

Comercio y fraude en el Perú colonial

Las estrategias mercantiles
de un banquero

Margarita Suárez



Comercio y fraude en el Perú colonial

Las estrategias mercantiles
de un banquero

Margarita Suárez



Banco Central de Reserva del Perú
Fondo Editorial

IEP Instituto de Estudios Peruanos

Serie: ESTUDIOS HISTÓRICOS 17

© IEP ediciones
Horacio Urteaga 694, Lima 11
Telf. 432-3070 / 424-4856
Fax [511] 432-4981

Impreso en el Perú
Primera edición, abril 1995
1,000 ejemplares

ISBN 84-89303-42-8
ISSN 1019-4533

SUÁREZ ESPINOSA, Margarita
Comercio y fraude en el Perú colonial: las estrategias mercan-
tiles de un banquero.-- Lima: IEP/BCRP, 1995.-- (Serie Estudios
Históricos, 17)

HISTORIA/COLONIA/SIGLO XVII/CUEVA, JUAN DE LA/
BANCOS/COMERCIO/LIMA/PERÚ

W/05.01.01/E/17

Contenido

Agradecimientos	9
Abreviaturas	10
INTRODUCCIÓN	11
I. LIMA Y EL ATLÁNTICO EN LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO XVII	
1. Los hilos de la dependencia	15
2. El sistema de flotas	28
3. Los peruleros	33
4. La invasión de las fronteras	40
II. LAS ESTRATEGIAS MERCANTILES DE UN BANQUERO:	
JUAN DE LA CUEVA, 1608-1635	
5. Joan de la Coba, coscoroba, niño bonito con platanito	45
6. El cargador y sus métodos	54
7. Las remesas	61
8. Las tácticas	72
9. Los factores	89
10. Los peruleros en el banquillo	93
ANEXOS	101
BIBLIOGRAFÍA	123

AGRADECIMIENTOS

El Consejo Británico y el *Central Research Fund* de la Universidad de Londres me prestaron ayuda financiera en Londres y Sevilla respectivamente. La jefatura y el personal del Archivo General de la Nación del Perú facilitaron, con paciencia y amabilidad, el uso de la interminable documentación notarial. Mi estadía en Sevilla no hubiese sido la misma sin las facilidades brindadas por el Archivo General de Indias, la Escuela de Estudios Hispanoamericanos, y sin la compañía de Juan Manuel Pérez, Wendy Kramer, Sascha y Noble David Cook, Kendall Brown, Karen Powers y Margot López. Pedro Rodríguez, Franklin Pease, César Gutiérrez, Juan Carlos Crespo y Heraclio Bonilla, mis profesores universitarios, me enseñaron a plantear muchas de las interrogantes que encontré en el camino. La vitalidad intelectual de Alberto Flores Galindo fue decisiva para salvar los obstáculos iniciales. Con Carlos Contreras, Alfonso Quiroz, Patricia Portocarrero, Gabriela Ramos, Jorge Ortiz, María Elena Demarini y Pedro Guibovich compartimos inquietudes y, sobre todo, me brindaron su apoyo. A Pedro le debo además la corrección de estilo del texto. A Aída Nagata el cuidado de la edición. El contacto con el profesor John Lynch, a través de los seminarios formales e informales en la Universidad de Londres, ha sido para mí una experiencia académica y humanamente excepcional. A Rafael Varón le agradezco haber sido mi interlocutor en ésta y otras aventuras. Por su paciencia y su generosidad, le dedico este libro a María Eugenia Espinosa, mi madre.

ABREVIATURAS

AGI	Archivo General de Indias, Sevilla
AGN	Archivo General de la Nación del Perú
APS	Archivo de Protocolos de Sevilla
LCL	Libros de Cabildo de Lima
SN	Sección Notarial del Archivo General de la Nación del Perú

Introducción

La *carrera de Indias* fue, sin duda, el medio a través del cual España mantuvo sus comunicaciones con América. Es por este motivo que cuando se sentaron las bases que intentarían orientar las economías coloniales hacia la metrópoli, la instalación de un complicado sistema marítimo — las flotas — se hizo indispensable. Este sistema, a su vez, supuso la organización de una compleja red mercantil de corte monopolístico que normara los intercambios e hiciera más eficaz tanto el abastecimiento del territorio americano como la exportación de la producción minera. Es claro que la opción tomada por los mercaderes metropolitanos en favor del monopolio comercial resultó de la creencia de que era ésta la manera más conveniente de hacer que las ganancias del comercio recayeran en su propio beneficio. Lo que resulta más controvertido, sin embargo, es el rol de los mercaderes del Perú dentro de este circuito y en qué términos se dio la conexión de éstos con las casas mercantiles de España.

El estudio del comportamiento de los grandes mercaderes de Lima como agentes activos del vínculo económico con España y miembros de una élite que tuvo una influencia decisiva en materia de economía y política internas, ha sido abordado desde una perspectiva más bien especulativa que analítica. Las escuelas historiográficas que colocan en un lugar protagónico el papel desempeñado por el comercio en la conformación de una “economía-mundo” europea a partir del siglo XVI, o que destacan su participación en la creación de un “mercado interno” americano, han subrayado la poca autonomía de los grupos mercantiles “locales” (americanos) con respecto a las decisiones tomadas por la metrópoli, a pesar de consti-

tuir uno de los sectores más dinámicos de la sociedad colonial. De esta manera, es frecuente encontrarse con afirmaciones que señalan que el control que pudo tener el sector mercantil limeño dentro del espacio colonial es idéntico al nexo colonial mismo: la élite mercantil de Lima no fue más que un títere de los intereses comerciales sevillanos y, por lo tanto, su dominio al interior del Perú fue, en realidad, una prolongación del dominio comercial y político de España. Dentro de esta perspectiva los grandes mercaderes de Lima nunca pudieron escapar de la sujeción comercial y financiera del grupo sevillano (o gaditano), de tal manera que se limitaron tan sólo, a ser sus corresponsales y a representar sus intereses. De esta forma, el sector mercantil habría sido uno de los instrumentos por excelencia mediante el cual España logró mantener el vínculo colonial.

Es posible que esta imagen se haya formado por la extrapolación y generalización de los resultados de las investigaciones realizadas sobre el tema para los siglos XVI y XVIII. Así, los trabajos se han centrado casi exclusivamente en dos extremos temporales, los años iniciales de la invasión y los albores de la independencia, y en el medio ha quedado un enorme vacío sólo parcialmente cubierto por los trabajos de Bowser, Clayton, Helmer, Moreyra, Sluiter y Rodríguez Vicente. Pero del hecho que las compañías mercantiles que operaban en Lima en las primeras décadas de la colonización fuesen esencialmente sevillanas, y que el Consulado de mercaderes se mostrara en el siglo XVIII reticente y abiertamente contrario a las reformas coloniales borbónicas y a la independencia política, no se puede inferir que durante 300 años estas relaciones se mantuvieran intactas e inmóviles. Más aún considerando que en el transcurso de estos tres siglos los "monopolistas" españoles fueron perdiendo progresivamente el control del tráfico atlántico y que éste, al final de cuentas, pasó a manos de las demás potencias europeas mucho antes de que el nexo colonial con España se extinguiese.

Años atrás algunos historiadores llamaron la atención sobre la existencia de ciertas fricciones entre los mercaderes de Lima, los "peruleros", y los comerciantes sevillanos (Lohmann, Chaunu, Lynch, Clayton, Bronner). Trabajos como el de Boyer, para el caso de México, confirmarían la creencia de que estas fricciones se extendieron a otros territorios americanos. Siguiendo esta perspectiva el objetivo de este trabajo será mostrar cómo las relaciones entre los mercaderes de Lima y Sevilla desembocaron en una abierta rivalidad en la primera mitad del siglo XVII. Y de ser así, una de las explicaciones más frecuentes de por qué se mantuvo el imperio español en América debería ser reformulada y enfocada hacia una nueva óptica.

Para una mejor comprensión de cómo la dirección y las formas de las operaciones comerciales llevadas a cabo por los mercaderes peruanos resultaron en este enfrentamiento, se ha tomado el caso de Juan de la Cueva, aunque, es verdad, el espectro de actividades de este célebre banquero es tan amplio que sobrepasa los límites de este estudio. Para rastrear sus actividades mercantiles fue preciso recurrir a la documentación notarial, cuya riqueza y utilidad ya ha sido demostrada por los pioneros trabajos de Lockhart. Los registros notariales, cuyas series se hallan en la actualidad relativamente completas, fueron uno de los instrumentos más importantes empleados por los mercaderes en este período. Mercader y notario, ya lo veremos, actuaron íntimamente unidos. Junto a esta documentación, se han utilizado los expedientes judiciales y la correspondencia oficial que se halla en el Archivo General de Indias, para brindar un panorama más amplio del fenómeno. El trabajo está dividido en dos partes. La primera trata de explicar por qué surge el conflicto entre los mercaderes de Lima y Sevilla. En la segunda parte se intentará mostrar, a través del caso de Juan de la Cueva, cómo las estrategias mercantiles de los comerciantes de Lima se transformaron en una amenaza seria para los intereses de los mercaderes agrupados en el Consulado de Sevilla.

* * *

La historia de este trabajo es larga. Una versión preliminar de este estudio fue presentada como memoria de bachiller en 1985, cuando era estudiante en la Pontificia Universidad Católica. Continué investigando sobre estos temas en Londres y Sevilla, siendo ya estudiante de doctorado. A lo largo de este período, necesariamente mi visión sobre el comercio y los mercaderes de Lima se fue profundizando, lo cual me planteó serias dificultades en el momento de preparar la presente edición. Sin embargo, el planteamiento original sigue siendo básicamente el mismo, de tal manera que las correcciones se han hecho únicamente en aquellas secciones en donde los problemas eran demasiado evidentes, burlando así la inevitable tentación de reescribir un nuevo trabajo.

I. Lima y el Atlántico en la primera mitad del siglo XVII

... aquellos ladrones del Perú, traydores y aleues contra su Rey y su Patria, y enemigos del género humano...¹

1. Los hilos de la dependencia

La razón de ser del Perú como colonia era la de abastecer al Viejo Mundo en expansión de plata. Su función era, como dijo alguna vez Braudel, producir y exportar plata para que Europa pudiese vivir por encima de sus posibilidades e invertir por encima de sus ahorros. Y, en efecto, la política española en las colonias estuvo orientada a incrementar y hacer más eficiente la producción y el transporte del preciado metal².

Las consecuencias que tuvo la llegada de los metales preciosos americanos a España fueron múltiples, pero tal vez uno de los efectos más paradójicos en cuanto a la relación metrópoli-colonia se refiere, fue que España se tornó gradualmente más dependiente de los ingresos provenientes de sus lejanas colonias. El sostén del imperio de Felipe II fue la economía hispano-atlántica, puesto que sus fondos fueron alimentados por el mineral americano y por los recursos provenientes de Castilla que, a su vez, había recibido inyecciones regulares de plata de las Indias. De tal manera

1. Memorial del Lcdo. Francisco Pérez Manrique al Rey. Sevilla, 8 XII 1650, pág. 1. Citado en Lohmann 1976:638.

2. Braudel 1961:268. Según Alvaro Jara (1966:5), los "propósitos iniciales de la conquista [muestran] una fuerte convergencia hacia la creación de economías mineras en los diferentes lugares de ocupación y asentamiento... Lo que los indios dieron a Europa fue, fundamentalmente, metales preciosos". Sobre el rol de América como abastecedora de plata dentro del marco teórico de la llamada "economía-mundo", ver Wallerstein 1979:140 y pássim.

que Castilla y la plata soportaban el imperio, mientras los demás reinos eran en mayor o menor medida espectadores³.

Cuando Felipe II subió al trono, las Indias financiaban el 10% de los ingresos del Estado y esta participación siguió en aumento. Pierre Chaunu ha llegado, incluso, a decir que la partición de los estados de Carlos V se produjo por la creciente importancia económica de América dentro del imperio (Parry 1968:510-11; Chaunu 1960:270-71). Y esta dependencia llegó a niveles exasperantes en el siglo XVII. Los gastos de España para mantener su imperio eran financiados por banqueros con la garantía de la plata que venía de América, a tal punto que se puede afirmar que toda la que llegaba para el rey tenía como destino el pago de estos préstamos. Cuando esta plata no era suficiente se procedía al embargo de las remesas particulares; si la flota no llegaba, si tenía que invernar o si traía poca plata para el rey y los particulares, se producía una asfixia monetaria (Domínguez Ortiz 1983: 88,93,266).

Por lo tanto, para España fue vital garantizar tanto la producción de plata en las colonias como el control de ese comercio transatlántico que llegó a ser tan importante que "toda la vida europea y la vida del mundo entero, en la medida en que existía un mundo, podría decirse que dependían [de él]" (Chaunu 1955-59, VIII 1:4). Y, por supuesto, para lograr estos objetivos, era imprescindible tener un dominio político medianamente sólido sobre el territorio americano.

Lo primero fue logrado gracias a la eficiente gestión del virrey Toledo, quien convirtió a Potosí y a Huancavelica en el eje minero del Perú, en "los dos polos que mantienen estos reinos y España" (Polo 1899:10). Fueron varios los factores que influyeron en el "boom" que experimentó Potosí. El reemplazo de las técnicas indígenas en el tratamiento de la plata por la amalgama con azogue coincidió con el descubrimiento de las minas de mercurio de Huancavelica. La introducción de nuevas técnicas, a su vez, estuvo aparejada a la organización del suministro permanente de mano de obra indígena a través de la mita. Los resultados fueron inmediatos: Potosí representó el 70% de la producción de plata del Perú en el último cuarto del siglo XVI y, desde 1581 a 1660, el Perú proporcionó dos tercios de las importaciones españolas americanas de plata⁴.

Dentro de la perspectiva de las autoridades españolas el control del comercio se convirtió en un elemento clave para el dominio político:

... nos ha parecido... que para más seguridad de estos estados que dependan de allá, es justo que sean necesitados y tengan necesidad de cosas y mercadurías de esos Reynos, como lienzos, paños, vino, y otras cosas que por este trato es grande el comercio... y esto se puede sospechar cesará según la fertilidad de esta tierra que cría y da todas cosas... y no estando esta tierra necesitada de estas cosas cesará el comercio...⁵.

Es bastante claro que las redes de esta dependencia estaban tejidas, sobre todo, en dirección al grupo español. Desde el momento en que el Perú ya había sido "conquistado", la dirigencia indígena asimilada y su población diezmada, el peligro de una ruptura no estaba representado, a entender de la corona, por una posible sublevación indígena sino por la amenaza de una rebelión del grupo dominante local. En este sentido la experiencia de las guerras civiles estaba siempre presente⁶.

Sin embargo, la política de evitar que se desarrollaran ciertos sectores productivos fue un fracaso, y esto por varios motivos⁷. En primer lugar, los bienes netamente indígenas siguieron produciéndose después de la invasión, e incluso algunos de ellos se asimilaron rápidamente en la esfera del consumo español; asimismo, los fértiles valles costeros y serranos dieron frutos apenas se pacificó el territorio, de tal manera que a partir de 1555-

5. Carta información a S.M. del Conde de Nieva. Los Reyes, 4 III 1562. En Levillier 1921-26. I:411.

6. Este temor se ve claramente en la discusión que provocó el tema sobre la perpetuidad de las encomiendas: "si la perpetuidad en general se hiciese de aquí a treynta o quarenta años, los hijos, descendientes y subcesores de ellos no tendrían amor a los reyes ni Reynos de España ny a las cosas de ellos por no los aver conocido y nascido acá, antes aborrescimientto...[por] ser los de un Reyno gobernado por otro aunque sean descendientes de españoles... y así se ha visto muchos bullicios y alteraciones pasadas...[y] con el largo transcurso del tiempo... seran tan naturales como los yndios nascidos acá". El Conde de Nieva a S.M., Los Reyes, 4 III 1562. En Levillier 1921-26. I:410.

7. La actitud metropolitana frente a la producción de sus colonias no fue siempre la misma. Según Haring (1979:163), la "política española respecto a las industrias coloniales, carecía de los lineamientos... que uno atribuye a las ideas mercantilistas de la época. En realidad, es difícil descubrir 'política' alguna de caracteres determinados, aunque fuese de ciego oportunismo". El mismo autor señala que por muchos años el Perú cultivó vid y oliva sin oposición del gobierno, hasta que recién con Toledo se inició la política de cortar la producción agraria e industrial que pudiese amenazar las exportaciones españolas (Ibíd.:158-162). Cf. también Lynch 1975, II:304.

3. Chaunu 1955-59, VIII:248-254; Koenigsberger 1971:257.

4. Brading y Cross 1972:571; Hamilton 1975:57; cf. Schmitt 1949 y Assadourian 1979.

1556 el Perú dejó de importar masivamente productos agrarios de España y México⁸. En segundo término, el auge de la producción minera llevó consigo un aumento considerable del intercambio de productos regionales; las ciudades mineras y las comerciales crearon una fuerte demanda de productos agrarios y finalmente, por el disparate que significaba transportar productos de escaso valor con el enorme costo que suponía el tráfico entre España y América⁹.

De esta manera las importaciones del Perú variaron de composición hacia finales del siglo XVI. Un informe de los oficiales reales de Portobello, en 1620, decía lo siguiente:

...las flotas... que de presente vienen valen en riqueza más que las antiguas que venían cargadas de cosas volumosas y de poco precio y así pagaban pocos derechos porque los generos que trayan eran en cada una de 300 y 250 mil botijas de vino... y 19 y 20 quintales de jabon... muchos paños bajos, xerjas, cordobanes, sombreros y gran suma de brea y xarcias para navios y de todos estos generos y de otros ay en el Pirú y baja a este reyno tanto que se puede cargar a España... [y los] navios que estos años han venido de flota tienen mas valor... porque no traen otras cosas que mercaderias ricas y de gran precio como son telas de oro, brocados, pasamaneria de oro y sedas... que en poco volumen se trae mucho valor...¹⁰

Los textiles de calidad fueron, en efecto, un sector importante de las importaciones del Perú, acompañados por esclavos, valumen (hierro y acero) y papel; a estos productos les seguían otros de menor importancia (en volumen y valor) como vinos, jabón, cera y bisutería; y el resto de productos se obtenía a través del comercio regional e intercolonial¹¹. Algunos de ellos, como el vino, comenzaron a amenazar seriamente el tráfico de productos españoles.

8. Borah 1954:86. Según este autor, el tráfico intercolonial Perú-México cambió en este momento para dar paso a un tráfico dominado por el intercambio de productos asiáticos de lujo (Ibid.:116 y ss.).

9. Assadourian 1979:283; Chaunu 1953:99-100. Chaunu agrega que el alto margen de ganancia que fue posible gracias a la explotación de las minas, hacía impracticable este comercio poco rentable.

10. Carta de los Oficiales Reales a la Casa de Contratación. 7 VII 1620. AGI Contratación 5116.

11. Cf. Lewin 1958:124-134; Evans 1972:205-206; Assadourian 1982:141-144.

Hacia finales del siglo XVI la producción vitícola se había expandido de tal manera que los vinos, aguardientes y vinagres del Perú se consumían hasta en México. El cultivo de la vid se desarrolló a pesar de las numerosas regulaciones. Ya el virrey Toledo había recibido durante su gobierno instrucciones secretas para evitar el fortalecimiento de este sector, y en años posteriores se llegó a sugerir que se prohibiese la producción del vino peruano. Finalmente, se optó por proponer medidas menos radicales que la anterior aunque igualmente restrictivas: que los indios consumiesen vino en lugar de chicha, que todo el vino fuese comprado por el Estado y que la ampliación de los cultivos fuese severamente castigada. Felizmente estas medidas nunca se llegaron a aplicar, pero en 1595 se gravó la comercialización de tales bebidas, y entre los años 1614-1615 se prohibió la introducción de vinos peruanos en Centroamérica. El argumento esgrimido en ese entonces fue que los vinos del Perú generaban enfermedades a los indios de Panamá por estar mal elaborados¹². En 1634, sin embargo, ante el pedido de la ciudad de Panamá de que se permitiese nuevamente el tráfico "porque se padecen muchas necesidades aún para decir misa", los mercaderes de Sevilla reconocían que,

... la razón esencial de la dicha prohibición no fue el temor de las infirmitades pues nunca se ha ignorado en las Indias la forma de templar el rigor de los vinos como quiere que para ello tan despiertos [son]... sino el general daño que se sigue al comercio de Castilla de admitir en las Indias el trato viejo de vinos pues aviendolo en aquellas partes poco necesita de la correspondencia desta y siendo los vinos de España uno de los frutos mas principales con qual fomenta su comercio, bien se sigue que de admitir los vinos del Piru en Panamá, no hay necesidad de cargarlos de aqui para Tierra Firme, ni que los vineros que tienen librados sus caudales en el desague de los vinos para las Indias continuen la labor de este genero...¹³

La expansión agrícola (vino, azúcar, harina, etc.) estuvo acompañada por la producción de tejidos de lana y algodón, vidrios, productos de cue-

12. Haring 1979: 158-159; Lynch 1975, II:304.

13. Citado en Chaunu 1955-59, V:417. Un memorial dirigido al rey en 1584 decía que, debido al desarrollo de la industria vitícola y lanera del Perú, las flotas habían perdido un comercio equivalente a una entrada de 200 mil ducados anuales para la Real Hacienda (Haring 1979:62).

ro, fabricación de pólvora, el desarrollo de la construcción naval y la aparición de artesanos en las principales ciudades¹⁴. Esta diversificación de la economía peruana llevó a un cronista en 1590 a decir que “sólo le falta al Perú seda y lino para con ello tenello todo de sobra, y no haber necesidad de mendigar ni de esperar nada de ningun otro reyno”¹⁵. En este mismo año el virrey Cañete advertía al rey que el Perú estaba habitado por españoles nacidos en la colonia y sin vinculaciones con España, que era virtualmente autosuficiente en productos alimenticios y en textiles ordinarios, mientras que el tráfico con Filipinas lo abastecía de sedas y lienzo. Agregaba que todo esto podría ser la ruina del comercio con España y de su dominio sobre las colonias (Borah 1954:124; Hamilton 1975:45).

