias fueron detenidos un grupo de porteños acusados de conspiración. Uno de los

146 PACHECO VELEZ, César. op. cit. 350,359, 367, 372,380. Ya en 1812 estuvo implicado en los disturbios a las elecciones del Cabildo Constitucional, por esta razón Baquijano "quien a pesar de ser pariente inmediato del Conde de la Vega, le contempla acreedor a un destierro".

147 En la Justificación anteriormente citada, Tagle Portocarrero relata que se mantuvo arrestado en su casa, "que fue suspendido a poco tiempo, porque temía el tirano el influjo que me habían adquirido en esta ciudad mi nacimiento, mis relaciones y los empleos que había desempeñado". El había sido designado jefe Supremo del Perú Libre. se salva por que uno de los implicados señala que había sido sin su conocimiento. El menciona que salva de la pena capital a otros implicados, gracias a "mis relaciones y el dinero prodigado por todas partes," pero no menciona a quienes. *Antología* op. cit. p. 526

148 CENTURIÓN, Héctor, op, cit, p. 464-465, 471-472, *Antología* op. cit. p.527.

149 TÁLLERI, Guillermo "Los Cabero del Perú y sus ascendientes en Granada, Avila y Aragón." *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas* Nro. 5, 1950-1951, p. 129 y 130.

150 *Antología* op. cit. p. 527.

implicados era el cura de San Sebastián, Cecilio Tagle, hecho por el cual fue apresado conjuntamente con su amigo el abogado Anchoris, quien se desempeñaba como secretario del arzobispo. Pero su primera detención no impidió que dos años más tarde fuera acusado de "*predicador indeciso por calles y plazas de la ciudad de la igualdad de clases*".¹⁵¹ Al aproximarse el desembarco de San Martín fue detenido otra vez junto con el cura Carrión Tagle, el doctor Joaquín Mansilla, el médico Pezet, el italiano Devoti, quienes fueron encerrados en las bóvedas de la Inquisición. Su prisión duró varios meses pero fueron liberados por falta de pruebas.¹⁵² Tanto los Tagle como Riva Agüero, Vásquez de Acuña y Aliaga estuvieron implicados en preparar la venida del ejército de San Martín. El virrey Pezuela obtuvo correspondencia sediciosa que los comprometía.¹⁵³

Cecilio Tagle, al igual que el comerciante chileno Jerónimo de Espinoza, servía como banquero de la insurrección, pues tenía inversiones en el rubro minero.¹⁵⁴ Resulta interesante comprobar que este cura fuera hermano de Gregorio Tagle, ministro de Estado en los departamentos de Gobierno y Relaciones

Exteriores de las Provincias del Río de la Plata durante el régimen de Pueyrredón y quien en nombre de éste firmó el tratado con el gobierno Independiente de Chile, que tenía por objetivo financiar la expedición libertadora al Perú.¹⁵⁵ Los Tagle no fueron la excepción. Muchos clanes peruanos tenían estrechos vínculos familiares con personajes de origen platense. Ello debido al circuito comercial de acémilas que partía de Tucumán, pasaba por Cuzco, Apurímac, Tarma y Lima.¹⁵⁶

SAN MARTÍN Y LA PRIMAVERA POLÍTICA DE LOS TAGLE

Mientras que en el sur las fuerzas de San Martín se preparaban rumbo a las costas peruanas, en el Perú José Bernardo de Tagle fue nombrado intendente de Trujillo. Inicialmente, había sido designado para desempeñar similar función en la Paz, pero prefirió ocupar la de Trujillo. De esa manera, se hizo cargo de la intendencia más rica del Virreinato Peruano con una producción que consistía en grano, azúcar,

151 PACHECO VELEZ, César, op. cit. p. 366 y *Antología* op. cit. p.119

152 VICUÑA MACKENA, Benjamín *La independencia del Perú*. Editorial Francisco Aguirre, Buenos Aires, 1971, p. 224. ANNA op. cit. p. 158.

153 PACHECO VELEZ César op. cit. p. 386-387; *Antología* op. cit. p. 134 a 137 Ya en el año 1819, en una Junta de guerra, se discutía el contenido de la correspondencia que envía de Supe el Teniente coronel Don Mariano Cuacalón "a consecuencia de haber aprehendido a un negro llamado Manuel de la Rea que acompañaba al presbítero Cayetano Requena (al que no se pudo dar alcance). Los involucrados en la correspondencia que enviaba Alvarez Jonte a nombre de San Martín eran: Riva Agüero, el Teniente del Navío Eugenio Cortés, el marqués de Torre Tagle. La junta aconseja que se "esté a la mira de la conducta de la Vega, de los padres Carrión y Tagle, del marqués de Montealegre, de Francisco Colmenares (hacendado), del Dr Manuel Perez de Tudela, del médico José Pezet, del D.F Campino (chileno)....."En febrero de 1820, debido a la delación de uno de los emisarios procedentes de Chile, García Paredes, se corrobora la participación de los anteriores, y se agregan a la lista Diego de Aliaga, Hipólito Unanue. La detención de personajes tan ilustres no se lleva a cabo por el estatus social (se tendría en cuenta la escandalosa detención del Conde de la Vega del Ren en 1814 y su posterior liberación) pues desde la perspectiva peninsular "sería muy peligrosa la novedad de un juicio contra personas tan distinguidas".

154 VICUÑA MAKENA op. cit. p. 219 y 224

155 *Antología* op. cit. p. 221

156 GALVEZ, José, "Algunos datos sobre familias peruanas de origen argentino y de familias del Plata oriundas del Perú." *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas*. Nro. 7, Lima, 1954, p. 94-95. Indica las siguientes familias: Samanez, Ocampo, Araoz, Cullen, Guidos, Muñecas, Olavegoyas, Santa María, Ugarteche. p. 94-95.

tabaco, mulas, papas, oro, plata, cacao, algodón, jabón y ganado.¹⁵⁷ Los intendentes gozaban de facultades político-administrativas, judiciales, financieras y militares; eran pequeños ministros de gobierno, hacienda, fomento, guerra y magistrados del Poder Judicial.¹⁵⁸

José Bernardo de Tagle ostentaba dicho cargo cuando en setiembre de 1820 desembarcaron en Pisco las fuerzas dirigidas por San Martín. En la elección de ese lugar debió pesar no solamente su cercanía a la capital, sino la conexión y participación de los clanes criollos que ejercían el poder local. Por ejemplo, José Miguel de la Fuente y Messía, marqués de San Miguel y conde de Sierra Bella, se enroló en el ejército de los Andes apenas pisó éste las playas de Pisco. Este personaje estaba estrechamente vinculado con los conspiradores de Lima, pues era cuñado del conde de la Vega del Ren y por sus cualidades y por la facilidad que le daba el manejo de sus propiedades en Pisco, resultaba ser la persona más deseable para comunicar con San Martín a los patriotas de la capital.¹⁵⁹ Recordemos que integrantes de las familias Tagle y Vásquez de Acuña residían en Pisco. Otro clan eran los Cabrera, quienes contaban con parientes en Tucumán.¹⁶⁰

De esta manera, la intendencia de Trujillo se hallaba entre dos fuegos: las fuerzas de Bolívar por el norte y las de San Martín por el sur. En esas circunstancias, el general argentino le propuso participar en un proyecto "*sin efusión de sangre*"¹⁶¹ Esta propuesta para la élite limeña y trujillana resultaba más razonable, si tenemos en cuenta el alto costo social y

económico que significaron las guerras en Chile y Río de la Plata, pues a partir del ingreso de insurgentes a Santiago, el tribunal mercantil limeño había perdido cerca de un millón de pesos.¹⁶² Pensamos que José Bernardo de Tagle prefería la autonomía dentro del sistema español o, en todo caso, un traspaso diplomático del poder.

Su participación a la causa patriota no se debió solamente a la presencia sanmartiniana; en esta decisión, también debió pesar la rebelión de Rafael del Riego en la metrópoli, quien impuso un régimen liberal durante el trienio 1820-1823.¹⁶³ ~~Sus amigos liberales~~ habían tomado el poder en España y si recordamos sus palabras era necesario trabajar por la independencia para asegurar la permanencia de este régimen.

Sus intereses calzaban con el proyecto monárquico de San Martín, es por ello que dirigió al Cabildo de Trujillo una declaración de Independencia el día 29 de diciembre de 1820.

A través de este acto y de sus connotaciones, podemos apreciar que Torre Tagle representaba el poder regional norteño: era un caudillo con un enorme grupo familiar basado en la propiedad de la tierra. Por lo tanto, su poder emanaba del control de los recursos naturales locales, especialmente de las haciendas, lo que le daba acceso a hombres y provisiones¹⁶⁴. En esta dinámica región contaba con una numerosa parentela en los Zamudio de las Infantas, los Cavero, los Tinoco y los Velarde. Por ejemplo,

157 ANNA, op. cit. p. 14 -15.

158 CENTURIÓN, La independencia de Trujillo y la libertad del Perú y América. op. cit. p. 464

159 *Antología* op. cit. p. 115 y 479.

160 BROMLEY, Juan, "Los Vásquez de Acuña", *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas* N8 p. 275-287, 1955; GALVEZ, José, op. cit. p. 83 a 97.

161 CENTURIÓN, op. cit. p. 474.

162 REGALADO y SALINAS op. cit. p. 280.

163 RIZO PATRÓN, Paul "La élite frente a la independencia del Perú" Conferencia dada en el Instituto Riva Agüero como parte del Ciclo "La Independencia del Perú". Lima Octubre de 1998.

164 Nos ha sido de gran utilidad las características que menciona John LYNCH sobre el caudillo. "Los caudillos de la Independencia: Enemigos y agentes del estado-nación". En: *Problemas de la Formación del estado y de la Nación en Hispanoamérica*. Bonn, 1984. p. 198, 199, 203 y 205.

su primo Manuel Caverro-Muñoz poseía extensas propiedades en San Idelfonso, Bellavista, Tomabal, y Santa Elena. Estas dos últimas se hallaban en el valle de Virú con una extensión de 1069 fanegadas de tierra¹⁶⁵. Su otro primo, Miguel Tinoco Merino, era propietario de la hacienda Nuestra Señora del Rosario de Facalá. Dicha propiedad tenía 673 fanegadas y producía unas 6.000 arrobas de azúcar anuales.¹⁶⁶

El poseer esta base social le permitió proclamar la Independencia de Trujillo, acto en el cual estuvo acompañado por sus parientes antes mencionados, así como por el futuro presidente de la República, el entonces joven Luis José Orbegoso.¹⁶⁷ Manuel Caverro y Muñoz, tercer marqués de Bellavista, estaba casado con su prima materna, Rosa Caverro y Tagle. El ya había sido alcalde de Trujillo en 1810 y fue prontamente reelegido en 1821. Al año siguiente fue diputado por Trujillo al primer Congreso Constituyente¹⁶⁸. Una posición distinta fue la que protagonizó su prima María Isabel Caverro y Muñoz, hermana del marqués de

Bellavista, quien, movida por su fuerte inclinación a la monarquía española, destruyó el acta de la independencia de Trujillo.¹⁶⁹ Al parecer, actitudes contrarias o vacilantes no eran escasas en esta intendencia, pues el marqués de Torre Tagle tuvo que tomar medidas conducentes a definir por la independencia a los indecisos cuyo éxito le fue facilitado porque como él decía “*en todos los partidos tengo amigos y gente de mi facción*”.¹⁷⁰

Tengamos en cuenta también que José Bernardo de Tagle, al ser coronel del Regimiento de Voluntarios de la Concordia, era un patriarca militar familiarizado con el poder. En el norte, las milicias estaban conformadas por 90,7 % de oficiales naturales de cada jurisdicción y solamente un 7,2 % eran españoles.¹⁷¹ Hacía ya 60 años que los Tagle estaban acostumbrados a reclutar peones, esclavos y tener una tropa bajo su mando. Esta herencia militar, unida a la mayoritaria participación de criollos en las milicias de esa región, hizo posible el envío a San Martín de subsistencias en el momento que más lo necesitaba.

165 TALLERÍ op. cit. p. 137 RIZO PATRÓN y ALJOVÍN DE LOSADA “La élite nobiliaria de Trujillo de 1700 a 1830”. En: *El norte en la Historia regional* p. 253.

166 RIZO PATRÓN y ALJOVÍN DE LOSADA op. cit. p. 254-277. Resulta interesante, saber que los Tinoco, se hallaban a su vez emparentados con los Caverro. Ambas familias descendían de los conquistadores Pedro Tinoco y Juan Roldán Dávila. Se pueden apreciar los árboles genealógicos en el citado trabajo de RIZO PATRÓN Y ALJOVÍN para Trujillo.

167 ORTIZ DE ZEVALLOS Javier op. cit p. 156 Debemos hacer notar que Orbegoso tendría similar actitud 18 años después, aunque presionado por Nieto, cuando proclamó la independencia del Estado Nor Peruano de la Confederación Perú Boliviana.

168 RIZO PATRÓN op. cit. p. 283 y 284. Según nos refiere el autor para 1821 ya había vendido las haciendas de Chota y Motil.

169 Ibid p. 284.

170 CENTURIÓN op. cit. p. 471-472-477-478. En esta tarea de convencimiento, debieron tener destacada actuación sus amigos, el sacerdote Juan Antonio Andueza, rector del Seminario de Trujillo, oriundo de Chachapoyas, partícipe de las ideas de su paisano Toribio Rodríguez de Mendoza, que fuera a su vez diputado a las Cortes de Cádiz por una de las provincias de Lima, y que en 1822, sucedió a Luna Pizarro en la presidencia del Congreso nacional. Otros curas que colaboraron fueron: José María Monzón, natural de Hualgayoc, Cajamarca, más tarde canónigo de la Catedral de Trujillo” Otros colaboradores cercanos a Torre Tagle fueron todos los miembros del Cabildo, José Clemente Merino y Arrieta, Miguel Fernández de Córdova, José Félix Castro, vencedor de Pichincha, Junín y Ayacucho y más tarde Vocal de la Junta Superior de Justicia de Trujillo, don José Ramón Suárez, los comandantes chilenos Borgoño Soffia, Tiburcio de Urquiga y Aguirre, Juan José Martínez Pinillos, Manuel José de Castro, Manuel Vicente Merino”.

171 MAZZEO, op.cit. p. 82. ALDANA Susana llama la atención sobre la participación de los norteños en las campañas militares independentistas. De esta región también provenían, Faustino Sánchez Carrión, acaudalado minero de Huamachuco y Riva Agüero Sánchez Boquete. “Un norte diferente para la Independencia peruana”, *Revista de Indias* Vol. LVII, Nro. 209, 1997, p. 142 y 158.

“.....más de 2000 reclutas, un caudal considerable en moneda de oro y plata, pastas de uno y otro metal, ganados, multitud de otros víveres, ropa para vestir la tropa, caballos, inmensa suma de tabaco, botica y gran cantidad de diversas cosas necesarias para armar y sostener el ejército, hasta ponerlo en pie de hacer huir de Lima al que lo ocupaba”.¹⁷²

Los vínculos entre José Bernardo de Tagle y el generalísimo se hicieron más consistentes cuando, en medio de los avatares de la guerra, San Martín fue el padrino de bautizo de su hija Josefa Tagle y Echevarría, futura marquesa de Torre Tagle.¹⁷³

El régimen de San Martín significó para los Tagle, una primavera política, ya que recuperaron el protagonismo que décadas atrás había caracterizado a su clan familiar. La presencia de los Tagle en la firma del acta de la independencia es mayoritaria. Estamparon sus firmas en tan memorable documento su tío Mariano Tagle Isásaga, sus primos Manuel Agustín de la Torre, Ignacio, Pedro y Manuel Cavero Tagle, su cuñado Juan de Echevarría y Cecilio Tagle. La excepción fue su anciano tío, el conde de Torre Velarde.¹⁷⁴

Mas aún, cuando San Martín propuso la fundación de una nueva aristocracia peruana,¹⁷⁵ le otorgó a José Bernardo el título de marqués de Trujillo, para él y sus herederos, en sustitución del título de Castilla de marqués de Torre Tagle.¹⁷⁶ Este hecho fue de la mano con la creación, en octubre de 1821, de la Orden del

Sol, sobre el modelo de la Legión de Honor francesa y cuya patrona era Santa Rosa, símbolo del criollismo.¹⁷⁷

Como miembro fundador de la nueva orden se hallaba el marqués de Torre Tagle y, en el grado de asociados, sus parientes, el conde de la Vega del Ren, el conde Torre Velarde, Cecilio Tagle y Bernabé Tagle, Juan Echevarría y Ulloa. Incluso, su hermana María Josefa y su esposa fueron declaradas como patriotas beneméritas.¹⁷⁸

Pero las distinciones no quedaron allí. En el estatuto provisional se creó un Consejo de Estado. Entre sus miembros estaban el referido marqués con el grado de mariscal de campo y sus infaltables parientes, el conde de la Vega del Rhen y el conde de Torre Velarde. De este modo, se recreaban las ataduras y los hilos del poder que tuvieron en la Audiencia, a mediados del siglo XVIII. Debemos anotar que su cuñado, Juan Pedro Echevarría, fue capitán del Regimiento de Dragones de Carabayllo y alcalde de la ciudad de Lima en 1824.¹⁷⁹

Finalmente, para la élite criolla, involucrada en el tráfico comercial, resultó de suma importancia que en el Reglamento Provisional de Comercio, dado por San Martín, se decretara en el artículo 12 la abolición de las aduanas interiores, una cincuentenaria aspiración. De esa manera, San Martín hacía realidad, aunque en el papel, sus aspiraciones frustradas desde los cabildos y las cortes.¹⁸⁰

172 *Antología de la Independencia* op. cit. p. 528.

173 ORTIZ DE ZEVALLOS, Javier. “El norte del Perú en la independencia”. 1981 p. 99 Josefa contrajo matrimonio a los 13 años con José Moreyra Abellafuertes, hijo de Francisco Moreyra y Matute, con quien sólo tuvo dos hijas. Posteriormente, en 1842, contrajo nupcias con el quiteño Manuel Ortiz de Zevallos, con quien tuvo una numerosa prole. Ella falleció en 1897. ESCUDERO ORTIZ DE ZEVALLOS op. cit. p. 91-92.

174 TAURO DEL PINO, Alberto *Enciclopedia Ilustrada del Perú*. PEISA. T.IV p.2031. ESCUDERO ORTIZ DE ZEVALLOS op.cit. p. 89 *Antología* op. cit. p.383 ANNA Timothy en su artículo “*The Peruvian Declaration of Independence*” op. cit. hace un estudio sobre la ocupación de los firmantes, así como presenta una relación de nobles, que firman o no. p. 239 y 242.

175 LYNCH *Las Revoluciones Hispanoamericanas* op. cit. p. 178.

176 ESCUDERO ORTIZ DE ZEVALLOS, op. cit. p. 91.

177 LYNCH John *Caudillos en Hispanoamérica (1800-1850)* Madrid Colección MAPFRE 1993 p. 183 y *Revoluciones hispanoamericanas* op. cit p. 178, *Antología* op. cit. p. 408.

178 *Antología* op. cit., p. 420.

179 LOHMANN VILLENA, op. cit. 117 y *Antología* op. cit. p. 397.

180 *Antología* op. cit. p. 425 y 427 Excepto por ese momento las de Ica, Jauja, Pasco y Huaraz.

SIN PENA NI GLORIA

Los estragos de la guerra se hicieron notar al interior de la red familiar. Por lo menos así lo pone de manifiesto Josefa Tagle y Portocarrero, quien en su testamento señaló que, en 1822, su hermano y su tío Mariano Tagle Isasága *"convinieron en darme la cantidad de 20.000 pesos en escrituras por no haber masa disponible, he cobrado 15.000 pesos y el resto 5.000 y sus debidos intereses se me están debiendo"*. Josefa había heredado de su padre la suma de 158.200 pesos.¹⁸¹

En ocasión de un juicio de los descendientes de la familia Tagle con los herederos de Manuel Agustín de la Torre, propietario de Santa Beatriz, se hace mención sobre el deterioro de la hacienda durante la guerra de independencia:

*"el ejército español atravesó por los terrenos de Santa Beatriz destruyendo tapias, transportando ganado y otros útiles cuando en los años pasados de 1821 - 1823 dirigió a la fortaleza del Callao. Cuando ocupó esta capital en 1824, todos sus alrededores, fuera de las murallas, estuvieron cubiertos de guerrilleros que tomaban sus recursos de los fondos inmediatos."*¹⁸²

A esta situación tampoco escapaba el marqués, quien llegó a tener todas sus propiedades hipotecadas a los españoles.¹⁸³ Pero no solamente su posición económica se resquebrajó, sino también su protagonismo

político, aspecto del cual tenemos la siguiente semblanza:

*"...Cuando estaba a la cabeza del Gobierno tenía a la sazón 35 años: su ventajoso aspecto, su afabilidad el nimbo de su nacimiento, su grado de coronel de las milicias españolas, su dignidad de gobernador de Trujillo, cuando se declaró por los independientes, y también su brillante fortuna, le habían asegurado una gran preponderancia: con mas energía, hubiese llegado a ser el jefe de una monarquía peruana constitucional, pero su carácter no estaba a la altura de su capacidad. No habría tenido la fuerza moral necesaria para hacer frente a los acontecimientos difíciles con los que tiene que habérselas siempre el jefe de un nuevo gobierno, aunque es cierto que este hombre, con ricas y brillantes facultades, debía ser un instrumento pasivo en manos de su familia. Es así que luego de ser varias veces presidente de la República se dejó arrastrar nuevamente por el partido español, retirándose posteriormente con el general Rodil a las fortalezas del Callao, donde murió miserablemente con casi todos los que lo habían hecho culpable: Triste ejemplo de una debilidad que no supo dominar el sentimiento del deber."*¹⁸⁴

Ante el apremio de las circunstancias, el marqués intentó huir rumbo a Chile, pero no lo logró. En las tierras sureñas hallaría protección y cobijo en sus parientes los Ruiz Tagle, entroncados con los primeros marqueses de Torre Tagle y los Tagle Cerda.¹⁸⁵

181 Esta cantidad de dinero a su vez era parte de la herencia dejada por el Oidor José Tagle Bracho, (su tío abuelo). AGN Notarial José Selaya 1839 Prot 700 f 263v. Para el citado año, señaló que la hacienda las Flores fue arrendada al igual que la chacra Cerro, pero que los arrendatarios "han salido debiendo", f 266v.

182 Memoria que presentaron los hijos y herederos del doctor Don Manuel Agustín de la Torre a los señores vocales de la Corte Suprema de Justicia que concierne a la causa seguida con Doña Josefa Tagle sobre el mayorazgo de la Torre Quirós. Lima 1856 A.H.R.A.

183 Colección Documental de la Independencia del Perú. *Relaciones de Viajeros*, Tomo XXVII Vol. 2, Lima, 1971, p. 250.

184 Ibid p. 140.

185 La descendencia de estas familias continúa hasta hoy, tanto que el apellido materno del Presidente de Chile es Ruiz Tagle. VALDES, Salvador "Familias chilenas descendientes de peruanos". *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas*, Nro. 6, 1952-1953, p. 118.

Pero ¿por qué este cambio de bando? El papel que cumplió Monteagudo es crucial para entender esta ambivalencia. El ministro del Interior y director de la Policía General nombrado por San Martín dio exacciones y contribuciones compulsivas. Debíó desencantarlos y esfumar sus expectativas rápidamente con su intolerancia.¹⁸⁶ Monteagudo “... era un hombre de otra clase, nacido en el Alto Perú....tenía en su plenitud el carácter pérfido y cruel de zambo y la imaginación ardiente y ambiciosa de la mayor parte de mulatos de casta intermedia, que no aspira a librarse del yugo de los blancos, sino para gobernar a su vez la clase negra y dar vuelo a sus instintos de dominación y orgullo.”¹⁸⁷

Otra razón de esta ambigua actitud fue la posibilidad de la liquidación total y la amenaza social de los sectores populares. El caso del tercer conde de Torre Velarde resulta ilustrativo, pues, poco antes de morir, en un informe que él mismo dirigió al Tribunal del Consulado, decía que “ mi vajilla y alhajas robadas por mis propios esclavos, y no obstante de haberse calificado el crimen por mi misma confesión, todo lo he perdido....”¹⁸⁸ Esto corroboraría el temor de elite limeña, que estaba aterrorizada por el “ desenfreno del populacho y gente de color de esta ciudad y sus contornos, que exceden a los blancos con tercio y quinto y que son incontenibles en el robo, altivos e insubordinados y sin ideas “¹⁸⁹

Y también debieron pesar sobre ellos el impacto psicológico y social de la gran rebelión

tupamarista, las noticias procedentes de Francia, con su sangrienta revolución, e inclusive sus parientes bonaerenses y chilenos les comunicarían las luchas de facciones en sus tierras.

Finalmente, dado su estatus de nobles, el proyecto y el discurso de Bolívar y Sucre les debió resultar más difícil de asimilar, pues no estaba en sus planes una república bajo la égida neogranadina, en especial venezolana. Ello, unido al temor de ser desplazados de los puestos públicos y militares que habían conseguido durante el régimen de San Martín, generó la xenofobia hacia los colombianos. Eran más xenófobos con el ejército del norte que con los peninsulares, entre los que tenían parientes y amigos, muchos de los cuales habían sufrido los atropellos de Monteagudo, aumentando su desconfianza hacia los extranjeros.¹⁹⁰

Según Lynch, el acceso a los puestos clave, sean estos públicos o militares fue un ingrediente importante del nacionalismo. Los grupos nacionales los guardaban celosamente contra los extranjeros, y los preservaban durante la paz y la guerra, siendo esta la razón de la impopularidad del ejército colombiano en Perú y Bolivia después de la liberación.¹⁹¹

Lamentablemente, José Bernardo de Tagle, no pudo rebasar el marco regional de su liderazgo y lograr tener una dimensión nacional. Peor aún, su destino fue del todo trágico: murió víctima de una epidemia en la Fortaleza del Real Felipe en 1825.

186 O'PHELAN, Scarlett, “Sucre en el Perú: entre Riva Agüero y Torre Tagle.” *Actas del VII Congreso Venezolano de Historia*, Caracas 1997 p. 6. En prensa.

187 Colección documental de la Independencia del Perú. *Relaciones de Viajeros*, op. cit. p. 88 y 140.

188 AGN Colección Moreyra leg 55, Cuad. 1528.

189 LYNCH, J., *Las Revoluciones* op. cit. p. 159. Este texto es parte de una carta de Lopez Aldana a Castelli, citado inicialmente por Pablo Macera, *Tres etapas en el desarrollo de la conciencia nacional*, Lima, 1955, p. 88-89.

190 O'PHELAN, Sucre en el Perú op. cit. p. 7.

191 LYNCH, “Los caudillos de la independencia” op. cit. p. 215. Una apreciación más actual sobre este tema nos lo ofrece en su libro *Caudillos en Hispanoamérica* op. cit. p. 17-26.

APRECIACIÓN FINAL

El estudio de los Tagle, en el sentido de larga duración, nos ha permitido presentar la dinámica del cambio y continuidad de la sociedad colonial a través de una familia.

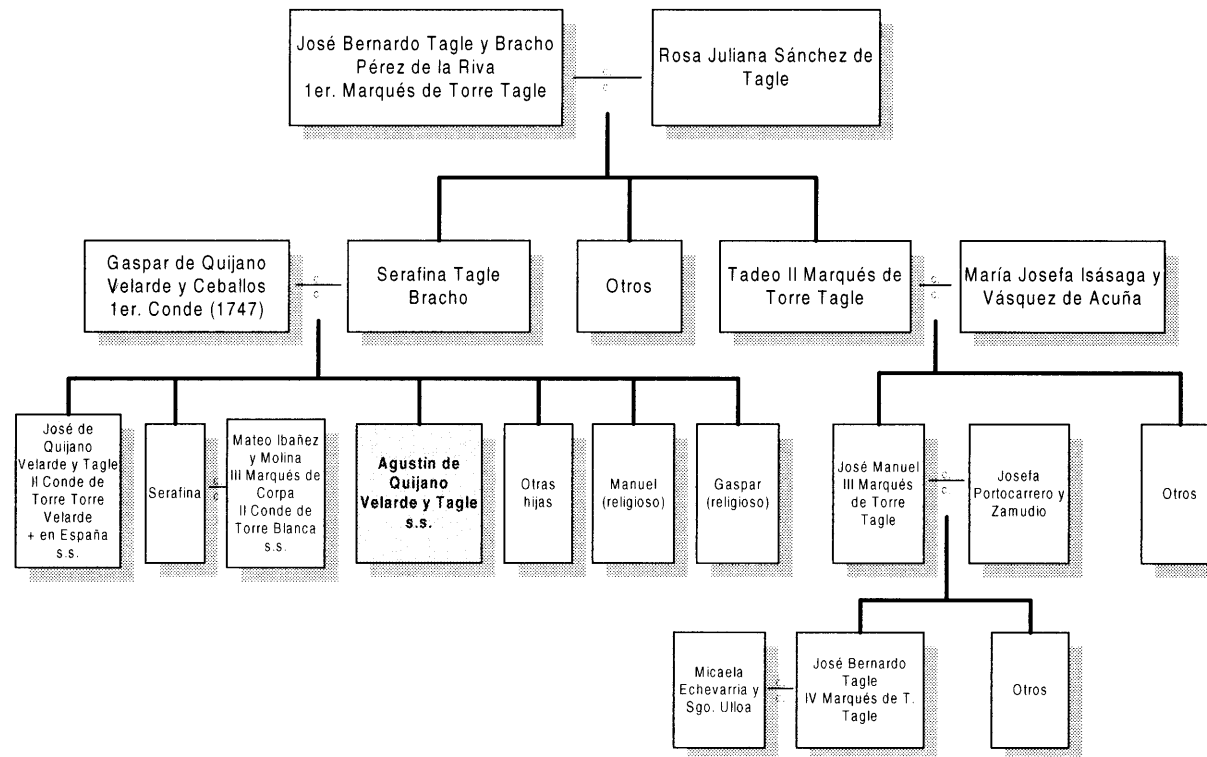
Una primera generación supo aprovechar las oportunidades de su tiempo y llegó a ubicarse en la cúspide de la sociedad colonial. Esta red familiar disfrutó del poder y la autoridad en sus diferentes expresiones al interior del Virreinato Peruano. Tanto así que se la puede catalogar como una “familia pulpo”, pues logró cuajar de manera planificada las piezas claves de la economía colonial. Eran grandes propietarios de tierras y comerciantes de diversos productos (azúcar, trigo y mulas). Asimismo, se beneficiaron del sistema de reparto al mantener estrechas vinculaciones con los corregidores. Este engranaje económico, a su vez, estuvo encadenado a una activa presencia política en las instituciones virreinales: los Tagle cumplieron funciones en la audiencia.

El romper esta poderosa cadena fue el objetivo de los monarcas y ministros hispanos en el último tercio del siglo XVIII, cuyas acciones económicas y políticas afectaron a los integrantes de la segunda generación de esta red familiar, pues al invertirse la correlación de fuerzas con las reformas borbónicas, vieron eclipsar el estatus social heredado, pero a su vez bregaron por mantenerse dentro de la élite colonial por medio de una mayor presencia en el cabildo, el clero y las milicias. En este contexto, surgió la tercera generación de criollos de esta familia. Por las características de la vida social y económica que singularizó a la primera como a la segunda generación, pensamos que para ellos, **la independencia significó la posibilidad de recapturar el poder y la autoridad, que disfrutaron sus antecesores,**

los criollos de primera generación a mediados del siglo XVIII. Compartimos la idea de Jorge Bracamonte cuando señala que el grupo criollo formuló un proyecto aristocrático, que en lo fundamental no pasaba por una ruptura abierta con la metrópoli¹⁹², pero que la dinámica social compleja de la realidad colonial los arrastró a una guerra e inestabilidad políticas sin precedentes.

192 BRACAMONTE Jorge. *Crisis colonial y revoluciones indígenas e independencia*. Casa SUR Lima. 1996 p. 41. Aunque el autor no lo señala, este grupo criollo estuvo conformado por familias tradicionales como los Aliaga, los Vásquez de Acuña y los Tagle, entre otros.

MARQUESSES DE TORRE TAGLE Y CONDES DE TORRE VELARDE



FUENTES PRIMARIAS

ARCHIVO GENERAL DE LA NACIÓN

Sección Notarial

Notario	Años	Protocolo	Notario	Años	Protocolo
Pedro Espino de Alvarado	1740	300	Agustín Gerónimo de Portalanza	1741-1744	867
	1741	301		1745-1750	868
	1742	302		1751-1756	869
	1743	303		1757-1760	870
Mariano Antonio Calero	1782-1783	163		1761-1763	871
	1784-1786	164		1764-1769	872
	1791-1794	167		1770-1777	873
	1795-1805	168		1778-1785	874
Carlos Castillo	1784-1804	186	José María de la Rosa	1813	629
Gervasio de Figueroa	1773-1775	449		1819	635
	1776-1777	450	Ayllón de Salazar	1790-1795	96
	1776-1779	451		1800	1
	1778	452		1810	13
	1780	453		1813	20
	1780-1781	454		1814	22
	1782	455		1819	33
	1800	243		1847	45
	1802	245	Pablo Saavedra	1798-1801	939
Felipe de la Hermosa	1771	526	José Selaya	1839	700
Felipe Jaraba	1747	546	Manuel Suárez	1807-1809	876
	1778-1779	560		1810-1811	877
Lucas de Lezama	1840	325		1812-1815	878
Pedro Lumbreras	1792	586		1824	880
Santiago Martel	1797-1799	688		1836-1837	885
				1838-1839	886
				1840-1841	887
			Francisco Velázquez	1807-1816	1013

Sección Aduanas

Legajos	Cuadernos	Años
594	92	1775
595	93-94	1775
596	95-96-97-98	1775
597	99-100-101	1775
664	446-447-448-449	1783
676	501-502-503	1784

Colección Moreyra

Legajos	Cuadernos	Años
55	1527	s.f
	1528	1785-1841
	1529	1836-1874
	1530	1836-1848
	1531	1782
	1532	1820-1836
	1533	1826-1837
90	2063	s/f

Juzgado de Aguas

Cuaderno	Año
3.3.5.22	1749
3.3.7.11	1775
3.3.7.24	1776
3.3.14.31	1795

Cabildo Causas Civiles

Legajos	Cuaderno	Año
44	795-757	1780
50	921	1784
61	1188	1787
79	1498	1795
35	507	1817

Real Audiencia Causas Civiles

Legajos	Cuaderno	Año
350	3184	1796
352	3199	1796
372	3430	1798

ARCHIVO ARZOBISPAL

- Monasterio de Santa Catalina Legajo 11: 1721-1739. Expedientes matrimoniales, Agosto 1737; Cofradías. 63 B.28 1777.

ARCHIVO HISTORICO MUNICIPAL DE LIMA

- Libros de Cabildos Año 1747.

COLECCIÓN DOCUMENTAL DE LA INDEPENDENCIA

- Tomo XXI, Vol. 1. Asuntos Económicos; Tomo XXII Documentación Española. Relaciones de Viajeros T. XXVII Vol II.

NOBLE Y COMERCIANTE
JOSÉ GONZÁLEZ GUTIÉRREZ,
CONDE DE FUENTE GONZÁLEZ*

Joseph Dager Alva



Imagen de personaje civil del siglo XVIII.
Tomado de la *Colección de dibujos y
acuarelas del Obispo Martínez de
Compañón*, Ediciones Cultura Hispánica,
Madrid, 1994.

En el presente trabajo pretendemos mostrar algunas de las actividades comerciales de José González Gutiérrez, las que en gran parte se enmarcaron durante la época de la aplicación del Reglamento del Libre Comercio. Nuestro personaje, al igual que muchos comerciantes de su tiempo, logró utilizar diversas estrategias para salir airoso frente a la eliminación del monopolio comercial. Sus actividades comerciales fueron la vía principal de su enriquecimiento. Luego de adquirir su título nobiliario, aquéllas, lejos de desaparecer, continuaron siendo la base más importante de sus ingresos, a pesar de que ya había adquirido tierras, pero, como veremos, el manejo de su hacienda no estuvo dirigido a hacerla demasiado rentable. Éste, entonces, es un caso más que nos muestra como en la sociedad del siglo XVIII peruano, nobleza y comerciantes tuvieron puntos de encuentro y, de hecho, interactuaron.

LOS DATOS BIOGRÁFICOS

José González Gutiérrez nació en Villavelayo en la provincia de La Rioja, el 13 de marzo de 1731¹, siendo

* Este trabajo lo hice pensando siempre en mi abuelo, Joseph Dager Mnemsa, médico de profesión, quien pese a ello, también siguió la senda del comercio. Por otra parte, me siento obligado a manifestar mi sincero agradecimiento a la doctora Susie Minchin, gran conocedora del comercio colonial, y sobre todo amiga, por sus valiosas sugerencias.

1 MENDIBURU, Manuel de, *Diccionario Histórico - Biográfico*, 1933, t. VI, p. 112, lo cree natural de Lima. Sin embargo, nuestro personaje en su testamento afirmó ser natural de Villavelayo, Provincia de la Rioja, Arzobispado de Burgos. (A.G.N. Protocolos Notariales. Miguel de Antonio de Arana, 1806-1807. Protocolo 78, f. 76 «Testamento del Conde de Fuente González»). Dato que también proporciona LOHMANN, G., *Los regidores perpetuos del cabildo de Lima. (1535-1821)*, 1983, p. 143.

hijo legítimo de Pedro González Fernández y de Inés Gutiérrez. El año de 1750 pasó al Perú en épocas del virrey conde de Superunda, tiempo en el cual se dio un importante movimiento migratorio de comerciantes provenientes de Navarra, Calahorra, La Rioja y Santander.²

El 11 de febrero de 1763 contrajo matrimonio con doña Rosa de Viterbo de la Fuente y González. Debemos subrayar el hecho mismo de que José haya podido contraer este matrimonio, lo cual nos hace ver que a sólo 13 años de su llegada era ya un comerciante de reconocido estatus, ya que doña Rosa, natural de Lima, pertenecía a una distinguida familia: hija de Francisco Antonio de la Fuente y de Beatriz González de Argandoña.³ Más aún, esta Rosa era viuda en primeras nupcias de Joseph del Villar Andrade, conde de Villar Fuentes.⁴ De este primer matrimonio, doña Rosa tuvo una hija, Mariana, que casó con Manuel González Gutiérrez, hermano de nuestro personaje.⁵ Así, tenemos a los dos hermanos González Gutiérrez (inmigrantes peninsulares) que se relacionaron con una familia criolla, la cual, incluso, tuvo gran distinción social. Esto les dio posibilidades de mayor manejo e integración en la sociedad colonial.⁶ Vale la pena destacar, sin embargo, que las rencillas

familiares existentes a partir de estos matrimonios hicieron que nuestro personaje no contara en esas primeras épocas con su hermano Manuel para incrementar el caudal de la fortuna familiar. Sucede que hacia abril de 1759, doña Rosa era ya viuda de su primer marido⁷ y, en el testamento de éste, se estipulaba que el título debía heredarlo su hija Mariana, y en el caso de morir ésta sin sucesión, pasaría a su esposa.⁸ A pesar de lo cual, madre e hija utilizarán, en las escrituras notariales, paralelamente el título; incluso Manuel González Gutiérrez, esposo de Mariana, se hizo llamar Conde de Villar de Fuentes. En 1783, doña Rosa, como albacea del testamento de su difunto marido, demandó en la Audiencia de Lima a Mariana, su hija; puesto que a Manuel González Gutiérrez, esposo de Mariana y hermano de nuestro personaje, se le habían confiado 77.000 pesos a fin de que fundara un aniversario y buena memoria para el difunto, además de comprar la hacienda Copacabana con el mismo fin, y nada de eso había hecho.⁹ La respuesta de Mariana fue elevar una petición al Real y Supremo Consejo de Indias, para invalidar el testamento de su padre, en lo referente a la herencia del título y al vínculo que le concedía a la madre sobre la Hacienda Copacabana.¹⁰

- 2 MAZZEO, Cristina, *El Comercio Libre en el Perú. Las estrategias de un comerciante peruano. 1777-1815*. PUCP, 1994, p. 67; FLORES GALINDO, Alberto, *Aristocracia y Plebe*. Mosca Azul, p. 74.
- 3 A.G.N. Protocolos Notariales. «Testamento de la Condesa de Villar Fuentes». Valentín Torres Preziado, 1790. Protocolo 1083, f.804. Doña Rosa falleció el 2 de setiembre de 1791.
- 4 Don Josep del Villar Andrade fue un rico comerciante a quien Carlos III, el 10 de julio de 1761, hizo merecedor del título de Conde de Villar de Fuentes, siendo exonerado de redimir los derechos de lanzas y media anata (VARGAS UGARTE, 1948, p. 76). Este condado fue uno de los ocho títulos de Castilla, que se vendieron para contribuir con la reconstrucción de Lima, prácticamente destruida luego del terremoto del 28 de octubre de 1746. Tales títulos los ofertó el virrey Superunda, con autorización de la Corona. De este modo algunos acaudalados comerciantes lograron acceder a la nobleza (DAGER, 1995, p. 39; MORENO CEBRIÁN, 1983, p. 73).
- 5 A.G.N. Protocolos Notariales. Valentín Torres Preziado, 1790. Protocolo 1083, f. 804v. «Testamento de la Condesa de Villar Fuentes».
- 6 Ésta será una estrategia común entre los comerciantes peninsulares. De hecho Mazzeo, citando a Paul Rizo Patrón, señala que en el siglo XVIII, se otorgaron aproximadamente 70 títulos (MAZZEO, 1994, p. 67-68).
- 7 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1759. Protocolo 1009.
- 8 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1759/1761. «Testamento del Conde de Villar Fuentes». Protocolo 1010.
- 9 A.G.N. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1778/1783, f. 599v-601v. Agradezco a Carlos Pardo-Figueroa, quien amablemente me proporcionó esta referencia.
- 10 A.G.N. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1787. Protocolo 1078, f.618-619v.

Del matrimonio de José González Gutiérrez con Rosa de la Fuente nacieron tres hijos: José Manuel, quien casó con doña Manuela Pando, hija del administrador de la orden de Carlos III y de Teresa Ramírez de Laredo, hermana del conde de San Javier; Francisca, mujer legítima de José Matías de Elizalde,¹¹ perteneciente este último a una familia de muy prósperos comerciantes; y Juan, «*casado en los reinos de España donde reside*».¹² Esas uniones matrimoniales permitirían formar redes familiares que ampliarían las actividades comerciales; además, con un hijo en la Península, se facilitó la importación de productos, actividad ésa que fue una de las principales de nuestro personaje.

El 5 de junio de 1766, por Real Cédula, se nombró a José González Gutiérrez, Caballero de la Orden de Santiago. El 7 de setiembre de 1772 fue nombrado mayordomo del Hospital de San Andrés,¹³ lo cual le otorgaba prestigio y estatus social. De hecho, ese nombramiento le ofreció una mayor posibilidad de relacionarse con la élite colonial, la que pagaba diversos censos al hospital.¹⁴ En 1773 es ya uno de los comerciantes más importantes de la ciudad de Lima, al punto que fue nombrado prior del Tribunal del Consulado y en esa misma época obtuvo los cargos de teniente coronel de los Dragones Provinciales de Lima y coronel de los Reales Ejércitos.¹⁵ Ese año, siendo prior del Tribunal del Consulado, lo encontramos defendiendo los intereses de los comerciantes, pero sin una oposición abierta, la cual será una

estrategia común. En esa oportunidad dirigió un expediente a las autoridades correspondientes en el cual se oponía al pago de los derechos de almojarifazgo, específicamente al aumento al 4 1/2 % que se había efectuado «*por ser contrario a las leyes de Indias*».¹⁶

En 1780, su esposa le otorgó un poder amplio y general para que se ocupara de sus asuntos. De esa manera, nuestro personaje podía manejar una considerable fortuna adicional a la que él con sus actividades comerciales iba formando.¹⁷ En 1782 fue nombrado alcalde de Lima y llegó a ser uno de los mayores importadores de trigo chileno. En nuestro personaje, se cumple aquello que Kicza, Brading y Mazzeo señalan para los comerciantes que ellos estudian: la cercanía al poder (el ostentar un cargo público de influencia) les otorga beneficios en sus propios negocios. Por ejemplo, los protocolos notariales de Juan Bautista Thenorio 1024 y 1025, que cubren los años 1778 a 1783, se encuentran plagados de cartas que pagan los réditos de censos a José González Gutiérrez, en su calidad de mayordomo del Hospital de San Andrés. Lo realmente curioso es que esas cartas aumentan significativamente su número durante el año 1782, justamente cuando nuestro personaje accedió a la alcaldía limeña. No parece haber sido lo mismo atrasarse en pagos con el mayordomo que con el alcalde. Por otro lado, como alcalde tuvo mayores oportunidades de invertir dinero a censo, es decir, a interés.

11 A.G.N. Protocolos Notariales. Miguel de Antonio de Arana, 1806-1807. Protocolo 78, f. 77. «Testamento del Conde de Fuente González». Dato que también proporciona MENDIBURU, 1933, op. cit., tomo VII, p. 111.

12 Loc. cit.

13 VARGAS UGARTE, 1948, p. 76. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1771/1772. Protocolo 1018, f. 669v.

14 Entre los que abonaban réditos tenemos a: don Anselmo de la Fuente (Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1771/1772. Protocolo 1018, f. 771), don Joaquín de Mendoza Ladrón de Guevara (Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1775. Protocolo 1020, f. 166), don Antonio de la Riva (Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1782/1783. Protocolo 1018, f. 684), el marqués de Casa Concha (Ibidem, f. 684v), el conde de San Carlos (Ibidem, f. 688).

15 LOHMANN, Guillermo, op. cit. 1983, p. 144.

16 Tribunal del Consulado. Derechos de Alcabala y Almojarifazgo. Legajo 90, cuaderno 119, s/f.

17 Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1778/1782. Protocolo 1024, f. 23.

Ese mismo año, 1782, compró el navío “San Francisco de Paula”, alias “Hércules” en 50.000 pesos.¹⁸ Es necesario recordar, como lo hace Mazzeo citando a Braudel, la importancia que para el comercio de ultramar adquiría el poseer un barco propio. Ello otorgaba mayores posibilidades al comerciante, ya que podía economizar en el flete y contar con el capitán de la embarcación como hombre de su confianza.¹⁹

En 1783, José González Gutiérrez fue elegido nuevamente prior del Tribunal del Consulado y al año siguiente se le nombra regidor perpetuo del Cabildo de Lima. En 1785 las ganancias que recibió de sus diversas actividades financieras le permitieron ingresar a la nobleza comprando un condado el 4 de octubre de ese año, por el cual pagó 8.000 pesos para redimir los derechos de lanzas.²⁰ Así, José González Gutiérrez se convirtió en el primer conde de Fuente González. Esa también fue una estrategia común que utilizaron los comerciantes a fin de perpetuarse dentro de la élite colonial. Ellos se volvían nobles y de ese modo aseguraban a sus hijos un sitio dentro de esa élite;²¹ aunque no por ello abandonarían sus anteriores actividades.

El año de 1786, José González Gutiérrez, actual conde de Fuente González, apoyado por otros importantes comerciantes y a través del Tribunal del Consulado de Lima, elevó una

petición al Gobierno para denunciar los diferentes abusos de los que eran objeto los comerciantes por parte de las administraciones locales. En ese documento se narra cómo a varios de los firmantes les decomisan sus productos sin aparentes razones o les cobran por más piezas de las que ellos han declarado. La solución que encuentran es enviar un superintendente que remedie la situación del momento. La tónica de esa queja nos hace recordar aquella del almojarifazgo. Se defienden los intereses de los comerciantes, se denuncian los abusos, pero no hay una oposición radical:

*«Quanto mas se esplica la benignidad del Soberano en alivio de este Cuerpo que concurre a robustecer a la Monarquía, tanto maior es el empeño con que en las Administraciones subalternas de los Reales Reinos se le oprime y procura su extorción».*²²

En esta cita podemos incluso aproximarnos a la idea que pareciera manejar este grupo de comerciantes que, como cuerpo, le es de significativa importancia a la Corona española, y entonces ello le permitiría exigir algunos beneficios. Por otra parte, el 11 de setiembre de 1786, el conde de Fuente González compró otro navío: “Nuestra Señora de la Piedad”, con mayor capacidad de carga que el Hércules, en 69.800 pesos.²³

En 1788, el conde de Fuente González le compró a José de Lazarte la hacienda Retes,

18 A.G.N. Protocolos Notariales. Valentín Torres Preziado, 1786. Protocolo 1077, f. 929v-930v. La operación de compra-venta se realizó el 24 de julio de 1782, y la hizo efectiva, Juan Félix Berindoaga (apoderado del marqués de Echandia), quien como ya veremos, luego se asociará con José González Gutiérrez.

19 MAZZEO, Cristina, op. cit. p. 115.

20 LOHMANN, Guillermo, op. cit. 1983, p. 144.

21 De hecho el gran beneficiado fue, por la ley del Mayorazgo, su hijo mayor José Manuel González de la Fuente, quien heredó los títulos tanto de su padre como de su madre. Fue, pues, conde de Villar Fuentes y de Fuente González. Véase los testamentos de ambos padres en: A.G.N. Protocolos Notariales. Valentín Torres Preziado «Testamento de la condesa de Villar Fuentes», 1790. Protocolo 1083, f. 806-806v. Y, Protocolos Notariales Miguel de Antonio de Arana, 1806-1807. Protocolo 78, f. 78-78v. «Testamento del conde de Fuente González».

22 A.G.N. Tribunal del Consulado. Derechos de Aduanas y Almojarifazgo. Legajo 90, s/f.

23 Este navío fue comprado a Antonio Sánchez Navarrete, y lo terminó de pagar el 29 de enero de 1788. (Protocolos Notariales. Valentín Torres Preziado, 1786. Protocolo 1077, f. 950-950v.).

ubicada en el valle de Chancay.²⁴ Esta decisión de invertir en tierras se explica por el prestigio social que otorgaba el ser un importante hacendado, aunque la hacienda no tuvo fines productivos claramente establecidos sino hasta después de la muerte de nuestro personaje.

El 12 de marzo de 1806, el conde de Fuente González hizo su testamento. Una de sus últimas voluntades nos refleja la mentalidad religiosa de la época: pidió ser enterrado con el hábito de San Francisco, en la iglesia del convento de Santo Domingo. Además, declaraba como herederos universales a sus tres hijos, aunque sólo el mayor heredó el título nobiliario y *«usando de la facultad que la ley me dispensa, mejoro al enunciado mi hijo Don José Manuel en el tercio de mis bienes propios»*.²⁵ A dicho hijo lo declaraba albacea en primer lugar; en segundo lugar a su hijo político, José Matías de Elizalde; y en tercer lugar a José Antonio de Elizalde, hermano del anterior.²⁶ Esta última cláusula nos hace ver que nuestro personaje tenía gran confianza en su familia política. De hecho, se asoció con ellos en diversos negocios. Esas redes familiares, sanguíneas o establecidas, representaron otra de las estrategias utilizadas por los comerciantes para avanzar en sus negocios.²⁷

Aquel 12 de marzo, si bien dio razón a las preguntas y repreguntas, nuestro personaje se

encontraba muy enfermo, al punto que no pudo firmar su testamento. Cuatro días después, el 16 de marzo de 1806, con 75 años recién cumplidos, falleció en la ciudad de Lima.

LUJOS Y CULTURA

Al morir el conde de Fuente González se practicó el inventario de sus bienes, resultando 77.258 pesos en efectivo y un patrimonio global de 520.739 pesos que comprendía el valor total de sus propiedades. En este inventario puede observarse la ostentación con la que vivía.²⁸ Así, encontramos platería, loza y cristalería finas; una gran cantidad de joyas de oro y piedras preciosas; siete relojes ingleses firmados; telas chinas y muebles muy lujosos; variadas pinturas con motivos religiosos e imágenes de la virgen, Santa Rosa y San José en el oratorio. Además de estos artículos suntuarios, podemos encontrar un navío (ya no el “Hércules”, sino ahora el de “Nuestra Señora de la Piedad”), cuatro casas en Lima (que quizás le servían como soporte para someterlas a un eventual censo consignativo y que de hecho utilizaba para alquilarlas²⁹) y una panadería (no olvidemos que fue uno de los mayores importadores de trigo chileno).

24 A.G.N. Real Audiencia. Tierras y Haciendas. «Autos sobre cuentas relativos a la Hacienda Retes», 1794. Legajo 12, cuaderno 76, f. 1-28. Debemos hacer notar que ésta no fue su primera inversión en tierras; por ejemplo, ya para 1780 hemos encontrado que nuestro personaje vendió a doña Juana de Jiménez y don Nicolás de Almenara, una hacienda de su propiedad llamada La Bodega, en 13.500 pesos. Dicha hacienda era de viña y olivar, quedaba ubicada en Camaná. Al parecer en estas épocas no estaba muy interesado en las propiedades agrícolas (Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1778/1782. Protocolo, f. 33v.).

25 A.G.N. Protocolos Notariales. Miguel de Antonio de Arana, 1806-1807. Protocolo 78, f. 78. «Testamento del conde de Fuente González».

26 Loc. cit.

27 KICZA, op. cit. 1985, p. 236-238; MALAMUD, op. cit. 1978, p. 292; MAZZEO, op. cit. 1994, p. 77-80.

28 Según COUTURIER, Edith, 1985, el vivir con tanto lujo y ostentación, es un rasgo característico de los comerciantes tradicionales.

29 Como ejemplo podríamos citar los casos de: Evarista de Llano y Tamayo, a quien en 1775 le alquila una casa por dos años a 350 pesos anuales (Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1775. Protocolo 1020, f. 140v.); y José del Villar, quien había sido «cliente» de su esposa, y le da una vivienda en alquiler por nueve años, a 25 pesos mensuales (Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1784/1786. Protocolo 1026, f. 392v.).

Además en Bellavista poseía un solar, en el Callao una barraca, y en el valle de Late era dueño de una finca rústica. Es decir que, logró conservar su considerable fortuna hasta el final de sus días.³⁰

Por otra parte, la hacienda Retes poseía una casa nueva y otra vieja. La casa hacienda estaba también finamente decorada, con muebles de gran lujo forrados incluso en damasco. Además se encontró vajilla y cubiertos de plata, loza fina y china. En la hermosa capilla de la hacienda, puede observarse igualmente el lujo en la decoración con un gran órgano que la adornaba. En el altar aparece el Cristo crucificado y una imagen de la Virgen con corona de plata, gargantilla y todo su vestuario.³¹

El inventario nos informa, además, que era accionista de la Compañía de Filipinas, por un valor nominal de 100.000 pesos. Ello nos explica por qué poseía tantos productos venidos del Oriente. Asimismo, el conde de Fuente González actuaba como factor de esa Compañía pero en segundo lugar, después del conde de San Isidro. Muerto este último, en 1802 nuestro personaje pretendió el primer lugar en la Compañía y entabló un pleito judicial con Francisco Vásquez. Paralelamente, Juan Bautista Lavalle, quien se encontraba en Lima, escribía una carta a su hermano Antonio radicado en Cádiz, en la cual le aconsejaba que también pretendiera el cargo. Las frases con las que le escribe Lavalle a su hermano son particularmente esclarecedoras para comprender la importancia que adquiriría ser factor de la Compañía:

«Y así tampoco debemos omitir este asunto que puede ser importante en concepto que la cosa

*es digna de cualquier esfuerzo, pues además de la buena comisión que deja, trae crédito y dependencia en el comercio que corre ventaja aun para el giro de los propios negocios»*³²

Es importante también destacar que entre los bienes del conde de Fuente González se encontró una nutrida biblioteca, la cual supera los tres centenares y medio de títulos, los que, según Lohmann, son *«singularmente expresivos de la mentalidad de aquellos años»*.³³ Entre los libros que poseía podemos mencionar: «Teoría y práctica de comercio y marina» de Ustariz, «Diccionario Histórico» de Moreri, el «Diccionario de Autoridades», 4 volúmenes del Quijote, «Recopilación de las Leyes de Indias», «La Política de Dios» de Quevedo, «El Orinoco Ilustrado» del Padre Gumilla, «La Vida de Jesuchristo» del Padre Valverde, 18 tomos de «La Historia del Pueblo de Dios», varias obras de Feijóo; por otra parte, existen diversos libros de historia tanto del Perú, como de México y de la Península; están además, las obras de Santa Teresa, libros sobre el Concilio de Trento y sobre religión, etc.³⁴ Esta biblioteca nos muestra a un hombre culto y refinado en sus lecturas, preocupado por la historia, con una gran impronta religiosa (tal como la decoración del oratorio de su casa, las pinturas de la sala y la capilla de la hacienda lo insinuaban), informado de las leyes de Indias, actualizado en lo que a la teoría y práctica del comercio se refiere. Ello, ciertamente, marca una considerable diferencia con los comerciantes que analiza Brading, para el caso de México colonial, los cuales, según este autor, no poseían una cultura demasiado amplia.³⁵

30 A.G.N. Real Audiencia. Causas Civiles. Siglo XIX. «Inventario de los bienes que fueron del Conde de Fuente González». Legajo 67, cuaderno 674, f. 1-18v. Algunos de estos bienes son consignados por LOHMANN, 1983, p. 144.

31 Ibidem, f. 11v-12v.

32 Carta de Juan Bautista Lavalle a su hermano Antonio radicado en Cádiz. Lima, 5 de mayo de 1802. Archivo privado de José Antonio Lavalle. (Dato proporcionado gentilmente por la profesora Cristina Mazzeo). Ciertamente el ser accionista de la Compañía fue otra de las estrategias que utilizó el conde de Fuente González para obtener mayor prestigio, beneficiarse en sus propios negocios, y de esa forma, aumentar su fortuna personal.

33 LOHMANN, Guillermo, op. cit., 1983, p. 145.

34 A.G.N. «Inventario de los bienes que fueron del conde de Fuente González». Real Audiencia. Causas Civiles. Siglo XIX, legajo 87, cuaderno 674, f. 8-10.

35 BRADING, op. cit., 1985, p. 153-157.

LAS ACTIVIDADES COMERCIALES

No hemos encontrado mayor información acerca de sus primeros años en el Perú, pero suponemos que, tal como cita Brading para el caso mexicano, ha debido empezar como ayudante de un comerciante mayor hasta que poco a poco pudo independizarse. Ciertamente, su matrimonio con doña Rosa de la Fuente significó una importante ayuda para avanzar en sus negocios.

Doña Rosa, luego de enviudar, continuó con algunos de los negocios de su anterior esposo. Hemos encontrado, revisando las escrituras notariales de Juan Bautista Thenorio Palacios entre los años 1759 y 1763, que doña Rosa vendía «géneros de Castilla», mulas y canela en cantidades importantes; asimismo actuó también como financista. Rosa vendió «géneros de Castilla» a Alphonso Gutiérrez, Joseph de Sifuentes, Joseph del Pozo, Joseph Villarán y Joseph Villaverde.³⁶ Del mismo modo, vendía mulas a Francisco Arteaga y a Joseph de la Peña.³⁷ Y, en cuanto a la función financiera, podemos citar los ejemplos de Joseph Maíz de la Huerta, Joseph de Perochena y Francisco del Pozo, a quienes prestó dinero para sus actividades mercantiles.³⁸ Algunos de estos «clientes» lo fueron después del conde de Fuente González.

EL COMERCIO DE «GÉNEROS DE CASTILLA»

La importación de géneros de Castilla, específicamente textiles, fue una de las principales actividades de nuestro personaje; aunque también productos de un origen distinto como los paños de Inglaterra. Como es conocido, los «productos del reino» estaban gravados con una menor carga que los «productos extranjeros»; mientras que los primeros pagaban el 3% de arancel, los segundos abonaban el 7%. Es importante, en este punto, recordar que Fisher ha señalado que el Reglamento del Comercio Libre promovió un significativo aumento de las exportaciones de España hacia América, cuyo incremento llegó al 400%, entre los años 1778 y 1786.³⁹ Además, Cristina Mazzeo ha calculado que en el período de 1785 a 1796 el Perú importó mercancías por un valor de 3.4 millones de pesos fuertes, es decir, el doble que el Río de la Plata, lo cual la reafirma en la idea de que el Callao no fue del todo desplazado como centro comercial. Es decir que el negocio de la importación en el Callao, a pesar de la apertura mercantil, parecía ser aún suficientemente rentable.

Brading y Socolow señalan para México y Buenos Aires, respectivamente, que eran pocos los comerciantes que sobresalían frente a los demás; y lo hacían si es que poseían una infraestructura tal que les permitiese otorgar préstamos y vender a crédito.⁴⁰ Esto parece

35 BRADING, op. cit., 1985, p. 153-157.

36 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios 1760. Protocolo 1011, f. 283v y 308v. Además: Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios 1762/1763. Protocolo 1013, f. 263v, 297v-298v y 390-390v.

37 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios 1760. Protocolo 1011, f. 129-129v. Además: Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios 1762/1763. Protocolo 1013, f. 160-160v.

38 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios 1759. Protocolo 1009, f. 246 y 258v. Además: Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios 1760. Protocolo 1012, f. 135.

39 FISHER, John, op. cit., 1987, p. 29-31.

40 SOCOLOW, Susan, en MAZZEO, Cristina, op. cit. 1994, p. 67; BRADING, David, op. cit. 1985, p. 138.

cumplirse en el caso de nuestro personaje, sobre todo a partir de la conjunción de su creciente fortuna con la de su esposa. De hecho, todas las ventas que hemos encontrado son hechas a plazos y, por ello, los compradores firmaban escrituras de obligación, en las cuales se especificaba tanto el interés (por lo general era el 6 %) como la fecha última a cancelar la deuda. A continuación presentaremos algunos ejemplos que nos pueden ayudar a aproximarnos al volumen comercial de estas operaciones, los compradores y los lugares a los que estos «géneros de Castilla» se destinaron.

El 17 de diciembre de 1766, Joseph Bringas se obligó a favor de José González Gutiérrez por 12.173 pesos, 2 reales; sin embargo en el año 1770, aún no se había cancelado la deuda. Ese año, Bringas le extendió un poder a González para que éste cobrara a una serie de deudores del primero la cantidad que se le adeudaba.⁴¹ Un caso similar al anterior fue el poder que Thomas Quirk, Joseph Moscoso y Antonio de Larrea, el 14 de enero de 1767, otorgaron a José González Gutiérrez para que cobrase a Joseph Sifuentes y Joaquín Finaguero, deudores de los primeros, la cantidad de 3.132 pesos, puesto que los otorgantes debían a nuestro personaje dicha suma.⁴² La figura de traspasar las deudas a un acreedor fue bastante común y

representó otra de las estrategias de nuestro comerciante para finalmente cobrar a sus deudores. Estos casos no fueron poco frecuentes y, ciertamente, nos invitan a pensar que estos grandes comerciantes, en efecto, han debido disponer de una infraestructura que les permitía afrontar esos retrasos en los pagos. Por ejemplo, el 9 de setiembre de 1773, Andrés de Salazar se obligó por 13.517 pesos y los canceló el 25 de setiembre de 1776.⁴³ Por otro lado, el cobro de un interés aseguraba una renta (anual o mensual) fija beneficiosa e importante.

Existieron otros casos en los que los deudores, ante la imposibilidad de la cancelación total, intentaron establecer un acuerdo. Por ejemplo, Juan Bautista de Arrieta, en 1769, debía a José González Gutiérrez la cantidad de 1.200 pesos. El 31 de marzo de 1774, el sobrino de Arrieta, su albacea, pidió pagar la cuarta parte y nuestro personaje aceptó.⁴⁴ Asimismo, el 29 de enero de 1785, Bernardino Morilla presentó una solicitud al Tribunal del Consulado, a fin de que José González Gutiérrez lo esperase cinco años en saldar su deuda que era de 5.000 pesos y le rebajase una quinta parte.⁴⁵ Por último, hubo deudores a los que llevó a juicio para lograr la cancelación de la deuda, como fue el caso de María Antonia de Rivera.⁴⁶

41 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1769/1770. Protocolo 1017, f. 673-676.

42 A.G.N. Protocolos Notariales. Valentín Torres Preziado, 1767/1768. Protocolo 1061, f. 10.

43 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1773/1774. Protocolo 1019, f. 183. Otro ejemplo podría ser el de Mathías Laurido, quien el 18 de mayo de 1770, se obligó por 5.500 pesos, y sí cumplió con los plazos, pagando el 8 de mayo de 1772 el principal más los intereses (Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1771/1772. Protocolo 1018, f. 89-89v). Sin embargo, en 1784 debía tres importantes cantidades: 4.000, 3.218 y 1.259 pesos. Al parecer en esta fecha el deudor «desapareció», puesto que el conde de Fuente González lo busca insistentemente, y otorga poderes a Alonso de Andia, residente en el Cuzco, y Joseph Andrés Sáenz, vecino de Potosí, para que le cobren dichas cantidades (Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1784/1786. Protocolo 1026, f. 148-148v y 149-149v). Vale la pena apuntar que este Joseph Andrés Sáenz será un hombre de confianza de nuestro personaje; por ejemplo, al año siguiente, en 1785, le otorgará un poder para que le cobre a otro deudor: Joaquín Cardozo, quien había comprado géneros de Castilla por un valor de 2.000 pesos (Ibidem, f. 356-356v.). Estos ejemplos nos hacen ver, nuevamente, que estas ventas a crédito tenían sus riesgos y, quienes contaban con la infraestructura necesaria como para asumirlos, se encontraban en una posición de ventaja frente a los pequeños comerciantes.

44 A.G.N. Protocolos Notariales. Valentín Torres Preziado, 1774. Protocolo 1065, f. 242.

45 A.G.N. Tribunal del Consulado. Concursos. Legajo 209. Finalmente no se le concedió la rebaja, pero sí el plazo extendido. Debía pagar en mitades: la primera a los dos años, la segunda al cumplimiento de los cinco.

46 A.G.N. Real Audiencia. Causas Civiles. Legajo 254, cuaderno 2225.

Ahora bien, frente a esta realidad, tenemos la otra, no menos contundente, de que existían muchos compradores que sí cumplían puntualmente con sus plazos. Un ejemplo podría ser el caso de Bruno Francisco Pereira,⁴⁷ quien el 3 de octubre de 1771, compró efectos por 15.152 pesos y el 4 de noviembre del año siguiente pagó el principal más los intereses.⁴⁸ Igualmente, Vicente Víctor Salinas y Joseph de Heza, en marzo de 1782, se obligaron por 3.000 y 2.000 pesos respectivamente y los cancelaron al año con el 6% de interés.⁴⁹ Asimismo, debemos subrayar que de la documentación revisada puede deducirse que, en el caso de nuestro comerciante, lo más común fue que sus deudores se atrasaran algunos pocos meses o pidieran un plazo mayor cercano a los dos años. El 9 de setiembre de 1773 José Donayre, «*próximo a salir a las Tierras de Arriba*» se obligó por 4.735 pesos y 3 reales a un interés del 6% y canceló su deuda el 8 de julio de 1775.⁵⁰ Del mismo modo, Joseph Antonio Rigüero, en la

misma fecha que Donayre, se obligó por 12.013 pesos y los canceló el 17 de julio de 1775.⁵¹

Otro caso interesante fue el de Damián de Arteta, que nos aproxima a la forma de trabajar de nuestro comerciante. El 4 de octubre de 1771 Arteta, próximo a viajar a Guayaquil le compró a José González Gutiérrez productos de Castilla a crédito, por un valor de 9.264 pesos.⁵² Diez días más tarde nuestro personaje le extendió un poder, a fin de que le cobrase a Joseph del Campo y Villar las cantidades (no especificadas) que le adeudaba.⁵³ Es decir, al vender a plazos el gran comerciante lograba que su comprador actuara, además, como cobrador. La misma situación es aplicable, por ejemplo, a Ignacio Ortiz, residente en el Cuzco, quien el 2 de agosto de 1769 otorgó un poder a José González Gutiérrez para que lo obligara por 24.000 pesos en géneros de Castilla⁵⁴. El 9 de noviembre de 1771 el mismo Ortiz recibió un poder de González para que le cobrase en el Cuzco

47 Este personaje fue a partir de 1783 el representante del conde de Premio Real, Antonio de Lavalle, para la compra de negros en Buenos Aires. MAZZEO, Cristina, op. cit. p. 176.

48 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1771/1772. Protocolo 1018, f. 227-227v. Al igual que este caso podríamos citar los de Francisco Tello, quien se obligó por 4.266 pesos; Francisco del Pozo, antiguo «cliente» de la esposa de Fuente González y quien adeudaba 1.232 pesos; Santiago Antonio Farro, deudor de 1.090 pesos. (Ibidem, f. 225-225v, 226-226v, 228v). Del mismo modo los casos de Felipe Fernández Guerra y Bernardo González de la Madrid, deudores de 3.502 pesos y Miguel de Euqui, quien debía 3.558 pesos (Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1773/1774. Protocolo 1019, f. 182-182v, 185). Todos cumplieron con sus pagos en la fecha estipulada.

49 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1778/1782. Protocolo 1024, f. 60-60v.

50 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1773/1774. Protocolo 1019, f. 179-179v. En este mismo protocolo, pueden encontrarse, a modo de ejemplo, varios casos similares: Juan Pedro de Eslemburu, quien el 9 de setiembre de 1773, se obligó por 1.491 pesos y 6 reales, y pagó el 3 de agosto de 1775 (f. 178-178v); Mathias Baules, en la misma fecha, firmó una escritura de obligación por 3.280 pesos, y canceló el 6 de diciembre de 1775 (f. 184); Pedro Flores -Coronel de Milicias de la Provincia de Canta- y Pedro Mauricio Salas -Corregidor de Tacna-, quienes obligándose el 11 de abril de 1774 por 5.000 pesos, cancelaron el 11 de julio de 1775 el principal más 370 pesos de intereses (f. 442-442v).

51 Sin embargo este Rigüero, el 8 de setiembre de 1774, volvió a contraer una deuda por 14.643 pesos, la cual no pudo pagar hasta el 8 de abril de 1782 (Ibidem, f. 552-552v).

52 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1771/1772. Protocolo 1018, f. 229v.

53 Ibidem, f. 254. Es importante hacer notar, además, que nuestro personaje trabajará con Damián de Arteta, quien le enviará productos desde Guayaquil, en especial lienzos de Cuenca. Véase, por ejemplo: Real Aduana. «Navíos procedentes de los Mares del Sur». Legajo 635, cuaderno 300.

54 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1769/1770. Protocolo 1017, f. 373-376.

diversas deudas que ascendían a la cantidad de 18.902 pesos y 5 reales.⁵⁵

La guerra, o los rumores sobre ella, fue otro elemento que nuestro personaje tomó en cuenta a la hora de realizar sus operaciones. Así, por ejemplo, el 5 de setiembre de 1778 José Donayre se obligó por 40,328 pesos al interés del 6%, aunque se comprometió, además, a que si a su llegada a la ciudad de La Paz «o antes hubiere noticia de haberse declarado la Guerra entre nuestra Corte y la de Inglaterra (...) le he de satisfacer al dicho Don Joseph un veinte por ciento más».⁵⁶ De este modo, José González Gutiérrez se protegía doblemente: vendía la mercancía y, si ocurría una guerra, esa misma mercancía tenía ya un sobreprecio, probablemente igual al que él la ofertaría en pleno conflicto, teniéndola almacenada.

Los documentos de la Real Aduana, por otra parte, nos informan que en Cádiz trabajaba con su hijo, con Sebastián Zumarán y con Joseph Ramos. Además, nos permiten una aproxima-

ción a los volúmenes y productos que con más frecuencia importaba. De ese modo, el año de 1774, en su navío “Hércules”, trajo de Cádiz mercaderías por 11.316 pesos;⁵⁷ cifra que aumentó considerablemente el año de 1777, en el cual importó en el navío “Aquiles” productos por 50.732 pesos⁵⁸. Para el año de 1779, luego de la aplicación del reglamento del Libre Comercio, la cifra fue significativamente mayor, puesto que en los navíos “El Aguila”⁵⁹ y “San Pablo”⁶⁰ trajo mercadería por un valor cercano a los 120.000 pesos.⁶¹

José González Gutiérrez, entonces, utilizó como una de sus principales y más rentables estrategias la venta a crédito de géneros de Castilla. Habilitó a corregidores y pequeños comerciantes, tuvo clientes en Cuzco, Potosí y en las “tierras de arriba”. En todas estas ventas logró superar y afrontar los diferentes retrasos de sus compradores, porque el negocio era lo suficientemente atractivo y porque él -como gran comerciante- poseía los medios necesarios.

55 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1771/1772. Protocolo 1018, f. 205v-206v. Otros ejemplos son los casos del teniente coronel Joseph Antonio Bravo, residente en Cajamarca (Ibidem, f. 552v); Juan Manuel Salazar, residente en Pasco (Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1773/1774. Protocolo 1019, f. 416v); o Joaquín Vigil, vecino de Tacna (Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1782/1783. Protocolo 1025, f. 510-510v). Este último ejemplo es particularmente interesante, porque nuevamente nos gráfica el hecho de que las deudas podían atrasarse considerablemente: el encargo de Vigil era cobrar -en julio de 1783- a María Teresa Montes de Oca, 4,319 pesos y 6 reales, resto de 12,332 pesos, por los que la deudora se obligó el 8 de julio de 1777.

56 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1778/1779. P. 1023, f. 254.

57 A.G.N. Real Aduana. «Facturas de equipaje del navío Hércules, procedente de Cádiz». Legajo 584, cuaderno 52. En esta oportunidad, trajo sobre todo textiles del reino, como paños azules, platillas teñidas; aunque también paños de Inglaterra, y peines de marfil. Es importante hacer notar que al año siguiente, en 1775, José González Gutiérrez otorga un poder a Sebastián Zumarán para que lo obligue por 30,000 pesos, en la compra de géneros de Castilla, en Cádiz con los «intereses que fueran corrientes en aquel comercio» (Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1775. Protocolo 1020, f. 177).

58 A.G.N. Real Aduana. «Facturas de equipajes del navío Aquiles, procedente de Cádiz». Legajo 614, cuaderno 190. Ahora, traerá paños de seda, lana de Sevilla, bretañas legítimas, seda de Calabria, platillas teñidas y una importante cantidad de sombreros, etc.

59 A.G.N. Real Aduana. «Facturas de equipajes del navío El Aguila, procedente de Cádiz». Legajo 633, cuaderno 289. Aquí nuevamente importa platillas teñidas, paños de Inglaterra y 100 sombreros, además de medias de Francia de seda, etc.

60 A.G.N. Real Aduana. «Facturas de equipajes del navío San Pablo, procedente de Cádiz». Legajo 633, cuaderno 292. Nuevamente trae paños de Inglaterra y platillas, y además, terciopelo, seda de Murcia, 580 piezas de medias de Granada, etc.

61 También hay que señalar que el año 1783, Sebastián Zumarán envió desde Cádiz a Francisco Zumarán importantes cantidades de productos como platillas reales teñidas, medias bordadas, pañuelos, sombreros, etc; que en ausencia de Francisco, serían entregadas a José González Gutiérrez. Real Aduana. «Facturas de equipaje del navío Nuestra Señora del Carmen procedente de Cádiz». Legajo 675, cuaderno 493.

EL CASO DEL TRIGO

El comercio interprovincial fue también importante en esa época y, para nuestros efectos, debemos destacar la importación del trigo chileno. Hasta 1687 la producción triguera peruana se mantenía en altos niveles. Ese año, luego del destructor terremoto, empezó el declive de esta producción y, paralelamente, se inició el ascenso de las cosechas chilenas. Apenas ocho años después, Chile ya exportaba trigo al Perú. Esta situación, que se mantenía sin mayores complicaciones vino a agravarse con el devastador terremoto de 1746. Luego de éste se produjo, por un lado, un desabastecimiento de trigo y por otro, el campo no podía seguir produciendo, puesto que perdió manos que se utilizaron en la labor reconstructiva. Además este desastre natural había destruido el sistema de riegos.⁶²

De este modo la situación devino en un monopolio por parte de los transportadores del trigo chileno que, a su vez, favorecía grandemente a las haciendas chilenas. Ello, ciertamente, iba en desmedro tanto de los panaderos como de los hacendados peruanos. José Antonio Manso de Velasco, conde de Superunda, virrey en ese entonces, decretó una serie de medidas para revertir esta situación. En principio reflató la producción peruana dando incentivos y facilidades a la agricultura, a fin de conseguir que el 50 % de lo consumido fuese producido en el Perú. Luego concedió prioridad a los navieros del Callao para que transportasen el trigo procedente de Chile. Sin embargo, los bodegueros peruanos seguían

prefiriendo comprar el trigo chileno, en razón de su más bajo costo y, además, porque los comerciantes chilenos podían ofrecer el producto a plazos. En cambio, los hacendados no podían sino exigir el pago al contado.⁶³

Estas medidas nos interesan particularmente, porque años después de la salida de Superunda del virreinato de Perú la situación fue la siguiente: se siguió importando trigo chileno por los comerciantes del virreinato los cuales, como hemos visto para el caso de nuestro personaje, poseían la infraestructura necesaria para vender a crédito. El conde de Fuente González entonces importó grandes cantidades de trigo y, según una carta del visitador Areche al Ministro Gálvez, desde 1782 fue uno de los principales importadores de este producto. Para él fue también un rentable negocio. No podemos olvidar que poseía una panadería y que, por Real Orden de la Real Aduana de la Concepción, a partir del 23 de diciembre de 1788, este producto estaba considerado libre del pago de derechos.⁶⁴

En 1789 nuestro personaje, en su navío “Nuestra Señora de la Piedad”, trajo 4.845 fanegas de trigo procedentes de Concepción.⁶⁵ En 1794, en el mismo navío, pero esta vez desde Valparaíso, aumentó considerablemente la carga: 8.807 fanegas en una oportunidad,⁶⁶ y 12.194 en otra.⁶⁷ Hacia 1804, hemos encontrado que el maestro de su navío “Nuestra Señora de la Piedad”, Juan González de Ontaneda, tenía instrucciones de comprar trigo, para lo cual llevaba cinco cajones pintados y debía contactarse, en la ciudad de Valparaíso, con Nicolás Moreno.⁶⁸

62 MORENO CEBRIÁN, Alfredo *Relación de Gobierno del Virrey del Perú. José Manso de Velasco, conde de Superunda (1745-1761)*. Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 1983, p. 114-115.

63 MORENO CEBRIÁN, Alfredo op. cit. 1983, p. 116; RAMOS, Demetrio, *Trigo Chileno. navieros del Callao y hacendados entre la crisis agrícola del siglo XVII y la comercial de la primera mitad del siglo XVIII*. Madrid, 1967, p. 88 y 124.

64 A.G.N. Real Aduana. «Navíos procedentes de los Mares del Sur». Legajo 786, cuaderno 1009.

65 Loc. cit. Se debe destacar que tres años antes, en 1786, por ejemplo, en el navío Nuestra Señora de Belén, de su propiedad, el conde de Fuente González importó 5.847 fanegas de trigo. (Real Aduana. «Navíos procedentes de los Mares del Sur». Legajo 730, cuaderno 760).