Las exportaciones americanas, como es sabido, fueron cubiertas casi exclusivamente por plata. Estas consistían, por un lado, en los ingresos procedentes de las imposiciones fiscales (quinto, almojarifazgo, alcabala, donativos, etc.), en caudales privados procedentes de los ingresos de emigrantes y, en su mayoría, del capital que financiaba el comercio transatlántico (Báncora 1959:38; Hamilton 1975:45). Las cifras que recogió Hamilton muestran que de 1503-1505 a 1591-1595 se dio un incremento sostenido de las exportaciones legales; el período 1601-1630 arrojó en cambio un marcado declive, mientras que en el lapso que va entre 1631-1660 se produjo la caída vertical de los tesoros registrados (Hamilton 1975:47-48). Hablando en cifras, esto quiere decir que las exportaciones oficiales descendieron de un máximo de 35.1 millones de pesos ensayados en 1591-1595 a 24.4 millones en 1601-1605, al que le siguió un período de fluctuaciones; en 1606-1610 fueron 31.4, bajaron a 24.5 en 1611-1615 y volvieron a subir a 30.1 millones en el quinquenio 1616-1620. A partir de este momento la caída fue continua, de 27 millones en 1621-1625 a 3.3 en 1656-1660. Por tanto, el período de máxima exportación estuvo entre los años 1580-1630 y fue seguido por una brusca caída, de tal manera que en 1650 las exportaciones oficiales se igualaron a las de un siglo antes¹⁶. El ritmo del comercio atlántico, cuantificado por Chaunu, muestra un movimiento similar. Después del fácil crecimiento de 1579-1592 (el “ciclo real de la plata”), se produce un estancamiento entre 1593-1622 y se hunde para llegar a niveles mediocres después de 1650 (Chaunu 1983:322).

Dentro de este movimiento general el Perú se mostró más “saludable”. De las exportaciones totales entre 1576 y 1625, el Perú aportó el 57% y subió en el quinquenio 1626-1630 a 79%. El aumento porcentual con respecto al otro gran exportador, México, lo fue también en cifras absolutas. Mientras México bajó de 10.8 millones de pesos en 1621-1625 a 5 millones en 1626-1630, las exportaciones del Perú aumentaron de 16.2 millones en 1621-1625 a 19.5 en 1626-1630. No obstante, en 1646-1650 el Perú participaba con sólo 9.1 millones (78%), y siguió bajando hasta alcanzar niveles críticos en las primeras décadas del siglo XVIII¹⁷. Esta tendencia es reflejada también en el comercio atlántico. En la década 1621-1630 el Perú aumentó su tráfico en tanto el de México caía abruptamente. A partir de 1630, el Perú ostentará el 51.2% del comercio con la península, pero irá bajando gradualmente en términos de tonelaje (Chaunu 1983:275-277). Será recién en la segunda mitad del siglo XVII, que el tráfico de España con México se tornará más denso que aquel que mantenía con el Perú¹⁸.

De esta manera, tanto las cifras de exportaciones oficiales de plata como el movimiento comercial detectado por Chaunu, arrojan una caída considerable a partir de la década de 1620, abriendo de inmediato una interrogante: ¿por qué?¹⁹. Estas tendencias han sido explicadas tradicionalmente como el reflejo de una “crisis general” de las economías americanas, derivada básicamente de una supuesta contracción de la producción minera. En 1934, Hamilton decía que la caída de las exportaciones del Perú se debió a una serie de problemas técnicos en Potosí que, sumados a la drástica disminución de la mano de obra indígena, habrían producido una crisis minera cuyos primeros síntomas aparecieron hacia 1600-1606 (1975:49). De la misma opinión es Helmer, quien afirma que después del siglo XVI los buenos años de Potosí terminaron y no regresaron más, y que fue esta crisis la que provocó el estallido de las luchas entre “vicuñas” y “vascongados” en la ciudad minera en la década del 20 (1965:156-158). Báncora, por otro lado, explica que Potosí sufrió falta de mano de obra, aumento en los costos de producción y los efectos de la corrupción entre corregidores y mineros, que determinaron un descenso en la producción argentífera a partir de 1605 (1959:44-45).

17. Hamilton 1975:56-57, especialmente el cuadro 3; Lynch 1975, II:265.

18. García Fuentes 1982:67. Entre 1650 y 1700, el 39% de los navíos tendrán como destino México y sólo el 29% Tierra Firme.

19. Las respuestas a esta interrogante han desatado un amplio debate. No se pretende aquí abordar todos los puntos ni posiciones de la polémica, sino únicamente aquellos que permitan explicar mejor el comportamiento de los mercaderes de Lima.

14. Cf. Lynch 1975, II:306-308. Sobre la fabricación de vidrios ver Ramos 1989.

15. Murúa citado en Assadourian 1982:141.

16. Báncora 1959:47-48; Lynch 1975, II:235; Brading y Cross 1972:570.

No obstante, el descenso de la producción minera alcanzaría sus verdaderas dimensiones recién en la segunda mitad del siglo XVII, y las últimas investigaciones sobre la producción de plata de Potosí tienden a negar la ubicación temporal de la crisis minera en un período tan temprano como el sugerido por los autores anteriores. En efecto, es cierto que desde las primeras décadas del siglo XVII la producción de Potosí empezó a declinar, pero esta disminución fue gradual, con súbitas recuperaciones, hasta llegar en los inicios del siglo XVIII a los niveles del período pretoledano. Los cálculos de la producción de Potosí en base al quinto muestran que, de un promedio máximo de 7.5 millones de pesos en la década de 1585-1595, la producción se estabilizó en la primera mitad del XVII e incluso aumentó fugazmente en las primeras décadas del XVIII. Son varios los factores que intervinieron en este fenómeno. Se agotaron las vetas superficiales y las más profundas necesitaban de una innovación tecnológica que la industria minera no fue capaz de resolver; y trabajar con minas profundas significaba un aumento de los costos de extracción. Asimismo, cada vez una mayor cantidad de la fuerza de trabajo estuvo constituida por trabajadores voluntarios lo cual, probablemente, también aumentó los costos de producción. Además, la disminución de la capacidad adquisitiva de la plata en el mercado internacional agudizó aún más esta tendencia. Por lo tanto, el aumento de los costos de producción y la pérdida del valor de la plata hizo que las ganancias de las minas de Potosí disminuyeran, lo que pudo ser compensado temporalmente por la inversión en las nuevas minas de Oruro y de la "provincia de los Lipes", Nuevo Potosí y Santiago de Guadalcázar que, de alguna manera, amortiguaron los altibajos potosinos²⁰.

Ciertamente, calcular la producción minera en base a la recaudación fiscal, fácilmente evadible, también tiene sus problemas. Según Bakewell, el consumo de mercurio registrado en las cajas reales de Potosí mostraría que, para la primera mitad del XVII, las cifras de recaudación del quinto y del derecho de Cobos estarían subestimando en un 12% la producción real de plata (1975:83-84). Los estimados de consumo de mercurio hechos por Brading y Cross en base a la producción de Huancavelica y al azogue importado de Almadén señalarían, incluso, que la producción de plata del Perú no cayó sino después de 1680²¹.

20. Bakewell 1975:87-89 y 1984, especialmente los capítulos 1 y 6; Brading y Cross 1972:569 y ss.; Lynch 1975. II:310-313.

21. Brading y Cross 1972:572-574; ver especialmente el gráfico 3.

La pregunta, entonces, sigue en pie: ¿por qué disminuyeron las exportaciones de plata? Según Chaunu, la caída de las remesas se debió a que una fracción cada vez más importante del metal estaba siendo absorbida por el Perú. Cuando las ganancias de las minas disminuyeron debido al aumento de los costos y, sobre todo, por la disminución del poder adquisitivo de la plata, el metal se exportó menos y "sirvió más para la creación en América de una economía mejor equilibrada y más diversificada"²². En efecto, Chaunu señala que la prosperidad de Potosí se mantuvo entre 1580 y 1650 en un nivel muy elevado y que su actitud se reflejó tanto en el consumo del mercurio como en el movimiento de las cajas reales. De un primer máximo de ingresos a la caja de Lima en los años 1585-1590 de 613.9 millones de maravedís, se pasó a un máximo absoluto en 1605-1615 y la ruptura no vendría sino después de 1650²³. Andrien, TePaske y Klein señalan la ruptura a partir de 1660 cuando, según ellos, la crisis minera hizo disminuir los excedentes de las cajas mineras del Alto Perú²⁴. Las remesas de la Real Hacienda a España, sin embargo, bajaron continuamente. Entre 1600 y 1621 pasaron de 2.4 millones de pesos a 686,195; en los años 1622-1639 crecieron anormalmente debido a una presión fiscal que logró aumentar los ingresos estatales en el corto plazo, y los siguientes años continuaron decreciendo²⁵. Durante el gobierno del conde de Lemos (1665-1672) las remesas "teóricas" significaron el 13% de los ingresos de la Caja de Lima, mientras que en el gobierno del duque de la Palata el envío a España significó tan sólo el 5.3% (Andrien 1985:186-187). Mientras tanto, los gastos internos se hicieron cada vez más importantes. En 1650 sólo los gastos de defensa representaban el 20% del total de ingresos, y si a esto se le agrega lo retenido por concepto de sueldos y demás gastos administrativos se puede concluir, junto con Lynch, que la mayor parte de los ingresos públicos peruanos se gastaban en el mismo Perú²⁶.

22. Chaunu 1953:100 y 1955-59, VIII:1:197; ver también Lynch 1975. II:262-263.

23. Chaunu 1955-59, VIII:1:1128, 1164-1165. Este autor aclara que las finanzas públicas, aisladamente, no son un buen "test" de la economía en general, puesto que descansan casi exclusivamente en el excedente de las cajas mineras. Sin embargo, dice Chaunu, constituyen un buen índice de actividad, que además es confirmado por el consumo de mercurio y, parcialmente, por los datos relativos al crecimiento del diezmo desde fines del XVI hasta las primeras décadas del XVII.

24. Andrien 1985: 51 y ss. TePaske y Klein en: Kamen y otros 1982:159-160.

25. Lynch 1975. II:314; para las remesas cf. Bâncora 1959.

26. Lynch 1975. II:314-316; Chaunu 1955-59, VIII:1:1130-1133; Vilar 1972:186; TePaske y Klein 1981. Chaunu y Lynch señalan además, que el almojarifazgo sufrió una tendencia a la baja, mientras la alcabala se incrementó de una manera mucho más importante y regular.

Si caben pocas dudas acerca del destino de los ingresos fiscales, establecer qué sucedió con los caudales privados ofrece más complicaciones. La fracción relevante de los caudales privados fueron empleados en el tráfico con México que, a pesar de las prohibiciones, se mantuvo a lo largo del siglo XVII. El tráfico interregional también se vio beneficiado con la vección de nuevos capitales. En 1590 existían entre 35 y 40 navíos en la flota mercante del Callao; un siglo después su número será de 72 y el tonelaje el doble que el de la centuria anterior (Clayton 1975, 1986:171 y ss.). Es muy probable, también, que las inversiones locales debieron retenerse los que antes solían exportarse. Tanto el crédito eclesiástico como el mercantil fomentaron sectores productivos vinculados al mercado interior (Suárez 1993b, 1993c). Asimismo, las cifras de acuñación de las cecas de Potosí y Lima indican que desde 1626 a 1700 la producción de monedas acuñadas — cuyo uso era primordialmente interno — fue aumentando en el transcurso del siglo, con cantidades que van desde 1 a 5 millones de pesos en la primera mitad del siglo, a montos que oscilan entre los 2 y los 9 millones entre 1650 y 1700 (Lazo 1992, II:343). Pero tal vez lo más espectacular sería el hallazgo de nuevas evidencias que cuestionarían la supuesta caída drástica de las remesas de metales preciosos a Europa, de tal manera que el comportamiento de las remesas registradas sería más bien un reflejo de la institucionalización del fraude y del comercio directo en la *carrera de Indias*.

Se podría indicar que se estaba produciendo un desplazamiento de las rutas marítimas por las terrestres que sería, a su vez, expresión del repliegue de la economía atlántica y del aumento del tráfico interior.

El uso de los ingresos fiscales como indicador económico ha suscitado una agria discusión. Para Israel, la depresión del comercio atlántico y de las remesas — producida por la disminución en la demanda de mercaderías españolas, la retención de plata para los gastos de guerra y el estancamiento económico — justo en el momento en que España enfrentaba su peor emergencia militar y financiera, lo único que logró fue la intensificación de la presión fiscal. Por lo tanto, el aumento de los ingresos de las cajas reales (en México y también en Perú) no deben considerarse como un índice de crecimiento económico, sino tan sólo como un índice del acrecentamiento de la presión fiscal (Cf. Israel 1979, y el comentario de él en Kamen y otros 1982:150-156).

Para una crítica a la postura de Israel ver TePaske y Klein, en Kamen, *ibid.*:156-161. Según estos autores, la presión fiscal puede tener efectos a corto plazo, más no en el largo plazo. El caso del Perú después de 1660, cuando la caída de la producción de metales preciosos también declinaron. Los oficiales reales trataron de incrementar las tierras y empréstitos, lo cual

Sabido es que el comercio americano fue terreno fértil para la práctica de transacciones ilegales y, como se verá más adelante, la crisis de la avería y las confiscaciones de las remesas particulares llevadas a cabo por la corona volcaron a los comerciantes a eludir el registro de sus capitales. Hamilton calculó que el fraude en los registros sería del orden del 10%, considerando que era demasiado caro y riesgoso (1975:50-51). Sin embargo, el fraude fue parte estructural del comercio indiano. Ya Chaunu, sin tener evidencias cuantificadas, sospechaba que a partir de 1630 el contrabando de plata podría haber excedido el monto registrado (1955-59, VIII 2,2: 902). Finalmente, los datos recogidos por Morineau en gacetas holandesas y registros consulares franceses nos revelan las magnitudes. Mientras que fuentes españolas registraron para el período 1650-70 la llegada de un total de 43.6 millones de pesos procedentes de América, las fuentes extraoficiales de Morineau arrojan que sólo para el período 1671-1700 las remesas quinquenales habrían oscilado entre los 35 y los 66 millones de pesos. Según estos informes, las transacciones en Cartagena y Portobelo serían del orden de los 22 y 25 millones de pesos; e incluso habrían habido envíos notablemente grandes, como el de 1691 procedente de Tierra Firme, que ascendió a más de 40 millones de pesos, superando ampliamente la cifra más alta dada por Hamilton para el año de 1595, que fue de 25 millones. Las fuentes oficiales señalan cierta similitud con las de Hamilton hasta la década de 1630; desde 1630 hasta 1660, estas últimas tienen tantas lagunas que resultan prácticamente inservibles, arrojando diferencias que van del 26 al 85%; finalmente, para el período de 1650-1700, los reportes consulares mostrarían que los tesoros americanos, lejos de hundirse, llegaron a los niveles más altos del período 1550-1700²⁷.

El movimiento de navíos, por otro lado, parece reflejar una tendencia opuesta a la de las cifras oficiales recogidas por Morineau. El número de barcos disminuyó de 6,573 en 1600-1650 a 1,835 en la segunda mitad del siglo. En términos porcentuales esto quiere decir que el tráfico en este último período constituirá tan sólo el 22% de toda la centuria (García Fuentes 1980:218). Sin embargo, el registro oficial de embarques sólo muestra una parte de la realidad. Es cierto que el número de barcos y el tonelaje disminuyeron en el transcurso del siglo XVII, pero también resulta evidente que el cambio en la composición de las exportaciones determinó en

27. Cf. Morineau 1968:178-105; 1969-70; 1985:243 y ss. Véase también Domínguez Ortiz 1956; Lynch 1989:1-21 y 1992:249 y ss.

Si caben pocas dudas acerca del destino de los ingresos fiscales, establecer qué sucedió con los caudales privados ofrece más complicaciones. Una fracción relevante de los caudales privados fueron empleados en el tráfico con México que, a pesar de las prohibiciones, se mantuvo a lo largo del siglo XVII. El tráfico interregional también se vio beneficiado con la inyección de nuevos capitales. En 1590 existían entre 35 y 40 navíos en la flota mercante del Callao; un siglo después su número será de 72 y el tonelaje el doble que el de la centuria anterior (Clayton 1975, 1986:171 y ss.). Es muy probable, también, que las inversiones locales debieron retener fondos que antes solían exportarse. Tanto el crédito eclesiástico como el mercantil fomentaron sectores productivos vinculados al mercado interior (Suárez 1993b, 1993c). Asimismo, las cifras de acuñación de las cecas de Potosí y Lima indican que desde 1626 a 1700 la producción de monedas acuñadas — cuyo uso era primordialmente interno — fue aumentando en el transcurso del siglo, con cantidades que van desde 1 a 5 millones de pesos en la primera mitad del siglo, a montos que oscilan entre los 2 y los 9 millones entre 1650 y 1700 (Lazo 1992, II:343). Pero tal vez lo más espectacular sería el hallazgo de nuevas evidencias que cuestionarían la supuesta caída drástica de las remesas de metales preciosos a Europa, de tal manera que el comportamiento de las remesas registradas sería más bien un reflejo de la institucionalización del fraude y del comercio directo en la *carrera de Indias*.

Esto podría indicar que se estaba produciendo un desplazamiento de las rutas marítimas por las terrestres que sería, a su vez, expresión del repliegue de la economía atlántica y del aumento del tráfico interior.

El uso de los ingresos fiscales como indicador económico ha suscitado una agria discusión. Para Israel, la depresión del comercio atlántico y de las remesas — producida por la disminución en la demanda de mercaderías españolas, la retención de plata para los gastos de guerra y el estancamiento económico — justo en el momento en que España enfrentaba su "mayor emergencia militar y financiera", lo único que logró fue la intensificación de la presión fiscal. Por lo tanto, el aumento de los ingresos de las cajas reales (en México y también en el Perú) no deben considerarse como un índice de crecimiento económico, sino tan sólo como un índice del acrecentamiento de la presión fiscal (Cf. Israel 1979, y el comentario de Israel en Kamen y otros 1982:150-156).

Para una crítica a la postura de Israel ver TePaske y Klein, en Kamen, ibid.:156-161. Según estos autores, la presión fiscal puede tener efectos a corto plazo, más no en el largo plazo. Ponen como ejemplo el caso del Perú después de 1660, cuando la caída de la producción minera hizo que los ingresos fiscales también declinaran. Los oficiales reales trataron de incrementar sus ingresos a través de la venta de cargos públicos, tierras y empréstitos, lo cual momentáneamente aumentó los ingresos. Pero esta presión se pudo sostener únicamente por 10 años, tras los cuales la caída fue irreversible.

Sabido es que el comercio americano fue terreno fértil para la práctica de transacciones ilegales y, como se verá más adelante, la crisis de la avería y las confiscaciones de las remesas particulares llevadas a cabo por la corona volcaron a los comerciantes a eludir el registro de sus capitales. Hamilton calculó que el fraude en los registros sería del orden del 10%, considerando que era demasiado caro y riesgoso (1975:50-51). Sin embargo, el fraude fue parte estructural del comercio indiano. Ya Chaunu, sin tener evidencias cuantificadas, sospechaba que a partir de 1630 el contrabando de plata podría haber excedido el monto registrado (1955-59, VIII 22: 902). Finalmente, los datos recogidos por Morineau en gacetas holandesas y registros consulares franceses nos revelan las magnitudes. Mientras que fuentes españolas registraron para el periodo 1650-70 la llegada de un total de 43.6 millones de pesos procedentes de América, las fuentes extraoficiales de Morineau arrojan que sólo para el periodo 1671-1700 las remesas quinquenales habrían oscilado entre los 35 y los 66 millones de pesos. Según estos informes, las transacciones en Cartagena y Portobelo serían del orden de los 22 y 25 millones de pesos; e incluso habrían habido envíos notablemente grandes, como el de 1691 procedente de Tierra Firme, que ascendió a más de 40 millones de pesos, superando ampliamente la cifra más alta dada por Hamilton para el año de 1595, que fue de 25 millones. Las fuentes oficiosas señalan cierta similitud con las de Hamilton hasta la década de 1630; desde 1630 hasta 1660, estas últimas tienen tantas lagunas que resultan prácticamente inservibles, arrojando diferencias que van del 26 al 85%; finalmente, para el periodo de 1650-1700, los reportes consulares mostrarían que los tesoros americanos, lejos de hundirse, llegaron a los niveles más altos del periodo 1550-1700²⁷.

El movimiento de navíos, por otro lado, parece reflejar una tendencia opuesta a la de las cifras oficiosas recogidas por Morineau. El número de barcos disminuyó de 6,573 en 1600-1650 a 1,835 en la segunda mitad del siglo. En términos porcentuales esto quiere decir que el tráfico en este último periodo constituirá tan sólo el 22% de toda la centuria (García Fuentes 1980:218). Sin embargo, el registro oficial de embarques sólo muestra una parte de la realidad. Es cierto que el número de barcos y el tonelaje disminuyeron en el transcurso del siglo XVII, pero también resulta evidente que el cambio en la composición de las exportaciones determinó en

27. Cf. Morineau 1968:178-105; 1969-70; 1985:243 y ss. Véase también Domínguez Ortiz 1956; Lynch 1989:1-21 y 1992:249 y ss.

gran medida este fenómeno, de tal manera que se estableció una relación inversa entre tonelaje y valor de mercaderías transportadas. El monto y frecuencia del pago de "indultos", que muchas veces excedía el valor legal de las flotas, tienden a confirmar que los registros oficiales subestimaban de tal manera las cantidades embarcadas, que sería un exceso de ingenuidad tomarlos con seriedad (García Fuentes 1980:125). Pero no sólo estamos ante la presencia de un período caracterizado por el fraude y por la disminución del número de navíos aunque con cargamentos más valiosos, sino que también el comercio directo se encargará de drenar tesoros americanos hasta Europa, lo cual terminaría de explicar por qué el cónsul francés Catalan escribió a Colbert, en 1670, que "el comercio en este puerto de Cádiz es el mayor y más floreciente de Europa"²⁸.

Si es cierto que las remesas particulares de metales preciosos y el tráfico atlántico no sufrieron un derrumbe en el siglo XVII, en cambio no se puede afirmar lo mismo cuando hablamos del exclusivismo comercial de los mercaderes sevillanos. El diseño de un régimen monopolístico que colocaba a los mercaderes de Sevilla en una posición ventajosa no pudo sostener por mucho tiempo la avalancha de mercaderes extranjeros que deseaban participar de las riquezas del Nuevo Mundo. Esto determinó que, en el transcurso del siglo, una cantidad cada vez mayor de la plata procedente de América se dirigiera directamente a otros países europeos y, en el último cuarto del XVII, la mayor parte de ésta no llegó nunca a entrar a España. Si bien es difícil calcular a cuánto ascendió la participación española, los historiadores dedicados al tema están de acuerdo en afirmar que España logró controlar únicamente el 20% de este tráfico hacia fines del siglo, a pesar de los síntomas de recuperación de la economía hispana en estas últimas décadas²⁹.

Tal vez un rápido examen del estado de la producción y comercialización de los principales productos demandados por el virreinato del Perú —esto es de los textiles de calidad, hierro, papel y esclavos— pueda servir como ejemplo. La industria española declinó severamente en el siglo XVII y fue la textil, tal vez, la más afectada. Las fábricas de telas de seda y lana fueron víctimas de la falta de mano de obra y de un excesivo aumento de sus costos de producción. No sólo perdieron el control del mercado externo sino que también el tráfico interior cayó en manos de la producción ex-

tranjera. Incluso la exportación de lana española a Inglaterra ya estaba, en 1612-1613, enteramente bajo el control del capital inglés³⁰. La producción de hierro, por otro lado, también decayó y no estuvo en capacidad de cubrir la demanda doméstica. En 1619, Sancho de Moncada afirmaba que aunque España exportaba el mineral de hierro, tenía que importar productos manufacturados de hierro y acero por valor de dos millones de ducados por año. En la segunda mitad del siglo XVII, Inglaterra y Francia abastecían a la "metrópoli" de herramientas y armas³¹. Y en cuanto al tráfico de esclavos, como es sabido, hacía ya mucho tiempo que había pasado a manos portuguesas. La corona tuvo que compartir a disgusto este tráfico con compañías portuguesas a través de *asientos* que provocaron, hasta 1640, una enconada campaña de oposición liderada por los mercaderes de Sevilla (Bowser 1977:48-62).

Más exacto sería entonces decir, junto con los arbitristas de la época, que la península fue colonizada a través de las Indias. Un observador español afirmaba que "la más grande barbaridad cometida por otras naciones contra nosotros, es el hecho de que los españoles hayan sido privados de consumir sus propios productos industriales en las Indias"³². Pero no sólo las mercaderías eran extranjeras, sino que los mercaderes, los capitales y la flota misma dejaron de ser españoles, o lo fueron en un porcentaje mínimo. Si los mercaderes españoles habían controlado en gran escala el comercio con Indias en el siglo XVI, en el siguiente siglo la situación cambió radicalmente. Incluso muchos de los mercaderes considerados peninsulares eran de origen judío y mantenían sus centros de operaciones y sus capitales fuera de España.

Así, la diversificación productiva de la economía colonial peruana y la incapacidad metropolitana de satisfacer sus demandas, determinaron una modificación sustancial de las antiguas coordenadas del tráfico atlántico. De esta manera, el siglo XVII estará marcado por un cambio en los circui-

30. Dice Phillips que "cuando el comercio entre España e Inglaterra comenzó a crecer de una manera importante en el siglo XVII, éste estuvo largamente en manos de ingleses en ambos extremos" (1983:265). Cf. Lynch 1975. II:208-9; Domínguez Ortiz 1981:50; Kamen 1978:41 y ss.

31. Lynch 1975. II:209-210. La exportación de hierro y acero tuvo como prioridad abastecer al mercado externo español, fundamentalmente a América. Si bien un sector de su comercialización estaba en manos de comerciantes sevillanos, existía un tráfico ilícito muy activo entre las provincias vascas y las colonias. Según García Fuentes, este tráfico constituyó el precedente de la futura Compañía Guipuzcoana (1982:64).

32. Discurso de Martínez de la Mata en Kamen 1978:43.

28. Citado en Kamen 1981:204.

29. Cf. García Fuentes 1980:232-36; 1982:86-87 y 1979. Morineau 1968:178-205; Kamen 1978:39 y ss.

tos y agentes comerciales y, por lo tanto, en la distribución de las ganancias provenientes de la *carrera de Indias*. No fue, pues, una temprana crisis minera la que motivó el cambio en el comportamiento atlántico. Si la hubo, ésta fue gradual y detonó en la segunda mitad del siglo XVII, en fechas que hasta el momento no se han podido precisar (1650, 1660, 1680...?). Dentro del conjunto de cambios ocurridos, el Perú logró crecientes ventajas. Según Lynch, el Perú del siglo XVII "se habría convertido en cierto modo en su propia metrópoli". Chaunu va un poco más allá y afirma que más que el "liberal y superficial" siglo XIX, fue el XVII el siglo de la verdadera independencia del Perú³³. Sea como fuere, el rol jugado por los mercaderes de Lima en este tablero de ajedrez fue crucial.

2. El sistema de flotas

Mientras España agotaba sus arcas luchando por defender su estructura imperial, el capital extranjero hizo de su comercio con las Indias presa fácil. Sevilla se convertía ahora en el centro europeo del tráfico con América y los comerciantes españoles eran testigos del quiebre de ese sistema monopolístico tan cuidadosamente edificado el siglo anterior. Los años de las grandes y rápidas ganancias habían quedado atrás.

La situación de los mercaderes del Perú era distinta. Amparados en la producción minera, los mercaderes limeños seguían participando de una manera efectiva del excedente generado en el país. Sin embargo, también eran conscientes de que el comercio atlántico, del cual se alimentaban, estaba sufriendo una serie de alteraciones. ¿Cómo reaccionaron los mercaderes peruanos ante los cambios en el tráfico con España? ¿qué actitud tomaron ante los mercaderes extranjeros?

La creación del Tribunal del Consulado en 1613 fue la primera respuesta del sector mercantil de Lima frente a la inestabilidad del comercio con España. La disminución de las ganancias comerciales y el aumento de los riesgos ya no daban paso a las condiciones especulativas y de mayor libertad del siglo precedente. En realidad, los grandes mercaderes optaron por imponer medidas restrictivas para intentar colocar en sus manos la mayor parte del comercio disponible. De este modo, ellos podrían regular el mercado de productos importados y fijar sus precios, asegurándose de

esta forma el control del comercio externo que, a su vez, les permitiría el manejo de amplios sectores del tráfico interior³⁴.

Esta corporativización de la clase mercantil cumplió una doble función. Por un lado, bloqueó a los mercaderes menores y a los no-mercaderes el acceso directo al comercio de exportación (Tord y Lazo 1981a:113). Por otro lado, ayudó a imponer coordinadamente sus reglas de juego en el frente externo. Y es este segundo aspecto el que nos interesa investigar aquí: ¿cuál fue el rol cumplido por los mercaderes de Lima en el resquebrajamiento de ese rígido y monopolístico sistema mercantil diseñado por España? Como se intentará mostrar, los cambios comerciales se reflejaron en un nuevo tipo de relación entre los mercaderes de Lima y sus principales de Sevilla, que desembocaría en un claro enfrentamiento entre ambos grupos, en donde los antiguos agentes en las Indias comenzaron a ser considerados como "zánganos" y "traidores peruleros". Cómo y cuándo se dio esta ruptura se puede ver en la trayectoria del sistema de flotas.

Tomada en la primera mitad del XVI como una medida estratégica temporal, el sistema de flotas y galeones para el comercio entre España y sus colonias se convirtió en la base del tráfico transatlántico. Este sistema consistía en la navegación obligatoria de todos los navíos mercantes en convoy bajo la protección de buques de guerra (Smith 1978:127-128). De hecho, este régimen fue concebido como una medida militar, destinada a rechazar el acoso de las demás potencias europeas deseosas de participar directamente de los frutos de la América española. Sin embargo, y gracias a la habilidad del gremio de mercaderes de Sevilla para convertir sus intereses comerciales en razones de Estado, el sistema de flotas fue el punto de apoyo del monopolio comercial sevillano (Smith:146). Es cierto que Sevilla tuvo que compartir sus beneficios con otras ciudades, de tal manera que entre 1506 y 1650 sólo tuvo el 60% del comercio con América, detentando el otro 40% ciudades como Cádiz, Sanlúcar, Lisboa y las islas Canarias. No obstante, Sevilla constituía el centro comercial, financiero y administrativo del comercio colonial³⁵.

Este sistema garantizaba el monopolio sevillano y, a la vez, facilitaba el control impositivo a que estaba sujeto el tráfico atlántico. La obligación

34. Según Tord y Lazo (1981a:113): "el Consulado estaba llamado a someter dentro de un orden elemental a un comercio que hasta entonces había marchado con holgura y solvencia por los carriles de la abundancia argentífera". Estos autores sitúan el nacimiento de un Tribunal inmediatamente después de haberse producido la crisis de saturación de mercado de 1612. Cf. también Rodríguez Vicente 1960:27-28.

35. Lynch 1975, II:227; Chaunu 1955-59, VIII,1:228-233, 1983:242-243, 250-251.

de registrar todas las mercaderías y metales preciosos que llevaban las flotas y la limitación del desembarco de los mismos a sólo unos pocos puertos, convertía a la recaudación fiscal en una tarea relativamente sencilla³⁶.

La política del gremio sevillano era la de mantener una escasez crónica de mercaderías en las colonias. De esta manera, al controlar éste la cantidad y calidad de los productos, podían fijar a su gusto los precios que, algunas veces, podían ser 300 ó 400% más caros que en España³⁷. La euforia que propició este lucrativo comercio hizo que —a pesar de estar seguros de sus privilegios— los andaluces temiesen, incluso, la influencia deprimente en los precios de las exportaciones excesivas efectuadas por sus propios miembros (Smith 1978:146).

Sin embargo, este sistema fue el caldo de cultivo para el fraude y durante el siglo XVII se hizo casi universal. Mercaderes, extranjeros, gobernadores y toda suerte de funcionarios estaban complicados en estas actividades y habían encontrado múltiples formas de evasión. Los galeones que debían defender la flota en caso de ataque navegaban sobrecargados con mercaderías de contrabando y los registros aduaneros eran falseados sistemáticamente; los navíos mercantes hacían "arribadas maliciosas" en puertos prohibidos y cargaban mercaderías cuando se dirigían a Indias, o descargaban plata si era al regreso; los mismos maestros de plata eran cómplices de una gran parte del contrabando realizado³⁸. Las autoridades se hallaban impotentes frente a este fenómeno y, no obstante la copiosa legislación que penaba el tráfico ilícito, la corona tuvo que ser benigna con los contrabandistas en vista de la alarmante disminución de los ingresos fiscales (Hamilton 1975:35; Haring 1979:82-84).

En efecto, la crisis de la avería fue una de las principales consecuencias, aunque a la vez la causa de la institucionalización del fraude. La avería era un impuesto destinado a financiar el mantenimiento de la armada, de tal modo que no era una tasa fija, sino que variaba en proporción directa al costo de mantenimiento de la flota, y en proporción inversa a la cantidad de mercaderías y/o plata registradas en las flotas. En la primera mitad del

36. Para una relación de los impuestos que había que pagar en este tráfico ver Haring 1979:75-84; Smith 1978:134; Rodríguez Vicente 1960:164-165; Céspedes del Castillo 1945:14; Chaunu 1983:236.

37. Haring 1979:115; Chaunu 1983:237, especialmente los gráficos de las páginas 238-239. En estos gráficos se muestra que hay una distorsión entre las "idas y los retornos" en valor, que reflejan "la fantástica subida de valor de las mercancías europeas en América". Según Chaunu, este desnivel constituyó el motor de la enloquecida empresa en América.

38. Cf. Hamilton 1975:37; Haring 1979:14-18; 23-24; 80-84; Lynch 1975, II:228-237.

siglo XVII los costos de defensa aumentaron considerablemente debido a las condiciones de guerra permanentes del comercio español y, en consecuencia, la avería tendió a aumentar más que a disminuir. Pero, simultáneamente, el tráfico legal (registrado) con América comenzó a bajar a partir de 1608, de tal manera que este comercio lícito en contracción no podía hacer frente al creciente costo de su defensa, sino fuera por el pago de una avería altísima. Hasta 1587, la avería estuvo entre el 1 1/2 y el 3 1/2%; entre 1591 y 1630 osciló entre el 6 y el 8%, y después de esta fecha se elevó al 35 1/2%. El alza de la avería, entonces, obligó a los mercaderes a idear nuevos métodos de fraude y, al aumentar éste último, la avería no pudo cubrir los costos de mantenimiento de la armada. No sólo se veían ahora más indefensos frente a los ataques piratas sino que el número de naufragios aumentó debido a la falta de renovación de las naves³⁹.

Pero no sólo el incremento de la avería invitó a la evasión. Los secuestros de capitales particulares por parte de la corona la convirtieron en un enemigo más temible que los mismos piratas. Las formas más rápidas de obtener ingresos para cubrir el déficit imperial fueron el endeudamiento con los banqueros, la acuñación de vellón y el confiscamiento de los tesoros particulares procedentes de Indias. Las confiscaciones se enmascararon bajo la fórmula de préstamos voluntarios que el rey reintegraba pagando, incluso, con intereses; pero los pagos se hacían tarde y en moneda de vellón o en juros⁴⁰. Esta descapitalización brutal, cuyo ejercicio se hizo frecuente bajo el reinado de Felipe IV, dio motivo a que las quejas de los mercaderes fuesen continuas y bordearan la violencia. Así, cuando en 1637 se produjo el secuestro de 500 mil ducados, los mercaderes de Sevilla amenazaron con quemar la casa del agente real encargado del embargo y con agredirle corporalmente⁴¹.

A medida que avanzaban las primeras décadas del XVII, los comerciantes sevillanos eran conscientes de la ruina que amenazaba al sistema del cual ellos eran los beneficiados, y los ataques al capital extranjero se hicieron cada vez más severos. La deficiencia industrial había obligado a los mercaderes de Sevilla a convertirse en simples intermediarios en la comercialización de productos europeos a Indias. Las casas extranjeras los

39. Chaunu 1955-59, I:169-237; Lynch 1975, II:228-229; Haring 1979:98, 103-104.

40. Para la relación entre el estado de la hacienda real, los banqueros y las confiscaciones, ver Domínguez Ortiz 1983:269-278.

41. Hamilton 1975:50. Los comerciantes preferían correr los riesgos del contrabando que verse confiscados por el rey. Carta de la Casa de Contratación al rey, 5 XII 1643. AGI Contratación 5175.

utilizaban como testaferros, pero trataron de prescindir paulatinamente de esta interferencia ya sea por el establecimiento de agencias en Sevilla, por el contrabando o buscando el comercio directo, es decir, intentando vender directamente en las colonias. A Cádiz y Sanlúcar llegaban barcos extranjeros que introducían sus productos en las naves de la flota y lo mismo sucedía cuando llegaban los metales⁴². Cádiz se convirtió, de este modo, en el punto de apoyo del comercio extranjero. A través de sus ventajosas tarifas arancelarias lograron atraer a comerciantes foráneos, que veían en Cádiz un puerto accesible y sin las dificultades fiscales y de navegación de Sevilla⁴³.

La legislación en contra del tráfico extranjero fue abundante pero ineficaz. Así, cuando en 1626 se dio una Real Cédula prohibiendo todo trato con los ingleses y el acceso de sus barcos y mercaderías en territorio español, el resultado fue que los cargadores de Sevilla no tuvieron cómo alimentar su comercio. Sin mercaderías extranjeras España no podía mantener el tráfico con las colonias⁴⁴. Pero no sólo sin estas mercaderías, sino también sin sus capitales y sus barcos; los créditos otorgados por los mercaderes extranjeros fueron esenciales para el funcionamiento de las compañías comerciales españolas, que pocas veces tenían capital suficiente para sus operaciones (Lynch 1975, II:241-242).

La infiltración extranjera llegó, por supuesto, hasta el territorio americano. Portugueses, franceses, italianos, flamencos y hasta griegos lograron pasar legal o ilegalmente a las Indias. A partir de 1625 las mismas potencias que respaldaban a piratas y corsarios iniciaron la colonización del Caribe. Islas como Barbados, St. Kitts, Martinica y Curazao, entre otras, se convirtieron en centros de comercio y de población holandesa, inglesa y francesa "en el propio corazón de los mares hispánicos"⁴⁵.

De esta manera, el monopolio comercial tal y como fue concebido había dejado de funcionar. Pero mientras los mercaderes de Sevilla sucumbían ante la competencia extranjera, aparecieron en escena nuevos rivales: los mercaderes americanos.

42. Smith 1978:125; Haring 1979:141 y ss.; ver el informe de Antonio Manrique a la Casa de Contratación en Chaunu 1955-59, IV:536. Ver también Suárez 1993a.

43. Lynch 1975, II:224-227; sobre los problemas de navegación en el Guadalquivir ver Domínguez Ortiz 1981:136 y 1984:57 y ss.

44. Chaunu 1955-59, V:122-123; Lynch 1975, II:242-243.

45. Cf. Rodríguez Vicente 1967 y Haring 1979:121-153.

3. Los Peruleros

Durante el siglo XVI, las ferias de Portobelo fueron el punto a través del cual se producía el intercambio de productos europeos con la plata peruana. En las primeras décadas del tráfico atlántico, cuando los "mercaderes del Perú" eran simplemente agentes de las casas sevillanas, las mercaderías eran enviadas a Portobelo, donde el agente las recibía y las trocaba por la plata extraída de operaciones previas. Estos agentes de los mercaderes sevillanos no se asentaban en el Perú, sino que regresaban a España después de haber hecho fortuna y, una vez allí, enviaban sus propios agentes al Perú. El ideal era que el padre estuviese en Sevilla y los hijos en Panamá, Lima o cualquier otro lugar del Perú. No sólo no se asentaban en el Perú, en realidad se oponían a cualquier inversión duradera en el país⁴⁶.

Cuando estos agentes fueron reemplazados por "mercaderes peruanos", es decir, mercaderes que habían echado raíces en el Perú, Portobelo siguió manteniendo su rol de puerto de intercambio, o más bien, se reforzó en él. Tierra Firme se convirtió, entonces, en la frontera que separaba los circuitos mercantiles de las compañías sevillanas y limeñas aunque, por supuesto, siempre había los que la trasgredían y pasaban ya sea al Perú o a Sevilla.

Según Haring, el nivel general de precios en la feria se establecía por el sistema de balancear el valor total de las mercaderías con el valor total de los lingotes de plata y las mercaderías de la tierra que eran ofrecidos por los comerciantes americanos. El control de la oferta de mercaderías y la escasez de las colonias colocaban en manos sevillanas el manejo casi absoluto del mercado de Tierra Firme (1979:115). Los abusivos precios que resultaron de ello trataron de ser recortados por las autoridades locales. En el Perú se impuso una tasa a las mercaderías importadas y se trató de obligar a los mercaderes a que vendieran por esos precios, pero no dio resultado. Los mercaderes de Sevilla primero, y después el Consejo de Indias argumentaron que esta reglamentación dañaba a la Real Hacienda, por el "menoscabo de sus almorjafazgos y otros derechos". Se prohibió,

46. Lockhart 1976:80-81, 90-91; Lockhart y Otte 1976:86-89. Los autores ponen como ejemplo del rechazo de los mercaderes sevillanos a cualquier inversión de carácter local, el caso de la compañía entre Francisco de Escobar, mercader de Sevilla, y Diego de Ribera, su agente en Lima, en 1533; el primero se opuso a los intentos de Ribera de invertir en el transporte y comercialización de carne a la ciudad de Lima.

entonces, que se impusiese tasa alguna a las mercaderías que llevaban los comerciantes de Sevilla⁴⁷.

Los mercaderes de Lima tuvieron que aceptar estas condiciones. Según Tord y Lazo, la ley de la oferta y la demanda funcionaba de una manera muy restringida y el "tanteo" de las mercaderías para "ajustar su valor" hecho por los mercaderes sevillanos y los indianos en las ferias tenía poco efecto (1981a:110). En el siglo XVI, mientras los sevillanos tuvieron en sus manos el control del mercado de Tierra Firme, los mercaderes limeños poco pudieron hacer para contrarrestar las prácticas monopólicas andaluzas. Y, claro está, mientras el Perú mantuviera una producción argentífera suficiente para garantizar las ganancias de ambos grupos, los mercaderes de Lima no necesitaban tomar medidas más fuertes frente a sus similares peninsulares.

La desviación de capitales peruanos al tráfico de mercaderías de la China (y europeas) vía México se convirtió inicialmente en un buen mecanismo compensatorio. El marqués de Cañete calculaba que entre 1580 y 1593 las exportaciones privadas de plata envueltas en este tráfico oscilaban entre los dos y tres millones de pesos anuales⁴⁸. La ventaja de este comercio era que estaba fuera del control sevillano, no pagaba avería y los precios eran bastante más bajos. Los textiles de la China valían aproximadamente la novena parte del precio de su equivalente europeo (Evans 1972:208). A través de esta ruta, además, los mercaderes del Perú aprovechaban para internarse en la ciudad de México y adquirir géneros provenientes de España. En 1589, el Cabildo mexicano se quejaba de que la intrusión peruana intensificaba la demanda y, de este modo, se aprovechaban de las rebajas antes de que llegaran a los precios previstos por los comerciantes mexicanos⁴⁹.

Ciertamente esta situación se modificó en el siglo XVII. La disminución de las ganancias comerciales y el reordenamiento en el control del

47. La Provisión fue dada por Carlos V, en 1530, y fue ratificada varias veces hasta 1581: "Que los mercaderes que pasaren a las Indias con sus cargazones, las puedan vender de primera vista al precio que pudieren y quisieren, y no se les ponga tasa en ello por los gobernadores ni las Audiencias" (Solórzano 1930, V:66-67). Cf. también Tord y Lazo 1981a:110.

48. Carta de García de Mendoza a S.M. 20 XI 1593. En Levillier 1921-26, XIII:115.

49. Ramos 1970:230-231. Al parecer las compras peruanas en esta plaza no eran insignificantes. Con ocasión de la gran saturación del mercado mexicano en los años 1609-10, los mercaderes sevillanos se quejaban de que las ventas iban a ser aún peores por estar "cerrada la puerta de Acapulco por el Piru por donde había mucho consumo", en Chaunu 1955-59, IV:292.

tráfico atlántico provocaron el enfrentamiento de los mercaderes sevillanos y limeños por "llevarse un pedazo de pastel que era ahora más pequeño" (Wallerstein 1984:212). El sistema de flotas pasó de la rigurosa anualidad de fines del XVI a una casi bianualidad en el siguiente siglo. La disminución de la frecuencia de las flotas extendió aún más los ya largos plazos de retorno de los beneficios mercantiles. Y todo esto coincidió, además, con los primeros síntomas de saturación del mercado del Perú que no tenía "estómago" — como decía el virrey Esquilache — para absorber masivamente los artículos importados de lujo, que ahora constituían el rubro más importante de las importaciones⁵⁰. La disminución de la capacidad adquisitiva de la plata y la autosuficiencia del Perú se convirtieron en los elementos claves que minaron las bases del edificio comercial.