66 A.G.N. Real Aduana. «Navíos procedentes de los Mares del Sur». Legajo 861, cuaderno 1397.

67 A.G.N. Real Aduana. «Navíos procedentes de los Mares del Sur». Legajo 848, cuaderno 1334.

68 A.G.N. Real Aduana. «Registro de navíos procedentes de los Mares del Sur». Legajo 941, cuaderno 1867. Resulta interesante indicar que este Juan González de Ontaneda era sobrino de nuestro personaje. Se nos presenta, otra vez, la estrategia de trabajar con la familia.

LA TRATA NEGRERA

De la documentación revisada no queda muy claro cuán importante fue en sus actividades económicas el comercio de esclavos. Lo que sí parece evidente es que la trata de esclavos no representó una principal fuente de ingresos, como sí lo fue para el caso de Lavalle, quien de 1780 a 1809 ingresó 3.040 negros.⁶⁹ Y es que José González Gutiérrez, según parece, se dedicó a este rentable negocio, sólo eventualmente. Compraba, por ejemplo, para surtir de mano de obra a la hacienda Retes o vendía los que ésta poseía si es que las haciendas vecinas así lo precisaban.⁷⁰

Pese a ello, hemos podido encontrar que en 1779 compró dos esclavos.⁷¹ Luego en 1784, José González Gutiérrez adquirió 11 negros bozales.⁷² En 1789 y, siendo ya propietario de la hacienda Retes, desde Valparaíso y a bordo del navío “Nuestra Señora del Carmen”, nuestro personaje trajo nueve esclavos.⁷³ En 1794, en su navío “Nuestra Señora de la Piedad”, trajo 18 esclavos, la mayor cantidad que hemos encontrado.⁷⁴

En las escrituras notariales no abundan transacciones, en el caso de nuestro personaje, de compra y venta de esclavos. Por ejemplo, en 1775, su esposa compró al marqués de Valleumbroso una esclava de nombre María Rosa.⁷⁵ Luego, en 1780, José González Gutiérrez vendió a Bruno Antonio Polanco un negro esclavo llamado Pedro Pablo, de 20 a 22 años, en 500 pesos. Si atendemos a los precios de venta de esclavos que para esta misma época ofrece Mazzeo, nos damos cuenta de que la venta debió resultarle sin duda rentable.⁷⁶

LAS «EXPORTACIONES»

La exportación de mercaderías o minerales preciosos no fue una de sus más importantes actividades. Sin embargo hemos podido encontrar algunos envíos. El 11 de febrero de 1786, envió a Cádiz 6.000 pesos en plata doble de cordoncillo.⁷⁷ El 8 de abril de 1790, el envío constó de 5.000 pesos en plata doble de cordoncillo.⁷⁸ En setiembre de 1795, el conde

69 MAZZEO, Cristina, op. cit. 1994, p. 186-188.

70 Para 1806 hemos encontrado que la hacienda vendió 4 negros esclavos obteniendo un ingreso por la venta total de 1.300 pesos. (Real Audiencia. Causas Civiles. «Cuenta general de la hacienda nombrada Retes». Legajo 67, cuaderno 674, f. 103). Esta hacienda hacia 1812, poseía 132 esclavos, 78 varones y 54 mujeres (Real Audiencia. Causas Civiles. «Inventario de los bienes que fueron de don José González Gutiérrez». Legajo 67, cuaderno 674, f. 12).

71 A.G.N. Real Aduana. «Navíos procedentes de los Mares del Sur». Legajo 635, cuaderno 301.

72 A.G.N. Real Aduana. «Navíos procedentes de los Mares del Sur». Legajo 695, cuaderno 592.

73 A.G.N. Real Aduana. «Navíos procedentes de los Mares del Sur». Legajo 786, cuaderno 1009.

74 A.G.N. Real Aduana. «Navíos procedentes de los mares del Sur». Legajo 861, cuadernos 1397 y 1400.

75 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1775. Protocolo 1020, f. 406.

76 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1778/1782. Protocolo 1024, f. 135. Mazzeo afirma que Lavalle vendía sus esclavos en 492.5 pesos como promedio, obteniendo al menos 100 pesos de ganancia por cada uno (MAZZEO, 1994, p. 186). Es interesante saber que aquel esclavo -Pedro Pablo- se lo compró a Pedro Bravo de Rivera, oidor decano de la Audiencia limeña, y como vimos, su esposa -en 1775- le compró una esclava al marqués de Valleumbroso; esto nuevamente nos muestra cómo sus relaciones llegaban a lo más encumbrado de la sociedad colonial y administrativa. Otro caso de compra-venta de esclavos, ocurre cuando la condesa, el 13 de setiembre de 1785, le compró a María Toledo una esclava, pero a un precio mucho menor: 300 pesos (Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1784/1786. Protocolo 1026, f. 454).

77 A.G.N. Real Aduana. «Facturas de carga del navío La Ventura con destino a Cádiz». Legajo 723, cuaderno 723.

78 A.G.N. Real Aduana. «Facturas de carga del navío San José con destino a Cádiz». Legajo 800, cuaderno 1081.

de Fuente González envió oro amonedado por casi 2.500 pesos y plata por 5.500 pesos.⁷⁹

Sin embargo, hemos de destacar que el comercio arriesgado con otras áreas que hasta ahora no se habían explotado fue para nuestro personaje un rentable negocio. Alfonso Quiroz sostiene que este tipo de comercio fue uno de los mecanismos que utilizaron los comerciantes limeños para salir airosos, luego del Reglamento del Comercio Libre.⁸⁰ Ciertamente, nuestro personaje también se inscribe dentro de esta estrategia por las expediciones que realizara su navío "Hércules". En 1782, José González Gutiérrez se asoció con Juan Félix de Berindoaga, los Elizalde y Rojas y Marres, para consignar el navío a Macao, a fin de embarcar un cargamento de té y negociarlo en Cádiz.⁸¹ Pero es en 1786, cuando el navío realiza la expedición de este tipo, que más amplias ganancias le otorgó. En este caso se asociaron varios comerciantes para cubrir la inversión total de 600.000 pesos, de los cuales 133.000 pertenecían a nuestro personaje.⁸² El navío viajó de Paita a Macao y Cantón, para luego llevar el té a Cádiz. De vuelta al Perú, trajo ropa valorizada en 455,261 pesos que se comercializó, suponemos, de acuerdo con la aportación de cada quien.

LA LABOR FINANCIERA

El crédito interno colonial en el virreinato del Perú, según Alfonso Quiroz, fue ejercido por las diversas instituciones eclesiásticas, que

cumplieron funciones parecidas a las de los bancos hipotecarios.⁸³ Junto con la Iglesia, los comerciantes en la América Hispánica también se dedicaron a captar capitales y prestarlos a terceros. De hecho, para el caso mexicano, Brading demuestra la importancia de éstos en el crédito colonial⁸⁴ y Bauer, por su parte, evidencia que, a fines del siglo XVIII, los mercaderes desplazaron a la Iglesia en el papel de prestamistas.⁸⁵ Finalmente, Mazzeo dedica todo un capítulo al análisis de las actividades financieras de Lavallo, en el virreinato peruano, como prestamista.⁸⁶ Esta labor, pues, no habría sido extraña a los grandes mercaderes y no lo fue tampoco a nuestro personaje.

En adelante ofreceremos, a modo de ejemplo, algunos de los préstamos que realizó el conde de Fuente González, pero no podemos olvidar que él mismo también los pidió. Así, el ser mayordomo del hospital San Andrés, le permitía, además de relacionarse socialmente, acceder a un significativo capital que luego, eventualmente, él mismo podía prestarse. Por otra parte, en 1778 pagó al Tribunal del Consulado el rédito del 3% por el principal de 4.000 pesos, que esa institución le había prestado.⁸⁷ Asimismo, hemos encontrado varias cartas de pago por censos consignativos a los que habría impuesto sus casas;⁸⁸ igualmente, como ya veremos, casi el 25% del gasto total de la hacienda Retes, fue destinado a abonar los réditos de los diversos censos a los que estaba sometida. Ambas medidas, ciertamente, deben entenderse como mecanismos que utilizó a fin de contar con liquidez.

79 A.G.N. Real Aduana. «Facturas de carga del navío Santa Rosalía con destino a Cádiz». Legajo 877, cuaderno 1478.

80 QUIROZ, Alfonso, op. cit. 1993, p. 112.

81 LOHMANN, Guillermo, op. cit. 1983, p. 144.

82 QUIROZ, Alfonso, op. cit. 1993, p. 113. Según este autor, el mayor inversionista en esta transacción fue Juan Félix Berindoaga, apoderado de la firma Ustáriz, San Ginés y Cia, con 168 mil pesos; a él le seguía nuestro personaje.

83 QUIROZ, Alfonso, op. cit. 1993, p. 37.

84 BRADING, David, op. cit. 1985, p. 137-140.

85 BAUER, Arnold, op. cit. 1983, p. 707-733.

86 MAZZEO, Cristina, op. cit. 1994, p. 193-213.

87 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1778/1782. Protocolo 1024, f. 31v.

88 Como ejemplo, podríamos citar los pagos a la Archicofradía Nuestra Señora del Rosario (Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios. 1784/1786. Protocolo 1026, f. 101v. 382 y 493v).

En cuanto a los préstamos que él realizó tenemos que, el 29 de enero de 1767, Juan Manuel de Ugarte, residente en Oruro, recibió 13.728 pesos. Ugarte, en 1769, aún no había cancelado y por ello José González Gutiérrez otorgó un poder a Francisco Crespo y Francisco Ruiz, vecinos de dicha ciudad, para que le cobrasen.⁸⁹ Otro ejemplo de gran atraso en las deudas fue el de Bartolomé Graz, comerciante menor, a quien nuestro personaje, para prestarle, le exigió un fiador que fue Juan Martínez de Miranda. El 14 de marzo de 1770, González Gutiérrez le prestó a Graz 2.000 pesos de principal, los cuales debía cancelar en seis meses, más 60 pesos de intereses. Hasta 1778, Graz no había cancelado su deuda y, en julio de ese año, el albacea de su fiador tuvo que pagar el principal más 514 pesos por concepto de intereses atrasados.⁹⁰

Entonces, tal como en el caso del comercio de géneros de Castilla, nuevamente nos encontramos con personas que se atrasaban en los pagos, pero también con otras que los cumplían puntualmente. Por ejemplo, Ventura Tagle pidió prestado 6,000 pesos el 2 de abril de 1770 y los canceló el 3 de noviembre del año siguiente más 175 pesos de intereses.⁹¹ Casos similares al anterior fueron los de José del Villar y Fernando del Vidar, a quienes les

prestó 1.000 pesos «*por hacernos bien y buena obra*»;⁹² o el de Gerónimo Muñoz Mudarra, dueño de una hacienda de viñas en Pisco, a quien le prestó 2.000 pesos.⁹³ Para 1790, hemos encontrado que le prestó a José Matías de Elizalde, su hijo político, la cantidad de 8,400 pesos, pagaderos en un año.⁹⁴

En 1782 y siendo alcalde de Lima, es notorio que ya poseía un importante caudal, porque en enero de ese año declaraba haber recibido de los «*Señores Priores y Cónsules del Tribunal del Consulado por manos del Contador*» los intereses del 3 % sobre el principal de 24.000 pesos, que había prestado a esa institución.⁹⁵ Habían transcurrido sólo cuatro años desde que pidió aquel préstamo al Tribunal del Consulado y ahora se había convertido él en prestamista, no sólo a particulares, sino incluso a la propia institución. Dos años después, nuevamente el Consulado acudía a él y en esa oportunidad el conde les prestaba 18.000 pesos.⁹⁶

El papel que cumplió como fiador nos permite descubrir con claridad que José González Gutiérrez gozaba de gran prestigio, ya que conseguía que otros importantes comerciantes giraran préstamos, por ejemplo, a favor de sus sobrinos Juan González⁹⁷ o Manuel García González.⁹⁸ En esos casos, nuestro personaje aparecía en la escritura de obligación

89 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1769/1770. Protocolo 1017, f. 71v-72v. Un caso similar es el de Antonio de Mariñelarena, quien recibió 1,789 pesos, el 9 de setiembre de 1773, y en 1783 aún no había pagado. Ese año González Gutiérrez otorga un poder a Nicolás Ambrosio de Lespez, para que cobre el principal y los intereses del 6 % corridos hasta la fecha (Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1782/1783. Protocolo 1025, f. 424v).

90 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1769/1770. Protocolo 1017, f. 504. Otro caso vendría a ser el de Pedro Joseph Romero, quien el 12 de noviembre de 1768, se obligó por 5.000 pesos, y los canceló recién en 1775 (Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1775. Protocolo 1025, f. 82v).

91 Ibidem, f. 522-523.

92 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1784/1786, f. 530-530v. Esta expresión era la que usualmente se utilizaba para engrandecer la «generosidad» del prestamista, quizá como herencia del siglo XVII, tiempo en el que oficialmente no era permitido cobrar intereses.

93 A.G.N. Protocolos Notariales. Valentín Torres Preziado, 1774. Protocolo 1065, f. 37.

94 A.G.N. Protocolos Notariales. Valentín Torres Preziado, 1790. Protocolo 1082, f. 423-423v.

95 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1778/1782. Protocolo 1024, f. 30v.

96 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1784/1786. Protocolo 1026, f. 235v.

97 A.G.N. Protocolos Notariales. Juan Bautista Thenorio Palacios, 1784/1786. Protocolo 1026, f. 431-431v. Este Juan González pidió prestado a Vicente Ferrer Martínez, 13,340 pesos.

también como deudor; pero inmediatamente después existía una escritura de resguardo, en la que los verdaderos deudores se hacían los únicos responsables y declaraban que el conde de Fuente González sólo «había dado su nombre». Pero ese solo hecho significaba un importante respaldo para sus sobrinos, a quienes nuestro personaje -muy probablemente- estaría ayudando en sus negocios iniciales.

EL HACENDADO

Lo que en este punto pretendemos es aproximarnos brevemente al estudio de la hacienda Retes. Nuestra principal fuente es la «Cuenta General de la hacienda nombrada Retes».⁹⁹ Este documento fue preparado a propósito de la muerte del conde de Fuente González y en él se señalan los ingresos y egresos de esta hacienda para una época que comprende los años 1806 (fecha de la muerte del Conde) y 1812 (fecha en que la hacienda pasa a manos del hijo de aquél).

Como se trata de una cuenta general, gastos e ingresos no aparecen especificados, siendo éste un impedimento para poder extraer una información más rica respecto de la historia de la hacienda, el destino de los productos, los compradores y/o vendedores, jornaleros y esclavos, etc. Sin embargo, creemos que de ese documento puede obtenerse una interesante información referida a la «productividad» de la hacienda, importancia de determinados rubros

en el gasto, mano de obra que allí trabajaba, ingresos principales. Además, la documentación y bibliografía adicional nos permitirá intentar reconstruir el origen de la hacienda y el contexto productivo del valle donde se encontraba.

EL ORIGEN DE LA HACIENDA RETES

La hacienda Retes estaba ubicada en el distrito de San Juan de Huaral¹⁰⁰ y, según Keith, ha debido tener su origen hacia las décadas de 1570-1580 en la adquisición de tierras de los indígenas del valle, siendo su primer propietario Juan Retes. Posteriormente, en 1642, Juan Retes de Velasco (nieto de aquél) compró una gran extensión de tierras durante la visita de ese año.¹⁰¹ Desde 1642 no sabemos con exactitud los cambios de propietarios que tuvo la hacienda, hasta 1705, año en el cual el nuevo propietario fue Bartolomé Sánchez.¹⁰² El siguiente propietario que hemos podido hallar fue Francisco Cipriano de León, quien la heredó de Francisco González de León y que la vendió, en 1741, al licenciado Juan de Colmena Barba, por 51.000 pesos.¹⁰³

Desde esa época hasta 1788, no tenemos noticia de los cambios de propietarios hasta que en ese año José de Lazarte (el nuevo propietario) se la vendió al conde de Fuente González en 158.297 pesos.¹⁰⁴ Un dato interesante, que nos vuelve a aproximar a la importancia de los censos en la economía colonial, es el hecho de

98 A.G.N. Protocolos Notariales. Valentín Torres Preziado, 1786. Protocolo 1076, f. 58 y 483. Este sobrino en una oportunidad pidió prestado a Diego Sáenz de Tejada, 60,000 pesos; y en la otra, al marqués de Zelada de la Fuente, 10,000.

99 A.G.N. Real Audiencia. Causas Civiles. Siglo XIX. Legajo 67, cuaderno 674, f. 98-104v.

100 CORDOVA y URRUTIA, op. cit. 1992, p. 6.

101 KEITH, Robert, op. cit. 1976, p. 112.

102 Este año, Bartolomé Sánchez debe 4.000 pesos a la Caja General de Censos de Lima por réditos atrasados impuestos a la hacienda. Dato extraído de QUIROZ, Alfonso, op. cit. 1993, p. 184.

103 A.G.N. Colección Terán, tomo 7. Escribanía Sotomayor, f. 187.

104 Es importante hacer notar que el pago no fue hecho de contado, sino por partes. Hemos encontrado hasta 44 recibos de los diversos pagos que realiza el Conde a Lazarte, a partir del 26 de noviembre de 1788 hasta el 1 de setiembre de 1794; hacia esa fecha, Fuente González aún adeudaba a Lazarte la cantidad de 7,712 pesos. (Real Audiencia. Tierras y Haciendas. «Autos sobre cuentas relativos a la Hacienda Retes», 1794. Legajo 12, cuaderno 76, f. 1-28).

que una misma propiedad (en nuestro caso esta hacienda) podía ser consignada a diversos censualistas. La hacienda Retes tenía un valor nominal de 158,297 pesos, sin embargo, 49,965 pesos correspondían a los censos a los que estaba consignada;¹⁰⁵ de modo tal que el conde de Fuente González sólo pagó a Lazarte la diferencia.¹⁰⁶ Por otro lado, desde 1741 hasta 1788, la hacienda, aparentemente, había triplicado su valor. Estos dos últimos precios de venta, abismalmente distintos, nos inclinan a pensar que en el primero estarían ya deducidos los importes de los censos y que en estos años la hacienda ha debido aumentar su extensión y mejorar sus instalaciones.¹⁰⁷

En general, el valle de Chancay se caracteriza por producir maíz, sal, menestras y ganado porcino y comercializarlos en Lima y Cerro de Pasco. Su «principal giro -dice Córdova y Urrutia- fue cebar ganado porcino, que compraban flaco, con el maíz que a su vez producían en abundancia».¹⁰⁸ Si bien este autor se está refiriendo a la tercera década del siglo XIX, él mismo sostiene que esa realidad deriva de una antigua tradición. Dentro de esa tradición debemos ubicar a la hacienda Retes, puesto que su principal fuente de ingresos fue la venta de cerdos y de manteca (extraída de dichos animales). Aquí es importante hacer notar que existe una diferencia con respecto a las haciendas jesuíticas que estudia Pablo Macera.

Según este autor, las haciendas jesuíticas del valle de Chancay producían maíz, trigo, frijoles y criaban novillos; pero como actividades secundarias y subsidiarias de la principal que era la producción de caña.¹⁰⁹

LA HACIENDA RETES: 1806-1812

Hacia 1806, la hacienda poseía 706 cabezas de ganado, de las cuales 498 eran de ganado porcino y 287 de ganado de Castilla.¹¹⁰ Por otra parte, la hacienda era propietaria de 132 esclavos: 78 varones y 54 mujeres.¹¹¹ Como ya dejamos señalado, tanto la casa hacienda como la capilla se encontraban lujosamente decoradas.

EGRESOS

Para la época que estamos analizando (1806-1812), la hacienda presenta un gasto total de 102.436 pesos.¹¹² Hemos dividido los gastos en tres grandes rubros: producción, mano de obra y transporte. Estos tres rubros no cubren el total de gastos puesto que una parte considerable estaba destinada a cubrir los censos; además, hay gastos referidos a diezmos

105 Algunos de estos censos eran a favor del colegio de San Ildefonso, del convento descalzo San Francisco de Chancay, de la Inquisición. Un dato curioso es que estos dos últimos datan -por lo menos- de 1742, año en el cual el propietario de turno cancela los respectivos réditos (Colección Terán, tomo 7. Escribanía Sotomayor, tomo I, f. 187 y 240).

106 A.G.N. Real Audiencia. Tierras y Haciendas. «Autos sobre cuentas relativos a la Hacienda Retes», 1794. Legajo 12, cuaderno 76, f. 1-2v.

107 No sabemos con certeza la extensión de la hacienda para la época que estamos trabajando, en todo caso Córdova y Urrutia (aunque para una época posterior) afirma que era la principal del distrito de San Juan de Huaral. (CÓRDOVA y URRUTIA, op. cit. 1992, p. 6).

108 CÓRDOVA y URRUTIA, op. cit. 1992, p. 3.

109 MACERA, Pablo, op. cit. 1977, p. 43-44: En el informe de don Agustín de Landaburu (en el que se basa Macera) se dice lo propio; y, por ejemplo, al referirse al caso específico de la hacienda La Guaca, Landaburu afirma que la hacienda produce maíz pero «toda el agua del repartimiento, sirve para que muelan los ingenios de caña». LANDABURU en MACERA, op. cit. 1977, p. 102.

110 A.G.N. Real Audiencia. Causas Civiles. Siglo XIX. «Inventario de los bienes que fueron del conde de Fuente González». Legajo 67, cuaderno 674, f. 12.

111 Loc. cit.

112 A.G.N. Real Audiencia. Causas Civiles. Siglo XIX. «Cuenta General de la hacienda nombrada Retes». Legajo 87, cuaderno 674, f. 103v.

u obras pías como contribuir con la parroquia del lugar. Adelantando cifras, tenemos que los gastos en producción, mano de obra y transporte ascendían a un total de 76.611 pesos; mientras que lo destinado a censos y obras de caridad ascendían a 25.825 pesos, es decir, aproximadamente el 25 % del gasto total. Aquí puede observarse lo importante del rubro de los censos. Una explicación para ello, además de la mentalidad religiosa del momento, se encuentra -como ya quedó insinuado- en el hecho de que al tener nuestro personaje como actividad económica principal el comercio, aprovechaba su hacienda para colocarla a censos consignativos, a fin de acceder a capital líquido que le permitiese realizar sus transacciones comerciales.

PRODUCCIÓN

En este rubro hemos incluido todos los insumos de consumo que se consideran como una inversión para que la hacienda pueda producir, sin considerar el gasto en mano de obra y transporte, que tienen acápites independientes. En general, la hacienda gastaba en la compra de ganado, guano, maíz y herramientas un total de 35.390 pesos, a los cuales hay que sumarle 19.542 pesos, que es el total, en el tiempo estudiado, de lo que semanalmente reciben los administradores para «los gastos y cuidados semanales de la hacienda».¹¹³ Es decir, este rubro representa un total de 54.932 y cubre más del 50 % de los gastos de la hacienda.

Dentro del rubro de producción, la compra de ganado porcino representa el gasto más alto con 16.285 pesos, seguido por lo invertido en guano, que representa 12.083 pesos.¹¹⁴ Ciertamente, ambos gastos están muy relacionados: se compra guano a fin de abonar y cultivar (en nuestro caso maíz) la tierra para cebar a los cerdos que se compran flacos. En esta época se gastaron 3.590 pesos en la compra de maíz «por no haber alcanzado los cosechados».¹¹⁵ Podemos ver cómo la hacienda parece orientarse hacia un fin principal: cebar al ganado porcino para luego venderlo o comercializarlo en forma de manteca.

MANO DE OBRA

Dentro de este rubro hemos incluido los salarios del administrador de la hacienda, del mayordomo, de los jornaleros; los esclavos comprados y el gasto efectuado en consumo de alimentos, ropa o medicinas en favor de los trabajadores. El gasto total aquí asciende a 19.701 pesos. Esto significa que la hacienda gasta alrededor del 20 % de su egreso total en la mano de obra que allí trabaja. Los sueldos más altos los reciben el administrador (3.543), el mayordomo (831) y los jornaleros (6.647), y ascienden a 11.021 pesos.¹¹⁶

Asimismo, es importante el gasto existente en consumo «de la gente de la hacienda», que se eleva a 6.691 pesos y se divide en la compra de ganado lanar para el consumo de la hacienda, alfalfa y frijol «para alimentar a la

113 Ibidem, f. 98-99v. Hemos considerado aquí este último gasto ya que el pago a jornaleros sí aparece especificado en el documento. De modo que este gasto ha debido estar destinado al «diario» de la hacienda.

114 Asimismo hay un gasto importante en Diezmos, por el ganado y frutos de la hacienda de 4.220 pesos. Además se gastan 1.110 pesos en la compra de herramientas, no siendo éste un gasto importante en el conjunto. Al parecer la hacienda no está demasiada interesada en «modernizar» sus instrumentos de trabajo.

115 Ibidem, f. 99v. Un dato curioso es que este maíz no sólo se compra a las haciendas vecinas, sino también a los criados de la propia hacienda, lo que nos podría llevar a pensar que a éstos se les daba parcelas de tierra para que las cultivaran.

116 Ibidem, f. 98v. Estos salarios cubren desde el 15 de marzo de 1806 al 1 de abril de 1812.

gente»; y una importante suma (3.285 pesos) que representa casi la mitad de este sub-rubro, en ropa «para el vestuario de los esclavos de la hacienda». En esta época la hacienda compra apenas tres esclavos: dos mujeres y un hombre, y lo gastado en renovar la mano de obra esclava no es demasiado, visto en el conjunto (1,076 pesos). Lo que sí representa un gasto mínimo es lo destinado a médicos y medicina: 913 pesos, que no llega al 1 % del total de gastos de la hacienda. Al parecer, los esclavos tuvieron la suerte de no enfermarse con frecuencia en este período, o bien su estado de salud no era preocupación fundamental de los administradores de la hacienda.

TRANSPORTE

En este rubro hemos colocado el pago que se realizó para transportar el guano (1.421 pesos) y la compra de una recua de mulas «para el servicio de la hacienda» (557 pesos), cuyo total asciende a 1.978 pesos,¹¹⁷ que no llega al 2 % del gasto total. Al parecer, la hacienda vendía sus productos allí mismo y no invertía demasiado en movilizarlos para su comercio.

INGRESOS

Los ingresos, para la época estudiada, fueron de 106.396 pesos, de lo que entonces resulta una ganancia de 3.960 pesos. El rubro principal

fue la venta de manteca a «diversos vecinos», cuyo monto total ascendió a 68.481 pesos, siendo el principal cliente la congregación San Felipe Neri, que compraba manteca por un valor de 8.830 pesos.¹¹⁸ Luego siguió en importancia la venta de ganado porcino previamente cebado, cuyo monto total ascendía a 29.517 pesos. Igualmente, se vendió ganado vacuno y lanar por un valor de 6.400 pesos. Asimismo, la hacienda obtuvo ingresos por la venta de esclavos por un total de 1.800 pesos.¹¹⁹ Finalmente, se obtuvieron 198 pesos por la venta de maíz y trigo.

Así pues, esta hacienda concentró sus ingresos en más del 90 %, en la venta de ganado porcino y en la comercialización de su manteca. Este hecho nos permite volver a insistir en una idea que adelantamos cuando nos ocupamos de los egresos en el rubro producción. La hacienda Retes se organizó en función de su principalísima actividad económica: cebar ganado porcino. En ello se concentraron sus mayores gastos y sus mejores ingresos. Al parecer la realidad de las haciendas de Chancay, de la que nos habla Córdova y Urrutia para la tercera década del siglo XIX, deriva, en efecto, de una tradición previa.

Finalmente, debemos decir que, si bien la hacienda arrojó utilidades, éstas (3.960 pesos) no fueron económicamente demasiado importantes, puesto que se lograron en un período de seis años. Ello quizá se debió a que el conde de Fuente González no administró directamente su hacienda -se la encargó a Agustín Briceño- y de hecho esta inversión

117 Ibidem, f. 99v.

118 Ibidem, f. 102. Resulta sintomático el hecho de que Manuel González Gutiérrez, hermano de nuestro personaje, vivió en esta congregación, luego de enviudar (MENDIBURU, op. cit. 1933, tomo VI, p. 112). Si bien es cierto que ambos personajes tuvieron muchas dificultades a lo largo de sus vidas, no es descartable que al final de las mismas se acercaran nuevamente. Por otro lado, la época que estamos trabajando va más allá de la muerte del conde de Fuente González, entonces su hijo José -heredero de la hacienda- ha podido decidir aprovechar la estancia del tío en dicha congregación para comerciar los productos. De hecho, el hijo menor de nuestro personaje, Juan González de la Fuente, según parece, no perdió la confianza en su tío, ya que a la muerte de su padre, lo nombró su apoderado (Real Audiencia. Causas Civiles. Siglo XIX. «Inventario de los bienes que fueron del conde de Fuente González». Legajo 67, cuaderno 674, f. 1).

119 A.G.N. Real Audiencia. Causas Civiles. Siglo XIX. «Cuenta General de la hacienda nombrada Retes». Legajo 87, cuaderno 674, f. 103. Aquí es importante destacar que dentro de este rubro hemos incluido a dos esclavos que compraron su libertad, y dieron por ella un total de 450 pesos.

parecía cumplir fines muy distintos a los productivos y, por el contrario, pudo haber sido hecha para asegurar un sólido caudal a su hijo mayor. Brading señala, para el caso mexicano, que la inversión en tierras impedía la disolución de la fortuna de los comerciantes al establecer sobre ellas, en favor del hijo mayor, el vínculo del mayorazgo. De ese modo se convertía en exención del proceso divisorio acostumbrado.¹²⁰ Nosotros creemos que ésta fue la motivación principal del conde para invertir en tierras. Mazzeo insinúa, para el caso de Lavalle, que la inversión productiva no ocurrió sino hasta la segunda generación;¹²¹ lo cual parece cumplirse en el hijo de nuestro personaje y sobre todo en su siguiente generación. De hecho, Lohmann señala que a la muerte de José Manuel, se encontraron entre sus propiedades, la hacienda de Retes, la de la Legua y la de García Alonso.¹²² Además, hacia 1844, la hacienda Retes contaba con 16 riegos, numerosísimas herramientas, yuntas de bueyes, etc.¹²³

A MODO DE CONCLUSIÓN

José González Gutiérrez fue comerciante y noble a la vez. Su fortuna la adquirió en el comercio y, una vez noble, continuó con sus actividades comerciales. Este es otro caso en el que puede observarse cómo se interrelacionan la «nobleza indiana» y el gremio comercial.

Mazzeo señala que la trata de esclavos, la exportación de productos no tradicionales y la función financista fueron los mecanismos que encontraron algunos comerciantes limeños para salir airoso luego de la implantación del Reglamento de Libre Comercio. Hemos visto cómo el conde de Fuente González utilizó este último mecanismo. Asimismo, obtuvo también importantes ganancias en el comercio

arriesgado con otras zonas hasta ese momento no explotadas que, según Quiroz, fue otro de los mecanismos que utilizaron los comerciantes del último tercio del siglo XVIII. Estas dos actividades nos hacen ver en Fuente González rasgos de modernidad. Sin embargo, la ostentación con la que vivía y el hecho de que no haya cumplido con el ciclo productivo, típicas características tradicionales, nos impiden afirmar que estamos frente a un «empresario», al decir de Couturier.

Pese a ello, debemos subrayar que, si bien el ascenso de José González Gutiérrez no fue tan rápido y caudaloso como el de Pedro Romero de Terreros, estudiado por Couturier, parece haber sido más sólido, porque el comerciante de México, al final de sus días, atravesó una fuerte crisis económica. También se diferencia de Lavalle porque éste, si bien dejó propiedades, no legó dinero en efectivo. Nuestro personaje, en cambio, ofreció a sus herederos un importante caudal. Ahora bien, no podemos olvidar que él mismo no vivió los vaivenes de la Independencia, que luego tuvo que enfrentar su hijo mayor.

¿Cómo hubiese actuado el conde de Fuente González frente a la Independencia? La respuesta a esta pregunta entra en el terreno de la ucronía, lo que pudo ser y no fue; sin embargo, sospechamos que no la hubiese apoyado, tal como sucedió con su hijo mayor José Manuel González de la Fuente, quien sostuvo abierta oposición a la causa patriota, específicamente en contra de Bolívar. José Manuel fue nombrado por el Virrey, en plena ocupación, gobernador de Lima y murió en el Real Felipe. Ambos habían estado muy cerca del poder y de la élite política. Ambos se habían beneficiado del sistema. Con la Monarquía, el padre había forjado una gran fortuna, por ello, muy probablemente, el hijo no quiso arriesgarla.

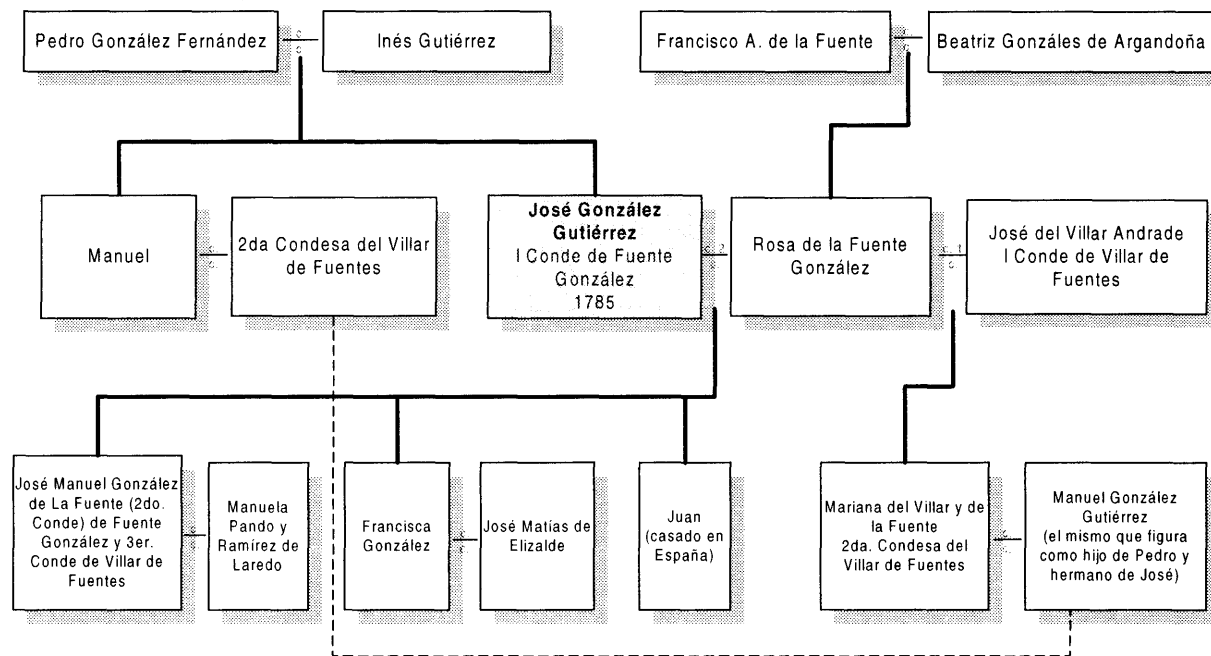
120 BRADING, David, op. cit. 1985, p. 146.

121 MAZZEO, Cristina, op. cit. 1994, p. 231-232.

122 LOHMANN, Guillermo, op. cit. 1983, p. 140.

123 QUIROZ, Alfonso, op. cit. 1980, p. 169.

JOSÉ GONZÁLEZ GUTIÉRREZ, CONDE DE FUENTES GONZÁLEZ



FUENTES DOCUMENTALES REVISADAS

A. ARCHIVO GENERAL DE LA NACIÓN

1. Sección Protocolos Notariales

Nombre	Fechas	Protocolo
Arana, Miguel Antonio	1802/1805	75
	1804/1807	77
	1806/1807	78
Thenorio Palacios, Juan	1754	1005
	1755	1006
	1756	1007
	1751/1758	1008
	1759	1009
	1759/1761	1010
	1760	1011
	1761	1012
	1762/1763	1013
	1769/1770	1017
	1771/1772	1018
	1773/1774	1019
	1775	1020
	1776/1777	1021
	1775/1778	1022
	1778/1779	1023
	1778/1882	1024
	1782/1783	1025
	1784/1786	1026
Torres Preciado, Valentín	1750/1753	1053
	1766	1060
	1767/1768	1061
	1769/1770	1062
	1771/1772	1063
	1773	1064
	1782/1783	1073
	1786	1076
	1786	1077
	1787	1078
	1788	1080
	1789	1081
	1790	1082
	1791	1084
	1794/1795	1086

2. Sección Real Aduana

2.1 Registro de barcos procedentes de Cádiz

Año	Legajo	Cuademo
1774	584	52
1777	613	187-189
	614	190
1778	622	232
1779	633	289-292
1781	650	379
1783	675	493
1789	783	991-994
1790	798	1068
	799	1074
	800	1078
1793	841	1307-1310
1795	877	1472
1804	939	1850-1851

2.2 Registro de barcos con destino de Cádiz

Año	Legajo	Cuademo
1774	593	87
1783	675	495-496
1786	723	721-725
1788	766	925-928
1790	800	1080-1083
1794	857	1378
1795	877	1478

2.3 Registro de navíos procedentes de los Mares del Sur

Año	Legajo	Cuademo
1775	594	91
1776	606	148
1777	615	195
1779	635	300-301
1781	350	383
1784	395	592
1786	730	760
1788	767	929-933
1789	786	1009-1012
1790	805	1103
1793	843	1320
1794	848	1334
	859	1391
	860	1395
	861	1397-1400
	862	1403
1797	897	1600
1798	905	1640
1804	941	1867
	944	1886

2.4 Registro de navíos con destino a los Mares del Sur

Año	Legajo	Cuaderno
1776	607	150
1782	664	446
1783	676	500
1789	788	1016
1790	807	1113
	809	1117-1118
1792	834	1269
1793	848	1336
1804	940	1857

3. Sección Tribunal del Consulado

- 1792/1821 "Impuestos y gravámenes. Empréstitos y donaciones. Derecho patriótico. Empréstitos para evitar el Libre Comercio". Legajo 32.
- 1672/1821 "Derechos de Alcabala y Almojarifazgo". Legajo 90.
- 1746/1821 "Avalúos. Franquicias. Entrada y salida de frutos y efectos". Legajo 99.
- 1786/1788 Concursos. Legajo 209.

4. Sección Real Audiencia

Causas Civiles. Siglo XVIII

- 1786 "Don José González contra María Antonia de Rivera, por cantidad de pesos". Legajo 254, cuaderno 2225.
- 1789 "Conde de Fuente González contra Conde de San Isidro, sobre la testamentaria de Don Juan Antonio Recabarren". Legajo 277, cuaderno 2456.
- 1789 "Doña Perfecta García y Flores contra el Conde de Fuente González, sobre la fabricación de unos arcos en la pared medianera". Legajo 283, cuaderno 2505.

Causas Civiles. Siglo XIX

- 1806 "Inventario de los bienes del que fue Conde de Fuentes González". Legajo 67, cuaderno 674, f 1-18v.
- 1806 "Cuenta General de la Hacienda nombrada Retes". Legajo 67, cuaderno 674, f 98-104v.

Tierras y Haciendas

- 1794 "Autos sobre cuentas relativos a la Hacienda Retes". Legajo 12, cuaderno 76.
- 1828 "Autos sobre cuentas relativos a la Hacienda Retes". Legajo 5, cuaderno 632.

5. Colección Terán

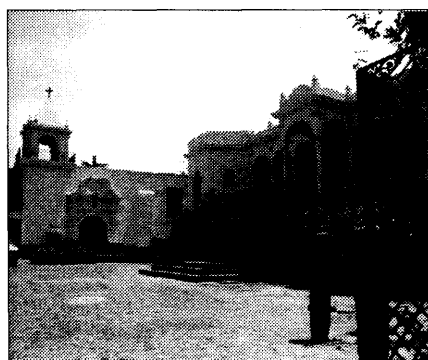
- Colección Terán, Tomo 5. Escribanía Palacios, tomo II, f 171v-177v.
- Colección Terán, Tomo 7. Escribanía Sotomayor, tomo I, f 187 y 240.

B. ARCHIVO PRIVADO DE JOSÉ ANTONIO LAVALLE

"Carta que Juan Bautista Lavalle escribe a su hermano Antonio, radicado en Cádiz". Lima 5 de mayo de 1802.

*EL DESTINO MANIFIESTO DE UN MERCADER LIMEÑO A
FINES DEL SIGLO XVIII:
DE COMERCIANTE A CONSIGNATARIO
LA VIDA Y NEGOCIOS DE DON ISIDRO ABARCA, CONDE DE
SAN ISIDRO*

Ramiro Flores



Casa que fue del Conde de San Isidro.
Extraído de *Lima*, Colección Ciudades
Iberoamericanas, ICI, 1986.

*Nada es más difícil que el arte de la maniobra.
Lo difícil en materia de maniobras es hacer que
la ruta tortuosa sea la más directa y que el
infortunio se convierta en ventaja*

SUN TZU

El arte de la guerra

A lo largo de nuestras investigaciones en el tema del comercio colonial peruano a fines del siglo XVIII, hemos descubierto cómo las generalizaciones, en algunos casos dogmáticas, han primado sobre el trabajo exhaustivo en archivos y fuentes primarias, creando una visión muy mecanicista del devenir histórico. En verdad, esto es parte de una herencia de trabajo que ha privilegiado las discusiones teóricas sobre la rigurosidad esencial del trabajo de fuentes, lo que no implica por cierto abandonar el necesario análisis a partir de modelos de organización y explicación general, pero que contemplen la exigencia de un gran sustento empírico, que nos permita acercarnos a una realidad histórica rica en matices y fuente de ulteriores investigaciones sobre el tema.

En concordancia con esta manifestación de principios, nos hemos propuesto conocer la biografía de un personaje fascinante, que por varios años ejerció un liderazgo

indiscutible en la elite comercial limeña, a fines del siglo XVIII.¹ Este hombre fue don Isidro Abarca, conde de San Isidro, uno de los representantes más conspicuos de una generación de audaces comerciantes peninsulares que aceptó el reto que le impusieron las reformas borbónicas y la avanzada de la competencia foránea y logró crear pequeños imperios económicos, allí donde otros fracasaron y se hundieron en la marea de los tiempos. El estudio de sus prácticas económicas y la respuesta que improvisó frente a las reformas carlistas nos puede ayudar a determinar la dirección que tomó el comercio de la capital peruana durante este período desde una perspectiva individual, que por ello no pierde su interés como muestra arquetípica de un sector de la elite mercantil limeña.

LOS COMIENZOS DIFÍCILES

Don Isidro Abarca Calderón de la Barca Gutiérrez Cossío nació en la villa de Santander, jurisdicción del obispado homónimo, al norte de España.² Hijo primogénito de Pedro Abarca Calderón de la Barca y de Rosa Gutiérrez Cossío, tuvo como hermanos a Joaquín, Francisco, Bárbara, Rosa y Teresa Abarca.³

Vino al mundo a inicios de la década de 1740, en el seno de una familia noble y de alguna fortuna, como lo demuestra la posesión de un mayorazgo (fundado por su abuelo Juan Antonio Abarca en 1747 y compuesto por casas y haciendas en Santander y algunas villas

próximas) el cual, a la muerte de su padre, recayó en sus manos. Su madre también gozaba de un ascendiente social importante en su lugar de origen, pues pertenecía a una familia influyente cuyos tentáculos de poder se extendieron hacia la colonia.

Santander, lugar donde nació, era una villa apartada del norte español con alguna influencia regional como puerto especializado en el tráfico lanero y textil, aunque muy disminuida por la competencia de Bilbao en la costa cantábrica. Su situación cambió durante el siglo XVIII, a raíz de las medidas promocionales dictadas por la Corona en materia fiscal y, aún más importante, por la construcción del camino de Reinosa, (iniciado en 1748 y concluido cinco años después) que enlazó a la villa con la Meseta central. De esta forma, Santander monopolizó el tráfico de la producción castellana en su beneficio. Su rápido crecimiento le permitió adquirir la categoría de obispado en 1754 y de ciudad un año después.

El progreso de su actividad portuaria trajo aparejado el crecimiento de su flota mercante y estuvo vinculado a mayores frecuencias hacia puntos distantes en Europa y América. Sin embargo, ese desarrollo estuvo limitado en un primer momento por la apremiante necesidad de tripulaciones expertas para las naves recién construidas. Esta demanda de marineros eficientes incentivó a muchos jóvenes a ingresar en el cuerpo de marina, animados por los buenos salarios y algunas ventajas adicionales.

Tentado por estas expectativas, Isidro Abarca se alistó como tripulante en barcos mercantes que hacían el trayecto de Santander

- 1 Desde nuestra perspectiva los comerciantes limeños no eran una élite monolítica sino que manifestaban una cierta conciencia de grupo en situaciones que comprometían sus grandes intereses. Sin embargo, su orientación real estaba supeditada a la correlación de fuerzas entre los grandes mercaderes y sus intereses particulares. En este contexto, el Tribunal del Consulado se convirtió en el campo de lucha donde se debatían las diferentes opciones políticas, y se formaban los grupos o banderías que comandados por los líderes del gremio mercantil luchaban por el poder de decisión.
- 2 Era aquella una región montañosa, rural y atrasada, cuyos habitantes profesaban una profunda devoción católica, y mantenían las tradiciones propias de un mundo no contaminado con las influencias del Islam, donde el románico aún se mantenía vivo en la arquitectura de sus templos y el gusto de sus artistas, y en el que el peso del Estado sólo se manifestaba en el constante incremento de los impuestos.
- 3 Testamento del conde de San Isidro. AGN, Protocolos Notariales. Gervasio de Figueroa, 242-124.

a diversas localidades españolas y europeas. Su carrera fue rápidamente en ascenso, al punto de dejar los estrechos límites de su ciudad natal y trasladar su actividad al bullicioso puerto de Cádiz. Allí entró a formar parte de la dotación de varios navíos de registro (que hacían sus travesías al Mar del Sur), en calidad de oficial, hasta llegar al puesto de Maestre de plata en 1764. Durante estos años, se dedicó a varios negocios asociados al comercio y las finanzas (como el préstamo a interés), con diversos individuos en Cádiz y Lima, centros neurálgicos del tráfico indiano.

LLEGADA AL PAÍS Y REPRODUCCIÓN DE LOS PRIMEROS LAZOS SOCIALES

Durante el siglo XVIII una riada de inmigrantes montañeses se desplazó al Nuevo Mundo y se dedicó al comercio, actividad que les permitió atesorar fortuna y poder en los amplios territorios de la América hispánica. Nativos de Santander y Burgos participaron activamente en la conformación de la elite mercantil del México colonial tardío, como lo sostiene el historiador británico David Brading, quien los identificó como uno de los grupos que monopolizó el control del Consulado de Comercio mexicano desde 1742, bajo esquemas estrictamente endogámicos.⁴ Igualmente en el caso de Buenos Aires hubo una gran participación de montañeses dentro del grupo de los grandes comerciantes, aunque limitados por la fuerte presencia de los vascos, quienes constituían un 35 % del total.⁵ Es difícil determinar el poder y la cohesión que tuvieron los santanderinos como grupo en la capital del

Virreinato Peruano, pues si bien existieron varios clanes de la región asentados en esta ciudad como los Gutiérrez Cossío, los Abarca, los Ruiz, los de la Fragua, los Angulo, los de la Piedra, etc., su grado de articulación estaba determinado por factores económicos antes que regionalistas, lo que explica la división de los montañeses al interior del Consulado, especialmente durante la elección de las autoridades del gremio mercantil.⁶

Isidro Abarca fue uno de los nativos de Santander que llegó al Perú en la década de 1750, al igual que otros inmigrantes del norte ibérico, que consiguieron encumbrarse en los puestos más elevados de la sociedad limeña de fines de siglo como el conde de Fuente González y Domingo Ramírez de Arellano.

Las conexiones familiares establecidas en su ciudad natal, fueron para el joven Isidro, como para muchos de sus compatriotas, de particular importancia, pues le dieron el respaldo necesario al momento de emigrar y establecerse en Lima. Aquí pudo contar con los auspicios de su familia materna, que lo acogió y le dio la oportunidad de iniciar sus primeros negocios. Durante estos años, un paisano y familiar suyo, Gerónimo de Angulo, tercer conde de San Isidro, se convirtió en su socio protector, auspiciando su ingreso al gremio mercantil limeño.

LOS PRIMEROS NEGOCIOS

Como lo dijimos anteriormente, Isidro Abarca inició su carrera como mariner, en frecuentes travesías a lo largo de la geografía americana y peninsular, llegando en 1764 al puesto de maestre de plata en el navío de

-
- 4 Uno de los casos que analiza Brading en su obra es el de la familia Cossío, montañeses de la aldea de Obesso en el valle de Riona.
- 5 SOCOLOW, Susan, *Los mercaderes de Buenos Aires virreinal: familia y comercio*, Ediciones de la Flor, Buenos Aires, 1991, p. 28.
- 6 PARRÓN SALAS, Carmen, *De las Reformas Borbónicas a la República: el Consulado y el Comercio marítimo de Lima, 1778-1821*, Imprenta Academia General de Aire, Murcia, 1995.

Guerra “La Liebre”,⁷ que se dirigía al puerto de Cádiz. El conocimiento que obtuvo durante estos largos años en el tráfico mercantil le sirvió para familiarizarse con todos los aspectos del negocio marítimo y para establecer los contactos necesarios en Cádiz y los puertos del Mar del Sur,⁸ factor que sería de singular importancia al momento de comenzar sus propias aventuras comerciales.⁹ Aprovechó a su vez las ventajas de su profesión para dedicarse a negocios particulares como el préstamo comercial¹⁰ y la venta de efectos al crédito,¹¹ prácticas que le permitieron acumular un caudal particular respetable.

Desempeñó la función de agente itinerante de la familia hasta 1766, cuando tomó la decisión de radicar definitivamente en Lima para iniciar su propio giro comercial. No obstante, el principal factor limitante con el que tenía que lidiar era el insuficiente capital con que contaba. Para subvertir esta necesidad recurrió a diferentes fuentes. Una de ellas fue conseguir dinero de prestamistas en España, para lo cual otorgó dos poderes al comerciante Juan Marimón en Cádiz en diciembre de 1765, a fin de que éste se prestara 20.000 pesos para la compra de mercadería, y otros 20.000 como comisión o capital de trabajo. Sin embargo, esta

- 7 “La Liebre” era una de las fragatas de Guerra de S.M. Estaba acondicionada para el comercio con la Península. En 1764 don Isidro Abarca hizo un viaje a Cádiz en esta embarcación. AGN, Protocolos Notariales Thenorio Palacios, 1014-51v.
- 8 El Reino de Chile se convirtió en el primer destino de las actividades mercantiles del futuro conde. Sus frecuentes viajes a Valparaíso como maestro y comisionado de negocios de mercaderes limeños, le dio la oportunidad de conocer y vincularse con comerciantes de Santiago. Fue en esa ciudad chilena donde estableció una estrecha relación con Pedro Fernández Palazuelos y Pedro Ignacio de Aguirre, quienes se convertirían en representantes de don Isidro en aquel puerto por muchos años. AGN, Protocolos Notariales. Thenorio Palacios 1013-603, Real Aduana 586-55, 617-205
- 9 A diferencia de muchos inmigrantes ibéricos que se iniciaron en el comercio, consignados a familiares en las colonias, dentro de un régimen excelentemente descrito por Lorenzo de ZAVALA (en BRADING, *Mineros y Comerciantes*, p. 154) para el caso mexicano, en el que la enseñanza de los secretos del negocio requería una rígida disciplina casi conventual, nuestro mercader, asentado en Lima, disfrutaba de una gran movilidad, aprendiendo y asimilando las necesarias lecciones en el campo en los frecuentes viajes de los mercaderes. Esta diferencia pudo deberse a la situación geográfica de ambas capitales virreinales: México enclavado en la meseta, vivió encerrado en sus propias necesidades, mientras Lima era una urbe cercana al puerto, que vivía de sus contactos marítimos, por lo que tan importante como la plaza del mercado era la actividad portuaria de su terminal costero. Para conocer un poco más sobre el adiestramiento mercantil en el México colonial tardío consultar BRADING, David A, *Mineros y Comerciantes en el México Borbónico: 1763-1810*. F.C.E., México, 1975.
- 10 El préstamo comercial conocido como escritura de riesgo de mar, fue un negocio muy rentable al que no podía sustraerse nuestro mercader. El primer documento donde se acredita su participación en esta actividad, data del 4 de julio de 1759 cuando Isidro Abarca y Diego Ruiz de la Vega cancelaron una escritura de riesgo de mar otorgada en Cádiz, por la que Nicolás Patrón y Pedro Domínguez se comprometieron a favor de los otorgantes, por la suma de 572 pesos 6 reales incluso el premio de riesgo de mar, para la habilitación del costado y quilla del navío Santo Cristo de Leso. El 6 de junio de 1760 Isidro Abarca y Francisco Lombera cancelaron una escritura de riesgo de mar otorgada en Santiago de Chile, por la que se obligó don Juan Gutiérrez a favor de los otorgantes por 1.014 pesos 5½ reales incluido el premio de riesgo, por unos tercios de ropa. En ambos casos nuestro mercader no actuó solo, sino en sociedad con otros mercaderes con el fin de proveer el capital necesario para el préstamo, los que no son, sin embargo, de gran consideración. AGN, Protocolos Notariales Thenorio Palacios, 1009-146, 1011-205v.
- 11 En cuanto a la venta de efectos, Isidro Abarca tuvo una ventaja sobre otros comerciantes, pues podía disponer de la **pacotilla** para traer productos con una rebaja considerable en el precio. Sin embargo, estas primeras mercaderías eran reducidas en cantidad, lo que limitaba la oferta a unos cuantos centenares de pesos. (Nota: La pacotilla era una “porción de mercancías que los marineros y oficiales de mar podían embarcar de su cuenta, libres de flete, hasta el valor de su salario en aquel viaje. Llamóse también el *ordinario*.” O’SCALAN, Timoteo, *Diccionario Marítimo Español*, Edición facsimilar de 1831, Museo Naval, Madrid, 1974, 584 p.)

fuente de crédito era muy onerosa, por lo que nuestro comerciante buscó otro proveedor. Para conseguirlo, aprovechó las relaciones de amistad y parentesco cultivadas durante varios años con influyentes personajes de la aristocracia limeña, como José González Gutiérrez conde de Fuente González, quien le prestó 20.000 pesos el 13 de enero de 1767, Gerónimo de Angulo conde de San Isidro, quien le facilitó 12.000 pesos el 20 de enero de 1767 y 8.000 pesos el 8 de agosto de 1768 y la condesa de Vista Florida, que le prestó 13.000 pesos el 6 de marzo de 1767. De esta forma, se liberó de la dependencia financiera con capitalistas peninsulares, cuyos créditos y préstamos a riesgo de mar eran desfavorables a los intereses de muchos mercaderes limeños.¹² También dispuso de capital merced a su labor de albacea de acaudalados comerciantes como Francisco Lombera y Gerónimo de Angulo, amigos y paisanos montañeses.¹³

Una vez en posesión del capital, nuestro mercader necesitaba procurarse los efectos necesarios para la venta. El primer paso fue determinar a qué sector del mercado se iba a satisfacer, pues en el Perú existían dos segmentos bien definidos: la demanda europea concentrada en las grandes ciudades y centros mineros, y el consumo tradicional andino.¹⁴

Su interés desde un inicio estuvo puesto en abastecer la demanda europea, por lo que concentró el mayor volumen de sus inversiones en la venta al crédito de efectos de Castilla, los cuales obtenía de diversas fuentes. Una opción fue adquirir por compra lotes de mercadería seleccionada, a su cuenta, costo y riesgo, operación que garantizaba la calidad del producto pero que exigía un fuerte desembolso de capital. También podía conseguir los suministros necesarios utilizando el crédito comercial de mercaderes gaditanos, en forma de escrituras de riesgo de mar, como la que suscribió el 21 de diciembre de 1765 a favor de Matías de Landaburu, vecino de Cádiz por 19.200 pesos, sobre unos tercios de ropa; o la del 22 de diciembre del mismo año, por la que se comprometió con Antonia Baudín Salgado, por la cantidad de 12.850 pesos sobre unos tercios de ropa.

Sin embargo, la porción más considerable de géneros europeos entraba a sus almacenes consignada a nombre de comerciantes o compañías establecidas en Cádiz. En 1764, por ejemplo, se vinculó a la prestigiosa Compañía del Gremio de Paños de Madrid y Vallejos, en calidad de consignatario y representante oficial en Lima. Su responsabilidad fue recibir los géneros importados a cuenta costo y riesgo de

12 Las condiciones del préstamo a riesgo eran definitivamente más onerosas para los comerciantes pues aparte de la tasa usual de interés por el crédito, debe añadirse los gastos de representación necesarios para pagar a un tercero el traslado del dinero a los destinatarios en puntos alejados de Europa o América.

13 Como sabemos, durante la época colonial la relación de amistad y parentesco establecida entre la élite -y cultivada a partir de intereses muy concretos- generaba una serie de obligaciones comunes que no se circunscribían a la vida, sino que se prolongaban hasta después de la muerte. Estos vínculos fundados en diferentes lazos sociales como el compadrazgo, tuvieron como corolario la designación de albaceas y tenedores de bienes, quienes debían encargarse de la administración de los bienes de difuntos. La designación de albaceas de ricos aristócratas fue codiciada por una serie de individuos (en especial los comerciantes) que de esta forma se aseguraban no sólo el control de un capital importante, sino también el acceso a potenciales nuevos clientes. Generalmente se designaba a familiares o herederos para encargarse de esta misión, pero en su ausencia se recurría a encumbrados personajes (de preferencia paisanos), que garantizaran el manejo eficiente de los bienes del finado. Como vemos el albaceazgo era -a no dudarlo- un mecanismo muy usado por la élite para reforzar sus tendencias endogámicas, en el ámbito social y económico.

14 De esta división surgieron las denominaciones particulares que tuvieron los diversos productos: efectos de Castilla (para consumo europeo) o efectos de la tierra (de consumo andino).

dicha compañía y distribuirlos rápidamente en la plaza local, ganando por esta intervención una comisión del 8%.¹⁵ El empeño que puso en su labor no fue suficiente para mantener la relación comercial, la cual terminó al cabo de nueve años por las presiones que desde España ejercieron los miembros de la empresa, que hallaron poco satisfactoria su gestión y obligaron a la misma, a nombrar a un sustituto en la administración de la sucursal limeña, puesto que recayó en la persona de Juan Félix de Berindoaga. Sin duda, este fue un golpe muy duro a sus intereses, pues dejó de contar con la provisión de mercaderías y capital de la poderosa entidad, los que fueron transferidos el 10 de octubre de 1773 a manos del nuevo representante.¹⁶ De este episodio aprendió nuestro mercader la importancia de la política e influencias en los negocios, lección que

capitalizó con el tiempo al asumir la representación de la Real Compañía de Filipinas en el Perú en 1785. También intervino como consignatario de las Reales Fábricas de San Fernando de Guadalajara y Brihuega,¹⁷ cuyos paños finos eran muy cotizados en el mercado local. En Lima empezó a distribuir estas mercaderías en manos de varios comerciantes itinerantes y cajoneros locales como Lorenzo Joseph de César, Diego Galeano,¹⁸ Juan de Mendiburu, Ventura Tagle, Antonio Zorilla, Manuel Suárez, Juan Rangel, Joseph Gandarillas, Juan Gómez Zapata, Ignacio Ortiz de Aro y Angel Izquierdo quienes se constituyeron en sus primeros clientes de importancia. Años después, algunos de estos mercaderes se integraron al círculo privativo de amistades y asociados del futuro conde.¹⁹

- 15 La comisión usual por factoraje pagada en Cádiz era del 8%. QUIROZ, Alfonso, *Deudas Olvidadas. Instrumentos de Crédito en la Economía Colonial Peruana 1750-1820*. PUCP, Lima, 1988, p. 107.
- 16 Juan Félix de Berindoaga recibió de Isidro Abarca la cantidad de 55,734 pesos, la mayor parte de los mismos en forma de dependencias activas, por las operaciones efectuadas en Lima a cuenta de la Compañía del Gremio de Paños de Madrid y Vallejos. AGN, Protocolos Notariales Thenorio Palacios, 1019-272.
- 17 Esta fue una Compañía privilegiada que bajo la batuta del Estado se dedicó a producir paños finos para substituir la importación de estos géneros desde otras naciones europeas. Fundada en 1718 con el nombre de Real Fábrica de tejidos de Guadalajara, pronto abrió sucursales en el real sitio de San Fernando en Madrid, y en las localidades de Brihuega y Vicálvaro. Para instruir a los tejedores españoles el conde de Ripperdá hizo traer de Holanda 50 operarios especializados en las técnicas de confección textil, a la vez que facilitaba de las arcas del Estado crecidas cantidades de dinero para solventar esta industria. Sin embargo los resultados fueron bastante magros, pues los costes de producción eran altos y la calidad del producto mediocre por lo que no podía competir en igualdad de condiciones con los textiles importados. Es por ello que el Estado cedió en alquiler la Real fábrica y sus instalaciones a la Compañía de los Cinco Gremios Mayores de Madrid por un plazo de 10 años (1757-1767), en los cuales poco pudo hacer la arrendataria para cambiar la situación, por lo que terminado el plazo la devolvió al Estado. Frente a la posibilidad de regresar a la ruinosa administración estatal, verdadera rémora a la iniciativa privada, la sucursal de Brihuega se desgajó de la matriz siendo imitada por la de Vicálvaro y una parte de la de San Fernando, adquiriendo vida propia a partir de 1768. Esta acción fue combinada con nuevas inversiones en el edificio y las instalaciones de la fábrica, y suponemos con una nueva estructura administrativa y un manejo más eficiente en las ventas tanto en el mercado doméstico como en las Colonias. Su dimensión alcanzó grandes proporciones tanto es así que disponía por entonces de 84 telares de paño, con una planilla de 178 obreros tejedores y 40 aprendices y canilleros. Pronto la fábrica de Guadalajara se integraría al consorcio nuevamente, logrando por algunos años buenos resultados. Entonces laboraban para estas fábricas 800 oficiales encargados del tratamiento de la lana y 15.000 hiladores en todo Castilla, en la elaboración de los textiles, en especial paños finos como ya lo hemos mencionado. ANES, Gonzalo, op. cit., p. 214-215.
- 18 Diego Galeano -mercader residente en Lima- compró a Isidro Abarca efectos de Castilla por valor de 10.103 pesos 4½ reales, para venderlos en la ciudad del Cuzco. Lima, 22/09/1766. AGN, Protocolos Notariales Thenorio Palacios, 1015-548v.
- 19 Tal es el caso de algunos miembros del clan de los Tagle, como Ventura Tagle y Lorenzo Joseph César -primo de Nicolás Tagle Bracho, conde de Casa Tagle-, y los comerciantes Joseph Gandarillas y Ángel Izquierdo (este último llegó incluso a formar una compañía en 1781 para la importación de negros con Isidro Abarca).

Isidro Abarca no limitó su radio de acción al comercio mayorista, sino que participó activamente en la constitución y administración de pequeños negocios minoristas en la capital, derivando en ellos una porción de sus mercaderías y dinero. Su intervención casi siempre estuvo encubierta bajo el rol de habilitador de pequeños mercaderes, como Ambrosio González a quien prestó 2.202 pesos y 7¼ reales en julio de 1776, para la promoción y avío de dos bodegas o tiendas pulperías que él administraba. No obstante, en contadas ocasiones se asoció con comerciantes ciudadanos para la creación de compañías encargadas de la gestión de pulperías o cajones. La primera compañía de este tipo la formó con Juan Freire, con quien concertó la administración de un cajón, ubicado en la plaza mayor de la ciudad, bajo las gradas de la Catedral. El contrato que ambos pactaron en forma verbal a inicios de 1773 tuvo un marcado éxito, por lo que fue oficializado el 7 de julio de 1774, prolongándose su aplicación por un período indeterminado.

Su bien ganada reputación en las finanzas le permitió alternar, además, como agente de negocios de varios comerciantes y capitalistas asentados en Cádiz, recibiendo el pago de las escrituras de riesgo de mar de sus deudores y remitiéndoles el caudal a aquel puerto, con el beneficio de una comisión.²⁰ Llegó incluso a realizar algún préstamo a riesgo exportando productos peruanos nativos.²¹

EL ROL FINANCIERO: EL PRESTAMISTA

Dos de los factores más importantes en el éxito de cualquier mercader eran su capacidad de contar con la liquidez necesaria y la facultad de hacer reproducir el capital al mismo tiempo. Una de las alternativas más convenientes para lograr ambos objetivos fue el otorgamiento de préstamos a interés, dirigidos a particulares e instituciones, a una tasa de mercado usual de 6% anual. Nuestro mercader intervino en esta lucrativa actividad otorgando créditos a una variada gama de clientes, entre los que destacaban corregidores y comerciantes, quienes podían avalar los préstamos con sus bienes y capital mercantil. A pesar de haber sido una actividad muy rentable, no estaba exenta de problemas. La morosidad de algunos deudores, así como la dificultad de cobrar a otros, por ser residentes en lejanos lugares, le obligó, en contadas ocasiones, a otorgar poderes especiales a individuos de su confianza para cobrar sus acreencias. Esta actividad tenía sus riesgos e implicaba en algunos casos la pérdida de una parte del capital, por los gastos que imponía el cobro coactivo de las deudas. Para graficar la magnitud de dicho negocio, detallamos en el siguiente cuadro los préstamos que otorgó a diferentes individuos, la cantidad y la fecha en la que fueron concedidos:

-
- 20 Isidro Abarca recibió aquí, en Lima, el pago por numerosas escrituras de riesgo de mar, como la que asumió el 23/01/1767 Raimundo Smids a favor de Francisco del Valle por 965 pesos sobre unos diamantes, o la de Joseph Berrocal que el 21/01/1769 se comprometió a favor de Felipe de la Mesa Alvarado por 1.180 pesos sobre unos efectos. AGN, Protocolos Notariales Thenorio Palacios, 1017-49.
- 21 Joseph Aguirre próximo a regresar a Cádiz, se comprometió a pagar a Isidro Abarca la cantidad de 4.095 pesos por un préstamo a riesgo de mar, -que corrió en la fragata Aurora desde la bahía del Callao hasta la de Cádiz, sobre 42 sacas de lana de vicuña con peso de 462 arrobas y 20 libras bruto-, para cancelar en el puerto gaditano a Francisco Martínez Vallejo, quien era uno de los agentes de negocios de Isidro en aquella ciudad. AGN, Protocolos Notariales Thenorio Palacios, 1017-551v.

Cuadro 1. Contratos de préstamo celebrados por Isidro Abarca con diferentes individuos

DEUDOR	PESOS FUERTES	FECHA
Pedro de Altolaquirre y don Juan de Ararte	4.240	31/01/1775
Ventura Tagle	4.080	31/01/1775
Pedro José Veles, corregidor y justicia mayor de la provincia de Quispicanchi	10.600	4/03/1775
Miguel Perochena y Espejo, provisto corregidor de la provincia de Moquegua Francisco Gutiérrez Espejo vecino de esa villa	6.360	1/09/1775
Juan Antonio Molina	53.000	14/10/1775
Pablo Carreras y Granada, guardamayor del presidio del Callao	10.000	23/10/1775
Juan Rangel Criado, residente en Lima y próximo a hacer viaje a Guatemala en e barco "La Fama"	7.200	17/11/1775
Juan Antonio Molina	6.300	20/12/1775
Juan Antonio Molina	22.050	20/12/1775
Ambrosio González	2.202 7¼	3/07/1776
Antonio Villalba, Corregidor de la provincia de Andahuaylas	2.544	1/10/1776
Vicente Sorian	8.480	15/10/1776
Joseph Canals	3.605	2/12/1776
Andrés Ordoñez, provisto corregidor de la provincia de Arica y Juan Sabugo	10.600	16/01/1777
Francisco Manuel Micón y Ángel Izquierdo	31.591 4 r	26/05/1777
Ángel Izquierdo	30.000	27/05/1777
Pedro Gutiérrez de Otero residente en Lima, en nombre de Isidro Gutiérrez de Otero y Simón Gutiérrez de Otero hermanos residentes en Cuzco	21.200	26/02/1778
Vicente Sorian	12.720	26/02/1778
Isidro Antonio de Ycaza, vecino de Guayaquil	22.050	28/02/1778
Jacinto Bejarano y Joseph Antonio del Valle	10.600	5/05/1778
Domingo Millán de Acha	6.360	23/06/1778
Manuel Valdizán	10.000	29/07/1778
Pedro Arteta y Antonio Cornejo en nombre de Antonio Arteta, diputado del comercio de Guayaquil	6.360	21/08/1778
Juan Freyre	12.000	28/09/1778
Pedro de Arteta y Nicolás Campe	6.360	3/10/1778
Pedro de Arteta y Nicolás Campe	2.120	5/10/1778
Diego Antonio Alvarado y Castillo, corregidor de la provincia de Yauyos, Francisco Chávez de Quevedo y Francisco Hurtado	10.000	2/01/1779
Pedro Baltazar de la Torre	300.000	30/03/1779
Juan Bautista Rapalo	1.884	6/12/1779
Juan Savage, capitán de infantería española y corregidor de Camaná	21.200	24/05/1780
Francisco Alvarez Calderón, Josef Caballero y Manuel Primo Theran	4.200	6/06/1780

DEUDOR	PESOS FUERTES	FECHA
Fernando Valverde	1.558 1	19/07/1780
Francisco Sánchez Navarrete y Josef Sánchez Navarrete	15.900	9/08/1780
Fernando Valverde	530.000	25/01/1781
Ángel Izquierdo en nombre de Manuel Barragán, vecino de Guayaqu	3.710	14/01/1784
Joseph Antonio Alvarado	6.360	25/02/1785
Ignacio Torres y Mattos y Andrés Suárez Villamil	8.760	4/08/1785
Mathias Martínez	15.790	27/10/1785
Juan de la Torre y Juan Correa	6.360	7/07/1789
Bruno Antonio Polanco	6.360	19/09/1789
Santiago Miranda, del Comercio de Lima	6.360	10/12/1789
José de Santillana, próximo a hacer viaje a Huamanga	1.479 7	28/04/1796
José Correa	8.500	13/02/1798
Feliciano Nieto, abogado de la Real Audiencia	2.300	5/10/1799

Fuente: AGN Protocolos Notariales. Thenorio Palacios 1020-53, 79v, 187, 257v, 379, 380v, 410v, 448 y 449, 1021-183, 300, 334, 397v, 456v, 542v y 543v, 1023-46, 47v, 52v, 110, 173v, 209, 228v, 276v, 280v, 282v, 369, 421v y 585, 1024-109v, 124v, 162, 168v y 290v, 1026-21, 335v, 427 y 479v, Gervasio de Figueroa 462-331, 459v y 635, 469-240v, 471-53v, y 472-492.

Como lo indica la tabla precedente, el ámbito financiero fue un capítulo importante en el entramado de los negocios de Isidro Abarca. Esta actividad tuvo su pináculo en la década de los 70, cuando la demanda de créditos y el monto de los mismos fueron realmente importantes, incentivando el desarrollo de múltiples ocupaciones productivas. Su liquidez monetaria le permitió otorgar crecidos préstamos cuya suma comúnmente se elevaba por encima de los dos mil pesos.

Una pregunta que surge naturalmente del análisis de esta tabla es el motivo por el cual decayó esta actividad en años posteriores. La respuesta estaría determinada por los problemas de liquidez que aquejaron a los comerciantes después de 1783, cuando se anuló el reparto de mercaderías y el comercio libre se manifestó en toda su magnitud.

LA AMPLIACIÓN DE LOS INTERCAMBIOS HACIA EL MERCADO INTERIOR. LA ENTRADA DE LOS CORREGIDORES

Nuestro mercader también incursionó en el tráfico interno, habilitando a corregidores con capital y mercaderías necesarias para el reparto entre los indios de sus jurisdicciones.²² Las primeras transacciones con estas autoridades datan de 1770, cuando Isidro Abarca abasteció con géneros de Castilla a Joseph del Castillo, corregidor y justicia mayor de la provincia de Pacajes de Berenguela, por valor de 8.308 pesos 7 reales, operación desafortunada por la repentina muerte del corregidor meses después.²⁵ Sin embargo, esta primera

experiencia negativa no lo arredró y empezó a conceder mayor importancia a esa actividad, privilegiando los contactos con corregidores del sur del país, como se señala en el cuadro 2 (ver página siguiente).

El análisis de la tabla precedente nos permite vislumbrar los principales requerimientos de los corregidores, en su afán por incentivar el reparto. En primer lugar tenemos las nueve transacciones de compra de diversos géneros al fiado que en conjunto representaron un 47.4 % de los contratos señalados y un 58.9 % del capital invertido (118.211 pesos). En segundo estaban los créditos que en número de siete determinaron el 37.8 % de los contratos y un 34.5 % del capital total (69.304 pesos). Finalmente, tenemos un convenio atípico por el cual un corregidor asume los pasivos de otro (13.128 pesos) y un débito por la habilitación de un corregimiento cuyo monto nos es hasta ahora desconocido.

Viendo con detenimiento el cuadro podemos observar además que la mayoría de los corregidores raramente hacían más de una

transacción con nuestro mercader, lo que indicaría la ausencia de una relación comercial permanente; sin embargo, consideramos que existe una explicación a esta conducta. Un análisis ulterior en los libros de notarios de la época nos permitió descubrir una práctica común entre estas autoridades locales, quienes preferían firmar contratos con varios comerciantes (ya sea de la capital como de provincias), para agenciarse del dinero y mercaderías necesarias para la habilitación del corregimiento, antes de entrar en el círculo vicioso de monodependencia con un mercader en particular.²⁴ Ahora bien, sería interesante ver la manera en la cual los comerciantes manipulaban las líneas de crédito en beneficio propio o de su grupo de intereses (familiares o amigos), lo que no era nada extraño. De este modo actuó Isidro Abarca con el corregidor de Conchucos Joseph Taboada, a quien vendió efectos de Castilla y mulas al crédito, persuadiéndolo a su vez a recurrir a su prima, la condesa de San Isidro, para solicitarle un crédito ascendiente a 7.400 pesos para comprar los últimos avíos y realizar el viaje a la provincia.

-
- 22 La ampliación del mercado interno merced a la legalización del reparto de mercaderías requirió un aporte importante de capitales que los corregidores no estaban en condiciones de financiar. En esta coyuntura la intervención del mercader como proveedor del dinero y suministros fue crucial para darle vitalidad al sistema. Respecto a este controvertido mecanismo comercial coactivo, hay múltiples opiniones y teorías, siendo una de las mas consistentes la que defiende la Dra. O'PHELAN, quien plantea su existencia como una respuesta a las exigencias de un mercado interno capaz de apoyar la expansión minera, del siglo XVIII. En otras palabras el reparto creó un sistema que protegía la producción interna (en especial de textiles), frente a la competencia foránea, la que era restringida bajo el sistema de cuotas. Esta explicación se sostiene en la norma, tal como fue formulada por los legisladores, sin prestar mayor atención a la realidad de su aplicación, trabajo que por lo demás demandaría un tremendo esfuerzo. Nuestro planteamiento gira en torno a prestar más atención a los productos europeos, cuya dinámica cambió a fines del siglo con la Revolución Industrial en Inglaterra la que determinó el aumento en forma geométrica de la producción de textiles, la acelerada caída de los precios y la diversificación de la oferta exportable de acuerdo a la demanda de distintos grupos sociales y económicos. Sobre estos temas hay abundante bibliografía, sin embargo recomendamos consultar a: O'PHELAN GODOY, Scarlett, *Un siglo de Rebeliones Anticoloniales. Perú y Bolivia 1700-1783*, Centro de Estudios Rurales Andinos "Bartolomé de las Casas", Cuzco, 1988. 351 p., y NEF, John, *La Conquista del Mundo Material. Estudios sobre el surgimiento del Industrialismo*. PAIDOS, Buenos Aires, 1969, 381 p.
- 23 Isidro Abarca dio un poder general a Patricio Warnes y a Pedro Antonio Gurruchaga para cobrar las deudas del finado corregidor Joseph del Castillo. Este fue el primer eslabón de una relación comercial que llevaría a Isidro, a convertirse en habilitador de Patricio Warnes -nombrado corregidor de Pacajes-, por varios años. AGN. Protocolos Notariales. Thenorio Palacios, 1018-365 año 1771.
- 24 Este fue el caso del corregidor Joseph de Leys, quien obtuvo fuertes créditos de los comerciantes Jacinto de Seguro, José de Alvarado e Isidro Abarca, los que no fueron cancelados a tiempo y obligaron a un largo litigio en la Real Audiencia.

Cuadro 2. Negocios de don Isidro Abarca con Corregidores

CORREGIDOR	ZONA	CONTRATO	DESCRIPCIÓN	FECHA
Gregorio Cangas	Cajamarca	Poder	Cobrar sus deudas	12/05/1767
Joseph del Castillo	Pacajes	Oblig.	Compra de efectos de Castilla por 8.308 p. 7r.	25/10/1770
Andrés Alejo de Fonegra	Conchucos	Oblig.	Compra de 1,194 mulas por 22.986 pesos	23/07/1771
Juan Antonio Reparaz	Tinta	Oblig.	Compra de paños por 2.415 pesos 2 reales	24/10/1771
Patricio Joseph de Warnes	Pacajes	Oblig.	Deuda de corregidor anterior ascendente a 13.128 ps. 4½ rs.	11/12/1771
Patricio Joseph de Warnes	Pacajes	Oblig.	Préstamo de 8.000 pesos para habilitación de su corregimiento	13/12/1771
Julián Ignacio Collantes	Lampa	Oblig.	Compra de efectos de Castilla la tierra por 23.889 ps. 4½ rs.	15/03/1773
Joseph Taboada	Conchucos	Oblig.	Compra de efectos de Castilla por 11.441 p.1r.	12/10/1773
Joseph Taboada	Conchucos	Oblig.	Compra de 459 mulas por 7.573 ps. 4 rs.	12/10/1773
Juan Ignacio Madariaga	Pacajes	Contrata	Compra de 1.200 mulas por 16.650 pesos	8/03/1774
Juan Luque Moreno	Azángaro	Oblig.	Compra de efectos de Castilla la tierra por 21.350 ps. 2¼ rs.	26/05/1774
Pedro Josef Veles	Quispicanchis	Oblig.	Préstamo de 10.600 pesos	4/03/1775
Miguel Perochena y Espejo	Moquegua	Oblig.	Préstamo de 6.360 pesos	1/09/1775
Antonio Villalba	Andahuaylas	Oblig.	Préstamo de 2.544 pesos	1/10/1776
Andrés Ordoñez	Arica	Oblig.	Préstamo de 10.600 pesos	16/01/1777
Francisco Jáuregui	Lucanas	Oblig.	Compra de efectos de Castilla por 3.659 p.6 r.	7/04/1778
Diego Alvarado y Castillo	Yauyos	Oblig.	Préstamo de 10.000 pesos	2/01/1779
Joseph de Leys	Vilcashuamán	Oblig.	Habilitación para el reparto	1/01/1780
Juan Savage	Camaná	Oblig.	Préstamo de 21.200 pesos	24/05/1780

Fuente: AGN Protocolos Notariales. Thenorio Palacios 1016-184v, 1017-724v, 1018-157, 292v y 375, 1019-35v, 78v, 253, 254v y 706v, 1020-79v y 257v, 1021-300 y 456v, 1023- 79 y 369, 1024-109v, y Aizcorbe 16-81v.