Los mercaderes del Perú sintieron los efectos de este cambio desde la primera década del siglo. La crisis en torno a sus ganancias se hizo evidente en 1612:

...de presente... las ganancias de los empleos ansi de España como de Tierra Firme y Mexico an sido de tan poca sustancia que en ninguna manera an ayudado a aumento, antes los gastos hordinarios que son muy grandes los an disminuido y en tanto tiempo los tienen casi consumidos y juntando con esto las perdidas de naos... que abrá causado de daño al comercio desta plaza 8 millones de más de otros 2 más o menos que an montado las quiebras que a avido en ella del tienpo a esta parte, que descontada esta cantidad de los caudales principales que es forçoso se haga respecto de que las ganancias no an sido suficientes para el gasto ordinario, es necesario y forçoso que queden como estan muy flacos y tenuous...⁵¹

Los mismos recolectores de alcabalas reconocían que el comercio estaba dejando de ser la fuente segura de riqueza y aseguraban que, desde 1603, el comercio se había "adelgazado" y que los géneros de España, que antes proporcionaban una ganancia mayor del 80%, ahora rendían sólo el

50. No sucedió lo mismo con los esclavos ni con los productos de importación tales como el papel y el valumen: la saturación se produjo, propiamente hablando, con respecto a los productos más lujosos y caros. Esto resulta obvio si se tiene en cuenta que el descenso de los ingresos reales de los consumidores hace que el consumo tienda a concentrarse en productos cuya demanda es más bien inflexible.

51. Memorial del gremio de cargadores y mercaderes al virrey. 13 IX 1612. LCL, XVII:180-181.

10% y hasta menos. Por ser "tan grandes las costas y tan cortas las ganancias" los mercaderes se habían volcado al contrabando con "mil trazas y colusiones" y esta situación se agravaba, además, porque los cargadores no podían vender sus mercaderías al contado y, cuando lo hacían a crédito, quebraban por malas deudas. Así los mercaderes, "por crecer en ellos las ganancias y asegurar el principal", ya no vendían todas las mercaderías en Lima sino que enviaban directamente los géneros al Cuzco y Potosí, motivando por tanto un descenso considerable de lo recaudado por concepto de alcabalas en Lima⁵².

Estas versiones no pecaban de exageradas. En el siglo XVI el promedio de ganancias netas de una compañía oscilaba en torno al 100% (Lockhart 1976:81-82). Las empresas audaces, como la de Gonzalo Hernández y el virrey Andrés Hurtado de Mendoza, podían incluso darse el lujo de cobrar 14 pesos por cada botija de vino español cuyo costo, puesto en Lima, era de 3 pesos⁵³. Ya en 1608 una ganancia del 110% era considerada espectacular y lo más frecuente era que estuviese en el orden del 30%. En las décadas siguientes esta tendencia se agudizó aún más y una ganancia del 30% se convirtió en excelente, mientras que la normal fluctuaba entre el 10 y el 25%⁵⁴.

Ciertamente, la disminución de la capacidad adquisitiva de la plata fue una de las principales causas de la crisis de las ganancias mercantiles. A lo largo del siglo XVI el valor de la plata en Sevilla disminuyó cerca del 75%. El aumento constante de los precios hizo que los comerciantes necesitaran cada vez una mayor cantidad de plata para comprar lo mismo, lo cual fue compensado por la expansión de la producción de plata en este siglo. Pero en el siglo XVII la producción de plata en lugar de aumentar (lo que habría sostenido su poder de compra), comenzó a disminuir. El resultado fue que las ganancias reales bajaron y los comerciantes comenzaron a sufrir problemas de financiación (Chaunu 1955-59, VIII 2,2:197). Los mer-

52. Memorial de Bartolomé de Osnayo, Simón de Lucio y otros al virrey. 5 IX 1612. LCL, XVII:171-172.

53. Carta de Pero Rodríguez Portocarrero, oficial real, a S.M. Los Reyes, 1 II 1557. En Levillier 1921-26, II:476-477.

54. Evans 1972:205; Bowser 1977:104. El memorial presentado por los mercaderes de Lima (LCL, XVII:180-181) decía que antes las ventas de "los mercaderes de tienda desta ciudad generalmente eran mas quantiosas que aora por lo qual luego que llegavan los empleos se vendían de contado o quando mucho en un año y a lo mas largo a dos, y a los plazos se cobrava con puntualidad y la plata bolbia a hacer nuevo empleo, y de presente respecto de con grande dificultad se hallen personas a quien con seguridad de paga se pueden fiar las haciendas, muchos se las tienen en el tiempo... y se las venden a bender fuera desta ciudad".

caderes fueron conscientes de esto y, por ejemplo, en 1632, el mercader limeño Andrés Martínez de Amileta le enviaba al rey un opúsculo en el que sustentaba la necesidad de aumentar el valor de la plata (Lohmann 1976:582).

Por supuesto, no sólo interesaba cuánto se obtenía de ganancia, sino también cuándo retornaban los beneficios. Hasta fines del XVI, la mayor parte de las ventas se hacían al contado y, cuando no, los plazos eran de un año (o como mucho dos) y los pagos puntuales. En el XVII, la diversificación de la economía del Perú había transformado la composición de las importaciones y el territorio se vio invadido por bienes de lujo procedentes tanto de España como del tráfico con Oriente, cuya absorción presentó serias dificultades. Un informe de la Audiencia de Panamá, suscrito en 1607, decía que la creciente producción del Perú y la concurrencia de mercaderías de la China eran la causa de que "las requas, barcos y navíos son en Panamá en muy menor numero, tienen que hazer tiempo y ganan menos fletes... [y] consiguientemente todos los tratos y grangerías van menguando, por el contrario todos los gastos son mayores"⁵⁵. Los síntomas de saturación se manifestaron por una anormal lentitud en las ventas y porque la mayor parte de las operaciones se hizo en base a créditos de largo plazo. Los mercaderes aseguraban que un "empleo" de mercaderías en España duraba seis años: tres años tardaba enviar el dinero y recibir las mercaderías de la península, y otros tres venderlas en el Perú (Bowser 1977:102-105). Las ventas a crédito con tan amplios márgenes inevitablemente arrastraban consigo falta de liquidez y deudas difíciles de cobrar, y las quiebras fueron la consecuencia lógica de esta situación. El judío portugués decía que,

...en quince años a esta parte que estuve y residí en Lima quebraron y faltaron a sus creditos mas de sesenta mercaderes, y el que quebró con menos, fue con mas de cien mil pesos... y la causa de ansi quebraren tanto fue porque compraban muchas mercaderias fiadas y luego no podian vender tantas y las fiaban a otros mercaderes y éstos les faltaban con las pagas...⁵⁶

55. Citado en Chaunu 1955-59, VIII,1:947.

56. Lewin 1958:75-76. Es posible que la cifra que da el cronista sea exagerada, aunque es difícil hacer cálculos. Entre 1613 y 1629 quebraron 8 comerciantes y 3 bancos en Lima, según certificación del escribano del Consulado (Rodríguez Vicente 1960:120). Antes de 1613 hubo una ola de quiebras, pero de menor escala que la que se produjo en la década del 30.

Disminución de ganancias, saturación de mercado, bajas súbitas de los precios de las mercaderías importadas, contrabando, quiebras; todos estos factores perfilaron condiciones demasiado fluctuantes para el sector exportador, que se agravarían con los ataques de Sevilla (al restringir el comercio con México y el tráfico intercolonial) y, poco más tarde, con los donativos "graciosos", presiones fiscales y confiscaciones.

Dentro de este panorama, sólo los que tenían los mayores capitales y las mejores relaciones comerciales pudieron sobrevivir y el gran comercio comenzó a quedar, de esta manera, en pocas manos. Pero lo que fue inicialmente una consecuencia se convirtió en una necesidad; la creación del Consulado fue el resultado directo de la necesidad de los grandes mercaderes de asegurar, a través de un ente institucional, sus intereses comerciales. La reacción del sector mercantil fue doble. Por un lado, la inestabilidad del sector externo lo obligó a diversificar sus actividades. Los grandes mercaderes invirtieron sus capitales en el comercio, pero también colocaron sus haciendas en el tráfico interno, en el transporte marítimo y terrestre, en préstamos de dinero y, como era de esperarse, en actividades productivas. No obstante, en sentido estricto, los grandes mercaderes de Lima no necesitaban la inversión directa en la producción para poder participar de sus beneficios; el control financiero seguía siendo la herramienta más eficaz y lucrativa⁵⁷. Sin embargo, las fluctuaciones del comercio con España convirtieron tanto al comercio interno como a las unidades productivas en un sostén relativamente seguro y menos peligroso. Un informe de los receptores de alcabalas decía, en 1612, que los problemas del comercio con España "a sido y es causa que los mercaderes y onbres ricos desta ciudad no enbian a enplear con la grosedad que solian y ban ocupando y ocupan la mayor parte de sus haziendas en bienes rayces"⁵⁸.

Un informe de los oficiales reales al rey (2 V 1616, AGI Lima 144), daba como razón de las quiebras lo mismo.

57. Juan de la Cueva, por ejemplo, a través de su banco logró tomar el control directo de algunos centros productivos, gracias a los préstamos otorgados a sus propietarios. Sobre el dominio del capital mercantil en las unidades productivas, ver Kriedte 1982.

58. Memorial de Bartolomé de Osnayo, al rey. 5 IX 1612. LCL. XVII:173. Sobre la adquisición de tierras por mercaderes en este período ver Evans 1972:81 y ss. Kula se preguntaba (1973:175-176) por qué los comerciantes invierten en actividades distintas al comercio si las diferencias entre el provecho que se puede conseguir a través del comercio y a través de la producción son enormes. Según este autor, "cuando el mercader invierte su dinero en bienes inmuebles como la compra de una casa, la edificación de casas o la compra de tierras, suele ser el reflejo de una desfavorable o peligrosa conjuntura comercial que tiende a durar".

Por otro lado, los mercaderes respondieron a la inestabilidad tomando medidas bastante lógicas: restringiendo el acceso de otros miembros al sector exportador, manipulando la oferta de productos, controlando los medios de transporte, instalando sucursales de sus compañías en los principales mercados (Potosí, Cuzco, Portobelo, etc.) para eliminar ciertos estratos del comercio intermediario, acaparando el contrabando, en fin, devorando el comercio disponible.

El monopolio del tráfico legal e ilegal, por tanto, se convirtió en la única posibilidad lucrativa que permitiría a los mercaderes seguir invirtiendo en las actividades mercantiles. No es de extrañar que en esta época se formaran grandes "consorcios", cuya cohesión no estaba dada por la formación legal de una sola compañía, sino por la articulación de actividades de varias de ellas. Así, un banco, dos o tres cargadores, varios mercaderes regionales, ciertas compañías de transporte y determinados productores operaban conjuntamente por varios años. La ventaja que ofrecía a las medianas empresas integrar uno de estos grupos era la de tener acceso a un buen sistema de relaciones mercantiles y al crédito inmediato. Sobrevivir al margen de estos consorcios se hizo muy difícil y los mercaderes limeños pudieron, de esta manera, ejercer un control efectivo sobre el mercado interior.

El Consulado se convirtió en el instrumento oficial por medio del cual los grandes mercaderes pudieron tomar las decisiones que les abrieron las puertas del control del sector exportador. Decidir cuándo debía partir la flota mercante a Panamá o México, regular la cantidad de mercaderías a internar, o ser benigno ante el contrabando llevado a cabo por sus miembros, entre otras cosas, fueron parte de los vitales privilegios que comenzaron a gozar⁵⁹. El creciente poder de los mercaderes dentro del país causó alarma en los otros sectores de la aristocracia, que se opusieron insistentemente a la creación del Tribunal. La Sala del Crimen de la Audiencia informaba, en 1616, que una de las finalidades de la instauración del Consulado había sido la de establecer la comunicación con los Consulados de México y Sevilla para estar al corriente de los precios en estas ciudades; y el resultado había sido el beneficio de sólo un grupo reducido de comerciantes que tenían acceso a esta información. El Consulado, además, había impedido durante tres años el tráfico con México para que los géneros fal-

59. Cf. Rodríguez Vicente 1960:26, 108 y pássim. Sobre los conflictos entre el Consulado y la Audiencia por el ocultamiento del contrabando por parte del Consulado ver *Ibid.*:128.

tasen y sus ganancias fuesen mayores⁶⁰. El Cabildo, su más enérgico enemigo, agregaba a esto que, aprovechándose de la escasez por ellos mismos creada, había enviado secretamente un navío a México⁶¹.

Sin embargo, la importancia económica de los mercaderes ante los ojos de las autoridades coloniales y ante el rey neutralizaron los efectos de estos ataques. La platá se convirtió en el mejor escudo de los mercaderes frente a la aristocracia terrateniente, y sus contribuciones y donativos gratuitos el más firme sostén de sus privilegios. El virrey Montesclaros en su Relación de gobierno dice que le pareció "conveniente esforzar la conservación de tan importantes vecinos para la estabilidad de estas Provincias". Otro virrey, el Conde de Chinchón, llegó a afirmar que las tres columnas que sostenían el Perú eran el comercio, las minas y los indios, y "el otro género de jente era polilla"⁶². La defensa del sector mercantil se convirtió, de esta manera, en una razón de Estado.

4. La invasión de las fronteras

Las condiciones del comercio en el siglo XVII modificaron sustancialmente las relaciones entre los mercaderes de Sevilla y del Perú. Los comerciantes del Perú ya no estaban dispuestos a aceptar las exacciones practicadas por los sevillanos y éstos, para su desgracia, no estaban en condiciones de imponerlas. El contrabando hizo prácticamente imposible que los sevillanos pudiesen controlar el mercado, y el primer gran tropiezo lo sintieron en 1610 cuando, quizás por primera vez, la feria de Portobelo fue un rotundo fracaso. La Casa de Contratación informó en esta ocasión al rey lo siguiente:

...estaba aquella tierra en paz sin nueva de enemigos, pero tan llena de mercaderías por vía de islas [Canarias] y por navios de contrato de negros que quando llegó la flota balian las cosas como en España...⁶³

60. Carta de la Sala del Crimen al Rey. 20 V 1616. AGI Lima 144.

61. Declaración del alcalde Juan de Arévalo de Espinosa. LCL, XVII:886. Información sobre las relaciones entre el Cabildo y el Consulado se puede hallar en Moreyra 1950 y Rodríguez Vicente 1960:17-36 y pássim.

62. Beltrán y Róspide 1921, I:171; Múzquiz 1945:303.

63. Carta de la Casa de Contratación al Rey. 15 VI 1610. En Chaunu 1955-59, IV:345.

Después de esta catástrofe, el Consulado de Sevilla le escribía al Consejo que nunca habían estado los mercaderes en peor situación; los cargadores estaban "consumidos" y faltos de caudales. La situación era tan crítica que, por más comodidades que les diesen, no podrían volver a cargar ni en la flota de 1611 a México ni en la siguiente a Tierra Firme⁶⁴. El contrabando en Portobelo fue en aumento y llegó a niveles descarados. Las valiosas telas que se vendían en la feria no eran registradas como tales sino como bayetas, ruanes o artículos de poco valor. Muchas mercaderías no pasaban por la aduana y eran desembarcadas directamente en la playa y conducidas a las casas de los mercaderes⁶⁵.

Los mercaderes de Lima aprovecharon hábilmente las nuevas condiciones para especular en su propio beneficio, y el hecho de que ellos controlaran la oferta de plata constituyó la mejor arma de que pudieron disponer. El contrabando se convirtió en un fiel aliado de los limeños puesto que colocó en el mercado géneros cuyos precios derrumbaron a los de aquellos que venían por las vías legales. El efecto, entonces, de la introducción de mercaderías de contrabando procedentes de España y Portugal — y la de géneros prohibidos por México — sobre el mercado de Tierra Firme, fue la destrucción del monopolio sevillano, puesto que se vio incapacitado de poder regular el volumen y los precios de las mercaderías⁶⁶. La decisión final, pues, recayó en quienes compraban, y las manipulaciones por parte de los "peruleros" no tardaron en aparecer. Así como bastaba el rumor de un ataque pirata para que el acaparamiento y el aumento de los precios se pusiese en práctica, bastaba decir que venían barcos cargados de contrabando a Tierra Firme, o que iban a llegar mercaderías chinas muy pronto a Lima, para exigir a los sevillanos la disminución de sus

64. *Ibíd.*

65. Informe de los Oficiales Reales al Rey. 7 VII 1620. AGI Contratación 5116. Los Oficiales agregaban que los mercaderes "han perdido el miedo por que están seguros que al desembarcar ni ay justicia ni oficial real ni guarda que atreva a preguntar si los tales fardos o baules vienen registrados o si han pagado o deven derechos". Otro informe de un Oficial real (6 VII 1620. AGI Contratación 5116) decía que "V.M. en este puerto no tiene necesidad de tener oficiales reales pues en él no servimos demás que cobrar los pocos derechos que cada mercader viene deviendo... Hallamos durante la feria muchas tiendas y casas llenas de mercaderías y preguntando de quién son venimos a hallar dueños dellas ser extrangeros".

66. El puerto de Cartagena — se quejaba la Casa de Contratación en 1620 — está llena de "mercaderías, lienzo, sedas y paños de manera que valia la bara de ruan floreta a 4 reales, que es menos precio que el que tiene en este reyno [de España]". En Chaunu 1955-59, IV:566.

precios. Un memorial de la Casa de Contratación fechado en 1616, describía estas tácticas en forma patética:

...el trato de Tierra Firme y reynos del Piru esta totalmente arruinado en tanto grado que todos los que an cargado en flotas estos años han perdido sus caudales...; la mayor causa deste año es que... esta ya introduzido no abrir precio a las cargazones que van en las flotas aunque vayan mucho antes que los galeones hasta aquellos hayan llegado... y como an ydo muchas veces, o casi todas, cargados... vasta la opinion de que llevan mercaderías o que llevan qualesquiera por pocos que sean para que lo que se va en la flota no se venda sino a precios tan bajos que se destruyen los dueños dello baxando siempre mas de 30 por ciento en consideración de lo que se les vende o puede vender oculta-mente en los galeones al dicho precio por no llevarse despachado sino libre de derechos...⁶⁷

La manipulación de la sincronización de la armada del Mar del Sur con la del Norte fue otra de las armas empleadas por los mercaderes limeños. La disminución del tiempo de duración de las ferias y una coordinada lentitud en las compras forzaban a los comerciantes metropolitanos a bajar sus precios.⁶⁸ Los mercaderes del Perú, de esta manera, comenzaron a ejercer control sobre el mercado de Tierra Firme. Una venta desastrosa para los andaluces se convirtió en una excelente compra para los del Perú.

...la venta de mercaderías...tuvieron mucho peor salida de lo que siempre se entendió pues después de haver empleado los mercaderes del Piru con la comodidad de precios que mejor les estubo sus caudales, sobraron 2 millones 300 mil pesos de ropa que quedó por vender en aquel puerto y sus dueños con ella para pasar a Lima, y éstos son todos los principales cargadores de Sevilla...⁶⁹

67. Memorial de la Casa de Contratación. 4 I 1616. AGI Contratación 5172. Lo mismo sucedió en 1610; el almirante de la flota, Juan de la Cueva y Mendoza, decía que "se ha juntado aver en ella mucha ropa... y la esperanza que tienen [los peruanos] de que han de venir galeones con que hasta ahora no han puesto precio en cosa".

68. Ramos 1970:230; Rodríguez Vicente 1960:215-221; Chaunu 1955-59, VIII,1:923-925.

69. El general Tomás de Larrazpuru al Rey. 11 X 1624. AGI Indiferente 2665. Se refleja a la escandalosa feria de Portobelo de 1624 que comentaremos más adelante. Son numerosas las menciones al hecho de que los mercaderes sevillanos tuvieron que rematar sus mercaderías en Portobelo, ver cartas de Esquilache al Rey, 16 IV 1618 y del 13 IV 1619. AGI Lima 38.

La guerra había comenzado. Los sevillanos, valiéndose de su influencia sobre la monarquía, lograron obtener del rey sendas cédulas restringiendo, y más tarde cerrando, el tráfico Perú-México que desviaba capitales peruanos a Oriente, y prohibiendo la introducción de vinos peruanos a Guatemala y Panamá. La idea de los andaluces era que a través de estas medidas los mercaderes y el mercado americanos volverían nuevamente a caer en sus circuitos; pero lo único que lograron fue el aumento de las tensiones entre ellos, por un lado, y los mexicanos y peruanos, por el otro⁷⁰. La mala reacción de los sevillanos por la autonomía alcanzada por los mercaderes americanos los llevó a proposiciones absurdas, como la de pretender establecer un tráfico directo entre España y Filipinas para que las mercaderías orientales "entren en este Reyno [España] y del se lleven a las Yndias y que toda la plata dellas se trayga a España"⁷¹.

La respuesta de los mercaderes peruanos fue el contrabando con México, pero también una mayor ofensiva en la ruta atlántica. En efecto, el ataque "perulero" no se limitó únicamente al mercado de Tierra Firme sino que llegó hasta el mismo centro europeo del comercio con América: Sevilla.

En 1607 ya habían hecho notar su presencia en esta ciudad, fue reiterada en 1609 y el año siguiente fue el que marcó el hito. En 1610 los peruleros obtuvieron, contra la voluntad del Consulado de Sevilla, el permiso para que una flota mercante fuese ese año a Tierra Firme. La Casa de Contratación dio algunos nombres: Juan de Mirota Vizcaino, Juan Bautista de Luque, Juan de Mandejana, Juan Rodríguez de Castro, Lucas de Quevedo y Luis Rodríguez de Andrada⁷². Esta transgresión fue considerada gravísima por los sevillanos, pues significaba que los mercaderes americanos estaban decidiendo por ellos cuándo debía ir la flota y, de esta forma, se les escapaba de las manos la herramienta que les permitía provocar escasez y aumentar los precios.

A partir de este momento, el "perulero" será un protagonista ineludible en los despachos de las armadas a Tierra Firme. En 1615, la Casa de Contratación informaba que había entrado a Sanlúcar la nave Almiranta

70. Los priores del Consulado de Sevilla decían en 1610 que "la contratación en Filipinas... arrebata cada año a dos millones de plata que convertidos en mercadurías de la China vienen a ser mas de tres millones que se pierde", en Chaunu 1955-59, IV:314. Cf. también Israel 1979:138 y *pássim*.

71. El Consulado de Sevilla al Rey. 29 II 1619. En Chaunu 1955-59, IV:543.

72. Informe de la Casa de Contratación en Chaunu 1955-59, IV:313; y VIII,2:1330-32. Cf. también Suárez 1993a y Vila Vilar 1982.

"con muchos peruleros y mucha plata, que vienen... a emplear en estos reynos porque dizen que en el Peru ay falta de lenzeria y lana y que el vino tiene valor en Tierra Firme"⁷³. Al año siguiente, hacían instancia para que se declarase oficialmente qué barcos irían ese año en la flota a Centroamérica porque tenían una gran cantidad de mercaderías para cargar (Chaunu, IV:463). En la flota de 1626, mientras los embarques de mercaderes sevillanos se hallaban prácticamente paralizados por no haber llegado el año anterior la plata del Perú y por la falta de géneros en el mercado de Sevilla, los navíos cargados por los peruleros ya habían zarpado. En 1627, se llegó incluso a reducir el tonelaje de la flota "abiendo considerado que no ay al presente perulero ninguno en esta ciudad"⁷⁴. Varios años más tarde, los comerciantes de Sevilla eran acusados de querer impedir el despacho de la flota a Panamá únicamente para evitar que estos mercaderes pudiesen transportar sus mercaderías⁷⁵.

Ciertamente, las fronteras se habían roto. El mercado de Portobelo había dejado de ser el límite de las compañías mercantiles peruanas que, en su ansia de seguir haciendo del comercio atlántico un negocio rentable, tuvieron que invadir el territorio que antes sólo era de propiedad exclusiva de los mercaderes sevillanos. Pero, ¿quiénes eran estos peruleros? ¿Cómo lograron penetrar en las entrañas del monopolio español? ¿Cuál fue la reacción del Estado ante esta intrusión? En las siguientes páginas se intentará responder a esta preguntas a través del análisis de las estrategias mercantiles del célebre banquero limeño Juan de la Cueva.

73. La Casa de Contratación a don Marcos Maldonado. 6 X 1615. En Chaunu 1955-59, IV:451.

74. Véase Chaunu, V:122-23 y pássim.

75. Chaunu, V:371. El informe de la Casa de Contratación contenía lo siguiente: "se ha resuelto el consulado en decir tiene por conveniente se suspenda por este año la yda de la flota respeto de aver quedado muchas mercaderías sin vender que pasaron al Piru y que con esto el año que viene tendra mas valor... [Pero] todavia no hallamos razon urgente para que se suspenda la yda desta flota porque aunque tiene entendido pasaron muchas mercaderías al Piru, no fue por abundancia que ubiere en la tierra sino solo por no avenirse los peruleros y mercaderes que yban embarcados de España y la parte que se vendio fue a precios muy considerables".

II. Las estrategias mercantiles de un banquero: Juan de la Cueva, 1608-1635

...¿Hay príncipe en la tierra como éste, ni papa ni emperador, ni cajero de mercader, ni perulero, ni aún canónigo, que haga tal generosidad y largueza?...

Cervantes, *La tía fingida*

5. Joan de la Coba, coscoroba, niño bonito con platanito...

Un documento anónimo de finales del siglo XVIII describe una antigua farsa o mojiganga que se celebraba en Lima todos los años como parte integrante de las fiestas que sellaban la elección de los alcaldes de la ciudad. Esta farsa, presidida por el virrey, consistía en una pequeña procesión "compuesta de una porción de negros mal aparatados en su despilfarro vestuario, con una especie de tambores grandes, lánguidos, y de extraña formación". Los negros cabalgaban en mulas intentando, vanamente, llevar el ritmo de los raros sonidos de los tambores y, en medio del grupo, destacaba especialmente la figura de uno de ellos, "desde cuya altura hace alarde de su visible visión... pintándose la cara con almagre y ceniza, en cuya disposición sirven de espectáculo ridículo al numeroso pueblo". La celebración, agrega finalmente el documento, era llamada "Juan de la Coba" y el anónimo se confesaba ignorante del origen de tan peculiar representación (Torre Revello 1957:165).

Fama debería tener el personaje en el siglo XVIII, pues el cronista Concolocorvo — para describir las costumbres sedentarias y la falta de curiosidad de los peruanos — relata no haber visto nunca un cuzqueño que "tome postas para pasar a Lima con sólo el fin de...comunicar ni oír las gracias del insigne Juan de la Coba" (Carrión de la Vándera 1959:280). Un siglo más tarde, Ricardo Palma dedicaba una de sus célebres *Tradiciones* a este personaje. La descripción de la farsa, sin embargo, es distinta. Según Palma, ésta consistía en un "muñeco o figurón de trapo, con joroba doble,

antiparras de cáscara de chirimoya y un plátano por nariz, montado sobre un jumento enclenque" que representaba a Cueva. La exhibición de este muñeco estaba acompañada de injurias y coplas que entonaba el público asistente, cuya finalidad era mostrar el desprecio que inspiraba el hombre simbolizado en él: "Juan de la Coba, coscoroba, niño bonito con platanito" (1968:357).

Si la mojiganga no sobrevivió una vez instaurada la República, las coplas que nacieron de ella tuvieron mejor suerte. En 1943, José Gálvez decía que en sus tiempos infantiles se gritaba a los jinetes de la ciudad: "Juan de la Coba no sabe montar"; ante lo cual, la respuesta era siempre la misma, "sepa o no sepa, yo lo hago brincar" (Gálvez 1943:118).

Pero, ¿quién era Juan de la Cueva? ¿por qué se creó una farsa en su nombre? Según Villarán, el origen de esta celebración se debe a un tal Juan de la Cueva y Campuzano, tesorero de la cofradía de la Virgen de la O, quien huyó a Lisboa con el dinero de los cofrades (1959:33-34). Palma y Gálvez agregan a estos datos los del banquero Juan de la Cueva, que quebró en 1635 dejando tras sí una larga lista de acreedores. La confusión de dos personajes en uno (o más) es indudable. Juan de la Cueva, el banquero, no se apellidaba Campuzano, no fue tesorero de la Virgen de la O, ni huyó a Lisboa, y lo más probable es que haya muerto en la cárcel. Pero, claro está, bien pudo la farsa estar dirigida a ambos personajes puesto que los dos, aunque de manera distinta, dejaron un vacío financiero y a un buen número de personas con el sentimiento de haber sido estafadas.

La importancia de Juan de la Cueva no sólo se debe a que haya sido objeto de una farsa o a que todavía exista una calle en Lima con su nombre¹. Cueva fue, sin lugar a dudas, uno de los hombres más poderosos del Perú virreinal, y sus actividades mercantiles y financieras estuvieron ligadas a casi todas las esferas importantes de la economía colonial.

Habiéndose desempeñado como factor en la carrera de Indias durante ocho años, decidió instalarse en la ciudad de Los Reyes en 1615. Gracias al haber nacido en una ciudad mercantil como Sevilla, a los contactos establecidos a lo largo de su agitada vida como mercader itinerante y a su incuestionable pericia en los negocios, comenzó a ejercer las funciones de banquero ese mismo año. Oficialmente, sin embargo, recién se le reconocerá como "Banco Público" en 1616, cuando Cueva satisfizo las fianzas co-

1. Las tradiciones señalan que la calle de Juan de la Cueva corresponde a la que actualmente es la primera cuadra de la Av. Abancay.

rrespondientes a su oficio y logró neutralizar la oposición del Cabildo, que intentaba tenazmente impedir la creación de un nuevo banco.²

La expansión del banco fue rápida y vertiginosa. En cinco años el banco aumentó más de cuatro veces el valor de sus préstamos a particulares, y en la década de 1620 alcanzó la cúspide: los créditos fueron doce veces mayores al del primer año. El banco creció en la medida en que la empresa demostró ser confiable y segura, y el banquero una persona de inteligencia y honradez. Mucha sagacidad debió tener Cueva para convencer a los depositantes de esto, sobre todo si se considera que entre 1613 y 1630 quebraron en Lima 4 bancos públicos y que, en buena cuenta, el éxito de los bancos en esta época dependía de cuán rápido la gente se olvidaba del último desastre. Burócratas, clérigos, artesanos, viudas y mercaderes de distinta categoría hicieron posible que el banco, merced a sus depósitos, pudiese soportar financieramente a la élite mercantil limeña, a pequeños y grandes productores agrícolas, a insolventes mineros, a dueños de obrajes y, por supuesto, al rey. Según una declaración del mismo Juan de la Cueva, el rey recibió más de dos millones de pesos en préstamos del banco en el transcurso de 20 años, y sin recargo de intereses.³

Las ganancias provenientes del ejercicio bancario y, sobre todo, el privilegio de poder disponer fácilmente de recursos ajenos, se tradujeron en un impresionante crecimiento de las empresas de Cueva. Apoyado en los siempre confiables lazos familiares y en una fiel clientela, sus intereses mercantiles estuvieron vinculados al gran comercio con España y Tierra Firme, con México y Centroamérica, y al tráfico de cabotaje en las costas del Pacífico. La posesión de navíos y el control financiero de las principales redes de arriera le garantizaron tanto la eficacia en sus negocios como la disminución de sus costos de transporte. Adquirió almacenes en Lima y Arica, e instaló locales comerciales en Lima y Huancavelica. Especuló en la compra-venta de inmuebles, navíos y esclavos y, finalmente, compró tierras, minas y un obraje.⁴

Juan de la Cueva se convirtió, de esta manera, en un vecino notable y

2. Informe de Cristóbal Montaña. AGN Inquisición, Contencioso 61, Cuaderno 709:45r.

3. Carta de Juan de la Cueva al Rey, 1637. AGI Lima 47. También se hace referencia a los préstamos al rey en AGN Cámara de Comercio 37, s/fol. Sobre la función del pánico en las quiebras de bancos ver Galbraith 1976:31. Los datos sobre la evolución del banco se han extraído del análisis cuantitativo de los préstamos que hizo el banquero ante los notarios de Lima.

4. Inventario de bienes de Juan de la Cueva. AGI Escribanía de Cámara 509-D, 62r-v.

respetado. Mantenía conversaciones privadas con el virrey y sus criados, negocios particulares con la Compañía de Jesús y siempre había más de un corregidor a su servicio. Vivía ostentando su condición de magnate; tenía *casas principales* en el centro de la ciudad, criados, esclavos, carrozas y un lugar seguro para que sus restos descansasen en la otra vida en la Catedral. Era hermano del Hospital de la Caridad y mayordomo del Hospital del Espíritu Santo. Como buen aspirante a caballero, se esposó con una mujer de familia noble, doña Fulgencia Fernández de Lugo, colaboró en obras pías y acató cualquier llamado del rey para contribuir a las necesidades del erario imperial. Sus méritos fueron recompensados con su nombramiento de "capitán" aunque, al parecer, fueron únicamente sus descendientes los que gozaron de hidalguía.⁵

Pero, como escribió Tomás de Mercado, "un banquero en esta república abarca un mundo y abraza más que el océano, aunque a las veces aprieta tan poco que da con todo al traste" (1977, II:382). Juan de la Cueva no pudo escapar de los riegos que significaba el manejar un banco sin los sistemas de seguridad inventados en Inglaterra a fines del siglo XVIII. El 17 de mayo de 1635, el virrey Chinchón le escribía una carta al rey en los siguientes términos:

...Ayer fue un mui mal dia para esta ciudad y todo el Perú respecto de las dependencias que tenía Juan de la Cueva vanco publico que quedró con una gran suma de hacienda que se presume llegará a un millón de pesos y que serán mas de ochocientas personas las ynteresadas...Queda ahora el negocio...con no pequeñas dificultades y embarazos, y no es el menor que es raro el ministro o mercader que este libre de la causa...⁶

Las consecuencias de la quiebra fueron, en efecto, muy graves. La suma de 1'068,248 pesos significaba, nada menos, más de la mitad del total de las rentas que remitió el Perú a España en 1635. La caída de Cueva tuvo como efecto inmediato el retraso de la salida de la flota, la disminución de las exportaciones de plata ese año y la ruina de varios mercaderes. Al

5. *Ibid.*; Suardo 1936, II:87. A partir de 1633, Cueva firma sus contratos notariales con el título de Capitán. En el siglo XVIII, el marqués de Conchán se reconoce como descendiente del banquero. AGN Cámara de Comercio 37, s/fol.

año siguiente, la Inquisición, que ya había comenzado la persecución de los judíos portugueses, hacía una descripción apocalíptica de la situación. La quiebra del banco y la confiscación de los bienes de los portugueses, decía, han paralizado todo el sistema de crédito; parecería que se estuviese acercando el fin del mundo.⁷

Quince años más tarde, muy pocos acreedores habían sido pagados, "algunos vinieron a perder el juicio, muchos habían muerto y algunas doncellas que tenían su caudal en poder de Juan de la Cueva para casarse o meterse en religión, obligadas por la necesidad, vinieron a perder su honra"⁸. En 1763 se habían pagado únicamente 518,065 pesos, y será sólo a mediados del siglo XIX cuando se terminaría de pagar al último descendiente de los 629 acreedores originales del banco.⁹

Mal hubiese sospechado Juan de la Cueva, ese mercader que en 1607 hacía planes para navegar con destino a las Indias, que sus actividades comerciales y financieras en el Perú iban a dejar semejante secuela de infortunios. Juan, al igual que sus hermanos Antonio, Esteban, Alonso, fray Francisco y Ana, había nacido en Sevilla y tenía por padres a Custodio Rodrigo y a Catalina de la Cueva¹⁰. La ciudad de Sevilla, cuyo máximo esplendor se había dado hacia 1580, se encontraba bajo los efectos de la peste de 1599-1601 que, según algunos historiadores, inició el período de declive demográfico que sufrirá la urbe a lo largo del siglo XVII. Durante el siglo precedente, la situación privilegiada que gozaba la ciudad en el tráfico con las Indias había atraído, inevitablemente, a un buen número de foráneos que buscaban participar de las riquezas procedentes de América. Algunos tuvieron éxito y pudieron rápidamente forjar grandes fortunas; los demás, pasaron a engrosar las filas de los artesanos y trabajadores no especializados, o terminaron formando parte del hampa y de los otros sectores marginales: vagabundos, pícaros, ladrones y prostitutas.

Ciertamente la situación de algunos grupos no era envidiable después de la peste de los primeros años, la inundación que causó tantos destrozos en enero de 1604 y la hambruna que azotó al año siguiente. Epidemias, inundaciones y carestía no fueron los únicos males. La ruidosa quiebra de la banca Castellanos será el primer golpe de los muchos que harán tamba-

7. Citado en Cross 1978:161.

8. Carta del Rey al Virrey y a la Audiencia de Lima. 4 V 1640. AGI Lima 572.

9. Informe de Cristóbal de Montaña. AGN Inquisición. Contencioso 61, Cuaderno 709/45r y ss/. Para una explicación más detallada de la quiebra, ver Rodríguez Vicente 1956 y 1965.

10. SN, 12 (1202):863r; (1203):494v; (1226):16r-17r y 581r-582v.

lear la base sobre la cual se asentaba la élite sevillana, que no podrá escapar del cuadro de decadencia en que se sumirá España en el siglo XVII¹¹. Ante esta situación, muchos consideraron que sólo existía una posibilidad de librarse de semejante panorama: ir a las Indias.

Las colonias americanas eran sinónimo de enriquecimiento rápido y seguro. Cervantes, no sin cierta ironía, consideraba a las Indias como el remedio de los perdidos, "refugio y amparo de los desesperados de España, iglesia de los alzados, salvoconducto de los homicidas... engaño común de muchos y remedio particular de pocos"¹². Pero tan cierto como que el ir a América era una válvula de escape social, también lo era el exitoso final, que tal aventura deparaba —o, al menos, así lo creían muchos españoles—, y se contaba con pruebas para demostrarlo. La mayoría de los grandes mercaderes de Sevilla del siglo XVI habían sido originalmente comerciantes indianos que, con gruesas sumas de dinero, se habían reinstalado en la ciudad andaluza (Pike 1978:119-123; Lockhart 1976:80, 90). A la ciudad, además, llegaban mercaderes de América, como Juan de Arostegui o Hernando de Antesaña —ambos vecinos de Lima—, con capitales de 30 ó 40 mil ducados para comprar mercaderías¹³. Tampoco faltaban las cartas de parientes que, habiendo viajado con pocos pesos en el bolsillo, narraban la

11. Cf. Pike 1978:26-29, 153, 200 y ss.; Domínguez Ortiz 1981:67 y ss.; 1984.

12. "El celoso extremeño" en Cervantes 1944:109.

13. Pike 1978:119-123; Lockhart 1976:80, 90.

Se llegó incluso, a acuñar un término para designar a aquél que llegaba enriquecido de las Indias: *perulero*. Esta palabra aparece en el Diccionario de Covarrubias (1943), cuya primera edición data de 1611. El *perulero* estará también presente en la literatura de la época. Un romance titulado "Trato de las posadas de Sevilla y lo que en ellas pasa", escrito por un "testigo de vista" en 1596, describe la avidez que despertaba la presencia del indiano en la ciudad:

...Hay perulero que llega, | y mientras le dan su plata
le dan posada y comida | y dineros, si le faltan,
Y llegados a la cuenta | el pobre indiano escapa
de suerte que allí se queda | lo que trujo, y él sin blanca
Antes era visitado | por momentos de las damas,
y su huésped de todas | y del viento lo celaba.
Y en volviendo el pobre a estarlo
ya da en rostro y le murmuran
y le dicen que se vaya...

En Domínguez Ortiz 1984:55.

Tampoco escapó el *perulero* a la pluma de Cervantes. En "Rinconete y Cortadillo", esa magnífica descripción del hampa sevillana, el jefe de los ladrones era informado que el "judío", vestido de clérigo, se había alojado en una posada "por tener noticia que dos *peruleros* viven en la misma casa, y quería ver si pudiese trabar juego con ellos, aunque fuese de poca cantidad, que de allí podría venir a mucha" (Cervantes 1944:105).

abundancia y riqueza de aquellas tierras. No cabía, pues, la menor duda: la fortuna los esperaba en América. Con el pretexto, entonces, de tener un pariente moribundo que clamaba por su presencia, un tío rico que los esperaba para descargarse del exceso de trabajo, o de haber comprado muchas mercaderías para venderlas en Potosí, cientos pidieron licencia para pasar a Indias y, entre ellos, Juan de la Cueva¹⁴.

Resulta evidente que Juan de la Cueva no provenía de una dinastía de mercaderes, lo cual se demuestra por el hecho de que sus padres nunca aparecieron efectuando un sola operación mercantil de alcance. Fue Antonio, el hermano mayor, el precursor de los negocios de la familia. No se sabe con exactitud en qué momento se inició como mercader, pero lo que sí se puede afirmar es que en la década de 1590 Antonio de la Cueva era ya un mercader conocido en la *carrera* y con conexiones bastante sólidas.

En efecto, Antonio estuvo estrechamente vinculado a una de las familias extranjeras más importantes de Sevilla: los Mañara. Francisco, Domingo y Tomás de Mañara provenían de la ciudad de Calvi en la isla de Córcega. Atraídos por el comercio indiano, se trasladaron a Sevilla y desde allí se dedicaron al comercio con el Perú; los tres estuvieron varias veces en Lima, e incluso Tomás recibió licencia del virrey Luis de Velasco para poder ejercer el oficio de mercader. El hecho de ser extranjero no constituyó un grave obstáculo para el normal desenvolvimiento de los negocios familiares y, en 1607, Tomás obtuvo carta de naturaleza y licencia para poder comerciar en Indias¹⁵. Tomás de Mañara se convirtió en una de las figuras más destacadas del comercio con Indias y se calcula que su fortuna ascendió a 300 mil ducados. Cuando las cosas se pusieron difíciles para los mercaderes sevillanos y aumentó el sentimiento anti-extranjero, Tomás fue acusado de contrabandista. Sin embargo, el haber prestado importantes servicios a la Corona y comprado oficios públicos le ayudó a esquivar la

14. Pasajeros al Perú, Tierra Firme y Buenos Aires. AGI Indiferente 2106.

Las cartas insertas en las licencias constituyen una de las fuentes más interesantes para el estudio de la inmigración a Indias. Sobre este tema ver Jacobs 1983. Juan de la Cueva debió pedir varias veces permiso para viajar al Perú. La única licencia que se encontró es la siguiente, aunque no tenemos la seguridad de que se trate del mismo Juan de la Cueva:

"Juan de la Cueva ha hecho relación en la Camara que en las provincias del Piru tiene deudos y parientes ricos que le desean favorecer y en particular un hermano suyo le a inbiado a llamar para ello porque sabe que en estos Reynos pasa necesidad y suplica a V.M. le mande dar licencia...". Fue aprobada en Madrid, el 10 de enero de 1608. AGI Lima 3.

15. Esto es, en términos generales, cierto, a pesar de que Francisco (probablemente el padre de Tomás) fue, hacia 1570, desterrado de España por comerciar en Indias. Al final fue levantado el destierro. AGI Indiferente General 738, #3.

tempestad. Fue administrador de la avería, cónsul del Tribunal de mercaderes, adquirió una lujosa vivienda y fundó un mayorazgo¹⁶.

Gracias a sus relaciones con los Mañara, Antonio de la Cueva entró inmediatamente en contacto con importantes figuras del comercio del Perú, entre los que destacan Baltazar de Lorca, Juan López de Altopica (ambos banqueros), Juan de la Fuente Almonte y Miguel Ochoa. Aproximadamente desde 1590 hasta 1610, Antonio se dedicó casi exclusivamente al tráfico Sevilla-Tierra Firme, y a servir de nexo entre los mercaderes de Lima y los de Sevilla. Es tal vez en los libros de contabilidad de Miguel Ochoa, más tarde fundador del Tribunal del Consulado de Lima, donde mejor se puede ver cómo operaba Antonio. Ochoa se encargaba de enviarle a Cueva, ya sea a Tierra Firme o a España, la plata perteneciente a un grupo de mercaderes de Lima; Antonio la recibía, compraba las mercaderías en la metrópoli, pagaba las deudas pendientes, y enviaba los géneros a Lima. Al cabo de unos años, Antonio ya había logrado acumular lo suficiente como para invertir su dinero en el tráfico atlántico y para que los mercaderes limeños actuaran como sus propios agentes¹⁷.