Como comentamos anteriormente, tanto la compra de diversos géneros al fiado como la exigencia de créditos eran factores indispensables para mantener el buen

funcionamiento del sistema.²⁵ Sin embargo, la demanda del mercado interno era muy diferente a la de los centros urbanos españoles, por lo que Isidro Abarca tuvo que ampliar su

25 Uno de los expedientes más comunes para enganchar al corregidor dentro de la red económica del mercader fue prestarle dinero a cambio del compromiso de compra de mercadería en sus almacenes o en los de sus parientes o amigos.

oferta de mercaderías, incluyendo diversos artículos de fabricación local, como ropa de la tierra y mulas; los que vendió a la par de los efectos de Castilla, renglón que dominaba sus intercambios.

Para proveerse de ropa de la tierra, hizo arreglos con obrajeros de la sierra, a quienes suministraba capital y algunos insumos para la producción (como el añil que importaba de Guatemala), a cambio de una cantidad determinada de ponchos, bayetas, mantas, etc., efectos que eran inmediatamente distribuidos entre sus clientes corregidores. Otro rubro importante en la demanda del mercado interno era el de las mulas, animales de carga necesarios para el mantenimiento de la gran red colonial. El centro de reproducción más importante de la Colonia se ubicó en la provincia rioplatense del Tucumán, la cual, merced a su clima y abundancia de pastos, fue refugio de manadas de caballos salvajes, excelentes reproductores de acémilas para el arduo trabajo en los Andes. La dotación de estos animales estuvo a cargo del gobernador de Tucumán, Gerónimo Matorras,²⁶ quien desde 1771 se constituyó en el proveedor habitual del futuro conde.

Todos los efectos eran distribuidos entre mercaderes itinerantes y corregidores, quienes debían repartirlos en diferentes localidades del interior. Esta operación también representaba muchos riesgos, a tal punto que algunos clientes se quedaban con el dinero y evadían el pago de los créditos o morían dejando cuantiosas dependencias pasivas, por lo que se hacían necesarios grandes esfuerzos para recuperar el capital invertido. Las operaciones realizadas con Joseph Antonio Gutiérrez y Joseph de Leys así lo demuestran.

Isidro Abarca vendió efectos de Castilla al crédito a Antonio Gutiérrez, quien empezó a expender estos productos en el interior del virreinato. Meses después don Antonio murió en el Cuzco, dejando una cuantiosa deuda impaga, por lo que nuestro mercader tuvo que intervenir para cobrarse la obligación

respectiva. En primer lugar, confiscó las existencias habidas en los almacenes y algunas deudas por cobrar del difunto, las cuales debía recaudar de algunos sujetos de la sierra. Los efectos hallados en los almacenes eran muy difíciles de vender, por lo que tuvo que cambiarlos por ropa de la tierra en una transacción con obrajeros locales, a quienes Abarca tuvo que habilitar con su propio dinero para conseguir las mercaderías demandadas. La ropa de la tierra se remitió a la provincia de Tucumán, a consignación de Gerónimo Matorras, junto con otros artículos, operación que fue supervisada por su apoderado, don Francisco Gómez Santibáñez, vecino del Cuzco. El remanente no comercializado en Tucumán fue enviado, finalmente, a las villas de Potosí y Oruro para su venta.

En cuanto a las dependencias que dejó el finado, figuraba en primer lugar la deuda de Joseph del Castillo, corregidor de la provincia de Pacajes, quien fuera asesinado como consecuencia de una revuelta. Este personaje había contraído a su vez un compromiso con el conde ascendente a 8.308 pesos 7 reales por la compra de efectos de Castilla para el reparto. Este cuantioso crédito debía ser cubierto y para ello nuestro mercader convenció al corregidor interino Patricio Joseph de Warnes que aceptase la deuda de su predecesor, en mancomunidad con Pedro Antonio Gurruchaga, a cambio de algunos beneficios. Sólo de esta forma se arregló una deuda que amenazaba con la ruina.

Joseph de Leys fue uno de los últimos corregidores nombrados por el rey para cubrir una plaza en el virreinato peruano. Elegido para el corregimiento de Vilcashuamán, tomó posesión de su cargo el 10 de setiembre de 1780. Sin embargo, para agenciarse de dinero ya había establecido un contrato, en enero de aquel año, con algunos comerciantes de la capital entre los que se contaban Jacinto de Seguro, Joseph Alvarado e Isidro Abarca, de los cuales había recibido préstamos y mercaderías para el reparto en su jurisdicción.

26 Los Matorras intervinieron activamente junto con otros grupos muleros de Tucumán en las guerras de Independencia, incluso el Libertador José de San Martín llevaba en su sangre la estirpe de esta familia.

Un año y medio después de firmado el contrato, el corregidor Leys no había satisfecho sino una mínima parte de su deuda, por lo que sus acreedores dieron un poder especial al coronel Cayetano Ruiz de Ochoa, vecino de Huamanga, para hacer una pesquisa y descubrir los caudales escondidos por Leys, con los cuales se pagaría el débito.²⁷

Esta gestión no tuvo el éxito esperado, por lo que nuestro mercader y Jacinto de Seguro no tuvieron más remedio que elevar su causa a los tribunales. Para el efecto, nombraron al procurador de número de la Real Audiencia Baltasar de los Reyes, quien se encargaría del juicio contra el corregidor. Impelido por la Audiencia, Leys finalmente transó con sus acreedores pagando por partes su deuda, siéndole perdonados los intereses y rebajado en un mínimo porcentaje el capital.

EN BÚSQUEDA DE LA DIVERSIFICACIÓN ECONÓMICA Y EL PRESTIGIO SOCIAL

En 1771, Isidro Abarca ya era considerado un comerciante notable, hombre de fortuna, pero aún de segundo nivel en el gremio mercantil; sin embargo, un suceso trágico vendría a cambiar definitivamente el giro de sus negocios y su vida. En junio de aquel año murió Gerónimo de Angulo, caballero de la Orden de Santiago, conde de San Isidro, personaje que por más de una década se había

constituido en su protector y mecenas, con quien lo unían fuertes lazos de paisanaje, parentesco y amistad.²⁸ Ante tal hecho, Rosa Gutiérrez Cossío, viuda del conde, cedió en manos de su primo, la administración de todos los bienes y dependencias de su difunto marido. Tal determinación tuvo como objetivo mantener el control de la masa hereditaria en manos de un familiar capacitado en los negocios y de la entera confianza de la condesa, como ya lo había demostrado Abarca años atrás.²⁹ Un análisis del inventario y tasación de los bienes de Gerónimo Angulo nos puede ayudar a comprender la importancia que tuvo la transferencia de esta herencia, a manos del futuro conde.

La primera impresión que uno tiene al momento de manejar los números relativos a la testamentaria de Gerónimo de Angulo es de asombro. Para graficar esto, sólo basta decir que se requirieron 28 inventarios y cinco tasaciones para determinar el monto del patrimonio del finado conde. Entre los bienes figuraban una impresionante cantidad de efectos suntuarios, tales como joyas, perlas y diamantes; menaje doméstico de gran valor, propiedades urbanas³⁰ y lujosos carruajes y calesas.³¹ Estos objetos eran una muestra del nivel social alcanzado por la familia y cumplían a su vez un rol secundario, pero significativo, como referentes económicos de la solidez de la fortuna del mercader. Sin embargo, el patrimonio más importante lo constituía el capital mercantil, en forma de dinero, créditos por cobrar y existencias en almacenes.

27 AGN, Protocolos Notariales Aizcorbe, 21-1199v.

28 Gerónimo de Angulo tenía un vínculo muy estrecho con Isidro Abarca pues ambos eran naturales del obispado de Santander, mantenían una relación de parentesco a través de Rosa Gutiérrez Cossío, compartían la misma profesión de comerciantes y los mismos intereses económicos.

29 En 1764 Rosa Gutiérrez Cossío condesa de San Isidro dio un poder especial a su primo Isidro Abarca para que administre una casa y dos huertas ubicadas en el lugar de Nobales, valle de Alfoz de Lloredo, obispado de Santander (España), propiedad de la susodicha. AGN, Protocolos Notariales. Thenorio Palacios, 1014-71v.

30 Las propiedades urbanas que se anotaron fueron: Una casa, cochera, casitas y bodega ubicados en la calle de Monserrate y fabricados en el suelo del convento de Santo Domingo, cuyo valor alcanzaba los 18.847 pesos, y una pulpería en la calle San Pedro Alcántara a la entrada del Cercado a la mano izquierda, cuyo precio era de 861 pesos.

31 Los coches que se contabilizaron fueron seis: Un cupé prieto, dos coches llanos viejos, un cupé con tres vidrios de China para uso de la condesa acondicionado con sus tiros y pareja de cuatro mulas, una calesa nueva y dos calesas viejas.

El capital que se contabilizó estuvo dividido de la siguiente forma: 217.772 pesos 5½ reales en efectivo, (conformado por pesos de plata del viejo y nuevo cuño y doblones de oro), y 724.945 pesos en dependencias activas (créditos por cobrar) los que, sumados, arrojaban un total de 942.717 pesos 5½ reales, a los que hubo que añadir además, una cantidad indeterminada de existencias en almacenes. El conde también dejó dependencias pasivas (deudas por pagar), por un valor de 180.479 pesos 3½ reales. La magnitud de esta fortuna millonaria, comparable a la de las grandes familias de México, sólo fue alcanzada por algunas casas limeñas y estaba muy por encima del nivel alcanzado por la de sus pares rioplatenses o neogranadinos.³²

Esta riqueza sustentada en el comercio se vio incrementada por su gestión como administrador de los bienes del hospital de San

Andrés, cargo que le permitió disponer de un capital considerable, el cual usó en algunas transacciones particulares. A su muerte el conde de Fuente González se adelantó en la elección del sustituto, obteniendo el codiciado cargo.³³

La parte intangible de la herencia fue para nuestro comerciante, de tanto valor como el capital físico que cedió el difunto. Nos referimos a las numerosas conexiones comerciales que dejó el conde, las que pasaron a manos de Isidro Abarca, aumentando de forma geométrica la proporción de sus clientes entre los que destacaban acaudalados mercaderes, mineros y hacendados. Uno de los clanes más importantes que entró a formar parte del universo de relaciones comerciales, merced a este transvase de poder, fue el de los Casa y Piedra, familiares directos del extinto, especializados en el tráfico internacional con una presencia importante en el comercio gaditano.³⁴

32 Según los datos aportados por Jonh KICZA, en el México colonial tardío aproximadamente cien familias tenían una fortuna superior al millón de pesos, adquiridos por su gestión en el comercio, la minería y la agricultura. Este poder económico unido a su influencia política y social les valió el apelativo de "grandes familias" En: KICZA, John, *Colonial Entrepreneurs. Families and Business in Bourbon Mexico City. Albuquerque, University of New Mexico Press*, 1983. En el Río de la Plata los hombres más ricos consignados por Susan SOCOLOW fueron don Francisco Seguro y don Francisco Tellechea, comerciantes que al momento de su muerte disponían de fortunas avaluadas en 395.077 y 308.399 pesos respectivamente, muy lejos de la de sus colegas mexicanos. En: SOCOLOW, Susan, op. cit. En cuanto a los mercaderes neogranadinos solo disponemos de estudios parciales sobre una realidad provincial como la de Antioquia cuyos mercaderes no alcanzaban ni con mucho la fortuna de los rioplatenses. Así en palabras de Ann TWINAM "En una sola transacción un comerciante de Buenos Aires manejaba una suma equivalente al total de importaciones de un comerciante antioqueño de la élite durante todo el año". Tal vez los comerciantes de Cartagena, Santa Fè de Bogotá o Popayán podían superar a sus pares de Antioquia, pero creemos que aún así sería bastante difícil que llegaran al nivel de la fortuna de un gran comerciante de México o Lima, En: TWINAM, Ann, *Mineros. Comerciantes y Labradores: Las raíces del espíritu empresarial en Antioquia: 1763-1810*, FAES, Medellín, 1985. En la capital virreinal peruana también existieron fortunas millonarias pero en un número substancialmente menor al de la capital de Nueva España. Una fortuna arquetípica podría ser la del comerciante limeño José Antonio de Lavalle y Cortés cuyo haber en 1815 estuvo avaluado en 843.396 pesos en: MAZZEO, Cristina Ana, *El Comercio Libre en el Perú: Las estrategias de un comerciante criollo José Antonio de Lavalle y Cortés 1777-1815*, PUC, Lima, Fondo Editorial, 1994.

33 El Hospital de San Andrés cobraba un impuesto a los navíos del país a su entrada al puerto del Callao. El dato que consignamos procede de las facturas de tales navíos. Véase: AGN, Real Aduana, Registros de entrada y salida de navíos del Mar del Sur.

34 Gerónimo de Angulo tenía como socio a su primo Diego de la Piedra, quien se desempeñaba como Diputado del Consulado de Lima en Cádiz y la Corte de Madrid. En el puerto gaditano don Diego tenía el apoyo de un familiar, Joseph Ramón de la Piedra, con quien trabajaban conjuntamente para enviar mercaderías a consignación de Gerónimo de Angulo y Francisco Lombera. Antes de fallecer don Gerónimo encargó a Isidro Abarca la misión de ajustar las cuentas pendientes con ambos parientes. Años después Diego de la Piedra se estableció en Lima, trayendo con él a sus sobrinos para que le presten la ayuda necesaria en el negocio de la familia. AGN, Protocolos Notariales Thenorio Palacios, 1018-120 y 1021-743v.

LA AMPLIACIÓN DEL COMERCIO HACIA OTROS MERCADOS AMERICANOS. EL INICIO DEL TRÁFICO INTERCOLONIAL

El ámbito intercolonial fue el nuevo escenario en el que participó Isidro Abarca a partir de 1771, al entrar a su poder la administración del navío “Sacra Familia”, vieja embarcación acondicionada para el tráfico con los puertos del Mar del Sur,³⁵ propiedad de Gerónimo de Angulo.

Este legado fue de gran importancia, pues la posesión de un navío era, para todo mercader, un soporte ideal de sus negocios, al eximirle de los fuertes gastos en el transporte de artículos y frutos producidos en otras colonias tales como el cobre, el estaño, el trigo, el cacao y manufacturas tradicionales los cuales, por su volumen, grado de perecibilidad y costo, eran muy susceptibles de sufrir fuertes variaciones de precios en función a los fletes que pagaban.³⁶

El navío “Sacra Familia” era un barco de pequeño calado dedicado al comercio de

cabotaje entre los puertos americanos ribereños del Pacífico. Fue empleado preferentemente en el tráfico con Valparaíso, para importar el trigo chileno de aquel puerto austral. También fue utilizado ocasionalmente en otros derroteros, aunque siempre limitado por una legislación restrictiva que impedía el intercambio con reinos septentrionales como Guatemala o Nueva España. Felizmente para los intereses de nuestro comerciante, estas trabas económicas fueron eliminadas por Real Cédula expedida en San Ildefonso el 20 de enero de 1774, que decretó la libertad de comercio entre los reinos de Nueva España, Guatemala, Nueva Granada y el Perú, a través de los puertos habilitados en la Mar del Sur,³⁷ aunque manteniendo algunas limitaciones substanciales.³⁸ Esta reforma concedió a los propietarios de naves el acceso a nuevos mercados intercoloniales, iniciándose un tráfico recíproco cuyo desarrollo permitió la consolidación de algunas fortunas de mercaderes especializados en este comercio.³⁹ Isidro Abarca aprovechó esta apertura para realizar intercambios con mercaderes mexicanos y centroamericanos, aunque sin involucrar el normal desempeño de su navío en la ruta acostumbrada.

35 Mar del Sur fue el nombre que Blasco Núñez de Balboa utilizó en 1513 para designar a las costas americanas bañadas por el Océano Pacífico. No obstante esta denominación era bastante nebulosa, pues los límites sufrieron grandes variaciones a lo largo de la época colonial. Solo anotaremos que a fines del siglo XVIII, comprendía el territorio situado entre Acapulco por el norte y Tierra de Fuego por el sur.

36 Los propietarios de naves podían usar sus embarcaciones para transportar mercaderías de su propiedad o de particulares. A veces combinaban ambas opciones, como en el caso de los Navieros dedicados a la importación de trigo chileno, quienes vendían espacios en sus bodegas a otros comerciantes particulares, cobrando un flete que financiaba el viaje y daba incluso una pequeña utilidad. También se podían hacer contratos para transportar exclusivamente la carga de algún mercader, hasta un puerto de embarque para ser transbordada a destinos lejanos como Europa. En función a esta distinción los propietarios de naves podían ser divididos en un espectro variable, desde los que las utilizaban para el transporte de sus mercaderías, siendo el flete algo marginal, hasta aquéllos que vivían del flete y subordinaban sus planes al transporte de mercaderías de terceros.

37 AGN, Real Tribunal del Consulado, Leg. 7. *Testimonio de la Real Cédula sobre la ampliación del comercio de frutos desde los puertos del Callao y Guayaquil a los de Acapulco y San Blas.*

38 La norma autorizaba el comercio recíproco de frutos del país, entre los puertos habilitados en ambos hemisferios, autorizando a su vez la conducción de caudales a Nueva España, pero prohibiendo explícitamente el tráfico de efectos de Castilla o ropa de la China del galeón hacia el Perú.

EL COMERCIO DEL TRIGO CHILENO

El mercado colonial más importante para el Perú lo constituyó el reino de Chile. Desde la época de la conquista, esta colonia se caracterizó por ser un territorio de frontera, sujeto a los avatares de la guerra y dependiente de la provisión de víveres y pertrechos que llegaban de Lima a través del situado.⁴⁰ Con el paso del tiempo y el establecimiento de ciudades, Chile fue creciendo y convirtiéndose en centro de un activo comercio, nexo entre Lima y el Río de la Plata. Su producción minera y fundamentalmente agropecuaria se diversificó, experimentando un gran crecimiento en virtud a la demanda de distintos mercados vecinos como Salta, Tucumán, Alto Perú y Buenos Aires.⁴¹ Este desarrollo se vio notablemente favorecido por la crisis agraria peruana, que desembocó en la debacle de la producción triguera a fines del siglo XVII.⁴² A partir de entonces los productores del cereal en

Chile se convirtieron en los más importantes proveedores de trigo y harina para la capital peruana.

El trigo era un producto difícil de transportar, que por su cantidad y peso requería naves de gran calado. Los navieros que se dedicaron a este tráfico fueron los grandes comerciantes limeños, que de esa manera garantizaron su hegemonía en el Pacífico. Su dominio exigió el desarrollo de una gran flota mercante, que sólo podía ser financiada por el poderoso gremio de mercaderes limeños. En 1791, por ejemplo, el Mercurio Peruano hizo un recuento de la flota de la Mar del Sur, contabilizando 33 navíos en total, de los cuales 29 pertenecían a empresarios peruanos, dos a guayaquileños y dos a navieros chilenos. De este total, el comercio con Chile requería el concurso de 21 navíos y fragatas limeñas.

La importancia que adquirió este tráfico incentivó a los propietarios de naves a organizarse para participar activamente en el comercio del trigo y otros géneros entre los

39 Los comerciantes que traficaban con el cacao producido en Guayaquil fueron los más favorecidos con esta medida pues les otorgaba el acceso directo y sin trabas al gran mercado de Nueva España, cuya demanda estimada en 50.000 fanegas anuales no pudo ser cubierta en ningún momento por los cosecheros caraqueños. Sin embargo, ante la inminente pérdida de este mercado cautivo los caraqueños elevaron quejas a la Corona logrando la dación de una ley el 18 de noviembre de 1778, por la que se impuso a los exportadores guayaquileños una cuota máxima de 8 a 10 mil fanegas de cacao que podían introducir a la Nueva España por el puerto de Acapulco. Sin embargo nunca se respetó esta norma porque los intermediarios limeños gozaron de la protección de su Virrey, quien les dio numerosas licencias para introducir cacao de Guayaquil en Acapulco. Francisco Guerra, Antonio Helme y Diego Pimentel todos miembros del comercio de Lima medraron con estas concesiones exportando crecidas cantidades de cacao a Acapulco durante algunos años. Ver: LEON BORJA, Dora y SZÁSZDI NAGY, Adam, "El Comercio del Cacao de Guayaquil" *Revista de Historia de América*, México, Instituto Panamericano de Geografía e Historia, No 57-58, enero - diciembre de 1964, p. 1-50. También se liberalizó el comercio del añil de Guatemala que permitió el desarrollo de un importante tráfico, el cual tenía a los hermanos Elizalde como los mayores importadores. Véase: AGN, Real Aduana, Registros del Mar del Sur.

40 Con el devenir del tiempo, el llamado territorio de frontera chileno, fue limitando su área de acción militar contra los indios araucanos, a la zona sur del puerto de Valdivia e isla de Chiloé, territorios que eran administrados directamente por las autoridades peruanas, quienes tenían el encargo de mantenerlos con un subsidio especial del estado llamado situado.

41 SEMPAT ASSADOURIAN, Carlos, *El Sistema de la Economía Colonial*. I.E.P. Lima, p. 56.

42 Muchos autores siguiendo al pie de la letra las fuentes de la época han visto en el terremoto de 1687, el mayor responsable de la crisis triguera de los valles costeros del Perú. Una opinión diferente la desliza FLORES GALINDO, Alberto, en su obra, *Aristocracia y Plebe*, Mosca Azul Editores, Lima 1984, opina que la crisis se debió a una opción del gremio de panaderos que boicoteó la producción, en favor de la importación procedente de Chile.

puertos chilenos y el mercado local. Es por ello que se creó el Gremio de Navieros en 1753, al estilo de los modernos cárteles, para monopolizar y controlar todos los aspectos relativos al abastecimiento del trigo a la capital peruana. El poder de estos navieros se expresó en su capacidad de imponer precios al grano importado del reino sureño, fuente permanente de discordias entre los intereses peruanos y el de productores y comerciantes chilenos.

La “Sacra Familia” fue una de las naves que participaba en este tráfico comercial. La mayor parte de sus expediciones tuvo como destino Valparaíso, puerto importante en el Pacífico meridional y salida natural de la producción de los valles centrales de Chile como trigo, sebo, vinos, dulces, quesos y pellones, géneros de gran demanda en Lima. La correspondencia con este

puerto le valió a su dueño la inclusión dentro del gremio de navieros.

Es interesante ver que, a diferencia de otros navieros, que arriesgaban sus capitales en la importación y exportación de múltiples géneros, Isidro Abarca se concentró únicamente en la importación de trigo. No obstante ello, si bien algunos propietarios de naves, quienes conjugaban su labor comercial con la producción agropecuaria o manufacturera para la exportación, habían alcanzado un alto grado de diversificación económica, nuestro mercader, aunque no contaba con propiedades rurales o haciendas, en esa época logró una significativa rentabilidad en la comercialización de este producto, tal como lo podemos demostrar en el cuadro siguiente:

Cuadro 3. Importación de trigo chileno realizada por Isidro Abarca desde el puerto de Valparaíso en el navío Sacra Familia 1774-1778

FECHA	IMPORTACIÓN DE TRIGO (en fanegas)	PRECIO (en reales x fanega)	VALOR (en pesos)	DE CUENTA DE
22/10/1774	10.226	15	19.174	condesa de San Isidro
18/02/1775	11.139	15	20.886	condesa de San Isidro
04/06/1775	11.255	14	19.695	Isidro Abarca
22/05/1776	10.640	15	19.950	Isidro Abarca
17/09/1776	10.365	18	23.320	Isidro Abarca
22/05/1777	9.520	18	21.420	Isidro Abarca
22/05/1777	1.120	15	2.100	Isidro Abarca
13/10/1777	9.921	15	18.602	Isidro Abarca
09/01/1778	9.113	15	17.087	Isidro Abarca
20/05/1778	9.065	14	15.864	Isidro Abarca
22/09/1778	10.655	14	18.646	Isidro Abarca
TOTAL			196.743	

Fuente: AGN Real Aduana, 585-54, 594-90, 606-147, 616-198, 617-202, 622-236, 623-238 y 624-243.

La información contenida en este cuadro contiene algunos vacíos, pese a lo cual expresa una tendencia claramente expansiva en la importación de trigo por parte del conde, que no se vio condicionada por la fluctuación de precios en el mercado chileno. Este incremento tiene su explicación no tanto en el aumento de los cargamentos del grano, cuanto en el número de expediciones que realizó la “Sacra Familia” a Valparaíso, desde la única consignada en 1774, hasta las tres registradas en 1778.

Diversas fuentes nos hablan de la magnitud que tuvo la importación de este cereal a la capital virreinal.⁴³ Así, para fines del siglo XVIII el monto total calculado fluctuaba entre las 200.000 a 230.000 fanegas de trigo anuales. Tomando como referencia estos guarismos podemos decir que la participación del conde en este tráfico creció del 5% en 1774 al 12% en 1778, y tal vez hubiera aumentado su presencia, de no mediar el hundimiento de la “Sacra Familia” a inicios del siguiente año.

EL COMERCIO DEL CACAO

Un sector al que Isidro Abarca accedió con cierta cautela fue el de la exportación de productos no tradicionales, como el cacao proveniente de la Audiencia de Quito. La reticencia a una intervención más directa fue resultado de varios factores, como la perecibilidad del producto y su inexperiencia en este campo, sobre el cual algunos mercaderes tenían el control casi monopolístico de la producción y exportación.⁴⁴ Por ello, prefirió el papel de intermediario o aviador antes que el de exportador.

Su primera incursión en este negocio data de 1772, cuando vendió una pequeña partida de 377 cargas 73 libras de cacao a Hilario Cisternas, relator de la Real Audiencia, en 2.738

pesos 7 reales. Al año siguiente firmó un contrato con Thoribio de Sarriá y Cárdenas y Jacinto de los Santos y Agüero, por el cual nuestro mercader se comprometió a traer a Lima, desde el puerto de Guayaquil, 4.000 cargas de cacao de 78 libras, para entregarlo en esta ciudad a Juan Manuel de Sarriá y Martín de Espeleta, vecinos residentes en Cádiz, quienes, de su cuenta, costo y riesgo, lo conducirían después a España, a consignación de los expresados Thoribio y Jacinto. Por cada carga de cacao pagarían 8 pesos y 4 reales por los zurrónes a granel restantes, pactándose el precio global de 32.000 pesos por todo el cargamento. En 1774 se repitió la experiencia concertando con Domingo Larrea y Ames, representante de la firma comercial gaditana Ustáriz, San Ginés y Compañía, el transporte de una partida de 10.000 cargas de cacao en el navío “Sacra Familia”, desde el puerto de Puná en Guayaquil hasta la rada del Callao para su posterior envío a España. Por la conducción del cacao en el navío del conde se acordó pagar un flete de 12.500 pesos, a razón de 10 reales por carga, pactándose a su vez una penalidad de 4.000 pesos por un eventual incumplimiento del contrato por cualquiera de las dos partes.

Después de 1775, por causas que desconocemos pero que al parecer tuvieron que ver con la baja del precio, nuestro mercader se alejó de este negocio para volver cinco años después, cuando el mercado volvió a estabilizarse. En el cuadro 4 detallamos los envíos de cacao a consignación del conde desde 1780.

El conde también intervino indirectamente en el tráfico del cacao, concediendo créditos a importadores y exportadores del fruto, para su compra y traslado. Los primeros préstamos fueron otorgados en 1774 por su esposa, la condesa, a Domingo Larrea y Ames, quien le solicitó a nombre de la firma Ustáriz, San Ginés y Compañía, dos créditos ascendentes a 21.200

43 AGN, Real Aduana, Registros procedentes de Valparaíso. Además CEPHALIO Disertación Histórica y Política sobre el Comercio del Perú f. 229, en: *Mercurio Peruano*, Tomo 1, 1791.

44 Entre los mayores exportadores de cacao figuraban José Antonio de Lavalle, Antonio López Escudero, Isidro Abarca, los hermanos Elizalde, Raimundo Marres, Fernando del Mazo, Ramón Caballero, Manuel Barragán, Gregorio Argote y Damián Arteaga. MAZZEO, Cristina Ana, op. cit., p. 130-131.

Cuadro 4. Importación de cacao realizada por Isidro Abarca

NAVÍO	PROCEDENCIA	FECHA	IMPORTACIÓN DE CACAO	A CONSIGNACIÓN DE	DE CUENTA DE
Belén	Guayaquil	1/7/1780	185 cargas 32 libras	conde de San Isidro	conde de San Isidro
Águila	Guayaquil	28/3/1783	125 cargas 28 libras	conde de San Isidro	Cvto. Hospitalario de San Juan de Dios de Talavera
N.S de la Piedad	Guayaquil	5/11/1785	475 cargas 79 libras	conde de San Isidro	Manuel Barragán
Baldiviano	Guayaquil	27/10/1787	2436 cargas 73 libras	conde de San Isidro	Manuel Barragán
Juan Nepomuceno	Guayaquil y Paita	1790	5715 cargas 46 libras	Josef Gregorio Argote y conde de San Isidro	Manuel Barragán

Fuente: AGN Real Aduana 653-394, 680-510, 713-665, 776-960 y 806-1105.

Cuadro 5. Importación de añil realizada por Isidro Abarca

NAVÍO	PROCEDENCIA	FECHA	IMPORTACIÓN DE AÑIL	A CONSIGNACIÓN DE	DE CUENTA DE
Sacra Familia	Guayaquil y Paita	22/12/1775	23 zurrone de añil con 3.795 libras	conde de San Isidro	conde de San Isidro
La Fama	Sonsonate y Paita	7/10/1776	2 tercios de añil con 330 libras	conde de San Isidro	condesa de San Isidro
Santa Ana*	Guayaquil y Paita	23/6/1777	8 zurrone con 14 quintales 18 libras	conde de San Isidro	conde de San Isidro

* Vino en el navío Santa Teresa del puerto de Realejo.
Fuente: AGN, Real Aduana, 606-147 y 616-199.

y 5.300 pesos para la compra de una partida de cacao, que debía ser embarcada en el navío "Águiles". Posteriormente, en octubre de 1775, él mismo prestó a Pablo Carreras y Granada, guardamayor del presidio del Callao, 10.000 pesos para la compra y costos de 1.300 cargas de cacao de Guayaquil, que estuvieron en bodegas del pueblo de Bellavista listas para ser trasladadas a España. También habilitó al importante exportador Manuel Barragán con un crédito de 3.500 pesos en 1784.

EL COMERCIO DEL AÑIL

Otro artículo comercializado en el espacio intercolonial hispanoamericano fue el añil, sustancia colorante utilizada en el teñido de una variada gama de prendas, cuyo núcleo de producción se ubicó en el Reino de Guatemala. La demanda de este pigmento tenía dos vertientes principales: los tejidos locales y los textiles europeos (que eran teñidos para incrementar su precio). La intervención de

nuestro mercader en el tráfico de este tinte le permitió alternar con la poderosa oligarquía centroamericana asentada en Guatemala y cuyo representante más conspicuo fue Fermín de Ayzicena, marqués de Ayzicena. Los primeros contratos de venta de este producto datan de 1775, cuando vendió a Josef Canals dos zurrónes de tinta añil por valor de 1.128 pesos.

EN LA BÚSQUEDA DEL PRESTIGIO SOCIAL: LOS TÍTULOS DE ISIDRO ABARCA

Como ya hemos visto, la viuda Rosa Gutiérrez Cossío condesa de San Isidro delegó en su primo Isidro Abarca el manejo del patrimonio familiar a la muerte de su marido Gerónimo de Angulo, acaecido en 1771. Con el paso del tiempo, esta unión de intereses se convirtió en el preludio de una relación sentimental que culminó ante el altar en una ceremonia celebrada el 14 de diciembre de 1774. Este enlace, en el que suponemos predominó el frío cálculo económico, le permitió a nuestro comerciante ostentar el nuevo y renombrado título de conde y consolidar su posición como titular de los derechos sobre la fortuna familiar. Sin embargo, para él, éstos fueron sólo los primeros pasos en una frenética carrera hacia la cúspide.

Su meteórico ascenso lo impulsó a buscar otros símbolos de reconocimiento y distinción social y política, práctica muy común en una sociedad donde los títulos y privilegios eran las pruebas más consistentes del éxito en los negocios y la vida. Miembro por derecho propio del cuerpo militar de la nobleza de Lima, obtuvo en 1776 el hábito de Caballero de la Orden de Santiago.⁴⁵ La ceremonia, celebrada en la iglesia del convento de San Agustín el 9 de marzo de 1776, se inició con la lectura de las dos reales cédulas de provisión del título y hábito de Santiago a don Isidro Abarca, firmadas por el rey en San Ildefonso el 27 de setiembre de 1775. Después, en compañía de un séquito de amigos y allegados, entre los que destacaba Joseph González Gutiérrez, quien oficiaba como su padrino, se procedió a formalizar la entrega del hábito por parte del Superior de la Orden, un criollo de fortuna llamado Domingo Joseph Oyague Beingolea, en medio de un ambiente de protocolo y gran solemnidad.

En 1779 fue nombrado alcalde ordinario de Lima, compartiendo responsabilidades con José Antonio de Lavalle, en un cargo que evidenciaba el ascendiente obtenido dentro de la comunidad, como un hombre de poder y fortuna. Desde esta posición entró en contacto más directo con los pequeños comerciantes, que trabajaban en cajones, pulperías y abastos de la ciudad, adquiriendo mayor experiencia sobre el manejo de estos negocios ciudadanos.⁴⁶

45 "Algunas de las familias de la élite que no tenían título prefirieron promover a unos de sus miembros a caballero en alguna de las órdenes militares u honorarias de España [...] Estos y otros altos honores certificaban la pureza de sangre y la valía de la familia entera por generaciones, y en consecuencia servía al propósito vital de darle validez al gran grupo familiar y a toda su estirpe, no sólo al individuo que recibía el título formalmente. Además, la pertenencia podía conservarse generación tras generación, siempre que pudiera preservarse la buena reputación y un alto rango social. Las rígidas condiciones necesarias para entrar en ellas y en consecuencia, el pequeño número de personas aceptadas, hacían del ingreso a estas órdenes una alta distinción aún para una familia establecida mucho tiempo atrás" KICZA, Jonh E, op.cit, p.49. Y para una explicación más completa sobre las distintas ordenes militares y su participación en América consultar a LOHMANN VILLENA, Guillermo, *Los americanos en las Ordenes Nobiliarias 1519-1900*, Instituto Gonzalo Fernández de Oviedo, Madrid, 1947, 2 vol.

46 En algunas oportunidades, incluso tuvo que dictar sentencia en litigios, como el relativo al concurso de acreedores de Jaime Costa, propietario de una pulpería cita en la puerta falsa del Convento de San Agustín, fallando en este caso por el remate inmediato de la pulpería y sus bienes para el pago de las deudas contraídas.

Los valores aristocráticos siempre estuvieron presentes en la racionalidad económica de Gerónimo de Angulo y de su sucesor en el título, especialmente en lo referente a la necesidad de mantener un patrimonio territorial vinculado, como respaldo y refugio de la fortuna familiar.⁴⁷ No obstante, las iniciativas dirigidas en esta dirección no eran individuales, sino que formaban parte de una compleja serie de disposiciones emanadas a lo largo de varias generaciones. Los primeros pasos en este sentido serían dados eventualmente por el primer conde de San Isidro, Isidro Gutiérrez Cossío, quien determinó la necesidad de establecer un fondo para la adquisición de bienes, cuyo destino sería la formación de un vínculo familiar. Su sucesor, Pedro Gutiérrez Cossío, a tenor de los consejos de su tío, separó de la fortuna de la casa la cantidad de 100.000 pesos que fueron transferidos al momento de su muerte al marido de su hija, para que realice las referidas operaciones.

Gerónimo de Angulo utilizó parte de estos fondos en la adquisición de una estancia ganadera ubicada en Yauyos, y nombrada Nuestra Señora de Cochas, por la que pagó 56.000 pesos. Gastó otros 13.000 pesos en la construcción del segundo piso de su vivienda, ubicada en la calle Valladolid, la que incluyó en el vínculo, y cuya posesión dio origen medio

siglo después, a un largo litigio en la Audiencia de Lima.⁴⁸ Por último, dejó 27.000 pesos, a los que añadió otros 33.000 de su patrimonio personal, para el establecimiento de un fondo intangible, destinado a la compra de una hacienda realenga y libre de censos, cantidad que debía ser mantenida en la caja de tres llaves del Consulado a la espera de que su sucesor encontrara la propiedad. La búsqueda culminó el 19 de enero de 1776, cuando Isidro Abarca compró a Antonio del Villar, vecino de la capital, una hacienda de pan llevar, ubicada en el valle de Guatica y la Magdalena, de 84 fanegadas y 18 almudes de extensión, la que a partir de entonces adoptaría el título de su nuevo dueño.⁴⁹ Esta elección fue muy conveniente, pues la propiedad tenía una ubicación inmejorable en un valle colindante y de fácil acceso a Lima, ciudad en expansión cuya demanda creciente aseguraba el mercado de la producción agropecuaria del predio. Cumpliendo las exigencias del finado conde, Abarca realizó los trámites pertinentes y vinculó esta hacienda al patrimonio familiar del condado de San Isidro, asumiendo la administración directa del fundo e invirtiendo en el mismo una fuerte suma para mejorar las instalaciones, aumentar el personal y racionalizar los cultivos.⁵⁰ Todo el esfuerzo fue en balde pues, a la muerte de su esposa, la hacienda pasó a manos de su hijastra, María

47 El pensamiento aristocrático impulsó a muchos miembros de la élite limeña, a invertir fuertes sumas en la adquisición de bienes inmuebles, los que eran vinculados a un mayorazgo, para evitar la dispersión de la fortuna y mantener el poder y prestigio de la familia.

48 En 1799 Luis Manuel de Alvo y Cavada inició un juicio contra Isidro Abarca, por la posesión de la casa situada en la calle de Valladolid. Esta demanda elevada ante los tribunales civiles se prolongó por varios años (aún después de la muerte de don Isidro), para determinar si el inmueble, o solo la fábrica del segundo piso (en la que se invirtieron 13.000 pesos) estaba dentro del vínculo de San Isidro. En 1805 aún los jueces no habían dictado una sentencia definitiva sobre el particular. AGN Real Audiencia Causas Civiles 1799, Leg. 383, cuad. 3511 f.84, y 1805 Leg.55 cuad. 565 f. 258.

49 AGN, Protocolos Notariales Thenorio Palacios, 1023-27. Venta de Hacienda - don Antonio Alvarez del Villar al conde de San Isidro.

50 El conde de San Isidro importó en varias ocasiones enseres y equipo desde el puerto de Valparaíso, para implementar las instalaciones y mejorar la producción de su nueva Hacienda,. En las siguientes líneas presentamos algunas importaciones dedicadas a la manutención de esta propiedad: 22/5/1777 2 negros criollos y 14 lios con 28 qq. 98 lb. de charqui; 13/10/1777, 80 herramientas para reparar viviendas de la chacra, 10 tijerales y 10 lumas; 9/1/1778, 12 tercios de charqui con 20 qq. 10 lb. para manutención de los negros, 12 tijerales y 90 guiones para refacción de viviendas de la chacra; 22/9/1778, 41 tijerales para refacción de las viviendas de la chacra. Aduanas C 16 606-147 y C 16 616-198.

del Carmen Angulo, quien expiró pocos años después, dejando como herencia a su marido, Luis Manuel de Alvo y Cavada, el latifundio y algunos de los bienes del vínculo de San Isidro.

El patrimonio territorial de la familia se vio incrementado merced a la compra de una hacienda, que procedía de los bienes administrados por la Junta de Temporalidades. Esta propiedad nombrada "San Gerónimo", ubicada en los extramuros de la ciudad de Arequipa y de 85 topos de extensión, fue secuestrada el 20 de setiembre de 1767 al colegio Jesuita de la ciudad, y dada en arrendamiento a Antonio Josef de Lastarria el 3 de mayo de 1768 por la suma de 1.951 pesos anuales. En 1775, la Junta decidió subastar la hacienda, en un remate público que se realizó el 27 de junio de 1775, en el que la condesa de San Isidro obtuvo la adjudicación del predio abonando la suma de 37.700 pesos en efectivo, cantidad muy inferior al valor de la propiedad.

Todos estos bienes inmuebles fueron administrados teniendo en cuenta diversos criterios, como la eficiencia en la gestión y la disposición espacial de los mismos. Siguiendo estas premisas, el conde mantuvo bajo su control los predios ubicados en la capital y áreas circundantes como la casa de la calle Valladolid, a la que convirtió en su residencia, y la hacienda de San Isidro, en la cual puso sus mejores esfuerzos para dotarla de una buena infraestructura y dirección.⁵¹ La política que siguió con los inmuebles situados en lejanos parajes fue distinta, ya que la conducción directa de los mismos era complicada por el factor geográfico, por lo que prefirió cederlos en alquiler a diferentes individuos. La hacienda de pan llevar, San Gerónimo, ubicada en las inmediaciones de Arequipa, fue arrendada a Antonio Josef de Lastarria y Antonia de Villanueva, los que la tuvieron hasta 1783, cuando el conde decidió alquilarla a su amigo

y socio Josef Felipe de Gandarillas, en 2.700 pesos anuales. Poco antes, en 1782 dio en arrendamiento a Antonio Enderica la estancia de ganado menor de Castilla nombrada Nuestra Señora de Cochas, situada en Yauyos, en 3.200 pesos anuales, por espacio de siete años, prorrogados hasta el año 1800. Posteriormente, en su calidad de albacea y tenedor de bienes de María Fernández de Celis, madre de la condesa, arrendó la chacra Nevería a Pedro y Santiago Otárola.

EL CAMBIO DE SIGNO: LOS RETOS DE UNA ÉPOCA DE CAMBIOS

El panorama económico a inicios de la década de los 80 era ciertamente muy difícil para muchos comerciantes, acostumbrados a un sistema en el cual las ganancias fuertes eran sostén necesario a los vaivenes del negocio. Esta situación tuvo su origen en las reformas instauradas por Carlos III, quien desde su ascenso al trono español en 1759 se preocupó por reformar la estructura del Imperio ultramarino teniendo en mente un solo objetivo: la reconquista de América.⁵²

En el campo económico y comercial, sus esfuerzos se orientaron a incentivar el comercio recíproco entre España y los diferentes reinos americanos, dentro de una clara división del trabajo que asignaba a la metrópoli el papel de productora y a las colonias el de clientes, dictando para el efecto una serie de medidas, tendientes a reforzar el poder de la Corona frente a los intereses de los grandes centros de poder americano como México y el Perú, cuyos privilegios eran un obstáculo a los propósitos reformistas de los borbones, por lo que fueron seriamente restringidos.

51 La posición de Isidro Abarca como influyente mercader y propietario de una de las haciendas de San Isidro, le permitió asumir el cargo de Diputado de Aguas del valle de Huatica, puesto desde el cual tenía el control de la provisión del indispensable recurso hídrico para todas las haciendas del valle. CERDAN DE LANDA, Ambrosio, "Tratado sobre las aguas de los valles de Lima", En: *Mercurio Peruano*, Biblioteca Nacional del Perú, Lima, 1964, t. VII, p.253.

52 LYNCH, John, *Las Revoluciones Hispanoamericanas*. Ariel, Barcelona, 1985.

Para el Virreinato Peruano los cambios en el panorama económico se empezaron a percibir a partir de la década del setenta. En primer lugar, la creación del Virreinato del Río de la Plata en 1776, al que se le asignaron los ricos territorios del Alto Perú, tuvo graves repercusiones en el comercio nacional. A partir de entonces el Perú dejó de contar con gran parte de la plata de Potosí que movía el sistema comercial peruano. Esta situación vino a confirmarse cuando el virrey Ceballos prohibió por decreto la salida de la plata potosina fuera de los límites del nuevo virreinato. El corolario natural de esta medida fue el declive de negociaciones entre mercaderes peruanos y sus pares altoperuanos en Potosí, Oruro, La Plata, Cochabamba y La Paz; y la pérdida de Tucumán como proveedor de las mulas necesarias para el tráfico interno peruano. Isidro Abarca se vio afectado por esa situación, ya que tenía fuertes intereses en el reparto, especialmente en esa área.

A la separación del Virreinato rioplatense siguió la implantación del Reglamento del Comercio Libre el 12 de octubre de 1778, medida que significaba una ampliación del tráfico mercantil monopolístico entre la Península y sus colonias, reglamento que dio oportunidades a mercaderes de otras latitudes de competir con los comerciantes limeños en su acceso a los mercados más lucrativos de las colonias. La nueva ley eliminó diversos impuestos que gravaban el comercio, rebajando los derechos que debían pagar los metales preciosos, impulsándose a su vez la marina mercante española. Estas fueron algunas de las medidas más importantes tendientes a vigorizar la economía, pues sólo un *“comercio libre y protegido entre españoles y americanos podía restablecer la agricultura, la industria y la población en su antiguo pie”*.⁵³

Para Isidro Abarca el hundimiento del navío “Sacra Familia” frente a las costas de Colán en 1779 fue el epílogo trágico que vino a completar

el panorama negativo de sus negocios comerciales. De este accidente sólo se lograron recuperar algunos pertrechos y ocho de los esclavos que constituían la tripulación de la nave.

Por último, la supresión del reparto en 1783 terminó de minar las bases que, durante la colonia, habían sostenido el sistema comercial peruano. Sin embargo, estas reformas dieron paso a una variada gama de alternativas de inversión lucrativas para los comerciantes, quienes no tardarían en adaptarse a las nuevas condiciones impuestas.

EL COMERCIO DE ESCLAVOS

Una opción que se abrió a los intereses mercantiles durante aquellos años fue la trata negrera. El incremento de la demanda de negros durante la segunda mitad del siglo XVIII constituyó un estímulo para muchos mercaderes limeños, los que reaccionaron positivamente a la nueva legislación impuesta por la Corona, que desde 1779 permitió a sus súbditos españoles la importación de esclavos en barcos neutrales y que, a partir de 1782, legalizó su entrada desde los puertos de Brasil por la vía de Buenos Aires.

Nuestro comerciante percibió claramente las grandes posibilidades que implicaba el desarrollo de esa actividad y buscó los socios que pudieran ayudarlo en dicha empresa. Con ese objetivo convenció a su hermano Joaquín y al comerciante Angel Izquierdo para participar en la formación de una compañía dedicada al abasto de negros bozales al Reino del Perú. Posteriormente, iniciaron los trámites tendientes a conseguir la autorización pertinente, presentando al visitador general Antonio de Areche una propuesta en la que se detallaba su intención de introducir en este reino negros procedentes de Río de Janeiro siguiendo la ruta

53 VILLALOBOS, Sergio, *El Comercio y la Crisis Colonial. Un mito de la Independencia*. Ediciones de la Universidad de Chile, Santiago, 1968, p. 99.

del sur con escala en Buenos Aires. El procurador general de Lima apoyó la idea, por las ventajas que ofrecía la internación por el puerto bonaerense, debido al menor costo y las mínimas pérdidas registradas en ese periplo, frente a las registradas en la ruta de Panamá. El Cabildo de Lima aceptó la propuesta estableciendo algunas condiciones, como la imposición de una cuota mínima de importación de 1.500 negros anuales y el precio de venta en 450 pesos la “pieza de Indias”. Por la magnitud e importancia de la operación, algunas instituciones y autoridades como el consulado, el administrador de la Real Hacienda y el fiscal emitieron informes respecto a los artículos de la propuesta, comentando a su vez la precaria situación del comercio y el fracaso de la compañía Aguirre y Aristegui (asentistas de negros), en su intento por satisfacer la demanda de esclavos de la colonia.⁵⁴ Después de escuchar todos los informes y sugerencias, el visitador Areche accedió a la solicitud de los socios de la nueva compañía y otorgó el permiso requerido por decreto del 30 de octubre de 1781.⁵⁵ Teniendo en su poder esta licencia oficial, Isidro y Joaquín Abarca, y Angel Izquierdo firmaron el contrato de constitución de la Compañía Negrera el 6 de noviembre de 1781.⁵⁶

Para coordinar la compra y conducción de los negros desde los puertos de embarque, los tres socios otorgaron un poder general a Josef

Alvarado en primer lugar, en segundo a Manuel Rodríguez Vega y en tercero a Martín de Sarratea, residentes en Buenos Aires, para que formasen un establecimiento en aquel puerto, consiguiesen el capital en forma de créditos (de seguro de tierra y riesgo de mar) de diferentes financistas y comprasen los negros bozales del Brasil, llevándolos inmediatamente a Buenos Aires para su resguardo, en espera de los navíos que debían conducirlos a Valparaíso, lugar en el que se realizaba una escala previa al viaje con destino a Lima. Los socios otorgaron un poder general adjunto a Diego de Armida y Pedro Palazuelos, vecinos de Valparaíso, para recibir en consignación los esclavos y remitirlos al puerto del Callao de acuerdo con unas instrucciones específicas emanadas del conde de San Isidro. Una vez en el puerto, se conducía a los esclavos a barracas acondicionadas en los suburbios de la ciudad para su venta. Todo ese trabajo resultaba muy oneroso, por los múltiples gastos que implicaba, desde la compra, alimentación y transporte de los negros, hasta el desembolso de una comisión a los encargados de la adquisición y embarque de los mismos, finalizando con el pago de los impuestos correspondientes; no obstante, las fuertes ganancias compensaban todo ese esfuerzo.

La importancia de la operación, en la que estaban comprometidos múltiples intereses, exigía una licencia especial de la Corona, que

54 La firma Aguirre, Aristegui y Compañía surgida por R. Cédula del 15/10/1765, y dedicada al tráfico negrero, fue producto de la fusión de intereses entre la compañía de Miguel de Uriarte (quien detentaba el asiento de negros por R. Cédula del 14/6/1765), y un grupo de grandes mercaderes gaditanos conformado por Francisco Aguirre, Lorenzo de Aristegui, José María Enrile y José Ortuño Ramírez. La Corona les concedió el monopolio de la venta de esclavos en las distintas colonias americanas, aparte de otros privilegios especiales. El objetivo de esta medida fue romper la dependencia establecida por largo tiempo con asentistas extranjeros, quienes eran los mayores beneficiados con este tráfico. A pesar de todas estas concesiones la Compañía no pudo abastecer todos los pedidos y empezó a perder dinero, por lo que en 1772 sus representantes acudieron a la Casa de Contratación para declarar la quiebra legal. La Corona no aceptó esta declaración y al año siguiente le concedió nuevas franquicias a la Compañía para desempeñar adecuadamente su giro, con grandes excepciones fiscales por el lapso de 6 años. Terminado el plazo en 1779, la Compañía no había levantado cabeza por lo que se disolvió, liquidando todos sus activos. A partir de entonces la Corona empezó a entregar licencias a varios comerciantes particulares que desearan intervenir en el tráfico negrero. STUDER, Elena F.S., de, *La Trata de Negros en el Río de la Plata durante el siglo XVIII*, UBA Consejo Editorial, Buenos Aires, 1958, p. 258.

55 STUDER, Elena F.S. de, op. cit. p. 265.

56 AGN, Protocolos Notariales. Thenorio Palacios, 1024-432

respaldara la iniciativa de los contratantes. Con este objetivo, los tres socios otorgaron un poder general a Ignacio Ribera y Santa Cruz y Tomás Izquierdo, residentes en la villa y corte de Madrid, para que se presentasen ante el rey, el Consejo de Indias y otros tribunales suplicando la concesión de los privilegios y las mercedes necesarias para los establecimientos fundados por la Compañía Negrera. A su vez, les fue ampliado el poder para solicitar créditos en la Península, en nombre de la empresa, con el objetivo de financiar una parte del negocio.

En 1782 se organizó cuidadosamente toda la operación, al mando de Josef Alvarado, quien no tuvo inconvenientes para conseguir los créditos requeridos de diferentes individuos y avalados por la Compañía para la compra de los negros bozales. Una vez en posesión del capital, Alvarado se trasladó a Montevideo, para emprender desde allí el viaje directo a los mercados de esclavos de Río de Janeiro. Sin embargo, el virrey Sobremonte no le otorgó la licencia necesaria para pasar al Brasil "*respecto a la absoluta prohibición del Señor Virrey del Brasil para la extracción de Negros*".⁵⁷ Parece ser que las autoridades lusitanas flexibilizaron su posición meses después, lo que aprovechó Alvarado para comprar algunas remesas de esclavos en el mercado brasileño y trasladarlas a Buenos Aires, despachándolas inmediatamente a Lima.

Las primeras partidas de esclavos llegaron al Callao en 1783, en los navíos "Rosario", "San Miguel" y "San Juan Nepomuceno". No

podemos determinar con exactitud la cantidad de esclavos que vinieron, debido a una falta de información⁵⁸ pero, según cálculos derivados del libro de impuestos de aquel año, podemos inferir que su número bordeaba los 550 esclavos.⁵⁹

Inmediatamente después de la llegada del primer navío se procedió a la venta de las piezas en el mercado local, a un precio que fluctuaba entre los 480 a 600 pesos. Una de las sorpresas que nos deparan los contratos de venta es el nombre del vendedor: don Angel Izquierdo y Compañía. La exclusión de los Abarca nos impulsa a pensar en un deseo de no aparecer en primer plano en ese negocio. La mayor parte de compradores adquirió uno o dos esclavos para dedicarlos, presumiblemente, a labores domésticas. Sin embargo, también hubo compras mayores, como la de Juan Antonio Vicentelo, quien adquirió seis negros bozales en 3.210 pesos, o la de Domingo Antonio Lima, quien compró cuatro negros en 2.100 pesos para utilizarlos en haciendas y estancias. La Compañía seguía funcionando aún en 1784, pero no hubo mayores embarques de esclavos en el período, lo que nos hace pensar que el negocio no fue tan bien como se esperaba. Una respuesta pudiera ser la fuerte competencia que se desató a partir de aquel año, lo que redujo las ganancias de la operación y, aún más importante, el monopolio otorgado a la recientemente fundada Compañía de Filipinas (de la cual el conde era representante oficial en Lima) para realizar este tráfico en forma exclusiva.

57 Las autoridades brasileñas impidieron el tráfico de negros a las colonias españolas por la falta que hacían en Brasil para la explotación de las minas de oro y diamantes, las grandes plantaciones y la pesca de la ballena. STUDER, Elena F.S. de, op. cit. p. 266.

58 Los registros de entrada y salida de barcos por los mares del sur, elemento básico para conocer la importación de esclavos, ha desaparecido. Felizmente localizamos un *Libro diario de las cantidades que se enteran en Tesorería, por la entrada de embarcaciones del país*, donde se consigna información sobre impuestos que todos los mercaderes pagaban al introducir mercaderías traídas en diferentes embarcaciones que hacían el tráfico de cabotaje en el Pacífico. Es en ese documento donde hemos encontrado algunas partidas que pagaban fuertes contribuciones a nombre del conde de San Isidro y Angel Izquierdo. De esta fuente hemos interpolado datos sobre las alcabalas y almojarifazgos que pagaban estos mercaderes por cada esclavo hasta llegar a una cantidad tentativa de importación de esclavos. AGN, Real Aduana, 675-498.

59 La mayor parte de los esclavos vinieron en el navío "Rosario" (registro N° 21), procedentes de Valparaíso el 7 de Mayo de 1783. AGN, Real Aduana, 675-498.

LOS NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS

A. LA MINERÍA

Isidro Abarca invirtió una parte de sus capitales en otras actividades, como la minería. Sin embargo, no intervino directamente en el negocio por el riesgo que suponía su explotación, con la insaciable necesidad de capitales que eso conllevaba. Prefirió por tanto mantenerse en el papel de habilitador y financista de los mineros, hasta que dos hechos lo llevarían a cruzar el umbral.

En 1785 el minero y mercader Pablo Carreras y Granada se declaró insolvente para cumplir con sus obligaciones y cayó en bancarota, por lo que se organizó un concurso de acreedores para cobrar sus deudas. Como síndico de este concurso se nombró al conde de San Isidro, bajo el preciso encargo de dirimir y cancelar todas las cuentas.

En la revisión de las propiedades de Pablo Carreras figuraba la mina y hacienda de beneficio de San Antonio de Yauliyaco, ubicada en el partido de Yauli, alquilada en siete mil pesos anuales por los mineros José Argilaga y Francisco Mendizábal, quienes constituyeron una compañía para el laboreo de la mina. Los problemas financieros agobiaron a ambos socios, por lo que dejaron de pagar dos años del arrendamiento pactado con el dueño, mientras que, por otro lado, también incumplieron con los compromisos asumidos con su habilitador, el comerciante limeño Juan Sabugo.

Es por ello que el 27 de enero de 1786 se firmó un contrato entre Sabugo y el conde de San Isidro para finiquitar las cuentas pendientes en torno a la habilitación de la hacienda y mina de San Antonio de Yauliyaco. En virtud a ese contrato los 14.000 pesos del alquiler atrasado fueron divididos en dos partes: 7.000 pesos para cancelar parte de la deuda que Pablo Carreras tenía con el conde y los otros 7.000 para cancelar el monto de la habilitación que los arrendatarios adeudaban a Juan Sabugo. Para cobrar la expresada acreencia se nombró un interventor en la mina con el encargo de explotarla hasta liquidar el monto acordado. Sin embargo, en este transcurso tanto Sabugo como el conde de San Isidro tendrían que mantener, con su capital, operativa la mina. Este episodio acercó a nuestro mercader al mundo de la minería, pero hubo un hecho mucho más explícito que convirtió al comerciante en un auténtico minero.

En 1790, Nicolás Araujo y Estanislao Nicolás de Azea, propietarios de la mina Nuestra Señora del Carmen, y una hacienda de beneficio de plata en el partido de Yauli, provincia de Huarochirí, se declararon insolventes para pagar las deudas contraídas con Isidro Abarca y Juan Freyre, sus habituales prestamistas. No tuvieron entonces mejor idea que hacerlos partícipes de un tercio de la propiedad, celebrando con ellos además la constitución de una compañía para mantener operativa la mina. Consiguieron a su vez que el conde y Juan Freyre invirtieran en la nueva compañía la suma de 16.000 pesos, como fondo para el laboreo de la mina. Esta participación marginal de Isidro Abarca dentro del gremio minero no fue óbice

60 Para ocupar el cargo de administrador general del Tribunal de Minería, el candidato debía recibir la aprobación (a través de un proceso eleccionario) de los delegados de las 10 diputaciones de minería en las que se dividía el virreinato. Sin embargo, en 1791, el virrey Gil de Taboada nombró a como candidato a su amigo Isidro Abarca conde de San Isidro, acompañado por Miguel Cebrian (contador del Tribunal de Cuentas), José Palazuelos (comerciante y amigo íntimo del conde) y Dionisio Franco (secretario particular del virrey), para los cargos de administrador general y diputados de minería respectivamente, iniciando a continuación una campaña de intimidación entre los representantes mineros para obtener de ellos la aceptación de sus designios. Para ello no escatimó recursos vedados como la manipulación, las amenazas, el chantaje y la fuerza, hasta que finalmente más por temor que por convicción el 27 de enero de 1792, los delegados reunidos en asamblea ratificaron las designaciones oficiales. FISHER, John, *Minas y mineros en el Perú Colonial 1776-1821*, IEP, Lima, 1977, p. 79.

para que el virrey Gil de Taboada lo nombrara administrador general del Tribunal de Minería en 1791, atendiendo más a sus dotes personales que a su posición en el grupo de los mineros.⁶⁰

Es muy probable que esta designación hubiese sido buscada conscientemente por el conde en un ambiente de fuerte competencia y rivalidad dentro del gremio mercantil.⁶¹ Nuestra hipótesis a propósito de esta elección es que los grandes comerciantes asumieron un compromiso cada vez mayor y más directo en la minería a fines del siglo XVIII, pues en un contexto de creciente competencia por el acceso a un mercado pobremente monetizado, como lo era el Perú colonial, sólo sobrevivirían aquellos que tuvieran el control de la mayor cantidad de circulante.

La actividad del conde dentro del Tribunal puede ilustrarnos mejor sobre los intereses que se estaban jugando bajo la mesa. Fisher afirma que *"a pesar de los lazos que le unían a la jerarquía comercial de la capital del virreinato, Isidro Abarca, al parecer, procuró identificarse con los problemas de los miembros del gremio minero, del que había pasado a formar parte adquiriendo un pozo único en Huarochirí. Fue precisamente cuando ocupaba su cargo, cuando el tribunal intentó ofrecer mejores precios a los mineros por su plata abriendo bancos de rescate en Hualgayoc, Lucanas, Huarochirí, Huantajaya e incluso en Lima. [...] A mediados de 1793 no cabía duda que los mineros se beneficiaban del mismo [sistema de los bancos de rescate], ya sea debido a su trato directo con los bancos o gracias a que los comerciantes, en su afán de combatir la competencia, ofrecían precios más elevados y mejores facilidades de crédito. [...] Fue en este momento, entre noviembre de 1793 y mayo de 1794, [cuando Isidro Abarca ya había dejado el cargo], que el virrey Gil ordenó la clausura de los bancos de rescate, [entonces] el propio tribunal [de Minería] arguyó con convicción que el virrey había actuado con miras a preservar la posición*

de la comunidad mercantil de la capital del virreinato".⁶²

La respuesta que estamos tentados a dar para explicar esta conducta discrepante del Estado frente a la minería es que los comerciantes y sus intereses eran tan fuertes que influyeron en las decisiones de las autoridades sobre la actividad minera, postergando las demandas de los mineros cuyo poder e influencia eran bastante débiles. Así, cuando Isidro Abarca asumió el cargo de administrador del Tribunal de Minería, creó los bancos de rescate, siempre bajo su control, para romper el monopolio que sus competidores en el comercio poseían sobre la minería. Pero cuando en 1793 dejó el cargo, los bancos fueron suprimidos por el virrey, atendiendo presumiblemente a las demandas de su amigo Isidro Abarca, que se sentía temeroso de que los bancos cayeran bajo la férula de sus enemigos en el comercio.

B. EL TRAFICO INTERCOLONIAL TARDÍO

Otra actividad que ofrecía perspectivas alentadoras de beneficio para el conde fue el tráfico comercial entre las distintas áreas coloniales. La crisis del comercio interoceánico perceptible a partir de la década de 1790 forzó el repliegue de muchos mercaderes hacia el comercio intercolonial, cuyo control aún mantenían frente a la poderosa competencia foránea. Isidro Abarca vio grandes posibilidades de ganancia en ese rubro, en el cual no era un novato, pues había administrado anteriormente el navío "Sacra Familia" con indudable capacidad. Pero su recargada agenda como comisionado de la Compañía de Filipinas le impedía administrar un navío propio, como era su deseo, por lo cual se asoció con un paisano suyo llamado Miguel Fernando Ruiz, adquiriendo en partes iguales el navío "Santa

61 En aquel año, el conde había perdido la elección al cargo de prior del Tribunal del Consulado frente a su acérrimo enemigo, Antonio de Elizalde, por lo que aceptó de muy buen grado el puesto que se le asignó en el Tribunal de Minería.

62 FISHER, John, op. cit. p. 210.

Bárbara” (alias) “la Europa”, con el cual hicieron múltiples travesías a distintos puertos del Mar del Sur, concentrando su mayor esfuerzo en servir la ruta del Callao a Valparaíso. El negocio fue un éxito, por cuanto la nave disfrutó de un estatuto privilegiado para transportar las mercaderías y abastos propios de la Compañía de Filipinas desde otros puntos del continente hasta el puerto del Callao, demanda cautiva favorecida por la gestión del conde al frente de la referida corporación. El negocio terminó por su repentina muerte pocos años después.

DE COMERCIANTE PARTICULAR A REPRESENTANTE DE COMPAÑÍAS EXTRANJERAS

Si bien la liberalización de la trata negrera y la apertura del tráfico entre las colonias hispanoamericanas estimularon la iniciativa privada de los mercaderes americanos, abriendo alternativas para el desarrollo de sus actividades comerciales; estas medidas sólo fueron simples paliativos frente al impacto negativo causado por la aplicación del Reglamento de Libre Comercio, que desestabilizó el mercado al expandir, en forma abultada, la oferta de mercaderías europeas,

provocando una caída acelerada en los márgenes de ganancia de los grandes comerciantes limeños.

Ellos no podían permanecer impasibles frente a ese estado de cosas y orientaron sus operaciones en función de las nuevas circunstancias, tratando de hallar una nueva forma de monopolio más perfeccionado, agrupándose en compañías o asociándose para traer mercaderías de acuerdo con la demanda existente. Esta política estuvo dirigida a mantener una balanza comercial equilibrada, evitando el peligro que implicaba la desvinculación entre las importaciones y la oferta monetaria del país.⁶³ Sin embargo, nuevos actores empezaron a quebrar este esquema desde dentro: nos referimos a las grandes compañías de comercio españolas, como los Cinco Gremios Mayores de Madrid y la Real Compañía de Filipinas, que se hicieron presentes en el mercado peruano a partir de 1784.

La Compañía de los Cinco Gremios Mayores de Madrid llegó al Perú en 1784 y estableció una factoría en la ciudad de Arequipa, buscando un acceso directo al flujo monetario procedente del Alto Perú, sin enfrentarse directamente con los poderosos mercaderes limeños. Dos años después, al consolidar su presencia en el sur, abrieron su oficina de representación en la capital virreinal, dirigida por el conde de San

63 En el Mercurio Peruano figuran varios informes sobre la situación de la balanza comercial peruana con la Península y otros reinos americanos. El autor de estos artículos fue el administrador de la Real Aduanas Joseph Ignacio de Lequanda, quien gracias a sus conocimientos estadísticos, preparó numerosos cuadros en los que se señalaba el monto de las exportaciones e importaciones nacionales, para hacer un balance de las cuentas, y demostrar la existencia de un déficit o superávit en el comercio del Perú con otros reinos. En un estudio sobre la provincia de Piura, Lequanda deslizó su opinión sobre la importancia que tenía el examen de la balanza comercial para las naciones, por cuanto: **“La principal facilidad del Comercio de un Reino ó de una Provincia, esta fundada en la balanza fiel de igualar el activo con el pasivo, sin que se le extraiga la riqueza numeraria, que sirve al fondo para poner en movimiento las especies comerciabiles: quiero decir mas claramente, que si Piura en toda su extensión produce, y le entran por sus efectos propios trescientos mil pesos, siendo otros tantos los que internan por los agenos, estará felizmente equilibrado su comercio”** LEQUANDA, Joseph Ignacio de, Descripción geográfica del Partido de Piura: *Mercurio Peruano*, Tomo VIII, f. 229. Los informes resultantes del análisis de la balanza comercial peruana, fueron utilizados convenientemente por los comerciantes limeños para forzar al gobierno virreinal a aceptar sus demandas de protección, frente a los estragos que producía el sistema de comercio libre. Lo que no se consignaba en el caso del comercio con la Península era que parte importante de nuestra exportación la constituían los caudales monetarios, que, finalmente, perjudicaban el desarrollo de nuestro mercado.

Isidro y bajo la administración de Fernando del Mazo, Ramón Caballero y José González de Villa, tres importantes comerciantes de la ciudad. Sus operaciones crecieron enormemente generando un ambiente de rechazo por la competencia que ejercía frente a los comerciantes limeños y que terminó en numerosos litigios y pleitos en el Consulado, la Audiencia y el Superior Gobierno.

La Real Compañía de Filipinas, instituida por Real Cédula del 10 de marzo de 1785, fue una Compañía de comercio creada por la Corona Española para subvertir a las necesidades de apoyo que requerían las Islas Filipinas, archipiélago asiático de estratégica importancia para los intereses hispánicos en el Pacífico.⁶⁴ Para cumplir con sus objetivos estableció factorías en América, Europa y Asia, las cuales fungían como escalas en el viaje a las

islas y núcleos de intercambio comercial. Un año después de su inauguración la compañía erigió una sucursal en Lima.⁶⁵

Isidro Abarca participó activamente junto con su hermano Joaquín en el establecimiento de la factoría limeña, siendo nombrado por los directores de la compañía como primer factor en esta capital, compartiendo responsabilidades con otros cinco grandes mercaderes de la ciudad.⁶⁶ Las ventajas que derivaron de esta designación fueron múltiples, como el gozar de un buen sueldo, una interesante comisión sobre las ventas y el acceso a los capitales y navíos de la corporación en transacciones particulares. Unido a esta serie de ventajas podemos añadir el prestigio que conllevaba representar a esta firma española, lo que aumentaba el crédito comercial de los comisionados.

64 Las islas Filipinas desde su conquista en 1570, se constituyeron en el bastión español en Asia, frente al avance de otras potencias coloniales, como Portugal, Holanda e Inglaterra. Por su lejanía con la metrópoli, estuvo subordinada a los dictados de las autoridades mexicanas. Recibía, a partir de Nueva España, los suministros que requería en forma de situados, circunscribiendo su comercio al envío de una nave, conocida como el Galeón de Manila, que anualmente debía hacer el viaje desde la urbe filipina hasta Acapulco, enviando productos orientales y regresando con un abundante caudal metálico. Sin embargo, durante el siglo XVIII, toda esta estructura se vio perturbada por la alarmante progresión de los rusos, norteamericanos y británicos en el Pacífico, lo que implicó un ataque directo a los intereses coloniales españoles. Los gabinetes ilustrados de los Borbones plantearon diferentes soluciones, hasta coincidir en el establecimiento de una Compañía comercial, cuyo objetivo fuese el progreso económico de las Islas Filipinas. La primera Compañía surgida en 1733, tuvo una vida efímera por problemas suscitados en su estructura y función. Años después, cuando las reformas carlistas estaban en todo su apogeo, se retomó el tema, dándose el impulso definitivo para la formación de una Sociedad mercantil para el comercio con las islas. Finalmente, el 10 de marzo de 1785, el rey Carlos III firmó la real cédula de erección de la Compañía de Filipinas, la misma que estaría encargada de incentivar la prosperidad del archipiélago, apoyando su comercio y sus actividades productivas. Esta corporación fue dividida en acciones (32.000 en total con un valor de ocho millones de pesos), siendo los mayores accionistas el Rey, el Banco de San Carlos y Los Cinco Gremios Mayores de Madrid, dejándose el resto a la venta entre los súbditos de la Corona en todos sus dominios. Para cumplir con su función comercial, la Compañía fundó diferentes factorías y sucursales en puertos y ciudades de Europa, América y Asia.

65 Organizada bajo el esquema de una sociedad anónima, dividida en acciones, la Compañía dispuso la venta de una porción de su capital social en las colonias, para lo cual pidió a los consulados de comercio y autoridades políticas realizar la propaganda respectiva. En Lima, el anuncio generó -en un inicio- indiferencia entre el público a pesar de lo cual algunos arriesgados comerciantes participaron en esta primera convocatoria, como Isidro Abarca y su hermano Joaquín.

66 El sistema de gobierno de las representaciones aseguraba un papel preeminente al primer factor, lo que lo convertía de facto en el administrador de la sucursal. Desde esta posición podía imponer su criterio al momento de efectuar las transacciones y negocios requeridos por la corporación, solicitando la participación de sus compañeros sólo en su calidad de elementos consultivos. La designación de los primeros comisionados de la Compañía recayó en las siguientes personas:

LUGAR	COMISIONADO
Primero	don Isidro Abarca, conde de San Isidro
Segundo	don Josef González Gutiérrez, conde de Fuente González
Tercero	don Domingo Ramírez de Arellano

COMPAÑERO
don Mariano Olaortúa y Urquiza
don Francisco Vázquez de Uceda
don Vicente de la Riva

A partir de 1786 concentró la mayor parte de su tiempo en el cumplimiento de sus obligaciones como representante oficial de la Compañía de Filipinas en el Perú. En consonancia con esta decisión liquidó algunos de sus negocios particulares, como la Compañía Negrera fundada en 1783, mantuvo otros bajo su control (un ejemplo podría ser el préstamo a interés) e integró el resto a las actividades de la compañía, buscando la eficiencia de su gestión. No obstante, con el paso de los años y de acuerdo con coyunturas económicas específicas, abjuró de esta posición, invirtiendo en calidad de particular en múltiples ocupaciones.

Las actividades de la Compañía en el Perú eran esencialmente de carácter mercantil. Importaba productos españoles y europeos para comercializarlos en esta plaza, a la vez que cobraba flete a diversos comerciantes que deseaban importar o exportar productos a la Península o a las Filipinas en sus barcos. En este conjunto de actividades, el conde cumplía un papel fundamental como primer factor y consignatario de los cargamentos que de cuenta de la compañía llegaban o salían de esta ciudad.⁶⁷ Sus transacciones a nombre de la Compañía fueron facilitadas por un régimen de privilegios benevolentes en materia fiscal y amparados por el Estado, razón por la cual disfrutó de ventajas inalcanzables para un comerciante común.

Como lo hemos señalado antes, el comercio de importación y exportación fueron la piedra angular de las actividades de la Compañía. Para el efecto, ésta tenía una flota mercante propia y

podía disponer de los barcos y tripulación de la Real Armada en sus itinerarios mercantiles pagando sólo una tarifa mínima. Estas expediciones se iniciaron el mismo año de su fundación y en 1786 llegaba en escala a Lima, procedente de Cádiz y con destino a Manila, la fragata “Nuestra Señora de los Placeres y San Juan”, con cargamentos a cuenta de particulares y de la Compañía. En los años siguientes tocaron en estas costas las naves “Astrea” en 1787, la “Santa Rufina” en 1788 y “Nuestra Señora de los Placeres” en 1789. Todos estos barcos descargaron parte de sus mercaderías en Lima y embarcaron en sus bodegas crecidas cantidades de efectivo. Desde entonces pasaron algunos años sin mayor actividad hasta la llegada, en 1795, de la fragata “María Luisa”, que trajo un cargamento regular a esta ciudad. Dos años después arribó un nuevo navío, el “Rey Carlos”, el cual hizo posteriormente la travesía a Manila.

Isidro Abarca aprendió mucho de sus experiencias previas como comisionado de otras casas comerciales, solventando con energía e imaginación sus nuevas obligaciones en la dirección de los destinos de la sucursal de la Compañía en Lima. Sus constantes esfuerzos fueron dirigidos a diversificar las actividades económicas de la corporación, ampliando el ámbito de su acción a campos tales como el comercio de esclavos, el tráfico intercolonial, etc.

La importación de esclavos fue un negocio que tuvo la anuencia de los directores, quienes en 1788 autorizaron a sus representantes en Buenos Aires para coordinar la conducción de

67 El sistema de consignación al igual que el de representación daba un lugar preeminente al primer factor frente a los demás miembros. Así en documentos de aduana se menciona a los consignatarios de la Compañía en el orden jerárquico correspondiente, un ejemplo lo encontramos en las partidas de registro de la fragata “San Francisco Xavier” donde se anotaron los datos de la siguiente forma:

“Manifiesto que hacen los Factores de la Real Compañía de Filipinas en estas Yslas de los efectos que con la marca y números del margen tiene pronto para embarcar de cuenta y riesgo de ella, en la fragata nombrada San Francisco Xavier (alias) el Filipino propia de ella que el mando de su capitán don Antonio Genaro Valdizan y Maestre don Juan García Saenz se halla próxima a emprender viaje al Callao de Lima, a la consignación de los señores don Isidro Abarca en 1er. lugar, en 2do. al conde de Fuente González, y en 3ro. a don Francisco Bazquez de Ucieda a saber” AGN, Real Aduana, 921-1731.

los negros a los mercados coloniales. En cuanto al abastecimiento de los negros, la compañía buscó surtirlos de ellos directamente en el África, para lo cual firmó un contrato con la casa británica Baker and Dawson, que se comprometió a proveer de cinco a seis mil esclavos anuales, a 155 pesos por cabeza.⁶⁸

En 1787 zarparon de puertos ingleses los navíos “Príncipe” y “Princesa”, con destino a Boni (Guinea), donde debían embarcar 500 esclavos cada uno. Al año siguiente hicieron la misma ruta las fragatas “El Indiano”, “El Africano”, “El Favorito” y “Elizabeth”. Sin embargo, el negocio fue desastroso por las pérdidas sufridas durante la travesía que fluctuaron entre el 15 y 20%. En Buenos Aires el comisionado de la Compañía, Martín Sarratea (quien tiempo atrás fungió como representante de la compañía negrera del conde de San Isidro), recibió a los esclavos y envió una buena parte a Lima, a consignación de la casa-factoría establecida en esta capital.⁶⁹ Aquí llegaron cargamentos de diferente magnitud a lo largo de los años 1789 y 1790, sumando la cantidad de 517 esclavos.⁷⁰ Pronto los directores de la Compañía en Madrid comprendieron lo oneroso y poco rentable de este negocio y lo liquidaron en 1791. A la sazón el Estado concedió a partir de ese año la completa libertad de la trata negrera a sus súbditos en los virreinos de Río de la Plata y Nueva Granada, autorización que se hizo extensiva en 1795 al Perú, donde algunos grandes mercaderes limeños aprovechando la oportunidad pudieron disponer de sus capitales en este lucrativo

negocio. Así lo hicieron, por ejemplo, Matías Larreta y el conde de Premio Real, quien consiguió en 1798 una licencia real para extraer libremente negros para su venta en el mercado local.⁷¹

Una actividad que se esbozaba rentable por entonces fue la exportación de pieles al mercado chino. Los súbditos del gran imperio oriental eran muy aficionados al lujo y la ostentación y siempre sintieron preferencia por exóticos productos, por lo que no es de extrañar que, una vez que tuvieron conocimiento de la hermosura de los abrigos de pieles, se vieran atrapados en la vorágine de la moda de las pieles preciosas, pagando sumas importantes para conseguir esos artículos. Esta demanda incentivó de manera indirecta la colonización de los territorios septentrionales en ambas márgenes del océano Pacífico, empresa en la que intervinieron también los españoles. La factoría limeña impulsó esta empresa en las costas del sur de Chile, aunque sólo como un ensayo, por cuanto la falta de experiencia y de un abastecimiento continuo de pieles enfriaron rápidamente las expectativas puestas en ese negocio.

En cuanto al comercio asiático diremos que la guerra contra Inglaterra, cuya declaración se hizo oficial a partir de 1795, tuvo una repercusión negativa en el tráfico mercantil entre España y sus colonias, situación que también alcanzó a la compañía, cuyas actividades se vieron invariablemente comprometidas por el conflicto. Esto significó para la sucursal limeña un lapso considerable sin nuevos embarques

68 DIAZ-TRECHUELO SPINOLA, María Lourdes, *La Real Compañía de Filipinas*, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1965, p. 223.

69 En 1787 el Virrey dictó un decreto autorizando a la Compañía de Filipinas la importación de negros a este Virreinato en exclusividad. El Consulado notificado poco tiempo después, puso algunas objeciones entre la que destacaba el hecho de **“que si dicha introducción se hace íntegramente por Buenos Aires o Cabo de Hornos podría no alcanzar este beneficio a la ciudad y valles de Trujillo, y que por tanto podría suplicarse a S.M. que mandase que la dicha Compañía quedase obligada a introducir la tercera parte de los negros de su concesión por la vía de Panamá”**. Esta declaración aludía directamente a los intereses de muchos comerciantes - hacendados con fuerte presencia en el norte peruano. FUENTES, Manuel Atanasio, *Memorias de los Virreyes que han gobernado el Perú durante el tiempo del coloniaje español*, Librería Central de Felipe Bailly, Lima, 1859, tomo V, p. 34.

70 AGN, Real Aduana, 786-1010, 787-1014, 805-1104 y 806-1105.

71 MAZZEO, Cristina, op. cit. 1994, p. 167.

de mercaderías, por lo cual, en espera de instrucciones para nuevas operaciones, los factores decidieron vender los géneros almacenados en los depósitos, alcanzándose un éxito relativo en este negocio pues, a pesar de haber agotado prácticamente las existencias sobrantes, esto no alcanzó para cubrir los cuantiosos gastos derivados de la estructura misma de la corporación en Lima. El desasosiego reinante por este estado de cosas obligó a la Compañía a realizar una arriesgada expedición de Manila a Lima para vender mercaderías orientales, amparándose en una cláusula de la cédula de erección, que estipulaba esta posibilidad en el contexto de guerras, anulando así los efectos de la legislación precedente, que prohibía expresamente ese tráfico. Es así como en 1800 llegó a Lima la fragata "Francisco Xavier" alias "El Filipino", con un rico cargamento de productos asiáticos. Las negociaciones entre el conde de San Isidro y un grupo de acaudalados mercaderes culminaron entonces con la compra de todo el cargamento valorado en la exorbitante suma de 1.350.000 pesos. Esta fue una de las últimas operaciones que supervisó, pues sus días ya estaban contados. Antes de morir encargó a su amigo Manuel de Arrieta el manejo de las cuentas pendientes de la Compañía en Lima y el traspaso de la dirección al nominado por los directores para asumir esa responsabilidad.

Ambas compañías (la de Filipinas y la de los Cinco Gremios Mayores de Madrid) disfrutaron de un estatus privilegiado en el acceso al mercado, pues disponían de grandes capitales, una flota mercante propia y la protección del Estado que le otorgaba beneficios de orden fiscal, a cambio de crecidos donativos y préstamos. La participación de la Corona en el accionariado de la compañía de Filipinas fue un motivo adicional para solventar la buena marcha de las actividades de esta casa comercial.

EL LÍDER COMERCIAL

En los últimos años del siglo XVIII se manifiesta el definitivo despegue del conde de San Isidro como magnate en los negocios e indiscutible líder del gremio mercantil limeño. El correlato natural de su gran poder económico fue una notable influencia política, que rebasaba en muchos casos las fronteras del virreinato peruano. Por esa época el dinero que entraba a sus arcas se contaba por decenas de miles de pesos y su círculo de allegados se amplió hasta conformar un grupo muy poderoso, compuesto por un heterogéneo grupo de personas adscritas a la élite entre los que destacaban ricos comerciantes de la capital como Juan Miguel de Mendiburu, el conde de Fuente González, Juan Félix de Berindoaga, Fernando del Mazo, Domingo Ramírez de Arellano, Angel Izquierdo, Francisco de la Piedra, Bruno Antonio Polanco, Miguel Fernando Ruiz, Domingo Larrea y Ames, Francisco Ynda, Francisco Xavier de Yzcue, etc.; y algunos acaudalados mercaderes de otras colonias como Joseph y Benito Fernández Gandarillas (en Potosí y la Paz respectivamente), Antonio, Pedro y Damián Arteta, y Manuel Barragán (en Guayaquil), Diego de Armida y Francisco Antonio Ruiz de Tagle (en Valparaíso) y Martín de Sarratea (en Buenos Aires). Fue amigo personal de los virreyes Guirior, Gil de Taboada⁷² y la Croix. Destacan también sus relaciones con la Iglesia, pues familiares suyos ocupaban importantes puestos, como su hermano Francisco, quien era inquisidor general del Perú, y su sobrino Isidro Goya y Cossío, cura de la doctrina de Aix y abogado de la Real Audiencia. Finalmente, la presencia de Isidro Abarca como primer factor de la Real Compañía de Filipinas en Lima consolidó su posición como líder indiscutido dentro de la comunidad mercantil. No es extraño por tanto que utilizara ese poder para dirigir el Tribunal del Consulado de Lima de acuerdo con sus

72 Durante el conflicto suscitado por la elección del Administrador General del Tribunal de Minería en 1791, el Virrey Gil de Taboada confió esta delicada misión a Isidro Abarca, su amigo y confidente, por las altas dotes de administrador que detentaba este mercader.

intereses y los de su grupo. Se presentó y ganó la elección al cargo de prior en cinco oportunidades en el transcurso de 15 años (1785-1799). Dentro del gremio luchó permanentemente contra el clan de los hermanos Elizalde quienes, apoyados por algunos comerciantes de la capital y buena parte de la aristocracia provincial, atacaron permanentemente a las grandes compañías comerciales españolas asentadas en este virreinato, ofensiva que se concentraba en la persona del conde de San Isidro. Sin embargo, él siempre salió indemne de estas arremetidas, las que no lo doblegaron, como las que su propia familia estaba gestando en su contra.

LOS AÑOS POSTREROS

Las crisis familiares tiñeron de sombras los últimos años de la vida del conde. En principio, la muerte de su hermano Joaquín en febrero de 1791, sin dejar descendencia, fue un golpe muy rudo desde todo punto de vista, porque no sólo se trataba de un ser muy querido, sino del socio principal en los asuntos comerciales y el llamado a perpetuar la estirpe de los Abarca como titulares del condado de San Isidro.⁷³ A partir de entonces las cosas sólo empeoraron hasta hacerse, realmente, insostenibles.

El primer escollo en la estrategia del conde por eternizar su apellido como titular de la casa de San Isidro fue el matrimonio en segundas nupcias de María del Carmen Angulo con Luis Manuel de Albo y Cavada, antiguo socio y amigo suyo, pocos meses después del deceso de su primer marido. Esta unión fue el preludio de una guerra a muerte por la herencia familiar, la que se hizo especialmente violenta a partir del fallecimiento de la condesa Rosa Gutiérrez Cossío, el 24 de agosto de 1791.

La condesa, previsiblemente, declaró a María del Carmen Angulo Gutiérrez como la heredera universal de su fortuna. El conde sabía entonces que debía entregar las cuentas y bienes de su mujer a su problemática entenada, a pesar de lo cual se dio maña para demorar la puesta en práctica del testamento de la difunta. Sin embargo, el más interesado en avanzar con esta gestión no era María del Carmen, sino su ambicioso marido, quien fantaseaba, no sin razón, en la dulce posibilidad de disfrutar de una herencia millonaria y ostentar orgulloso y ufano el título de conde de San Isidro. Teniendo en mente estos designios, presionó a Isidro Abarca para iniciar la transferencia efectiva de los bienes conyugales, a manos de la heredera. No tardarían en ponerse de acuerdo y en 1794 celebraron un contrato de transacción por el cual la fortuna familiar fue dividida de la siguiente forma: 906.712 pesos pasaron a poder de María del Carmen Angulo y solo 32.348 pesos se quedaron en manos del conde.⁷⁴

Este contrato no estipulaba algunos puntos importantes como el destino de varias propiedades adquiridas en el lapso del matrimonio y sobre las cuales Isidro Abarca tenía legítimos derechos de propiedad como la casa de la calle Valladolid, la estancia ganadera Nuestra Señora de Cochas y la hacienda San Gerónimo, por lo que inició una querrela judicial para demostrar la indiscutible validez de sus pretensiones.

Sin embargo, el tema más espinoso que hubo de zanjarse por aquellos años fue el de la posesión del condado y mayorazgo de San Isidro. Como lo hemos mencionado anteriormente, la heredera universal de la condesa fue su hija, María del Carmen Angulo, en quien debía recaer, por lo tanto, el título nobiliario de la familia. Así lo creyó también Manuel de Albo, quien en su calidad de consorte recibiría idéntica distinción, por lo que anunció

73 La estrategia familiar de Isidro Abarca tuvo un claro objetivo: convertir a su familia (los Abarca), en titulares y herederos legítimos del condado y mayorazgo de San Isidro. Es por ello que contrajo matrimonio con su prima doña Rosa Gutiérrez Cossío condesa de San Isidro, y casó después a su hermano Joaquín con María del Carmen Angulo (hija legítima de su esposa y por tanto heredera del título).

74 En esta transacción se incluyeron el capital físico, las dependencias y el valor de algunas propiedades. AGN, Protocolos Notariales. Gervasio de Figueroa, 497-456.

oficialmente su nuevo título sin esperar el nombramiento respectivo. Esta actitud enojó mucho al conde, quien no estaba dispuesto, ni por asomo, a perder esta dignidad sin luchar. Inició entonces un litigio ante la Real Audiencia para confirmar su derecho al título, período en el cual hubo de prescindir de él, mientras los tribunales decidían sobre su reclamo.

Un acontecimiento significativo que vino a cambiar súbitamente el panorama fue la repentina desaparición de María del Carmen Angulo el 11 de junio de 1798, quien murió sin procrear, dejando un vacío en la línea hereditaria. A partir de entonces la disputa por el título de la casa de San Isidro se centralizó en torno a dos viejos viudos con aspiraciones aristocráticas y con sobrados fundamentos para exigir esa dignidad. No obstante, don Isidro contaba con un punto a su favor: él sí formaba parte de la familia de los condes de San Isidro por línea materna, mientras Luis Manuel no podía exhibir sino el débil precedente de su matrimonio con la hija de la legítima condesa. En consonancia con esos argumentos la Real Audiencia falló en favor del primero, otorgándole la plena posesión y disfrute del título y mayorazgo de conde de San Isidro para él y sus descendientes. La sentencia definitiva fue dictada a fines de 1801, ratificándose en ella además la propiedad sobre los bienes en litigio excepto la casa de la calle Valladolid, cuyo juicio iba a prolongarse hasta 1807. Para defender sus derechos otorgó a varios individuos de su confianza poderes para administrar, arrendar o preservar ese patrimonio, del cual no pudo disfrutar personalmente por cuanto la muerte lo sorprendió poco tiempo después.

EPÍLOGO

El día 26 de abril de 1802, hallándose gravemente enfermo y viendo próximo el final de sus días, Isidro Abarca redactó su testamento nombrando como su sucesor en el condado y mayorazgo de San Isidro a su sobrino, teniente de la Real Armada, Isidro Cortázar y Abarca, hijo mayor y legítimo de Pedro Lucas Cortázar y de su hermana Teresa de Abarca. Separó asimismo 30.000 pesos de su fortuna para asistir a su hijo Isidro María Abarca, residente en Vizcaya (España), y nombró como heredero universal a su hermano el inquisidor general del Perú, Francisco Abarca. Cuatro días después expiró el 30 de abril de 1802.

La muerte del conde marcó la decadencia de la casa de San Isidro; si decir esto es demasiado, cuando menos el repliegue de sus titulares frente a los miembros de una nueva generación de grandes mercaderes afincados en esta ciudad. En primer lugar hemos de decir que Francisco no era el heredero ideal de la gran fortuna de su hermano Isidro, porque unía a su condición de eclesiástico su avanzada edad,⁷⁵ lo que le impedía asumir eficientemente la administración de los bienes familiares. Es por ello que cedió buena parte de sus responsabilidades a Manuel de Arrieta, para cobrar todas las deudas pendientes y los arrendamientos de las propiedades del finado conde en todo el ámbito del Virreinato. En cuanto a los bienes de la familia en España, cedió sus derechos de administración en manos de sus hermanas Bárbara y Rosa Abarca.

75 Don Francisco Abarca nació en 1748, en la villa de Santander. Estudió en el convento de San Francisco de su ciudad natal, siendo ordenado sacerdote en 1774 y obteniendo enseguida un beneficio en el lugar de Novales, y más tarde el rectorado en la Universidad de Oñate, donde regentó cátedra de instituta civil. A instancias de su hermano Isidro, don Francisco emigró a América, tomando posesión de una plaza de fiscal en el Tribunal de la Inquisición de Lima en 1779. Escaló posiciones rápidamente hasta alcanzar el puesto de Inquisidor general del Perú, cargo que asumió hasta 1816. La visión que nos han dejado los observadores de la época, en relación a este período de vida de la Inquisición, no es nada positiva: relajamiento en la vigilancia de las costumbres, venta de cargos, disipación de sus miembros, etc. Toribio Medina anota que buena parte de la responsabilidad sobre este estado de cosas la tuvo el "achacoso" inquisidor Francisco Abarca. MEDINA, José Toribio, *Historia del Tribunal del Santo Oficio de la Inquisición de Lima (1569-1810)*, Fondo José Toribio Medina, Santiago, 1956, t.II, p. 334.

Francisco vivió algunos años más, los suficientes para ver la clausura del tribunal de la Santa Inquisición en 1813, lo que al parecer fue el postrer golpe a su ya acabada existencia. Un tiempo después, falleció.

En cuanto a Isidro Cortázar y Abarca, sucesor al título de conde de San Isidro, continuó su carrera como teniente de navío de la Real Armada, cuando fue llamado para participar en la expedición científica española que a bordo de la fragata "Ifigenia" recorrió las costas de Coromandel, Manila y el Estrecho de Malaca. De regreso a la capital peruana, se dedicó por entero al comercio y a la administración de los bienes de su familia. En 1812 contrajo matrimonio con la dama limeña Micaela de la Puente y Querejazu, rica representante de la aristocracia capitalina. Gozó de una gran prestigio social, por más que su participación en el gremio mercantil fuese más bien discreta, debido a que sus negocios no fueron tan boyantes como los de su tío. Fue elegido para desempeñar el cargo de alcalde ordinario y regidor perpetuo del Cabildo de Lima en 1817, 1818 y 1821. Precisamente en su último año de gestión le tocó vivir los avatares de la independencia. Llegó a ser uno de los firmantes del acta que proclamó la libertad del Perú del yugo hispánico.

A pesar de la persecución ejercida en contra de los españoles, y en especial de los ricos, por el nuevo régimen, Isidro Cortázar se mantuvo fiel a la nueva república, abdicando del título de conde para obtener su carta de naturaleza en 1823. No obstante esa actitud, siguió fuertemente unido a su tierra española, donde aún mantenía algunas posesiones, legado de su familia. Vivió algunos años más alcanzando a ver el drama del caudillaje militar de los años 30, en la soledad de su hogar, compartiendo con su mujer los recuerdos de una época en la cual disfrutaron del poder y la fortuna propio de su acendrada alcurnia.

CONCLUSIÓN

Cuando iniciamos este trabajo nos encontrábamos imbuidos de un designio limitado: conocer las relaciones de parentesco de Isidro Abarca conde de San Isidro y tratar de entender su racionalidad económica. Era por supuesto algo sencillo y casi banal para un historiador obsesionado por las ideas de los grandes personajes y las estructuras mentales de los diferentes grupos sociales, antes que por algo tan prosaico como la forma en la que los hombres se relacionan en un mercado. Sin embargo, durante la investigación nos dimos cuenta de que la realidad económica excedía ampliamente los límites que, desde nuestra perspectiva, le impusimos, pues era imposible separar durante esa época la riqueza del prestigio o la apreciación social.

No es extraño por tanto que nos ocupemos, en primer lugar, de las numerosas vinculaciones sociales del conde, pues en la formación de su gran red económica las relaciones de parentesco y paisanaje cumplieron un papel importantísimo, al aportar un elemento adicional al factor puramente económico: la lealtad.⁷⁶ Por ello nuestro conde prefirió hacer sus negocios con algunos individuos adscritos a su familia y a la gran comunidad de montañeses, naturales de Santander. Sin embargo, en su perspectiva, como en la de todos los comerciantes, el objetivo de los vínculos sociales y económicos no estaba centrado en el individuo sino en el clan familiar, por lo cual una relación de amistad era el pretexto perfecto para conseguir un grupo numeroso de clientes y socios.

Los tentáculos de la gran red económica que estructuró el conde de San Isidro a lo largo de su vida se expandieron por tres continentes, tanto en grandes ciudades como en pequeñas urbes provinciales. En el interior del virreinato, nuestro mercader hizo negocios con diferentes individuos de Cajamarca, Lambayeque, Conchucos, Huánuco, Tarma, Pasco, Huarochirí, Huamanga, Huancavelica, Arequipa, Moquegua, Tacna, Cusco, Lampa, Azángaro, Pacajes, Tinta, Vilcashuamán, Quispicanchis, Arica, Andahuaylas, Lucanas, Yauyos y Camaná. Sus

intereses comerciales lo llevaron a establecer contacto con mercaderes de otros reinos americanos, residentes en ciudades como Acapulco, Guatemala, Realejo, Quito, Guayaquil, La Paz, La Plata, Potosí, Oruro, Cochabamba, Salta, Tucumán, Valparaíso, Santiago y Buenos Aires. Mantenía a su vez una relación permanente con sus representantes en las ciudades de Cádiz, Madrid y Santander. Finalmente, su papel como factor de la Compañía de Filipinas le permitió vincularse a mercaderes de Manila y Cavite.

Contar con familiares muy bien situados en diferentes áreas coloniales y en la Península para el desarrollo de sus actividades comerciales fue una gran ventaja para nuestro mercader. Así, en el sur andino tenía una relación especial con el clan de los Gutiérrez de Otero, uno de los cinco grandes grupos comerciales en el Cuzco,⁷⁷ y con Silvestre y Joaquín Rubin de Celis, quienes desde la ciudad imperial y Oruro, vigilaban los intereses del conde.⁷⁸ En Arequipa contaba con el apoyo del diputado de Comercio Matheo Cossío y en Huamanga con Fernando Ruiz

76 La actividad de los mercaderes estaba gobernada por una ética que confería gran importancia a principios tales como la confianza y la buena fe, los que traducidos en el ejercicio diario del comercio, hacían referencia a la facultad de honrar oportunamente todas las deudas contraídas. De allí deviene la importancia del "crédito comercial", término muy usado en la época y que aludía al prestigio y confianza que los mercaderes debían ostentar ante la comunidad para mantener vivos sus lazos económicos. Estos preceptos eran, sin embargo, bastante efectivos en los círculos mercantiles y financieros pues obligaban a todos los negociantes a mantener una reputación de honradez en todas sus transacciones, lo que redundaba en el aumento del número de sus clientes, y por ende su poder económico. En el contexto colonial estas normas fueron más valoradas aún, pues para una sociedad que requería de los créditos para mantener su vitalidad económica, la morosidad debió significar algo nefasto, por lo que fue pintada con rasgos atroces, hasta ser considerada tan execrable como el robo, comprometiendo directamente el honor del deudor con una mancha indeleble. Un caso aleccionador al respecto, fue protagonizado por el comerciante Joseph Fernández Palazuelos, quien al ser propuesto para el cargo de diputado general del Tribunal de Minería en 1790, fue acremente criticado por no haber cancelado algunas deudas contraídas 40 años antes, cuando comerciaba entre Potosí y Buenos Aires. Para superar esta "enfermedad estructural", el sistema diseñó una serie de mecanismos jurídicos que iban desde la conciliación arbitral hasta el litigio abierto, y de los cuales se conservan numerosos testimonios en los tribunales civiles de la Real Audiencia y el Superior Gobierno. No fueron pocas las ocasiones en las que nuestro mercader recurrió a la justicia ordinaria para ventilar juicios por deudas impagas, como la del corregidor de Vilcashuamán, Joseph de Leys, juicio en el que estaban comprometidos varios mercaderes limeños. Sin embargo el mecanismo más efectivo conducía inevitablemente al círculo cerrado de la familia como entidad económica. Y es que la confianza fue siempre más fuerte entre personas con lazos consanguíneos (ya fueran estos reales o ficticios), que entre individuos de común. Este factor fue sin lugar a dudas exacerbado en América durante el siglo XVIII, por la llegada masiva de inmigrantes venidos de las alejadas tierras del norte español, quienes fueron recibidos con hostilidad por la población local, que nunca los vio con muy buenos ojos, por lo que tuvieron que estructurar sus relaciones a todo nivel (y aún más en el plano económico) en función de los lazos de parentesco y paisanaje, que recrearon en todos los ámbitos de las colonias.

77 En el Cuzco los mayores comerciantes eran Sebastián de Ocampo, Isidro Guisasola, Isidro Gutiérrez, Bernardo La Madrid y Gabriel Ugarte. De este grupo sólo Isidro Gutiérrez y Bernardo La Madrid tenían contactos fuera del sur andino con Lima, Chile y Buenos Aires. El primero de los nombrados era jefe del clan familiar de los Gutiérrez de Otero conformado por Pedro, -residente en Lima-, Simón, Raymundo, Manuel Pascual y Joaquín; todos peninsulares oriundos de Santander, que estaban enlazados por vínculos consanguíneos con nuestro mercader. Estos lazos familiares prefiguraron los económicos por cuanto en repetidas oportunidades, los Gutiérrez de Otero, solicitaron créditos y mercaderías al conde, para lo cual contaban con la presencia de Pedro en la capital virreinal. O'PHÉLAN GODOY, Scarlett, *La Gran Rebelión en los Andes: de Túpac Amaru a Túpac Catari*. Centro de Estudios Regionales Andinos "Bartolomé de las Casas", Cuzco, 1995, p. 100.

78 Ambos hermanos eran familiares de doña María Fernández de Celis, segunda condesa de San Isidro y madre de Rosa Gutiérrez Cossío.

Cossío. En España, finalmente, tuvo el concurso en sus negocios de su hermana Bárbara Abarca y su esposo Pedro Lucas de Cortázar.

También se vinculó con diversos clanes conformados por paisanos montañeses. Una fuerte relación fue la que estableció con algunos miembros de la familia Tagle y Bracho, como Ventura Tagle en Lima y Francisco Antonio Ruiz de Tagle en Santiago de Chile. Subordinó a las familias Fernández Palazuelos y Fernández Gandarillas al papel de aliados en su juego de intereses, aprovechando la influencia regional que detentaban.⁷⁹ Se vinculó a comerciantes y productores de Nueva España a través de la relación comercial con traficantes de cacao de Guayaquil, como los hermanos Isidro y Josef Gabriel Ycaza, y don Pedro y Damián Arteta. En Guatemala una relación muy fuerte fue la que estrechó con Juan Fermín de Ayzicena, marqués de Ayzicena, poderoso mercader y productor de añil e índigo. Por último, su representante en Buenos Aires fue su amigo y socio Martín de Sarratea, mientras que en Cádiz tuvo el apoyo sucesivo del naviero Francisco de la Guerra, Diego de la Piedra y Tomás Izquierdo, familiar de Angel Izquierdo, prominente mercader de Lima y socio del conde.

Una de las características comunes entre los comerciantes limeños y novohispanos fue su tendencia a la diversificación de actividades. La única diferencia sustantiva en ambos casos es la magnitud de los negocios, que en el caso de Nueva España, como lo detalla John Kicza, eran espectacularmente grandes, producto de un mercado extenso y en continua expansión monetaria, a diferencia del Perú, cuyo territorio

(y por lo tanto mercado) fue cercenado por la acción administrativa de los borbones.

Sin embargo, Isidro Abarca, como otros comerciantes radicados en Lima, frente a reformas que afectaron significativamente la actividad mercantil, supo sacar ventaja de ello. Los cambios no destruyeron el comercio, como los agoreros miembros del Tribunal del Consulado pronosticaban, sino que le cambiaron de dirección. A partir de la década de 1780 se anularon los repartos, el acceso a los metales y mercados altoperuanos y se observó una retracción del comercio surandino. Sin embargo, se abrieron nuevas posibilidades como el comercio de esclavos, el tráfico intercolonial restringido a productos locales y la apertura del comercio asiático, este último supeditado a la Compañía de Filipinas.

El conde de San Isidro mantuvo su capacidad de organizarse para crear un monopolio de los productos importados, objetivo amparado por la Corona durante casi todo el periodo colonial. El Reglamento del Comercio Libre de 1778 promovió la entrada libre de mercaderías y rompió con la posibilidad de un comercio limitado en pocas manos. El mercado se vio efectivamente inundado de efectos, lo que originó una baja de precios y una erosión en la riqueza de muchos comerciantes, aunque no del conde, que en durante el XVIII construyó su gran fortuna. Una alternativa para Isidro Abarca fue la minería, no con el objetivo de entrar de lleno en esa actividad, sino para disponer del circulante necesario a fin de reducir los costos e imponerse sobre sus competidores en el comercio.

79 Joseph Fernández Palazuelos, comerciante residente en la capital, era paisano y socio del conde. Su lealtad le granjeó el aprecio y consideración del conde quien le encomendó múltiples encargos. Sus hermanos eran: Pedro que fungió como representante de nuestro mercader en Valparaíso y Santiago junto con Diego de Armida, y Manuel que ocupaba el cargo de gobernador de la provincia de Huancavelica. De otro lado los hermanos Joseph y Benito Fernández Gandarillas se unieron al conde merced a los importantes negocios que realizaban, de manera conjunta, en Potosí y La Paz. Los Fernández Gandarillas conformaban un clan muy importante en el Alto Perú, con conexiones en Lima y Buenos Aires. Para el efecto de consulta ver BARRAGAN, Rossana, "Españoles patricios y españoles europeos: conflictos intra-élites e identidades en la ciudad de La Paz en vísperas de la independencia 1770-1809." En: WALKER, Charles, *Entre la retórica y la insurgencia: Las ideas y los movimientos sociales en los Andes. siglo XVIII*. Centro de Estudios Regionales Andinos "Bartolomé de las Casas", Cuzco, 1996. p. 129.

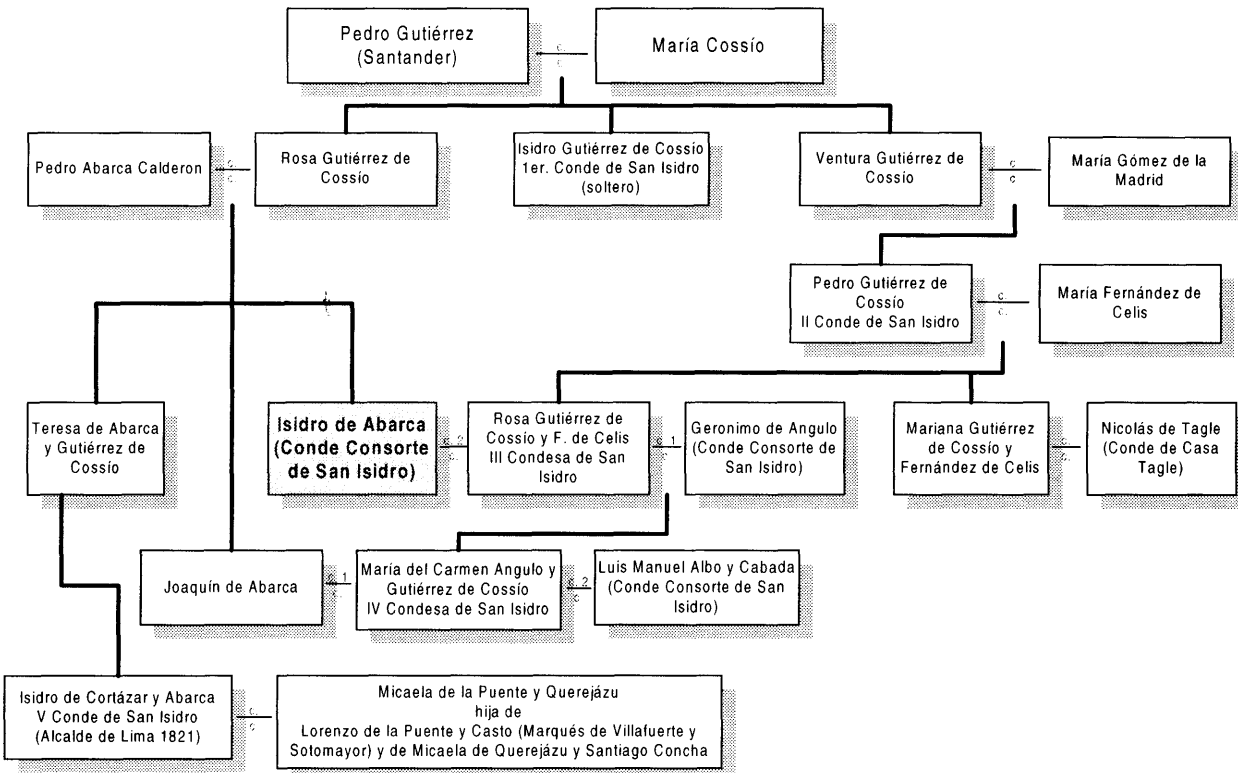
Incursionó en el comercio del trigo sin mucha suerte, pues perdió su embarcación “La Sacra Familia”. También fueron importantes las negociaciones en cacao, añil y esclavos, la inversión en tierras y la vinculación con el mercado interno a través de los corregidores.

La entrada al mercado peruano de dos emporios comerciales españoles como los Cinco Gremios Mayores de Madrid y la Compañía de Filipinas a partir de 1784 significó un nuevo elemento desestabilizador del mercado, pues llegaron con una estrategia que se centraba en precios más bajos y mayor oferta de productos tanto europeos como asiáticos. Sin embargo, ambas compañías no se introdujeron al mercado sin una protección. Lo que hicieron fue nombrar a prominentes comerciantes locales con el objetivo de tener una base de poder para enfrentarse a la comunidad de comerciantes limeños. Por ello eligieron a Isidro Abarca como su representante, pues sabían que su posición y relaciones no sólo a nivel comercial sino incluso político (recordemos que fue amigo de varios virreyes), fueron muy fuertes y sólidas para resistir el embate de sus competidores.

Para Isidro Abarca fue una elección perfecta, pues significaba lucrar sin riesgos en una época de inestabilidad. Los negocios los hacía en nombre de la Compañía cobrando una jugosa comisión y entablando contratos para el transporte y comercialización de sus mercaderías particulares en barcos de la misma. No deben sorprender, entonces, la serie de reproches que los comerciantes hacían al señor conde, cuyas ganancias eran siempre seguras en un ambiente donde el riesgo era la norma.

Isidro Abarca, el cuarto conde de San Isidro, fue un fiel exponente de la racionalidad mercantil de la época para la cual vincularse al poder real era el mayor beneficio para mantener salvaguardados los negocios. Como el proverbio chino, supo maniobrar en la ruta tortuosa y tuvo la capacidad de revertir a su favor las dificultades que las circunstancias de la época ocasionara. Comenzó como un simple marinero y llegó a convertirse en uno de los más acaudalados comerciantes del siglo XVIII, riqueza que consiguió, a pesar de todos los contratiempos, durante el periodo del reformismo borbónico.

CONDE DE SAN ISIDRO



ARCHIVO GENERAL DE LA NACIÓN (AGN)

Protocolos Notariales

	Año	Protocolo		Año	Protocolo
Aizcorbe, Vicente	1774-79	15	Gervasio de Figueroa	1791	464
	1774-75	16		1792	465
	1776-77	17		1793	466
	1778	18		1794	467
	1779	19		1795	468
	1780	20		1796	469
	1781	21		1797	470
	1782	22		1798	471
	1783	23		1799	472
	1784	24		1800	241
	1785	25		1801	242
	1786	26		1802	243
	1787	27	Luque, Francisco de	1777	636 y 637
	1788	28		1778	638 y 639
	1789	29		1779	640 y 641
	1790	30		1780	642 y 643
	1791	31		1781	644
	1792-93	32		1782	645
	1794-95	33		1783	646
	1796-97	34		1784	647
	1798-99	35		1785	648
	1800-01	71	Thenorio Palacios	1759	1009
Ayllón Zalazar, Ignacio	1788-93	89		1760	1011
	1794-96	90		1761	1012
	1797	91		1763-64	1013
	1798-99	92		1765	1014
	1800	1		1766	1015
	1801	2		1767-68	1016
	1802	3		1769-70	1017
				1771-72	1018
Cueto, Alejandro	1784-90	204		1773-74	1019
	1790-94	205		1775	1020
	1794-97	206		1776-77	1021
Escudero de Sicilia, Francisco	1780-86	242	Torres Preziado, Valentin de	1778-79	1023
	1786-93	243		1780-81	1024
Escudero de Sicilia, José	1800-07	214		1782-83	1025
				1784-86	1026
Gervasio de Figueroa	1786	459		1785	1075
	1787	460		1786	1076 y 1077
	1788	461		1787	1078 y 1079
	1789	462		1788	1080
	1790	463		1789	1081
				1790	1082 y 1083
				1791	1084
				1792-93	1085
				1794-95	1086
				1796-97	1051
				1798-1801	1052
			Zambrano, Francisco	1781-90	1190

Real Aduana de Lima (C16)

Legajos-cuadernos

Registro de los navios de Europa

583-47, 593-83, 604-129, 634-293, 688-557, 712-660, 726-739, 729-758, 744-815, 744-817, 744-818, 745-819, 745-820, 750-846, 750-847, 750-848, 750-849, 761-894, 761-895, 761-896, 763-904, 782-987, 782-988, 782-989, 783-990, 786-1007, 800-1079, 800-1080, 800-1081, 801-1082, 801-1083, 801-1086, 832-1255, 832-1256, 832-1257, 832-1258, 858-1388, 858-1389, 858-1390, 876-1466, 876-1467, 877-1468, 877-1475, 886-1532, 886-1533, 888-1542, 921-1731, 921-1732.

Registro de los navios del Mar del Sur

585-54, 586-55, 594-90, 606-147, 615-196, 616-198, 616-199, 617-202, 617-205, 617-206, 622-236, 623-238, 624-243, 626-252, 653-394, 675-494, 675-498, 680-510, 713-665, 776-960, 786-1010, 787-1014, 805-1104, 806-1105.

Real Audiencia

Causas Civiles

Legajos-cuadernos	Años
191-1620	1774
197-1672	1776
224-1906-A	1781
230-1967	1782
254-2226	1786
277-2456	1789
279-2476	1789
280-2479	1789
282-2495	1789
329-2996	1794
383-3511	1799
2-14	1800
3-18	1801
16-170-A	1801
55-565	1805

Real Tribunal Del Consulado

Legajos 1, 2, 4, 5, 9, 12, 18, 19, 25, 32, 51, 52, 95, 97, 103, 104, 249 y 250.

Colección Moreyra

- Correspondencia de Don Jacinto de Seguro, con el conde de San Isidro (1782-83). D1.32-865.
- Relación de gastos de la Hacienda de propiedad de Isidro Cortázar y Abarca, Conde de San Isidro (1829-30). D1.70-1808.

BIBLIOTECA NACIONAL DEL PERÚ (BN)

Manuscritos Coloniales

ARCHIVO ARZOBISPAL DE LIMA (AAL)

Expedientes Matrimoniales

- Enero 1753. Gerónimo de Angulo y Rosa Gutiérrez de Cossío y Celis.
- Mayo 1779. Joaquín de Abarca y María del Carmen Angulo.



Escudo emblemático del
Conde de Torre Velarde,
*Historia Española de las órdenes
nobiliarias*, Editorial Nobiliaria
Española, S.C., 1994.

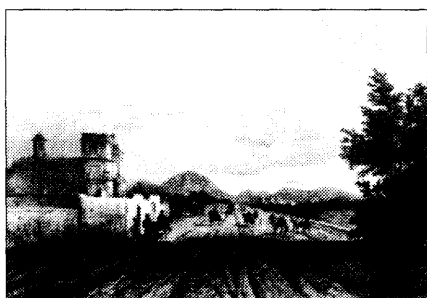


Escudo emblemático del
Conde de San Isidro, *Historia
Española de las órdenes
nobiliarias*, Editorial Nobiliaria
Española, S.C., 1994.



*LIDERAZGO Y PODER: LA ELITE COMERCIAL
LIMEÑA ENTRE EL COMERCIO LIBRE Y LA
GUERRA DE LA INDEPENDENCIA (EL CASO DE
ANTONIO DE ELIZALDE)*

Deolinda Mercedes Villa Esteves



Antiguo camino del Callao en cuya construcción participaron los comerciantes del Consulado, entre ellos los hermanos Elizalde. Oleo en tela. Extraído de Rugendas, *El Perú Romántico del siglo XIX*, Editorial Milla Batres, Lima, 1975.

Cada vez queda más claro que el Reglamento de Libre Comercio y los cambios producidos a nivel de la estructura política del virreinato peruano en la segunda mitad del siglo XVIII, lejos de significar la decadencia del puerto del Callao y de la comunidad de comerciantes establecidos en la capital del Perú, fue una etapa en la cual Lima se reafirmó como centro distribuidor del comercio del Pacífico sur. La liberalización comercial fue un reto y una oportunidad para los cuales estos comerciantes - por lo menos un sector de ellos muy fuertemente consolidado- estaban preparados y dispuestos a asumirlos con todas sus consecuencias. Uno de los individuos que representó a esta dinámica burguesía mercantil limeña fue Antonio de Elizalde.¹

A través de la biografía de Elizalde nos acercaremos a la vida colectiva de un compacto núcleo de comerciantes, miembros de la élite mercantil limeña, exitosos, audaces, quienes, sobre la base de un fuerte espíritu asociativo, el paisanaje, sólidos contactos gaditanos y una notable

¹ La visión historiográfica tradicional quedó establecida por CESPEDES DEL CASTILLO, Guillermo, en su famoso libro *Lima y Buenos Aires*. Sevilla, 1947; allí se ponía énfasis en el rol desarticulador de la estructura comercial "monopólica" limeña que cumplieron: la creación del virreinato del Río de la Plata y, poco después, la promulgación del Reglamento de Libre Comercio. Nuevos enfoques tienden a matizar y aún modificar esta percepción, dándole mayor dinamismo y profundidad al proceso. Entre ellos podemos señalar a: FISHER, John, *Las relaciones económicas entre España y América hasta la Independencia*, Madrid, Mapfre, 1992; MAZZEO, Cristina Ana, *El comercio libre en el Perú. las estrategias de un comerciante criollo. José Antonio de Lavalle y Cortés 1777-1815*. PUCP, Lima, 1994; PARRON SALAS, Carmen, *Del Decreto de Libre Comercio a la República. Consulado y comercio marítimo en Lima. 1778-1821*. Murcia, 1995.

capacidad para servirse del poder, dominaron la vida comercial e institucional del Perú en el último cuarto del siglo XVIII y los primeros del siglo XIX. Demostraron una dinámica empresarial notable, la cual los convirtió en el engranaje necesario para la movilización de importantes capitales hacia el comercio libre y en agentes claves en el proceso de diversificación de exportaciones, proceso iniciado en la segunda mitad del siglo XVIII. Ellos lograron retener para Lima y el Callao su papel centralizador de una serie de espacios regionales y sus producciones, que encontraron su camino hacia Europa.

La fuerte posición alcanzada dentro de la estructura del comercio peruano antes del Reglamento los llevó a enfrentar, no sin cierto éxito, los avances disruptores metropolitanos. De este modo, colisionaron con los nuevos y poderosos agentes comerciales metropolitanos quienes, premunidos de una serie de privilegios reales, amenazaban su posición. Si bien no lograron eliminarlos de los mercados en disputa, lograron mantener su sólida presencia comercial y aún intentaron competir con ellos por el acceso a las fuentes del numerario: las minas. Y buscaron, a veces con éxito, incorporar sus rivales a su área de influencia.

La fase de profunda inestabilidad comercial que se inicia en 1796 quebró, sin duda, el desarrollo empresarial de esta élite y no alcanzó, como grupo, a encontrar una salida al entrampamiento que significó la guerra de la Independencia, pues sus intereses estaban profundamente imbricados con los de Cádiz y la política proteccionista de los mercados americanos mantenida por la Corona.

LA HORA NAVARRA: LOS ELIZALDE

En los últimos meses del año de 1757 desembarcaron en el puerto del Callao dos jóvenes hermanos: Antonio y Matías de Elizalde.² Ambos eran nativos de Garzaín, uno de los 14 pueblos que conformaban el valle de Bastán, provincia de Navarra, sujeta en lo eclesiástico al obispado de Pamplona. Antonio apenas llegaba a los 21 años y radicaría en Lima hasta su muerte, un día inespecificado entre el 6 y el 16 del mes de Octubre de 1820. Su hermano Matías retornó en 1773 a España y desde su emplazamiento en Cádiz se convertiría en el engranaje Atlántico de los negocios americanos. A ellos se uniría en Lima, en 1766, el hermano menor: José Matías, quien, como Antonio, permanecería en el Perú y sobreviviría a la Independencia. Su rastro se pierde en el complicado año de 1823.³

Los hermanos Elizalde formaron parte de ese importante contingente de comerciantes procedentes del norte de España, en particular de Navarra y la zona vasca que llegaron al Perú a lo largo del siglo XVIII y que pasaron a dominar a través de sólidas redes familiares y de paisanaje el dinámico comercio del Perú en el último tercio del siglo.

Los Elizalde estuvieron lejos de representar la clásica figura del comerciante monopolista indiano esbozado por la historiografía. Ellos pertenecieron a una nueva generación mercantil, la que pasó al Perú con los navíos de "registro" al Mar del Sur que, a partir de 1739, abrieron el puerto del Callao al comercio directo

2 Debieron llegar en el navío de registro "San Francisco Borja, la Virgen de la Asunción y San Pedro". Propietario de la nave era Miguel de Uriarte y Herrera, vecino de Cádiz y el encargado de los negocios en Lima era Manuel de la Torre Quiroz, comerciante en esta ciudad, quien apoyaría a los navarros en sus primeras incursiones en el ámbito del comercio del Perú.

3 Antonio de Elizalde fue bautizado el 15 de junio de 1736. Era hijo legítimo de Juan Lorenzo de Elizalde, del pueblo de Lecaros (Navarra) y María Josefa de Arratea, nacida en el mismo Garzaín. LOHMANN VILLENA, Guillermo, *Los regidores perpetuos de Lima (1535-1821). Crónica y estudio de un grupo de gestión*. Sevilla. Excelentísima Diputación de Sevilla, 1983. t. II, p. 120. Según Mendiburu, los Elizalde estaban entroncados con las familias Echeverzea, Elizalde y Gartaina de Lecaros y la de los Echevarría y Arratea en Elizondo, lugares del mismo valle. MENDIBURU, Manuel de. *Diccionario histórico biográfico*. Lima, 1932. t. II, p. 392.

con Cádiz, liquidadas ya definitivamente las ferias de Portobelo y los galeones de Tierra Firme. Esta generación de mercaderes, dotada de una acusada capacidad empresarial, tuvo que luchar por abrirse un espacio dentro del círculo mercantil limeño al que luego pasaron a liderar, sobre la base de un fuerte espíritu asociativo, una mayor agresividad y nuevos estilos comerciales, ganados quizás de su estrecho contacto con importantes casas de origen irlandés.⁴

Sus comienzos fueron relativamente modestos, pues se iniciaron en los negocios del Perú en calidad de dependientes: como cajeros y factores de dos cargadores de registros: Manuel de la Torre Quiroz y el comerciante irlandés -radicado en Cádiz por muchos años- Joseph Valois, quien se encontraba negociando en el Perú desde 1747 en representación de numerosas casas de su mismo origen a través de los registros. Valois, tras un corto retorno a la metrópoli, había regresado al Perú en 1753 y permaneció en Lima hasta 1764.

Desde su arribo hasta el año 1764 Antonio se mantuvo en la casa de Valois, en la calle de la Compañía, practicando los gajes del oficio mercantil, llevando sus negocios como cajero, posiblemente bajo un simple salario, mientras su hermano Matías pasó a radicar en Arequipa fungiendo como factor de la misma Casa. Justamente, la primera referencia de Antonio en protocolos data de abril de 1758, cuando su hermano Matías, de partida para Arequipa, le dejó un poder general para cobros, conceder obligaciones, representaciones judiciales y otros. Un típico poder general con el que se iniciaba una asociación mercantil permanente y que uniría en el futuro los dos océanos.⁵

La situación de dependencia de Antonio al llegar al Perú se reflejó en 1759, ocasión en la

cual una grave enfermedad lo puso al borde de la muerte y debió elevar un poder para testar en favor de su hermano Matías, al que nombró su albacea. En él declaró: «no dejo bienes ni caudal alguno sino unos cortos trastes y ropa de vestir»⁶ dejando el costo del poder y del testamento como obligación de su hermano. Su situación marginal frente a la sociedad limeña de la época queda expresada en la calidad de los testigos que lo acompañaban en tan difícil momento de su vida: un sacerdote, el presbítero y licenciado Joseph A. Marín y los irlandeses Joseph y Tomás Valois.⁷

Desde esa modesta posición, en el ámbito del comercio, Antonio y sus hermanos labraron una exitosa carrera en la que se reflejaron todos los avatares de la actividad comercial limeña, en un período intenso de cambios.

Su dependencia de los negocios de Valois no impedía a los Elizalde iniciar sus primeros negocios por cuenta propia y así, una vez asentado Mateo en Arequipa y conocedor de la plaza y sus posibilidades, los Elizalde, de mancomún, se obligaron en noviembre de 1759 en favor del sobrecargo Manuel de la Torre por la importante cifra de 13.090 pesos, fruto de un préstamo en dinero al 6% de interés, cuyo destino último fue la adquisición de algunas mercaderías para su remisión a Arequipa, una de las principales plazas de los negocios de los Elizalde desde esta época. Una porción del dinero se destinó a una serie de préstamos por montos modestos y por cortos plazos. Esta fue la primera habilitación importante recibida por los Elizalde. Similares montos de inversiones fueron hechas por los navarros desde ese año hasta 1765 a través de obligaciones en dinero o efectos de Castilla en favor de varios comerciantes de Lima.⁸

4 Un avance en el tema del sistema de registros sueltos, que dominó el comercio del Pacífico tras la caída del sistema de galeones, en: VILLA ESTEVES, Deolinda Mercedes. *Aproximación al estudio de los navíos de registros sueltos al Mar del Sur. 1740-1760*. Tesis de Bachiller. P.U.C.P. Lima, 1986.

5 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preciado, 1056. 12/4/68. f.75. Poder. José a Antonio de Elizalde.

6 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preciado. f. 486v. Poder para testar.

7 AGN. Protocolos Notariales. Valentín Torres Preciado, 1056. 6/8/59. f.486v. Poder para testar. Antonio a Matías de Elizalde.

8 AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado, 1056 a 1060, años 1759-1765. Obligaciones.

Primeros créditos recibidos por Antonio y Matías de Elizalde

AÑO	CRÉDITOS EN PESOS FUERTES	CRÉDITOS EN EFEC. CASTILLA	HABILITADOR	CANCELACIÓN
Nov. 1759	13.090	--	Manuel de la Torre Quiroz	13/03/62
Dic. 1760	9.430	--	Manuel de la Torre Quiroz	--
1761	--	--	--	--
1762	--	13.421	Joaquín de Lavena	20/09/62
Oct. 1763	2.404	--	Francisco Toranco	17/04/64
Jul. 1763	7.408	--	Manuel de la Torre Quiroz	16/05/64
Set. 1765	--	1.528	Francisco Toranco	--
Set. 1765	--	5.080	Marqués de Torre Tagle	--

AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado 1056 a 1060

Una nueva etapa en el aprendizaje mercantil del joven navarro fue su salida del ámbito de Lima; Así, en 1763, lo encontramos de partida para Cerro de Pasco, principal centro minero en el norte del Perú, como factor de los cargadores de la Torre Quiroz y Valois, a quienes dejó un poder general. Suponemos que no fue su única salida.⁹

Para entonces y como era común entre los jóvenes de la época y particularmente entre los miembros del comercio que querían tomar contacto con la sociedad limeña, los asuntos públicos y del Estado, en 1762 se presentó como voluntario para servir en las milicias organizadas por el virrey Amat y Junient.¹⁰ Posteriormente, en 1767, fue nombrado capitán de Dragones de Canta, cargo que ejerció hasta 1779.¹¹

LA INQUISICIÓN CONTRA EXTRANJEROS

La estrecha vinculación inicial de los Elizalde con los irlandeses Joseph y Tomás Valois y su círculo¹² no dejó de provocarles serios inconvenientes, pues se vieron involucrados en el conflicto, una veces abierto y otras soterrado, entre la élite comercial establecida en Lima y los cargadores de registros de la Mar del Sur.

Ciertamente, desde el establecimiento de los registros sueltos al Callao, las relaciones entre los comerciantes establecidos ya de antiguo en Lima y representados por el Tribunal del Consulado y los cargadores de registros, definidos como pertenecientes al “comercio de Cádiz”, habían entrado en conflicto en

9 AGN. Protocolos Notariales. V. Torres Preciado, 1058. 10/7/63. f. 458-459v. Poder para testar. Antonio de Elizalde a Joseph Valois.

10 LOHMANN VILLENA, Guillermo. op. cit., t. II, p.119.

11 ZUDAIRE, Eulogio. *Don Agustín de Jáuregui y Aldecoa, virrey interino del Perú*. Pamplona: Representación foral de Navarra, 1979. t. 2, p. 200n.

12 La participación de comerciantes de origen irlandés en el sistema de registros hacia el Callao fue notable y la casa de los Valois fue una de las más importantes. El jefe del clan era Joseph Valois, nacido en Waterford. Alrededor de su casa se reunían entre otros, Juan Cranisbroch, Miguel Phelan, Guillermo Leonardo, Pedro Noble, etc.

numerosas oportunidades. Las motivaciones del conflicto eran diversas, pero se centraban en las muy amplias atribuciones dadas inicialmente a los cargadores gaditanos para intervenir en todos los espacios de comercialización dentro del virreinato, desde la venta al por mayor en almacenes en Lima, hasta la internación de las mercaderías en los mercados interiores y la venta al por menor; al mismo tiempo, subsistía un elemento de discriminación, el monopolio de la consignación de mercaderías que favorecía a los recién llegados, mientras se mantuvieran como comerciantes de España y por un plazo no mayor de dos años. Los comerciantes establecidos en América quedaban limitados en los hechos a mover directamente su propio capital, sin posibilidades de recibir directamente consignaciones de comerciantes de la metrópoli (recíproca consignación).¹³

Aparentemente, a veinte años de establecido el sistema y tras numerosos avatares, se habían logrado amplios espacios de consenso y colaboración entre los cargadores de registro, - muchos de los cuales se fueron incorporando paulatinamente al comercio de Lima- y los comerciantes ya establecidos desde antiguo; uno de estos puntos de concordancia fue su lucha por extraer de la carrera comercial ciertos remanentes indeseables presentes en el tráfico por registros: un número importante de negociantes extranjeros y españoles de primera generación, denominados "genízaros", que habían pasado en navíos neutrales y sentado plaza permanente en Lima y que, según el Tribunal, habían pasado a dominar directamente el gran comercio almacenero y los mercados del interior sin contar con licencias ni permisos expresos del rey o la Casa de la Contratación para comerciar en América.¹⁴

Esta situación llevó, en 1759, a la apertura de una investigación sobre extranjeros por parte del Consulado limeño, la cual culminó con un informe en 1761. En él los Elizalde fueron implicados como "extranjeros", consecuencia del peculiar estado del territorio navarro, fronterizo con Francia, dentro del complejo estatus jurídico de España en esa época o, por lo menos, como «testas de fierro» del cargador irlandés Valois, quien, además, era considerado el más poderoso de la Colonia e intentaba, según el Consulado, «atravesar» las rutas comerciales más productivas del virreinato, en particular los mercados mineros como Pasco y Huancavelica. Sobre la magnitud y carácter de los negocios de Valois, el comerciante Juan Valdés, testigo en la investigación, señalaba que:

*«[han sido] tan crecidos los manejos [de Valois], que ha mantenido en su casa a su hermano don Thomas, que ha hecho dos viages a España aquí, a su tío Bartolome a su primo don Juan Valois y un caxero de su nacion con otros dos navarros, uno se encontraba en Lima en su compañía y otro en Arequipa por cuyas manos haze sus expendios»*¹⁵

Juan Antonio Bustamante y Quijano decía a su vez:

*«[Valois es] uno de los extranjeros de mas crecido comercio, el qual esta recibiendo nuevas cargasones y vendiendo mucha parte de ellos por mano de su caxero don Antonio Elisalde.»*¹⁶

Las presiones del Tribunal rindieron finalmente sus frutos y, en 1764, Joseph Valois debió abandonar definitivamente el Perú, expulsado por una orden de Amat por estar totalmente comprendido como extranjero. Antes de partir dejó al comerciante Manuel de la Torre Quiroz y en segundo y tercer lugar a los dos Elizalde el encargo de liquidar sus

13 VILLA ESTEVES, Deolinda Mercedes, Tesis cit. p. 64-65; PARRON SALAS, C. op. cit., p. 175.

14 CAMPBELL, Leon., The foreigners in Peruvian society during the Eighteenth Century. R.H.A. 73-74. Enero 1972. p. 153-163.

15 AGN. Tribunal del Consulado. Contencioso, leg. 252, cuaderno 1. f. 18-18v. Expediente seguido ante el Tribunal del Consulado sobre la expulsión de extranjeros. 1761.

16 Ibidem. f. 21v.

asuntos. Con ello les dejó también una clientela y sin duda las importantes conexiones atlánticas que Valois había representado en Lima.¹⁷

DE CAJERO A CARGADOR

Aprovechando la partida del irlandés, Antonio remitió un poder general a favor de Francisco de Iriarte, comerciante también navarro y avecindado en Cádiz, a quien le ordenó lo matriculara en la Universidad de cargadores a Indias o Consulado de Cádiz, comunidad a la que no pertenecía antes de pasar al Perú y le encargó, asimismo, lo representara en todos los negocios que en un futuro cercano iba a emprender, a través de la consecución de créditos para remisiones de mercaderías hacia Lima, cobros de intereses diversos, representaciones judiciales, etc. El tenor del poder era el siguiente:

"Y doy poder para que me represente ante el Rey, Consejos, etc. para que suplique en remuneracion de mis meritos y los de mis padres y demas antepasados por mercedes de las que S.M. provee para estos reinos y provincias del Perú de gracia o justicia, ademas para que se presente ante la Real Camara de Cádiz y me matricule en el cuerpo del comercio de España como natural que soi de aquellos reynos. Para que cobre en su nombre cualquier valor, mercaderia u otros generos de hacienda hoy y en adelante por escrituras de obligacion, vales, libranzas, conocimientos, fletamientos, factorajes, encomiendas, herencias, etc... Y mas poder le doi para que me pueda obligar y oblique abiertamente por las cantidades que le comunicare por mis cartas misivas las que buscara prestadas a mi dita y credito con sus intereses de tierra o riesgo de mar de que en mi nombre se dara por entregado

*con fee o renunciacion de la non numerata pecunia ... obligandome a que hare las pagas a los tiempos y plasos y en las partes y lugares que asentare ...»*¹⁸

De esta manera, Antonio de Elizalde daba los primeros pasos para incorporarse a un comercio en mayor escala y ponía las bases de una sociedad muy provechosa, que vincularía a los Elizalde e Iriarte hasta los primeros años del siglo XIX, tiempo de la muerte del segundo.

Dos años más tarde, en 1766, con un cargazón de mercaderías adquiridas con los créditos conseguidos por Iriarte, llegaba desde Cádiz el más joven de los hermanos Elizalde, José Matías, bajo el estatus de cargador de España en el Perú.

Entre 1764 y 1765 las negociaciones protocolizadas de Antonio en Lima habían ascendido, en promedio, a 15.000 pesos, que comprendían ventas de efectos de Europa y préstamos en dinero efectivo a mineros y comerciantes en tránsito. Tal es el caso del minero y azoguero de Tarma Tomás González, a quien en 1765 habilitó con 7.500 pesos para las labores de su mina de San Pedro de Yanaguanca.¹⁹ Este se convertiría, en el futuro, en un cliente asiduo y apoderado de cobranzas. Tras la llegada de José Matías las negociaciones en Lima se incrementaron a 35.000 pesos en promedio,²⁰ pero ya para 1768 sus stocks estaban agotados, lo que le obligó a retornar a la península. En esa oportunidad Antonio fue el de la partida.

En los últimos meses de 1768 Antonio abandonó Lima y no regresaría sino cuatro años después, en 1773. En el interin, Matías abandonó Arequipa para hacerse cargo de la plaza de Lima. Su ausencia de la ciudad sureña fue cubierta posiblemente por José Matías o por un joven recién llegado, Mateo de Cossio, quien

17 AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado, 1059. 16/5/64. f. 164. Poder. Joseph Valois a Manuel de la Torre Quiroz y a Antonio y Matías de Elizalde.

18 AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado, 1059. f. 135-136. Poder. Antonio de Elizalde a Francisco de Iriarte. 2/5/64.

19 AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado, f. 57 1. Obligación Tomás González a Antonio de Elizalde. 14/6/65.

20 AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado 1060-1061. Obligaciones. Varios compradores a Antonio de Elizalde. 1766-68.

fue acogido por los Elizalde y se convertiría, con el tiempo, en uno de los principales comerciantes de Arequipa y apoderado y principal cliente de los cargadores limeños.

Mientras tanto, en Cádiz, Antonio debió renovar el contacto con la dinámica comunidad mercantil irlandesa a la que había estado vinculado en sus primeros años en el Perú y darse a conocer entre las numerosas casas de comercio gaditanas, con cuya confianza podía consolidar su ya expectante situación en el Perú. El navarro podía ofrecer junto a su aguzado espíritu empresarial un conocimiento del mercado peruano bastante inmediato y que prometía inversiones más seguras.

Desde Cádiz, y hasta su retorno, Antonio remitió en los distintos registros al Mar del Sur diversas cantidades de mercaderías, para cuyo logro había comprometido créditos entre diversos capitalistas gaditanos, entre ellos el connotado Francisco Micheo y Ustáriz, de la poderosa casa Ustáriz Sanjinez y Cía., y se incorporó a un ramo menor de los negocios pero no por ello desdeñable: Se convirtió en apoderado de diversos inversionistas gaditanos en el cobro de escrituras de crédito a riesgo con destino al Callao, lo que involucraba al menos un 4% de interés por cada transacción.

Finalmente, en agosto de 1773, Antonio Elizalde estaba de regreso en el Callao, premunido de su título de cargador del comercio de España en el Perú. En ese mismo año, Matías, tras quince años de permanencia en el Perú, retornó a España, no sin antes dejar sentadas las bases de futuras negociaciones familiares a través de recíprocos poderes intercambiados con sus hermanos.²¹ Ya en Cádiz, Matías se reuniría con Francisco de Iriarte y en su sociedad pasó a representar los intereses propios y los de sus hermanos.

Su condición de cargador de registros imponía a Antonio, por entonces, ciertas restricciones, como la del retorno a Cádiz en un plazo de dos años, por lo que en 1775 debió solicitar la ampliación de su permiso ante la Corte y Consejo de Indias. Así, pues, pidió:

*«... se prolongue por dos años mas mi matricula en la Universidad de cargadores de Indias que debe correr desde enero de 1776 en adelante, por que entonces termina el tiempo concedido para que pueda recibir consignaciones a mi nombre y por consiguiente obliga a mi restitucion, que no puedo verificar por lo basto de las negociaciones que conduje y he recibido posteriormente...».*²²

DE RESIDENTE A VECINO: EL MATRIMONIO DE ANTONIO DE ELIZALDE

En 1776, diecinueve años después de su llegada al Perú y con 38 años de edad, dueño de un mediano caudal y persuadido que las posibilidades de negocios en Indias eran favorables, Antonio de Elizalde decidió “tomar estado” y avecindarse en Lima. Ello implicaba su definitiva inserción en la sociedad limeña y gozar de los beneficios que tal situación le ofrecía: la ampliación de sus conexiones en el ámbito local.

Su matrimonio siguió el patrón común a los de su círculo. Se casó el 15 de octubre de 1776 con María Juana Días García y Granados, natural de Lima e hija legítima del comerciante peninsular Manuel Días García y Granados y Manuela Granados y Marticorena. Según Lohmann, «matrimonio de considerable fortuna». Aun cuando no nos es posible verificar

21 AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado 1064. 23/1/73. f. 414 y 412. Poder general. Antonio y José Matías de Elizalde a Matías de Elizalde. Poder para testar. Matías de Elizalde a sus hermanos.

22 AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado, 1065. f. 564. Poder. Antonio de Elizalde a Juan Gabriel Fernández Serrano. 7/2/75.

el monto de la misma, ésta debió tener cierta importancia, pues permitió a Días García acceder al cargo de cónsul del Tribunal en 1769. Aparentemente, una enfermedad persistente había invalidado parcialmente a Días García, el cual se mantuvo ligado a los negocios a través de los préstamos de riesgo marítimo, negocio que le permitió sostenerse hasta su muerte.²³

EL ESTADO DE LOS NEGOCIOS HACIA 1778

Desde su llegada al Perú en 1759 y hasta 1778, año de la promulgación del Reglamento de Libre Comercio, el monto de sus negociaciones había ido en aumento, en forma consistente y sin sobresaltos. Ya en 1773 el nivel de sus remisiones de retorno a Cádiz llegaban a la suma de 44.000 pesos. En 1775, éstas ascendieron a más de 97.000 pesos. Sus mayores obligaciones mercantiles, o su deseo de expandir los negocios, lo llevaron en 1774 a solicitar un préstamo de 24.000 pesos cedido por don Julián de Elcorrobarrutia.²⁴

Por ese tiempo, Antonio de Elizalde representaba los intereses de numerosas casas gaditanas, de las cuales recibía consignaciones en función de su estatus de cargador, cancelaba sus créditos, etc. Entre ellas estaban las de Juan Hogan, Lorenzo Gennet, José Gabriel del Villar, Francisco Iriarte, y Pedro López de Herrera en San Lúcar de Barrameda, etc.

Asímismo, hacia el interior, fue consolidando una red de clientes habituales a la que proveía de múltiples servicios: ventas a crédito, representaciones, etc. Sus principales contactos en Arequipa eran don Mateo Cossio

y Raymundo Phelan, éste último comerciante de origen irlandés y vinculado a los Elizalde desde la época de Valois y al que ayudaría a establecerse en la ciudad blanca. Fue Phelan quien por muchos años administró una serie de propiedades adquiridas por Elizalde en Arequipa (por cierto, con muy corto desembolso por los censos que las gravaban) en el remate de los bienes del conde de Selva Alegre, las chacras El Palomar, Chilina y Chainal, el tambo de Guañamarca y una hacienda viñatera, Tacar; todo lo cual quedó bajo administración del irlandés, propietario del tambo El Bronce, adquirido también en esa oportunidad a nombre de Elizalde.²⁵

En Cerro de Pasco uno de sus principales clientes fue Félix de Ijurra, comerciante y minero, a quien vendió a crédito en 1778 mercaderías por 13.344 pesos.²⁶

Hasta 1775, Elizalde se mantuvo dentro de la estructura tradicional del comercio, importando bienes europeos, de cuenta propia o de otros y retornaba únicamente metales. Pero, a partir de ese año, se involucró, por primera vez, en un negocio que presentaba grandes posibilidades de buenas utilidades: el comercio de la cascarilla. Se inició en él a partir del acuerdo que, en pago por mercaderías de Castilla, concertó con quien luego sería uno de sus más importantes proveedores de ese producto, Vicente Fernández de Otero, vecino de Piura, el cual adquirió mercaderías europeas por valor de 8.750 pesos, comprometiéndose a pagarlas con 20.000 libras de cascarilla de Acobamba o Loxa:

“... de buena calidad, limpia y de canutillo y de la misma calidad que hasen el actual corregidor de dicha provincia y don Manuel Francisco Carrión, a cuio reconocimiento debere sujetarme,

23 LOHMANN VILLENA, Guillermo, op. cit. t. II, p. 120. Años después, en 1788, su hermano José Matías desposará a la hija del poderoso comerciante riojano José González Gutiérrez y así mismo, el único hijo de este matrimonio, Juan de Elizalde, entroncará con los también comerciantes y peninsulares Ignacio y Rotalde.

24 AGN. Aduanas. C 16.575-6 a 7 y 8 a 10; C 16.593-87 y C 16.594-89. Protocolos Notariales. Torres Preciado. f. 209. Obligación. Antonio de Elizalde a Julián de Elcorrobarrutia. 26/08/74.

25 AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado, 1069. f. 595. Poder. Antonio de Elizalde a Matías de Cossio. 16/7/78.

26 AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado, 1069. f. 614. Obligación. Félix de Ijurra a Antonio de Elizalde. 9/9/78.

las cuales...he de poner a mi costa en cien caxones buenos a razon de docientas libras en cada uno con forros enteros de cuero como se acostumbra a bordo de la embarcacion que ha de conducirlos, poniéndolos con el peso que tengan en partida de registro de cuenta /y riesgo del dicho don Antonio y a entregar a él mismo, ausente a don Joseph Mathias de Elizalde. Cuio embarque de dichos caxones he de hazer en todo el mes de agosto proximo venidero de setecientos setentaseis precisamente, siempre que en el tiempo se presente embarcacion en el puerto de Paita con diferencia de pocos dias, de modo que puedan llegar al Callao oportunamente para la salida de los navios que debe (sic) regresar a España a fines del dicho año. Y no verificandolo asi y que por mi falta queden los caxones sin aprontarse para dicho tiempo en el puerto de Paita, quedaran de mi cuenta y en esse caso le he de satisfacer los dichos ocho mil ... pesos en moneda usual y corriente de la fecha de esta escritura en un año...»²⁷

Es difícil por ahora evaluar cuán importante eran los negocios de los Elizalde en relación con los corregidores. Podemos verificar que mantenía contactos con algunos de ellos, aunque el grueso de sus negocios se realizaba al parecer fuera de ese ámbito. Por ejemplo, entre 1774 y 1775 habilitaban con efectos al corregidor de Piura Matías José de Valdivieso por un monto no muy importante 2.751 pesos y al de Ica, Antonio Cañedo, por 2.312 pesos; en 1778 su conexión con Piura continuaba, esta vez como apoderado del corregidor reemplazante; asimismo era apoderado y abastecedor del corregidor de Moquegua José Fernández de Lastra, quien en 1776, cuando pasaba a su provincia, lo nombró albacea y tenedor de sus bienes. A la muerte del corregidor, en 1778, quedó pendiente un juicio por el ramo de bulas del corregimiento. Para

ello debieron dar poder a Cossío a fin de cobrar sus deudas.²⁸

Hacia la década de los 80, Elizalde se había granjeado ya cierto prestigio como comerciante de caudal sólido y buenos contactos metropolitanos y su inserción en el ámbito de la sociedad limeña era completa tras su matrimonio. Esta situación le permitiría escalar años más tarde algunos peldaños en la consideración social y elevar el nivel de sus negocios en forma realmente inusitada.

PODER, COMERCIO Y HONORES: LAS ESTRATEGIAS DE PODER DE UN GRUPO MERCANTIL LIMEÑO (1778-1784)

Los últimos años de la década del 70 fueron años de cambios en la estructura política del virreinato peruano y en la normatividad del comercio colonial. En 1776 se estableció el virreinato del Río de la Plata y dos años después, en 1778, Carlos III sacó a la luz el Reglamento de Libre Comercio que cambiaba las condiciones de juego en el comercio de América, pero cuyos resultados no se vieron inmediatamente dado que, a partir de ese año, las negociaciones con la metrópoli sufrieron una severa interrupción debido a la situación bélica en Europa. La rebelión de Túpac Amaru de 1780 fue un factor concomitante en esta situación recesiva, la cual se reflejó también en la drástica disminución del ritmo de los negocios corrientes de Antonio de Elizalde hasta el año 1785.²⁹

27 AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado, 1065. f. 916-916v. Obligación. Vicente Fernández de Otero a Antonio de Elizalde. 11/9/75.

28 AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado, 1069. f. 65. Obligación. Matías José de Valdivieso a Antonio de Elizalde. 4/3/75. AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado, 1065-1066. f. 610; Cañedo, idem. f. 337; Poder. Antonio de Elizalde a Mateo Cossío. 9/2/78.

29 En 1780 sólo se encuentran 4 asientos y sólo uno es una venta, el resto son poderes. 1781 presenta el mismo panorama, una venta por 3.534 pesos para Piura.

Pero la coyuntura de guerra, con la consiguiente fractura de los intercambios comerciales con la metrópoli, lejos de significar una fase de paralización o aún retroceso en la situación empresarial de los Elizalde, fue una etapa de avance y consolidación dentro del ámbito mercantil limeño. Este avance no fue, por cierto, individual. Es justamente en este período en que parece plasmarse el liderazgo de un núcleo de mercaderes, dotados de una gran capacidad empresarial, audacia y una gran habilidad para relacionarse con el poder, quienes se asocian, combinan sus capitales y sus contactos a nivel social, comercial y político para incursionar en negociaciones de gran envergadura, tomando ventaja de la guerra. Entre estos líderes se encontraban los Elizalde.³⁰

COMERCIANTES Y VIRREYES

Un hecho circunstancial debió colaborar en la rápida elevación social y ensanchamiento inesperado del ámbito de los negocios de los Elizalde, la llegada consecutiva de dos virreyes de origen navarro: Manuel Guirior, quien gobernó entre 1774 y 1780, hombre cauto, muy sensible a las demandas de sus gobernados y sus intereses, por lo que fue muy bien acogido dentro de la sociedad limeña; el segundo, don Agustín de Jáuregui, nativo de Lecároz, pueblo vecino de Garzaín, en el valle de Baztán, lugar de origen de nuestros comerciantes, quien reemplazó a Guirior a partir de 1780 hasta 1784.

Una estrecha amistad unió al viejo virrey y a su hijo. Tomás de Jáuregui, con los Elizalde, amistad que quizás ya tenía antecedentes de antiguo y que no hizo sino afianzarse en la

capital del Perú. Espacios de encuentro entre los comerciantes y el poder había muchos, pero uno de ellos fue la archicofradía de Nuestra Señora del Rosario en el convento de Santo Domingo, una de las más prestigiadas de Lima y dominada por la dinámica comunidad vasconavarra, a la cual pertenecieron tanto el virrey como Antonio de Elizalde, y de la cual nuestro comerciante, líder por antonomasia, era en 1781 mayordomo bolsero. A la muerte del virrey, ocurrida en Lima, su cuerpo fue enterrado en la cripta de la misma cofradía.³¹

Su amistad con Jáuregui le permitió a Elizalde solicitar recomendase personalmente su instancia para acceder a la Orden de Caballería de Santiago, una de las más prestigiadas de la época, proceso que había iniciado en 1779 durante el gobierno de Guirior y que culminó favorablemente con la Real Cédula de San Ildefonso del 25 de septiembre de 1783.³² Dicha amistad rebasó los lazos afectivos para incorporar, al parecer, vinculaciones de carácter económico. Esa estrecha relación quedó corroborada en 1784, año en que Jáuregui, tras dejar el cargo en manos de su sucesor Teodoro de Croix, murió repentinamente antes de partir a Cádiz, no sin antes haber dejado a Antonio de Elizalde como su apoderado general en Lima, con pagarés por 2.000 pesos, dos coches, varios relojes, con los que debía afrontar algún cargo en su contra en el juicio de residencia y el encargo de remitir sus bienes y documentos, entre ellos la Relación de su gobierno. Posteriormente, su hijo nombró, en 1785, como apoderado universal en los asuntos de la testamentaria a Matías, residente en Cádiz, a favor del cual la mujer del virrey declaraba existir una deuda de 200.000 pesos cuyo origen desconocemos por ahora.³³

30 Quien ha hecho un notable primer bosquejo de la élite mercantil, a la que el término "aristocracia" parece no definir adecuadamente, fue FLORES GALINDO, Alberto, en su libro *Aristocracia y plebe. Lima. 1760-1830*. Mosca Azul Editores, Lima, 1984. Véase también del mismo autor: "Independencia y clases sociales". En: *Independencia y revolución. 1780-1840*. Lima: Instituto Nacional de Cultura, 1987. t. I.

31 LOHMANN VILLENA, Guillermo, op. cit. t. II, p. 121; ZUDAIRE, Eulogio, op. cit. p. 151.

32 Ibidem.

33 ZUDAIRE, Eulogio, op. cit., p. 510-511; CONTRERAS, Remedios. *Relación y documentos de gobierno del virrey del Perú. Agustín de Jáuregui y Aldecoa (1780-1784)*.

Lo cierto es que, en este tiempo, Elizalde se diversificó en una serie de negocios de carácter especulativo. Por ejemplo, en 1779, volvió a concertar con Vicente María Fernández de Otero, en pago por mercaderías de Castilla, la remisión de 60.000 libras de cascarilla puestas en Paíta “en cajones forrados de a 200 libras netas cada uno” en plazos de uno y dos años “por mitad”. Su valor ascendía a 18.750 pesos. La situación de guerra le permitía a Elizalde manipular el precio “hacia abajo”, ajustándolo a 2 1/2 reales cada libra puestas a bordo. En caso de que antes de los plazos se diera la paz, el precio del bien ascendería a 3 ¼ reales.³⁴

Asimismo, en noviembre de 1780, José Matías solicitó licencia al virrey para remitir 1.000 piezas de sempiternas, tejidos europeos bastos de consumo popular, hacia Acapulco. El objeto no debía ser otro que traer de vuelta mercaderías de Manila que abastecieran con buenas ganancias un mercado mal provisto. A esta solicitud, que enfrentaba la prohibición real de reexportar ropa de Castilla de un virreinato a otro, se opuso tajantemente el Tribunal del Consulado, el cual temió se sentara un mal precedente que indujera a su vez a los comerciantes de Nueva España a intervenir en los mercados peruanos. Al parecer, tal pretensión no obtuvo una respuesta favorable.³⁵

LAS AVENTURAS DE UN “LIMEÑO” EN CHINA: LA EXPEDICIÓN DEL HÉRCULES

Pero el proyecto más importante maduró en 1782, poniéndose en evidencia la capacidad de gestión de un compacto grupo de mercaderes asentados en Lima quienes,

necesitados de movilizar sus capitales estancados y conectados a través de su representante, con la por entonces poderosa Casa de origen vasco-navarro Ustáriz Sanjinés y Cía., optaron por unir sus capitales y llevar a cabo un ambicioso proyecto que fue sorprendentemente aprobado por el visitador Escobedo con el aval del Virrey. El proyecto consistía en financiar la remisión de un navío mercante, el «Hércules», que debía partir del Callao con destino a Macao y Cantón (China), llevando alrededor de 600.000 pesos para invertir en la compra de té y canela con destino a Cádiz y regresar con efectos al Callao.³⁶ El proyecto se fundaba en una interpretación de una real orden que, con motivo de la guerra, permitía que los frutos de Filipinas pudieran conducirse a América pagando los derechos que pagaba el galeón de Cavite. Ello, según Areche, que había denegado alguna otra pretensión semejante, hizo pensar a algunos comerciantes de Lima que ponía fin a la prohibición de remitir efectos desde América hacia esa región y que «... por este medio se aseguraba mejor la sabia idea del soberano, pues así las yslas recibían caudales, daban salida a sus efectos y aquel comercio y posesiones adquirían fuerzas para su conservación y defensa.»³⁷

Los asociados fueron los comerciantes José González Gutiérrez, conde de Fuente González, afortunado comerciante riojano y futuro suegro de José Matías Elizalde; Juan Félix de Berindoaga e Irazoque, por entonces apoderado de la poderosa firma gaditana, también de origen bastanez; Ustáriz San Ginés y Cía., propietaria del navío, y que lo puso en venta para esa negociación; Fernando de Rojas y Marres, naviero sevillano; Antonio López Escudero, fuerte cargador de registros vizcaíno, quien invirtió 99.750 pesos en la expedición y

34 AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado 1070. f. 565v-566. Obligación. Vicente Fernández de Otero a Antonio de Elizalde. 30/10/79.

35 LOHMANN VILLENA, Guillermo, op. cit. t. II, p. 121; PARRON SALAS, Carmen, op. cit. p. 155.

36 PARRON SALAS, Carmen, op. cit. p. 376.

37 AGN. Tribunal del Consulado. Testimonio, expedientes y autos de carácter administrativo, 1773-1789. Leg.18. Areche desechó otro proyecto de audaces comerciantes limeños, como Juan Sabugo, futuro inversionista en minas y Manuel Lorenzo de León Encalada.

quien, a su muerte, dejaría a José Matías como su heredero universal; unos vecinos de Guayaquil (posiblemente cosecheros de cacao), y don Antonio y José Matías de Elizalde, quienes impusieron 66.500 pesos en la aventura china. Matías de Larreta, cargador de registros recién establecido en el Perú, también navarro y futuro socio de los Elizalde en negociaciones de más largo aliento, invirtió 18.000 pesos. Berindoaga y Larreta fueron los encargados de movilizar el navío hacia su destino final.³⁸

Informado tardíamente, José de Gálvez, ministro de Carlos III, de esta concesión, tras una reprimenda al visitador, ordenó que a la llegada del barco a Cavite se le enviara de vuelta a Cádiz por el cabo de Buena Esperanza, con expresa prohibición de volver al Callao. Pero, una vez en Cavite los sobrecargos del “Hércules” lejos de obedecer y transgrediendo conscientemente la orden, continuaron el viaje a Macao. Ya en Cantón, Larreta y Berindoaga, en nombre de algunos socios, concertaron créditos a través de escrituras de riesgo por 153.939 pesos, a cancelar en Cádiz con el producto líquido del cargamento de té enviado por la expedición a ese puerto, a un muy alto interés de 100 %. Dispuestos a retornar al Perú adquirieron ropas de China por 455.261 pesos. Finalmente, recalaron en el puerto de San Blas (México) aduciendo desperfectos, para arribar en 1784 al Callao.³⁹

Desconocemos los resultados económicos de la aventura china, lo cierto es que éstos no impidieron la quiebra de la Compañía Ustáriz, ocurrida hacia fines de la década y la iniciación de un pleito con José Matías de Elizalde, por entonces heredero y albacea de uno de los socios, López Escudero, por la pertenencia de más de 200.000 pesos.⁴⁰

El espíritu innovador de los Elizalde los llevó a convertirse en esa época en unos de los pocos comerciantes del Perú que invirtieron en acciones del Banco Nacional de San Carlos, institución promovida por la Corona y que abrió sus puertas en 1782, en un intento por modernizar las finanzas del Estado.⁴¹ Para ello ordenaron a su hermano José Matías la adquisición de 1.000 acciones por valor de 10.000 pesos a su nombre. Asimismo, le ordenaron los representara en las juntas y elecciones que les competían como socios activos de la institución.⁴²

Otros negocios a los que accedió en ese tiempo Antonio de Elizalde fue la habilitación, en nombre de la Corona, de dos navíos, el San Pedro Alcántara, que con su carga de caudales, cacao y otras mercaderías se perdió en 1785 durante su travesía a Cádiz y la “La Limeña”. Esta última expedición lo puso en contacto con un audaz negociante vasco: Xavier María de Aguirre, el cual, una vez establecido en el Perú, se convirtió en uno de los más importantes comerciantes y habilitadores del comercio limeño y se incorporó al círculo de Elizalde.

HACIA EL PODER CONSULAR Y MUNICIPAL

El claro liderazgo que sobre la comunidad mercantil parecía ya ejercer en ese tiempo el núcleo empresarial vinculado a la expedición del “Hércules” se puso de manifiesto con la elección en el año 1783 del tándem Fuente González - Elizalde como Prior y segundo Cónsul, respectivamente, del Tribunal del Consulado de Lima, cargo que nuestro

38 QUIROZ W, Alfonso, *Deudas olvidadas: instrumentos de crédito en la economía colonial peruana. 1750-1820*. Lima, Fondo Editorial de la P.U.C.P. Lima, 1993. p. 110

39 PARRON SALAS, Carmen, op. cit., p. 377.

40 “Don Joseph Manuel Cano...socio y uno de los de los directores que fue de la Compañía titulada en Cádiz Ustáriz San Ginés con José Matías de Elizalde, vecino de Lima...sobre pertenencia de 200 mil y mas pesos.” Archivo Histórico de Madrid. Consejos 20.243. En: QUIROZ W, Alfonso, op. cit., p. 113.