Aprovechando los contactos de su hermano mayor, Juan de la Cueva hizo su primer viaje al Perú en 1608 como agente de los Mañara y de Diego Correa. Correa, que era yerno del banquero limeño Baltazar de Lorca, se había establecido en Sevilla después de haber comerciado en el Perú; era familiar de la Inquisición y había comprado el oficio de Ensayador Mayor de la Casa de la Moneda de Sevilla. Las relaciones entre Correa y los Mañara eran de mutua correspondencia y, muchas veces, el primero actuaba como agente de los corsos¹⁸. Como representante, entonces, de

16. El hijo de Tomás, Miguel de Mañara, fue el heredero de la fortuna y el que inmortalizó el apellido familiar efectuando obras benéficas e inspirando la formación de una de las leyendas más populares de la cultura occidental: Don Juan Tenorio. Sobre los Mañara ver Domínguez Ortiz 1959:229 y 1984:245 y ss. Además de los Mañara, los Lecca y los Vicentello estuvieron envueltos en este tráfico. A fines del XVI, Carlos Corso de Lecca fue el inventor de un nuevo proceso para refinar plata, recolector de las alcabalas de Potosí y alcalde mayor de minas (Bakewell 1975:82; Vázquez Machicado 1964:18,26; AGI Escribanía de Cámara 1012-A). En 1605, Juan Baptista Martín y Josephe Frate, "naturales de Calbi, Corcega" pedían permiso para regresar al Perú. AGI Indiferente 2106. Entre 1595 y 1606, 56 corsos vivían en el Perú (Rodríguez Vicente 1967:543).

17. AGI Escribanía de Cámara 501-A y 502-B. El "Libro donde se asientan las mercaderías que se van comprando por cuenta de Miguel Ochoa y sus encomenderos para las llevar a la ciudad de Los Reyes y de lo que pertenece a cada uno", de 1592, es un ejemplo de cómo llevaba el mercader las cuentas de sus principales.

18. En un contrato notarial [APS (24):718, año 1614], Correa declaraba que Baltazar de Lorca era su suegro. Parece que Correa (¿portugués?) regresó del Perú en 1603 y desde esa

empresas tan importantes, Juan de la Cueva pudo ingresar fácilmente en la élite mercantil limeña.

Las huellas que dejó Cueva en los notarios de Lima y Sevilla nos pueden dar una idea, aunque fragmentaria, de sus actividades desde que llegó al Perú hasta 1615. Como se mencionó anteriormente, arribó al Perú por primera vez en 1608. Ese mismo año, Juan ya tenía "cuenta corriente" en el banco de Diego de Morales y estaba recibiendo 1,900 pesos del banquero para llevarlos a Portobelo para comprar mercaderías. Junto con el dinero, además, recibió un poder de Morales para supervisar el embarque de unas mercaderías que le estaba trayendo Pedro Pérez de Medina desde España¹⁹.

En 1609 regresó a España y al año siguiente estaba vendiendo mercaderías en Portobelo. En noviembre de 1610, estaba en Paita otorgando un poder a Pedro Refolio y a Martín de Lugo para que le cobraran a Pedro Colchado, vecino de Saña, 1,137 pesos de "principal mas las costas", de un crédito que Cueva le había dado en Portobelo. Después de esto, pasó a Lima y se dedicó todo un año a recorrer el Perú²⁰.

Hacia 1612 era ya un personaje conocido dentro del ambiente comercial y, cuando decidió nuevamente ir a Centroamérica, recibió dinero de quince personas en consignación. La suma ascendió a 20,582 pesos 2 reales, de la cual aproximadamente el 40% estaba destinada a la compra de mercaderías. Una vez cumplidos sus compromisos regresó a Lima; en mayo de 1613, vuelve a recibir dinero en consignación y, a diferencia del año anterior, emprenderá viaje a España²¹.

Su estadía en Sevilla vino a culminar estos años de trabajo intenso. Cerró viejas cuentas con Correa y Mañara, y estableció los contactos necesarios para continuar sus negocios en el lucrativo comercio de Indias, pero esta vez desde el Perú. Cuando regresó a Lima en 1615, Juan de la Cueva tendría unos 35 años. Ocho años de viajes continuos fueron suficientes para que lograra forjar una pequeña fortuna, y para que él mismo se conside-

fecha se asentó en Sevilla. Esto se desprende de una licencia que pidió, en 1605, para que tres de sus esclavos regresaran de las Indias. En este mismo documento, declaraba tener casa principal en Sevilla. AGI Indiferente 2106. En los años 1608, 1609 y 1614 aparece firmando documentos notariales en esta ciudad como ensayador mayor de la Casa de la Moneda de Sevilla.

19. SN,9(756):314r-317v. Para una descripción detallada de las actividades de Cueva en este período ver Anexo I.

20. SN,27(2075):1r-v; SN,9(759):125r-v; SN,23(1932):686r-v.

21. En el Anexo II se puede ver el dinero recibido por Juan de la Cueva como factor.

rara ante las autoridades como una persona "muy abonada y sigura"²². El año 1615 cerrará un ciclo de la historia personal de Cueva: dejará de ser un mercader itinerante para transformarse en una de las figuras más influyentes, y legendarias, de la élite mercantil limeña.

6. El "cargador" y sus métodos

El que Juan de la Cueva fijara como residencia la ciudad de Los Reyes no fue un hecho singular y aislado. Trayectoria similar tuvieron la mayor parte de los mercaderes que conformaron el Consulado de Lima en la primera mitad del siglo XVII, que comenzaron primero como mercaderes itinerantes y luego instalaron su centro de operaciones en la capital virreinal. Algunos continuaron efectuando la penosa travesía por el Atlántico, pero sus familias, propiedades y principales inversiones estaban en el Perú, no en España²³.

No resulta difícil explicar por qué fue Lima la ciudad elegida. Fundada en 1535 por Francisco Pizarro, Los Reyes era en el siglo XVII la indiscutible capital del virreinato del Perú. La población, según los datos disponibles, estaba en crecimiento; así, en 1610 contaba con 25,000 almas mientras que en 1640 ya tenía 40,000 habitantes. El censo que mandó hacer Montesclaros nos da una idea de su composición: 9,886 españoles, 192 mestizos, 1,976 indios, 744 mulatos y 10,356 negros; a esto se le agregaban 1,719 religiosos/as, 79 "recogidas", 13 divorciadas y 425 sirvientes de convento (Helmer 1965:151-152; Hamnett 1973:113).

En ella se congregaban todos los órganos del poder político colonial. Residencia de oidores y virreyes, Lima era, además, el ente por medio del cual se regulaba todo el flujo fiscal del virreinato, pues en ella se decidía cuánto se retenía para los gastos locales y cuánto se debía remitir a la ha-

22. APS (24):64,73,83,107,353 y 416. Año 1614. En una carta dirigida al rey. Cueva declaraba tener 66 años. C. de Juan de la Cueva al rey. 17 VIII 1646. AGI Lima 25. Es en el pleito que mantuvo con Francisco de Herrera Hurtado, en donde Cueva se considera una persona respetable. AGI Contratación 783.

23. La lista de los que, después de ser factores, se asientan en Lima es larga: Hernando de Almonte, Gonzalo Arias, el capitán Baltazar Becerra, Juan Delgado de León. Luis Díaz Navarro, Miguel Ochoa, Domingo de Olea, Melchor de Torres, Pedro de Vergara, Juan Bautista Crespo, Sebastián González Salgado, etc. Sólo algunos, como Diego Correa, regresaron a vivir a España. Estos datos se han extraído de los contratos notariales de Lima y de la información que Rodríguez Vicente da sobre algunos mercaderes de Lima (1960:381).

cienda imperial. Gracias a esta función, ciertas zonas (como Huancavelica o Chile) y gran parte de los gastos del Estado dependían directamente de la capital y, merced a este hecho, Lima ejercía su poder federador (Chau-nu 1983: 181; 1955-59, VIII: 1129-1135).

Asimismo, y como resultado de la política colonial española, la ciudad tenía el privilegio de tener acceso al único puerto exportador-importador del virreinato. En el Callao se descargaban todas las mercaderías procedentes de España, México y Centroamérica, y de allí se enviaban a los principales centros de consumo. La ciudad, además, era un punto neurálgico del comercio regional e interregional. Todo el tráfico de cabotaje, desde Acapulco hasta Santiago, y las redes de transporte terrestre desembocaban en Lima (Helmer 1965; Ramos 1970:219 y ss.). La ciudad conectaba regiones que, de otra manera, difícilmente podrían intercambiar productos por no contar con la infraestructura y el capital suficientes. La brea de Nicaragua que llegaba a los viñedos del sur, las harinas de Trujillo que se consumían en Panamá y el tabaco de Puerto Viejo que circulaba en Potosí eran transportados y comercializados por y a través de Lima: mercader, capital y transporte eran limeños.

Actuando a la vez como un importante centro de consumo y como una gran plaza redistribuidora, la ciudad se convirtió en la residencia de los más destacados comerciantes del virreinato. A pesar de las jerarquías aristocráticas, ser mercader en la Lima del siglo XVII no era un oficio menospreciado socialmente. El mismo virrey Montesclaros escribía en su Relación de gobierno que los mercaderes de esta ciudad eran de "mejor estofa" que los de España, y que allí "todos tratan con la hacienda sin descaída considerable de la autoridad"²⁴. El lujo y la ostentación casi formaban parte del oficio, y era excepcional que un mercader no se vistiese con sedas y brocados, y no andase por la ciudad a caballo como cualquier miembro de la nobleza, brindando así condiciones ideales a todos aquellos españoles ávidos de ascenso social²⁵.

A pesar de encontrarse, en tiempo de navegación, cinco veces más alejada de Europa que La Habana, o tres veces más que Panamá, Lima

24. En Beltrán y Róspide 1921. I:171.

25. Lewin 1958:39. El padre Cobo (1882:78) decía que en Lima "el lustre de los ciudadanos en el tratamiento y aderezo de sus personas es tan grande y general, que no se puede en un día de fiesta conocer por el pelo quien es cada uno; porque todos, nobles y los que no lo son, visten corta y ricamente ropa de seda y toda suerte de galas, sin que en esta parte haya medida ni tasa, porque no llegan acá las Pramáticas que se publican en España sobre los trajes".

fue la mayor "consumidora de bienes culturales" en América. Había un "corral de comedias", una destacada Universidad, varias imprentas y un modesto pero regular mercado de libros, elementos que contribuyeron a la formación de una vida intelectual propiamente criolla²⁶.

Ciertamente la ciudad reunía las mejores condiciones como para que un mercader como Juan de la Cueva prefiriera las orillas del Rímac a las del Guadalquivir. Apenas llegó, alquiló un local para instalar su banco "debaxo de los portales de los sombrereros en la plaza desta ciudad", justo en lugar donde antes había funcionado el banco de Baltazar de Lorca²⁷.

Tener una tienda en la plaza mayor de Lima no era algo despreciable. Según el padre Cobo, Lima tenía en esta época cerca de 150 tiendas y oficinas (sin contar los almacenes esparcidos por toda la ciudad) y, claro está, las compañías que poseían locales en las calles próximas a la plaza eran las de mayor solvencia y prestigio. Un hombre de negocios como Cueva podía darse el lujo de tener primero su banco en plena plaza y luego en la calle del Correo y, simultáneamente, tener tiendas en calles como Mantas, Mercaderes, Judíos, Pileta de Santo Domingo y Arco, entre otras²⁸.

Los alquileres en esta zona eran bastante elevados. Cueva pagó entre 200 y 600 pesos al año por el arrendamiento de estos locales, aunque al fi-

26. Cf. Chaunu 1983:184-185. Sobre la formación del criollismo en el Perú, véase Lavallé 1993.

27. SN.9(764):154r-v. Cueva arrendó por primera vez este local el 23 de marzo de 1615 a Diego de Agredano, que actuaba en nombre de las hijas menores de Luis Fernández Trevejo. El documento dice que la tienda "es la que a tenido en arrendamiento Baltazar de Lorca questa debaxo de los portales de las dichas menores y casas de la cofradía del Santísimo Sacramento"; el arrendamiento era de 290 pesos al año (SN.9(763):180r-v). El contrato fue renovado en 1616 y 1617; en este último se especifica que era allí donde funcionaba el banco de Cueva (SN.15(1616):187r-v).

28. En 1616, Cueva alquiló unas "casas altas con el almen de frente del callejon y la caballeriza", por dos años, a 400 pesos anuales (SN.9(764):116r-v). El año 1620 alquiló unas casas a Pedro Rico "en la calle que va desde el pilar de Carbajal hacia la yglesia de los recolectos de Santo Domingo" (SN.9(767):250r-v). En 1625, arrendó "los baxos de las casas que solían ser de Juan Lopez de Altopica", banquero quebrado, con un almacén en la calle de Mercaderes; el arriendo era por dos años, a 270 pesos anuales (SN.12(1216):1790v-1791r). Ese mismo año, arrendó al convento de San Agustín de Huánuco "un aposento de una de las tiendas que el dicho convento tiene en esta dicha ciudad en la calle de las Mantas debaxo de las casas de la morada del dicho Juan de la Cueva" (SN.12(776):184v-190r). En 1628, arrendó una casa en la calle del Arco al alférez Juan de Medina en sociedad con Juan Clemente de Fuentes, otro mercader (SN.9(776):167r-v). En 1631, alquiló unas casas "en la calle que va de la plaza publica della al convento de la Concepcion", por 600 pesos al año (SN.12(1230):3265v-3266r). Esta es sólo una muestra de una cantidad mayor de contratos de arrendamiento. Además, Cueva fue comprando a lo largo de 20 años propiedades, muchas de las cuales las usó como tiendas o almacenes.

nal terminó comprando varios de ellos. Las condiciones de arriendo fluctuaban, pero por lo general una tienda se alquilaba por un máximo de dos años y los pagos se fijaban mensualmente. En algunos casos, como en el contrato de arrendamiento hecho entre Juan y Alonso Gonzáles de San Martín, se hallaban cláusulas curiosas; el arrendador pedía, en este caso, "que uno de los balcones que yo quisiere escojer se me a de dexar libre y desenbarazado para que en él pueda yo ber las fiestas de procesiones y toros, las mujeres y gente de mi casa"²⁹.

Un gran mercader como Cueva no solía atender en el mostrador de su tienda, sino que contaba con un cuerpo de "caxeros" que recibían un salario a cambio de su trabajo. Los sueldos por este tipo de trabajo eran altos. El "judío portugués" dice en su crónica que él recibía más de 3 pesos diarios y lo consideraba como una remuneración ejemplar; Alonso de Villaroel, que trabajaba en la tienda que el banquero Villegas tenía en su casa, recibía 4 pesos al día. En ciertos casos, el ser cajero era el primer escalón de una brillante carrera como mercader. Miguel de Ojirando, por ejemplo, comenzó como "moso asalariado" en una de las tiendas de Villegas y, diez años después, era cónsul del Tribunal del Consulado de Lima³⁰.

Los cajeros se encargaban de vender, llevar las cuentas y controlar a los esclavos que cargaban las mercaderías. Las cuentas se llevaban especificando el "deve y el a de aver" (es decir, usando el método de partida doble) y en dos tipos distintos de libros, el *Mayor* y el *Manual*. El *Manual* o de "caxa" era usado para la contabilidad diaria; el *Mayor*, resumía las transacciones y era el que se empleaba para hacer los "finiquitos" y "ajustes de cuentas" anuales. Los libros constituían uno de los aspectos más importantes de la empresa mercantil, no sólo porque era la única manera de llevar en orden las cuentas, sino porque formaban parte de una especie de "código legal interno" de mercaderes. Un mercader tenía la obligación de ser creído únicamente por la exhibición de sus libros y un juramento³¹. El mercader debía ser un hombre digno, de "buena fama" e incapaz de adular sus cuentas. Bajo este supuesto, un juramento sobre su libro de contabilidad constituía una prueba irrefutable de honestidad.

29. SN.9(764):116r-v.

30. Lewin 1958:54; Carta de Alonso de Villaroel al rey, 26 II 1616. AGI Lima 156. Ojirando fue Cónsul los años 1637-38 (Rodríguez Vicente 1960:389).

31. Cristóbal Gómez Garrido contra Francisco Gallo de Escalada. AGI Contratación 793, año 1615. Ver también el Anexo III, donde uno de los contratantes exige ser creído por sus libros. Un libro podía ser tomado incluso como testamento. El libro de cuentas del por-

Las conexiones entre mercaderes estaban basadas en contratos que los unían temporalmente y para efectuar una o más operaciones comerciales. Estos contratos eran una imitación de la *commenda* y de la *compagnia* o *societas* italianas, las cuales fueron formas de asociación generalizadas en el Mediterráneo desde los siglos XII y XIII. La presencia italiana en la expansión atlántica hizo que estos métodos fuesen incorporados rápidamente en el comercio con Indias, y que su uso se prolongara hasta el siglo XVIII (Sayous 1928-29:282-300).

La "compañía" era la versión hispana de la *societas*, el "recibo" no era más que una típica *commenda*, mientras que el "factoraje" era una mezcla de los dos. En la "compañía" dos o más socios aportaban un capital y compartían los riesgos, las pérdidas, los beneficios y las esperanzas. Este tipo de asociación era usada sobre todo para empresas locales, y su duración se fijaba por un número determinado de años, no por un viaje o por una operación mercantil. Las condiciones de la "compañía" eran muy flexibles y dependían del grado de aportación de capital o trabajo de los socios. Los grandes mercaderes, por lo general, anticipaban la mayor parte del dinero y sólo por esto recibían el 50% o más de los beneficios, y el reintegro del capital inicial³².

El "factoraje" era un sistema intermedio entre la "compañía" y el "recibo". A diferencia de la compañía, bajo esta modalidad la unión de los socios se establecía para hacer un viaje y una operación muy definida, que podía ser llevar plata para comprar paños en Quito y traerlos, llevar mercaderías a Potosí y venderlas o, sencillamente, controlar el transporte de los géneros y de la plata. La ganancia del "factor", es decir del mercader itinerante, dependía del valor del trabajo efectuado y oscilaba entre el 1 y el 30% del valor de las mercaderías o de la plata. Cuando sólo uno de los socios aportaba capital, entonces el "factoraje" era idéntico al "recibo", con la diferencia de que el término "factoraje" se empleaba únicamente para todas aquellas operaciones que se realizaban dentro del virreinato o

tugués Manuel Méndez de la Torre estaba encabezado de la siguiente manera: "En este libro se hallara razón de todas mis cuentas, devo y me deven de manera que si... Nuestro Señor fuere servido por sus justos y divinos juicios llevarme desta presente vida sin hacer testamento, se entienda allar aquí como dicho tengo claridad de todo... a su misericordia sea todo para bien... [y] salud de nuestras almas y gloria de su divina magestad". AGN Consulado 116, año 1621-22.

32. SN.12(1204):361-363v. La información contenida en este párrafo y en los siguientes se ha extraído del análisis de unos 400 contratos de recibos, compañías y factorajes, por medio de los cuales Cueva se asoció con distintos mercaderes.

en Centroamérica. Cuando, por el contrario, ambos socios aportaban dinero/mercaderías y compartían los riesgos y beneficios, el "factoraje" se hallaba a medio camino entre el "recibo" y la "compañía".

El "recibo" era la forma de asociación por excelencia para llevar a cabo un negocio que estuviese vinculado al tráfico atlántico o mexicano. Como el "factoraje", la duración de la compañía se definía por un viaje de negocios. El mercader sedentario anticipaba el dinero al "factor" o "encomendero", quien se encargaba de transportarlo a su destino, "emplearlo" en géneros y colocar la compra en Lima, ya sea personalmente o a través de otro agente. Detrás del factor se nombraban dos o más sustitutos, los cuales se comprometían a cumplir la tarea del factor en caso de muerte, enfermedad u otro impedimento. El éxito de la empresa le significaba al dueño del dinero entre el 60 y el 80% de las ganancias líquidas, y las pérdidas corrían a su entera responsabilidad (ver anexo III).

Junto a estos tipos básicos de asociación, existía una enorme variedad de contratos que usaban los mercaderes para formalizar sus transacciones: permisión, fletamiento, aceptación, concierto, finiquito, cesión, lasto, deudo, obligación, retrocesión, poder, carta de pago, pilotaje, etc. Algunos de ellos, como permisión, fletamiento, concierto, poder, transacción y pilotaje, implicaban algún tipo específico de sociedad; los demás, por lo general, establecían una relación prestamista-deudor.

Además de los libros de contabilidad, era el notario uno de los principales instrumentos de las operaciones mercantiles³³. Se podría decir que la relación notario-mercader era casi como la de un mercader con su agente. La confianza y la honorabilidad eran imprescindibles. Al registrar el notario las transacciones, se hallaba necesariamente al tanto de los negocios del mercader y, tan solo una imprudencia del letrado, podía ser fatal. No sólo porque otros mercaderes podían enterarse de los movimientos de su competidor, lo cual ya sería grave, sino porque el Estado podría tomar conocimiento de las actividades ilegales del mercader.

33. Es asombrosa la cantidad de escrituras que los mercaderes de Lima han dejado en los archivos notariales que se conservan, en su mayoría, en el Archivo General de la Nación del Perú. No es exageración decir que tal vez la mitad de estos fondos están constituidos por escrituras de mercaderes. Si bien un mercader solía tener dos o más notarios preferidos, el espectro de actividades de estos hombres era tan amplio, que se pueden encontrar sus escrituras esparcidas por casi todos los registros. Juan de la Cueva, por ejemplo, tenía ciertos notarios de confianza, pero se han encontrado sus escrituras en 500 legajos de los 700 que se conservan para el período 1608-1635 en este archivo.

No deja de ser sorprendente cómo los mercaderes podían emplear los contratos notariales para "legalizar" actos explícitamente prohibidos por la ley. Los ejemplos abundan. En el "recibo" incluido en el anexo III, se puede ver cómo Antonio de la Cueva recibía poder de su hermano Juan para "hondear y mudar los dichos pesos y demas cosas susoreferidas y empleo...de un navio o barco en otro y de otro en otro todas las veces como y quando me pareciere". "Hondear", en la terminología de la época, significaba transportar clandestinamente de un barco a otro plata o mercaderías³⁴. En otro poder que le daba Juan a su hermano y a otros mercaderes para cobrar unas barras de plata que había enviado a Panamá, el contrato especificaba que los maestros debían entregarles *todas* las barras, "asi registradas como por registrar e parecieren aver recibido de mi"; plata "por registrar" se llamaba a toda aquella que, habiéndose embarcado, no había pagado derechos³⁵. En 1615, cuando se prohibió que ese año ningún navío fuese a Acapulco y un grupo de mercaderes envió plata contraviniendo las órdenes, las autoridades recurrieron a los notarios para la identificación de los implicados³⁶.

Los libros de contabilidad y los contratos notariales, sin embargo, no fueron los únicos instrumentos empleados por los mercaderes de Lima. Existían una serie de documentos mercantiles llamados genéricamente "vales" o "cédulas", que podían ser órdenes de pago, recibos, letras de cambio, etc. El uso de estas "cédulas" se hallaba bastante extendido, y su función consistía en ser el complemento de las operaciones asentadas en los libros particulares o en los notarios, tenían tanta validez legal como aquéllos y agilizaban notablemente las transacciones.