41 Ibid. p. 145.

42 AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado, 1075. f. 833. Poder. Antonio y José Matías a Matías de Elizalde.

comerciante retendría hasta 1786, para alcanzar el priorato entre 1791 y 1792.

Poco tiempo después, en 1784, el virrey Croix, a instancias del visitador Jorge Escobedo, ambos dispuestos a consolidar la alicaída institución del Cabildo que se encontraba prácticamente desierta y sin postores desde buen tiempo atrás, propuso a Antonio de Elizalde para una regiduría vitalicia del Cabildo de Lima, junto con otros connotados miembros de la comunidad de comerciantes, muy cercanos al prior: el mismo Fuente González, Fernando de Rojas y Marres y el conde de Premio Real, todos ellos según Escobedo *“personas recomendables por su nacimiento, facultades y conducta y un crédito y estimación bien sentida en el público”*. En todos los casos, el honor concedido no deparó costo económico a ninguno de los nombrados.⁴³

Según Lohmann Villena, la recomposición del Cabildo debe enmarcarse dentro de un proyecto mayor del Estado Borbónico, representado en el Perú por sus máximas autoridades: el visitador y el virrey, de “peninsularizar” esta institución.⁴⁴ La presencia muy importante, en realidad mayoritaria, de miembros de la élite criolla, convocados al Cabildo, entre los que podemos incluir al propio Premio Real y a Manuel Lorenzo de León y Encalada, levanta ciertas dudas sobre la efectividad de esta hipótesis y abona, en todo caso, a favor de una de ámbito mucho más restringido, también propuesto por Lohmann: *“al menos neutralizar”* el predominio criollo en el Cabildo. Existían por entonces una serie de nombres peninsulares muy poderosos dentro del comercio que no habrían desestimado el honor que se les ofrecía y que no fueron convocados.

Lo que parece claro es que la admisión en la vieja corporación de hombres como Elizalde, Rojas y Marres, Fuente González, etc., es indicativo del gran ascendiente que el comercio,

en general, había alcanzado en este período frente a la sociedad y al Estado, del último de los cuales era principal proveedor financiero; pero, sobre todo, es indicativo de la presencia, dentro de la comunidad mercantil, de un núcleo fuertemente consolidado y con amplio acceso a las fuentes del poder virreinal, dispuesto a capturar nuevos espacios institucionales desde los cuales proyectarse corporativamente y alcanzar mayores niveles de poder y decisión. El Cabildo debía convertirse en otro foro desde donde se proyectaban las aspiraciones de la élite mercantil limeña.

Sin duda, a nivel personal, el acceso al Cabildo, institución prestigiosa a pesar de su contemporánea “decadencia”, ofrecía al comerciante la posibilidad de consolidar una imagen de éxito, lograr la presencia social que una carrera mercantil requería, tanto para el consumo interno como para el externo. Una presencia pública aparentemente sólida generaba la «confianza» que las negociaciones exigían.

LOS NEGOCIOS DEL COMERCIO LIBRE (1785 - 1796)

Como hemos señalado, los efectos del Reglamento del Libre Comercio recién se hicieron sentir a partir del año 1784 con el restablecimiento del tráfico, una vez finalizada la guerra con Inglaterra. Parrón Salas ha señalado que el Reglamento de Libre Comercio se engloba dentro del proyecto de reconexión colonial impulsado por la Corona y atacaba de frente a Lima, pues disgregaba la articulación interna que tenía como eje a esta ciudad con la apertura de una serie de puertos que debían competir con el antiguo centro nucleador⁴⁵. Lo cierto es que esta disgregación no ocurrió y

43 LOHMANN, Guillermo, op. cit. t. I, p. 133.

44 Ibid. p. 135.

45 PARRÓN SALAS, Carmen, op. cit. p. 178.

Lima retuvo mucha de su primacía y su papel aglutinador en el comercio del Pacífico y aún su preeminencia con respecto a Buenos Aires. Tal como lo ha planteado Fisher:

*“Los datos disponibles sobre la importancia del mercado del Pacífico son suficientes para destruir el persistente mito de que una de las consecuencias de la introducción del comercio libre fue la destrucción de la importancia comercial de Lima. Como Cádiz y Veracruz, que eran los otros puntos de llegada del antiguo monopolio, Lima resultó ser muy resistente a las reformas comerciales del siglo XVIII.”*⁴⁶

Una de las explicaciones de esta falta de claras fracturas en la estructura del comercio peruano tras el Reglamento de 1778 hay que buscarla en la larga experiencia acumulada durante la etapa de los registros sueltos al Mar del Sur que, desde 1742, fueron modificando en forma paulatina, pero radical, esta estructura. Durante este tiempo se fueron poniendo las bases de una nueva relación entre Cádiz y Lima, se fue reconstruyendo un nuevo papel integrador para esta capital, sobre la base de una mayor diversificación de la oferta de bienes, que no hizo más que ampliarse a partir del Reglamento. Se fue reconstituyendo un nuevo tipo de comerciante más dinámico, más fuertemente vinculado al comercio metropolitano y dispuesto a jugar en sus propios términos. Diversificación y racionalización serían las respuestas de los mercaderes limeños al cambio.⁴⁷ Ya en 1791 Baquijano y Carrillo señalaba con claridad esta continuidad:

«El comercio del Perú ha tomado un incremento considerable desde que, con la venida de los navíos mercantes de España por el cabo de Hornos, y con el permiso del Comercio Libre, se

*ha emancipado de la opresión baxo la qual gemia en el tiempo de los galeones y de las ferias de Portovelo y Panama. Antes de esta época, el giro de la plata efectiva sobre escrituras de retorno era el arbitrio mas seguro en el comercio con España. La habilitación de los corregidores formaba el recurso principal de las negociaciones de esta capital con el país interno. En pocas manos circulaban y se confundían los capitales más crecidos ... Ahora el comercio, con haberse subdividido en tantos ramos menores, mantiene mayor numero de negociantes, aunque son mas raras las fortunas que proporciona. Es menester que el comerciante combiene bien sus proyectos y extienda sus especulaciones, para que pueda conservar un giro mediano.»*⁴⁸

De este modo, el Libre Comercio encontró en Lima ciertos sectores mercantiles fuertemente consolidados, uno de ellos el círculo de los Fuente González - Elizalde, dispuesto a buscar las mejores alternativas para incorporarse a las nuevas condiciones del tráfico. Estas favorecían a aquéllos que contaban con una sólida base en Cádiz, la que ellos poseían. Asimismo, el Reglamento de Libre Comercio tuvo otros aspectos liberadores: uno de ellos fue la concesión, por muchos años demorada, de la recíproca consignación, lo que, como señala Parrón Salas, significaba una competencia frontal de los “americanos” en el comercio comisionista, tipo de negociación con ganancias limitadas (la época de las grandes fortunas estaba muy lejana) pero de riesgo mínimo. si no nulo.⁴⁹ Este fue uno de los fundamentales rubros de negociación de los Elizalde, quienes entre 1785 y 1796 se convirtieron en los principales comerciantes consignatarios o comisionistas del comercio limeño.

46 FISHER, John, op. cit., p. 192; Las quejas planteadas por los integrantes de los consulados de México y Lima ayudaron a crear el mito sobre la decadencia debido a la introducción de mercancías. La dicotomía se había planteado ya en Cádiz entre los puertos habilitados y Cádiz y en México la disputa sería entre México y Veracruz y en el sur entre Perú y el Río de la Plata. Ver ORTÍZ DE LA TABLA, Javier, *Comercio Exterior de Veracruz 1778 - 1821*. Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Número CCXLIII, Sevilla, 1978.

47 VILLA ESTEVES, Deolinda, Tesis cit.; QUIROZ, Alfonso, op. cit., p. 113.

48 BAQUIJANO Y CARRILLO, José, *Disertación histórica y política sobre el comercio del Perú*. *Mercurio Peruano*, v.I. En. 1791, p. 3-4.

49 PARRÓN SALAS, Carmen, op. cit. p. 178.

De este modo, el Reglamento no hizo más que impulsar y abrir nuevos espacios para el desarrollo empresarial de un sector de comerciantes limeños preparados para competir en sus términos y beneficiarse de ellos. Estos “ganaron” y “se hicieron grandes.”⁵⁰ Entre los ganadores de la primera hora estaban los Elizalde.

CONSIGNACIÓN Y NEGOCIOS

La avanzada de la reforma llegó en 1784, con 17 navíos que transportaron la importante suma de más de 16 millones de pesos en mercadería. Los importantes volúmenes esperados en sucesivas remesas hizo que, en 1785, Antonio de Elizalde arrendara una casa en la calle de la Merced por cinco años a 1.000 pesos anuales, con una tienda y su trastienda «para que la use toda».⁵¹ Sobre la base del crédito y prestigio social adquiridos y definido el marco de la recíproca consignación, Elizalde se convirtió en uno de los principales comerciantes consignatarios de Lima. Entre sus proveedores de Cádiz se encontraban, además de su hermano Matías y su socio Iriarte, la poderosa Compañía de los Cinco Gremios Mayores de Madrid, privilegiada por la Corona, la cual intentaba entrar con fuerza en los mercados peruanos y había conseguido licencia para abrir una casa subsidiaria en Arequipa y en 1786 lograba otra para Lima. Los directores -Josef Perez Roldán y Francisco Antonio Pérez- encargaron inicialmente a los Elizalde el cuidado de sus intereses. Aun cuando carecemos de información sobre las precisas condiciones en que tal relación se estableció hacia 1784, un poder posterior, de 1786, nos puede dar una idea al respecto. En él se les ordenaba:

«... ejecutar su expendio en el modo y forma que entendieran mas conveniente a veneficio de la misma compañía para hacer las compras de acopio y envarco de frutos y generos en retorno y havilitar el espresado buque o qualquiera otro, recibir y enviar a flete qualesquiera frutos y efectos y tomar y dar a premio las cantidades que estimasen oportunamente por cuenta del propio cuerpo...»⁵²

Tal relación se deterioró rápidamente, pues el 5 de junio de 1786, el mismo año en que la Compañía lograba el permiso de establecer un almacén - factoría en Lima, hicieron dimisión de todos los asuntos y negocios de la Casa que habían tenido a su cuidado, que hasta ese momento, al parecer, había comprendido el expendio de las mercaderías de los navíos de libre comercio “Buen Consejo” y “San Francisco de Asís”. Las motivaciones de tal decisión quedaron expuestas en una carta en la que señalaban:

«...y hallandonos demasiadamente recargados de graves ocupaciones que nos embarasan la debida atencion a los asuntos de dicha diputasion y direccion general, por tanto hacemos suelta y renuncia al uso y facultades del citado poder...»⁵³

La Casa agradeció los servicios de los Elizalde ordenando «se bonifique lo que se les deve y se recompense el trabajo que interinamente han tomado del recibo y custodia de los cargamentos y puro onor de la compañía y para transigir con ellos en caso de duda...».⁵⁴ La conclusión de los negocios con los Gremios tomó algún tiempo más, por lo que todavía en 1788 los Elizalde seguían remitiendo importantes caudales a nombre de la Compañía.

Las razones de su automarginación de la compañía madrileña son difíciles de precisar.

50 FISHER, John, op. cit. p. 208, 217; QUIROZ, Alfonso, op. cit. p. 112-113.

51 AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado, 1075. f. 82. Arrendamiento. André Francisco de Maldonado a Antonio de Elizalde. 4/2/85.

52 AGN. Protocolos Notariales. Lucas Bonilla, 146. f. 179. Protocolización de un poder general conferido a los comisionados de los Cinco Gremios Mayores de Madrid. 27/11/86.

53 AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado, 1060. f. 81. Suelta de un poder. Antonio y José Matías de Elizalde a Fernando del Mazo y Ramón Caballero. 27/11/86.

54 AGN. Protocolos Notariales. Bonilla, 146. f. 180. Protocolización de un poder.

Un estudio de los documentos internos de la propia casa matriz, que no se ha podido realizar por ahora, podría dilucidar el problema, pero podemos adelantar ciertas posibilidades. Alguna importancia tuvo la decisión tomada por los directores de la empresa madrileña (decisión conocida con anticipación por los Elizalde) de agregar, por poder de noviembre de 1786, a la diputación del Perú los nombres de Fernando del Mazo y Ramón Caballero, cargadores peninsulares que pasaban al Perú a reunirse con los Elizalde. Sin duda, la posibilidad de compartir las responsabilidades de la representación en forma corporativa con otros individuos recién llegados, sin experiencia en el comercio peruano, no estaba en los planes de los orgullosos mercaderes limeños. Para nuestros navarros la libertad y autonomía de acción, la dirección total de las negociaciones, eran prerequisites para asumir los compromisos con Madrid. No es posible descartar tampoco que, al cambio de las condiciones de su relación con la firma madrileña, se sumara la misma situación del comercio interno del Perú el cual, debido a la avalancha de registros de Libre Comercio, se encontraba saturado; ello ameritaba un esfuerzo de concentración en sus propios asuntos que estaban adquiriendo, por otro lado, una gran entidad.

Ciertamente, las dificultades para transformar en moneda las mercaderías llegadas al Callao fueron muy grandes. Ya bajo la aplicación del Reglamento de Libre Comercio de 1778, iniciada en los hechos a partir de 1784 debido a la guerra, se propició un vendaval de negociaciones que terminaron, según el Tribunal del Consulado, saturando el mercado y provocando la falta de numerario, por lo que el Consulado pidió la suspensión temporal del envío de registros.⁵⁵

Un caso ilustrativo de esta situación y del papel clave que tenían los comerciantes establecidos en Lima en el desenvolvimiento de las negociaciones gaditanas fue el del navío "San Cristóbal", alias "El Dragón", remitido por Juan Bautista de Ustáriz, conde de Reparás bajo la dirección de Juan Joseph Pérez. Este, urgido de retornar a la península con el navío, solicitó la intervención de Elizalde para lograr un préstamo, el cual se tradujo en una obligación en mancomún con Pérez por 36.000 pesos a favor de Tomás García y Robira al 5 % de interés. Para asegurarse el pago, Elizalde se hizo cargo de la venta de alquitranes, lonas y vidrios que dejó la negociación a su partida.⁵⁶

Por otro lado, proyectos personales específicos estaban madurando y se consolidarían en 1787: la formación de su propia red mercantil, a través de la fusión de sus intereses con los de otros comerciantes, entre ellos, el poderoso cargador Antonio López de Escudero, uno de los participantes en la aventura del "Hércules" en 1782.

López Escudero, comerciante vizcaíno de la villa de Nestosa, era uno de los más importantes negociantes del gremio limeño. Representaba a numerosas casas de comercio gaditanas, entre ellas, las de la compañía Vallejos, San Pelayo y Giles, de la cual fungía como habilitador y sobrecargo de varios de sus navíos, entre ellos "La Ventura" (1785) y el "Hércules"; asimismo, representaba los intereses de la importante casa gaditana Aguado y Guruzeta Hnos. En los ochenta se perfilaba como el principal exportador de cacao y cascarilla desde el Callao a la metrópoli.⁵⁷ López, soltero y sin hijos, aun cuando contaba con otros dos hermanos comerciantes en el Perú, debió vincularse estrechamente al círculo de los Elizalde y en particular a José Matías a

55 AGN. Tribunal del Consulado. Testimonios y expedientes de carácter administrativo. 1773-1789. Leg. 18. Testimonio de la representación hecha al Superior Gobierno por el cuerpo del Comercio sobre el origen del atraso que padecía dicho giro.

56 AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado, 1075. f. 320-331. Obligaciones. Antonio de Elizalde y Juan José Pérez a Tomás García y Robira. 30/6/85.

57 AGN. Protocolos Notariales, Torres Preciado, 1078-1079. f. 445. Testamento. Antonio López Escudero a Antonio y José Matías de Elizalde. 4/87. La importancia empresarial de López Escudero se puede apreciar en las cifras recogidas por MAZZEO, Cristina, op. cit. p. 130,150.

quien dejó en su testamento, como albacea y heredero universal de sus bienes. En segundo y tercer lugar de la sucesión estaban dos comerciantes, también navarros y muy cercanos a los Elizalde: José Antonio de Errea y Matías de Larreta. A su muerte, ocurrida en los primeros meses de 1787, las muy crecidas negociaciones de este individuo pasaron a incrementar la cartera de los Elizalde. Con tantos compromisos en sus manos, caudales en mercaderías propias y ajenas, era necesario dar a la estructura de sus negocios una nueva organización: la compañía.

ELIZALDE, LARRETA Y COMPAÑÍA (1787 - 1795?)

Es a partir de enero de 1787 cuando aparece en los protocolos la razón social Elizalde, Larreta y Cía. Por el poder para testar dejado por don Matías de Larreta en 1815, año de su muerte, documento reiterado con atingencias por los Elizalde, pocos meses después, en calidad de podatarios, albaceas y herederos del mencionado mercader. Sabemos que el 9 de noviembre de 1786, por un papel privado y no notarial, el cual recién dieron a conocer en 1815, se había creado una Compañía general de negocios en la que se asociaron Antonio y José Matías de Elizalde, Matías de Larreta y Cristóbal de Azpilcueta, todos comerciantes navarros. La novísima empresa llevaría el nombre de Elizalde, Larreta y Cía.⁵⁸

¿Cuál es el origen de esta empresa? Al parecer esta asociación nació de la necesidad de los Elizalde de racionalizar la administración de sus negocios que estaban adquiriendo volúmenes cada vez más importantes y estaban diversificándose a raíz de la incorporación a sus negocios de las representaciones de López Escudero. Ello exigía contar con una más amplia

organización dentro de la cual se distribuyeran las engrosadas responsabilidades. La coyuntura, dominada por la saturación de los mercados, efecto de la avalancha de mercaderías ingresadas durante los primeros años del Libre Comercio y en la que los Elizalde también participaron, ameritaba ciertamente un manejo más fino de los asuntos. Por otro lado, en el mismo año 1787, Antonio fue elegido alcalde de Lima, cargo que ocupó hasta 1788, lo que limitaba un tanto su capacidad para ocuparse, a tiempo completo, de todos sus abultados intereses.

Según las disposiciones de la sociedad, ésta tendría una duración de seis años, que empezó a correr desde el 1 de enero de 1787. La dirección general de los negocios quedaba en manos de Larreta, a quien los Elizalde debían entregar todas las mercaderías, comisiones y confianzas que tenían a su cargo. De esta manera, Antonio de Elizalde se separó de la administración directa de parte de los asuntos de España, particularmente las ventas de mercaderías de Castilla en los mercados internos, para concentrarse en las negociaciones mayores, entre ellas, las representaciones de los asuntos de López Escudero y negocios de tipo financiero, como el cobro e inversión en préstamos de riesgo marítimo, adelantos de capitales al Tribunal del Consulado contra ingresos de aduanas, etc.⁵⁹

¿Quiénes eran los asociados de nuestros navarros? Matías de Larreta era natural de la ciudad de Pamplona, capital del reino de Navarra, y por tanto coprovinciano de los Elizalde; sus padres eran Marcos de Larreta y María de Lezaños, ya difuntos. No sabemos todavía cuándo ni en qué circunstancias llegó al Perú, pero ya se encontraba en la capital virreinal a principios de los ochenta y participó en la aventura del "Hércules" como sobrecargo de la negociación. Si sus recursos parecen ser medianos, de lo que no queda duda es que era un hombre de espíritu empresarial realmente

58 AGN. Protocolos Notariales. Ayllón Salazar, 77. f. 1407. Testamento. Matías de Larreta. 1815.

59 Ibidem. f. 1408.

notable, dotado de gran capacidad de innovación y audacia. Aspilcueta, también navarro, era el eslabón más débil del grupo, pero al que unía una fuerte amistad con José Matía de Elizalde. Cajeros de la Casa y brazos derechos de Larreta fueron también otros dos navarros: Tomás Pasquel y Justo Araujo. Como queda evidenciado, un fuerte paisanaje fue el fundamento de la Compañía.⁶⁰

La estructura misma de la “compañía” elegida por los Elizalde, Larreta y Aspilcueta no resulta una innovación en el contexto empresarial de la época. Aunque la norma era la empresa meramente familiar o las asociaciones entre comerciantes por operaciones determinadas, algunas compañías de su tipo existían en Lima, pero se trataba de empresas pequeñas, fruto de la asociación entre comerciantes que recién se iniciaban y trabajaban con limitados medios. Lo que resultó innovador fue que se ligara la estructura de compañía a lo que pretendía ser una gran empresa comercial ultramarina. Organizada de esta manera, la empresa Elizalde, Larreta y Cía se convirtió no sólo en una de las más sólidas casas comerciales limeñas de la época, sino en la más fuerte por el monto de lo negociado, la que no sólo giraba con su propio capital sino, fundamentalmente, como consignataria de una multitud de grandes, medianos y pequeños inversionistas peninsulares en los negocios de América y viceversa. Tomando ventaja del reglamento del Libre Comercio que exceptuaba de impuestos a los que Cristina Mazzeo ha denominado “productos no tradicionales” del tráfico: cacao, cascarilla, cobre⁶¹ y en los términos de la época “carga doble”, se involucraron decididamente en esta

diversificación, iniciada en la etapa anterior de los registros y añadieron posteriormente el estaño, que se extraía de las minas del Alto Perú y salía por Arica, y las lanas de vicuña, procedentes de Puno y Arequipa. De este modo, los Elizalde y su compañía participaron activamente en el reforzamiento de Lima y el puerto del Callao como ejes de una triangulación que unía las producciones del norte de Chile (cobre), el Alto Perú (estaño), Guayaquil y Piura (cacao, cascarilla) con los mercados metropolitanos.⁶²

Su gran capacidad empresarial les permitió, en la década de los 90, convertirse en habilitadores de varias negociaciones marítimas por encargo de casas gaditanas como las expediciones del navío “San Pedro” alias “La Reina”. Estas habilitaciones los beneficiaba con importantes comisiones y la posibilidad de rebajar costos para sus exportaciones de efectos de la tierra. Entre 1787 y 1794 los Elizalde, por sí y su compañía, movilizaban hacia España anualmente un promedio de 400.000 pesos, entre metálico (plata y oro) y mercaderías de origen americano. Este gran despliegue de poder comercial los pondría frente a frente con poderosas empresas metropolitanas que se establecían por esa época en el Perú.⁶³

Suponemos que la Compañía se disolvió en 1792, tiempo estipulado por los socios, pero asuntos pendientes determinaron que figuraran en los Protocolos Notariales en forma bastante consistente hasta 1795 y muy esporádicamente hasta los primeros años del siglo XIX. En todo caso, la colaboración en los negocios entre los socios se mantuvo más allá de la duración de la sociedad.

60 Ibid. Loc. cit.

61 MAZZEO, Cristina, op. cit. p. 124.

62 Estamos por terminar el análisis de los caudales y productos remitidos a Cádiz a partir de 1786, según los cuadernos de Aduanas. Información sobre exportación de productos en MAZZEO, Cristina, op. cit.

63 En 1791 despacharon el navío San Pedro rumbo a Cádiz; a partir de ese año su socio Matías de Larreta se convirtió en habilitador permanente de esta negociación y otras muy importantes, entre ellas la del navío La Concordia, en 1794.

LIBRE COMERCIO, COMERCIO PRIVILEGIADO E INTERESES LOCALES: LOS ELIZALDE Y LOS CINCO GREMIOS MAYORES DE MADRID

Veinticinco años después de su arribo a Lima como simple aprendiz, Antonio de Elizalde se había convertido, al finalizar la década de los ochenta, en uno de los más prominentes comerciantes establecidos en el Perú y en una personalidad pública muy destacada. Sus lazos de amistad y negocios con la élite de la comunidad mercantil se habían reforzado con el matrimonio, en 1788, de su hermano José Matías con Francisca González de la Fuente y González de Argandoña, condesa de Villar de Fuentes, hija del riojano conde de Fuente González, su socio en la aventura de Macao en 1782.⁶⁴

Es en este contexto cuando a fines de 1790 fue convocado para asumir el liderazgo de una candidatura para ocupar la máxima representación del casi bicentenario Tribunal del Consulado de Lima: el priorato. De este modo, Elizalde se vio involucrado en uno de los procesos eleccionarios más turbulentos de los que se tenía memoria, el cual traspasó el ámbito del mismo Tribunal y requirió la intervención del propio virrey, por entonces Francisco Gil de Taboada y Lemos y la Real Audiencia, hasta, finalmente, culminar en la Corte de Madrid.

Con este conflicto se hizo patente lo que con propiedad ha apuntado Parrón Salas: la necesidad de precaverse de un doble error al analizar al “comercio” o la comunidad mercantil limeña. Uno, es identificarlo simplista y arriesgadamente con la propia institución del Consulado; el segundo, derivado del anterior,

en concebir al “comercio limeño” como una entidad homogénea, monolítica, una conjunción armoniosa de todos sus individuos. En realidad, es posible plantear que: “... conformaban redes de intereses heterogéneos, muchas veces contrapuestos, que durante algún tiempo se alternaron en el control del tribunal consular.”⁶⁵ Es necesario, por tanto, estudiar con detenimiento las coyunturas específicas del comercio, la composición de esta institución en un momento dado, los recambios generacionales que se producen y los intereses específicos que representan o se enfrentan en cada coyuntura.⁶⁶

El conflicto comenzó en diciembre de 1790, tiempo en el que se preparaba la renovación de las autoridades consulares que, por dos años, habían dirigido los destinos de la institución. Estos eran el conde de San Isidro y Benito de Sarraoa, prior y cónsul respectivamente. Estos, dispuestos a retener el control del Tribunal, presentaron sus propios candidatos: Fernando de Sarraoa y Diego de la Casa y Piedra, cuyas candidaturas recibieron el apoyo de algunos connotados comerciantes almaceneros como Francisco Javier de Azcona, Francisco de la Canal, Juan de la Garma, Fernando de Albo y Cabada, etc., el de muchos comerciantes menores recién llegados al Perú y, finalmente, pero no menos importantes, el de los factores de la poderosa compañía madrileña de los Cinco Gremios Mayores de Madrid. A partir de ese momento y desde el poder consular se inició una campaña abierta para asegurar los votos.⁶⁷

Detrás de la figura de Elizalde y su compañero de lista Francisco Vásquez de Uzieda, se conjugó lo más granado del gremio mercantil de la época: Rojas y Marres, Fuente González, Blas de Tellería, Juan Bautista de Gárate, Ignacio de Santiago y Rotalde, etc, así como también multitud de comerciantes de

64 AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado, 1080. f. 415v. Recibo de dote. Josef Matías de Elizalde a Francisca González de la Fuente. La dote ascendió a 61.946.4 pesos y las arras a 10.000 pesos.

65 PARRON SALAS, C., op. cit. p. 2.

66 Ibidem. p. 121.

67 AGN. Real Tribunal del Consulado. Administrativo Leg.1. Expediente promovido ante el Tribunal del Consulado por el señor don Nicolás de Guevara. 1791.

segundo orden, quienes cuestionaron los procedimientos de San Isidro ante el virrey y poco confiados en la imparcialidad de las autoridades en el proceso de la elaboración de la matrícula de electores, clave para la elección, propusieron que se convocara al oidor de la Audiencia y juez de alzadas del Tribunal, Nicolás Vélez de Guevara, y dos comerciantes ajenos al Tribunal, para que, junto con las autoridades consulares salientes, dirimiera el delicado asunto, a lo que el virrey accedió. El intento de San Isidro y Sarraoa de duplicar el voto de las autoridades consulares en las decisiones sobre matrícula fue abortado por el virrey, quien propuso que, en caso de duda, fuera el azar el que definiera la situación, lo cual fue muy mal recibido por el “partido” de Elizalde.⁶⁸

Mientras tanto, la lucha contra Elizalde se hizo “encarnizada”. San Isidro y sus seguidores plantearon la incompatibilidad del cargo de prior, al que aspiraba, con su membresía en el Cabildo de Lima y aún intentaron convencer al virrey para que declarara, por decreto, la prórroga del mandato de las autoridades consulares por dos años más. Al fracasar en su intento, recusaron en forma descortés al juez de alzadas, a quien acusaron de actuar a favor de Antonio de Elizalde “y sus parciales”. Los más combativos entre ellos eran José Robledo, importante comerciante en mulas y poseedor de minas en Huantajaya y Huarochirí de cuyo gremio era en ese mismo año representante para la elección del Tribunal de Minería, y don Blas de Tellería, quienes, sin guardar las formas impuestas por los procedimientos, “lo proclaman notoriamente de prior general”. Así, denunciaron:

«... la intima familiaridad amistad y aun commensalidad con don Jose Robledo, principal agente en las ideas contrarias. El referido don

*Jose va de acuerdo con don Blas Ignacio de Telleria pariente o deudo de la muger de dicho señor juez y ambos intimos parciales de don Antonio de Elizalde a quien proclaman notoriamente de prior general... Igualmente se haya implicado dicho señor juez con la dependencia e intermediacion de don Matias Maestro compañero en una tienda de mercaderias con don Matias de Larreta, que lo es general en todos los negocios y comercios del referido don Antonio Elizalde...».*⁶⁹

Esta impugnación provocó la renuncia airada del oidor, lo que debió solucionarse con la conformación de una junta electoral en la que participaron un regente, el alcalde de la ciudad, el fiscal del crimen, las autoridades consulares y cuatro comerciantes. San Isidro renunció.⁷⁰

Finalmente, el proceso concluyó con la elección de Antonio de Elizalde, quien recién pudo ocupar su cargo el 17 de enero de 1791, trece días después de lo que los estatutos estipulaban. No satisfechos con estos resultados, la facción de San Isidro elevó sus quejas a Madrid aduciendo nulidad y atribuyendo el conflicto a los deseos de los comerciantes limeños, liderados por Elizalde, de menoscabar a la Compañía privilegiada de los Cinco Gremios Mayores de Madrid.

Ciertamente, detrás de la acritud y virulencia que alcanzó el proceso eleccionario de 1791, subyacía el claro enfrentamiento que dividía, por entonces, a un importante sector de comerciantes plenamente establecidos en el comercio del Perú, con Antonio Elizalde a la cabeza, y dos poderosos conglomerados mercantiles metropolitanos, vinculados entre sí y privilegiados por la Corona: los Cinco Gremios Mayores de Madrid y la Compañía de Filipinas, esta última colocada bajo la dirección del poderoso comerciante «limeño» conde de San Isidro, el prior saliente.

68 AGN. Tribunal del Consulado. Administrativo. Leg.1. Expediente promovido.; PARRON SALAS, Carmen, op. cit. p. 40.

69 AGN. Tribunal del Consulado, Expediente promovido, f. 4.

70 PARRON SALAS, Carmen, op. cit. p. 42.

Según los historiadores Pinto, Medrano y Malamud,⁷¹ estas dos compañías eran la expresión de la avanzada borbónica destinada a recuperar el control metropolitano sobre los mercados americanos; ello equivalía a romper las espesas redes mercantiles tejidas allí entre los comerciantes limeños establecidos de antiguo y las provincias, una conjunción de mutuo beneficio que ponía estrechos límites a los beneficios del Rey. Estas compañías se sustentaban en una estructura empresarial más moderna (la sociedad por acciones) y contaban con una serie de privilegios reales. Uno de éstos, de 1784, les permitía a los gremios madrileños abrir un almacén-factoría en Arequipa en 1784 y en 1786 lograron lo mismo para Lima; a la Compañía de Filipinas le correspondía el monopolio del comercio con Manila. Estas dos compañías representaban un real peligro para los intereses limeños debido al volumen de negocios y capital que manejaban y al hecho de ser productores directos, todo lo cual les permitía ofrecer mejores precios y financiar en forma más amplia a los medianos y pequeños comerciantes con los que se conectaban.

Parrón Salas, por su parte, ha ratificado que la agresividad y dinamismo con el que habían irrumpido los nuevos agentes del tráfico en el espacio peruano llevaban implícito el desplazamiento y retroceso de los negocios de los "limeños" arraigados antes de 1778. Lo más grave era la contradicción obvia que acompañaba a la política real, pues mientras ésta daba a entender a la burguesía mercantil de España y América que se les abrían nuevas posibilidades de negocio y se les compelia a hacer crecer el consumo a través de la competencia (obviamente en los términos de 1778), practicaba como método alternativo de explotación colonial la pseudo-estatización del comercio peruano.⁷²

Resumiendo las circunstancias del conflicto de 1791, éste representaba la lucha por el control del Tribunal en una coyuntura en que se producía este enfrentamiento por el mercado entre los comerciantes particulares de Lima y los dependientes de la compañía privilegiada de Madrid. En ella se enfrentaban también, no sin contradicciones, dos estilos de hacer comercio: la empresa particular y la empresa pseudo estatal; la empresa de organización interna tradicional (familiar o tímidamente societaria) y la empresa más moderna, por acciones, con todo el volumen de capital que ésta podía mover; se enfrentaban, ciertamente, las dinámicas élites mercantiles limeñas, vinculadas fuertemente a Cádiz, entre ellas, Elizalde y su compañía y aquellos poderosos conglomerados vinculados directamente a la Corona y, por tanto, al Estado. De algún modo se enfrentaban también la libertad, en los términos expuestos por el Libre Comercio decretado en 1778 y el privilegio.

EL PRIOR ELIZALDE Y LOS CINCO GREMIOS MAYORES DE MADRID

Tales contradicciones llevaban a la conflagración y ésta ocurrió durante el priorato de Antonio de Elizalde, período en el que una concertada movilización de distintas instituciones de Lima y Arequipa puso en jaque a los factores de los Cinco Gremios Mayores. Quien inició la ofensiva fue la diputación de comercio de Arequipa, dirigida por entonces por Mateo Cossío, amigo de muchos años y representante de los intereses de los Elizalde y su compañía en la zona. Ellos demandaban el cierre de la Casa de los Cinco Gremios de su ciudad.

71 PINTO RODRIGUEZ, Jorge. *Tráfico marítimo y rutas terrestres: los Cinco Gremios Mayores de Madrid y el comercio colonial a fines del siglo XVIII*. Versión mecanografiada del autor, p. 2; MEDRANO, José Manuel, y MALAMUD, Carlos, *Las actividades de los Cinco Gremios Mayores de Madrid en el Perú*. Apuntes preliminares. *Revista de Indias*, Madrid, v. XVIII, Nro. 182-183, p. 427.

72 PARRON SALAS, Carmen, op. cit. p. 175.

Una representación del Cabildo arequipeño señalaba que entre 1790 y 1791 los Cinco Gremios habían introducido no menos de un millón y medio de pesos en mercaderías a esa plaza, lo que había culminado en un real monopolio del comercio de la región *«porque esta casa sola introduce toda la ropa que sufre esta plaza»*. Los efectos para los comerciantes establecidos en la ciudad habían sido, por tanto, desastrosos:

*«... muchos vecinos de honor que hacían traer sus memorias de Cadiz han dado orden para suspender la remisión, y otros que hacían su giro en la capital de Lima y sus almaheneros, han suspendido este comercio...»*⁷³

El Tribunal del Consulado de Lima, como era de esperar, hizo causa común con los arequipeños y ambas instituciones lograron incorporar a sus respectivos Cabildos en la lucha. Al Cabildo de Arequipa pertenecían, entre otros, los connotados comerciantes Juan de Goyeneche, Juan Fermín de Errea y José Nieto y Andrade, también firmantes de la representación de la diputación consular. Igual respuesta dio el Cabildo de Lima, uno de cuyos regidores era el mismo prior del Consulado, Antonio de Elizalde.

La respuesta de la Compañía aludida fue atacar directamente al núcleo del que parecían partir los ataques, el prior Elizalde, y solicitó se expidiera un informe de la administración de la Real Aduana de Lima sobre el *«...giro que han tenido en esta ciudad y provincias interiores las casas de comercio de don Antonio de Elizalde, la de su hermano don José Matías y la de don Matías de Larreta del mismo comercio, para que se perciban las consecuencias que conviene a mis partes deducir y lo falible de los discursos con que se intenta contradecir su comercio.»* Ello

implicaba la revisión de todas las facturas traídas por los registros desde 1785 a la fecha a nombre o consignación de la Compañía limeña y las de las aduanas internas, marítimas o terrestres, y su objetivo era claro, demostrar que, de lo que se trataba, era de un enfrentamiento por el mercado entre dos compañías poderosas en abierta competencia. El fiscal optó por diferir el procedimiento.⁷⁴

Ciertamente, los intereses que estaban detrás de los Cinco Gremios eran de tal magnitud que imposibilitaban una resolución favorable a los intentos de los comerciantes liderados por Elizalde por eliminar o al menos poner bajo control a la empresa madrileña. A pesar de ello, los esfuerzos continuaron. Así, en 1793, el Cabildo remitió con José Baquíjano y Carrillo, de partida hacia la Corte de Madrid, una lista de agravios a ser presentados al Rey. Entre ellos aparecieron planteadas las reclamaciones del sector mercantil limeño representado por Elizalde, el cual cuestionaba las contradicciones inherentes a la política seguida por la Corona frente al Libre Comercio. Ante la imposibilidad de reconstituir un monopolio limeño sobre el comercio del Pacífico, como puntos de negociación se solicitaba una mayor libertad para el tráfico interregional, con la autorización para exportar productos de la tierra a Nueva España y que se pusiera límites a las importaciones de los Cinco Gremios que eran “injuriosas” a los intereses de los negociadores locales.⁷⁵

Un nuevo ataque vino en 1794. Un grupo de comerciantes de Lima presentó al mismo Tribunal una nueva petición, esta vez para prohibir la apertura de una casa de comercio de los gremios en la capital.⁷⁶

73 AGN. Real Tribunal del Consulado. Contencioso, Leg. 249. Testimonio que contiene el informe de los miembros del Cabildo de Arequipa. 28 de Septiembre de 1792. En: Testimonio del informe que el Cabildo y Consulado de la ciudad de Lima dieron en el expediente seguido contra la implantación de casas factorías en Arequipa, Cusco y demás lugares interiores del reyno.

74 Ibid.

75 PARRON SALAS, Carmen, op. cit., p. 35.

76 AGN. Real tribunal del Consulado. Contencioso. Leg. 250.

Si el ataque frontal parecía no tener mucho futuro, la estrategia de la cooptación podría rendir mejores frutos y, así, se abocaron a la labor de incorporar a la compañía a la esfera de influencia de los conglomerados locales, en otras palabras, “limeñizarla”, lo cual lograron en ciertas coyunturas, como veremos más adelante.

Un efecto colateral, positivo y modernizador, que parecía extraerse de la presencia de los Cinco Gremios en el ambiente empresarial limeño, fue su influencia sobre el desarrollo de la organización interna de las empresas, con la difusión de la sociedad por acciones que, si bien no se aplicó en ese tiempo a la empresa comercial, sí se introduciría en el de la producción minera y manufacturera. En algunos de estos intentos innovadores encontraremos también a nuestros Elizalde.

UNA LARGA CRISIS (1796-1821)

El año de 1796 puso fin a la era de los grandes negocios metropolitanos. Cuando la guerra contra Inglaterra empezó, nadie podía presagiar que en ese momento un proceso irreversible de desestructuración del andamiaje comercial entre la metrópoli y sus colonias americanas se había iniciado. Las esperanzas de una eventual normalización de la situación no se perdieron fácilmente, pero a las guerras internacionales siguió la crisis política al interior de España a partir de 1808 y a ésta, finalmente, las luchas por la Independencia. No habría retorno.

La desestabilización del tráfico impuso, sin duda, una serie de presiones sobre los negocios y las fortunas. Frente al reto de sobrevivir, los Elizalde buscaron formas de movilizar su capital en un proceso de diversificación de los riesgos.

ROMPER EL CERCO Y HACER NEGOCIOS: LAS EMPRESAS NAVIERAS

Un aspecto que tomaron los negocios de los Elizalde en esa coyuntura fue la incursión en el financiamiento o “habilitación” de expediciones comerciales que intentaban romper el cerco comercial impuesto sobre la metrópoli por las potencias en conflicto, mantener su capital en movimiento y aprovechar los buenos negocios que los mercados mal abastecidos prometían. Para ello, siempre en compañía de Matías de Larreta, se asoció con algunos audaces negociantes para la remisión de navíos de bandera neutral con destino a Cádiz; asimismo, tomaron ventaja de la flexibilización de la política real en relación con la remisión de navíos americanos en el tráfico transoceánico y el interregional. En las coyunturas de paz, encontramos también a los Elizalde listos para reiniciar los contactos con Cádiz.

De este modo, en 1797, se asociaron con Larreta y José María Verdugo en la tercera parte de la expedición de la fragata “Triunfo”, cuyo destino era la remisión de cacao a embarcarse en la rada de Guayaquil con destino a Acapulco. El valor total del buque y cargamento a la salida de Guayaquil ascendió a 74.820 pesos, correspondiendo a los Elizalde 24.748.2 4/8 pesos. En esta oportunidad no hubo movimientos de capital de los Elizalde a Larreta, sino una mera transferencia de fondos de la cuenta corriente que llevaban con su antiguo socio. Desconocemos los resultados finales de la empresa, pero ésta no debió ser muy favorable pues dio lugar a un juicio con Verdugo ante la Real Audiencia.⁷⁷

Otra empresa marítima fue la de la fragata “Asia”, de matrícula norteamericana y que por

77 AGN. Protocolos Notariales. Ayllon Salazar, 77. f. 1410, 1815. Testamento. Matías de Larreta.

su carácter de neutral hizo varios viajes entre Cádiz y el Callao entre 1801 y 1803. En esta oportunidad, los Elizalde y Larreta se asociaron, compartiendo los riesgos “por mitad”, con Javier María de Aguirre, uno de los más audaces, poderosos y discutidos negociantes de ese tiempo, también incorporado como regidor de Lima. El capital invertido en una de estas expediciones por nuestros navarros fue de casi 75.000 pesos, que incluía 3.000 cargas de cacao por más de 15.000 pesos, más de 40.000 en onzas de oro y gastos hechos por los comisionados en Cádiz entre ellos Ramón Larreta y Tomás de Urrutia. En uno de los viajes de la fragata “Asia” a Montevideo, José Matías de Elizalde envió de su cuenta 1.000 cargas de cacao embarcadas por Bernardo Roca en Guayaquil y fueron vendidas por José Ramón Milán de la Roca, representante de Larreta y sus socios navieros en Buenos Aires, cuyas ganancias se abonaron a los Elizalde.⁷⁸

Otras negociaciones fueron las de la fragata “Fuente Hermosa”, propiedad de Verdugo, quien también en compañía de los Elizalde y Larreta, cada uno con la cuarta parte del capital y el último como administrador general de las expediciones, remitió cuatro viajes de ida y vuelta a Cádiz en un lapso de 15 años, entre 1801 y 1815. En el segundo viaje la nave fue apresada por los ingleses y fue rescatada con fondos que los Elizalde retenían en Cádiz, en manos de Ramón Elizalde. En 1815, fecha de la muerte del dinámico Larreta, se encontraba anclada en el Callao.⁷⁹

No conocemos los beneficios que de tales negociaciones se extrajeron, pero por cierto no todas debieron dar los resultados esperados debido a los muchos peligros a los que se exponían. Por lo pronto, en 1812, Aguirre, uno

de los socios del “Asia”, señalaba que había perdido más de 600.000 pesos y se encontraba en virtual quiebra, preámbulo para solicitar nuevos permisos.⁸⁰

En 1801, los Elizalde intentaron quizás su empresa más ambiciosa, cuando secundaron con sus firmas, junto con el conde Fuente González, su hijo el marqués de Villar de Fuente, Antonio Álvarez del Villar, Martín de Osambela, entre otros, la petición de Xavier María de Aguirre quien solicitaba permiso para importar 400.000 pesos en mercaderías de un puerto norteamericano, por tanto neutral, hacia el Callao y otros tantos desde Cantón o Manila.⁸¹ Quedaban claros los objetivos de los más poderosos comerciantes limeños: quebrar el monopolio de la Compañía de Filipinas o sujetarla a su influjo, lo que lograrían apenas un año más tarde, aunque por corto tiempo, al obtener el control de la Compañía a través de Fuente González, nombrado Comisionado de la empresa. Durante su gestión, al parecer, se abrió amplia participación a los capitales del grupo, por lo que fue cuestionado por los propietarios de la empresa en la Metrópoli. En 1804, el mismo Fuente González, poco antes de su muerte, intervino, por decisión de los socios madrileños, la diputación de los Cinco Gremios Mayores de Madrid.⁸²

El comercio interregional fue también un área de participación activa de los Elizalde en ese tiempo, no sólo en la importación para posterior reexportación a Cádiz de cacao, cascarilla, cobre y estaño, rubro ya conocido, sino en la exportación de vinos de Moquegua hacia Guatemala, los que retornaban convertidos en añil, parte de los cuales exportaron en alguna oportunidad hacia Buenos Aires.⁸³

78 Ibidem. Testamento. f. 1410.

79 Ibid. Testamento. f. 1411.

80 MENDIBURU, Manuel de, op. cit. t. I, p. 185.

81 PARRON SALAS, Carmen, op. cit., p. 437.

82 Ibid. p. 438.

83 AGN, Aduanas, c16.949-1920:1806-1807. Libro manual de los destinos de las partidas de embarcaciones de Europa que han llegado al puerto del Callao. La Pastora. 1798 (Sonsonate y Realejo).

DEUDA PÚBLICA Y FOMENTO A LA INFRAESTRUCTURA COMERCIAL: EL CAMINO DEL CALLAO (1797-1802)

A fines del siglo XVIII estaban estancados en manos del rey gruesos capitales, tomados, en distintos momentos en calidad de préstamos de los comerciantes, capitales que, a partir de 1785, se iban recuperando paulatinamente a través del cobro de un impuesto sobre el oro y la plata, administrado por el propio Tribunal.⁸⁴ Elegido José Matías Elizalde como prior del Consulado en 1797, surgió un proyecto desde el Tribunal: la construcción de un nuevo camino que uniría la capital con el puerto del Callao. El costo de la obra provendría de dichos fondos. El proyecto, aprobado por el virrey, se perfilaba como una forma de recuperar esos fondos en favor del propio Comercio, que vería mejorada su infraestructura de transporte y a la larga, beneficiaba a la ciudadanía en general. Se proyectaba como una apuesta al futuro, con la esperanza de una renovada expansión de los intercambios, una vez firmada la paz.

Según plantea Lohmann Villena, el reconocimiento público a sus calidades personales y gerenciales dieron mérito a que el virrey Ambrosio O'Higgins nombrara a Antonio Comisario o supervisor general de la obra, tarea que Elizalde *«desempeñó con celo y actividad ejemplares»*.⁸⁵ El mismo Hipólito Unanue saludó encomiásticamente la elección de Elizalde, pues señaló que se buscaba un comisario que *«reuniera a la inteligencia y exactitud en la inversión de los caudales y su cuenta, el concepto y estimación universal ... el aplauso por la elección de Elizalde hizo vaticinar el breve y feliz suceso de la empresa.»*⁸⁶

Lejos de tal unanimidad, el faccionalismo (derivado quizás de los conflictos anteriormente

analizados y no muy lejanos en el tiempo) dominó las deliberaciones sobre la necesidad de la obra. Un sector de los comerciantes se opuso radicalmente a su realización, pues consideraba que sería muy gravosa para el comercio y superior a los 200.000 pesos proyectados inicialmente,⁸⁷ apreciación que se demostraría correcta en los hechos, pues su valor final ascendió finalmente a 406.772 pesos, el doble del monto proyectado.

Lo cierto es que entre los años 1797 y 1802, tiempo de duración de la obra, Elizalde, se vio envuelto en una vorágine de actividades. Así, debió llevar a cabo una serie de contratos de expropiación de predios, contratos con arquitectos, proyectistas y demás especialistas en la materia, adquisición de materiales (cal, piedra, arena, adobes, ladrillos) y herramientas, pago de jornales, etc.

Pero, con el tiempo, la obra del camino adquirió un volumen inusitado y rebasó todos los cálculos, pues para sus tenaces realizadores ésta dejó de ser una simple obra caminera y se convirtió en un paradigma de preocupación urbanística. Con tal fin, proyectaron la construcción de una nueva gran portada con tres accesos hacia la ciudad de Lima y renovaron la plazoleta que daba entrada al Callao, para la cual adquirieron además dos cañones. El virrey avaló la obra con gran entusiasmo:

*“Visto; y que la nueva portada de la muralla de esta capital nombrada del Callao, no solo es consiguiente a la magnífica obra del camino que empieza desde ella y conduce hasta aquel puerto, sino que siendo ella por si muy poco decente y aun indecorosa a esta capital pedia a tiempo su renovacion. Vengo en aprobar para que se execute dicha portada en el modo y el plano formado y presentado por el ingeniero don Luis Rico, del mejor material según manifiesta depear el Consulado y de los fondos mismos destinados por el comercio para el camino, como aquel lo propone.”*⁸⁸

84 QUIROZ, Alfonso, op. cit. p. 143.

85 LOHMANN VILLENA, Guillermo, op. cit. t. II, p. 120.

86 Ibidem.

87 PARRON SALAS, Carmen, op. cit. p. 85.

88 AGN. Tribunal del Consulado. Administrativo, contencioso y tesorería. Leg. 48. Marqués de Osorno. 12 de Mayo de 1797.

De ese modo, los requerimientos de fondos fueron aumentando. Cada mes Antonio de Elizalde remitía al prior José Matías las libranzas: *"...haviendose consumido con exceso los veinte mil pesos que vuestra señoría se sirvió librar para la obra del nuevo camino del Callao, se hace preciso que de nuevo se libren otros veinte mil pesos para la continuacion de dicha obra..."*⁸⁹ A mediados de 1798, derivado de la paralización del comercio, los fondos no se acopiaban con la misma rapidez con la que se gastaban, por lo que se procedió a solicitar préstamos con un interés de 3% a acaudalados comerciantes y vecinos para cubrir las necesidades. Entre otros estaban Isidro Abarca, conde de San Isidro, prior a partir de 1800, quien mutuó 30.000 pesos; el marqués de Zelada de la Fuente, otros 30.000; Agustín de Querejazu la misma cantidad, todo ello con la garantía de los ingresos de la Aduana.⁹⁰ De este modo, la obra del camino del Callao se convirtió en una forma de inversión rentable de capitales ociosos en una coyuntura de languidez comercial y el Tribunal en una banca de fomento que movilizaba tales capitales hacia obras de infraestructura física necesaria para el relanzamiento de las actividades comerciales tras la esperada finalización de la guerra.

El recambio de las autoridades del Tribunal del Consulado en 1800 inauguró los primeros cuestionamientos a la obra del camino y a la administración que de ella hacía Elizalde. Significativamente, el nuevo titular pasaba a ser, una vez más, el conde de San Isidro. Las primeras vinieron desde las oficinas de la Real Hacienda, que incidieron en el particular manejo de las cuentas de gastos de Elizalde, las cuales, entre 1797 y 1798 eran, en realidad, inexistentes, por lo que el contador solicitó su entrega pormenorizada al Consulado:

"... se ha invertido en las respectivas [cuentas] de 97 y 98 que las partidas de data de los caudales

*que se han suplido para la obra del camino del Callao al ramo del impuesto sobre la plata y el oro ascienden a 70.000 pesos en el año de 97 y 131.772 en el de 98, que ambas importan el total de 201.772 pesos que vienen sin otro comprobante que los mandamientos expedidos por ese Real Tribunal contra el tesorero para sus respectivas entregas y recibos del Comisario; pero como falta la inversion que se ha dado a estos suplementos y que debia acompañar a la cuenta de cada año la que se debe llevar de esta inversion con todos los documentos que la califiquen y comprueven según se practica en las obras que se hacen de cuenta de la Real Hacienda, como exige la buena administracion de un ramo tan privilegiado y recomendado por Su Magestad ..."*⁹¹

Esta situación denotaba a las claras las debilidades inherentes al sistema administrativo virreinal, dentro de una práctica en que se sobreponía, muchas veces, la confianza personal a la necesidad de un manejo técnico y un control estricto de los asuntos que involucraban al Estado. La respuesta de Elizalde, algo airada pues la solicitud ponía en entredicho su gestión honorable y eficaz de los fondos del Camino del Callao, revertía a la fuente original de la que había emanado su gestión: un acuerdo personal y en base a la confianza y el honor entre el virrey y su persona:

*"... he caminado en el concepto de que conforme a un superior oficio de Su Excelencia havia de hacerse constar el costo total de la obra al concluirla, con arreglo a los articulos de la ordenanza de ingenieros... Yo lo practicaria desde luego ... sino estimase precisa la superior deliberacion conforme al decoro debido a la elevada persona de Su Excelencia. Vuestra Señoría que esta penetrado de estos sentimientos hallara como indispensable en el presente caso consultar a la superioridad, o bien dirigiendo este Tribunal por su mano lo que corresponde a Su Excelencia o previniendomelo haga yo por la mia."*⁹²

89 AGN. Real Tribunal del Consulado. Cuentas de la obra del Camino del Callao. Leg 48.

90 Ibid. Varias notas de 1797 y 1798.

91 Reparos hechos por el Tribunal Mayor de Cuentas sobre las cuentas del Camino del Callao de 1797 y 1798. Lima, 28 de marzo de 1799. Ibid.

92 Antonio de Elizalde al Real tribunal del Consulado. Lima, 2 de abril de 1799. Ibid.

Ninguna reconvencción siguió a este cuestionamiento inicial. La confianza le fue ratificada. Pero, a partir de ese momento, debió presentar cuentas pormenorizadas de todas sus inversiones y gastos.

Se encuentran dificultades para dar una apreciación final del valor de la obra. Los contemporáneos se encontraron divididos respecto a ella. Las opiniones van desde las muy favorables de don Hipólito Unanue, quien elogiaba la belleza del camino “que formaba un hermoso paseo terminado en una magnífica portada”,⁹³ hasta los que han señalado que su utilidad fue nula, por los numerosos vicios técnicos hallados en su realización. Parrón recoge la versión del fracaso,⁹⁴ en donde las palabras fraude o inexperiencia técnica se hicieron escuchar muy a menudo.

Lo cierto es que la obra del Camino del Callao y su portada devino, de alguna manera, en símbolo de una entera generación de empresarios coloniales, audaces, poderosos, soberbios, de aquellos que, a lo largo de la segunda mitad del siglo XVIII, habían escalado las más altas cotas del poder. La obra del camino debía ser la expresión de sus triunfos, pero también lo fue de sus fracasos y debilidades.

Muy poco tiempo después de lograda la Independencia, la portada del Camino fue destruida y con ella se destruyó también una inscripción que en memoria de la participación de Elizalde se había confeccionado. Esta decía:⁹⁵

«SUMPTIBUS COMERCII LIMANI
CONSULATUS CURANTE DON ANTONIO DE
ELIZALDE, EQUITE AUREATO»⁹⁶

LA ACTIVIDAD MINERA

Otra de las actividades económicas en que incursionaron los Elizalde en forma directa hacia fines del siglo XVIII fue la minería, convirtiéndose así en impulsores de la expansión de esta actividad, particularmente en dos espacios mineros: Huarochirí, en la sierra de Lima, y Lucanas, en la intendencia de Huamanga.

La historiografía interesada en la relación entre el mundo minero y el comercial en el Perú a lo largo de su historia y en particular el siglo XVIII ha sido reiterativa en señalar que la participación de los comerciantes “limeños” fue marginal, secundaria, pasiva, a diferencia de la actitud asumida por los comerciantes de la ciudad de México, estudiados por Brading.⁹⁷ Su participación se habría limitado a aprovisionar sobre todo con mercancías y muy cortos capitales a comerciantes menores de provincia que fungieron como aviadores con plazos mínimos y fuertes intereses a los empobrecidos y explotados mineros.⁹⁸

Por otro lado, a partir de los estudios de Fisher se ha llegado a otra importante conclusión en relación con la producción minera en el virreinato del Perú a lo largo del siglo XVIII. Esta nos dice que, lejos de una decadencia minera, a partir del último tercio del siglo XVIII y primeros años del siglo XIX nos encontramos ante una etapa de recuperación importante y consistente en la producción por lo menos hasta 1800; esta expansión estuvo dominada por el desarrollo de yacimientos mineros en el Bajo Perú. A partir

93 UNANUE, Hipólito, Discurso histórico sobre el nuevo camino del Callao, 1801. En: MENDIBURU, Manuel de, op. cit. t. I, p. 185.

94 PARRON SALAS, Carmen, op. cit., p. 85.

95 MENDIBURU, Manuel de, op. cit, tomo II, p. 392.

96 “Por los gastos del Consulado del Comercio de Lima por el administrador don Antonio de Elizalde, caballero ilustre”. Agradecemos al profesor José Cárdenas por su amable colaboración en la traducción de la frase.

97 BRADING, D.A. *Mineros y comerciantes en el México borbónico (1763-1810)*. México, F.C.E., 1995.

98 FISHER, John, *Minas y mineros en el Perú colonial. 1776-1821*. Lima, I.E.P., 1977. p. 97, 208, 211.

de esta fecha, graves fluctuaciones marcan el quiebre de esta fase expansiva, determinada por el colapso del comercio entre el Perú y España, el fracaso en proveer los insumos básicos para la producción y, en general, la inestabilidad política, que puso límites a la actividad económica. No obstante, no todo estaba terminado y, en 1820, la minería bajoperuana alcanzó la más alta cota de producción del período.⁹⁹

Otra conclusión que emana de los estudios sobre el desarrollo minero es que poco tuvo que ver en esta expansión de la producción la actividad del Real Tribunal de Minería, nacido en 1785 para fomentarla.¹⁰⁰ Si ello es cierto, debemos pensar que una fuerte inversión de capitales privados están detrás del positivo desarrollo de la actividad en el período estudiado. El asunto por determinar es ¿de dónde, entonces, proceden estos capitales?. La carencia de un estudio a profundidad del grupo minero, de la estructura interna de sus empresas y de sus exactas relaciones con el sector mercantil y las de este sector mercantil con el Tribunal de Minería a fines de siglo XVIII, con excepción de la obra inicial de Fisher y Molina,¹⁰¹ no permiten todavía dilucidar con solvencia este asunto.

Lo cierto es que, a través de nuestra investigación, hemos podido constatar que un sector de los comerciantes “limeños” invirtieron capitales en las minas y se involucraron en forma intensa en su desarrollo. Particularmente, el proceso es visible en el último tercio del siglo XVIII. Entre otros nombres podemos identificar a Juan Sabugo, comerciante, naviero y minero; Juan Vives, navarro, también comerciante y próspero minero en Cerro de Pasco y finalmente Antonio y José Matías de Elizalde, miembros de la élite mercantil limeña.

La vinculación de los Elizalde con las minas fue muy temprana, pero limitada a la esfera mercantil. Como hemos visto, en la década de los 60 Antonio visitó el mineral de Cerro de Pasco con fines de comercio y sin duda su relación con la región fue permanente, particularmente a través de su relación con el próspero minero Félix de Ijurra. Estuvieron también vinculados con un minero y comerciante irlandés, Diego Pover, del círculo de Valois, quien, tras intentar fortuna entre las minas de Bombón y Cerro de Pasco, se estableció en los «asentadores» de oro de Tipuani, provincia de Larecaja en el Alto Perú. Al abandonar el Perú en 1785, había amasado una considerable fortuna de 100.000 pesos, 50.000 de los cuales los dejó en Arequipa y nombró como poderdantes y albaceas en Lima a los Elizalde.¹⁰² A lo largo de su carrera comercial se vincularon a través del crédito en mercaderías con diversos “aviadores” y mineros. Los asientos mineros a los que abastecieron con mayor asiduidad fueron los de Lucanas en Huamanga y Caraveli en Arequipa.¹⁰³ En todo caso, su participación fue ciertamente indirecta y no se arriesgaron a invertir en las minas como propietarios.

La situación empezó a cambiar a partir del establecimiento del Real Tribunal de Minería en 1785, institución que la historiografía ha calificado como fallida, pero que en un principio despertó grandes expectativas entre los mineros y al parecer los propios comerciantes, algunos de ellos habilitadores de los primeros. Los Elizalde se vincularon a la institución muy temprano. La primera forma que tomó su participación fue a través del afianzamiento de mineros que aspiraban a préstamos del recién creado Tribunal. Así, en el mismo año de su

99 Ibidem.

100 MOLINA MARTINEZ, Miguel, *El Real Tribunal de Minería de Lima (1785-1821)*. Sevilla, Diputación Provincial de Sevilla, 1986. p. 86.

101 Ibidem y FISHER, J. op. cit.

102 AGN. Protocolos Notariales. Torres Preciado, 1075. f. 213-216v. Poder. Diego Pover a Antonio y José Matías de Elizalde. 2/4/85.

103 Es notable la gran cantidad de créditos en mercaderías a tales circunscripciones hechas por Elizalde y su Compañía, particularmente a partir de 1785, época del Libre Comercio. Existen varias obligaciones en Torres Preciado.

creación se presentaron, junto con otros connotados comerciantes de Lima como fiadores del primer préstamo hecho por el Tribunal por la suma de 12.000 pesos y cuyo beneficiario fue el minero Miguel de Iriarte, significativamente también de origen navarro. El proyecto estaba destinado a desarrollar las minas de Pucayaco en Huarochirí, las que poseían vetas de azogue que fueron consideradas inicialmente como "buenas". Se planteaba éste como un proyecto piloto, que daría la pauta a futuros proyectos financieros del Tribunal.¹⁰⁴

Aparentemente, el proyecto no tuvo el éxito esperado y fiadores y mineros debieron firmar años después un compromiso ante el Tribunal para modificar las condiciones originales del contrato; muy probablemente ello significó nuevos desembolsos que le permitieran asegurar la explotación de sus minas y el retorno del préstamo. No sabemos si es en ese contexto en el cual en 1800 José Matías de Elizalde, que ya era propietario junto con Antonio de una mina en Huarochirí, celebró un contrato de compañía con el mismo Iriarte para desarrollar nuevas vetas mineras, en particular en el cerro de Andaichagua, también en Huarochirí.¹⁰⁵ En 1810, a la muerte de Iriarte, la situación de sus minas parecía estar en mejor pie; no obstante, en 1813 su hijo Pedro seguía cancelando deudas con los fiadores.¹⁰⁶

De igual modo, en 1799 encontramos a José Matías Elizalde, junto con más de veinte grandes comerciantes limeños, entre ellos su propio suegro, el conde de Fuente González, el conde de San Isidro, Raimundo Marres, etc. afianzando con hipoteca a Juan José López,

dueño de minas e ingenios en Huarochirí por 12.000 pesos de un préstamo dado por el mismo tribunal para continuar sus actividades.¹⁰⁷

Pero no sólo fue a través del Tribunal de Minería que los Elizalde participaron en el financiamiento de la minería. En 1791, en Arequipa, un grupo de comerciantes, regidores del Cabildo y asimismo dueños de minas, entre ellos Mateo Cossío, muy vinculado a los Elizalde y director de la empresa, Francisco de la Fuente, minero de Guantajaya, Juan de Goyeneche y Juan Fermín de Errea, decidieron crear una compañía por acciones para invertir en proyectos específicos de minería. Esta fue la Sociedad Mineralógica de Arequipa. El objetivo era levantar un capital de 50.000 pesos a 100 pesos por acción y se invitó a participar en la aventura empresarial a Antonio de Elizalde. Al parecer, no se captó más que 22.000 pesos, pero Elizalde fue uno de los más fuertes accionistas.¹⁰⁸ Los fondos de esta compañía particular fueron invertidos casi en su totalidad en Huantajaya y sus resultados fueron por algún tiempo bastante positivos.

Se trata en este caso de un experimento realmente novedoso, modernizador de la estructura de la inversión en minería, la sociedad por acciones, y un esfuerzo notable de capitales privados originados en el comercio para promover la producción minera en el sur del Perú y fuera del marco del Tribunal minero.

Lo que resulta por demás sugestivo es que tal asociación naciera en el contexto de la crisis consular de 1791, fruto del conflicto cada vez más abierto entre los comerciantes de Lima y Arequipa, todos ellos participantes en la

104 MOLINA, Miguel, op. cit., p. 272.

105 AGN. Protocolos Notariales. Juan Torres Preciado, f. 24 v. Contrato de compañía. Miguel de Iriarte y José Matías de Elizalde. 15/3/1800.

106 AGN. Protocolos Notariales, Ayllón Salazar, 7. f. 403v. Testamento. Miguel de Iriarte, 1810.; AGN. Minería: Lima. Huarochirí, Administrativo y contable, 1787-1818. El Tribunal de Minería da constancia de pago de la cancelación parcial de una deuda que se prorratea entre los acreedores, entre ellos José Matías de Elizalde. El total de la deuda ascendía a 10.411,4 ½ pesos 1813, f. 398 v.

107 AGN. Minería: Lima. Huarochirí, Administrativo y contable, 1787-1818. f. 231. Obligación y fianza con hipoteca. Juan José López y otros a favor del Real Tribunal de Minería. 1799.

108 MOLINA, Miguel, op. cit., p. 283.

Sociedad, y la compañía de los Cinco Gremios Mayores de Madrid la que, con todo el peso de sus capitales, amenazaba con socavar su liderazgo económico en la región. Sin duda, era una respuesta organizativa a la poderosa empresa madrileña. Otro hecho significativo es que tal Sociedad saliera a la luz en el mismo año en el que el virrey Gil de Taboada, en una especie de compensación por su salida desairada del Tribunal del Consulado, llamó al conde de San Isidro a dirigir los destinos del tribunal minero, trasladando de ese modo el conflicto a un nuevo ámbito. Nuevas investigaciones deben permitir dilucidar la maraña de conflictos que dividieron en algunas coyunturas a los dos tribunales y los que se expresaron al interior del nuevo Tribunal, asunto apenas esbozado por Molina Martínez y Fisher¹⁰⁹ y que pudieron poner límites a una más estrecha alianza entre el gran capital comercial y la minería a fines del siglo XVIII.

Un nuevo aspecto que tomó la participación de los Elizalde en la minería, esta vez de forma más directa y comprometida, fue la adquisición de minas. Así, en la matrícula de mineros de Huarochirí, Yauyos y Jauja de 1796 y 1797 aparecen por primera vez como propietarios de una hacienda y mina en Huarochirí, llamada San Fermín de Huayhuay. Pocos años después, en 1800, eran mineros propietarios de varios yacimientos en Lucanas. En ese mismo año, José Matías daba poder al sacerdote José de la Enzina, cura de Guacrachuco para que: *"...entienda en todos los asuntos y negocios que me puedan ocurrir en la citada doctrina, por razon de comprar de [ilegible] minas y otros puntos de aquel terreno y sus contornos, tratando y contratando por ynstrumentos publicos..."*¹¹⁰

No sabemos cuáles fueron las motivaciones que llevaron a nuestros comerciantes a

incursionar, en los últimos años del siglo, directamente en este sector. Una hipótesis seductora sostiene que usaron la propiedad minera para incorporarse de pleno derecho al Tribunal de Minería y con ello a otro espacio de poder desde el cual fortalecer su posición general en los negocios. Otra de las razones puede radicar en la necesidad de diversificar el capital en un período en que las negociaciones comerciales sufrían graves fluctuaciones y su nivel de riesgo se acrecentaba hasta equiparar al de la minería. Influjos personales pudieron también tener parte en esta decisión, concretamente la estrecha amistad que unía a Antonio de Elizalde con José Robledo, uno de sus parciales en las elecciones al Consulado de 1791, quien además de comerciante en mulas, era propietario de minas en Huantajaya y en el mineral de Pomacanche en Huarochirí y quien pasó posteriormente a ocupar un puesto dentro del Tribunal de Minería.¹¹¹

Lo cierto es que, en su calidad de propietarios de minas y reconocida su capacidad de liderazgo, los Elizalde se convirtieron rápidamente en portavoces de sus comunidades y sus necesidades, actuando como apoderados de mineros particulares y repetidas veces como diputados y apoderados del conjunto de los mineros de Huarochirí y Lucanas ante distintas oficinas del Estado y el Tribunal, y finalmente asumieron cargos de dirección dentro del propio Tribunal minero.

Así, en 1797, Antonio era apoderado de los mineros de Huarochirí para la elección de administrador y primer diputado del Real Tribunal de Minería; en noviembre de 1800 el mismo Antonio fue nombrado por 12 de los 13 votos de los mineros, reunidos en el pueblo de Yauli, como diputado de la región ante el Tribunal.¹¹²

109 MOLINA MARTINEZ, op. cit. y FISHER, John, op. cit.

110 AGN. Minería. Lima, Administrativo, 1794-1801. Matrícula de mineros de Huarochirí, 1797. Poder. José Matías de Elizalde a José de la Enzina. 1800. Protocolos. Ayllón Salazar, l. f. 84 v.

111 AGN. Protocolos. Aizcorbe, 35. f. 20 y 46. En 1800 José Robledo dejó un poder para testar a favor de Antonio y José Matías de Elizalde.

112 AGN. Minería. Administrativo, 1787-1794. Junta para elección de diputado apoderado de los mineros de Huarochirí para las Juntas generales del Tribunal. San Antonio de Yauli. 29/11/1800.

En 1802 representó junto con Robledo las quejas de los mineros de Huarochiri contra el Estanco de la Pólvara, por la elevación del precio de ese insumo, bajo el argumento de su mayor fineza; asimismo ponía en conocimiento las muertes que estaba provocando su uso en los operarios, no acostumbrados a la mayor volatilidad del nuevo material.¹¹³ Por la misma época, su hermano José Matías fungía como apoderado de los mineros de Lucanas y promovía expedientes en Lima para que «se avilite a este mineral de dinero y gente para el laboreo», así como para hacer un socavón para desaguar el cerro de la Concepción.¹¹⁴

En 1811 un decreto de Superior Gobierno ordenaba se entregue al apoderado del gremio minero de Huarochiri, Antonio de Elizalde, 600 quintales de azogue para el abastecimiento de las minas de aquella provincia.¹¹⁵

Mientras tanto, los Elizalde alcanzaron en distintos momentos importantes cargos dentro del Tribunal de Minería. Alrededor de 1800 Antonio fue nombrado consultor del Tribunal, mientras su hermano José Matías fue elegido juez de la misma entidad.¹¹⁶ A partir de 1802 Elizalde compartió las responsabilidades de la dirección del Tribunal junto con José Robledo, minero en Huarochiri y por entonces director de la institución. Hacia 1805 continuaba en su puesto acompañando a Villota y Miota.¹¹⁷

Un estudio a profundidad de las interioridades del manejo administrativo y financiero de sus empresas mineras y del papel que jugaron los Elizalde dentro del Tribunal de Minería nos darían muchas más luces sobre el desarrollo de la minería peruana a fines del siglo XVIII y principios del siglo XIX y del papel positivo o negativo que jugaron los comerciantes en ese desarrollo.

LA FÁBRICA DE HILADOS Y TEJIDOS DE ALGODÓN DE MONSERRATE

Alrededor de 1810, Matías de Larreta, siempre audaz y creativo, persuadió a los Elizalde para asociarse e incursionar en una nueva aventura empresarial: la producción manufacturera. Se trataba del establecimiento de una fábrica de hilados y tejidos de algodón en la ciudad de Lima. Apasionado por el proyecto, Larreta fue abandonando paulatinamente sus otros intereses comerciales para abocarse a la realización de su sueño. Así lo reconocieron emotivamente los Elizalde en el testamento que en su nombre protocolizaron en 1815:

“Después de meditado esto y hecha también la indispensable justa consideración a que se había hecho acreedor el señor don Mathias por su trabajo personal e su industria y además la aplicación de todas sus aptitudes, sin la qual notoriamente no habría podido tener éxito la empresa a cuyo logro aspirábamos con ancia, no ya sólo por la utilidad que podía producirnos sino por estar muy penetrados del bien y favorables consecuencias que podían resultar a este país del sólido entable de su establecimiento que podía y debía, en su clase, ser principio de su felicidad, por lo qual mirándole el señor don Matías como el único objeto, se entregó a ella todo entero, abandonando por muchos años en lo absoluto todo otro asunto del qual le pudiese venir la menor cosa que ayudase a su subsistencia.”¹¹⁸

El proyecto, al que poco después se anexó otro (una fábrica para producir planchas de cobre) significó la derivación de un importante capital que llegó a los 90.000 pesos, repartidos por mitad entre Larreta y los Elizalde.

113 Representación. 18 de Diciembre de 1802. Lima. Huarochiri, Administrativo y contable 1787-1818.

114 AGN. Minería. Administrativo. 1787-1805.

115 SMITH, Robert Sidney, El Índice del Archivo del Real tribunal del Consulado de Lima. Lima, Ministerio de Hacienda, 1948. p. 650.

116 AGN. Minería. Lima. Administrativo, 1794-1801.

117 AGN. Minería. Administrativo. 1802-1814.

118 AGN. Protocolos Notariales. Ayllón Salazar, 77. f. 1427v-1428, 1815. Testamento de Matías de Larreta.

Pero, ¿cuál fue el origen y el significado de este proyecto?

Ciertamente, coincidió una serie de motivaciones y circunstancias para que el proyecto de la fábrica textil tomara forma. Por un lado, la existencia de capitales estancados en Lima, con muy limitadas posibilidades de ser movilizados hacia las tradicionales inversiones comerciales marítimas, virtualmente paralizadas o por lo menos muy azarosas en su realización; por otro, la percepción de que existía un mercado potencial para esta producción, resultado del relativo desabastecimiento de textiles característico de este período y la existencia de una nueva demanda: el abastecimiento de los ejércitos realistas en campaña contra las Juntas. Debemos anotar que Larreta formaba parte, desde 1806, de la plana mayor del Regimiento de la Concordia, que él había ayudado a formar. Pero detrás de estos factores coyunturales podemos percibir la aparición de un sentido empresarial nuevo por parte de nuestros comerciantes, hasta no hacía mucho poco dispuestos a derivar su capital fuera del propio marco de la esfera mercantil comercial. Este sentido empresarial tenía ya antecedentes.

Para situar este proyecto, hay que retrotraerlo mucho antes, a 1799, año en el cual Felipe Colmenares, marqués de Zelada de la Fuente, hijo de un antiguo comerciante naviero y por entonces, religioso de la Orden de la O, presentó un proyecto denominado de "*beneficencia pública*", para su revisión y aprobación por el virrey O'Higgins. El proyecto venía acompañando con las firmas de un grupo de comerciantes muy vinculados entre sí y que representaban a lo más granado de la élite mercantil de la época. Entre ellos se encontraban el conde de Fuente González, su hijo José González de la Fuente (suegro y cuñado de José Matías respectivamente), Antonio y José

Matías de Elizalde, José Robledo, Matías de Larreta, Xavier María de Aguirre, Antonio Álvarez del Villar y Martín de Osambela. En posteriores comunicaciones se adhirieron otros miembros del comercio.¹¹⁹

El proyecto consistía en el establecimiento de talleres escuela para la instrucción en los oficios de hilado y tejido del lino, algodón y cáñamo entre los vecinos pobres de ambos sexos de Lima, en particular de las mujeres:

*"...que sin salir de sus casas padecen el maior rigor de la miseria. No se apartan de que en algunas puede concurrir la floxedad y menos aplicasion, pero lo cierto es que las mas son de habilidad y que a pesar de sus buenos deseos, lamentan su triste situacion de no haver en esta capital trabajo proporcionado en que puedan ejercitarse. El hecho es bastante notorio y se eleva de punto al recordarse que quando se practicaba de cuenta del Rey la fabrica de cigarros, ocurrían las mugeres a tropel para ser preferidas en este genero de labores."*¹²⁰

Al objetivo de generar empleo e instrucción, se agregaba otro: el fomento de "*un ramo de industria y de comercio tan interesante al bien del Estado, y comun de los ciudadanos del pais*". El proyecto nacía como una respuesta limeña a la real orden de 9 de mayo de 1795 por la cual se había concedido a México la libertad de desarrollar la siembra de lino y cáñamo y establecer fábricas y "telares" de cualquier género de lienzo, concediendo exenciones de impuestos a los que invirtieran en tales empresas. Los dinámicos empresarios limeños propiciaban que tal trato se hiciera extensivo al Perú.¹²¹

La actitud inicial del virrey fue enormemente positiva ya que, al parecer, se encontraba involucrado desde el origen en el proyecto. En su respuesta, se refirió en elogiosos términos a los impulsores de la idea que "*es propia de los hombres de espiritu, amantes del pais, que dotados*

119 AGN Superior Gobierno. Representación al virrey sobre el establecimiento de escuelas talleres. Lima 1 de Febrero de 1799. 2 f.

120 AGN. Superior Gobierno. Representación. f.1.

121 Ibidem. f. 2.

de sentimientos de humanidad y bien comun caracteriza su genio, les distingue y eleva sobre los demás."¹²² y propuso se pasara a formalizar el proyecto.

De este modo, se procedió a conformar una junta de suscriptores, quienes pasaron a dar una organización a la empresa. Esta se estableció bajo la forma de una sociedad por acciones, cada suscripción o acción equivalía a 100 pesos, "*multiplicándose las acciones a la voluntad y arbitrio de los candidatos*", los que acumulasen cinco acciones tenían derecho a participar en las juntas con voz activa y pasiva. El siguiente paso debía ser ordenar la construcción de, por lo menos, doce máquinas hilanderas y tejedoras, para lo cual se debía tomar contacto con los mejores técnicos en la materia y, asimismo, convocar como instructores y jefes de taller a los más expertos maestros en el arte de hilar y tejer algodón. También se nombró un contador y tesorero provisionales para la Sociedad, éstos fueron Antonio Alvarez del Villar y el conde de Fuente González. Los asistentes fueron diecinueve y en la misma sesión se comprometieron con 9.300 pesos.¹²³

En junio del mismo año 1799, cuatro meses después de constituida la Sociedad, se eligió el directorio, en donde se encontraban los impulsores originales del proyecto. El primer director fue el propio Zelada de la Fuente; vicedirector y contador: Antonio Alvarez del Villar; Fuente González retuvo la contaduría y la secretaria recayó en Matías de Larreta. Asimismo, se nombraron diputados y comisionados para dirigir y supervisar las diversas fases del proceso productivo. Cuatro "diputados": Antonio de Elizalde, Miguel Manuel de Arrieta, Juan Bautista Sarraoa y Francisco Vásquez de Uzieda, se encargarían de distribuir las materias primas "*hasta recogerlas en ylo*"; se nombraron también cuatro comisiones, la primera comprendía a los encargados de la

distribución de los hilos entre los tejedores y su acopio una vez manufacturados; otra comisión debía acopiar las materias primas hasta dejarlas en las manos de los diputados; la tercera era la comisión de venta de las manufacturas hasta la entrega al tesorero. Otra era la comisión de presupuesto y evaluación de la calidad de las materias primas y el producto final. Una última diputación fue la de la Casa Hospicio del Cercado, beneficiaria principal del proyecto.¹²⁴

Ciertamente, el proyecto del taller-escuela, nacido bajo el influjo de las ideas ilustradas, fue un notable esfuerzo de asociación de la élite mercantil limeña, una verdadera burguesía mercantil, para sentar las bases de una estructura industrial con espíritu moderno. Esta debía sustentarse en la sociedad por acciones, y una combinación del "domestic system" y el régimen fabril y apuntaba hacia el uso de mano de obra asalariada.

Cuando todo estaba listo para echar a andar el proyecto, una orden de Madrid obligó al virrey a quitarle todo su apoyo. La orden era clara: Si el proyecto se llevara a cabo, debía ser sin la participación de los comerciantes que la habían impulsado. De este modo lastimoso, aunque previsible, un extraordinario proyecto de modernización productiva quedaba liquidado. Pero esta primera experiencia fallida se plasmaría años más tarde, con menos ambiciones quizás, en el proyecto de los navarros Larreta y Elizalde.

Fracasado el proyecto de 1799, una nueva experiencia los puso en contacto con las realidades de la actividad agraria de la costa norte del Perú y les hizo avizorar sus potencialidades. En 1803, José Matías de Elizalde y Matías de Larreta fueron comisionados para visitar Trujillo y hacer un informe de la actividad económica de la región, sus recursos industriales, agrarios, etc. Todo ello

122 Ibid. f. 13. Respuesta del virrey. Callao, 15 de Marzo de 1799.

123 Ibidem. El marqués de Zelada de la Fuente al virrey. Callao, 4 de abril de 1799. f. 16.

124 Ibidem. f. 17. Razon de los empleos que de comun acuerdo dicto la Sociedad de Beneficencia publica para rectificar el Proyecto politico sobre el establecimiento de escuelas de hilar y texer el algodón. Lima 8 de junio de 1799 (sic).

a raíz de una real orden fechada en Zaragoza del 25 de agosto de 1802. Tras visitar la zona, derivaron la confección del informe a un buen conocedor de ella, Tiburcio de Urquiaga y Aguirre, quien lo remitió al Consulado con fecha de 4 de abril de 1804. Urquiaga resumió la situación general como de estancamiento y decadencia, aunque ponderó el potencial que poseía la agricultura del algodón, a pesar de lo cual se encontraba limitada por su poca utilidad frente a las mayores ganancias que dejaban los tejidos de lana producidos en la sierra. La producción textil lanera se encontraba limitada también a los tipos más burdos, *“... pues sus especies de más fineza no pueden confrontarse con los precios de las lanas finas (tocuyos y bayetas) de Europa y sí sólo en tiempo de guerra”*.¹²⁵

En 1810, una nueva coyuntura de guerra se había iniciado y parecían darse las condiciones para volver a intentar el proyecto manufacturero de 1799, pero esta vez desde el campo empresarial privado y, sin duda, sin las restricciones impuestas desde la metrópoli, que se encontraba más lejos que nunca. También con menos ambiciones, bajo estructuras más tradicionales, tanto en el campo de la organización interna, como en el uso de la mano de obra, ya no asalariada, sino esclava.

La empresa se estructuró como una compañía a partir utilidades; los fondos fueron tomados por Larreta de los dineros que retenía de los Elizalde por negociaciones pasadas. La fábrica se emplazaría en la calle de Monserrate, en la casa conocida como Orejuela.

La aventura fue costosa y complicada. Era su primera experiencia efectiva en el planeamiento y gestión de una empresa manufacturera. La carencia de especialistas en la confección de máquinas adecuadas para sus fines significó gruesos costos financieros y de tiempo. Las vicisitudes por las que pasó el proyecto fueron descritas vívidamente por los Elizalde:

*«impuestos como estábamos por propia inspección de todas las travas y dificultades, de todos los obstáculos que a cada paso se han opuesto a la verificación de la empresa, de la multitud de obras, de valiosas piezas de máquinas, utensilios, herramientas, etcetera, que ha sido necesario hacer y deshacer por inútiles reiteradas veces para acertar o acercarnos al acierto siquiera en una, gastando en esto años enteros y porción muy considerable de materiales y ocupando inútilmente un número crecido de hornos que nos devoraban.»*¹²⁶

En el momento de la muerte de Larreta, en 1815, no se había sacado todavía una cuenta definitiva de utilidades. Un cálculo aproximado, hecho por los Elizalde hizo ascender el capital invertido en 90.000 pesos, incluidos el valor de 60 esclavos, algodón en rama, tejidos y toda la infraestructura montada; de la cual a los Elizalde les cupo 45.000 pesos.¹²⁷

Pero aquí no terminó la aventura, pues bajo la batuta del dinámico Larreta y la supervisión de un tal Juan Vázquez, se embarcaron, también por mitad, en el establecimiento de una fábrica para producir planchas de cobre, ubicada en los terrenos de un antiguo molino en Balconcillo, en el valle de Late, alquilados para ese fin por Larreta. Esta vez la aventura se frustró. El cálculo resultó aún más engorroso, pues muchos de los gastos en esta obra se confundieron con los de la fábrica textil *«... por considerarse ambos objetos, en lo principal, como uno mismo...»*¹²⁸

Desconocemos de qué manera la fábrica para “tirar” planchas de cobre se vinculaba a la obra de la fábrica textil. Quizás se proyectaba como una empresa anexa destinada a proveer de piezas para la maquinaria usada por la textilera, pero su envergadura parece haber sido bastante mayor, lo que nos llevaría a pensar que sería un escalamiento dentro de una línea de los negocios de los Elizalde: la exportación de cobre hacia la metrópoli, a la que se pretendía darle valor agregado. Lo cierto es que, según el

125 AGN. Real Tribunal del Consulado. Informes, Leg. 4. Informe de Tiburcio de Urquiaga al Tribunal. 4 de abril de 1804.

126 AGN. Protocolos Notariales. Ayllón Salazar, 77. f. 1427-1427v. 1815. Testamento. Matías de Larreta.

127 Ibid. f. 1428v.

128 Ibid. f. 1429.

testimonio de los Elizalde, el proceso “ensayo-error” presidió también esta verdadera aventura que, al parecer, nunca llegó a plasmarse:

«... con inspección de las obras todavía existentes, ya por el recuerdo de algunas muy costosas que el tiempo y las avenidas han desvaratado y de las otras infinitas que se hicieron muchas veces, desaciendose otras tantas y volviéndose a hacer; por ejemplo, hornos de varias formas, moldes para cilindros y demás piezas nesarias, muchas fundiciones malogradas, multitud de hornales pagados por estas y otras operaciones particulares, ya principalmente a los que se decían maestros, oficiales y aprhendices inteligentes y que no lo eran, etcetera...»¹²⁹

A su muerte, Larreta pidió que los Elizalde retuvieran la fábrica, pues existían a favor de ellos varias acreencias.

EL COMERCIO EN JAQUE: LA CRISIS DE LA INDEPENDENCIA

A partir de 1808, producida la invasión de Napoleón a España, la relación entre la metrópoli y sus colonias entró en una crisis permanente y con ella la estructura comercial. Pocos momentos de estabilidad seguirían a ese año.

No son muchas las noticias que tenemos sobre la actuación de Elizalde en este tiempo, pero estuvo lejos de ser secundaria. En cuanto a los negocios, siguieron el cauce inaugurado tras la guerra de 1796, su participación en la actividad minera, la supervisión de la fábrica textil de Monserrate. Por lo menos hasta 1815 continuó participando en el financiamiento de expediciones hacia Cádiz y cada barco que partía hacia la península llevaba encomiendas de dinero de los Elizalde para cancelar las “confianzas”, pero, muertos ya en la península su hermano Matías y Francisco de Iriarte, pocas

motivaciones habían para forzar el giro. Había que ceder el paso a las nuevas generaciones.

En 1810 Antonio de Elizalde recogió de manos de Javier María de Aguirre la posta de la representación del Tribunal del Consulado de Cádiz en Lima para el acopio y remisión del Derecho de Subvención a favor de ese Comercio. Fue, por tanto, hasta su muerte, el hombre de Cádiz en el Perú y toda su actuación avaló esta posición. Su gran prestigio y liderazgo dentro de la comunidad del comercio lo convirtió en interlocutor permanente del virrey Abascal, en cuyas juntas privadas participaba con asiduidad.¹³⁰ Resulta difícil no verlo asumiendo su misma posición política y su percepción sobre la independencia americana. En todo caso, en el ámbito mercantil, mantuvo una posición permanentemente conservadora y protectora del estatus de Cádiz dentro del comercio de Lima y del derecho exclusivo de los españoles de ambas orillas a participar en el tráfico y sus beneficios.

A lo largo de este período de crisis, los comerciantes de Lima, entre ellos los Elizalde, debieron buscar un punto de equilibrio entre las excesivas demandas monetarias del Estado para sostener la guerra en Europa y las guerras de América, con la salvaguarda de sus fortunas. La mayoría fracasó. La esperanza de una normalización de la situación política general murió, además, muy lentamente. Así, en 1819, ad portas del desembarco de San Martín en el Perú, la Junta de Tribunales esperaba todavía ver recuperados sus capitales embebidos en las manos de la monarquía:

«... cualquier sensato vera en su tenor un establecimiento productivo que aunque en el día no da frutos considerables por la mortífera paralización del comercio marítimo que ocasiona la destructora guerra que combatimos, luego que aquel pueda recobrar su natural vigor y curso, obtendrá progresos ingentes por los muchos atesoramientos de bulto consignado a semejante ramo.»¹³¹

129 Ibid. f. 1429-1429v.

130 PARRON SALAS, Carmen, op. cit. p. 212.

131 AGN. Colección Moreyra. Leg. 97 D 197-2208. Impreso. Acuerdo en Junta general de tribunales. 5 de marzo de 1819. En: QUIROZ, Alfonso, op. cit. p. 149.

Pero, conforme se tomaba conciencia de lo irreversible del proceso, la resistencia de una agotada clase mercantil limeña se hacía notar. La presión fue el instrumento que usó el Estado virreinal para seguir extrayendo los recursos que cada vez eran más difíciles de acopiar. La amenaza de permitir el acceso de navíos extranjeros a los puertos bajo control español y en particular al Callao fue el argumento más convincente.

Esta presión fue más patente tras el ingreso de Pezuela al poder, en los momentos finales de la caída. En todos los casos, Elizalde se mantuvo firme en su posición: no permitir el comercio directo de extranjeros en América. Así ocurrió en una sesión del Tribunal en 1818 donde, a las recurrentes amenazas del virrey, se sumó la lectura de algunos proyectos de comerciantes limeños para habilitar barcos neutrales hacia Jamaica y Londres. En un ambiente profundamente dividido, Elizalde señaló que el proyecto de permiso destruiría el comercio de España y conminó a los comerciantes a llegar a un arreglo con el virrey y evitar las aventuras. El Consulado logró obtener por parte de los comerciantes un préstamo de 200.000 pesos.¹³²

La última actuación pública de Antonio de Elizalde y que precedió en pocos días a su muerte fue, justamente en una sesión del Consulado en 1820, cuando ya todo el engranaje colonial hacía agua y se discutía un hecho definitivo: Pezuela acababa de decretar el comercio libre para los extranjeros en el Perú. Un pronunciamiento furibundo dominó la sesión, la de un anciano prior, Antonio de Elizalde, quien hizo asentar su voz de protesta contra el virrey y estampó una temblorosa firma.¹³³

Antonio de Elizalde murió un día inespecificado entre el 6 y el 16 de octubre de 1820 en su casa de la calle del "Mármol de Carbajal".

¿UNA CONCILIACIÓN IMPOSIBLE? JOSÉ MATÍAS DE ELIZALDE Y LA INDEPENDENCIA (1821-1823)

José Matías de Elizalde sobrevivió a su hermano y permaneció en Lima a la entrada de San Martín a la capital en julio de 1821. Hombre pragmático, ya envejecido, que había apostado por el Perú hacía demasiados años, optó, como varios de los más importantes comerciantes "limeños" coloniales, por conciliar con el futuro. Estuvo presente en la primera Junta de Comercio que siguió a la entrada del general argentino. Allí el Tribunal, todavía completo, dirigido por el conde de Villar de Fuentes, hijo del fallecido Fuente González, prior; Manuel de Santiago y Rotalde y Manuel de Barreda, cónsules y Juan Bautista de Sarraoa, los poderosos Francisco Javier de Izcue, Pedro Abadía, Diego de Aliaga y Juan Bautista de Errea, debieron discutir una solicitud urgente del nuevo gobierno y entregar en un plazo de seis días 150.000 pesos de préstamo sobre los derechos de Aduana creado por aquél. La respuesta fue poco entusiasta, pues consideraban que los individuos del comercio, por sí solos, no podían atender el pedido y solicitaron ampliar la convocatoria a otros vecinos de Lima, así como sugerían que fuera el mismo Tribunal el que se hiciera cargo del recojo del préstamo.¹³⁴

132 El dinero se descontaba de la plata que iba a exportarse a Cádiz bajo el ramo de "derecho de subvención" que recaudaba el Consulado. Sobre este tema, véase PARRON SALAS, Carmen, op. cit. p.116 y 117. El trabajo de REGALADO, Liliana, "Apuntes sobre la actitud del Consulado limeño en la etapa emancipadora" en *Colección Documental de la Independencia del Perú*, t. III, Lima, 1971/75 p. 271-291; y FLORES GALINDO, Alberto, *Aristocracia y Plebe. Lima 1760 - 1830*, Mosca Azul Editores, 1984, p. 212.

133 AGN. Real Tribunal del Consulado. Actas. 1697-1815.

134 AGN. Real Tribunal del Consulado H8. Administrativo. Leg. I

En las siguientes sesiones la ausencia de Elizalde fue notoria, pero se hizo presente con 750 pesos para el préstamo solicitado por San Martín y con 200 más como colecta voluntaria para la construcción de un navío guerra que debía llevar el nombre del protector.¹³⁵

En septiembre de 1821, José Matías de Elizalde fue convocado por el Consulado, a solicitud del gobierno, para colaborar en la confección del reglamento de derechos comerciales. Junto a él estaban Alvarez del Villar, Izcue, Abadía, Joseph María de Aguirre e Ignacio de Mendizábal, los que empezaron a discutir el asunto. Pero, muy pronto, la política antiespañola de Monteagudo empezó a emponzoñar el ambiente, pues obligó al Consulado a solicitar se exceptuara a los miembros de la Comisión de las prohibiciones y limitaciones impuestas sobre los peninsulares para acceder a puestos y encargos del Estado, pues señalaba que en la Junta del reglamento “... *hay varios españoles y todos adheridos a la causa de la Independencia.*”¹³⁶

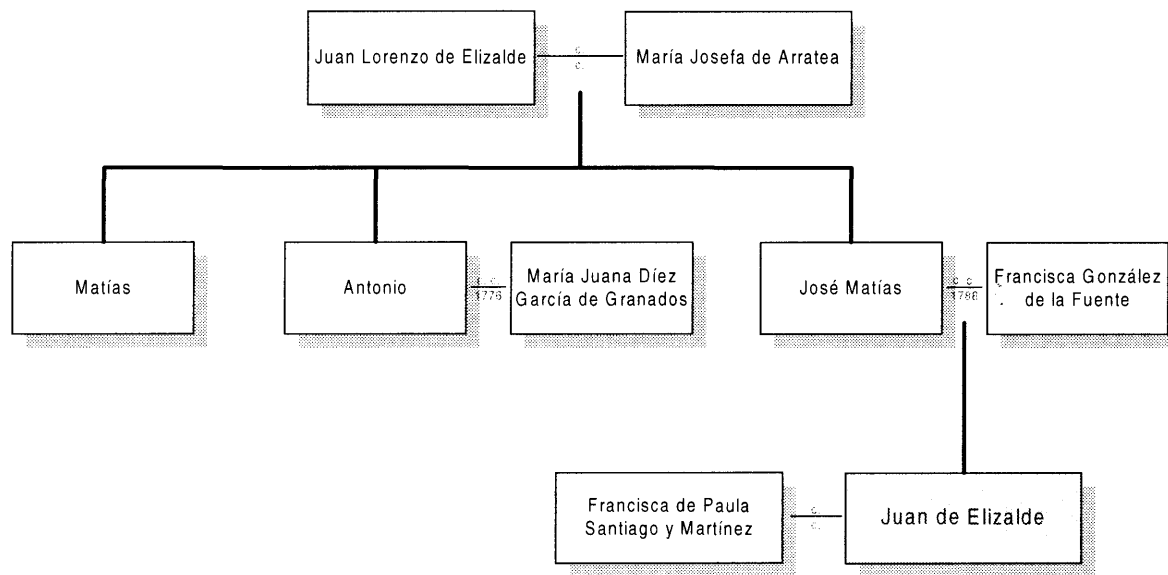
A partir de ese momento le perdemos la pista y lo volvemos a encontrar el 11 de julio de 1823 cuando, ante el escribano Ayllón Salazar, daba poder a su hijo, Juan de Elizalde, para que recaude todas las deudas existentes a favor de su hermano Antonio y de Matías de Larreta, de quienes era albacea y heredero, “... *en esta ciudad y en todas las provincias interiores de esta América meridional* ...”. Asimismo le daba poder para que vendiera los bienes que juzgara conveniente.¹³⁷ ¿Había llegado el tiempo de la partida? Aquí volvemos a perder su rastro. Quizás sus pasos se encaminaron al Callao.

135 Colección de documentos para la Historia de la Independencia del Perú. v.1, t. VII. Lima: Comisión Nacional del Sesquicentenario de la Independencia del Perú. 1970. p. 219.

136 Ibid. 1971. v.1, t. xxi, p. 35.

137 AGN. Protocolos Notariales. Ayllón Salazar, 39. f. 365, 1823. Poder. José Matías a Juan de Elizalde.

ELIZALDE



FUENTES

Protocolos Notariales

Nombre	Protocolo	Año
Valentin Torres Preciado	1056 a 1060	1759-1765
	1060 a 1061	1766-1768
	1064	1773
	1065	1775
	1066	1775
	1069	1778
	1070	1779
	1075	1785
	1078 - 1079	1787
	1080	1788
	1052	1800
Lucas de Bonilla	146	1786
Ayllón de Salazar	23 y 24	1815
	13 y 14	1810
	1	1800
	77	1815
Aizcorbe Vicente	35	1798/99

Sección Aduanas

C 16 . 575 - 6	1773
C 16 - 575 - 7	1773
C 16 - 575 - 8	1773
C 16. 593 - 87	1775
C 16 594 - 89	1775
C 16 949 - 1920	1806

Expedientes del Consulado

- Testimonios y Expedientes de carácter administrativo 1773 - 1789 Legajo 18
- Administrativo Legajo 1 año 1791
- Contenciosos Legajo 249 - Expediente contra la implantación de casas factorías en Arequipa, año 1792
- Contencioso Legajo 250
- Administrativo, contencioso y Tesorería Legajo 48
- Consulado Tribunal Mayor de Cuentas legajo 48 - 1797 - 1798 - 1799
- Informes legajo 4 - año 1804
- Real Tribunal del Consulado Actas 1697 - 1815

Sección Minería

- Real Tribunal de Minería, Lima - Huarochirí, Administrativo y Contable 1787 - 1818
- Minería, Administrativo Matrícula de mineros de Huarochirí 1797
- Minería, Administrativo 1787 - 1805
- Minería, Administrativo 1794 - 1801
- Minería Administrativo 1802 - 1814

Superior Gobierno Representación 1799

- **Colección Moreyra** Legajo 97 D 197-2208 Acuerdo de Junta General de Tribunales
- Colección de documentos para la Historia del Perú V.1 Tomo VII, Lima, Comisión Nacional del Sesquicentenario de la Independencia del Perú 1970; V. 1 Tomo XXI



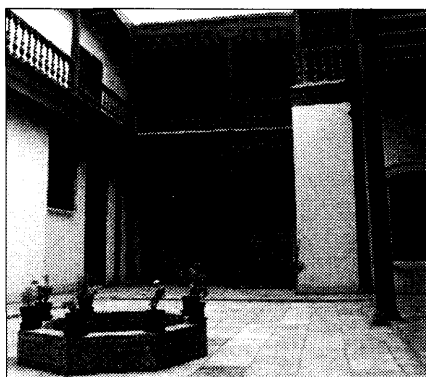
Casa del Marqués de Torre Tagle.
Extraído de *Lima*, Colección
Ciudades Iberoamericanas, ICI,
1986.



Fachada de la casa
que fuera de
Domingo Ramírez de
Arellano, hoy sede
del Instituto Riva-
Agüero. Extraído de
Lima, Colección
Ciudades
Iberoamericanas, ICI,
1986.

*DOMINGO RAMÍREZ DE ARELLANO:
COMERCIANTE NAVIERO Y HACENDADO*

Roisida Aguilar Gil



Interior de la casa de Domingo Ramírez de Arellano. Extraído de *Lima*, Colección Ciudades Iberoamericanas, ICI, 1986.

Lima fue la ciudad más importante de todo el Virreinato Peruano durante el período colonial. Allí se establecieron las familias nobles, así como las grandes familias de comerciantes, en muchos casos, éstas estaban relacionadas, por parentesco o por intereses económicos con la primera; y a su vez, ambas buscaron alianzas con los funcionarios de la administración colonial: Real Audiencia, Corte Suprema, Cabildo de Lima, etc.

En la segunda mitad del siglo XVIII, el Virreinato Peruano experimentó cambios administrativos, financieros y económicos como resultado de la implantación de las reformas borbónicas por Carlos III. Entre las reformas más significativas está la creación de un nuevo virreinato: el del Río de la Plata en 1776, que provocó la disminución del tráfico comercial entre las dos zonas, del Alto y Bajo Perú y la apertura del puerto de Buenos Aires en 1778, lo que afectó la primacía del puerto del Callao, el único autorizado hasta ese momento para comerciar con la metrópoli.

Estas dos medidas acarrearón la declinación de la ciudad de Lima como el centro de la actividad comercial más importante en América del Sur. La capital del Virreinato Peruano, entonces, dejaba de tener -en alguna medida- el monopolio del comercio de ultramar, y con ello se veían amenazados los intereses de la élite mercantil limeña -organizada bajo el tribunal del Consulado- que gozaba de los privilegios dados por la corona española. Esto, sin embargo, no quiere decir que todo el sector de los comerciantes se viera profundamente afectado o arruinado.¹

¹ MAZZEO, Cristina Ana, "El Comercio Libre en el Perú. las estrategias de un comerciante peruano a fines del siglo XVIII 1777-1815". PUCP, Lima 1994. La autora señala que con la creación del Virreinato del Río de la Plata la ciudad de Lima no perdió su poder económico y la clase mercantil siguió beneficiándose con las nuevas disposiciones legales.

Es en este contexto que nos aproximaremos al estudio de un próspero comerciante peninsular: Domingo Ramírez de Arellano y Martínez de Tejada. El presente trabajo es un avance de un proyecto mayor que se está realizando y tiene como objetivo conocer cómo fue el ingreso de Domingo Ramírez de Arellano a la élite limeña, cuáles fueron sus relaciones sociales y, por último, cuál fue el ámbito de su actividad comercial.

DOMINGO RAMÍREZ DE ARELLANO, MATRIMONIO E INGRESO A LA ÉLITE CRIOLLA

Domingo Ramírez de Arellano y Martínez de Tejada nació en 1742 en la Villa de Viguera, provincia de Logroño (España).² Fue hijo legítimo del segundo matrimonio de Domingo Ramírez de Arellano y Prudencio, regidor de la Villa de Viguera en 1753³ y de doña María Isabel Martínez de Tejada y Martínez de Muro,⁴ ambos de la provincia de Logroño.

Llegó al Perú en 1758 a los dieciséis años para trabajar al lado de su tío Andrés Ramírez de Arellano y Prudencio (quien había llegado años atrás), comerciante de ultramar y maestro del navío San Martín.⁵ Ambos trabajaron en el comercio de importación y exportación de efectos de Castilla y de productos de la tierra -especialmente cacao y cascarilla-. Esta importante actividad les permitió tomar contacto con las familias notables de la ciudad

de Lima, entre las que podemos señalar, a modo de ejemplo, a la familia del Conde de Vista Florida, Conde de San Isidro, y de Antonio López de Escudero.

Domingo Ramírez de Arellano fue capitán de la Guardia de Alabarderos, luego coronel de Milicias, perteneció a la Orden Nobiliaria de Calatrava -segunda en importancia después de Santiago- a partir de 1776,⁶ y entre los años 1793 y 1794 fue prior del Tribunal del Consulado de Lima, junto a los cónsules Francisco Vázquez de Uceda y Juan Bautista de Gárate.

Domingo Ramírez de Arellano y Martínez de Tejada (véase el cuadro genealógico de este comerciante) contrajo matrimonio con doña Catalina de Baquijano y Carrillo de Córdova, hija de don Juan Bautista de Baquijano y Urigoen, primer conde de Vista Florida y de doña María Ignacia Carrillo de Córdova y Garcés de Marcilla⁷, el 28 de agosto de 1773, recibiendo en escritura, con fecha del 27 de agosto del mismo año, la cantidad de 72.515 pesos 7½ reales de dote.⁸

La dote que recibió Domingo Ramírez de Arellano fue una cantidad muy importante. No todas las familias estaban en condiciones de aportar una dote de tal magnitud, por lo tanto, no todos los novios tenían la suerte de recibirlas. Por supuesto, hubo familias que aportaron más, pero fueron pocos los casos. Gracias al trabajo realizado por Paul Rizo-Patrón podemos ver en el siguiente cuadro N° 1, la dote de Catalina Baquijano y Carrillo en comparación a otras en una muestra de diez novias perteneciente a la nobleza de Lima.

2 AGN. Protocolos Notariales de Justo Mendoza y Toledo. Año 1811. p.907-910v.

3 El abuelo de Domingo Ramírez de Arellano, Diego Ramírez de Arellano y Rodríguez, fue también Provisor General y Regidor de la Villa de Viguera en el año de 1721. SWAYNE Y MENDOZA, G., *"Mis antepasados"*, Lima: Tipografía Peruana S.A., 1951. p.578.

4 El padre de Doña María Isabel Martínez de Tejada: Blas Martínez de Tejada y Soldevilla, fue regidor en la Villa de Viguera en 1712. SWAYNE Y MENDOZA, G., op. cit. p.581.

5 VILLA ESTEVES, Deolinda, «Una negociación de mulas en el Corregimiento de Huaylas, 1782-1785». En: *BIRA*, N° 13, Lima, 1984-1985, p.379, 393.

6 MENDIBURU, Manuel de, *Diccionario Histórico Biográfico del Perú*. 2da. Edición Lima, t. IX. 1934, p. 290; SWAYNE Y MENDOZA, G., op.cit., p.267.

7 Doña María Ignacia de Córdova y Garcés de Marcilla, fue quinta nieta legítima de los conquistadores Diego de Agüero y Nicolás de Rivera "El Mozo".

8 Según LAVRÍN, Asunción, (1985) la dote significaba: «Una contribución que hacía la familia a la prometida a fin de ayudar de afrontar los gastos en que se incurriera durante el matrimonio», LAVRÍN, Asunción, "Investigaciones sobre la mujer de la colonia en México: siglos XVII y XVIII. En: *Las Mujeres Latinoamericanas. Perspectivas Históricas*. Fondo de Cultura Económica. México, 1985, p. 48.

Como podemos apreciar, la dote que corresponde a Catalina Baquijano y Carrillo es la segunda en caudal: 72.515 pesos. 7½ reales, después de la dote de Juana de Cabero: 78.220 pesos.⁹ Superando a las demás, incluida la de su madre doña María Ignacia Carrillo, quien tuvo una dote de 17.818 pesos. También es significativo resaltar la composición de dote que recibió Domingo Ramírez de Arellano, que estuvo compuesta por, alhajas, plata labrada y esclavos, y dinero líquido que superaba a todas las otras dotes: 59.000 pesos, dinero muy apreciado por cualquier novio, teniendo en cuenta la escasez de circulante que existía en el Virreinato Peruano durante el siglo XVIII y más aún si el novio era comerciante. A dicha cantidad de dote, Domingo Ramírez de Arellano aportó 8.000 pesos. por concepto de arras,¹⁰ cantidad que estaba dentro de los márgenes que aportaban los novios en esa época. De este enlace matrimonial nacieron siete hijos, de los cuales cuatro sobrevivieron: María Rosa, Mariana, María Josefa y María Ignacia.¹¹ Tres permanecieron solteras, pero la cuarta María Josefa, se casó en 1810 con Gaspar Antonio de Osma y Tricio, natural de la provincia de Logroño, miembro del consejo de su Majestad, alcalde del crimen, diputado de la Junta de Amortización, oidor de la Real Audiencia y vocal de la Alta Cámara de Justicia.¹² Entonces podríamos afirmar que el matrimonio con Catalina Baquijano de Carrillo permitió a

Domingo Ramírez de Arellano ingresar a una de las más importantes familias de la sociedad limeña, e implícitamente a la élite limeña, como podemos observar en el cuadro N° 2.¹³

David Brading y John Kicza para México, y Susan Socolow para Buenos Aires, han señalado que los peninsulares eran bien considerados como maridos para las élites criollas. Paul Rizo Patrón sugiere que, para el Virreinato Peruano, dejaron de ser fundamentales los enlaces matrimoniales con peninsulares en la segunda mitad del siglo XVIII, dice el autor al respecto que:

*«...las familias más firmemente asentadas tanto social como económicamente preferían optar, durante la segunda mitad del XVIII, por enlaces con criollos cuyas familias eran tenidas por iguales. Incluso para vincularse con el poder político la élite no tuvo que entablar alianzas fuera de sus filas...pues gran parte de puestos de importancia fueron ocupados por miembros de poderosas familias locales».*¹⁴

Si bien esto pudo cumplirse en ciertas circunstancias, consideramos que seguía siendo importante para algunos casos el ingreso de peninsulares, sean estos funcionarios o comerciantes con gran capacidad económica y destreza para los negocios, al interior de la familia criolla. Esto más aún si la familia no había alcanzado el último eslabón de la pirámide de la élite limeña o no se había consolidado

9 Juana Cabero pertenecía a una importante familia norteña cuyos parientes se vincularon también con los Torre Tagle (un familiar Rosa Cabero se casó con José Bernardo de Tagle) y los Lavalle y Cortés (otro familiar, Isabel se casó con Simón de Lavalle y Sugasti). Ver TALLER Y BARUA, Guillermo Luis "Los Cabero del Perú ... En *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas* Nro. 5 Lima 1955. RIZO-PATRÓN, Paul, "La Elite Nobiliaria de Trujillo" En *El Norte en la Historia Regional* IFEA, CIPCA, Lima, 1998.

10 Las arras según SOCOLOW, Susan, era un obsequio del novio a la novia «en tributo de su virginidad, pureza, virtud y buena crianza», oscilaba entre 6.000 a 10.000 pesos en el Virreinato Peruano en la segunda mitad del siglo XVIII, cit. por RIZO-PATRÓN, Paul, "La Nobleza en Lima en tiempos de los Borbones", IFEA 1990, Nro. 1, p.169.

11 SWAYNE Y MENDOZA, G., op. cit., p. 279-281.

12 Ibid, p. 169.

13 Este caso corrobora una vez más el planteamiento de John Kicza, sobre el papel que jugó el matrimonio en la época colonial, de ser un mecanismo fundamental para el ingreso de la élite criolla dominante. KICZA, John, "Empresarios coloniales: Familias y negocios en la ciudad de México durante los borbones", F.C.E. México, 1986, Cap. VII.

14 RIZO-PATRÓN, Paul, "La Familia Noble en la Lima Borbónica, op. cit., p. 272-273.

Cuadro N° 1. La familia noble en la Lima borbónica

*	DINERO	ALHAJAS	PLATA	ESCL.	MUEBL.	INMUEB.	TOTALES
Juana Cabero (1725)	27.000	37.727	4.000	4.500	---	4.500	78.220
Catalina Baquijano (1773)	59.000	11.280	1.562	675	---	---	72.516
Petronila Carrillo (1790)	40.000	11.847	3.012	1.800	---	---	56.659
Catalina S. Boquete (1788)	20.000	12.751	880	1.600	---	---	35.232
Clara Carrillo (1755) (+)	15.000	9.959	821	750	4.652	---	31.183
M. Josefa Eslava (1749)	---	21.649	1.334	750	2.500	---	26.233
Andrea de los Ríos (1732)	14.557	9.783	276	750	---	---	25.732
Manuela de Boza (1824)	16.224	2.549	400	900	---	3.776	23.849
M. Ignacia Carrillo (1746)	4.000	8.554	2.744	720	1.800	---	17.818
Mariana Bravo de L. (1723)	5.000	7.145	---	400	3.090	---	15.635
PROMEDIO TOTAL							34.825

*En pesos fuertes, se omiten los reales. Fuente: RIZO PATRÓN, Paul, "La Familia Noble en la Lima Borbónica..." p. 283. El orden es nuestro.

como élite principal.¹⁵ Este sería el caso de los Baquijano y Carrillo. Esta familia fue parte de la élite limeña, pero no estuvo a la altura de otras como por ejemplo el conde de San Isidro o los de la Puente, etc.

En el cuadro N° 2, podemos ver que María Ignacia Carrillo de Córdova, condesa de Vista Florida, casó a tres de sus cinco hijas con peninsulares, siendo dos de ellos funcionarios de la corona española. María Josefa de Baquijano y Carrillo de Córdova se casó en segunda nupcias con Francisco Gil de Taboada, del reino de Galicia, gobernador de Guayaquil; Mariana de Baquijano y Carrillo de Córdova contrajo matrimonio con Jerónimo Manuel de Rueda, natural de Salamanca, fiscal de la Audiencia de Lima y regente de la de Charcas, y Catalina Baquijano y Carrillo de Córdova se casó con Domingo Ramírez de Arellano, comerciante importante, rico y conocedor de todo el movimiento comercial tanto de la metrópoli como de los Mares del Sur, y prior del Tribunal del Consulado de Lima.

Creemos que la condesa de Vista Florida, a pesar de su habilidad para llevar adelante y con éxito los negocios de su esposo, luego de la muerte de éste en 1759, no dudó en casar a la última de sus hijas con Domingo Ramírez de Arellano.

Como ya hemos visto anteriormente, sus yernos estaban dedicados al ejercicio de cargos dentro de la administración del gobierno colonial, lo cual también era importante para la familia. Como señala John Kicza era «un defensor en la burocracia gubernamental, instrumento potencial de mucha utilidad para sustentar la fortuna familiar a largo plazo».¹⁶

Consideramos que el matrimonio de Domingo Ramírez de Arellano con Catalina Baquijano y Carrillo significó para la condesa de Vista Florida el apoyo necesario para seguir en la carrera del negocio y hacer frente a todos los cambios económicos y políticos que se venían dando como parte de la aplicación de las reformas borbónicas, y continuar

15 LANGUE, Frederique, utiliza este término redefiniendo las élites americanas, distingue dentro de ellas a élites principales y secundarias. LANGUE, Frederique, «Las élites en América española: actitudes y mentalidad». En: *Boletín Americanista*. Año XXXIII, Nro. 42-43, Barcelona, 1992-1993, p.123-140.

16 KICZA, John, op. cit., p.177.

Cuadro N° 2. Esposos de las hijas de la condesa de vista florida

NOMBRES DE LAS ESPOSAS	NOMBRES DE LOS ESPOSOS	LUGAR DE NACIMIENTO	ORDEN NOBILIARIA	TÍTULO	CARGO
Doña Juana Rosa de Baquijano y Carrillo de Cordova	Mayorazgo Dn. Andrés Francisco de Maldonado y Salazar	Pisco	Calatrava		Alcalde de Lima
Doña María Josefa de Baquijano y Carrillo de Córdoba	1ra. Nupcias. Dn. José Ventura Ramírez de Laredo y Encalada	Chile	Santiago	Conde de San Javier	Tesorero de las Stas. bulas de Cruzada de Trujillo
	2da. Nupcias. Dn. Francisco Gil de Taboada	Reyno de Galicia (España)	San Juan		Gobernador de Guayaquil
Doña Francisca Paula de Baquijano y Carrillo de Cordova	Dn. José Antonio de Salazar Breña	Lima	Carlos III		Alcalde de Lima
Doña Mariana de Baquijano y Carrillo de Cordova	Dn. Jerónimo Manuel de Rueda	Salamanca (España)			Fiscal de la Audiencia de Lima.-Regente de la de Charcas
Doña Catalina de Baquijano y Carrillo de Cordova	Dn. Domingo Ramírez de Arellano y Martínez de Tejada	Villa de Viguera, Prov. de Logroño (España)	Calatrava		Prior del Consulado de Lima

FUENTE: SWAYNE Y MENDOZA, G., *ibid.*, p. 603-605; manual de Mendiburu, *ibid.*, 15 t; LOHMANN VILLENA, Guillermo, *Los Americanos en las Ordenes Nobiliarias*, Sevilla: Instituto Fernández de Oviedo, 2 t. AGN. Notarios: Andrés de Sandoval, Año 1784, leg. 967; Ignacio Ayllón Salazar, Año 1820, leg. 35; Año 1798-1799, leg. 92; Gervacio de Figueroa, Año 1794, leg. 467.

incrementando su fortuna, mediante la creación de un vínculo que fue la voluntad de su esposo antes de morir, y que la condesa no había logrado cumplir hasta ese momento.

Domingo Ramírez de Arellano pasó a ser apoderado de la condesa de Vista Florida. En muchas oportunidades se asociaron para realizar grandes transacciones comerciales. Por ejemplo en 1784 compraron de su habilitador Juan de Dios Landaburu, asentado en Cádiz, mercadería del extranjero por un valor de 57.856 reales de vellón y mercaderías de España por un precio de 67.305 reales de vellón.¹⁷

La condesa de Vista Florida en su testamento con fecha 13 de febrero de 1791, dejó como tenedores de sus bienes a Joseph Baquijano y Carrillo y por ser su apoderado, a Domingo Ramírez de Arellano, con respecto a éste último señaló:

«...por estar versado en los negocios de mi casa, según ha entendido en ellos, obtenga el cargo de tenedor de bienes de mancomún con mi hijo, el Dr. Josef de Baquijano para que entren en dichos mis bienes, los recauden, y cobren, vendan y rematen en almoneda pública o fuera de ella... los doy con libre y general administración»¹⁸

¹⁷ AGN. Aduana de Lima, 688-560.1784.

¹⁸ A.H.R.A. F-1-2, Testamento de María Ignacia Carrillo y Garcés, Condesa de Vista Florida, Lima, febrero 13 de 1791.

EL MOVIMIENTO COMERCIAL DE DOMINGO RAMÍREZ DE ARELLANO, ENTRE LA METRÓPOLI Y LA AMÉRICA COLONIAL ESPAÑOLA

Domingo Ramírez de Arellano abarcó tres ámbitos en su actividad comercial. El comercio peninsular, el comercio interregional y el comercio interno del Virreinato Peruano. Tomando algunos ejemplos (que no son los únicos) vamos a abordar las actividades mercantiles de éste comerciante colonial.

Como se sabe, en el desarrollo de la actividad comercial durante el período de la colonia, intervinieron muchas personas, desde el habilitador individual o asociado en compañías asentadas en España, hasta el comerciante itinerante al interior del virreinato. Por esa razón, los comerciantes mantenían una amplia red de contacto social, tanto con autoridades -oidores, fiscales de la Audiencia, tesoreros de las cajas reales, corregidores, subdelegados, alcaldes, etc.-, como con medianos y pequeños comerciantes, y consumidores directos. De las buenas relaciones sociales muchas veces dependía el éxito de los negocios. Esto se hacía más indispensable, cuando el comerciante carecía dentro de la familia de miembros dedicados al comercio. Este vendría a ser el caso de Domingo Ramírez de Arellano, quién después de la muerte de su tío y de su suegra, la condesa de Vista Florida, se vio solo en los negocios contando únicamente con amigos y apoderados de su confianza.

EL COMERCIO INTERCONTINENTAL

El ingreso de Domingo Ramírez de Arellano al comercio de importación y exportación de mercaderías con la Península le fue facilitado por su tío Andrés Ramírez, quien, como ya mencionamos anteriormente, comerciaba desde antes de su llegada al Perú en 1758. A España exportó -junto a su tío hasta 1773 fecha en que murió y luego solo- principalmente, plata, oro, cascarilla y cacao. Estos metales y productos fueron enviados a Cádiz y Sevilla por cuenta y riesgo de sus compradores individuales o casas comerciales, como Alejandro Alex Martínez su paisano¹⁹ y la casa Aguado y Guruzeta Hnos,²⁰ en Cádiz, así como Juan Antonio Villaciertos, Joaquín de Chavarría y la casa de Antonio Elías Hermanos, en Sevilla.²¹ Los productos que exportó a España provenían de diferentes lugares. La cascarilla llegaba de Paita y el cacao de Guayaquil, listos para su transporte a España con escala en el puerto del Callao, donde se hacía el registro respectivo. En su recolección intervinieron muchas personas, desde el que la extraía, hasta el que la embalaba y transportaba al puerto del Callao. María Isabel Iglesias y Merino, Juan de Albalobo, y Francisco Sánchez Navarrete²² fueron sus proveedores de cascarilla; mientras que Francisco Ventura de Garay y el comandante Bernardo Roca,²³ entre otros, le abastecieron de cacao. Para la compra de estos productos Domingo Ramírez de Arellano enviaba muchas veces dinero en efectivo, es decir, pesos plata o doblones.

19 A.H.R.A., correspondencia de Alejandro Alex Martínez a Domingo Ramírez de Arellano, 1772.

20 AGN. Aduana de Lima. C16.575-3.1773; C16.594-87.1775 y siguientes.

21 AGN. Aduana de Lima. C16.575-3.1773; C16.576-8.1773 y siguientes.

22 AGN. Aduana de Lima. C16.615-197.1777; C16.615-199.1777; C16.622-236.1778; C16.623-238.1778; C16.635-300.1779.

23 AGN. Aduana de Lima. C16.635-300.1778; C16.638-309.1779; C16.694-588.1784.

Estos productos eran enviados a España de donde retornaban a través de los mismos compradores, efectos de Castilla, por cuenta y riesgo de Domingo Ramírez de Arellano, quien luego los vendía en Guayaquil, Arica, La Paz, Arequipa, Oruro, Potosí, Huacho, Valdivia, etc., a través de los puertos menores y de los comerciantes itinerantes. Pero no solamente trabajó en forma individual en la compra de estos productos y otros de Europa, sino que también se asoció con importantes comerciantes de Lima. Durante los años de 1786 a 1789 estuvo asociado, para la compra de mercaderías a la Compañía de Filipinas, con el conde de San Isidro, José González Gutiérrez, Francisco Vázquez de Uceda y Vicente de La Riva, todos ellos importantes representantes del gremio mercantil limeño.²⁴

El transporte de las mercaderías tanto de las importaciones como de las exportaciones se realizaba en diferentes navíos, para lo cual había que contratar con uno o más años de anticipación. Generalmente los comerciantes que no eran dueños se conectaban con los armadores. Muchas veces estos acuerdos no tenían un final feliz, las razones eran muchas: debido a un conflicto bélico, la falta de disponibilidad de los navíos por deterioro, o porque ya estaban contratados por otros comerciantes, etc. El resultado podía ser el fracaso de ambos contrayentes cuando el navío naufragaba. En otros casos el dueño del navío podía salir beneficiado, cuando la otra parte no tenía lista la mercadería para su transporte a España y por lo tanto se hacía acreedor del pago íntegro del flete por vacío. También el

comerciante podía beneficiarse cuando el dueño de la embarcación no cumplía con lo pactado. Esto último sucedió con nuestro comerciante.

El 19 de mayo de 1779 Domingo Ramírez de Arellano firmó un contrato con Juan Félix Berindoaga, apoderado de la casa de Ustáriz San Ginés y Cía, para ser habilitado con un navío para el transporte de cinco mil cargas de cacao y trescientos cajones de cascarilla con destino a España a precio de quince reales plata por arroba de cascarilla y catorce reales plata por arroba de cacao.²⁵ Entre los navíos principales que se mencionaron estuvo “El Aquiles” y “La Pastora”. En caso de incumplir la casa, pagaría quince reales por cada arroba «*sin réplica, pleito ni resistencia*»²⁶ y Domingo Ramírez también pagaría el flete acordado. Este contrato no se llevó a cabo por incumplimiento del apoderado de la casa Ustáriz San Ginés y Cía. según se explica en el juicio. El motivo fue la guerra de España contra Inglaterra, que hizo que el Rey confiscara el navío “Aquiles” para su servicio²⁷ por lo cual el viaje no se concretó. Otros barcos que se habían mencionado para su cumplimiento se encontraban deteriorados y otras embarcaciones estaban con sus propias contratas.

En 1784 el Consulado dio un fallo a favor de Domingo Ramírez de Arellano, y mandó que Félix de Berindoaga pague 5.906 pesos por el importe de los 300 cajones de cascarilla.²⁸ Más tarde, en 1786, el tribunal del Consulado y Alzadas de Lima dio su fallo final para que la casa Ustáriz San Ginés y Cía. pagara 35.156 pesos valor del embarque por incumplimiento.²⁹

24 AGN. Aduana de Lima, 744-815. 1787; 744-818. 1787; 761-895. 1788; 761-896. 1788; 762-899. 1788 y 782-988. 1789. El Conde de San Isidro fue representante de los Cinco Gremios Mayores de Madrid y de la Compañía de Filipinas hasta su muerte. PARRON SALAS, Carmen, *De las Reformas Borbónicas a la República: El Consulado y el Comercio Marítimo de Lima, 1778-1825*, Imprenta de la Academia General del Aire, Murcia, 1995, p. 211-212.

25 A.H.R.A. FRA, 391. Autos que sigue Domingo Ramírez de Arellano contra Juan Félix Berindoaga, sobre el cumplimiento de un contrato.

26 Ibid, f. 5-6.

27 Ibid, f. 194.

28 Ibid, 209 v- 210 v.

29 QUIROZ, Alfonso W, *Deudas olvidadas. Instrumento de crédito en la economía colonial peruana 1750-1820*, P.U.C.P., Lima, 1993, p. 111.

Estos eran los riesgos o en algunos casos los beneficios que corrían todos los involucrados en el comercio con las Indias. Ello dependía muchas veces de la habilidad y de la suerte.

EL COMERCIO INTRACONTINENTAL

El comercio intracontinental fue otro espacio aprovechado por Domingo Ramírez de Arellano. Era la opción frente a las dificultades que existía en el comercio con la península, especialmente por las coyunturas bélicas, en que se encontraba España en la segunda mitad del siglo XVIII. Además, fue facilitado por la aplicación de Reglamento del Libre Comercio desde 1778, que abrió una serie de puertos americanos.

El desarrollo de este comercio fue a través de sus representantes, o apoderados, quienes estaban ubicados en diferentes lugares estratégicos para el movimiento comercial. El papel de éstos fue vender y comprar mercaderías, cobrar a sus deudores y comunicar sobre el estado de los negocios, previniéndolo o aconsejándolo en las inversiones. Las ventas las realizaban a cambio de plata o de otros productos negociables. Domingo Ramírez de Arellano prefirió invertir el dinero líquido de las ventas en producto de

la región, para volver a venderlos.

Ramírez de Arellano comerció con el Virreinato de México, sobre todo con Acapulco y Veracruz, con el de Buenos Aires después de su creación, con las ciudades de Puno, La Paz, Oruro, Cochabamba, La Plata, Potosí y Tucumán, y con Nueva Granada y Chile.³⁰

El año de 1782, por ejemplo, nuestro comerciante extendió poder a Isidro Antonio Icaza,³¹ Francisco Boza Ibáñez y Joaquín Ramírez de Arellano,³² para que en su nombre puedan vender el cacao que remitió en la fragata Nuestra Señora de la Concepción del puerto del Callao a Acapulco.³³ En marzo de 1783 Domingo Ramírez de Arellano, en sociedad con Juan Bautista Mancisidor y José Molla, adquirieron efectos de Castilla de Acapulco por un valor de 36.961 pesos.³⁴ Entre 1782 y 1785 el mismo Domingo Ramírez de Arellano junto con Francisco José de Mesa Ponce y Castilla, marqués de Casa Hermosa, corregidor de Huaylas entre 1779 y 1785, compró tres mil mulas de Tucumán y las repartió en sus dieciséis doctrinas del corregimiento de Huaylas,³⁵ recibiendo dinero, ropa y productos agropecuarios como pago por dichas mulas.³⁶

Sin embargo, es con la región de Chile que Domingo Ramírez de Arellano mantuvo un comercio más fluido y permanente, aproximadamente entre 1786 y 1811. A partir de la primera fecha encontramos que llega trigo

30 A.H.R.A. Epistolario de Domingo Ramírez de Arellano, 1772-1811.

31 Isidro Antonio de Icaza fue un comerciante importante, perteneció a la élite mexicana, fue funcionario del consulado, Regidor Honorario y Alcalde Ordinario. véase sobre este comerciante y su familia, KICZA, John, op. cit., cap. VII.

32 Alcalde de las cuatro villas del marquesado del Valle de Oaxaca, primo de Domingo Ramírez de Arellano, correspondencia de Francisco Bazo Ibáñez a Domingo Ramírez de Arellano, 1781.

33 AGN. Lima, Protocolos Notariales. Thenorio Palacios. Año 1778-1782, Leg. 1024, f. 167.

34 A.H.R.A. correspondencia de Joseph Belio a Juan Bautista Mancisidor, José Molla y Domingo Ramírez de Arellano, 1783.

35 Sobre esta negociación de mulas, ver VILLA ESTEVES, Deolinda, «Una negociación de mulas en el Corregimiento de Huaylas, 1782-1785». En: *BIRA*, N°13, 1984-1985, p.379-393.

36 A.H.R.A., correspondencia del Marqués de Casa Hermosa a Domingo Ramírez de Arellano, 1784. Como ha señalado Scarlett O'Phelan, sobre el cobro por los repartos, no solo los indios estaban obligados a pagar en dinero sino también en especies y trabajo. O'PHELAN, Scarlett, *Un siglo de rebeliones anticoloniales. Perú Bolivia 1700-1785*. CBC. Cuzco, 1988, p.120.

37 AGN. Aduana de Lima, C16.730-761.1786.

al puerto del Callao a su consignación,³⁷ pero ya en 1784 envía plata para su compra.³⁸ Para dicho comercio cuenta con apoderados de su confianza, como Francisco Ulmeta, Juan Calvo, Martín de Osambela, José Ramírez Saldaña entre otros. La orden que daba a sus apoderados, para la compra y venta de los productos era muy clara. Veamos una de ellas en la siguiente cita, cuando indica a Juan Calvo sobre las transacciones que debía realizar en Chile:

*«En esta misma fragata ha embarcado Don Lorenzo Colagne 304 fardos de azúcar que importan puestos a bordo 10.849 pesos. 7 reales según la factura los que me pertenecen...los recogerá U. y venderá a mi mayor beneficio, cambiándolos a trigo nuevo que no pase su precio a 8 reales fanega...»*³⁹

No se limitó a traer trigo sino también, cobre, cebo y cueros. Mientras que desde el Perú enviaba, además de efectos de Castilla, azúcar (producida en la hacienda la Huaca administrada por él), ropa de la tierra y sal.

Como dice Cristina Mazzeo, tomando a Braudel, un barco propio «permitía al comerciante elegir los días de salida, economizar sobre el flete, llegar en el momento oportuno e, incluso, contar en la persona del capitán con un agente de confianza para realizar las transacciones».⁴⁰ El comercio interregional

de Domingo Ramírez de Arellano fue favorecido por su fragata Nuestra Señora de las Mercedes,⁴¹ la cual no sólo le sirvió para remitir sus mercaderías sino también la aprovechó como medio de transporte.

COMERCIO INTERNO

Dentro del Virreinato Peruano, Domingo Ramírez de Arellano comerció una gran variedad de productos y mercaderías, tanto de Europa como de América. Parece que no discriminó mercadería alguna, por más simple que fuera esta, si su venta significaba ingresos.⁴² Sabemos que el espacio sur andino fue el mercado de mayor importancia para los comerciantes, pero Ramírez de Arellano no sólo comerció en este espacio, sino también en el centro y el norte del Virreinato,⁴³ siempre teniendo como intermediarios desde autoridades locales hasta pequeños comerciantes encargados de llevar las mercaderías a los lugares más lejanos.

Luis Martínez de Mata Linares, subdelegado de la provincia de Chancay, le proveía de sal favoreciéndolo en el precio⁴⁴ y le ayudaba con el envío de azúcar,⁴⁵ además lo ponía en contacto con otros comerciantes locales para la

38 AGN. Aduana de Lima, C16.700-602. 1784. Según Flores Galindo, el trigo en la segunda mitad del siglo XVIII, pasó a tener el rol hegemónico que antes tuvieron el sebo y los metales preciosos, y jugó un papel importante en la expansión del mercado interior chileno a consecuencia del impulso creciente al intercambio de azúcar por trigo. FLORES GALINDO, Alberto, *Aristocracia y Plebe. Lima, 1760-1870. Estructura de clases y sociedad colonial*. Mosca Azul Editores, Lima, 1981, p.56.

39 A.H.R.A. C-19, copiadore de Cartas, Domingo Ramírez de Arellano a Juan Calvo. 1789.

40 MAZZEO, Cristina, op. cit., p.115.

41 En 1784 la esposa de Domingo Ramírez de Arellano, Catalina recibió en donación la fragata Nuestra Señora de las Mercedes de su madre la Condesa de Vista Florida.

42 Vendió desde textiles de Europa, pasando por mulas, trigo, vino, aguardiente, tinta añil, ropa de la tierra, charqui, ají, etc.

43 Tan solo con ver el epistolario de Domingo Rodríguez de Arellano en el Archivo Histórico Riva-Agüero, para darnos cuenta que comerció casi en todo el Virreinato Peruano.

44 A.H.R.A. correspondencia de Luis Mata Linares a Domingo Ramírez de Arellano. 1792. En carta del 22 de Febrero de 1792, Luis de Mata Linares, cobraba a Domingo Ramírez de Arellano, por seis mil piedras de sal, 1.413 pesos, pero, según señala en la misma carta, el precio a otros alcanzaría a la suma de 1.680 pesos.

45 A.H.R.A. Correspondencia de Luis Martínez de Mata Linares a Domingo Ramírez de Arellano, 1785.

venta de sus mercaderías de la tierra. El 12 de marzo de 1794 le comunicaba: *«que un amigo necesitaba dos mil varas de jerga de buena calidad y ancho y mil quinientas varas de lona corriente y ofrecía pagar su importe en algodón»*.⁴⁶ Asimismo lo ponía al tanto sobre remates de tierras informándole el precio adecuado para arrendar. En 1790 desde Huaura le escribía haciéndole conocer que rematarían la hacienda Chancay, Ilo y Vinto. Gracias a este tipo de comunicaciones más adelante compró doscientas fanegadas de tierra en Supe.⁴⁷

Por intermedio de esta misma autoridad, Domingo Ramírez de Arellano vendía en Huamachuco y en Santiago de Chuco aguardiente, pagando por su flete en ropa de la tierra a precio de provincia.⁴⁸ En recompensa a este servicio, Luis Martínez de Mata Linares recibía mercaderías para la venta en su jurisdicción y era habilitado con dinero. Por su parte, Domingo Ramírez de Arellano realizaba en su nombre algunos trámites en la ciudad de Lima, y, además, le informaba sobre lo que se comentaba en la capital del Virreinato Peruano, entre las autoridades coloniales con respecto a su gobierno.⁴⁹

En 1797 aparece Pablo del Corral y Romero, alcalde de las provincias de Cajamarca, Huambos y Guamachuco, como uno de los proveedores más importantes de ropa de la tierra. Según declaración del propio don

Domingo, esta mercadería, era de mejor calidad con respecto a la de Arequipa y Cuzco.⁵⁰

A finales del siglo XVIII poseía muchas haciendas a censo.⁵¹ Nuestro comerciante no sólo se limitó a comprar y vender esta mercadería también intervino en su producción, aunque indirectamente aconsejando a sus productores. En carta con fecha 8 de febrero de 1798 le decía a Pablo del Corral y Romero, que la ropa que mandaba desde Calipu:

«...no sólo viene de malos colores si no es de una calidad que no se hace estimable como la de Angasmarca ...pues los caseros no repiten a buscarla y no encontrando aquella mejoría que la de Angasmarca se acomodan a bestir su gente con ropa más varata, por lo que es menester que tenga sumo cuidado en que no baje la calidad para que se pueda mantener el concepto y el precio»

y más adelante agrega:

«Remito dos varas de lona de la que hacen aquí por si le conviene hacer algunas...».⁵²

También Domingo Ramírez de Arellano habilitó con dinero y azogue a los mineros, quienes carecían de éstos recursos para elaborar sus cajas de metales. El ser habilitador de los mineros le dio mucha ventaja y ésta se expresó en la compra de los metales a precio por debajo de su valor real.⁵³

Parece que fue un interés general de los comerciantes en las colonias americanas el

46 A.H.R.A. Correspondencia de Luis Martínez de Mata Linares a Domingo Ramírez de Arellano. 1794.

47 A.H.R.A. Correspondencia de Luis Martínez Linares a Domingo Ramírez de Arellano. 1792.

48 A.H.R.A. C-15. Copiador de cartas, Domingo Ramírez de Arellano a Luis de Mata Linares. 1797.

49 A.H.R.A. correspondencia de Luis Martínez de Mata Linares a Domingo Ramírez de Arellano. 1792.

50 A.H.R.A. C-15. Copiador de cartas Domingo Ramírez de Arellano a Luis Martínez de Mata Linares, 1797. La ropa que enviaba Pablo del Corral costaba 12 reales la vara, mientras que los provenientes de Arequipa y Cusco estaba a 8 reales.

51 A.H.R.A. C-15, Copiador de cartas, Domingo Ramírez de Arellano a Pablo del Corral y Romero. 1798. «U. se ha hecho de demasiadas haciendas y concibo mucha dificultad en que las pueda atender».

52 A.H.R.A. C-15, Copiador de cartas, Domingo Ramírez de Arellano a Pablo del Corral y Romero, 1798.

53 A.H.R.A. correspondencia de Juan Becerro a Domingo Ramírez de Arellano. 1776. Juan Becerro desde Cerro, le informaba que el minero Pascual de Amaya, necesitaba 15 qq. de azogue para elaborar su metal a cambio entregaría el marco a 6 pesos 4 reales. Otro de sus habilitados fue Francisco Berga, también de Cerro.

invertir en tierras, después de haber logrado fortuna y estabilidad en los negocios. Al igual que los comerciantes de México, Domingo Ramírez de Arellano, en los últimos años del siglo XVIII, compró muchas tierras. A su muerte en 1811 dejó como sus propiedades inmuebles la hacienda Pando, Baquíjano, Aguilar, también la chacra Barboza y las tierras del pueblo de Supe, valuadas en 109.586 pesos, libres de pensiones y censos; y sin contar los esclavos, ganados, productos y muebles de las casas. Además, diez casas en la ciudad de Lima, entre ellas una tienda de sombreros y una panadería cuyo valor ascendió a 123.797 pesos, igualmente libre de gravámenes.⁵⁴ Estas casas estuvieron fabricadas en todo el área del mayorazgo de Manuel de Salazar y Mancilla a quien se le pagaba el 2% del valor de dicho sueldo. Sumando el valor total de las tierras y de las casas, su fortuna ascendió a 233.383 pesos. Esto vendría a ser parte de la fortuna de Domingo Ramírez de Arellano.

CONCLUSIÓN

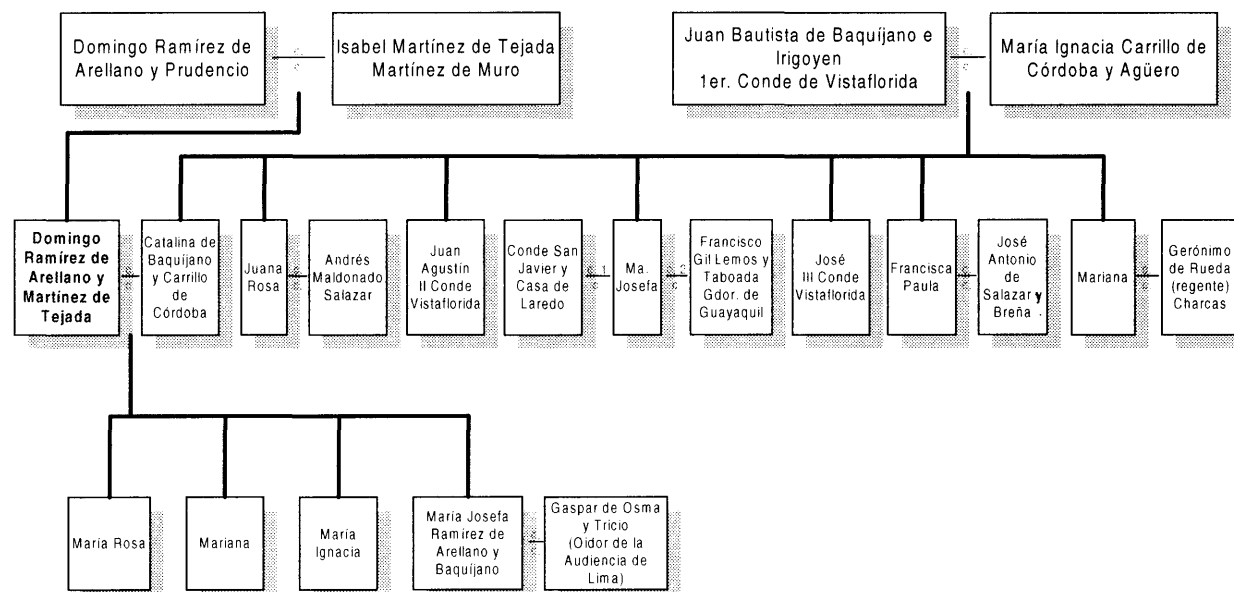
En conclusión podemos decir que este comerciante ingresó a la élite limeña por medio de su matrimonio con Catalina Baquíjano y Carrillo, hija del primer conde de Vista Florida, aunque vale la pena subrayar que no perteneció a la élite principal, o sea a la más alta élite limeña.

El ámbito de su comercio fue en los tres niveles: intercontinental, intracontinental y al interior del Virreinato Peruano, contando para ello con la colaboración de amigos y apoderados de su confianza, tales como el corregidor de Huaylas, el alcalde de las provincias de Cajamarca, Huambos y Huamachuco; y el subdelegado de la provincia de Chancay.

Finalmente, al igual que otros comerciantes, Domingo Ramírez de Arellano terminó comprando haciendas, chacras y casas no solo para perpetuar su fortuna, lograda gracias al comercio, sino también por el prestigio que significaba, en la sociedad colonial, la posesión de tierras y propiedades.

54 A.H.R.A. FRA-235. 1816.

RAMIREZ DE ARELLANO



FUENTES

I. ARCHIVO GENERAL DE LA NACION (AGN.)

1. Protocolos Notariales

Escribano	Protocolos	Años
Ayllón Salazar, Ignacio	35	1820
Figueroa, Gervasio de	467	1794
Mendoza y Toledo, Justo	1811	
Sandoval, Andrés de	967	1784

2. Real Aduana de Lima

C16.575-3 (1773)
C16.576-8 (1773)
C16.594-87 (1775)
C16.615-197 (1777)
C16.615-199 (1777)
C16.622-236 (1778)
C16.623-238 (1778)
C16.635-300 (1779)
C16.638-309 (1779)
C16.694-588 (1784)
C16.700-602 (1784)
C16.730-761 (1786)
688-560 (1784)
744-815 (1787)
744-818 (1787)
761-895 (1788)
761-896 (1788)
762-899 (1788)
782-988 (1789)

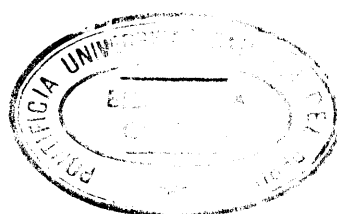
II. ARCHIVO HISTÓRICO RIVA-AGÜERO (A.H.R.A.)*

- F-1-2, (1791). Testamento de María Ignacia Carrillo y Garcés, Condesa de Vista Florida.
- FRA, 391 (1780). Autos que sigue Domingo Ramírez de Arellano contra Juan Félix Berindoaga, sobre incumplimiento de un contrato.
- FRA, 235 (1816). Testimonio de liquidación, división y partición de los bienes de Domingo Ramírez de Arellano.

Epistolario

- C-19, Copiador de cartas de Domingo Ramírez de Arellano.
- Correspondencia de Alejandro Alex Martínez a Domingo Ramírez de Arellano. 1772.
- Correspondencia de Joseph Belio a Juan Bautista Mancisidor, José a Domingo Ramírez de Arellano y otros. 1783.
- Correspondencia del Marqués de Casa Hermosa a Domingo Ramírez de Arellano. 1784.
- Correspondencia de Luis de Mata Linares a Domingo Ramírez de Arellano. 1792.
- Ibid, 1785.
- Ibid, 1794.
- Ibid, 1792.
- Correspondencia de Juan Becerro a Domingo Ramírez de Arellano. 1776.
- Correspondencia de Francisco Bazo Ibañez a Domingo Ramírez de Arellano. 1781.

* Agradezco al Archivo Histórico Riva-Agüero, en la persona de su Jefa la Profesora Ada Arrieta Alvarez y Martha Solano, por las facilidades que me brindaron para revisar los documentos del comerciante Domingo Ramírez de Arellano



MATRIMONIO, COMERCIO Y PRESTIGIO SOCIAL:
JOAQUÍN DE LAVENA Y LA FAMILIA
FERNÁNDEZ DE VALDIVIESO
(1750-1820)

Carlos Pardo-Figueroa Thays



Plaza Mayor y Catedral de Lima, *Rugendas*,
Editorial Milla Batres.

El presente estudio tiene por objetivos:

- a) Explicar los medios a través de los cuales el inmigrante peninsular Joaquín de Lavena se incorporó al comercio y a la élite limeña en la segunda mitad del siglo XVIII, hasta llegar a ser cónsul del Tribunal del Consulado de Lima en cuatro oportunidades.
- b) Describir las redes socio-económicas de la familia política de dicho comerciante desde inicios del siglo XVIII hasta inicios del siglo XIX.

En la primera parte de este trabajo se estudiará a Joaquín de Lavena como personaje de élite, refiriendo su origen y describiendo luego la fortuna y el despliegue social de su familia política, así como su acceso a las esferas del poder colonial. En la segunda, se analizará la vida del personaje como comerciante. Finalmente, se perfilarán la vida y actividades de las nuevas generaciones familiares en el siglo XIX.

**JOAQUÍN DE LAVENA COMO PERSONAJE
DE ÉLITE**

ORIGEN SOCIAL Y GEOGRÁFICO

Don Joaquín de Lavena puede ser estudiado, desde el punto de vista de sus orígenes, como un típico representante de los inmigrantes españoles venidos al Perú y a la América Española en la segunda mitad del siglo XVIII. Como muchos

de ellos, provenía del norte de la Península. En su testamento declaró que había nacido en Caparroso, Navarra, y que sus padres fueron Pedro de Lavena y Clara García.¹ En cuanto a su posición social y económica y la de sus padres, dicho documento no consigna información que las revele. Se sabe, empero, que Lavena no poseyó título nobiliario alguno ni lo obtuvo en el Perú, a pesar de llegar a ser elegido en cuatro oportunidades cónsul del Tribunal del Consulado de Lima.²

Gallego, en su estudio especializado sobre la inmigración navarra a América, ha sintetizado el perfil del inmigrante navarro a América en dos grandes categorías:

*“Por un lado, la de aquellos con escasos recursos en su propia tierra, que se ven en la necesidad de partir, y que para ello hipotecan sus propiedades, buscan un trabajo o el apoyo de un familiar establecido en América que les pueda abrir las puertas de un pasaje hacia las Indias. Por otro, la de los que, si bien gozan de recursos gracias a una buena situación económica de la familia, se ven obligados a partir para desarrollar una carrera en el comercio, iglesia o ejército”.*³

Lavena debió ser un inmigrante del segundo grupo, pues hubiera sido difícil que los padres de su futura esposa, integrantes de la élite, permitieran o aprobaran un matrimonio desventajoso en términos sociales. Asimismo, puede pensarse que tuvo cierta fortuna o contactos sociales que le permitieron embarcarse hacia América e integrarse

exitosamente al prestigioso Consulado de Lima, a pesar de que éste se encontraba en una situación de inestabilidad, reformas comerciales y tributarias y dura competencia tanto entre colonias como al interior del propio núcleo del gremio comercial de la ciudad de Los Reyes.

En el siglo XVIII, los vascos y los navarros constituyeron dos de los grupos más importantes de inmigrantes españoles hacia América. Señalan Vásquez de Prada y Amores Carredaño:

*“La presencia de vascongados y navarros crece ostensiblemente en Lima y México; además se desarrollará con fuerza, desde principios de siglo [el XVIII], en otras zonas donde hasta entonces esa presencia era minoritaria, como Chile, Venezuela o el Río de la Plata”*⁴

Las motivaciones por las cuales vascos y navarros abandonaban con frecuencia la península, particularmente a fines del siglo XVIII, han sido resumidas por Aramburu y Usunáriz:

*“(...)los autores vienen a coincidir en, sobre todo, tres agentes causantes del fenómeno migratorio: el sistema hereditario, la presión demográfica y la escasez de recursos, los tres estrechamente interrelacionados”.*⁵

Hoy se sabe que, a fines del período colonial, no sólo los vascos sino también los navarros habían alcanzado fortuna y prestigio en el Reino del Perú. El prestigio navarro se extendió por lo menos hasta los primeros años de la independencia y, eventualmente, se tradujo en

1 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1083, 1790, f. 756.

2 Respecto a la posesión de títulos nobiliarios por la élite comercial limeña a fines del siglo XVIII el historiador Flores Galindo ha señalado que la culminación de la carrera de un comerciante fue “casi invariablemente el ingreso en una orden nobiliaria.” FLORES GALINDO, Alberto, *Aristocracia y plebe*, 1984, p. 60.

3 GALLEGO, José Andrés y otros, *Navarra y América*, p. 88.

4 VÁSQUEZ DE PRADA, Valentín, y AMORES CARREDANO, Juan Bosco, “La emigración de navarros y guipuzcoanos y su repercusión en las comunidades de origen”. En: EIRAS ROEL, Antonio, *La emigración española a ultramar*, op. cit. p. 135.

5 ARAMBURU, José Miguel, y USUNÁRIZ, Jesús María, “La emigración de navarros y guipuzcoanos hacia el Nuevo Mundo durante la Edad Moderna. Fuentes y Estado de la cuestión.” En: EIRAS ROEL, Antonio, op. cit. p. 145.

la formación de compañías de comercio.⁶ No fue ése el caso de Lavena, pues aunque alternó con distinguidos paisanos navarros, no participó en una compañía formada por integrantes de dicha región española.

Además de Lavena, muchos comerciantes navarros destacaron en el Perú en la segunda mitad de dicha centuria. En primer término, el clan de los Elizalde, estudiado en el capítulo correspondiente de este libro, así como Bautista Gárate, quienes llegaron a ser cónsules y priores del Consulado.⁷ Del mismo modo, tuvo origen navarro el comerciante Diego Ladrón de Guevara, nacido en Pamplona, como los Elizalde,⁸ quien, como luego se mostrará, recurrió a Lavena para que le ayudara a resolver un asunto judicial.

Por otro lado, los comerciantes navarros pudieron tener un soporte político en los virreyes del mismo origen que hubo en el siglo XVIII, tales como José de Armendáriz (1724-1735) y Agustín de Jáuregui (1780-1784) y quizá el doctor don Diego Ladrón de Guevara, primero obispo de Quito y más tarde virrey del Perú (1710-1716). Ilustra también la presencia de navarros notables en el Perú del XVIII el hecho de que Miguel González de Bassecourt, obispo de Arequipa, llamado Miguel de Pamplona, fuese recibido en Palacio por su

paisano el virrey Jáuregui, mereciendo los elogios de éste en su relación de gobierno.⁹ Es conocida, asimismo, hacia fines del siglo mencionado, la importante labor religiosa y cultural del obispo de Trujillo Baltazar Martínez de Compañón y Bujanda, también de origen navarro.¹⁰

En conclusión, Lavena no fue un aislado inmigrante que alcanzó el éxito en América, sino que formó parte de un movimiento migratorio navarro a dicho continente, cuya presencia en el virreinato del Perú ya era perceptible.

RELACIONES DE JOAQUÍN DE LAVENA CON SUS PARIENTES POLÍTICOS: LOS FERNÁNDEZ DE VALDIVIESO

Joaquín de Lavena y Juana Josefa Fernández de Valdivieso Peres de Urquiza se desposaron en Lima el 6 de noviembre de 1764. Fueron sus testigos Manuel Pasqual de Herazo, frecuente testigo de las transacciones comerciales de su amigo, y Manuel Fernández de Valdivieso, hermano de la novia.¹¹

-
- 6 Por ejemplo, Carlos Malamud ha estudiado para el caso peruano al comerciante peruano Audereberre y sus parientes Goyeneche y Lastra, quienes formaron entre 1804 y 1828 una compañía cuyas actividades se desarrollaron en las dos costas de América Hispana. Malamud ha señalado la tendencia de los navarros a emigrar de sus tierras y establecerse en diferentes lugares de España o Indias, con lo cual las sociedades que pudieran constituir gozarían de una amplia y extensa red de factores y corresponsales, perfectamente distribuidos en los puestos clave de las rutas comerciales, formando así una suerte de organización tentacular. Ver: MALAMUD, Carlos, "El fin del comercio colonial. Una compañía comercial gaditana del siglo XIX." En: *Revista de Indias*, Enero-Junio de 1978, p. 292 y ss.
- 7 MAZZEO, Cristina Ana, *El Comercio libre en el Perú. Las estrategias de un comerciante criollo. José Antonio de Lavalle y Cortés (1777-1815)*, 1994, p. 98-99.
- 8 MENDIBURU, Manuel de, *Diccionario histórico biográfico del Perú*, 1933, t. VI, p. 393.
- 9 CONTRERAS, Remedios, *Agustín de Jáuregui. Relación de gobierno. Perú (1780-1784)*, 1982, p. 148.
- 10 RAMÓN GUTIÉRREZ, Rodolfo Vallín, "Los seminarios del Obispo Martínez Compañón en el norte peruano." En: *Revista Histórica*, Vol VIII, N° 1, 1984, p. 111.
- 11 A.A.L. Pliegos matrimoniales. Septiembre de 1764, No 1.

Si bien es cierto que la documentación revisada nos dice poco sobre la ascendencia de Lavena (el hecho de ser el personaje un inmigrante no ha facilitado la tarea), la información sobre la familia política de Lavena es abundante. El estudio de dicha familia permite señalar que un factor clave del ascenso social y económico de Joaquín de Lavena fue su matrimonio con la distinguida dama limeña Juana Josefa Fernández de Valdivieso y Peres de Urquiza, descendiente por la línea paterna y materna de familias acaudaladas de la capital virreinal. Buena parte de las características de esta familia, en tanto expresión de las de la élite limeña, servirá para fundamentar la importancia del enlace matrimonial de Joaquín de Lavena para su inserción social y comercial. La importancia de estudiar a los Fernández de Valdivieso y Arbizu radica fundamentalmente en señalar los recursos comerciales y políticos de dicha familia y la forma cómo Joaquín de Lavena se insertó en ella.

LOS FERNÁNDEZ DE VALDIVIESO: FAMILIA DE EMPRESARIOS

Tal como se observa en el cuadro genealógico correspondiente, los Fernández de Valdivieso constituyeron en el siglo XVIII una

familia cuya fortuna se forjó y mantuvo principalmente en la actividad comercial. En dicha centuria se desarrollaron tres generaciones de comerciantes ligadas de una u otra manera a dicha actividad. Joaquín de Lavena desposó a una dama de la tercera generación familiar en América.

Se han rastreado los orígenes de la familia desde Sebastián Fernández de Valdivieso, Alferez Real, quien, al parecer, no conoció el Perú y cuya esposa fue María Velles y Arbizu. Es probable que su función como alferez procediera de la política de la corona de promover la formación de milicias, primero en España y luego en América, para garantizar la defensa del territorio por hallarse frecuentemente ocupado el ejército regular.¹² Se conoce mejor al fundador del linaje peruano, Juan Fernández de Valdivieso, su hijo, nacido en Santa Olaya de Castilla La Vieja, montañas de Burgos.¹³

Juan Fernández de Valdivieso fue un inmigrante castellano polifacético. Acaudalado miembro del comercio limeño, a semejanza de su padre tuvo un grado militar, el de capitán, hacia 1722¹⁴. También en dicha época fue mayordomo administrador de los bienes y rentas del hospital real de San Andrés.¹⁵ Adicionalmente, ya hacia 1713, era administrador de los reales derechos de alcabala,¹⁶ por lo cual se puede pensar que tuviera, hacia inicios de siglo, cierta capacidad

12 Señala Marchena que la participación en las milicias se hallaba sumamente extendida en España y repartida por todos los estamentos, como producto, seguramente, de los ocho siglos de lucha frente a los musulmanes. Agrega dicho autor que la mayor parte de las tropas eran puestas a disposición del monarca por los concejos castellanos, pagadas por ellos y al mando de los alféreces reales o de los jurados. Ver: FERNÁNDEZ MARCHENA, Juan, *Ejército y milicias en el mundo colonial americano*, p. 101.

13 La inmigración de Castilla a América y más concretamente la de Castilla La Vieja, se produce desde los primeros tiempos del descubrimiento, lo cual no podía ser de otra manera dado que en un comienzo sólo podían llegar castellanos. En las tropas de Hernán Cortés, por ejemplo, estuvo presente un burgalés apellidado Santa Cruz que era el apoderado del conquistador en sus ausencias. Otro castellano fue Juan Díaz, encargado de su rescate y vitualla. Juan de Salazar Espinoza, burgalés, fundó Nuestra Señora de la Asunción, mientras que los burgaleses Juan de Garay y Villalba de Losa participaron de las fundaciones de Santa Fé y Buenos Aires, respectivamente. HERNÁNDEZ SÁNCHEZ BARBA, Mario, *Castilla y América*, p. 273 y 335.

14 AGN. Protocolos Notariales. Gregorio de Urtazo, 1119, 1722, f. 208.

15 AGN. Protocolos Notariales. Gregorio de Urtazo, 1119, 1722, f. 150r.

16 AGN. Tribunal del Consulado, Cartas No 0670, 0671, 0672, 0677.

financiera, puesto que la concesión para recaudar un impuesto implicaba un adelanto de dinero a la Corona.¹⁷

Juan Fernández de Valdivieso se casó, probablemente en el año 1684,¹⁸ con la dama limeña Michaela de Arbizu y Contreras. Ella fue hija de un inmigrante navarro, el general Juan de Arbizu, y de doña Magdalena Gómez, hija a su vez de dos inmigrantes burgaleses, Juan de Arbizu y Sarmiento y Cathalina Fernández del Campo y Valdivieso.¹⁹

Los Fernández de Valdivieso se dedicaron principalmente a la importación de efectos de Castilla, los cuales distribuían por puntos diversos de las posesiones occidentales de América del Sur, y a la actividad estanciera, minera, fiscal, crediticia y jurídico-administrativa, en forma complementaria. No obstante, el comercio fue el eje económico. Casi todos los hijos varones de la segunda generación y algunos de las subsiguientes se dedicaron en algún momento al comercio; mientras que algunas de las mujeres se casaron con comerciantes o incluso participaron en alguna medida de los negocios familiares.