Notarios, libros y vales fueron, pues, los instrumentos que permitieron a los mercaderes de los siglos XVI y XVII llevar a cabo sus negocios. Estas técnicas centenarias recién se modificaron en el siglo XVIII, cuando el mercader abandonó progresivamente al notario para volcarse al uso casi exclusivo de sus libros y vales.

34. Sobre el uso de este término, véase Domínguez Ortiz 1959:233.

35. SN.15(1611):260r-v.

36. AGI Escribanía de Cámara 503-B. año 1615.

7. Las remesas

Siendo el Callao el único puerto autorizado para el comercio exterior, la proximidad del despacho de la Armada del Mar del Sur convertía a la ciudad de Lima en una verdadera feria. Llegaban mercaderes del interior del país, se efectuaban los pagos de los créditos otorgados el año anterior y los cargadores preparaban el envío de sus capitales hacia los principales centros del tráfico atlántico.

La flota del Pacífico era bastante pequeña, tal vez un 30 ó 40% de la flota atlántica, y estaba compuesta por dos galeones —la Almiranta y la Capitana—, y por 4 ó 5 navíos de comercio. Las dificultades de navegación entre el Callao y Panamá, y el hecho de que esta misma flota tuviese que ir hasta Arica para recoger la plata, hacían que el ritmo de los convoyes fuese bianual. Esto implicaba, a su vez, la costosa necesidad de una doble flota para procurar el contacto anual con la que venía de la metrópoli³⁷.

Hacer coincidir ambas flotas, la del Pacífico y la del Mar del Norte, fue un constante dolor de cabeza para las autoridades. Numerosas cédulas repetían la real orden de que la Armada del Sur estuviese en Panamá "a mediados de marzo o a principios de abril a lo mas largo...porque de aver auido en ello mas dilacion se ha visto por experiencia que han resultado muchos inconvenientes y perdidas" (Encinas 1946:73 y ss.). En efecto, el retraso de la flota del Pacífico significaba que la flota atlántica tenía que "invernar", con el consiguiente aumento de los costos de mantenimiento. Sin embargo, cumplir con estas disposiciones fue imposible, pues intervenían factores tan disímiles como si habían lluvias, si dentro de 7 meses comenzaba el invierno en el hemisferio norte o si los piratas habían decidido hacer una nueva incursión. El resultado fue que, por lo general, la Armada del Sur partía del Callao en mayo (y no en enero/febrero como pedía el monarca) y llegaba a Tierra Firme entre junio y julio.

Del total de exportaciones de plata hacia Tierra Firme y la Metrópoli, la que pertenecía a personas particulares era sin duda la de mayor volumen. Usualmente el envío de particulares constituía las dos terceras partes de las exportaciones, aunque esta proporción fluctuó mucho a lo largo del siglo XVII (Evans 1972:199). La irregularidad de los envíos fue, es cierto, el síntoma inmediato de la inestabilidad del comercio metropolitano, pero en algunos casos intervinieron factores imprevisibles como los bloqueos

37. Cf. Cobo 1882:77; Lewin 1958:75; Chaunu 1955-59:VIII.1:923. 1107; Helmer 1965.

holandeses de Lima en 1615 y 1624, o la quiebra de Juan de la Cueva que limitó las remesas a tres millones y medio (Suardo 1936, II:80; Bâncora 1959:53 y ss.).

Si bien una parte de las remesas privadas procedía de rentas que algunos españoles tenían en Indias o de aportes familiares, la mayor parte, sin embargo, estaba constituida por capitales directamente vinculados al comercio. Ciertamente, eran unos pocos mercaderes, los "cargadores", los que sistemáticamente se dedicaban al comercio de exportación, no obstante la existencia de numerosas personas — desde zapateros hasta capitanes — que esporádicamente comprometían sus ahorros en este tráfico. Pero eran los grandes mercaderes, aquellos que como Cueva tenían las relaciones, el capital y la experiencia suficientes, los que podían obtener sustanciales ganancias en el comercio atlántico.

En el cuadro I se puede ver las exportaciones de metales registradas por Juan de la Cueva ante los notarios de Lima, desde 1615 hasta 1635³⁸. Las exportaciones las hacía, fundamentalmente, en plata acuñada (es decir, en pesos de ocho reales, llamados vulgarmente "patacones") y en barras ensayadas, aunque algunas veces las hiciera en "plata labrada", en pesos de "oro bueno", en pesos de "oro de Carabaya" o en barretas de oro. Las barras de plata ensayada eran, sin duda, las preferidas por el gran comercio. Una barra que tuviese una ley máxima de 2,380 maravedís y cuyo peso estuviese alrededor de los 130-145 marcos, podía valer entre 690 a 770 pesos ensayados, esto es, entre 1,118 a 1,247 pesos de ocho reales (usando una tasa alta de cambio de 144%). Su uso, por tanto, simplificaba enormemente tanto el transporte como los pagos en operaciones de gran alcance. Los pesos "de a ocho", en cambio, los empleaban para otro tipo de desembolsos como pagar fletes, impuestos, sobornos, la "encomienda" de los factores, etc.

38. Las cifras que se dan en este cuadro y en los siguientes se basan en más de 300 "recibos", por lo tanto, no es posible dar todas y cada una de las referencias. La lista de los notarios empleados se puede ver en la bibliografía.

Para uniformar las cantidades, se han convertido todas las monedas a pesos de ocho reales. El peso ensayado se ha convertido a pesos de 8 reales usando una tasa de cambio del 144%, que era usual en la época de armada; esto quiere decir que un peso ensayado equivale a 1.62 pesos de 8 reales (patacones). Por lo general, cuando el metal exportado es oro, el mercader pone en el contrato su equivalencia en patacones. Cuando no, se ha calculado que un peso de oro de 22.5 kilates es igual a 2.56 pesos de 8; y el oro de Carabaya de 23.5 kilates

Cuadro I
Dinero enviado por Juan de la Cueva a Tierra Firme y Sevilla, 1615-1635

Año	Sevilla	Tierra Firme	Total*
1615	7,005.4	3,207.1	10,212.5
1616	3,400	8,693.2	12,093.2
1617	23,015.5	2,000	25,015.5
1618	13,377.2	25,577.1	38,954.3
1619	0	0	0
1620	32,436	1,377.5	33,813.5
1621	11,333.4	28,000.7	39,334.3
1622	0	15,166.1	15,166.1
1623	39,936.4	0	39,936.4
1624	19,332.6	13,217.1	32,549.7
1625	0	0	0
1626	28,968.1	13,814.2	42,782.3
1627	0	35,089	35,089
1628	29,433	56,854.1	86,287.1
1629	68,363.1	0	68,363.1
1630	0	18,360.1	18,360.1
1631	0	20,670	20,670
1632	154.2	0	154.2
1633	18,277	5,864.1	
1634	10,000	0	10,000
1635	0	0	0
Total	305,032.5	247,890.7	552,923.4

Fuente: AGN, Sección Notarial.

*En pesos de 8 reales.

Resulta difícil establecer cuál fue el porcentaje de los envíos de metales que Cueva registró ante los notarios dentro del total efectivamente exportado. En un "finiquito" entre Juan de la Cueva y su hermano Antonio hecho en 1626, Juan hacía una memoria de todas las partidas que le había entregado a Antonio durante seis años y, entre ellas, aparecía que "demás de las barras arriba referidas recibió de mí 548 marcos y 10 onzas de plata blanca para emplearla ansimismo de que me hizo una cédula firmada de su nombre", mientras que todas las otras barras le fueron entregadas ante notario³⁹. El hecho que únicamente uno de los envíos se efectuara a través de una "cédula", nos podría hacer pensar que el grueso de las exportaciones destinadas a la compra de mercaderías se registraba ante notarios. Es obvio que, en este caso, la cédula estaba formalizando una exportación ilegal, puesto que la "plata blanca" no había satisfecho ningún gravamen. Sin embargo, Cueva también registró ante notarios "plata labrada", cadenas de oro y otros metales cuya exportación era tan ilegal como aquélla.

En principio, y si de impuestos se trataba, el mercader no tenía ningún motivo para evadir al notario, puesto que ellos no tenían nada que ver con la recaudación fiscal. Sin embargo, no hay que subestimar la posibilidad de que una contabilidad clandestina, la pérdida de registros notariales y, sobre todo, la extrema complejidad con la que se entretrejan las redes mercantiles nos estén haciendo manejar cantidades más bajas. Esto resulta claro comparando las cifras de la plata llevadas personalmente por Juan de la Cueva y sus hermanos a Panamá extraídas de la documentación notarial de Lima, con aquellas declaradas en los libros de recolección de la avería en Panamá, en la cual algunas veces aparecen cantidades mayores que las notariales, como se puede apreciar en el cuadro II.

El fraude se hacía en el momento de embarcar los metales, cuando los mercaderes registraban tan sólo una parte de su cargamento para evitar el pago de la avería, siendo el circuito más eludido el tramo Tierra Firme-Sevilla. Pero en la Mar del Sur las cosas no eran mucho mejores. El virrey Esquilache decía en su memoria de gobierno que, a pesar del gran movimiento comercial que gozaba el Callao, "le vale a Su Magestad poco esta renta respecto de la malicia de los mercaderes en registrarlo todo y flaqueza de la administración por menor que tienen a su cargo los oficiales reales" (Beltrán y Róspide 1921, I:283). A pesar de las quejas del virrey, muchas veces ellos mismos estaban implicados en este tipo de fraude. Un in-

39. SN.12(1217):140-143r.

Cuadro II

Año	Libros avería de Panamá*	Notarios de Lima
1613**	42,961	14,140
1616	47,277	41,152
1617	45,876	173,481
1620	144,837	72,626
1622	47,885	0
1623	0	64,152
1624	202,500	122,658
Total	531,336	478,209

*Los datos extraídos del Libro de averías corresponden a las cantidades registradas y/o recibidas en Panamá por Juan, Antonio o Esteban de la Cueva. (Nótese que no son las cifras exportadas por Juan de la Cueva, sino aquellas llevadas por los hermanos Cueva como factores-encomenderos).

**Incompleto.

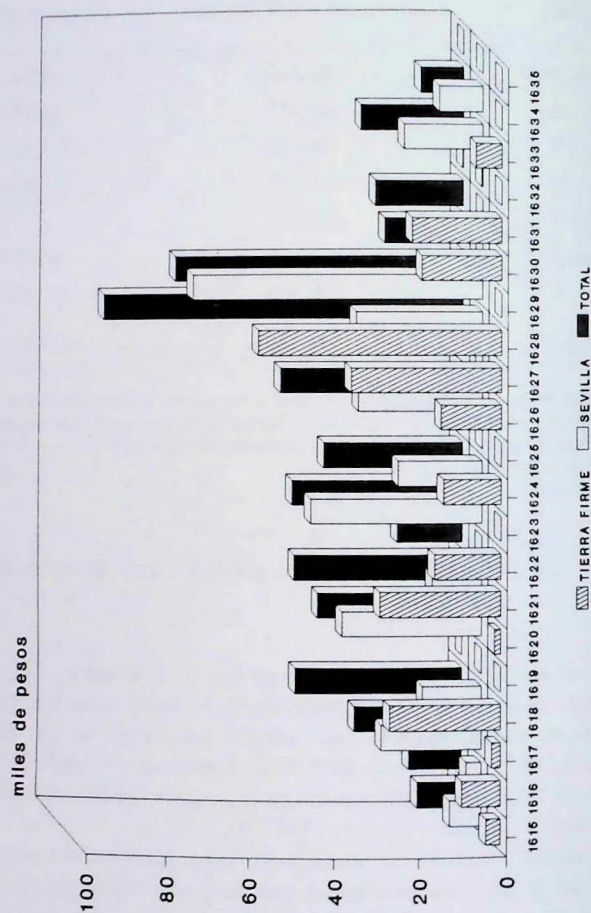
Fuente: AGN, Sección Notarial.

AGI, Escribanía de Cámara 467-A. Libro de recolección de averías de Panamá.

forme al rey hecho en 1603 por Francisco de la Guerra y Céspedes, decía que el capitán del Callao manipulaba los registros como quería y que en la aduana se subvaluaban las mercaderías bajo la protección de la máxima autoridad colonial (Haring 1979:191). A mediados del siglo XVII se calculó que el 25% de la plata que iba en la Armada del Mar del Sur no pagaba derechos (Rodríguez Vicente 1960:259).

Las exportaciones de Juan de la Cueva registradas ante notarios a lo largo de 20 años ascendieron a más de medio millón de pesos. Como se puede observar en el gráfico 1, los dos primeros años sus envíos fueron bastante modestos, luego se estabilizaron alrededor de los 30 y 40 mil pesos, para llegar a los puntos máximos en los años 1628 y 1629, y después caer abruptamente a los niveles iniciales. Del dinero exportado, la mayor parte (305,032 pesos 5 reales) tenía como destino la metrópoli, mientras el restante debía ser colocado en Tierra Firme.

Gráfico 1
Dinero exportado por Juan de la Cueva,
1615-1635



Fuente: AGN, Sección Notarial.

Ciertamente, no todo el dinero exportado por Cueva tenía como último fin la adquisición de mercaderías. Un pequeño rubro estaba compuesto por dinero que personas particulares le entregaban al banquero para que éste lo transfiriera a otras plazas. Cueva, así como todos los grandes mercaderes de Lima, manejaba sus negocios a través de una amplia red de agentes y sucursales. Gracias a esto, las operaciones en plazas distintas a Lima se agilizaban considerablemente puesto que no era imprescindible el transporte físico del dinero para efectuar los pagos pertinentes, sino que se recurría a un complejo, pero eficiente, sistema de transferencia de deudas.

Estos canales fueron utilizados largamente por personas que no se dedicaban a las actividades mercantiles. En 1626, por ejemplo, Cueva entregó a Luis Díaz Navarro 3,906 pesos 6 tomines 7 granos ensayados en seis barras, 1,100 pesos de ocho reales y tres cajones para que los remitiera a España a don Antonio Hurtado de Mendoza, secretario de mercedes del rey. Dos de las barras se las enviaba don Pedro de Mercado, vecino de La Paz, por cuya orden los cobró Cueva, en Lima, de Alonso Sánchez Chaparro; las otras cuatro barras y los cajones los enviaba Cueva en nombre de don Bernardino Hurtado de Mendoza, en ese entonces corregidor de Arica⁴⁰. La comisión que cobraba el banquero por estos servicios oscilaba entre el 1 y el 4%, aunque lo más frecuente era que retuviera el 2%, sin considerar los gastos de tramitación. Cuando Cueva cobró en Lima a Juan López de Arguiñao 1,580 pesos que éste último le debía a Antonio Guerra, vecino de Panamá, el envío ascendió a 1,533 pesos; la diferencia de 47 pesos se debía al cobro del 2% de "encomienda" para Cueva (30 pesos), el pago de 3 pesos para el escribano y a una libranza en favor del mismo Arguiñao "de una quenta corriente que con él tenía"⁴¹.

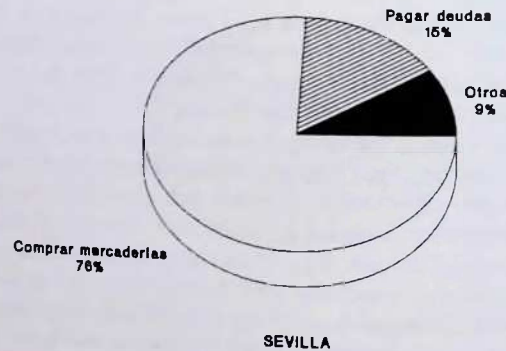
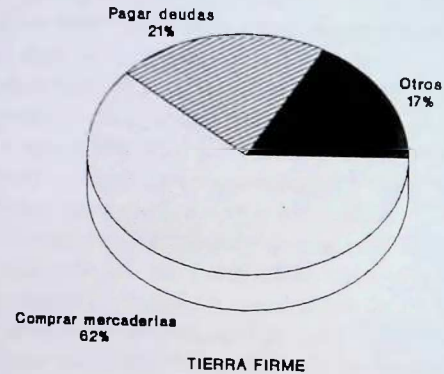
Cueva actuaba, pues, como un agente que facilitaba las transferencias de dinero hacia el exterior. Sin embargo, este servicio no constituía sino un modesto sector de sus exportaciones, puesto que, entre otros motivos, estos "giros" resultaban excesivamente costosos para el emisor o para el que debía recibir el dinero. Los usuarios debían pagar, además de la comisión al banquero y los gastos de escribano, 10% del valor del envío al factor por concepto de aranceles, transporte y trabajo del mercader itinerante⁴². Por lo tanto, si el emisor se encontraba en Lima, le convenía más hacer el arreglo directamente con el viajero.

40. SN.12(1218):1473r-1475v.

41. SN.12(1206):542v-544v.

42. Ver Anexo II.

Gráfico 2
Empleo del dinero exportado a Sevilla y
Tierra Firme, 1615-1635



Fuente: AGN, Sección Notarial.

Como se aprecia claramente en el gráfico 2, la mayor parte de las exportaciones de Cueva estaban vinculadas a sus negocios como mercader. De las remesas a Tierra Firme, el 65% debía "emplearse en mercaderías", un 21.2% debía satisfacer las deudas que el mercader había contraído previamente y el 17.3% lo conformaban los giros y el dinero destinado para el "avío" de sus mercaderías. Los envíos a España siguieron este mismo patrón, aunque una cantidad mayor (el 75.8%) debía ser invertida en mercaderías. Comparando las plazas de España y Tierra Firme, esto quiere decir que Cueva envió más dinero para comprar mercaderías a la Península (231,213 pesos) que a las ferias (152,389), lo cual indica que este último mercado resultaba menos atractivo para el mercader que el europeo⁴³.

Eran muchos los elementos que podían intervenir en la opción de una plaza u otra y, desde luego, las decisiones que tomaba Cueva eran producto de un detenido cálculo de las condiciones de los mercados de Tierra Firme y Sevilla, por un lado, y las del mercado peruano, por el otro. Por principio, un mercader tenía la expectativa de conseguir grandes ganancias puesto que los riesgos que debía correr en este tráfico eran tan altos, que — como dice Solórzano — su fortuna podía "deshacerse y desbaratarse muchas veces tan fácilmente como las telas de las arañas" (1930, V:62).

El primer gran riesgo lo constituía la travesía marítima. Durante el siglo XVII la navegación nunca dejó de ser una aventura homérica y, en algunos casos, podía convertirse en un verdadero martirio. Los mercaderes viajeros, así como todos los pasajeros de un navío, debían llevar su "matallaje" — que para el cruce del Atlántico podía pesar entre los 800 y los 1,000 kilos — y además las mercaderías que hubiesen comprado; esto implicaba la necesidad de cuidar día y noche las provisiones y pertenencias para salvaguardarlas de un posible hurto, y para evitar que las mercaderías se mojasen. Los espacios en los barcos eran estrechos y sucios, y había que soportar los malos olores de la sentina, del agua putrefacta y aquellos que los pasajeros y tripulación iban acumulando durante el trayecto. Había que lidiar con toda suerte de animales mayores — cuyo transporte era inevitable pues servían de alimento —, con aves de corral y, por supuesto, con las infaltables ratas, que mordían a los pasajeros mientras dormían. Para

43. Se ha incluido el dinero destinado a pagar fletes y otros gastos (avíos) en el rubro de "otros" porque nos interesa más conocer cuánto dinero envió para pagar deudas por créditos. Las cifras se pueden ver en los Anexos IV y V. Las exportaciones de plata para comprar mercaderías se pueden ver en el Anexo VI.

colmo, las epidemias, el escorbuto y la sed eran usualmente el complemento de la travesía (Martínez 1983:93-100).

Dentro de los avatares del navegante, el peligro de naufragio era una de las amenazas más frecuentes. Por este motivo, nunca un mercader confiaba sus mercaderías o su dinero a un solo navío. El portugués Nicolás de los Reyes, para hacer el viaje desde Portobelo a España, repartió las 122 barras, 9,594 pesos, 130 marcos de plata y 500 pesos de oro que constituían su hacienda, nada menos que en cinco navíos⁴⁴. Semejantes precauciones se tomaban porque el cruce del Atlántico era muy peligroso, mucho más que la travesía desde el Callao a Panamá. La Habana, Bermudas, Azores y, sobretudo, Andalucía fueron los lugares en donde se registraron los índices más altos de naufragio desde 1550 hasta 1650 (Chaunu 1983:292-293). Algunas veces fue posible recuperar, sino toda, parte de las pérdidas. Juan de la Cueva, por ejemplo, le dio a Juan Delgado de León plata para comprar mercaderías en Tierra Firme y, por algún motivo, el factor decidió comprarlas en España; la embarcó en varios navíos "y así yendo el sudicho a los reinos despaña en la mar del norte se perdieron dos galeones del cargo del marques de Cadereita en que llevaba las dichas barras y reales". Cinco años más tarde, Cueva le daba poder a sus hermanos Antonio y fray Francisco para que cobrasen el dinero en la Casa de Contratación "por aver venido a mi noticia que de las dichas naos se an sacado y ban sacando mucha cantidad de las dichas barras"⁴⁵.

Aunque no se cuenta con una lista completa de los naufragios en la costa del Pacífico, parece que las pérdidas en el tramo Callao-Panamá fueron menos frecuentes. Sin embargo, un solo naufragio podía tener efectos catastróficos. Los años 1631 y 1632 fueron especialmente difíciles, en este sentido, para los mercaderes del Perú. En el 31, naufragó la nave *Almiranta* en el viaje de ida a Centroamérica con una parte importante de las remesas de plata⁴⁶; en febrero del año siguiente, se hundió a siete leguas del Callao en navío "Nuestra Señora del Rosario", que regresaba del Puerto de Perico. Esta última nave venía cargada con 1,500 piezas de ropa "de caja" y con 125 negros, de los cuales sólo se salvaron cinco. Se calcularon las pérdidas en más de un millón de pesos, "que ha tocado a muchas personas

desta ciudad dexando algunas tan pobres que ha quedado sin ningún caudal ni remedio"⁴⁷.