Los hijos mayores de don Juan: Silvestre, Juan Joseph, Eugenio y Sebastián, compartieron el comercio con otras actividades; pero el último de ellos y Manuel, quien se dedicó exclusivamente al comercio, fueron los ejes de esta suerte de compañía familiar, sobre todo desde la segunda mitad de siglo XVIII. Joaquín de Lavena, al casarse con la hija de Sebastián, entró en contacto con una red no sólo familiar sino también económica, tejida pacientemente desde fines del siglo XVII.

En la primera mitad de siglo, los Protocolos Notariales nos muestran los viajes de los hijos de Juan Fernández de Valdivieso a Panamá, cuando aún funcionaba, mal que bien, el sistema de flotas y galeones. Por ejemplo, el año 1705, Silvestre, el mayor de los hermanos, otorgó un poder para testar a sus padres, puesto que no tenía tiempo de suscribirlo al hallarse de viaje para Panamá en el navío "Patache", en el cual se conducía el real situado.²⁰ Por otro lado, él y su hermano Juan Joseph recibieron un poder de su padre hacia 1722 para administrar el hospital de San Andrés²¹ y esto los conectaba directamente con el comercio al procurar el aprovisionamiento de dicha institución.

Sebastián Fernández de Valdivieso fue, como comerciante, el más exitoso de los hijos de don Juan. Limeño de nacimiento, llegó a ser cónsul del Tribunal entre 1758 y 1760. Él, como sus hermanos, solía realizar ventas al crédito. El año 1778, por ejemplo, Baltazar Pasqual de Herazo y doña María Luisa de Aresta, viuda de Manuel Pasqual de Herazo y madre del primero, se obligaron con Sebastián por 5.290 pesos por la compra de efectos de Castilla. El mismo año dicho comerciante otorgó un poder general a su hijo Angel Mariano y a su hermano Manuel (quien frecuentemente viajaba a España y a diversos puntos de América) en el cual se incluía la potestad de demandar cobros por efectos traídos de Castilla en su nombre.

Las actividades económicas de los Fernández de Valdivieso en el Alto Perú fueron de envergadura. Al igual que su hermano Manuel, Sebastián distribuía mercaderías y

17 Ya en el siglo XVII era común que el consulado ejerciera este sistema de recaudación de impuestos, y el de alcabala fue uno de los administrados de manera más permanente por el tribunal, dado que a diferencia de impuestos como la avería o el almojarifazgo, la contribución mencionada no dependía del comercio con España, y se nutría de mercaderías de la península, del país o de contrabando; mientras que la población y el nivel de vida iban en aumento. RODRÍGUEZ VICENTE, Encarnación, El Tribunal del Consulado de Lima en la primera mitad del siglo XVII, p. 181-82 y 211.

18 AGN. Protocolos Notariales. Joseph de Torres, 1047, 1740, f. 943r. Testamento de Michaela de Arbizu y Contreras. Ella manifiesta en él que en el año 1684 su esposo otorgó instrumento dotal por 12.000 pesos, de los cuales 10.000 correspondieron a la dote entregada por su padre y el resto a las arras.

19 AGN. Protocolos Notariales. Francisco Sánchez, 956, 1706, f. 17v.

20 AGN. Protocolos Notariales. Francisco Sánchez Becerra, 955, 1705, f. 640r.

21 AGN. Protocolos Notariales. Gregorio de Urtazo, 1119, 1722, f. 150r.

otorgaba préstamos en la zona. En su testamento, el suegro de Lavena refiere que cobró 4.050 pesos pertenecientes a Juan Antonio Andino, vecino que fuera de Cádiz, en un juicio que aquél sostuviera con la diputación de comercio de Potosí contra Pedro Navarro. Dado que el juicio no concluía, Sebastián sugirió a sus albaceas que lo siguieran en el Tribunal del Consulado.

Las vinculaciones con el sur andino fueron complejas. Hacia 1754, don Sebastián comerciaba con el Cuzco. En esa época Joseph de Picoaga, Joseph Crespo y Juan Joseph Vásquez Meléndez eran sus apoderados en la ciudad andina. El tercero de los apoderados recaudó de Manuel de Acosta 30 piezas de ropa de la tierra, con 3.332 reales, un cajón con 52 libras de hilo, 17 sombreros blancos de castor de Francia, 35 sombreros negros de Inglaterra y cinco tijeras para trasquilarse.²²

Adicionalmente, el estudio de Barragán sobre las élites de La Paz ha descrito el “pequeño mundo” de los grandes comerciantes prestamistas y deudores de dicha localidad; en él aparecen los Fernández de Valdivieso entre los principales comerciantes prestamistas de los vecinos de dicha ciudad. Sólo para el período 1771-1772, un integrante de la familia, cuyo nombre no se especifica, pero que pudo ser Sebastián, prestó 31.128 pesos, en un contexto en el cual en la ciudad de La Paz crecía la concentración del crédito y la distribución de efectos de Castilla en unas pocas manos.²³

Por otro lado, Sebastián Fernández Valdivieso percibía ingresos como diezmero en los partidos de Colca, Yauyos y Tauripampa

hacia 1754. En dicho año entabló un juicio a un hacendado apoderado suyo en la Provincia (corregimiento) de Yauyos por no haberle remitido el dinero de sus cobranzas y por sus dudosas negociaciones, las cuales incluían, por ejemplo, compra de caballos en Huamanga y venta de lana de su estancia Huarca. En el expediente estudiado se menciona un obraje en el pueblo de Pillo, pero no se especifica si era de propiedad de don Sebastián.²⁴ En su testamento cerrado Fernández Valdivieso declaró que había estado siguiendo con su hermano Juan Joseph un concurso de bienes por 3.050 pesos ante la Real Audiencia por la estancia Laibe, ubicada en la provincia de Jauja. Además, el comerciante mencionado tuvo otra estancia en la provincia de Yauyos, sobre la cual hablaremos posteriormente.²⁵

El hecho es que la producción lanera de las estancias del cónsul tuvo que ser procesada en obrajes o chorrillos, fueran de la zona o de otras regiones. El corregimiento de Yauyos era vecino al de Jauja y esta región y la de Tarma, más al norte, poseía una producción obrajera que se remontaba al siglo XVI. La producción de Tarma, en la primera mitad del siglo XVIII, se orientaba al Alto Perú y, probablemente, a Buenos Aires, transitando previamente por el Cuzco adonde, como ya vimos, enviaba ropa de la tierra y ropa extranjera.²⁶

Otros personajes del grupo familiar debieron cumplir un rol subordinado en las relaciones comerciales, como fue el caso, por ejemplo, de José Antonio Santiuste, esposo de su hija Rosa María. En su testamento, don Sebastián manifiesta tener deudas con Antonio

22 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1055, 1756-1757, f. 190r.

23 BARRAGÁN, Rossana, “Españoles patricios y españoles europeos: Conflictos inter-élites e identidades en la ciudad de La Paz en vísperas de la independencia 1770-1809.” En: WALKER, Charles, *Entre la retórica y la insurgencia: las ideas y los movimientos sociales en los Andes. siglo XVIII.*, p. 129-131.

24 AGN. Real Audiencia. Legajo 119, 1774.

25 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1073, 1782/83, f. 256.

26 Según Silva Santisteban, los obrajes de Jauja y el Valle del Mantaro fueron los primeros en establecerse en el Perú. SILVA SANTISTEBAN, Fernando, *Los obrajes en el Virreinato del Perú*, p. 139. Parrón Salas señala que en la época de los repartos Tarma era una importante región obrajera cuya producción se dirigía a Chile y a los mercados altoperuanos, haciendo la competencia a los obrajeros-comerciantes de Huamanga y Cuzco. PARRÓN SALAS, Carmen, *De las Reformas borbónicas a la República: El Consulado y el comercio marítimo de Lima. 1777-1821.*, p. 262-263.

*“por las negociaciones de comercio que ha habido recíprocamente entre ambos” por lo cual señala: “es mi voluntad que se liquide la cuenta de entrada y salida que él ha llevado de los caudales, efectos y demás bienes que en virtud de mi poder ha tenido a su consignación en la ciudad de Cádiz”.*²⁷

La relación de don Sebastián con José Antonio Santiuste se asemeja a su relación con Joaquín de Lavena por cuanto, en ambos casos, los yernos fueron, como él, personas dedicadas al comercio, pero de origen peninsular; el primero navarro, y el segundo natural de la Villa de Argoños, en el Obispado de Santander.²⁸ No obstante, si Santiuste actuó sólo como apoderado de su suegro, quizá no tuvo autonomía propia como comerciante y las deudas pudieron ser más bien comisiones ganadas por vender sus mercaderías. Incluso don Sebastián manifiesta haber mantenido a su hija durante el viaje de Santiuste a España, esto es, desde agosto de 1778 hasta el momento de emitir su testamento, en mayo del año siguiente. La relación entre el inmigrante español que pasaba a América para casarse con una prestigiosa criolla y de esta manera consolidar una empresa familiar, fue el patrón de comportamiento que se encuentra tanto en México como en el Perú.²⁹

Joaquín de Lavena señaló en su testamento que había seguido el concurso de bienes de su suegro don Sebastián en el Tribunal del Consulado junto con don Manuel (*“mi tío”*), y que finalmente dicho proceso quedó a cargo del segundo debido a las ocupaciones comerciales de Lavena. Si bien es cierto Sebastián Fernández de Valdivieso había designado como albaceas a su esposa y a su

hijo Ángel Mariano, en razón de ser Manuel y Joaquín miembros del Tribunal entendidos en asuntos comerciales, lo más lógico fue que los primeros delegaran funciones en los segundos.

El hecho es que Manuel Fernández de Valdivieso y su socio y sobrino político Joaquín de Lavena fueron nombrados síndicos del concurso de acreedores formado a los bienes de don Sebastián y que, en virtud de ello, nombraron como apoderado en la ciudad de La Paz a Manuel Ignoscente Villegas, vecino de ella, para que cobrara las cantidades que le podían corresponder.³⁰ En otra ocasión, se ha encontrado a estos parientes, en su condición de síndicos, vendiendo dos esclavos comprados por don Sebastián al marqués de Valleumbroso.³¹

Fue en su condición de síndicos del concurso de acreedores formado a los bienes de Sebastián Fernández Valdivieso que Manuel Villegas y Joaquín de Lavena se encargaron del inventario y la tasación de los bienes de la estancia ubicada en la provincia de Yauyos antes mencionada. Aquella se denominaba “Nuestra Señora de la Concepción de Huarca” o simplemente Huarca. La tasación realizada entre el 3 y el 9 de noviembre de 1779 arrojó un total de 12.601 cabezas de ganado ovino, avaluado en 7.458 pesos y un real. Dicho valor, sumado al de la capilla de la estancia, dio como total 9.898 pesos, 7 reales y un cuartillo.

Con respecto al concurso, éste se desarrolló en medio de las quejas de los acreedores de don Sebastián, quienes acusaron a los síndicos de dilatar el proceso mientras la estancia se depreciaba. Finalmente, ésta fue vendida por un valor menor al de su tasación el 9 de

27 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1073, 1782/83, f. 262r.

28 AGN. Protocolos Notariales. Miguel Antonio de Arana, 896, 1807-1809, f. 113v. Ver el testamento de Sebastián Santiuste, su hijo. Con respecto a la inmigración de peninsulares de Santander, también llamada “La Montaña” o, más recientemente, “Cantabria”, Soldevilla ha anotado un crecimiento de la población de la región en la segunda mitad del siglo XVIII, siendo ya en el siglo XVI la densidad de la región una de las más altas de España. SOLDEVILLA, Consuelo, *Cantabria y América*, p. 23 y 34.

29 Para el caso de México ver BRADING, David, *Mineros y Comerciantes en el Méjico Borbonico.*, FCE, México, 1985; KICZA, John, *Identidad y Ejercicio del poder entre la elite colonial mexicana.*, Ponencia presentada en el 49 Simposio de Historia de América, Quito, 1997.

30 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1078, 1787, f. 550.

31 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1072, 1781, f. 169v-170r.

septiembre de 1783.³² Don Gerardo Cortés, como único postor, adquirió la estancia en 6.600 pesos en un principio, pero a los pocos días traspasó sus derechos a don Pedro Montalván y Valdivieso (¿acaso un pariente de la familia?), argumentando que había actuado en su nombre. Los síndicos respaldaron el visto bueno del Tribunal del Consulado a la extraña adquisición. El expediente no señala cómo se distribuyeron los 6.600 pesos entre los acreedores, pero da la impresión de que los síndicos realmente buscaron retener la estancia durante el mayor tiempo posible.

En su testamento, don Sebastián no señala el volumen preciso de su fortuna, pero sugiere, al mencionar la dote de su esposa, que podía superar los 100.000 pesos. Es probable que los asuntos económicos fueran motivo de desavenencias familiares, dado que los negocios en común de la familia eran numerosos. El hecho es que su hijo Francisco Sebastián, desde 1768, le entabló un juicio por causa de despojo ante la Real Audiencia, ascendiente a 33.366 pesos.³³

Para concluir esta apretada síntesis sobre el suegro de Lavena, cabe señalar que, como era típico en las élites de la sociedad limeña, mandó fundar una obra pía y un aniversario de misas de la cual fue capellana su hija soltera María Blasa, por un capital de 6.000 pesos, y otorgó a dicha hija 10.000 pesos de mejora. Las vinculaciones con el clero tenían ya tradición en la familia, pues advierte don Sebastián que sus padres y don Juan de Arbizu, su cuñado, tenían un contrato con la iglesia del convento de Nuestra Señora de la Merced para la sepultura y funeral de sus hijos y nietos.³⁴

Respecto a Manuel Fernández de Valdivieso, se puede decir que fue un comerciante destacado, aunque no alcanzó a ostentar un cargo tan alto como el de su hermano en el comercio limeño. El no haberse desposado quizás le permitió una mayor dedicación a sus negocios. El hecho es que fue un activo comerciante cuyos negocios detallaremos en la segunda parte de este trabajo, por su particular cercanía a Joaquín de Lavena. Además, Manuel tuvo cierta participación en la minería a través de su hermano Joseph.

Manuel Fernández de Valdivieso gozó, evidentemente, de muy buena posición económica, y supo capitalizar las importantes vinculaciones políticas de la familia. Hacia el año 1781, Manuel arrendó una casa con tienda y cochera a don Vicente de Amabiscar por cuatro años, a razón de 400 pesos anuales. De igual modo, aparte de tener a su sobrino Angel Mariano en la Real Audiencia, tuvo el privilegio de nombrar en una oportunidad como su apoderado al Procurador de dicho ente judicial, Francisco Espinoza de los Monteros.

En cuanto a Joseph Fernández de Valdivieso, fue comerciante como su padre y algunos de sus hermanos, pero principalmente se dedicó a la minería de azogue, probablemente a raíz de su presencia previa en el Alto Perú.³⁵

Hacia 1750, don Joseph poseía una hacienda minera en Yauyos, en la cual poco antes de morir existían aproximadamente 1.000 libras de azogue, además de *“metales sacados en abundancia, minas corrientes, herramientas, pertrechos, mucha sal que se persuadía no bajaría de seis mil arrobas...”*³⁶

32 AGN. Real Tribunal del Consulado, Concursos (1780-1785), Legajo 208, f. 140v.

33 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1070, 1779, f. 261r.

34 En su testamento, Juan de Arbizu (hijo), quien no tuvo descendencia, dispone que se funde una capellanía con 4.000 pesos de sus bienes, y nombra patronos sucesivos a su esposa, su padre y su cuñado, así como capellanes a sus sobrinos, los hijos de Juan Fernández de Valdivieso con su hermano Miguel. AGN. Protocolos Notariales. Gregorio de Urtazo. 1120, 1723, f. 48r.

35 Don Joseph estuvo casado con Luzia Menin de Velarde y Conduelas. Su esposa refiere en su testamento que con él hicieron poderes recíprocos para testar y que en Potosí don Joseph le entregó un instrumento dotal por el valor de 16.000 pesos, incluyendo una donación de 4.000 pesos de arras. AGN. Protocolos Notariales. Francisco Estacio Meléndez. 384, 1750, f. 810-812.

36 Ibidem.

En la hacienda tenía dos esclavos y una esclava. La existencia de importantes cantidades de azogue y sal en la hacienda, elementos empleados en la amalgama de la plata, nos indica la existencia de actividad minera cerca a la capital; pero es también probable que Joseph o sus herederos procesaran mineral procedente del Alto Perú, aumentando así su valor de exportación, dadas las evidentes vinculaciones de los Fernández de Valdivieso con dicha región. Es importante indicar que Joseph nombró como segundo albacea, después de su esposa, a su hermano Manuel, y dispuso que se encargara de la administración de la hacienda *"por considerarlo menos embarazado que los demás"*. Doña Lucía refiere, además, que su cuñado Sebastián tenía deudas con Joseph.

Con respecto a Eugenio Fernández de Valdivieso, se debe señalar que fue un personaje polifacético como su padre. Hacia inicios de siglo se desempeñaba como abogado de la Real Audiencia, pero no era ajeno a los asuntos comerciales, puesto que en el año 1722 otorgó un poder para testar en favor de su progenitor, *"estando de partida para las provincias de arriba"*,³⁷ y en 1739 su hermano Manuel le otorgó un poder para testar, en el cual le encargó de sus negocios en el Perú.

Adicionalmente, se ha encontrado que en el año 1774 don Eugenio importó 5.260,6 pesos en artículos textiles (pañuelos de seda, sombreros, listones, etc); mientras que su esposa, quien seguramente comerciaba al por menor entre las damas de la élite, importó una cantidad algo menor: 4.906,4 pesos, valor

correspondiente principalmente a medias de mujer, pañuelos de seda, cintas de tissu, etc.³⁸ Además, la pareja tuvo una chacra en Lima que luego de la muerte de Eugenio fue administrada por su activa cónyuge, Ursula Francisca Peres de Villarroel y Caverro, quien hacia 1785 sostuvo un juicio de aguas con otros propietarios, nada menos que contra el alcalde ordinario de Lima.³⁹

Los Fernández Valdivieso, por último, tuvieron especiales vinculaciones con el clero limeño. Una expresión importante de ellas fue que una de las hijas de don Juan, Ana María, fue religiosa del monasterio de Santa Clara, y uno de sus hijos, Antonio, fue sacerdote franciscano descalzo.

Las vinculaciones con el clero se dieron también a través de arrendamientos y capellanías. Hacia 1777 don Manuel pagaba a doña Juana Francisca Riso de Castro, religiosa limeña de velo negro del monasterio de la Purísima Concepción, 500 pesos por el arrendamiento de una casa perteneciente a la primera *"en la calle que va del Monasterio de la Trinidad para la puerta falsa del de la Encarnación"*.⁴⁰ El mismo pago lo realizaba hacia 1786 don Eugenio, mientras que el sobrino de ambos, Joseph, pagaba la modesta suma de 75 pesos de canon a favor del convento de Guía por la Huerta del Olivar.⁴¹ La hermana de los anteriores, Rosa María, fundó antes de fallecer un aniversario de misas nombrando como primer capellán a su hijo Sebastián Santiuste y, en su falta, a su hermana Juana Josefa, viuda para ese entonces de Joaquín de Lavena.⁴²

37 AGN. Protocolos Notariales. Gregorio de Urtazo, 1119, 1722, f. 208.

38 AGN. Real Aduana de Lima, legajo C 16585-52. Facturas de guías de equipajes del navío Hércules procedente de Cádiz. Septiembre de 1774.

39 AGN. Juzgado de Aguas, cuaderno No 3.3.9.37, 1785.

40 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1068, 1777, f. 830r.

41 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1076, 1786, f. 1500r.

42 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1084, 1791, f. 41v.

JOAQUÍN DE LAVENA Y EL TESTAMENTO DE DOÑA GERTRUDIS PERES DE URQUIZO IBÁÑEZ, SU SUEGRA

Como era de esperarse, don Sebastián Fernández de Valdivieso desposó a una mujer perteneciente a la élite. En su testamento, el suegro de Lavena señalaba haber recibido 2.000 pesos de herencia dejada por manos de su cuñado Antonio Pérez de Urquizo, provenientes de los bienes de sus suegros. El padre de doña Gertrudis, don Gaspar Pérez de Urquizo Ibáñez, había sido oidor de la Real Audiencia de Lima hacia 1735, año en que la dama mencionada fue desposada por Sebastián Fernández de Valdivieso, tal como indicó su breve expediente matrimonial.⁴³

Es interesante indicar que doña Gertrudis y don Sebastián se desposaron de manera particular. Juan Fernández de Valdivieso, en nombre de su hijo, contrajo matrimonio con Gertrudis en virtud de un poder otorgado en la ciudad de La Plata, ciudad que recuerda la particular vinculación de la familia con el Alto Perú. El matrimonio pudo ser “pactado” entre las dos familias, dado el origen noble de los Pérez de Urquizo Ibáñez.⁴⁴

El testamento de doña Gertrudis Peres de Urquizo Ibáñez es importante para ver la riqueza e influencia política de la línea materna de la esposa de Joaquín de Lavena. Allí se observa, por ejemplo, que doña Gertrudis debió ser conocida como una mujer que cumplía con sus obligaciones religiosas y sus obras de

caridad. Los testigos de su muerte fueron religiosos: en primer lugar, nada menos que el padre provincial de la orden de Nuestra Señora de la Merced, fray Gabriel Cabello, acompañado por un sacerdote mercedario y otro agustino. Al igual que su esposo Sebastián, a quien sobrevivió, doña Gertrudis manifestó en su testamento el deseo de ser enterrada con el hábito del santo padre San Francisco.

Por otro lado, doña Gertrudis era una dama que desarrollaba una gran actividad como prestamista. Ella declaró una serie de deudas por cobrar, entre ellas, una por 8.000 pesos, que prestó al conde del Premio Real, su esposa y a don Miguel Pisano de “*mancomún e insolidum*”,⁴⁵ además de tener una demanda de 13.000 pesos en el Real Tribunal del Consulado, en la causa del concurso de acreedores formado a los bienes de su difunto esposo. Es interesante anotar que su hija Rosa María también realizaba préstamos, tal como indica su testamento. Así, por ejemplo, ella declaró tener deudas por cobrar por el monto de 15.000 pesos a diversos personajes, algunos de ellos del comercio.⁴⁶

El boato con que vivió doña Gertrudis se expresó también en la platería y las joyas que usó, que aparecen en su testamento, y en la tasación de sus bienes que van desde zarcillos de plata y diamantes a rosarios de oro y de perlas, así como candeleros y utensilios diversos de plata. Dichas joyas y otros bienes fueron tasados en 2.240 pesos.⁴⁷ Ello no incluye las deudas por cobrar y el efectivo referidos en el testamento, con los cuales el total de sus propiedades debió bordear los 30.000 pesos.

43 A.A.L. Pliegos Matrimoniales del Archivo Arzobispal de Lima, Octubre de 1735, No 5.

44 Don Gaspar de Urquizo Ibáñez, padre de la novia, descendía de don Luis Ibáñez de Segovia y Peralta, primer marqués de Corpa, corregidor del Cuzco y gobernador de Huancavelica. Luis, a su vez, casó a una de sus hijas con Lorenzo de la Puente, en segundo matrimonio; mientras que Beatriz Ibáñez, otra de ellas, casó con Juan Pérez de Urquiza. RIZO-PATRÓN, Paul, *Familia, matrimonio y dote en la nobleza de Lima. Los de la Puente (1750-1850)*, 1989, p. 130.

45 MAZZEO, Ana Cristina, 1994, op. cit. p. 221.

46 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1084, 1791, f. 39r-40v.

47 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1075, 1784, f. 97.

Lo más importante en función del personaje central de este estudio es que Gertrudis Pérez de Urquiza nombró como albaceas a Joaquín de Lavena y a su hijo Ángel Mariano Fernández de Valdivieso y Arbizu, con preferencia por el primero.⁴⁸

Si se agrega a ello el hecho de que Gertrudis incluyó entre sus bienes aquéllos que pertenecieron a María Blasa, hija que murió soltera poco antes que su progenitora, entre los cuales se incluían, por ejemplo, joyas y una esclava llamada Josefa, resulta que don Joaquín de Lavena, de manera directa, en el caso de su suegra, y de manera indirecta, en los de su suegro y cuñada, llegó a administrar fortunas familiares que pasaron por sus manos gracias a la realización de su matrimonio. Joaquín de Lavena, como una suerte de un hábil y honesto hijo adoptivo, no sólo mereció la confianza de la familia, sino que tales gestiones le permitieron alternar con personajes de élite con los cuales podría conversar sobre sus actividades comerciales, ampliando así su círculo social, apoyado en el prestigio de los Fernández de Valdivieso.

¿Cómo cumplió don Joaquín de Lavena su labor como albacea testamentario de Gertrudis Pérez de Urquiza? Se han encontrado, en total, transacciones por más de 9.000 pesos de los 30.000 que Lavena y su cuñado debían administrar de la fortuna de la difunta.

Una de las gestiones de Lavena fue vender la esclava perteneciente a su cuñada María Blasa. En verdad, los esclavos estuvieron presentes en la mayoría de los hogares de los Fernández de Valdivieso, sino en todos. Por ejemplo, otra de las cuñadas de Lavena, Rosa

María, declaró siete esclavos, a dos de los cuales les concedió la libertad.⁴⁹ Rizo Patrón ha destacado, a partir de su estudio sobre la élite de Lima, que los esclavos eran un signo exterior de riqueza, una parte del despliegue suntuario de las familias nobles de Lima, inclusive un bien que solía aparecer en las dotes de las novias de la élite.⁵⁰

Por la época en la cual Lavena vendía la esclava de su cuñada María Blasa, el conde de Premio Real ya había incursionado en el comercio esclavista.⁵¹ Es interesante anotar que, con toda seguridad, Lavena debió cobrar del conde de Premio Real los 8.000 pesos que él, su esposa y el otro personaje mencionado le debían. Cabe señalar también que durante su tercera gestión como cónsul del Tribunal Joaquín de Lavena ejerció el cargo siendo el prior de dicha institución el citado conde, José Antonio de Lavalle.

En resumen, Joaquín de Lavena se benefició socialmente con su matrimonio, tanto por los orígenes y la tradición comercial de su familia política, como por los vínculos sociales y económicos de ella, al administrar los bienes de su suegra e, indirectamente, los de su suegro y cuñada. Falta aún detallar otro aspecto de la relación Lavena-Fernández de Valdivieso, los negocios en común, concretamente con su "tío" Manuel, los cuales serán mencionados al presentar la actividad comercial del primero.

Conforme Joaquín de Lavena se fue ambientando a la sociedad limeña, a través de la actividad comercial, su matrimonio, su habilidad para los asuntos jurídicos y, finalmente, su gestiones como cónsul, su círculo social se fue ampliando.

48 "Y para cumplir y pagar este mi testamento y lo en él contenido nombro por mis albaceas y tenedores de bienes en primer lugar y con preferencia a don Joaquín de Lavena mi yerno y en segundo al doctor don Angel Mariano Fernández Valdivieso y Arbizu mi hijo, para que cada uno en el lugar que va mencionado, entren en dichos mis bienes, y cobran, vendan y rematen en la forma que les parezca conveniente (...)" Ibidem.

49 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1084, 1791, f. 38v.

50 RIZO PATRÓN, Paul, op. cit. p. 99.

51 MAZZEO, Ana Cristina, op. cit. p. 159.

RELACIONES DE LAVENA CON EL CLERO

Todo parece indicar que Joaquín de Lavena, al igual que su familia política, mantuvo estrechas relaciones con el clero. En su testamento solicitó ser sepultado en la Iglesia del convento grande de Nuestra Señora de la Merced, como sus suegros. Fueron testigos de su testamento Domingo Larrián, canónigo de la Santa Iglesia Metropolitana, y Bernardo Larrián, presbítero.

Aunque no se han encontrado menciones específicas a relaciones financieras, se puede pensar que la estrechez de vínculos entre sus parientes políticos y el clero pudo proporcionarle fuentes de crédito para sus transacciones.

En el año de 1775, Lavena fundó un aniversario de misas para don Tomás Geraldino y Azú, abogado de la Real Audiencia y cura de la ciudad de Ica, fallecido el 5 de enero de 1774. En su testamento, Tomás Geraldino nombró a Lavena nada menos que albacea y tenedor de sus bienes. Se desconoce el monto de las propiedades del personaje citado, aunque sí se han hallado cantidades pequeñas abonadas por Lavena a sus acreedores.

¿En qué condiciones fundó Lavena el aniversario de don Tomás Geraldino? Nuestro personaje refiere que como parte de su labor como albacea y tenedor de los bienes del difunto quedó un remanente de 3.300 pesos, al cual agregó 670 pesos para fundar un aniversario de misas. Si bien es cierto Lavena no escatima hacer dicho gasto, cierto es también que se constituyó en “primero patrón” del aniversario y por su falta a sus ascendientes. A falta de ellos, Lavena ubicó además

alternativamente a sus parientes políticos, sus cuñados Angel Mariano, Rosa María y María Blasa. Además, los nombró capellanes perpetuos en el mismo orden, con derecho a percibir rentas del aniversario y con el deber de “*mandar decir al Sacerdote que le pareciere dose misas resadas cada una un año en el lugar y días que eligieren a su arvitrio*”. Cabe resaltar que, en última instancia, seguramente motivado por su reciente gestión como cónsul del Tribunal por cuatro años consecutivos (1771-1774), Lavena ofreció el patronato del aniversario al prior del Consulado:

*“(…) Y a falta de éstas líneas que van expresadas, nombro por último Patrón fijo y perpetuo al Señor Prior, que es o fuere del Tribunal del Consulado de estos reynos del Perú con la facultad para que elija y nombre el Capellán que le pareciere en la calidad de que sea actualmente sacerdote (…)”*⁵²

A pesar de que el nombramiento hecho por Lavena del prior del Consulado como posible patrono del aniversario de Tomás Geraldino nos revela la identificación del primero con el gremio de mercaderes, es claro que dicha disposición significaba fundamentalmente una cortesía y que los verdaderos beneficiarios de la institución fundada serían él y la familia de su esposa. Es importante resaltar la vinculación de Lavena y su familia política con un personaje del clero y la Real Audiencia simultáneamente. A no dudarlo, Lavena y su cuñado, don Ángel Mariano, compartieron una gran amistad con el difunto, que tuvo el mismo oficio que el segundo en el Real Tribunal. Debe recordarse que Eugenio Fernández de Valdivieso, tío de Ángel Mariano, también fue abogado de la Audiencia limeña a inicios de siglo y que el abuelo de este último ostentó el cargo de oidor.

52 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1066, 1775, f. 873.

LAVENA COMO JUEZ COMPROMISARIO

Un ámbito de la vida social que llama de manera especial la atención en Joaquín de Lavena es la labor que tuvo como juez compromisario, sea como árbitro de juicios por herencia entre familias nobles, sea en juicios de comercio.⁵³ En España, en la época del rey Alfonso El Sabio se legisló el arbitraje en la partida 3a, Título IV, Ley 23. En ella se llamaba a los árbitros "*jueces avenidores*", escogidos y puestos por las partes y se diferenciaban dos tipos. Uno de ellos debe actuar "*como si fuesen jueces ordinarios*", es decir, aplicando el derecho común. Más tarde se llamó a estos árbitros "*árbitros iuris*". El otro tipo de árbitro es el "*arbitro arbitrador*", amigo común designado por las partes "*para avenir, e librar las contiendas, que quieren entre sí, en cualquier manera que ellos toviere por bien*".⁵⁴

En los casos en que se ha encontrado a Lavena en juicios de arbitraje, aparece actuando como "*arbitro arbitrador*", de modo que en tales casos aplicó la justicia según su criterio propio y su experiencia jurídica en el tribunal del Consulado. En dos de los casos se trató de juicios de sucesiones y en otro se trató de un juicio por un litigio comercial. Es importante resaltar desde ya el hecho que las personas que designaban a Lavena se dedicaban al comercio

(caso de Joseph González Gutiérrez, Pedro Miguel de Arvilla y José Joaquín García). En el caso de los Ladrón de Guevara no consta que ello haya sucedido, pero es importante recordar el origen navarro de esta familia. A los factores sociales y comerciales se debe añadir la amistad y la confianza, consustanciales a este tipo de arbitraje.

La actividad referida se corresponde con la confianza que depositaron en Lavena sus acaudalados suegros al confiarle la administración de parte de sus bienes. Ello revela que este personaje llegó a adquirir un prestigio de hombre honesto y, más aún, imparcial, capaz de resolver agudos pleitos familiares o comerciales que, a no dudarlo, no eran vistos con agrado por la sociedad de la época, pues las situaciones de escándalo podían manchar la reputación de una familia o un individuo al ser acusados sus miembros de mezquinos, deshonestos o ambiciosos. Es importante indicar que los casos hallados correspondieron a los años 1777 y 1783; es decir, precedieron a la labor de Lavena como albacea de su suegra (1785); pero son posteriores a su gestión como cónsul del Tribunal, entre 1771 y 1774. Además, don Sebastián Fernández de Valdivieso, cónsul del Tribunal antes que su yerno, como ya se ha indicado, también ejerció el papel de árbitro arbitrador poco después de dejar dicho cargo.⁵⁵

53 El arbitraje ha merecido particular interés por parte de abogados e historiadores del derecho. Sus orígenes se remontan en la historia de Occidente a Grecia y más tarde a Roma. Históricamente, la institución se ha fortalecido en los períodos de debilidad estatal y se ha debilitado al adquirir mayor importancia la justicia centralizada, en manos del poder republicano. El hecho es que a través de la herencia romana, el derecho español supo conservar el arbitraje. El fuero viejo de Castilla se refería en el libro II, Título I, a los "árbitros arbitradores" como amigos comunes de los litigantes que buscaban el avenimiento de las partes. Ver respecto a lo último: VASQUEZ, Francisco, *El arbitramento*, p. 9.

54 *Ibidem*, p. 10.

55 Luego de su gestión como cónsul, Sebastián Fernández de Valdivieso, a no dudarlo prestigiado por su labor judicial en el Consulado, ejerció el cargo de "Juezbitro arbitrador y amigable componedor", junto con Gerónimo de Angulo, Caballero de Santiago y conde de San Isidro, y Gregorio Benito Sánchez de Acuña, éste último bajo la condición de "tercero en discordia". En el año 1766, estos personajes emitieron su "laudo y determinación" sobre un litigio planteado entre don Diego Pimentel y Sotomayor, Albacea y tenedor de bienes de don Justo Pimentel y Sotomayor, y don Francisco Alvarez Calderón. El litigio fue por la propiedad de 276 cajones de tabaco, y los árbitros resolvieron que se debían pagar 9.262 pesos para Alvarez Calderón, importe equivalente a 72 cajones de tabaco. AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1060, 1766, f. 708.

56 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1069, 1778, f. 780.

Expondremos brevemente los tres casos en mención.

Caso 1: Familia Ladrón de Guevara

En el año 1778, la familia Ladrón de Guevara, a no dudarlo una de las de mayor prestigio de Lima (entre 1700 y 1710 el ex-obispo de Quito, Diego Ladrón de Guevara, fue el virrey del Perú); recurrió a Lavena para dilucidar un proceso judicial. Se trataba de una disputa de derecho sucesorio entre Juan Antonio Ladrón de Guevara, albacea y tenedor de los bienes de su tío Diego Ladrón de Guevara y don Juan Antonio de Urrutia, también heredero y sobrino del difunto. En el poder compromisario del 18 de marzo de 1778 ambas partes concedieron a Lavena la facultad de discernir, en el término de cuatro meses, la distribución de los bienes del difunto, y se obligaron a una mutua multa de 2.000 pesos en caso de que alguno pretendiera desconocer el fallo. La voluntad de ambos personajes de evitar los trámites judiciales y los enfrentamientos es explícita:

*"(...) por quanto sobre la aprobación de las cuentas de dicho albaceazgo se han ofrecido algunos reparos y considerando que si esta materia se lleba por juicio contencioso les ha de ser molesto y graboso assi por los gastos que se imponen como la demora que es indispensable en éstos casos y desosos de bacuar breve y amigablemente todo quanto sobre este asunto ocurra (...) nombran por juez compromisario arbitro arbitrador y amigable componedor a don Joaquín de Lavena, a quien le confieren todo su poder bastante y por cual derecho sea necesario con amplias facultades para que en vista de las cuentas del Albacea y enterado de ellas proseda sin estrépito ni figura de juicio o de aquel modo que mejor le pareciera a juzgarlas y declare lo que a cada heredero corresponda (...)"*⁵⁷

El 15 de julio de 1778, poco antes de que se cumpliera el plazo, Joaquín de Lavena, haciendo uso de la facultad que le otorgaba el poder referido para ampliarlo, lo prorrogó por cuatro meses más. Finalmente, el 3 de diciembre del año referido, vencido ya el segundo plazo, Lavena emitió un laudo, en el cual dispuso la distribución de aproximadamente 70.000 pesos.⁵⁷

En el laudo otorgado por Lavena ambas partes obtuvieron beneficios, aunque se desconoce si quedaron conformes con ellos. Diego Ladrón de Guevara, quien también era comerciante de Lima, al parecer tuvo una buena capacidad financiera, a juzgar por las obligaciones en su favor contraídas con Joaquín de Santisteban por más de 9.000 pesos, por ejemplo.

Caso 2: Pedro Miguel de Arvilla y Joaquín Javier García

El 18 de noviembre de 1780 Pedro Miguel de Arvilla y Joaquín Javier García otorgaron a Lavena ante el escribano Francisco Luque un poder nombrándolo *"Jues árbitro arbitrador y amigable componedor"*, con motivo de una disputa originada a raíz de la liquidación de una compañía comercial formada por los personajes citados, la cual desarrolló sus actividades entre 1772 y 1778.⁵⁸ Es importante indicar que los personajes citados habían realizado transacciones comerciales con el suegro de Lavena, don Sebastián, tal como aparece en un libro de cuentas de don Mariano de Lerdo. Los tres comerciantes debían a éste último, hacia 1775, 2.378 pesos por concepto de bretañas y diversos textiles europeos.⁵⁹

El 22 de marzo de 1781, Joaquín de Lavena pronunció su laudo, el cual motivó la protesta de Pedro Miguel de Arvilla, quien apeló al Tribunal del Consulado. Un manuscrito de la

⁵⁷ Ibidem.

⁵⁸ AGN. Protocolos Notariales. Valentin de Torres Preziado, 1072, f. 112.

⁵⁹ AGN. Tribunal del Consulado, Libros de Cuentas, legajo No 126, 1774-1781, Libro de cuentas de don Mariano de Lerdo, f. 83-84.

Biblioteca Nacional de Lima da cuenta de las características del asunto en cuestión y de algunas de las circunstancias del proceso. El manuscrito, aunque deteriorado, parece llevar por título *“¿Cuentas? que Joaquín Javier García ha formado con arreglo a los libros, papeles y cartas presentadas por su parte y la de don Pedro Miguel de Arvilla al juez ¿Compromisario? don Joaquín de Lavena a fin de patentizar la ninguna razón con que dicho Arvilla ha interpuesto su recurso de ¿apelación? al real tribunal del Consulado, del recaudo pronunciado por el referido juez. Lima, Mayo 5 de 1781.”*

En el documento citado, García presentó las cuentas de la Compañía consignando incluso las presentadas por su ex socio *“ante otros jueces compromisarios”*. ¿Cuántos habrían precedido a Lavena? Es interesante ver que los litigantes no recurrieron al tribunal pero sí recurrieron a un ex cónsul del mismo y aún a otros árbitros. Los estudiosos del derecho señalaban como ventajas del arbitraje comercial las siguientes: celeridad y menor costo del proceso respecto a la justicia oficial, en términos de ahorro de dinero y de economía-tiempo, fundamental para un comerciante; especialización del árbitro y confidencialidad del juicio, pues la solución judicial, por razones de seguridad, podía revelar secretos o intimidades que podrían devenir en perjuicios para los empresarios.⁶⁰

El hecho es que el autor del documento antes citado, José Joaquín García, expresó allí que no se encontraba satisfecho totalmente con el laudo de Lavena, pues le perjudicó en ciertas deudas que le tenía Arvilla. Por otro lado, refuta los argumentos de éste para cuestionar el laudo. Es interesante anotar, empero, que García no cuestiona las cualidades morales de Lavena. Antes bien, señala que éste actuó de buena fe, de lo que se aprovechó Arvilla:

“(…) como el fin de don Joaquín ha sido cortar y evitar litigios y disensiones, mirando mejor el bien, y quietud de su conciencia que el lucro de sus intereses, se allano a sufrir otro quebranto,

cuio conocimiento no se le obscurecerá a don Pedro Miguel si registra legalmente la interioridad de su corazón (...).”⁶¹

En el documento, García nos muestra una compañía que en los tiempos en que él y Arvilla eran socios, realizaba operaciones comerciales entre Chile, Cádiz, Cajamarca y Arequipa; involucrando actividades como el comercio de cascarilla y el de esclavos, de particular atractivo hacia fines de siglo. García no nos dice en realidad cuál era el volumen total de negocios de la compañía, pero consigna un reclamo por 54.545 pesos.

El arbitraje desempeñado por Lavena, que parece no haber sido la solución definitiva al problema, revela a un comerciante que, a pesar de no ser ya Cónsul del Tribunal, demuestra una actividad fecunda. En esta oportunidad, a diferencia del caso anterior, se refiere específicamente a una situación de derecho comercial. A no dudarlo, el ejercicio del cargo de cónsul ya le había dado a Lavena cierta práctica y prestigio en estos menesteres.

Caso 3: Familia Villar-González Gutiérrez

El 23 de junio de 1783 don Josef González Gutiérrez, caballero de la orden de Santiago y prior del Tribunal del Consulado, y Rosa de la Fuente, condesa viuda del Villar de Fuentes, su esposa, de una parte; y Manuel González Gutiérrez, también caballero de la orden de Santiago, junto a Mariana del Villar, su esposa, hija de la anterior, recurrieron a Joaquín de Lavena (de parte del prior y su esposa) y a Francisco de la Fragua (de parte de Manuel Gonzales Gutierrez y su esposa) para resolver una situación similar. Doña Rosa, como albacea y ejecutora del testamento de su primer esposo, había puesto una demanda en la Audiencia en contra, nada menos, que de su hija, debido a 77.000 pesos que fueron confiados a su yerno para que fundara un aniversario y buena memoria al difunto y comprara la hacienda

60 GONZÁLES, Julio, “Ventajas del arbitraje para resolver los litigios de comercio”. En: PERRET, Louis, y MONTOYA, Ulises, *El arbitraje en el derecho latinoamericano y español*, p. 193.

61 Biblioteca Nacional de Lima, Colección “X”, Manuscrito C529.

llamada Copacabana con el mismo fin. En el momento en que recurren a Lavena y La Fragua, el pleito estaba por resolverse, pero vieron en su persona al individuo apropiado para resolver el litigio de la forma más adecuada. Los argumentos esgrimidos para el nombramiento son similares al caso anterior:

*"(...) parese ser llegado el tiempo de estar perfectamente finalizados los particulares que dieron motivo al pleito, y también el oportuno para que sea más seguro el medio de éste compromiso, por el qual, desprendiéndose de lo costoso, largo y malsonante del litigio (...) los dichos don Joseph González Gutiérrez y doña Rosa de la Fuente eligen y nombran por su parte por Jues y árbitro a don Joaquín de Lavena y don Manuel y doña Mariana nombran por la suya a don Francisco de la Fragua (...)"*⁶²

Llama la atención, en el caso señalado, la existencia de dos árbitros, uno nombrado por cada parte. ¿Se trata de un caso sui generis? No parece haber existido normatividad al respecto y pudo tratarse de una variante "indiana", americana, del arbitraje, quizá un precedente de los tribunales arbitrales modernos. En cuanto al par de Lavena, Francisco de la Fragua, se encontraba particularmente relacionado como Lavena al conde de Fuente González a través del transporte de mercaderías en el navío "Hércules" de propiedad de este último. Además, ambos árbitros-comerciantes compartieron negocios en otras embarcaciones, como se verá más adelante.

Por otro lado, es interesante destacar el hecho que Joaquín de Lavena mereció la confianza personal nada menos que del prior del Consulado para resolver un delicado asunto familiar. Ello revela que Lavena, quien ya había

sido cónsul del Tribunal entre 1771 y 1774, mantenía su prestigio y vinculaciones sociales. Se debe mencionar que en el período 1773-1774 Lavena fue cónsul cuando era prior el personaje citado, don Josef González Gutiérrez, Conde de Fuente Gonzales. Por esa época, como se verá más adelante, Lavena cargó mercaderías en el navío "Hércules" de propiedad del Conde, como lo hicieron también Pedro Miguel de Arvilla y Joseph Joaquín García en los tiempos en que todavía no se había desatado la discordia entre ellos.

Para cerrar este ámbito de la vida nuestro personaje, importa sólo acotar que la institución del arbitraje perduró más allá del período colonial y aún la acoge, aunque bajo otros términos, la legislación actual.⁶³

LAS RELACIONES CON LA AUTORIDAD CIVIL: EL VIRREY CROIX Y LA ELECCIÓN DE LAVENA

Joaquín de Lavena fue cónsul de Tribunal por primera vez entre 1771 y 1772, siendo reelegido luego para el período 1773-1774. Se desconocen las circunstancias concretas de tales elecciones. Debe observarse que estas administraciones las obtuvo luego de haberse casado (1764). El hecho de que el suegro hubiera sido también cónsul del tribunal recientemente (1758-1760), los contactos sociales y comerciales de su familia política, reforzados y ampliados con su matrimonio y, en general, la dedicación de varios integrantes de esta última a la actividad comercial,

62 AGN. Protocolos Notariales. Valentin de Torres Preziado, 1782/83, f. 599.

63 Al respecto, señala Trazegnies: "el Perú independiente conservó la institución del arbitraje en su legislación de manera casi ininterrumpida. La legislación española, vigente todavía muchos años después de la independencia hasta la dación del Código Civil de 1852, contenía algunos rudimentos sobre arbitraje. Por otra parte, el Código de Procedimientos Civiles del general Santa Cruz, que entró en vigencia en noviembre de 1836 pero que duró sólo algunos meses, establecía alguna norma sobre arbitraje, reconociendo de esta manera su validez". TRAZEGNIES GRANDA, Fernando de, "Los conceptos y las cosas: vicisitudes peruanas de la cláusula compromisoria y del compromiso arbitral" en: PERRET, Louis, y MONTOYA, Ulises, op. cit. p. 547.

constituyeron factores favorables al ascenso de Joaquín de Lavena al segundo cargo público más importante en el tribunal-gremio de mercaderes.

Con respecto a las elecciones de Lavena como cónsul también en dos oportunidades, entre 1788 y 1790, es posible conocer más. Para dichos años Joaquín de Lavena recibió el apoyo del virrey Croix.

Croix manifiesta en sus memorias que en el año 1788 se produjo un impase por la muerte del cónsul Francisco Álvarez Calderón, por lo cual el prior del Tribunal, el conde del Premio Real, solicitó la intervención del virrey para nombrar un reemplazante mientras se sucedían desavenencias entre el conde y el otro cónsul, Juan Bautista Serroa.

Croix, en atención a hallarse impedidos para la asistencia del Tribunal Antonio Elizalde, Vicente Ferrer Martínez y Diego Sáenz de Tejada, que eran los que por el capítulo 7º de las Ordenanzas debían entrar a suplir la falta del cónsul finado, nombró cónsul a Joaquín de Lavena por un año, al cabo del cual se verificaría una nueva elección a cargo del propio tribunal. Croix se expresa con elogios respecto al nuevo cónsul:

*"Todo lo que se hizo saber al Real Tribunal por medio del señor Jues de Alzadas, a quien se le cometió el cumplimiento de ésta providencia y posesión del nuevo segundo Cónsul que tubo su efecto puntualmente con las buenas resultas que se esperaban del juicio, honor, prudencia y probidad del expresado Joaquín de La Vena"*⁶⁴

El hecho es que el conde de Premio Real debió tener particular ascendencia en el virrey de turno, pues fue reelegido prior cuando Lavena fue elegido cónsul. Lavena y el conde de Premio Real pudieron conocerse a través de la suegra de nuestro personaje, doña Gertrudis Peres de Urquiza, quien como ya se indicó mantenía relaciones financieras con el conde.

Lamentablemente, el virrey no señala por qué decidió finalmente intervenir y particularmente elegir a Joaquín de Lavena como cónsul.

Los problemas respecto al consulado de Lavena se agudizaron en el año siguiente, según la memoria de gobierno de Croix, pues en esta oportunidad, al vencer el mandato tanto de Lavena como el de Serroa, el prior, el conde de Premio Real, consultó al virrey respecto a cuál de los dos cónsules sustituiría a Álvarez Calderón. Lavena era el cónsul recientemente nombrado y Serroa el más antiguo. El virrey intervino de nuevo, nombrando arbitrariamente a Lavena como el más antiguo y renovándolo en el cargo de cónsul. Los diputados plantearon un recurso al rey, el cual no prosperó.

El hecho es que Lavena fue reelegido como cónsul, siendo su par Juan Bautista de Saravia y manteniéndose en el priorato el conde de Premio Real. ¿Cómo explicar la intervención del virrey en su favor? Vásquez de Prada y Amores Carredano pueden inspirar una explicación en términos de una política metropolitana:

*"Al igual que en España, la administración indiana manifiesta, al menos ya desde el siglo XVIII, una clara preferencia para la designación de navarros y vascongados para los puestos que requerían una mayor confianza y preparación técnica, como eran los de la Real Hacienda: confianza a la que entonces respondieron con una absoluta fidelidad; los ejemplos se podrían multiplicar"*⁶⁵

El intervencionismo virreinal generó una lógica reacción en el tribunal, el cual hacia fines del XVIII quizá tenía más presentes sus propios negocios y dificultades de adaptación a las reformas borbónicas como gremio, que su papel como institución colonial y, por tanto, dependiente, en última instancia, de la máxima autoridad colonial.

64 FUENTES, Manuel Atanasio, *Memorias de los virreyes que han gobernado el Perú durante el tiempo del coloniaje español*. V Tomos. p. 185.

65 VÁSQUEZ DE PRADA, Valentín, y AMORES CARREDANO, Juan Bosco, op. cit., p. 135.

No obstante, es probable también que la intervención del virrey en favor de Lavena se explique por la influencia del conde de Premio Real. Este se distanció por lo menos de una parte del gremio al solicitar la injerencia de la autoridad ejecutiva, impidiendo además el ascenso posible al consulado de los destacados comerciantes antes señalados, con quienes evidentemente competía en varios rubros comerciales. Antonio de Elizalde, Diego Sáenz de Tejada y Vicente Ferrer Martínez ya habían sido cónsules en dos oportunidades cada uno antes de 1788. El conde habría utilizado sus influencias para favorecer el ascenso de un comerciante menos poderoso para bloquearlos.

Adicionalmente, se debe comprender la elección de Lavena en el contexto del enfrentamiento de un sector de los comerciantes del Perú contra los Cinco Gremios Mayores de Madrid, apoyados a su vez por otros comerciantes. Parrón ha determinado que en la década de 1780 el conde de Premio Real formaba parte del sector contrario a los gremios aunque, posteriormente, al calmarse las aguas, entró en negociaciones con ellos.⁶⁶

JOAQUÍN DE LAVENA COMO COMERCIANTE IMPORTADOR- EXPORTADOR

Joaquín de Lavena se dedicó a la importación de productos europeos traídos desde España y comercializados principalmente en el Perú; así como a la exportación de plata, probablemente extraída del Alto Perú. Se describirá en primer lugar las redes que empleó Lavena para la distribución de las mercaderías que importaba y, posteriormente, sus vinculaciones con los comerciantes en la Península.

PROVEEDORES Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE MERCADERÍAS IMPORTADAS EN EL PERÚ

En primer término nos referiremos a ciertas características generales e informaciones específicas de los comerciantes vinculados a Joaquín de Lavena, para luego precisar los negocios que tuvo con dichos personajes.

MANUEL FERNÁNDEZ DE VALDIVIESO: SOCIO EN ESPAÑA Y AMÉRICA

Se ha indicado en la primera parte de este trabajo que el tío político de Lavena fue un miembro fundamental de los negocios de la familia y, cómo él y su sobrino político, compartieron la labor de síndicos de un concurso de bienes seguido por el difunto don Sebastián en el real Tribunal del Consulado.

Las relaciones económicas de Manuel y Joaquín fueron mucho más allá. Puede afirmarse que Manuel Fernández de Valdivieso fue el principal socio de nuestro personaje, tal como lo revelan las múltiples actividades y modalidades de operación comercial que realizaron en común. Don Manuel no ejerció ningún cargo notable en el Real Tribunal, aunque su padre fue administrador de los reales derechos de alcabala hacia inicios de siglo. Por otro lado, el radio de acción y quizá también el volumen de sus operaciones comerciales fue mayor que el del cuatro veces cónsul. Una simbiosis política y económica, aparte de la familiar, unió a "tío" y "sobrino", como se llamaban familiarmente.

66 Parrón refiere que en el año 1791 (esto es, cuando Lavena ya no era cónsul) se produjo una "sucía lucha electoral", en la cual los Cinco Gremios vieron hundirse su plan de constituirse en la gran empresa peruana apoyándose en la poderosa institución mercantil, pero que aún así continuaron presionando al mercado peruano. PARRÓN SALAS, Carmen, op. cit., p. 336.

Don Manuel fue principalmente un comerciante importador y mayorista (figura como “*corredor de lonja*” en el testamento de su madre⁶⁷); un distribuidor mayorista de especies traídas de España, cuyos negocios se irradiaban desde Lima hacia distintos puntos del virreinato del Perú y otras circunscripciones coloniales.

Así, por ejemplo, Manuel Fernández de Valdivieso nombró apoderados para sus actividades comerciales en diversas localidades: a Joseph Andrés Sanz y Agustín Gil en Potosí, hacia 1777; a Julián de Betancur en Quito hacia 1780; y, hacia 1785, a Domingo Ostolaza en Trujillo.⁶⁸ Los negocios del personaje referido incluyeron también, entre otras localidades, Panamá y Portobelo (en la primera mitad de siglo, cuando existía aún el sistema de flotas y galeones), así como Santiago y Guayaquil posteriormente.

Quizá el caso más saltante fue el de Trujillo, dado que el teniente coronel Domingo Ostolaza era nada menos que el alcalde ordinario de Trujillo. Allí, Manuel Fernández de Valdivieso tenía una deuda por cobrar del ex corregidor de dicha ciudad, el marqués de Bellavista, producida por un litigio con doña Melchora de Espino, viuda albacea y heredera de José Vicente Altuna. La Real Audiencia había anulado el proceso (¿influencia de su sobrino Angel Mariano?) y don Manuel requería la devolución del dinero gastado en los costos personales, que era por un monto de 130 pesos. Es probable que dicho alcalde fuera un nexo de distribución del comerciante importador, en este caso, Manuel Fernández de Valdivieso.

Otra peculiaridad de las actividades del tío político de Lavena fue su capacidad financiera, expresada en frecuentes préstamos de diversos montos. Sólo en los protocolos de un escribano en seis años, se han ubicado préstamos por más de 30.000 pesos. Ellos permiten conocer más

la amplitud geográfica de los negocios de Manuel Fernández de Valdivieso, los cuales requieren en algunos casos el nombramiento de apoderados para realizar los cobros. Por ejemplo, sólo en el año 1769 Juan de B. Carlos Inga, gentilhombre radicado en Madrid, le debía 917 pesos; Joseph Antonio Flores de la Bandera, vecino de Riobamba, 4.780 pesos, y Pedro de Ante, vecino de Trujillo, 3.050 pesos. Melchor Palomino fue un deudor vecino de Huamanga que se obligó con don Manuel por 3.082 pesos hacia 1781.

Una característica de las negocios comerciales de don Manuel, compartida con Lavena y otros comerciantes de la época, fue la realización de ventas al crédito, dada la escasez de circulante y la confianza entre los negociantes. Hacia 1777 don Manuel hizo una venta al crédito, al parecer, en calidad de consignación a Joaquín Landeras, quien iba de partida hacia Guayaquil con varios efectos de Castilla y alhajas de diamantes, por la importante suma de 18.729 pesos.⁶⁹

Es claro que Manuel Fernández de Valdivieso, quien era un comerciante mayorista que poseía numerosos contactos comerciales en el interior del virreinato peruano y que realizó negociaciones en común con el esposo de su sobrina, debió orientar al segundo respecto a las posibilidades de los diversos mercados regionales, como también debió ayudarle en la colocación de las mercancías importadas por aquél. Lavena también tuvo vinculaciones con regiones específicas del virreinato, pero al parecer eran más débiles que las de su tío político. No obstante, puede ser que Rafael de Mena, siguiente personaje a analizar, fuera el principal intermediario para la distribución en Lima de los efectos importados por Lavena.

67 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1075, 1785, f. 100.

68 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1068, 1777 f. 1075; 1075, 1785, f. 375 y 411.

69 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1068, 1777, f. 1081.

RAPHAEL DE MENA: EL SEGUNDO DISTRIBUIDOR

Raphael de Mena fue fundamentalmente un comerciante mayorista-distribuidor de productos importados.⁷⁰ Mena tuvo una tienda en el Portal de Mercaderes de Lima, la cual traspasó el año 1783 Alfonso Sánchez-Panizo.⁷¹ No obstante, continuó su actividad comercial posteriormente.

Si bien es cierto que el centro de operaciones de Mena fue la capital, tenía contactos en diversos puntos del virreinato. Se han encontrado referencias de ventas de Mena a personajes provincianos o de partida para provincias, como Cosme Bardales y Herrera, Hipólito Lariba (Huánuco), Manuel Palomino (vecino de Huánuco), Santos Ruiz (Huancavelica); así como también referencias sobre el nombramiento de apoderados en provincias, como fue el caso de Pedro Macari, comisionado a Tarma, Pasco y Huánuco, hacia 1786.⁷² Rafael de Mena también realizaba ventas al crédito por sumas diversas, a semejanza de las ventas que le hacían a él sus proveedores. Ello debió facilitar la ampliación de sus negocios en provincias. Mena se dedicó también al comercio esclavista “al por menor”, actividad que al parecer se volvió común en Lima en las décadas de 1770 y 1780.⁷³ Sólo

entre los años de 1786 y 1787, Mena compró y vendió por lo menos seis esclavos por un valor de casi 2.000 pesos.

Al parecer, Mena no importaba directamente sino que compraba a los comerciantes importadores los efectos que traían de Castilla. Por ejemplo, el año 1786 compró a Joaquín Saravia mercaderías de Castilla por el valor de 20.118 pesos.⁷⁴ Además, este personaje tuvo en Joaquín de Lavena y Manuel Fernández de Valdivieso y Arbizu a dos de sus principales proveedores-importadores de mercaderías europeas. Sólo en los años de 1784 y 1786, Joaquín de Lavena vendió a Raphael Mena mercaderías importadas por un valor de 19.157 pesos; mientras que en el año 1770, su tío político vendió a Mena mercaderías por un valor de 4.991 pesos.⁷⁵ En todos los casos, las ventas se realizaron al crédito; es decir, Mena se obligaba a cancelar en un sólo pago, o en armadas, la cantidad correspondiente a las mercaderías que ya le habían sido entregadas por los importadores:

*“Sea notorio como yo don Raphael Mena del comercio de esta ciudad, otorgo que debo y me obligo de pagar y que pagaré realmente y con efecto a don Joaquín de Lavena la cantidad de once mil ciento sesenta y tres pesos de valor de diferentes efectos de Castilla que le he comprado y tengo recibidos.”*⁷⁶

70 Pudo hallarse emparentado con Juan Antonio de Mena y Roldán, marqués de Villablanca hacia 1760. Manuel de Mendiburu, op. cit., 1934, t. XI, p. 312.

71 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1074, 1782-1783, f. 415.

72 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1076, 1786, f. 148v; 140r; 1r y 850r.

73 En esos años las familias adineradas compraban, al parecer, esclavos por un tiempo corto y luego los revendían, en números reducidos, quizá aprovechando una coyuntura alcista o el acceso a la mano de obra esclava debido a la venta de las haciendas del ramo de temporalidades, formado a partir de la expropiación de los bienes a la Compañía de Jesús. En una de aquellas oportunidades, Mena compra un “mulatillo”, traído de Piura, y en otra compra un negro bozal traído de Valparaíso. AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1076, 1786, f. 102r y 1155r.

74 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1076, 1786, f. 1028r.

75 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1062, 1769-70, f. 150 y 671; 1076, 1786, f. 73r, 1249r y 1074, 1784, f. 519 y 526.

76 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1076, 1786, f. 1028.

LOS MERCADOS DE DISTRIBUCIÓN DE JOAQUÍN DE LAVENA

Manuel Fernández de Valdivieso y Raphael de Mena no fueron los únicos intermediarios que tuvo Lavena para distribuir sus mercaderías, aunque debieron ser los principales.

Joaquín de Lavena, en su calidad de cónsul, no careció de recursos ni de oportunidades para ampliar sus mercados. Así, por ejemplo, mientras ejercía el cargo de cónsul el año 1774, ejercía también el albaceazgo de los bienes de un oficial del ejército, el anterior gobernador de Tarapacá:

*“Sea notorio como yo de don Joaquín de Lavena vecino de ésta ciudad de los Reyes, Cónsul del Tribunal del Consulado de éste Reyno, Albacea y tenedor de bienes de don Juan Antonio Bermúdez Becerra, Gobernador que fue de la Provincia de Tarapacá (...) otorgo que doy mi Poder cumplido el que de derecho se requiere, y es necesario a don Francisco Echeverría, Gobernador actual desta Provincia para que en mi nombre y representando mi persona como tal Albacea recaude y cobre judicial o extrajudicialmente (...) cualesquier cantidad de pesos, mercaderías y otros generos de hacienda que se deban a la testamentería del dicho don Juan Antonio (...)”*⁷⁷

No obstante, no se ha encontrado ningún caso en el cual Lavena nombrase apoderados para actividades comerciales en provincias. Se ha hallado, en cambio, otro en el cual se realizaba una transacción entre Lavena y unos clientes de Trujillo, ciudad en la cual su tío Manuel tenía importantes relaciones:

“Sea notorio como Nos Juan de la Cruz Mendez, vecino de la ciudad de Trujillo, y don Thoribio Silva, del comercio desta ambos juntos de mancomún (...) otorgamos que debemos y nos obligamos de pagar y pagaremos realmente y con efecto a don Joaquín de Lavena vezino, y del comercio de esta ciudad, la cantidad de tres mil quinientos ochenta y seis pesos valor de efectos

*de Europa que le hemos comprado, y tenemos recibidos a nuestra satisfacción.”*⁷⁸

Puede ser que Joaquín de Lavena no nombrara apoderados en provincias porque simplemente no los necesitara. Su tío político (y todo el clan Fernández de Valdivieso) y Raphael de Mena ya los tenían y a través de ellos pudo tener aseguradas sus ventas. Eventualmente, quienes le conocieran en la “universidad de mercaderes” o en las esferas políticas y clericales limeñas podían también recurrir a él para importar o comprarle mercaderías europeas.

LOS SOCIOS DE JOAQUÍN DE LAVENA Y LOS NIVELES DE PARTICIPACIÓN

Entre los años 1783 y 1784 Joaquín de Lavena realizó actividades comerciales con un conjunto específico de comerciantes peninsulares, aunque no conste que hayan conformado una compañía para sus negocios en América. Tales transacciones consistieron en la importación de bienes europeos y seguramente la correspondiente exportación de bienes americanos a Europa. La información revisada sólo da cuenta de la primera de las actividades, la cual tuvo como punto de partida a la ciudad de Cádiz y que empleó como medios de transporte las embarcaciones españolas “Nuestra Señora de Guadalupe, alias “La Mexicana” y “Nuestra Señora del Carmen y San Vicente”, alias “La Galga”.

Este grupo estuvo conformado básicamente por Juan Martín de Aguirre, Juan de Dios Valles y Requesens y Joseph Damas y Luque por un lado, quienes actuaron como “cargadores” o proveedores peninsulares; y Raymundo de Marres, Francisco de la Fragua y Joaquín de Lavena del otro, quienes fueron los receptores de las mercaderías en América.

Así, el registro del navío “Nuestra Señora de Guadalupe” indicó para el año 1782:

77 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1065, 1774, f. 69.

78 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1079, 1787, f. 1226.

*"Idem [Juan Martín de Aguirre] y don Juan de Dios Valles y Requesens cargaron de su cuenta y riesgo 20 productos de números 13 a 32 todos con 513 piezas platillas reales de Silecia teñidas de varios colores a 170 reales. Marcados JMA para entregar a don Raymundo de Marres, ausente a don Francisco de la Fragua y por la de ambos a don Antonio y don Josef Mathias de Elizalde"*⁷⁹

En algunas ocasiones, los hermanos Antonio y Joseph de Elizalde tuvieron vinculaciones con los personajes citados o cargaron en los barcos referidos, pero generalmente actuaron en forma independiente, por lo cual no se los considera en los cálculos que se indican a continuación. Con respecto a don Antonio y don Joseph Mathias Elizalde el estudio de Deolinda Villa en el presente libro nos explica la formación y sustento de la impresionante fortuna de estos personajes.

En cuanto a Raymundo de Marres, se puede destacar su importante rol como exportador de cascarilla del Perú hacia Europa, compitiendo con los hermanos Elizalde y el conde de Premio Real. Marres llegó a exportar cascarilla por un valor de 15.704 pesos en 1787 y 18.144 en 1790.⁸⁰ Adicionalmente, Marres comerciaba con esclavos, igual que el conde de Premio Real.

Una forma de actuación conjunta del grupo de comerciantes señalado fue el llamado "riesgo de mar", al cual nos referiremos posteriormente.

TIPO Y VALOR DE LAS MERCADERÍAS

La mayor parte de las transacciones de los comerciantes señalados, como grupo, consistió en la importación de artículos textiles de fabricación española o inglesa y de textiles europeos en general. Entre las mercaderías importadas se pueden señalar:

- Mercaderías españolas: listones y cintas de labor, cintas de blonda, tejidos de seda.
- Mercaderías inglesas: bretañas, anacotes, bayetas de vellón.
- Mercaderías de otras naciones europeas: paños de seda, lienzo, paños de sedán, paño grada de sedán, bramantes floretes, lanillas de Francia, carros de oro de Holanda, platillas reales de Silesia, gasas de hilo de Francia.

Adicionalmente, los negocios de importación de este grupo de comerciantes incluyeron libros para órdenes religiosas.

¿Cuál fue el valor de las mercaderías exportadas por el grupo de comerciantes citados hacia América?. Se ha sumado el valor de ellas:

Importaciones de Lavena y sus socios

	NUESTRA SEÑORA DE GUADALUPE 1782	TOTAL	NUESTRA SEÑORA DEL CARMEN 1783	TOTAL
	Comerciantes	Navío	Comerciantes	Navío
Géneros Reino	75.789	3.744.789	33.806	3.146.717
3 % r.de Vellón	2.273	113.243	1.014	94.401
Géneros Extranj	301.570	4.352.051	140.257	4.332.792
7 % r.de Vellón	21.109	305.387	9.817	303.295

Fuente: Libros de Aduana : cuadernos 16,17,18,19,20,21,108,109,111, 112, 113, 114, 162, 163; y 39, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 184, 195.

79 AGN. Real Aduana de Lima, legajo C 16.666-444, Registros del Navío Nuestra Señora de Guadalupe alias "La Mexicana" procedente de Cádiz, 1782.

80 MAZZEO, Ana Cristina, 1994, op. cit., p. 140.

Como se observa, los comerciantes estudiados fundamentalmente importaron de Europa mercaderías no españolas. Las mercaderías extranjeras representaron más del cuádruple de las españolas. Ocurrió también lo mismo con el total del embarque de ambos navíos, en donde predominaron, aunque en menor proporción, los efectos no peninsulares. Debemos tener en cuenta que los años apuntados 1782 y 1783 fueron los primeros influenciados por el Reglamento del Libre Comercio, por lo tanto, la mayor presencia de productos extranjeros es comprensible.

LOS MERCADOS EN AMÉRICA

En los registros de “La Galga” (336 Tn) y “La Mexicana” (639Tn) se señala explícitamente que ambas embarcaciones obtuvieron permiso para navegar en el Mar del Sur “*según lo dispuesto en el último reglamento de comercio libre del 12 de octubre de 1778*”. En ambos casos se hizo mención explícita de dos puntos de desembarco en el Pacífico Sur: Lima y Santiago de Chile. No obstante, otros puntos del Pacífico Sur debieron ser Guayaquil (donde tenía negocios Manuel Fernández de Valdivieso) y Acapulco (por algo debía ser llamada una embarcación “Nuestra Señora de Guadalupe” o “La Mexicana”). El hecho es que el grupo de comerciantes referido embarcó sus mercaderías en navíos que desde un principio realizaron viajes por el Océano Pacífico.

JOAQUÍN DE LAVENA COMO IMPORTADOR Y RECEPTOR DE MERCADERÍAS

Las referencias halladas sobre mercaderías importadas por Joaquín de Lavena indican que dicho personaje solía recurrir al comerciante Juan Martín de Aguirre para que le enviara mercaderías desde España aunque, como se verá luego, Lavena debió viajar periódicamente a la península. Así, en el año 1775, en el navío “El Hércules”, del conde de Fuente González, en el cual también llegaron cargas para su otro tío político, Eugenio, y su esposa, llegó una carga para Lavena enviada por Juan Martín de Aguirre, por el valor de 6.535 pesos 5 reales. La carga, que venía acompañada por “*un par de sarsillos y sus polisonos*” para su cuñada María Blasa, incluía sólo efectos textiles: piezas de platillas reales, damasco de Valencia y belillo blanco, redecillas de seda de Valencia, pañuelos, cintas de agua y, sobre todo, diversos tipos de medias (de Nimes, de cuchilla de Inglaterra, de lana, de seda y de aguas de León).⁸¹

En los años 1782-1783 fue nuevamente el comerciante Juan Martín de Aguirre quien envió cuatro cargas a Lavena en los navíos “La Mexicana” y “La Galga” por un valor superior a los 15.000 reales de vellón. Adicionalmente, Lavena figuró como receptor, en segunda instancia, de mercaderías dirigidas a otra persona.

Las mercaderías recibidas por Lavena fueron, en cuatro de los casos indicados, libros de impresión española, cuyas características y destinos no se especifican, pero que pudieron ser textos para religiosos, como en otras importaciones de estos comerciantes para los sacerdotes. En el caso restante, Juan Martín de Aguirre cargó a cuenta y riesgo de Joaquín de Lavena productos textiles europeos no peninsulares (paño de grana de seda, lienzos, bramantes floretes, bretañas, etc.).⁸²

81 AGN. Real Aduana de Lima, legajo C16. 585-52, 1774, antes citado.

82 AGN. Real Aduana de Lima, legajo antes citado y legajo C 16. 783-991, Registro del navío Nuestra Señora del Carmen y San Vicente Ferrer, alias “La Galga” procedente de Cádiz, 1783.

**JOAQUÍN DE LAVENA,
MANUEL FERNÁNDEZ DE
VALDIVIESO Y LAS ESCRITURAS
DE "RIESGO DE MAR"**

Joaquín de Lavena y Manuel Fernández de Valdivieso, tío y sobrino políticos, en forma individual o conjunta, recurrieron a un instrumento de crédito de boga en la época, las pólizas de riesgo de mar.⁸³

Hacia fines del siglo XVIII, el riesgo de mar tenía una connotación genérica que incluía tanto riesgos de las travesías ligados a factores naturales como otros debidos a situaciones de fuerza mayor relativas al orden humano. Las ordenanzas de la Casa de Contratación de Bilbao de 1737, confirmadas en 1814, consideraron como "riesgos de mar" los siguientes: *vientos, tierra, tormenta, incendios, naufragios, averías, echazones, presas de enemigos, retenciones de príncipes, baratería de patrón y marineros, corsarios y otras malas gentes y desgraciados sucesos*.⁸⁴ Ravina Martín ha señalado que, además del riesgo de mar propiamente dicho, la celebración de un contrato de riesgo implicaba la exposición del acreedor a la *"aventura de la solvencia, honradez y provisión de fondos del deudor"*.⁸⁵

En las ordenanzas citadas se observa una subdivisión de las escrituras en dos tipos: de mercaderías y de navíos. Quiroz sustenta una división adicional: para el viaje de ida o vuelta o para ambos simultáneamente.⁸⁶

Ravina Martín ha señalado que el contrato en referencia recibía diversos nombres: "riesgo marítimo", "riesgo" o "préstamo a la gruesa".⁸⁷ El Consulado de Cádiz definía al préstamo de riesgo de mar con los siguientes términos:

*"Dar unos su dinero a otros con cierto premio mediante el cual toman los primeros a su cargo todos los riesgos y contingencias del mar y demás desgraciados sucesos de que quedan libres los segundos de suerte que si se ratifica el caso siniestro están éstos exemptos, y de lo contrario ganan aquellos el principal y premio estipulados"*⁸⁸

¿Qué ocurría con el deudor si se perdían todas las mercaderías? Él quedaba libre de la devolución del principal y el pago de la prima. Si la pérdida era sólo parcial, el deudor y el acreedor se repartían lo salvado luego de un remate de los bienes.⁸⁹

Según Antonio García Baquero, el préstamo a riesgo de mar, de orígenes grecorromanos, *"era un tipo de préstamo a interés, con el pretexto del tráfico marítimo y en el que se hacía intervenir, como elemento básico, el riesgo del naufragio"*.⁹⁰

García Baquero insiste en hacer notar la diferencia entre préstamo a riesgo de mar y seguro marítimo: ambos pueden cubrir la posible pérdida de mercaderías en un viaje, pero el dinero en el primer caso se recibe antes y, por tanto, tiene el componente adicional de que puede ser negociado, aún cuando no se produzca un siniestro.⁹¹ Es importante añadir que en las escrituras y los demás documentos

83 Es interesante indicar que a pesar del paso del tiempo, el concepto de "riesgo de mar" aún existe en el comercio internacional contemporáneo. Los tratadistas del derecho lo consideran como un caso fortuito, inevitable, vinculado a causas naturales, el cual perturba el transporte marítimo. PÉRCOVICH, Myriam, *Responsabilidad por daño o pérdida de la mercadería durante el transporte marítimo*, 1994, p. 68-69.

84 *"Ordenanzas de la Ilustre Universidad y Casa de Contratación de la Muy Noble y muy leal Villa de Bilbao aprobadas y confirmadas por las Magestades de los Señores don Felipe V en 2 de Diciembre de 1737 y don Fernando VII en 27 de Junio de 1814"*, 1845, p. 105, 121 y 123.

85 RAVINA MARTÍN, Manuel, "Riesgos marítimos en la Carrera de Indias". En: *Documentación y archivos de la colonización española*. Ministerio de Cultura, 1980, p. 108.

86 QUIROZ, Alfonso, *Deudas olvidadas. Instrumentos de crédito en la economía colonial peruana, 1750-1820*, 1993, p. 99.

87 RAVINA MARTÍN, Manuel, op. cit., p. 110.

88 QUIROZ, Alfonso, op. cit., 1993, p. 99.

89 RAVINA MARTÍN, M., op. cit., p. 123.

90 GARCÍA BAQUERO, Antonio, *La carrera de Indias*, 1992, p. 253.

91 Ibidem, p. 255.

relativos al contrato se observa expresiones que indican que *“el dinero viene corriendo riesgo”*, puesto que ya se entregó al deudor, aunque como en el caso del asegurador la posesión del dinero en las manos del prestamista depende del riesgo que corren las mercaderías.

En los protocolos del escribano Torres Preziado, el cual era el preferido para los asuntos comerciales y jurídicos de Lavena y los Fernández de Valdivieso, se han encontrado los pagos y cancelaciones de escrituras de riesgo de mar de mercaderías suscritas en el año 1782, en las cuales aparecen nuestro personaje y su tío político junto con el grupo de comerciantes que, como ya he indicado, les eran más próximos. Uno de los casos coincide con la travesía del navío *“Nuestra Señora de Guadalupe”* antes analizada y el segundo corresponde a éste y al también referido *“Nuestra Señora del Carmen y San Vicente”* pero para el viaje del año anterior al citado en el caso de la segunda embarcación. A continuación se reconstruirá en forma sucinta la secuencia de la celebración de las escrituras a partir de los datos de los documentos hallados y la legislación de la época.

1. ELABORACIÓN DE ESCRITURAS EN CÁDIZ

Caso 1: Joaquín de Lavena

El 12 de marzo de 1782, Juan Martín de Aguirre y Juan de Dios Valle y Requesens se obligaron con Joaquín de Lavena a pagarle en dos partes 3.553 pesos cinco y medio reales, préstamo que éste les hizo y que correspondió a un principal y premios de riesgo de mar, una vez verificada la llegada al Callao de las mercaderías embarcadas en el navío *“Nuestra Señora de Guadalupe”*, alias *“La Mexicana”*. La escritura estipuló un primer pago al llegar la mercadería y el segundo pago, cancelatorio, seis meses después.

Caso 2: Manuel Fernández de Valdivieso

El 13 de marzo de 1782, don Joseph Damas y Luque, a través de su apoderado Juan Martín de Aguirre, se obligó a pagar a Manuel Fernández de Valdivieso y Arbizu la cantidad de 6.720 pesos y 6 reales por concepto del préstamo correspondiente a un principal y premios de riesgo de mar, una vez llegadas al Callao las mercaderías embarcadas en los navíos *“Nuestra Señora de Guadalupe”* y *“Nuestra Señora del Carmen y San Vicente”*, alias *“La Galga”*.

Según Quiroz⁹², estas escrituras generalmente se registraban en el Consulado. No obstante ello, éstas específicamente, no fueron encontradas.

El 27 de junio de 1783, Joaquín de Lavena recibió de Raymundo de Marres, primer consignatario para la recepción de las mercaderías, 1.766 pesos cinco y medio reales verificada la llegada al Callao del navío *“Nuestra Señora de Guadalupe”*, alias *“La Mexicana”* con las mercaderías enviadas por Aguirre y Valle y Requesens. En la misma fecha el tío político de Lavena recibió de la misma persona, Raymundo de Marres, 3.360 pesos y 3 reales, una vez verificada la llegada del navío *“Nuestra Señora de Guadalupe”*, alias *“La Mexicana”*. Y el 26 de setiembre de 1783, es decir, tres meses después, se cancelaban los pagos de ambas escrituras de riesgo de mar.

En los casos analizados se observa cómo Lavena y Fernández de Valdivieso cumplieron funciones en relación con los mismos comerciantes que aparecieron en los registros de las naves *“La Mexicana”* y *“La Galga”*. Ambos actuaron como financiadores o acreedores de exportaciones de Cádiz hacia el Callao. En el caso de Lavena, los exportadores fueron Juan Martín de Aguirre y Juan de Dios Valles. En el caso de Fernández Valdivieso, el exportador fue Joseph Damas y Luque, pero lo hizo a través de Juan Martín de Aguirre, su apoderado. Es lógico pensar que, dadas las vinculaciones de los Fernández de Valdivieso con el Alto Perú,

92 QUIROZ, Alfonso, op. cit., p. 99.

los acreedores contaran con el efectivo que sería más escaso para otros comerciantes.

El primer pago a Lavena y Fernández de Valdivieso de sus comisiones se produjo aproximadamente al año y medio de celebradas las escrituras en Cádiz o, digamos mejor, al final de la duración de la travesía de la primera embarcación. Casi a los seis meses se realizó la cancelación.

En Lima los parientes políticos recibieron de otro de sus conocidos, Raymundo de Marres, denominado “primer consignatario”, el principal y premios de riesgo de mar, llegadas las mercaderías a la capital virreinal. El hecho es que la negociación final fue indirecta en ambos casos, pues el pago y la cancelación del riesgo de mar por los personajes que se obligaron con don Manuel y don Joaquín fueron efectuados por un tercero. La celebración de la escritura se realizó en el caso de Fernández de Valdivieso con un apoderado del comerciante exportador, Joseph Damas y Luque. Cristina Mazzeo ha encontrado un caso similar:

*“En 1791 apareció la cancelación de otra escritura de riesgo de mar, por valor de 8.640 pesos, obligación que contrajo en Cádiz el hijo de José Antonio de Lavalle, pero el pago se realizó en la ciudad de Lima a otro comerciante.”*⁹³

La operación descrita se comprende con mayor claridad recordando que Raymundo de Marres, apareció principalmente como cargador de mercaderías desde España en los navíos “La Galga” y “La Mexicana”. Al parecer, Marres, principal importador como Juan Martín de Aguirre y Juan de Dios Valles y Requesens, trabajaba como consignatario de ellos y recurría a Fernández de Valdivieso y Lavena como aseguradores prestamistas. Ya en el Callao, al no haberse producido ningún siniestro, Marres canceló a los aseguradores una cantidad representativa del riesgo que había corrido el dinero más el premio (hoy diríamos “prima” o “comisión”) por haber llegado éstas sin novedad.

EXPORTACIONES DE PLATA Y CARÁCTER DE LAS NEGOCIACIONES CON LA PENÍNSULA

Joaquín de Lavena, como contraparte de las mercaderías que importaba de España, las cuales eran principalmente textiles extranjeros, enviaba doblones de oro y plata amonedada o en barra. Como ejemplo diremos que en el año 1775 Lavena embarcó en el navío “Hércules”, el cual se hallaba con destino a Cádiz, 206 marcos de plata labrada; esto es, aproximadamente, 1.648 pesos, considerando 8 pesos por cada marco de plata; mientras que en el año 1786 embarcó en el Navío “La Ventura”, también con destino a Cádiz, 5.896 pesos en doblones de oro de cordoncillo del nuevo cuño y 3.271,2 reales de plata doble del nuevo cuño.⁹⁴

En ambos casos aparece Juan Martín de Aguirre como receptor de los metales enviados por Lavena. En el primer caso recibió los doblones de oro y en el segundo los marcos de plata. En el envío de 1775 Lavena remitió los reales de plata a Manuel Antonio de Moyena, personaje que no se ha encontrado en otros documentos.

Las cantidades referidas, aunque modestas, debieron ser principalmente el pago de mercaderías ya recibidas en América o el adelanto por aquéllas a comprar por Juan Martín de Aguirre, quien como se vio en otros documentos fue un personaje que realizó algunos embarques para Lavena en España. Además, las relaciones de Lavena y su tío político don Manuel fueron particularmente estrechas con él. En las escrituras de riesgo antes citadas se mostró cómo Juan Martín de Aguirre, en un caso a nombre propio y en otro a nombre de otros comerciantes, recibió en Cádiz préstamos comerciales de los anteriores bajo la figura del riesgo de mar.

⁹³ MAZZEO, Ana Cristina, 1994, op. cit., p. 114.

⁹⁴ AGN. Real Aduana de Lima, legajo C 16. 593-87. Partidas de registro del Navío Hércules con destino a Cádiz, 1775 y legajo C 16. 723-722-86. Partidas de registro del Navío de Salida La Ventura con Destino a Cádiz, 1786.

De hecho, Juan Martín de Aguirre, en los envíos de textiles europeos de los años 1782 y 1783 antes referidos, cargó mercaderías a nombre de otros, en ocasiones de Lavena, pero también y, principalmente, a su cuenta y riesgo. Tiempo después, el año 1789, quizá favorecido por las reformas del comercio libre, Juan Martín de Aguirre cargó hacia América en el navío “Nuestra Señora de Guadalupe”, por su cuenta y riesgo y por la de otros, mercaderías por un valor de 515.363 reales de vellón, de ellos 325.684 de efectos no españoles. Sólo los hermanos Elizalde lo superaron en esa ocasión, totalizando sus embarques 725.342 reales de vellón.⁹⁵ Juan Martín de Aguirre no dependía del financiamiento de don Joaquín y don Manuel, aunque aquél le fuera útil; ni era un mero agente de dichos parientes políticos. Aguirre pudo ser para ellos un nexo con España cuando se hallaran en América.

Por último, se debe observar que, aunque las relaciones de colaboración de Lavena y Manuel Fernández de Valdivieso con los comerciantes que les eran próximos se establecieron con cierta frecuencia, ellas no implicaron la constitución de una compañía comercial. Cabe preguntarse por qué. El acaudalado Raymundo de Marres no lo necesitaba, muy probablemente, y quizá Juan Martín de Aguirre y Juan de Dios Valle y Requesens tampoco. Con respecto a los Fernández de Valdivieso en su conjunto, incluyendo a Lavena, es claro que actuaban como una compañía familiar centrada en el comercio pero con cierto grado de diversificación y especialización.

EPÍLOGO: LAVENA Y LOS FERNÁNDEZ DE VALDIVIESO FRENTE AL CAMBIO DE SIGLO

A inicios de 1790, Sebastián Fernández de Valdivieso y su yerno, los ex cónsules, habían fallecido, como también los hermanos del primero. La generación siguiente no logró producir líderes tan destacados.

Juana Josefa, la esposa de Lavena, manifestó en su testamento (1796) que casó a su hija con Josef Napal, al parecer un hombre de humilde condición económica. Le entregó 1.000 pesos en dos partes “*por vía de dote para que empesase a trabajar, de cuya cantidad por ser corta no hizo otro instrumento que un Recibo simple (...)*”. En cuanto a su hija María Rosa, ésta se casó con su primo Sebastián Santiuste Valdivieso, hijo de su hermana Rosa María, y le entregó mil pesos en bayetas, más alhajas de diamantes, oro y plata labrada y ropa blanca y de color, figurando ello en una carta dotal.⁹⁶ Dicho matrimonio fue desdichado, pues hacia 1807 Santiuste manifestó en su testamento que no tuvo hijos con su prima pero que sí tuvo una hija natural con una mujer española, natural de Santander. Además, negó haber recibido dote alguna de manos de su suegra y declaró como sus albaceas y universales herederos a los comerciantes de la capital José Román Idiáquez y Manuel de Odriozola, para lo referente a sus bienes en Cádiz y en Los Reyes.⁹⁷ El matrimonio Santiuste y Valdivieso-Lavena y Valdivieso (sólo aparece la mitad del apellido compuesto en los documentos) pudo ser un mal “experimento” de endogamia familiar.⁹⁸

95 AGN. Real Aduana de Lima, legajo C 16. 783-991, Registro del navío de entrada “Nuestra Señora de Guadalupe” (alias “La Mexicana”) procedente de Cádiz, 1789.

96 AGN. Protocolos Notariales. Pascual Márquez, 656, 1792-1795, f. 1053v-1054r.

97 AGN. Protocolos Notariales. Miguel Antonio de Arana, 896, 1807-1809, f. 114r, 115r -115v.

98 Los Fernández de Valdivieso realizaron algunas alianzas matrimoniales con familias prominentes de Lima que se puede considerar como expresiones de una endogamia al interior de la élite. En este caso, se trataría de una endogamia al interior de la familia. Frédéric Langue ha señalado que “la inscripción en larga duración”; es decir, el esfuerzo de transmitir fortunas más allá de dos generaciones, fue una de las características de las élites principales de América española, para lo cual la endogamia familiar fue una de las estrategias matrimoniales utilizadas. LANGUE, Frédérique, “Las élites en América Española, actitudes y mentalidades”. En: *Boletín Americanista*, Año XXXIII, No 42-43, 1992-1993, p. 130.

Las otras responsabilidades de la esposa del difunto cónsul fueron complejas: manifestó haber otorgado un poder a un vecino de Huamanga meses antes para pleitos y negocios eclesiásticos y seculares; distribuyó legados y esclavos entre sus tres hijas doncellas; declaraba haber invertido 3.000 pesos en refaccionar su casa, que es arrendada; nombró a su hija Margarita como tutora de su menor hija María Antonia, que era *"defectuosa"*, y cumplió con enviar a la península el importe de unas alfombras de un vecino de Cádiz que su difunto esposo no llegó a vender. Juana Josefa, quizá agobiada, manifestó su deseo de ser velada *"con sólo la asistencia de cura y sacristán de mi Parrochia haciéndose el entierro y honras mui temprano y sin asistencia alguna"*.

El único hijo varón de los Lavena-Fernández de Valdivieso, Manuel, radicaba en Madrid cuando su madre otorgó testamento. Su madre afirmó tener bienes en España, aunque no especificaba cuáles, y declaraba haber entregado a su hijo 1.300 pesos, además de los réditos de la Capellanía fundada por su padre con los bienes de fray Tomás Geraldino, hecho antes referido.⁹⁹ No obstante, hacia 1856 era su hermana Petronila quien cobraba los réditos, según declaró en su testamento¹⁰⁰, por lo que probablemente su hermano, debido a sus ocupaciones o su residencia en España, se la cedió. En tal fecha, Petronila declaró que tenía setenta años de edad y que era soltera y sin descendencia. Al parecer, su situación económica no era desahogada, pues manifestó tener como sus bienes *"los 7 años que me restan de la presente casa mi morada pues vencidos ellos pasa a la Recoleta a quien pertenece"*.

Los descendientes de Eugenio Segisberto Fernández de Valdivieso y Villarroel, primo de la esposa de Lavena, al parecer tuvieron mejor fortuna. Eugenio, ya hacia fines del XVIII, se dedicaba a la principal ocupación familiar, el comercio. En el año 1781, a los cuatro años de vigencia del comercio libre en el Perú, otorgó un poder a Antonio Estapar, residente en Lima, para que vendiera al contado *"un mulatillo llamado Manuel de doce a trece años que había tenido y comprado en la ciudad de Santiago"*,¹⁰¹ seguramente capitalizando una ruta continental de comercio esclavista existente a fines del siglo XVIII, la cual se orientaba desde los países atlánticos hacia el Océano Pacífico.¹⁰² Debe recordarse que Eugenio y Úrsula, sus padres, abarcaron un variedad de ocupaciones.

En el año 1813, Eugenio otorgó su testamento,¹⁰³ en el cual se observa que orientó sus negocios hacia los bienes inmuebles. En el mismo declaraba que, al casarse con María Rosa Orueta y Eslava, poseía una fortuna de 90.000 pesos. Al casarse su hija María del Rosario Valdivieso, le dio por dote una casa situada en la calle del Molino de San Pedro Nolasco avaluada en 55.000 pesos. Manifestó poseer como otro de sus bienes una casa situada en la calle de Palacio, la cual adquirió al Monasterio de la Concepción, así como tener 20.000 pesos en el Tribunal del Consulado producto de la venta de la chacra Pulido, que había pertenecido a sus padres. Esta segunda propiedad, así como la cantidad referida, las separó como dote para su hija María Nicolasa, para *"igualar a la de su hermana"*, lo cual representaría unos *"50.000 y tantos pesos"*.

99 AGN. Protocolos Notariales. Pascual Márquez, 656, 1792-1795, f. 1054r.

100 Petronila nombró capellán al prior del convento de Santo Domingo, fray Carlos Zegura. AGN. Protocolos Notariales. Casimiro Salvi, 1856/1857, f. 978.

101 AGN. Protocolos Notariales. Valentín de Torres Preziado, 1072, 1781, f. 168v.

102 "(...) el camino clásico de esta ruta partía de Buenos Aires, la más importante pasaba sucesivamente por Córdoba, Tucumán, Salta y Jujuy, llegando a Potosí, y la otra se desviaba desde Córdoba a Mendoza para llegar a Santiago. Se prolongaba desde Valparaíso o Coquimbo hasta el norte de Arica abasteciendo de esclavos a los valles cálidos de la costa peruana." MAZZEO, Ana Cristina, "Esclavitud y acumulación mercantil: el tráfico negrero en el contexto de las reformas borbónicas." En: *Histórica*, Pontificia Universidad Católica del Perú. Vol. XVII, N°2, 1993, p. 157-158. Cita a MELLAFE, Rolando, *La esclavitud en Hispanoamérica*, 1987.

103 AGN. Protocolos Notariales. José Gutiérrez, 262, 1812-1814, f. 544v-548v.

Adicionalmente, Eugenio indicó tener 36.000 pesos en deudas por cobrar, 9.000 de ellos adeudaba de la venta de una panadería y 7.000 por el arrendamiento de la chacra Pulido. Además, pagaba un censo por las fincas de Nuestra Señora del Rosario de Naturales. Por último, declaró poseer un mayorazgo en Cuenca (probablemente fundado por su padre), el cual se encontraba en arriendo, y que pasaría al poder de su hija mayor, María Nicolasa.

¿PARTICIPARON LOS FERNÁNDEZ DE VALDIVIESO EN LOS PRINCIPALES EVENTOS DE LA INDEPENDENCIA?

Se han observado las fuertes vinculaciones comerciales de la familia con el actual Ecuador. Allí aparecen varios individuos apellidados Valdivieso, quizá otras ramas familiares en el norte. Pedro Xavier Valdivieso era corregidor de Loja hacia 1769.¹⁰⁴ A raíz de la formación de la Junta de gobierno de Quito (1809), en donde participaron integrantes de la nobleza local, el lojano Guillermo Valdivieso aportó 80.000 pesos para la expedición contra las tropas realistas.¹⁰⁵ En cambio, en el Acta de la Independencia del Perú (1821), firmada por personajes notables de la élite limeña, no figura

ningún personaje apellidado Lavena ni Fernández de Valdivieso. Aunque aparecen varios con el apellido Valdivieso, sus nombres no concuerdan con los de la tercera y cuarta generación de la familia estudiada.¹⁰⁶

En todo caso, la presencia de la familia en diferentes regiones del virreinato debió proporcionar una variedad de actitudes y experiencias. Uno de los hijos de Sebastián, Juan Francisco, estuvo suscrito al Mercurio Peruano, publicación influenciada por las ideas de la ilustración, pero fiel a la monarquía.¹⁰⁷ Este mismo personaje, hacia 1790, al otorgar testamento por encontrarse de partida para Tinta, en el Cuzco, nombró como albacea para sus asuntos en dicha localidad a Manuel Villalta y Concha, coronel de los Reales Ejércitos y caballero del Orden de Santiago.¹⁰⁸ En el año 1816, cuando la tea revolucionaria se había encendido en toda América y la autoridad virreinal vigilaba atentamente la actitud de la élite frente a los supervivientes movimientos subversivos en las circunscripciones vecinas, la viuda de Francisco Sebastián se compadecía de las víctimas de la guerra:

*"Item señalo por limosna para cada manda forzoza y acostumbrada y Santos Lugares de Jerusalén un peso. y tres pesos para auxilio y socorro de los huérfanos y viudas de los que han fallecido en España y Américas en Defensa de la justa causa como está mandado."*¹⁰⁹

104 MOYA, Alba, *El árbol de la vida, esplendor y muerte en los Andes ecuatorianos. El auge de la cascarilla en el siglo XVIII*, p. 124.

105 O'PHÉLAN, Scarlett, "Por el rey, religión y la Patria. Las Juntas de Gobierno de 1809 en la Paz y Quito". En: *Boletín del Instituto Francés de Estudios Andinos*. Vol XVII, N° 2, p. 61-80.

106 Aparecen en ella Manuel, Francisco, Dionisio y José Bernardo. CONCEJO PROVINCIAL DE LIMA, *Acta de la Declaración de la Independencia*, p. 1, 15, 21, 24 y 36.

107 CLÉMENT, Jean Pierre, Índices del Mercurio Peruano, p. 107. Respecto a la posición política del Mercurio Peruano, señala Hampe Martínez: "Las manifestaciones expuestas en este periodo demuestran que la aristocracia criolla, no obstante su adhesión ideológica a muchos de los principios fundamentales de la Ilustración, se opuso al proceso revolucionario de Francia". Ver: HAMPE, Teodoro, "La revolución francesa vista por el Mercurio Peruano: cambio político vs. reformismo criollo". En: *Boletín del Instituto Riva Agüero*, N° 15, p. 163.

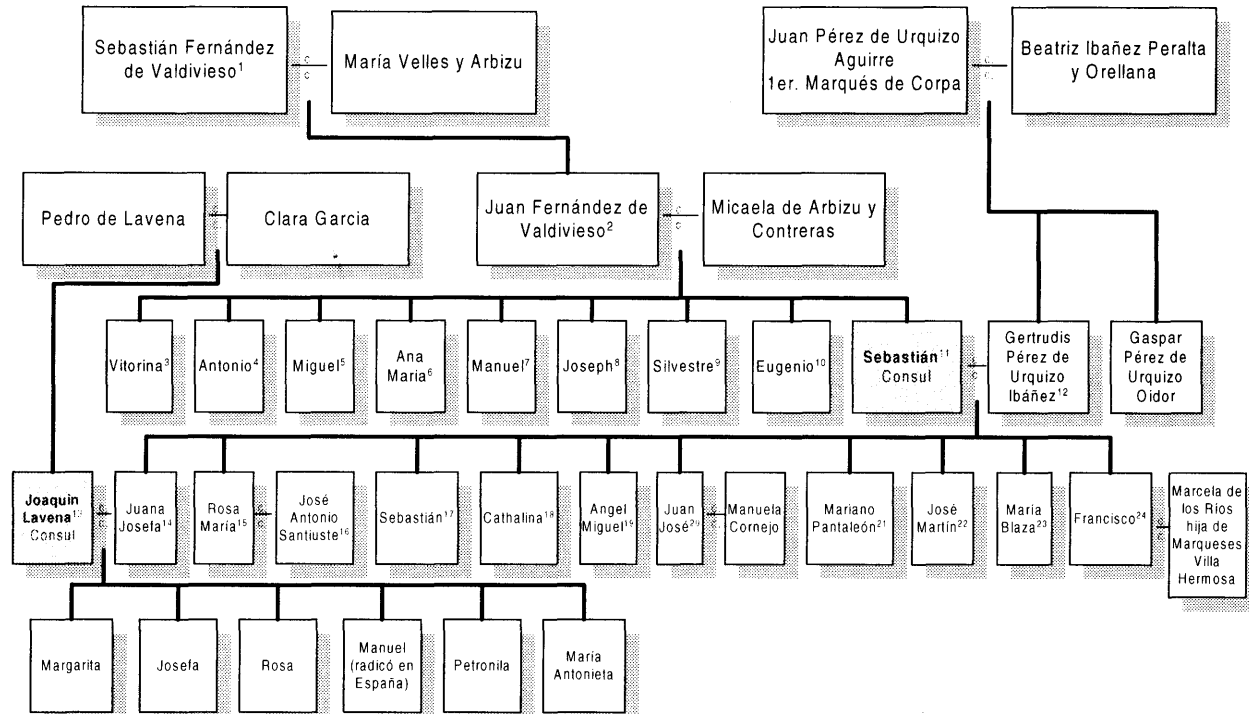
108 AGN. Protocolos Notariales. Teodoro Ayllón Salazar, 96, 1790, f. 97v.

109 AGN. Protocolos Notariales. Ignacio Ayllón Salazar, 27, 1816, f. 2248r.

CONCLUSIONES

1. Joaquín de Lavena, como hombre de élite, fue un personaje típico de la segunda mitad del siglo XVIII en tanto no ingresó a dicho grupo por descender de una familia noble, sino en virtud de su habilidad y prestigio en los negocios comerciales, respaldado luego por su matrimonio con una dama perteneciente a una familia criolla de prestigio. El hecho de que dicha familia tuviera integrantes directamente ligados a la actividad comercial por tres generaciones debió fortalecer tanto sus vínculos económicos como su prestigio social.
2. Joaquín de Lavena, como inmigrante, es un ejemplo de la oleada inmigratoria característica del siglo XVIII, compuesta fundamentalmente por individuos procedentes del norte de España y particularmente del país vasco, Cantabria y Navarra. Lavena formó parte de un grupo de inmigrantes navarros de éxito cuyas habilidades personales, reforzadas por relaciones de paisanaje y parentesco, fortalecieron sus actividades económicas. Además, probablemente también se vio favorecido por una política metropolitana propicia al nombramiento de inmigrantes nortños en América.
3. Joaquín de Lavena, como comerciante, realizó actividades de importación de mercaderías europeas y de distribución de las mismas en el virreinato peruano, así como actividades de exportación de plata. El comercio, al parecer, concentró la vida económica del personaje, aunque es probable que la distribución de mercancías europeas haya sido fundamentalmente indirecta, es decir, recurriendo a comerciantes mayoristas de la capital, dado que no hay referencias de que tuviera una tienda propia. Para sus actividades comerciales se valió de los instrumentos modernos del comercio de su época, tales como la venta al crédito y las escrituras de riesgo de mar, y se relacionó con un grupo de comerciantes destacados que incluía a miembros del Consulado limeño; también desarrolló actividades con comerciantes asentados en Cádiz cuyos negocios se desenvolvían entre Europa, España y las colonias del Mar del Sur.
4. La familia política de Joaquín de Lavena, los Fernández de Valdivieso, no perteneció a “la élite de la élite”, como se observa comparando a dicha parentela con la de otros personajes de la presente publicación. Familia adinerada, no titulada; sin órdenes de caballería, pero sí relacionada con la milicia y el clero, obtuvo altos cargos en el Consulado y cierta presencia en la Audiencia. Sus integrantes exhibieron ciertos hábitos y lujos aristocráticos. Su actividad económica era tanto citadina como rural y poseía ramificaciones directas en el actual Ecuador, Trujillo, Tarma, Arequipa, Cuzco y el Alto Perú, entre otras localidades. Los Fernández de Valdivieso poseían haciendas, minas, estancias, propiedades urbanas y responsabilidades públicas, pero la ocupación rectora de sus vidas fue el comercio. Su participación en el proceso emancipador pudo quizá bifurcarse tanto como sus intereses.

JOAQUIN DE LAVENA Y LOS FENANDEZ DE VALDIVIESO



FUENTES

1. FUENTES IMPRESAS

ATANASIO FUENTES, Manuel

1859 *Memorias de los virreyes que han gobernado el Perú durante el tiempo del coloniaje español*. V. Tomos. Lima: Librería Central de Felipe Bailly.

CONCEJO PROVINCIAL DE LIMA

1971 *Acta de la Declaración de la Independencia*. Lima.

CONTRERAS, Remedios (Edición y notas)

1982 *Agustín de Jáuregui. Relación de gobierno. Perú (1780-1784)*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

LIBRERÍA DE LECOINTE Y COMPAÑIA
(Editora)

1845 *Ordenanzas de la Ilustre Universidad y Casa de Contratación de la muy noble y leal Villa de Bilbao aprobadas y confirmadas por las Magestades de los Señores don Felipe V en 2 de Diciembre de 1737, y don Fernando VII en 27 de Junio de 1814*. París.

2. DOCUMENTOS

Archivo General de la Nación (AGN.)

a. Protocolos Notariales

Escribano	Protocolos	Años
Siglo XVIII		
Ayllón Salazar, Teodoro	96	1790
Castillo, Carlos Joseph	186	1788-1804
Estacio Meléndez	340	1730
Francisco	352	1736
	358	1739
	384	1750
Lumbreras, Pedro	586	1792-1793
Luque, Francisco	621	1771
	623	1772
Márquez, Pascual	656	1792-1795
Sánchez Becerra, Francisco	955	1705
	956	1706
Torres, Joseph de	1047	1740
Torres Preziado, Valentín de	1061-1084	1767-1791
Urtazo, Gregorio de	1119	1722
	1120	1723
Siglo XIX		
Arana, Miguel Antonio de	896	1807-1809
Ayllón Salazar, Ignacio	27	1816
Gutiérrez, José	262	1812-1814
Salvi, Casimiro	684	1856-1857

b. Real Aduana de Lima

- C.16. 585-52 (1774): Facturas de guías de equipajes del navío “Hércules” procedente de Cádiz.
- C.16. 593-87 (1775): Partidas de registro del navío “Hércules” con destino a Cádiz.
- C.16. 666-444 (1782): “Nuestra Señora de Guadalupe”, alias “La Mexicana.”
- C.16. 675-493 (1783): “Nuestra Señora del Carmen y San Vicente”, alias “La Galga.”
- C.16. 723-722 (1786): Partidas de registro del navío de salida “La Ventura” con destino a Cádiz.
- C.16. 783-991 (1789): Registro del navío de entrada “Nuestra Señora de Guadalupe alias “La Mexicana”, procedente de Cádiz”.

c. Tribunal del Consulado de Lima

Cartas del Tribunal

- Nos. 0670, 0671, 0672, 0674, 0675, 0677.
- Concursos
- Legajo 208 - Concursos (1780-1785)

d. Real Audiencia-Causas civiles

Legajo 119, 1774.

e. Juzgado de Aguas

Cuaderno No. 3.3.9.37. año 1784.

Archivo Arzobispal de Lima

Pliegos matrimoniales.

- Octubre de 1735 (Sebastián Fernández Valdivieso-Gertrudis Pérez de Urquiza Ibáñez)
- Septiembre de 1764 (Joaquín de Lavena-Juana Josefa Fernández Valdivieso)

Biblioteca Nacional

Colección “X”, manuscrito C529.

CONCLUSIONES

Los trabajos aquí presentados pueden darnos una clara impresión del funcionamiento de la élite mercantil y podemos inferir de ellos algunas conclusiones generales.

En primer lugar, la época más estable dentro del comercio internacional se sitúa entre los años 1784 y 1796. En dicha época también aparecen las dos compañías españolas más importantes, la compañía de los 5 Gremios Mayores de Madrid y la compañía de Filipinas, lo cual significó una importante competencia para el gremio mercantil que actuaba en Lima.

Durante esos años, entre 6 y 8 barcos anuales salieron hacia Cádiz, puerto que, a pesar de la apertura mercantil de 1778, siguió siendo el principal en cuanto a recepción de mercaderías. A partir de tal fecha, hubo una caída de las exportaciones y luego una leve recuperación en 1810 y otra en 1817, a partir de la cual desaparece Cádiz de los registros de Aduana. En 1823 aparece un contrato con un grupo de comerciantes liderados por Manuel Castilla en el cual se evidencia la presencia de varios comerciantes ingleses. Eran los nuevos comerciantes que reemplazaban a Cádiz de la escena mercantil. Si bien la exportación siguió siendo minera, ya no fue, por lo menos en los primeros años del gobierno republicano, tan importante como en la época colonial.

De los comerciantes seleccionados todos cumplieron funciones en el Consulado, antes, durante y después de la época de estabilidad, es decir, entre 1784 y 1796. Joaquín Lavena fue cónsul en tres periodos: 1771, 1774, y 1788. Ramírez de Arellano fue prior en 1793, Agustín Quijano Velarde -tercer conde de Torre Velarde- lo hizo entre 1799 y

1802; el conde de San Isidro tuvo seis períodos como prior: 1785, 1786, 1789, 1790, 1799 y 1800, el conde de Fuente González lo fue en dos oportunidades en 1773/74 y en 1783. En cuanto a los hermanos Elizalde, Antonio fue cónsul en el período 1783/84 y prior en 1791, mientras que José Matías lo fue en 1797/98, y su hijo Juan de Elizalde fue cónsul entre 1823 y 1824. Estos dos últimos comerciantes prácticamente mantuvieron el dominio de las actividades mercantiles y es por ello que se enfrentaron en el seno del Consulado para retener su dirección. Ambos encarnaban intereses contrapuestos, el Conde de San Isidro, como factor de la Compañía de Filipinas, representaba los de la Corona, mientras que Elizalde los intereses individuales del gremio. Este último era apoyado por Lavena y el conde de Fuente González con quien estaba a su vez vinculado por lazos de familia.

Tanto los comerciantes elegidos como sus allegados familiares pueden ser considerados dentro de la élite si tenemos en cuenta la capacidad económica y las relaciones sociales como manifiesta Paul Rizo-Patrón. Habían llegado a mediados del siglo XVIII desde España, procedentes de Santander, Rioja, Navarra y Toledo. Todos se casaron con criollas pertenecientes a prestigiosas familias. Dos entroncan con familias de antigua data, es el caso de Agustín Quijano Velarde, que se vincula a la familia de los Torre Tagle, de antigua raigambre en el Perú. El otro caso es el de Joaquín Lavena, quien entronca con la familia Fernández Valdivieso y Arbizu, de cuyos 16 integrantes masculinos 8 fueron comerciantes.¹

Esto último nos permite deducir el grado de movilidad social que América y, en este caso, Lima permitía a los españoles llegados a mediados del XVIII, pues si bien no se ha profundizado en el origen de estos comerciantes en España, Lavena, Elizalde, el conde de San

Isidro, Domingo Ramírez de Arellano, se iniciaron como principiantes, y al cabo de medio siglo estaban en la cúspide de la sociedad colonial. La excepción sigue siendo el grupo familiar de los Tagle, cuyo prestigio se remonta al siglo anterior. Por lo tanto, en Lima hubo sucesivas oleadas de comerciantes españoles que se insertaron en la sociedad mediante el matrimonio, llegando a actuar durante tres generaciones, a diferencia de lo que sucedió en Buenos Aires, donde los hijos de comerciantes eran incentivados por sus padres para que se dedicasen a otras actividades y, de alguna manera, los abogados y políticos que surgieron fueron los hombres que gestaron las luchas por la independencia.²

El esquema generacional que aporta Balmori, para el caso de Buenos Aires, donde la segunda generación de comerciantes pasa a terrateniente y luego en una tercera generación, si bien mantiene la composición de los negocios, llega a la cúspide de la actividad política, no concuerda totalmente para el caso peruano, debido a que, aunque el afianzamiento de las redes familiares se realiza a mediados del siglo XVIII con la inserción de nuevos integrantes, en la tercera generación están aún utilizando el mismo patrón de comportamiento, siguen siendo comerciantes, invirtiendo en tierras y utilizando el matrimonio como medio de consolidación del grupo familiar. La excepción a la regla fueron los Tagle, quienes en la tercera generación buscaron una salida política de concertación frente a la coyuntura de la independencia.³

En cuanto a otros elementos que los revelan como integrantes de la élite mercantil, todos pertenecieron a una orden militar y cumplieron alguna función en la milicia, como el caso de Antonio de Elizalde quien fue teniente coronel del regimiento de Dragones de Lima; Agustín Quijano Velarde fue coronel de regimiento de

1 Ver cuadro genealógico respectivo.

2 Ver SOCOLOW, Susan, op. cit. cap. 4 p. 91 a 101

3 Este tema debe investigarse más, puesto hubo algunos hombres que buscaron la alternativa del cambio. Otro comerciante en la misma línea fue Francisco Álvarez Calderón, quien fue cónsul del tribunal en 1825 y 1826, personaje abordado en forma general por Victoria Mujica durante el curso de maestría en 1995.

Caballería y Domingo Ramírez de Arellano el de capitán de la Guardia de Alabarderos y luego coronel de milicias. Esta imbricación entre el comercio y la milicia se enmarca, por un lado, en la reforma militar llevada a cabo por Amat en 1766 que establecía que los rangos de oficiales debían ser conformados por lo más selecto y granado del patriciado local y, por otro lado, en el interés de estas personas de detentar puestos claves que les permitían beneficiarse de dos fueros: el militar y el comercial.⁴

Otra de las características que resaltan de estos comerciantes eran sus vinculaciones con instituciones religiosas, dado que en la mayoría de los casos estudiados encontramos nexos con el clero a través de la fundación de obras pías, capellanías, o aniversario de misas. Por otro lado, era común, además, que uno de los integrantes de cada familia ingresara a una orden religiosa, tuvieran puestos en el Tribunal de la Inquisición o fueran arcedianos de la Catedral, lo que les permitía a las familias contar con el respaldo de una de las instituciones de mayor prestigio en la colonia, especialmente cuando se trataba de demostrar la limpieza de sangre para la obtención de cargos honoríficos.⁵ Además, los religiosos se ocuparon en muchas oportunidades de administrar los bienes de los difuntos, sistema que permitía un mayor control del patrimonio familiar.

Si bien estos comerciantes alcanzaron un significativo poder económico, sólo tres poseyeron título de "condes" que adquirieron a través de la vinculación matrimonial y, exceptuando a Ramírez de Arellano, fueron

alcaldes de la ciudad de Lima. Lohmann expresa que esta institución para el siglo XVIII había perdido mucho prestigio,⁶ sin embargo, vuelve a resurgir a principios de 1800 como una institución que permitía a los comerciantes controlar la esfera gubernamental vinculada a las actividades de fomento en beneficio propio. En este sentido, debemos destacar la actividad de los hermanos Elizalde, los cuales aportaron de su peculio para la construcción del camino que uniría la ciudad con el puerto del Callao.⁷

Otra de las obras interesantes efectuadas por los Elizalde, a través de la Beneficencia Pública, fue un intento de llevar a cabo el establecimiento de talleres-escuela para la instrucción de los vecinos pobres de Lima. Esto contó con la aprobación del virrey O'Higgins, no así con la de la Corona, por lo cual dicha iniciativa quedó sin efecto. Esto es una prueba más de cómo la corona intentaba frenar la iniciativa de algunos sectores individuales.

El control del comercio del trigo chileno, que ya Flores Galindo adelantara en su texto, es otro de los fundamentos que pudimos constatar, dado que cuatro de los ocho casos estudiados se dedicaron a dicha actividad así como a la habilitación de corregidores. Fue el caso de Domingo Ramírez de Arellano, el conde de San Isidro, el conde de Fuente González y los Quijano Velarde y Tagle. Podríamos considerar que éstos fueron los que sintieron mayormente el peso de las reformas borbónicas, dado que la supresión del reparto les restó capacidad de negociación. Sin embargo, ni el conde de San Isidro ni el conde de Fuente González no se

4 Por un lado ingresar en la milicia era un medio para ascender socialmente y, por otro, permitía contar con un fuero adicional para protegerse. Ver para este último punto a PARRÓN SALAS, Carmen, op. cit. p. 67; La organización de las milicias en las jurisdicciones de los corregimientos respondía a la política borbónica de reorganizar este cuerpo. Ver CAMPBELL, León G., *The Military in Peru*, Philadelphia 1978; MARCHENA, Juan, *Ejército y Milicias en el Perú Colonial*. Editorial Mapfre, Madrid, 1992.

5 El trabajo de RAMOS, Gabriela, (1988) al que se refiere HAMPE MARTÍNEZ, Teodoro, en su libro *Santo Oficio e Historia Colonial*. 1998. Ediciones del Congreso del Perú, p. 128, "comprueba cómo los inquisidores, fiscales, secretarios, comisarios y familiares de la institución formaron un grupo estrechamente interconectado dentro de la clase dirigente del virreinato". Por otro lado, HAMPE sugiere la posible dedicación de este Tribunal a la promoción de negocios mercantiles, p. 133.

6 LOHMANN VILLENA, G., *Los Regidores perpetuos del Cabildo de Lima*. Sevilla 1983.

7 En esta actividad participó también el conde de Premio Real. MAZZEO, Cristina, op. cit. 1994, p. 83

vieron afectados dado que invirtieron en otros negocios. El primero encontró un excelente negocio al incorporarse a la compañía de Filipinas; el conde de Fuente González y sus descendientes invirtieron todos sus recursos en la hacienda dedicada a la producción de ganado porcino y la comercialización de manteca.

La vinculación con el mercado interno es notoria en la familia de los Tagle - Velarde durante la primera generación en que habilitaron a los corregidores de Camaná, Huanta, Canta, Huarochirí y Huamalíes. Lo mismo puede decirse del conde de San Isidro, quien, entre 1767 y 1780, llegó a habilitar a 10 corregidores de Cajamarca, Pacajes, Conchucos, Tinta, Jauja, Azángaro, Quispicanchis, Moquegua, Andahuaylas y Camaná. En este sentido se vieron afectados por las reformas borbónicas que suprimieron los repartos, pero mientras el conde de San Isidro, debido a su influencia y relaciones sociales, encontró como mecanismo para sortear la crisis vincularse a la Compañía de Filipinas, Los Tagle-Velarde se vincularon a las milicias y ocuparon puestos claves en la jerarquía eclesiástica lo que les permitió manejar el capital eclesiástico a través de la administración de bienes y la fundación de capellanías colocadas a censos especialmente en el Tribunal del Consulado.

Si bien no se ha profundizado en torno a cuál fue el nexo entre estos comerciantes con la minería, cuatro de los seis comerciantes seleccionados fueron habilitadores de mineros: los Elizalde, los Valdivieso (vinculados a Lavena), el conde de San Isidro y Domingo Ramírez de Arellano. Los Elizalde llegaron a ocupar importantes puestos en la conducción del Tribunal de Minería y representaron a varios mineros, al igual que el conde de San Isidro. Todos sin excepción invirtieron en tierras, ya sea comprándolas una vez adquiridos los capitales necesarios o al recibirlas como herencia de sus familiares.

El comercio de esclavos no fue un rubro que atrajese a la mayoría, dada su inestabilidad y riesgo. Sin embargo, el conde de Fuente González, el de San Isidro y Joaquín Lavena, este último a través de su colaborador Joaquín

de Arrese, se dedicaron a dicho comercio, aunque no en la magnitud de José Antonio de Lavalle.

Las relaciones entre sus pares fue también evidente, dado que cinco estirpes mercantiles se unieron por vínculos matrimoniales. Estos fueron: el conde de Fuente González con los hermanos Elizalde, Agustín Quijano Velarde y los Tagle, y Joaquín Lavena con los Fernández Valdivieso, emparentados entre sí por lazos matrimoniales.

Es interesante destacar el papel cumplido por las mujeres en la familia. Estas fueron el nexo fundamental en la ampliación de las redes mercantiles al incorporar nuevos integrantes a los núcleos originales. Aunque este patrón de comportamiento se dio desde los comienzos mismos de la colonia, es durante el siglo XVIII que las familias se consolidan debido a la expansión comercial. También es importante el papel cumplido por las mujeres en el ámbito mercantil quienes, luego de quedar viudas, siguieron con los negocios de sus esposos formando compañías comerciales. Fueron los casos de la condesa de Vista Florida, suegra de Domingo Ramírez de Arellano, y de la esposa de Eugenio Valdivieso, Francisca Pérez de Villarreal. Las dos mujeres desarrollaron sus actividades a fines del siglo XVIII.

Por último, todos tenían un hijo o familiar radicado en Cádiz, pieza clave para el buen desarrollo de los negocios a distancia.

Al igual que los comerciantes de México o Buenos Aires, estamos frente a un mismo patrón de comportamiento, con una diversificación importante en la inversión en tierras, en minería y en préstamos a interés. Sin embargo, cada comerciante buscó sus propias alternativas de sobrevivencia, lo cual no nos permite establecer generalizaciones en cuanto a la élite comercial limeña. Los comerciantes se movieron en función de sus intereses y beneficios.

A diferencia de los comerciantes de México, los comerciantes peruanos poseían un nivel social y cultural más elevado. Ello es destacable en el caso del conde de Fuente González, cuyo inventario incluye una interesante biblioteca que habla de la cultura de dicho personaje.

Estos personajes fueron sin duda alguna emprendedores y hubieran logrado un alto grado de modernización de no haberse producido las crisis producidas por las guerras. De todos los comerciantes mencionados, los hermanos Elizalde fueron los más emprendedores y los que podríamos definir como “más modernos”. Ellos demostraron las posibilidades de inversión en otros rubros, especialmente en la coyuntura más difícil, a fines del siglo XVIII y principios del siglo XIX. Como muy bien lo estudia Deolinda Villa, tuvieron la capacidad de reacomodarse y de inventar alternativas de desarrollo. Por tal razón, es posible considerar a estos navarros como los más exitosos y en ese sentido estarían en la cúspide de la sociedad mercantil, junto con el conde de San Isidro. No es casual el enfrentamiento de estos dos comerciantes en el seno del Consulado. Ambos pugnaban por liderar el gremio. Pero mientras el conde de San Isidro era un hombre de la Corona y poseía el aval del gobierno, los hermanos Elizalde, buscaron aunar esfuerzos con sus pares, por ejemplo con el conde de Fuente González, con quien estaban vinculados por relaciones matrimoniales, y se enfrentaron, además, a la importante Compañía de los 5 Gremios Mayores de Madrid.

Pero la actividad más destacable fue la creación de una fábrica de hilados de hilo y algodón, producto que pudo tener como fin el abastecimiento de las prendas para los ejércitos y otra de fundición de cobre. Como lo admite Deolinda Villa, los hermanos Elizalde representaban una “verdadera burguesía comercial” impregnada de la imagen de progreso, propio del Siglo de las Luces, lo que echaría por tierra la idea tradicional de la falta de iniciativa de los comerciantes de Lima.⁸

No obstante, cada uno de los personajes aquí estudiados se destaca por alguna causa

especial. El conde de San Isidro, por ejemplo, fue un personaje que supo convertir los infortunios de la primera época en beneficios. De un simple marinero se convirtió en uno de los más importantes representantes de la élite mercantil. El casamiento con la viuda del primer conde de San Isidro representó para él no solamente un importante ascenso social sino que le brindó las mejores oportunidades en los negocios. Sin embargo, no fue sino cuando se vinculó con la compañía de Filipinas que adquirió mayor significación y gozó de mayores beneficios. Este es un fiel ejemplo de la imbricación existente entre la élite mercantil y el poder real.

El conde de Fuente González vinculó el comercio de exportación con la producción de su hacienda cuya mayor inversión se produjo en la segunda generación. Se lo puede ver como un hombre moderno en la medida que se arriesgó en negocios a distancia como fue la comercialización de te oriundo de Macao en Cádiz. Lo mismo puede decirse de Domingo Ramírez de Arellano, quien extendió sus vinculaciones mercantiles al comercio interregional, interno y exterior.

La última pregunta que cabe hacerse es ¿cómo sortearon la crisis producida por las guerras de Independencia?

El hijo del conde de Fuente González, José Manuel González de la Fuente, mantuvo una fuerte oposición a la causa patriota y murió en el Real Felipe. La familia se proyectó en la unión de su hija con Juan de Elizalde, el hijo de José Matías. Este, por su parte, decidió dedicarse a la habilitación de barcos neutrales, entre ellos, la fragata “Asia” norteamericana que salió del Callao en 1801.⁹ Antonio de Elizalde murió en 1820, José Matías permaneció en Lima a la entrada de San Martín y firmó el acta de la independencia en 1823, fecha en la que Deolinda Villa le pierde el rastro.

8 FLORES GALINDO, Alberto, en su libro *Aristocracia y Plebe*, hace mención a una definición de José de la Riva Agüero sobre la aristocracia limeña “carente de toda idea y de cualquier esfuerzo”. A esta aristocracia pertenecían los comerciantes aquí estudiados y son muestra de un espíritu dinámico y modernizador.

9 La fragata “Asia” llevó a su salida del Callao, 17.525 cargas de cacao. Libros de Aduana del Callao 925. 1760

El conde de San Isidro no dejó descendencia directa, sin embargo, Isidro Cortázar y Abarca, (el sobrino), sexto conde de San Isidro, obtuvo carta de ciudadanía en 1823 y fue alcalde de Lima durante el gobierno republicano.

Los Quijano Velarde, vinculados con los Tagle y Bracho, tuvieron diferentes modos de accionar. Mientras que Agustín Quijano Velarde otorgó créditos para la causa realista, (todos los comerciantes debieron realizar aportaciones al Consulado, como se muestra en el cuadro de la página 9) José Bernardo Tagle estuvo fuertemente vinculado con los liberales José Baquijano y Carrillo, José de la Riva Agüero y el conde de la Vega del Ren. Proclamó la independencia de Trujillo y fue Intendente de dicha ciudad lo que le valió el mérito de ser condecorado con la Orden del Sol. Sin embargo, el marqués de Torre Tagle no fue consecuente con sus ideas hasta el final y prefirió morir, junto con el conde de Fuente González, en el Real Felipe.

El Juzgado de Secuestros llevó adelante una persecución implacable sobre los bienes de los comerciantes. Entre los afectados encontramos (aunque algunos no aparecen en este estudio pertenecieron a la élite mercantil) a Manuel Gorbea, a quien le secuestraron todos los bienes; a Isabel Cabero viuda de Simón de Laval, todas las especies pertenecientes a su suegra Mariana Sugasti, esposa del conde de Premio Real. José Matías de Elizalde, quien perdió todas sus tiendas y casas de la calle San Francisco; María Josefa Tagle, hermana de José Bernardo Tagle, perdió todos los bienes vinculados al mayorazgo de su casa. Lo mismo sucedió con Juan Bautista de Laval, a quien le fueron secuestradas sus fincas y la hacienda Villa y San Tadeo.

Si bien las tierras fueron devastadas por la guerra de independencia, la posesión de las mismas jugó un papel importante en la conservación de la riqueza familiar la cual se vio notoriamente mermada, en la medida que fue el único elemento que no se dispersó. Estas, si bien fueron secuestradas por el gobierno republicano, luego se recuperaron como fue el caso de la hacienda Villa por la familia Laval.

Los comerciantes conformaban un núcleo cerrado y la vinculaciones con familias criollas les permitió mejorar las condiciones de vida de éstas y a su vez proteger sus intereses comerciales. Sin embargo, la élite no era un todo homogéneo, dentro del Consulado se debatían intereses personales; cada uno defendía los propios y, si estos coincidían con los del rey, como en el caso del conde de San Isidro, que representaba a una compañía real, defendía los intereses del reino. Cada uno buscó su manera de sortear los problemas coyunturales de forma particular. La cohesión estuvo en los mecanismos de protección que utilizaron, es decir, en las relaciones endogámicas, los matrimonios con sus pares y la inversión en tierras como medio de protección del patrimonio familiar.

No podemos hacer un corte entre criollos y peninsulares, pues eso no marcó las diferencias. Hubo criollos a favor del estado español y hubo españoles a favor de los cambios; sin embargo, los grandes comerciantes afincados en Lima, ciudad capital, controlaban, a través de sus congéneres o representantes, las provincias y regiones del resto del Virreinato, así vemos una cadena eslabonada de comerciantes y asistentes que, en muchas ocasiones, fueron sus propios familiares. En este sentido, es importante destacar la presencia de hijos ilegítimos o naturales que a la hora de controlar un circuito mercantil cumplieron un papel destacado al afincarse en zonas clave, como Arequipa, Cuzco o Trujillo, Cuenca y Potosí. Esta estrategia fue mucho más clara en aquellas familias que tuvieron muchos hijos. Fue el caso de los Tagle y Quijano Velarde y Joaquín Lavena, vinculado con los Fernández Valdivieso. En ellos predominó la idea tradicional de preservar el patrimonio mediante la constitución de familias numerosas.

Por último, tanto el comercio libre de 1778 como la guerra con Inglaterra a partir de 1796 y la invasión Napoleónica a España, fueron coyunturas que golpearon a la élite mercantil, pero ésta supo buscar alternativas, como lo demuestran los trabajos presentados aquí. La Independencia, en cambio, resultó ser mucho

más dura y quebró las posibilidades de dicha clase. Los grandes comerciantes, sin embargo, prefirieron negociar la subvención de la guerra antes que aceptar el comercio con otras naciones, así lo confirman las actas del Consulado de 1818.¹⁰

No obstante, aquellos que supieron sortear el temporal de las guerras independentistas pudieron adaptarse al nuevo gobierno republicano utilizando las mismas estrategias puestas en práctica durante la colonia, acercándose al poder político, manteniendo puestos municipales o militares e invirtiendo en el aparato financiero, como así también haciendo uso del matrimonio como medio de ascenso social o inserción en la nueva sociedad. Como dicen Balmori, Voss y Miles Wortman: “alarmados por las inestabilidades que las independencias trajo consigo, conservaron muchas de las prerrogativas del orden colonial para restaurar y mantener su estabilidad”.¹¹

Lejos de agotar el tema sobre la élite mercantil limeña, con este trabajo básicamente se abren nuevas interrogantes. Una de ellas es analizar cuál fue el papel cumplido en la habilitación de mineros. Quizás encontremos sorpresas y podamos revertir la idea del poco interés de los comerciantes en la inversión en este rubro. Una prueba de ello son los casos presentados en este trabajo. Por otra parte, habría que profundizar aún más la investigación de los integrantes de la tercera generación cuyas actividades se desarrollaron a lo largo del siglo XIX.

Cristina Ana Mazzeo de Vivó

10 AGN, Lima, Actas del Consulado de Comercio de 1818, en las cuales declaran al rey que el gremio está dispuesto a entregar subvenciones para la defensa del reino y por lo tanto no es necesario aplicar el libre comercio, medida que el rey había destinado para acrecentar las arcas del estado mediante la captación de impuestos aduaneros. Ver también ANNA, Timothy, *España y la Independencia de América*. FCE, México, 1986 p. 227 a 260.

11 BALMORI, VOSS, S. y WORTMAN, M., *Las Alianzas de familias y la formación del país en América Latina*. F.C.E. México 1990, p. 60.

BIBLIOGRAFIA

ALBA MOYA

El árbol de la vida, esplendor y muerte en los andes ecuatorianos. El auge de la cascarilla en el siglo XVIII. Edición facsimilar s/f.

ALDANA, Susana

"Un norte diferente para la independencia peruana", *Revista de Indias*. Vol LVII. Nro. 209, Madrid, 1997.

ALJOVÍN DE LOSADA, Cristóbal

"Los compradores de Temporalidades a fines de la colonia". En: *Histórica*. Vol XIV - Nro. 2, p.183-233, Lima, 1990.

ANES, Gonzalo

El Antiguo Régimen: Los Borbones, Alianza Universidad, Madrid, 1981.

ANNA, Timothy

"The Peruvian Declaration of Independence: Freedom by Coercion", *Journal of Latin America Studies*. Vol 7, p.221-248, 1975.

ANNA, Timothy

The fall of the Royal Government in Peru. University of Nebraska, Press, 1979.

ANTOLOGÍA DE LA INDEPENDENCIA DEL PERÚ

Publicaciones de la Comisión Nacional del Sesquicentenario de la Independencia. Lima, 1972.

ARROM, Silvia

"Historia de la mujer y la familia latinoamericanas". En: *Historia Mexicana*. Vol. XLII, Nro.2, p. 379-418, México, 1992.

BALMORI, Diana, VOSS, Stuart F. y Miles WORTMAN

Las alianzas de familias y la formación del país en América Latina, F.C.E., México, 1990.

BARBAGELATA José y Juan BROMLEY

Evolución urbana de la ciudad de Lima. Municipalidad de Lima. Lima, 1945.

BARRAGÁN, Rossana

"Españoles patricios y españoles europeos: conflictos intra-élites e identidades en la ciudad de la Paz en vísperas de la independencia 1770-1809". En: WALKER, Charles, *Entre la retórica y la insurgencia: Las ideas y los movimientos sociales en los Andes, siglo XVIII*, Centro de Estudios Regionales Andinos Bartolomé de las Casas, Cuzco, 1996.

BAUER, Arnold

"The Church in the Economy of Spanish America: Censos and depósitos in the Eighteenth and Nineteenth centuries". En: *Hispanic American Historical Review*. Número 63, p. 707-733, 1983.

BAQUIJANO Y CARRILLO, José

"Disertación histórica y Política sobre el comercio del Perú. *Mercurio Peruano* V.1, 1791.

BRACAMONTE, Jorge

Crisis colonial y revoluciones indígenas e Independencia, Editorial Casa SUR, Lima, 1996.

BRADING, David

Mineros y comerciantes en el México Borbónico, F.C.E. México, 1974.

BRADING, David A.

"Government and Elite in Late Colonial Mexico", En: *Hispanic American Historical Review*, August, 1992.

BRADING, David A.

Orbe Indiano. De la Monarquía Católica a la República Criolla 1492-1867. Fondo de Cultura Económica, México, 1991.

BROMLEY, Juan

"Los Vasquez de Acuña. Condes de la Vega del Ren", En: *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas*, Nro. 8, p. 83-97, Lima, 1955.

BRONNER, Fred

"Elite in seventeenth century Peru", En: *Boletín del Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, 24 p. 3-25, Amsterdam, 1978.

BURKHOLDER y CHANDLER

De la impotencia a la autoridad. F.C.E. México, 1984.

BURKHOLDER, Mark

"José Baquijano y la Audiencia de Lima." En: *V Congreso de Historia de América*. T III, p. 458-494, Lima, 1972. Publicaciones de la Comisión Nacional del Sesquicentenario de la Independencia del Perú.

BURKHOLDER, Mark

"Titled Nobles, Elites and Independence: some comments" En: *Latin American Research Review*, XIII (2), University of New Mexico, p.290-295, Albuquerque, 1978.

CAHILL, David

"Repartos ilícitos y familias principales en el Sur Andino". En: *Revista de Indias*. Vol XLVIII, p.449-474, Madrid, 1988.

CAMPBELL, León G.

"A Colonial Establishment: Creole Domination of the Audiencia of Lima during the Late Eighteenth Century". En: *Hispanic American Historical Review*, 52(1). Duke University Press, p. 1-25, 1972.

CAMPBELL, León G.

"The foreigners in Peruvian society during the Eighteenth Century". En: *R.H.A.*, 73 - 74, p. 153 - 163, Enero, 1972.

CAMPBELL, León

The Military in Peru, Memoirs of the American Philosophical Society, Vol.123, Philadelphia, 1978.

CAVIERES, Eduardo y SALINAS René

Amor, sexo y matrimonio en Chile tradicional. Instituto de Historia. Valparaíso, 1991.

CENTURIÓN, Héctor

"La independencia de Trujillo y la libertad del Perú y América". En: *V Congreso de Historia de América*. Publicaciones de la Comisión Nacional del Sesquicentenario de la Independencia del Perú, T.III, p.177-181, 1972.

CESPEDES DEL CASTILLO, Guillermo

"Lima y Buenos Aires cien años de rivalidad. Repercusiones Económico-Políticas de la Creación del Virreinato del Plata". En: *Anuario de Estudios Americanos*, Nro. 3, Sevilla, 1947.

CLÉMENT, Jean Pierre

Índices del Mercurio Peruano. Biblioteca Nacional-Instituto Nacional de Cultura, Lima, 1979.

CONTRERAS, Carlos

El Sector Exportador de una economía Colonial. La Costa del Ecuador entre 1760 y 1820, FLACSO Ecuador, 1990.

CONTRERAS, Remedios

Relación y Documentos de gobierno del Virrey del Perú. Agustín de Jauregui y Aldecoa (1780 - 1784). Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 1982.

CONVERSO, Félix

"Españoles y americanos, agentes de un mercado regional". *Anuario de Estudios Americanos*. Vol XLVII, p. 279-307, Sevilla, 1988.

CÓRDOVA Y URRUTIA, José M.

Estadística Histórica, Geográfica, Industrial y Comercial de los pueblos que componen las provincias del Departamento de Lima (1839). Entre Nous, Lima, 1992.

COUTURIER, Edith

"Las mujeres de una familia noble: Los condes de Regla en México". 1750-1830. En: *Mujeres Latinoamericanas*. Asunción Lavrin (Comp.) F.C.E. México, 1992.

COUTURIER, Edith

"Una viuda aristocrática en la Nueva España del siglo XVIII: La condesa de Miravalle". En: *Historia Mexicana*. Vol. XLI, Nro.3, p. 327-363. México, 1992.

COUTURIER, Edith

"Pedro Romero de Terreros: ¿Comerciante o empresario capitalista del siglo XVIII?". En: Florescano, Enrique (Comp.) *Orígenes y desarrollo de la burguesía en América Latina*. Nueva Imagen. México, 1985.

DAGER, Joseph

Conde de Superunda. Brasa. Lima, 1995.

DIAZ-TRECHUELO SPINOLA, María Lourdes

La Real Compañía de Filipinas, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1965.

DOMINGUEZ FAURA, Nicanor

"Agua y legislación en los valles de Lima. El repartimiento de 1617". En: *Boletín del Instituto Riva Agüero*, Nro. 15, p.119-154, Lima, 1988.

EIRAS ROEL, Antonio (Editor)

La emigración española a Ultramar. Editorial Tabapress, Madrid, 1991.

ESCUDERO ORTIZ DE ZEVALLOS, Carlos

"La familia Tagle Bracho del Perú". En: *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas*. Lima, 1994.

EYZAGUIRRE, Jaime

Historia de Chile. ZIGZAG, Santiago, 1969.

FEBRES VILLARROEL, Oscar

"La crisis agrícola en el Perú en el último tercio del siglo XVIII". En: *Revista Histórica*, Vol XVIII, p. 103-199, Lima, 1964.

FISHER, John Robert

El Comercio entre España e Hispanoamérica (1797-1820). Banco de España, 1993.

FISHER, John

Relaciones económicas entre España y América. Colección Mapfre, Madrid, 1988.

FISHER, John

Minas y Mineros en el Perú Colonial 1776-1824. Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1977.

FISHER, John

"El impacto colonial del Comercio Libre en América durante el último cuarto del siglo XVIII". En: *El Comercio Libre entre España y América Latina (1765-1824)*. Fundación Banco Exterior, Madrid, 1987.

FLORES GALINDO, Alberto

Aristocracia y plebe. Lima, 1760-1830. Estructura de clases y sociedad colonial. Mosca Azul Editores, Lima, 1984.

FLORES GALINDO, Alberto

La Ciudad Sumergida. Aristocracia y plebe en Lima, 1760-1830. Editorial Horizonte, 2da.edición. Lima, 1991.

FLORES GALINDO, Alberto

"Independencia y Clases Sociales" En *Independencia y Revolución 1780-1840*. Instituto Nacional de Cultura, Lima, 1987.

FUENTES, Manuel Atanasio

Memorias de los Virreyes que han gobernado el Perú durante el tiempo del coloniaje español. Librería Central de Felipe Bailly, Tomo V, Lima, 1959.

GALLEGU, José Andrés

Navarra y América. Mapfre, Madrid, 1992.

GALVEZ, José

"Algunos datos sobre familias peruanas de origen argentino y de familias del Plata oriundas del Perú". *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas*. Nro. 7, p 83-97, Lima, 1954.

GANSTER, Paul

"Los miembros de los cabildos eclesiásticos y sus familias en Lima y México". En: *Familias Novohispanas. S.XVI-XIX*. Pilar Gonzalbo (Coord.) México, 1991.

GANSTER, Paul

A social history of the secular clergy of Lima during the middle decades of the eighteenth century. University Microfilms International, 1983.

GARCIA BAQUERO, Antonio

La carrera de Indias: Suma de la Contratación y Océano de negocios, Aldaiga, Sevilla, 1992.

GARCÍA BAQUERO A.

Comercio Colonial y Guerras Revolucionarias. Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1972.

GARCÍA BAQUERO A.

Cádiz y el Atlántico. 1717-1778, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1976.

GARCIA, Juan Andreo; PROVENCIO

GARRIGOS Lucía; SANCHEZ BAENA Juan José (Eds)

Familia, Tradición y Grupos Sociales en América. Universidad de Murcia, 1994.

GUNTHER, Juan

Los Planos de Lima. Municipalidad de Lima, Lima, 1983.

GUTIÉRREZ, Ramón y VALLIN, Rodolfo

"Los seminarios del Obispo Martínez Compañón en el norte peruano." En: *Histórica*. Pontificia Universidad Católica del Perú. Vol. VIII, Nro. 1, pág. 111-129, Lima, 1984.

HAMNETT, Brian

Revolución y Contrarrevolución en México y el Perú (Liberalismo, realza y separatismo 1800-1824). Fondo de Cultura Económica, México, 1978.

HAMPE MARTÍNEZ, Teodoro

"La revolución francesa vista por el Mercurio Peruano: cambio político vs. reformismo criollo" En: *Boletín del Instituto Riva Agüero*, Nro. 15, Lima, 1988.

HERNÁNDEZ SÁNCHEZ BARBA, Mario

Castilla y América Mapfre, Madrid, 1992.

JACOBSEN, Nils and Hans-JÜRGEN PUHLE
Editors

The Economies of México and Perú During the Late Colonial Period, 1760-1810, Colloquium Verlag, Berlin, 1986.

KEITH, Robert

"Origen del sistema de hacienda: el valle de Chancay". En: Matos Mar (Comp) *Hacienda, comunidad y campesinado en el Perú*. I.E.P. Lima, 1976.

KICZA, John

"The Role of the Family in Economic Development in nineteenth Century Latin America". En: *Journal of Family History*, vol 10, número 3, p. 235-246, 1985.

KICZA, John

"El papel de la familia en la organización empresarial en Nueva España". En: *Familia y Poder en Nueva España: Memoria del III Simposio de Historia de las mentalidades*. Antonio Guzmán y Lourdes Martínez. Instituto Nacional de Antropología e Historia. México, 1988.

KICZA, John

Los empresarios coloniales. Familias y negocios en la ciudad de México durante los borbones. F.C.E., México, 1984.

KICZA, John

Colonial Entrepreneurs. Families and business in Bourbon Mexico City, University of New Mexico Press, Albuquerque, 1983.

LADD, Doris M.

The Mexican Nobility at Independence, 1780-1826. University of Texas Press, 1976.

LANGUE, Frédérique

"Orígenes y desarrollo de una élite regional. Aristocracia y cacao en la provincia de Caracas. S. XVI-XVIII", En: *Tierra Firme*. Vol IX pp. 1-19, Caracas, 1988.

LANGUE, Frédérique

"Las élites en América Española, actitudes y mentalidades" En: *Boletín Americanista*. Año XXXIII. N° 42-43, Barcelona, 1992-93.

LAZO, Carlos y TORD, Luis

Hacienda, poder y fiscalidad y luchas sociales (Perú Colonial), Biblioteca Peruana de Historia, Lima, 1981.

LEON BORJA, Dora y Adam SZÁSZDI NAGY

"El comercio del cacao de Guayaquil" *Revista de Historia de América*, Instituto Panamericano de Geografía e Historia, N° 57-58, Enero-diciembre, México, 1964.

LOHMANN, Guillermo; BUSTO, José Antonio del; QUIROZ, Eusebio; NIETO, Armando; CORNEJO, Jorge; WUFFARDEN

Historia General del Perú, Editorial BRASA, Tomo V, Lima, 1993.

LOHMANN VILLENA, Guillermo

Los americanos en las órdenes nobiliarias. Madrid. Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Instituto Gonzalo Fernández de Oviedo, Madrid, 1945.

LOHMANN VILLENA, Guillermo

Los ministros de la audiencia de Lima. Escuela de Estudios Hispanoamericanos. Sevilla, 1974.

LOHMANN VILLENA, Guillermo

Los regidores perpetuos del Cabildo de Lima. Exma Diputación Provincial de Sevilla. Sevilla, 1983.

LOPEZ BELTRAN, Clara

Alianzas familiares, elite, género y negocios en La Paz s XVII. IEP. Lima, 1998.

LUQUI LAGLEYZE, Julio Mario

El ejército realista en la época de la Independencia. Fundación Mater Dei, Buenos Aires, 1995.

LYNCH, John

"Los caudillos de la independencia . Enemigos y agentes del estado- nación". En: *Problemas de la formación del Estado y de la Nación Hispanoamericana*. INTER NATIONES. Bonn, 1983

LYNCH, John

Caudillos en Hispanoamérica (1800-1850), Colección Mapfre. Madrid, 1993.

LYNCH, John

Las revoluciones hispanoamericanas, Ariel, Barcelona, 1985.

MACERA, Pablo

Trabajos de Historia. Tomo II. I.N.C., Lima, 1977.

MALAMUD, Carlos

"El fin del comercio colonial. Una compañía comercial gaditana del siglo XIX. En: *Revista de Indias*, enero-junio 1978, pág. 292 y ss. Madrid 1978.

MALAMUD, Carlos

Cádiz y Saint Maló, en el Comercio colonial Peruano 1698-1725. Diputación Provincial de Cádiz, 1986.

MARCHENA FERNANDEZ, Juan

Ejército y Milicias en el mundo colonial americano. Colección Mapfre. Madrid, 1992.

MAZZEO, Cristina Ana

"Comercio Neutral y Comercio privilegiado en el contexto de la guerra de España con Inglaterra y con Francia 1796 - 1815. En: *Revista Derroteros de la Mar del Sur*, año 6, Nro. 6, 1998.

MAZZEO, Ana Cristina

"Repercusiones y consecuencias de la aplicación del comercio libre en la élite mercantil limeña a fines del siglo XVIII". En: *Revista de Indias*, Vol. LV, Nro. 203, p. 101-126, Madrid, 1995.

MAZZEO, Ana Cristina

El Comercio Libre en el Perú. Las estrategias de un comerciante criollo José Antonio de Lavalle y Cortés, 1777-1815, Fondo Editorial P.U.C.P. Lima, 1994.

MAZZEO, Ana Cristina

"Esclavitud y acumulación mercantil: el tráfico negrero en el contexto de las reformas borbónicas." En: *Histórica*. Vol XVII, N°2, p. 149-179, Lima, 1993.

MAZZEO, Ana Cristina

"Incidencia del espacio norperuano en la exportación global del cacao y la cascarilla a fines del siglo XVIII." En: *Espacio. Teoría y Praxis*. Hildegardo Córdova (editor), PUCP, 1997.

MEDINA, José Toribio

Historia del Tribunal del Santo Oficio de la Inquisición de Lima (1569-1810). Fondo José Toribio Medina, t.II. Santiago, 1956.

MEDRANO, José Manuel y MALAMUD, Carlos

"Las actividades de los Cinco Gremios Mayores de Madrid en el Perú. Apuntes preliminares". *Revista de Indias*, Vol. XVIII, Nro. 182-183. p. 427, Madrid, 1988.

MELZER, John T.

Kingdom to Republic in Peru. The Consulado de Comercio of Lima and the independence of Peru (1809-1825). Tulane University, 1978.

MENDIBURU, Manuel de

Diccionario Histórico biográfico del Perú. Formado y redactado por...Segunda Edición con adiciones y notas bibliográficas de José de la Riva Agüero y Osma. 15 tomos. Librería e Imprenta Gil, S.A. Lima, 1931-1938.

MERCURIO PERUANO

Edición Facsimilar, Biblioteca Nacional del Perú, 12 tomos, Lima 1964.

MINISTERIO DE CULTURA (Varios autores)

Documentación y archivos en la colonización española, 2 tomos. Sevilla, 1980.

MOLINA MARTINEZ, Miguel

El Real Tribunal de Minería de Lima (1785-1821). Publicación de la Exma. Diputación Provincial de Sevilla, 1986.

MORENO CEBRIÁN, Alfredo

"Cuarteles, barrios y calles de Lima a fines del siglo XVIII". En: *Jahrbuch*, Nro. 18, p. 97-161, 1981.

MORENO CEBRIÁN, Alfredo

Relación de Gobierno del Virrey del Perú, José Manso de Velasco, conde de Superunda (1745-1761), Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 1983.

MÖRNER, Magnus

"Economic factors and stratification in Colonial Spanish America with special regards to elite". En: *Hispanic American Historical Review*, 63 Duke University Press, p. 335-369, 1983.

NEF, John

La conquista del mundo material. Estudios sobre el surgimiento del industrialismo PAIDOS, Buenos Aires, 1969.

O' PHELAN GODOY, Scarlett

"Sucre en el Perú: entre Riva Agüero y Torre Tagle. VII Congreso de Historia. Caracas (en prensa), 1997.

O' PHELAN GODOY, Scarlett

La gran rebelión en los Andes: de Túpac Amaru a Túpac Catari, Centro de Estudios Regionales Andinos Bartolomé de las Casas, Cuzco, 1995.

O' PHELAN GODOY, Scarlett

Un siglo de rebeliones anticoloniales. Perú y Bolivia 1700-1783, Centro de Estudios Rurales Andinos Bartolomé de las Casas, Cuzco, 1988.

O' PHELAN GODOY, Scarlett

"Por el rey, religión y la Patria. Las Juntas de Gobierno de 1809 en la Paz y Quito". En: *Boletín del Instituto Francés de Estudios Andinos*, Vol XVII, Nro. 2, pág. 61-80, Lima, 1988.

O'SCALAN, Timoteo

Diccionario Marítimo Español, Edición facsimilar de 1831, Museo Naval, Madrid, 1974.

ORTIZ DE LA TABLA DUCASE, Javier

El comercio Exterior de Veracruz 1778-1821. Escuela de Estudios Hispanoamericanos, Sevilla, 1978.

ORTIZ DE ZEVALLOS, Javier

El norte del Perú en la Independencia del Perú: testimonios de San Martín, Bolívar, Torre Tagle. Centro de Documentación e Información Andina. 1981.

PACHECO VELEZ, César

"Las conspiraciones del Conde de la Vega del Ren". *Revista Histórica*. Nro. 21, p. 355-425. Lima, 1954.

PARRÓN SALAS, Carmen

De las reformas borbónicas a la República: el Consulado y el comercio marítimo de Lima. 1778-1821. Imprenta de la Academia General del Aire, Murcia, 1995.

PÉRCOVICH HUALPA, Myriam Carmen

Responsabilidad por daño o pérdida de la mercadería durante el transporte marítimo. Tesis para optar el grado de abogada. Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 1994.

PEREZ CANTO, María del Pilar

Lima en el siglo XVIII. Ediciones de la Universidad Autónoma de Madrid, Madrid, 1983.

PERRET, Louis y MONTROYA, Ulises

El arbitraje en el derecho latinoamericano y español. Cultural Cuzco S.A., Lima, 1989.

PETITJEAN MARTINE E IVES SAINT GEOURS

"La Economía de la cascarilla en el corregimiento de Loja". En: *Revista y Cultura del Banco Central del Ecuador*, Vol. V Nro. 15, enero-abril pp.171-208, Quito, 1983.

PINTO RODRIGUEZ, Jorge

Tráfico marítimo y rutas terrestres: los Cinco Gremios Mayores de Madrid y el comercio colonial a fines del siglo XVIII. Versión mecanografiada del autor.

PRESTA Ana María

"Encomienda, familia y redes en Charcas Colonial: Los Almendras", En: *Revista de Indias*, Nro. 200, p. 22 a 53, 1997.

QUIROZ, Alfonso

Deudas olvidadas. Instrumentos de crédito en la economía colonial peruana. 1750-1820. Lima, Fondo Editorial, PUCP, 1988.

QUIROZ, Alfonso

La Consolidación de la deuda interna peruana: 1850-58. Tesis PUCP (Br), Lima, 1980.

RAMIREZ, Susan

Patriarcas Provinciales. La tenencia de la tierra y la economía del poder en el Perú colonial, Alianza Editorial, Madrid, 1986.

RAMOS, Demetrio

Trigo Chileno, navieros del Callao y hacendados entre la crisis agrícola del siglo XVII y la comercial de la primera mitad del siglo XVIII, Madrid, 1967.

REGALADO, Liliana y SALINAS, María

"Apuntes sobre la actitud del Consulado limeño en la etapa emancipadora". En: *V Congreso Internacional de Historia de América*. Publicaciones de la Comisión Nacional del Sesquicentenario de la Independencia del Perú. T III, p. 271-291, 1983.

RIVA AGÜERO Y OSMA, José de la

"El Perú histórico y artístico. Influencia y descendencia de los montañeses en él". En: *Obras Completas*, Tomo VIII (Estudios de Genealogía Peruana), Pontificia Universidad Católica del Perú, p. 7-117, Lima, 1983.

RIZO PATRÓN, Paul

"La élite frente a la Independencia". Conferencia dada en el Instituto Riva Agüero. Lima, Octubre, 1998.

RIZO PATRÓN, Paul

"La élite nobiliaria de Trujillo de 1700 a 1830", En: *El norte en la Historia Regional*. S XVIII-XIX. Scarlett O'Phelan e Ives Saint-Geours (Comp). IFEA-CIPCA, Lima, 1998.

RIZO PATRÓN, Paul

"La nobleza de Lima en tiempo de los borbones." En: *Boletín del Instituto Francés de Estudios Andinos*, Vol 19, No 1, pág. 129-163, Lima, 1990.

RIZO-PATRÓN, Paul

Familia, matrimonio y dote en la nobleza de Lima. Los de la Puente, (1750-1850). Memoria para optar el grado de Bachiller en Humanidades con mención en Historia. Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 1989.

RODRIGUEZ VICENTE, María Encarnación

El Tribunal del Consulado de Lima en la primera mitad del siglo XVII. Ediciones Cultura Hispánica, Madrid, 1960.

ROMANO, Ruggiero

Una economía colonial: Chile en el siglo XVIII, EUDEBA, Buenos Aires, 1965.

ROMANO, Ruggiero

Consideraciones, Siete Estudios de Historia, Instituto Italiano de Cultura, Ed. Fomciencias, Lima, 1992.

ROMERO, Emilio

"Perú". En: Luis Roque GONDRA, *Pensamiento económico latinoamericano*, Fondo de Cultura Económica, México, 1948.

SALAS DE COLOMA, Miriam

Estructura colonial del poder español en el Perú. Huamanga (Ayacucho) a través de sus obrajés, siglos XVI - XVIII. 3 Tomos, PUCP, 1998.

SEGRETI, Carlos A.

Temas de Historia Colonial, Comercio e Injerencia extranjera, Academia Nacional de la Historia, Buenos Aires, 1987.

SEMPAT ASSADOURIAN, Carlos

El sistema de la economía colonial, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1982.

SILVA SANTISTEBAN, Fernando

Los obrajés en el Virreinato del Perú. Museo Nacional de Historia. Lima, 1964.

SUAREZ, Margarita

Comercio y Fraude en el Perú Colonial, Banco Central de Reserva, IEP, 1995.

SMITH, Robert Sidney

El Índice del Archivo del Real Tribunal del Consulado de Lima. Ministerio de Hacienda, Lima, 1948.

SOCLOW, Susan

Los mercaderes de Buenos Aires virreinal: familia y comercio. Ediciones de la Flor, Buenos Aires, 1991.

SOLDEVILLA, Consuelo

Cantabria y América. Colección Mapfre, Madrid, 1992.

STONE, Lawrence

El pasado y el Presente. F.C.E. México, 1986.

STUDER, Elena F.S. de

La trata de negros en el Río de la Plata durante el siglo XVIII, Libros Hispanoamérica, Buenos Aires, 1984.

SWAYNE Y MENDOZA, Guillermo

Mis Antepasados. Lima, 1951.

TALLER, Guillermo

"Los Cabero del Perú y sus ascendientes en Granada, Avila y Aragón". En: *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas*. Nro. 5, Lima, 1950-51.

TAURO, Alberto

Enciclopedia Ilustrada del Perú. Editorial PEISA. T IV. Lima, 1995.

TUTINO, John

Power, class and family: men and women in the mexican elite. 1750-1810. En: *The Americas*. Nro. 3, Washington, 1981.

TWINAM, Ann

Mineros, comerciantes y labradores: Las raíces del espíritu empresarial en Antioquia: 1763-1810. FAES, Medellín, 1985.

UNANUE, Hipólito

Discurso histórico sobre el nuevo camino del Callao, 1801. En: MENDIBURU, Manuel de, *Diccionario Histórico Biográfico del Perú*, 15 tomos. Librería e Imprenta Gil, S.A. Lima, 1931-1938.

V Congreso Internacional de Historia de América

Publicaciones de la Comisión Nacional del Sesquicentenario de la Independencia del Perú. 1972.

VALDEZ, Salvador

"Familias Chilenas descendientes de peruanos". En: *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas*, Nro. 6, Lima, 1952-1953.

VARGAS UGARTE, Rubén

Los títulos nobiliarios. Lima, 1948.

VASQUEZ MONTOYA, Francisco

El arbitramento. Universidad Javeriana, Bogotá, 1984.

VEGA DE CACERES, Ileana

Economía rural y estructura social en el valle de Lima durante el siglo XVIII. Fondo editorial PUCP, Lima, 1995.

VICUÑA MACKENA, Benjamín

La independencia del Perú. Editorial Francisco Aguirre. Buenos Aires, 1971.

VILLA ESTEVES, Deolinda Mercedes

Aproximación al estudio de los navíos de registros sueltos al Mar del Sur. 1740-1760. Tesis de Bachiller. PUCP, Lima, 1986.

VILLALOBOS, Sergio

El comercio y la crisis colonial. Un mito de la Independencia. Ediciones de la Universidad de Chile, Santiago, 1968.

VILLAMARIN, Juan A.

"El Concepto nobleza en la estratificación social de Santa Fe de Bogotá en la época colonial". En: *Revista de Estudios Andinos*, año VIII No. 14, p. 47-62, Lima, 1978.

VIVES AZANCOT, Pedro

"El espacio americano español en el siglo XVIII. Un proceso de regionalización". En: *Revista de Indias*. Nro. 151-152, p. 185-176, Madrid. 1978.

WALKER, Charles (Compilador)

Entre la retórica y la insurgencia: las ideas y los movimientos sociales en los Andes, siglo XVIII. Centro de Estudios Regionales Andinos Bartolomé de las Casas Cuzco, 1995.

WALKER, Geoffrey J.

Política española y comercio colonial 1700-1789. Ariel, Barcelona, 1979.

WARRET, Bard

La hacienda azucarera de los Marqueses del Valle. (1535-1910). S. XXI, México, 1977.

WITT, Heinrich

Diario 1824-1890. Un testimonio personal sobre el Perú del siglo XIX. Vol. I, 1824 - 1842, Banco Mercantil, Lima, 1992.

YUSTE, Carmen

"Las familias de comerciantes en el tráfico transpacífico en el siglo XVIII". En: *Familia y Poder en Nueva España: Memoria del III Simposio de Historia de las mentalidades.* Antonio Guzman y Lourdes Martinez. Instituto Nacional de Antropología e Historia, México, 1991.

ZEVALLOS, Jorge

"Lambayeque en el Siglo XVIII". En: *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas.* Nro. 3, Lima, 1948.

ZUDAIRE, Eulogio

Don Agustín de Jáuregui y Aldecoa, virrey interino del Perú. Pamplona: Representación foral de Navarra, 1979. t.2.

ZIZOLD, Isabel

"El Obispo don Manuel de Mollinedo y Angulo, mecenas del Cuzco. En: *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas*, Nro. 11, p. 39-58, Lima, 1958.

ZIZOLD, Isabel

"El Linaje de Angulo y sus armas en el Perú". En: *Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas*, Nro. 8, p. 167-214, Lima, 1955.

***LOS COMERCIANTES LIMEÑOS A FINES DEL SIGLO XVIII
CAPACIDAD Y COHESION DE UNA ELITE
1750 - 1825***

El diseño y diagramación se realizó en el estudio gráfico Impressive S.R.L.
e-mail: impress@telematic.com.pe

Se terminó de imprimir en el mes de diciembre de 1999
en los talleres gráficos de
CECOSAMI