Uno de los tramos especialmente problemáticos para el comercio era aquél que unía la ciudad de Panamá con Portobelo. La mayor parte del transporte estaba monopolizado por los vecinos de Panamá y, según el juicio portugués, salía más caro transportar las mercaderías de Portobelo a Panamá, que de Sevilla a Lima (Lewin 1958:117). Antonio de la Cueva tuvo que pagar 343 pesos (que podía ser el precio de un esclavo joven en Lima) únicamente por el flete de "media varcada de ropa de caja" desde Portobelo a la Casa de las Cruces, y esto sin contar el impuesto de 1/2% que era preciso pagar para el mantenimiento del camino⁴⁸. El cruce del río Chagres era muy peligroso; cuando el río crecía se formaban fuertes corrientes que arrastraban troncos de árboles, los cuales se acumulaban en "las partes fondas y así se pierden algunos barcos" (Lewin 1958:119). El trayecto, además, era uno de los preferidos por los negros cimarrones, que no podían dejar pasar la oportunidad de asaltar los valiosos cargamentos de los mercaderes (Chaunu 1955-59, VIII, 1:873 y ss.).

Si ahora forman parte de una leyenda, la presencia de piratas y corsarios en el comercio imperial español fue una amenaza seria y constante. En el tiempo en que Cueva vivió en Lima, la ciudad fue bloqueada dos veces por filibusteros holandeses. El primer bloqueo fue en 1615 y, aunque no pudieron obtener el botín anhelado, los holandeses al mando de Joris Speilbergen derrotaron ampliamente a la armada enviada por el virrey del Perú. Mucho más serio fue el segundo bloqueo, en 1624, dirigido por Jacques L'Hermite. Esta expedición, compuesta de 11 bajeles, salió de Holanda con la idea de capturar la Armada del Sur y provocar la sublevación de los esclavos del Perú, ofreciéndoles cartas de libertad y armas. No pudieron conseguir ninguna de estas cosas, pero la ciudad fue bloqueada durante cinco meses, muchos navíos mercantes fueron quemados y sus habitantes fueron presa del pánico (Haring 1979:300-301). Bastaron estos dos ataques para que surgiera en Lima una especie de paranoia colectiva, y todos los años se recibían noticias de personas que habían visto supuestos barcos enemigos en las costas⁴⁹.

44. Carta de Francisco de Orduña al rey. 11 X 1624. AGI Lima 156.

45. SN,23(1947):634r-636v. Pero aún así Cueva tuvo mala suerte. El rey no devolvió las barras rescatadas. Ver Domínguez Ortiz 1983:271.

46. Suardo 1936, I:179; Carta de Chinchón al rey. 23 VIII 1631. AGI Lima 44.

47. Relación de la pérdida del navío nombrado Nuestra Señora del Rosario... AGI Lima 43, libro III; Suardo 1936, I:213.

48. SN,15(1623):13r-14v.

49. Suardo 1936, I:110,199,265,270 y pássim.

El temor a los piratas solía provocar serias alteraciones. En 1631, por ejemplo, toda la plata de Potosí fue transportada a Lima por tierra, porque alguien había dicho que los "pichilingües" estaban asolando las costas del sur (Suardo, I:155). Durante el bloqueo de 1624, se cortó el comercio con Panamá y el abastecimiento de víveres a la capital. Sin embargo, estas alteraciones podían beneficiar directamente a los mercaderes. En 1614, con la "nueva que se avia tenido de yngleses se havian encarescido...las mercaderías que eran necesarias para el hornato de las personas desta ciudad al doble de lo que antes viniera la dicha nueva se vendían" (LCL, XVIII:702). Y en 1624, a pesar de los momentos tensos que tuvieron que pasar los mercaderes, las ventas fueron estupendas.

En efecto, en el año 1624 los precios en Portobelo habían estado bajísimos, los mercaderes sevillanos se habían arruinado y, por este motivo, habían decidido no despachar flota al año siguiente⁵⁰. Primero por el bloqueo y después por la ausencia de flota, los precios en el Perú subieron de manera exorbitante, y los que habían comprado en Tierra Firme géneros baratos tuvieron estos años ganancias insólitas. El padre Cobo recuerda este año como uno de los más caros, cuando "llegó a haber el ruan a dieziseis reales la vara" (Cobo 1882:78-79), mientras que en otros años podía valer entre 6 y 8 reales. Juan de la Cueva aparece vendiendo la vara de ruan a 6 reales en 1620, a 19 reales en 1625, a 10 en 1626 y a 8 reales dos años después⁵¹.

8. Las tácticas

En circunstancias normales el mercado peruano tendía a estar saturado y esta fue una característica constante durante todo el siglo XVII. Entre 1650 y 1699, los cargadores sevillanos y gaditanos apuntaban como la causa principal de la depresión del comercio indiano la abundancia de géneros, sobre todo en el Perú (García Fuentes 1980:73). Como se vio en páginas anteriores, los primeros síntomas de saturación aparecieron en 1610, en Tierra Firme, y desembocaron en una crisis comercial en Lima dos años después. En 1626, el Cabildo le explicaba al rey esta crisis de la siguiente manera:

...la berdad es que estas quiebras resultaron de averse perdido los tres galeones de plata de la armada de don Luis de Cordoba el año 605 entre Cartagena y La Abana y el nabio de Simancas que fue a la Nueva España en 1610 junto a Acapulco, en que fueron interesados los mercaderes desta plaça a que también ayudó a bajar el precio de la ropa con que mucha que de Mexico y España bino en aquel tiempo...⁵²

El Consulado fue consciente desde un inicio de que las dificultades se debían a "la esterilidad de los tiempos y abundancia de muchas mercadurias"⁵³ y rápidamente tomó cartas en el asunto. La medida inmediata fue favorecer abiertamente a sus miembros en desmedro de todos aquellos que, sin ser mercaderes, solían envolver sus capitales en el gran comercio. El representante de los escribanos de la Audiencia de Lima, Gaspar de Lesquina, decía que el Consulado "a estrechado la contratacion y los cargadores y personas que enbiaban a emplear su plata a estos reynos lo dexan agora de hacer... [y antes] embiavan todos en general sus haciendas a estos reynos"⁵⁴.

El que los mercaderes tratasen de expulsar del tráfico a los "tratantes" no profesionales, no puede ocultar el hecho de que, además, se hizo muy difícil para el pequeño o mediano inversionista sobrevivir en un mercado notoriamente complicado. El Lcdo. Blas de Altamirano explicaba que antes "el que compraba, con la misma hacienda... pagaba y quedaba con alguna ganancia y para esto no era menester mucho caudal"; pero que hacia 1614, que es cuando escribió estas líneas, ya era muy riesgoso vender a crédito, los plazos eran demasiado largos, "y de contado no ay quien compre o comprando es con tan poca ganancia que apenas se sana el principal y costas"⁵⁵. Las nuevas condiciones del mercado exigían que el mercader contara con sólidas conexiones en distintas plazas, con grandes capitales y con líneas de crédito constantes, pues de otro modo no hubiese podido soportar ni las fluctuaciones del mercado ni los riesgos a que se hallaba expuesto. Un gran mercader podía arriesgarse a perder plata en una operación o en un naufragio si esto era tan sólo una parte de sus negocios o si podía contar con ayuda financiera inmediata, y estas facilidades sólo las gozaban un número reducido de personas.

50. El general Tomás de Larrazpuru al rey. 11 X 1624. AGI Indiferente 2665.

51. SN.9(768):1083r-1084v. 1486r-1487v; SN.12(1215):1326v-1330r; SN.12(1217):291r-292r; SN.12(1222):2088v-2089r.

52. Carta del Cabildo de Lima al rey. 18 V 1626. AGI Lima 144.

53. Carta del Consulado de Lima al rey. 8 IV 1614. AGI Lima 144.

54. Carta de la Sala del Crimen al rey. 20 V 1616. AGI Lima 144.

55. Carta del Lcdo. Blas de Altamirano al rey. Lima 1614. AGI Lima 144.

Siendo el principal problema la saturación del mercado de productos europeos, los comerciantes trataban por todos los medios de evitar la compra de aquellas mercaderías que se conseguían con facilidad en la plaza local, con lo cual inconscientemente o deliberadamente provocaban la escasez de los productos. Un contemporáneo explicaba que si los mercaderes veían “que el género... está un año abundante, no le han de traer el que viene, y quando llega a España la nueva tarda otro en venir, y el intermedio de este tiempo se carece de él y estando en una mano le da al precio que quiere”⁵⁶. Las especulaciones solían hacerse con un determinado grupo de productos, aquellos cuya demanda era inelástica: telas ordinarias, papel, valumen. Con los otros productos, en cambio, el mercader debían hacer un despliegue de astucia para que sus costos fuesen menores y pudiese colocar los géneros en el mercado a un precio menor.

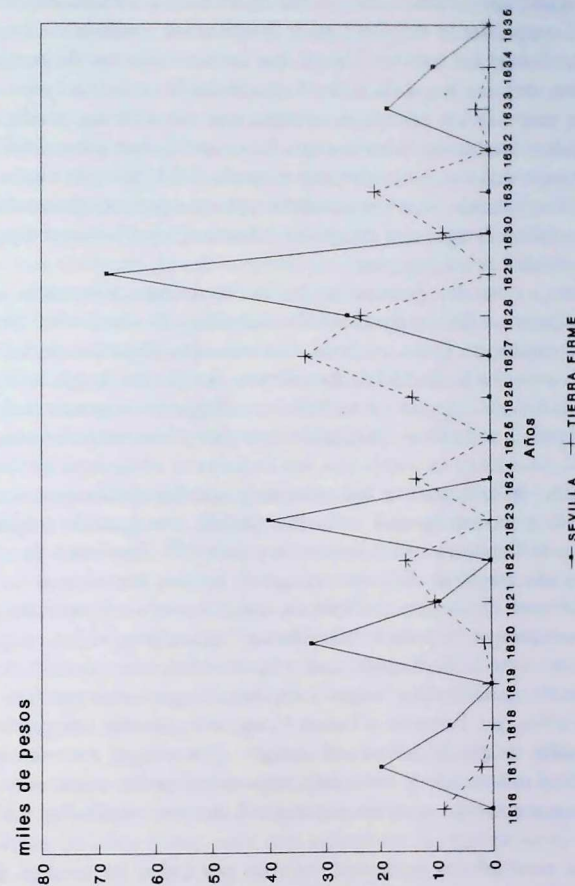
El mercader, por tanto, no podía darse el lujo de comprar mercaderías caras en Portobelo sin tener en cuenta las condiciones del mercado peruano. El mercader primero observaba los precios en el Perú, hacía los cálculos y luego compraba. Y si las mercaderías ofrecidas en Tierra Firme estaban muy caras, o no había aquellas que le interesaban, entonces ordenaba a sus factores que pasasen a España. En el gráfico 3 se puede ver cuál fue la estrategia de compras de Cueva en los mercados de Portobelo y Sevilla. Las decisiones las tomaba Cueva en Lima, especificándolas en las compañías que formaba con sus factores; en el gráfico se puede observar que lo más frecuente fue que optara por una de las dos plazas.

Cuando se trataba de Tierra Firme, Juan de la Cueva prefería que sus factores comprasen sólo si, estando en Portobelo, había “ocasión de flota”, pues las mercaderías que traían de contrabando en la armada (si venía sin la flota), las ofrecían a precios muy altos⁵⁷. Algunas veces les otorgaba la facultad de decidir si compraban o no en la feria, lo cual siempre dependía del nivel de precios. Los precios en Portobelo, como también en Lima, se fijaba con una tasa que se calculaba sobre el valor de las mercaderías puestas en el istmo. Esto quiere decir que si, hipotéticamente, la tasa en 1620 era del 40%, y a un mercader le había costado poner en la feria una mercadería 100 pesos, el precio de venta de esta mercadería era de 140 pesos. Estas tasas variaban de año a año, según como se moviese la oferta de metales y la de mercaderías. La tendencia al exceso de estas últimas hacía

56. Memorial de Diego Pérez Gallegos, en Múzquiz 1945.

57. En la mayoría de los “recibos” se pueden ver este tipo de instrucciones. Para un ejemplo ver SN,12(1210):1051r-1055v.

Gráfico 3
Envíos de dinero en efectivo para comprar mercaderías
en Sevilla y Tierra Firme, 1616-1635



Fuente: AGN, Sección Notarial.

que los precios fuesen fijados por los peruanos, que eran los que controlaban la oferta monetaria.

Ya en páginas anteriores se vio cuáles eran los mecanismos empleados por los mercaderes del Perú para forzar a los sevillanos a bajar sus precios: no "abrir los precios" hasta que las mercaderías de contrabando no llegaran, retrasar la salida de la Armada del Mar del Sur para que la feria durara menos y los europeos tuviesen que rematar sus productos, etc. El resultado de estas medidas era que las tasas bajaban a los niveles deseados por los americanos — usualmente a menos del 30% —, lo cual era sencillamente inaceptable para los andaluces, puesto que una ganancia así no justificaba ni los riesgos del cruce del Atlántico, ni el haberse empeñado con los proveedores extranjeros.

Esto se puede observar en las declaraciones contenidas en el pleito que sostuvieron Sebastián Gonzáles Salgado y Pedro Gómez de la Madrid, ambos vecinos de Lima, en 1614. Un año atrás, Gonzáles le había entregado a Gómez, en la ciudad de Los Reyes, dos barras de plata para comprar mercaderías en España y este último, en lugar de regresar inmediatamente, se había quedado en Sevilla sin remitirle a su compañero las mercaderías. Al establecer la compañía, los factores se obligaban a cumplir con lo contenido en la escritura "so pena de pagar los dichos pesos con mas los yntereses y ganancias que con ellos podría aver ganado trayendolas empleadas de España y todas las costas y daños"⁵⁸. En virtud de esto, Gonzáles Salgado exigió de Gómez el pago de las dos barras más un interés del 50%; Gómez discutió esto diciendo que el interés era excesivo puesto que todos sabían que la feria había sido un fracaso porque los cargadores "no sanearon la costa de España con más de veynte por ciento". Ante esto, el apoderado de Gonzáles Salgado argumentó que estas pérdidas las sufrieron aquellos que llevaron a Tierra Firme mercaderías compradas a crédito en España, "y que la priesa y el tiempo... [los obligó] a vender barato para bolverse y despachar y todo esto cesa en mi parte cuyas mercadurias se avia de comprar de contado y pasar a Lima y no venderlas en Tierra Firme"⁵⁹.

Los mercaderes peruanos trataron por todos los medios de comprar mercaderías baratas en Portobelo y, en algunos casos, lograron arruinar a los mercaderes sevillanos con sus especulaciones. El general de la flota,

Tomás de Larraspuru, decía en 1624 que "en Puertobelo hubo [ese año] tanta abundancia de ropa que ha sido la peor feria que jamás se ha visto pues aún con pérdida de las costas no havia quien las quisiera comprar"⁶⁰. Efectivamente, el bloqueo holandés de Lima dirigido por Jacques L'Hermite produjo una fuerte distorsión en la feria de 1624. Únicamente el 11% de las mercaderías fueron vendidas en Portobelo a precios ínfimos, obligando a la mayor parte de los mercaderes de Sevilla a tener que pasar a Lima con las mercaderías sobrantes. La situación empeoró aún más cuando el contador Cristóbal de Balbas decidió denunciar a los mercaderes — cuya única salida para compensar el desastre fue la de eludir el registro — por fraude a la Real Hacienda, y redactó una lista detallada de los cargadores, con el monto de sus cargamentos no gravados⁶¹. Juan Lozano, quien fuera el mayor cargador de la flota, terminó quebrando en Lima al año siguiente⁶². Sin embargo, la batalla de los sevillanos aún no estaba perdida, y muchas veces lograron colocar en las ferias los productos a los precios que ellos esperaban. Pero, ciertamente, si las mercaderías estaban muy caras, los comerciantes del Perú hallaban la compra directa en España como la mejor solución. Por lo tanto, dejaban a un lado la feria y se embarcaban a Sevilla.

Comprar en Sevilla implicaba eliminar a los intermediarios y, por consiguiente, aminorar los costos de los productos. Pero el mercader debía esperar varios años hasta ver su "empleo" cumplido, y esto significa que sólo los grandes comerciantes podían darse este lujo. El carácter cíclico de las inversiones en España se puede ver con claridad a través de los envíos de Juan de la Cueva (ver gráfico 3). El mercader tenía que esperar tres años desde que enviaba el dinero hasta que recibía las mercaderías en su ciudad, y por lo general se aseguraba de que la operación hubiese terminado para volver a remitir dinero a Europa.

A pesar de esto, la inversión directa en Sevilla resultaba ventajosa y abrió a los mercaderes limeños las puertas de la venta en Portobelo. En 1617 Antonio de la Cueva recibió de su hermano Juan en Lima, casi 20,000 pesos en barras de plata y oro para que comprara las mercaderías que el

60. Carta del general Tomás de Larraspuru al rey. 2 X 1624. AGI Indiferente 2665.

61. "Sumario general de la cantidad que cada mercader traxo de mercaderías registradas de España..." AGI Panamá 1. Vila Vilar (1982) da información interesante relativa a la denuncia de Balbas, aunque desgraciadamente no tuvo en cuenta en su análisis el bloqueo de Lima, que le dio un matiz muy peculiar a la denuncia y a la feria.

62. Véase Rodríguez Vicente 1960:387.

58. SN.12(1202):863.

59. AGI Contratación 790, año 1614.

banquero le indicaba en una memoria. Una vez efectuada la compra, Antonio debía regresar a Tierra Firme y, entre otras cosas, podía vender parte de los productos para que con ello pudiese pagar los derechos y fletes⁶³. Otras veces se llegó a obviar el mercado peruano. En 1615, por ejemplo, Antonio de la Cueva, en nombre de Basilio de Vargas, entregó a Gerónimo de Cabrera 1,954 pesos 2 tomines ensayados y 1,000 patacones para comprar géneros en España. Dos años después, Vargas —que fue uno de los más fieles servidores del banquero Cueva— le daba poder a Antonio para que, después de constatar las condiciones de la feria, vendiese las mercaderías que Cabrera le traía de España y con el dinero de las ventas, fuese a España para, nuevamente, comprar⁶⁴.

No obstante, no todo era color de rosa para el mercader que quería invertir su dinero directamente en España. Felipe IV, que desde el primer año que subió al poder se encontró con que sus arcas estaban vacías, recurrió sistemáticamente a la confiscación de las remesas privadas. La primera confiscación la hizo en 1621, cuando retuvo plata americana en la Casa de Contratación y encargó la acuñación de vellón para pagar a los interesados con la depreciada moneda, con un interés de 8% para los mercaderes y de 5% para los demás. En 1625, ordenó trocar a vellón las 2/3 partes de la plata de particulares a una tasa muy inferior a la del mercado. Años más tarde, cuando se rescataron las barras del galeón Santa Margarita, hundido en 1622, el rey no las entregó a sus dueños.

Pero, sin lugar a dudas, uno de los ataques más duros fue el de 1629. Apenas dos años antes, la Real Hacienda había quebrado y continuaba asfixiada por las obligaciones contraídas con los prestamistas extranjeros. En 1628, la flota de Nueva España fue capturada íntegramente por los holandeses y se calcularon las pérdidas en unos 10 millones de ducados. La noticia llegó a España a comienzos del 29 y el indignado rey decidió tomar un millón y medio de la plata de la flota de Tierra Firme⁶⁵.

Los comerciantes reaccionaron muy mal, y fueron especialmente los “peruleros” los que con más energía se opusieron a la confiscación (Domínguez Ortiz 1983:265-278). Cueva, cuyos envíos ese año fueron muy elevados, perdió mucho dinero. Antonio, su hermano, había muerto en Portobelo ese año y la plata del banquero pasó a manos de Cristóbal Mexía de

63. SN,12(1204):229v-234v; o también (1210):1050r-1055v.

64. SN,12(1205):1016r-1018v.

65. Domínguez Ortiz 1983:265-278. Por supuesto, Felipe IV no fue el único en confiscar. El último secuestro de Felipe III fue en 1620.

la Osa, quien era el primer sustituto; de las veinte barras que Mexía llevó registradas en la Capitana y la Almiranta, el rey tomó el 31.25% “y el dicho prestamo monto dos quentos 79,697 maravedis”, es decir, más de 7,500 pesos de ocho reales⁶⁶. Parece que, esta vez, el rey descartó la posibilidad de reintegrar inmediatamente el dinero, y envió una cédula al virrey del Perú por la cual ordenaba que a los perjudicados por la confiscación les hiciera alguna merced, de acuerdo a la “calidad” de sus personas (Domínguez Ortiz 1983:271). Probablemente gracias a esta confiscación Juan de la Cueva obtuvo el título de Capitán.

Los préstamos gratuitos al rey continuaron por mucho tiempo. En 1630, la corona volvió a tomar un millón; entre 1635 y 1637 se trocaron cerca de dos millones de ducados a vellón; en 1637 se pidió nuevamente un préstamo, esta vez de medio millón, y estas exacciones duraron por mucho tiempo. Y si a esto le agregamos el vertiginoso aumento de la avería y otros impuestos, se podría llegar a pensar que los mercaderes peruanos, incluyendo a Cueva, no estaban dando muestras de astucia al meterse, precisamente, en la boca del lobo. Sin embargo, los mercaderes del Perú disponían de más elementos para hacer de sus inversiones en España un negocio rentable.

Indudablemente, fue el fraude una de las armas preferidas por los “peruleros”, y las evidencias que hay sobre las actividades ilegales de estos mercaderes son abrumadoras⁶⁷. Los primeros pasos eran, ya lo vimos, la evasión del registro de los metales en el Callao y los falseos, en Portobelo, de las mercaderías que se compraban. El paso a España no modificaba semejante conducta, antes bien, la justificaba: un mercader no quería ni correrse el riesgo de una confiscación real, ni pagar altos impuestos. En el trayecto, los mercaderes contaban con el apoyo interesado del maestre de plata, quien a cambio de una comisión, aceptaba llevar la plata “por registrar”.

Aunque el sistema fraudulento estaba bien montado, no siempre tenían suerte en la aventura y, al llegar a Sanlúcar o a Sevilla, les tomaban sus cargamentos por “descamino”. La rendición de cuentas ante las autoridades podía dar lugar a historias fantásticas. Cuando al capitán Andrés Martínez Guilléstegui, vecino de Lima, le confiscaron 36 mil pesos por

66. SN,7(332):1713r-v.

67. Para una visión general de las múltiples formas de evadir impuestos ver Rodríguez Vicente 1960:253-280. Para el contrabando que hacían los peruanos en el tramo Portobelo-Sevilla ver AGI Contratación 790, 793 y 798.

"descamino", declaró que él sí había entregado la plata al maestre Simón de Veydázar, pero que ese mismo día "cayó enfermo de una modorra que le dio de la qual desbariava, por cuya causa y porque de allí a tres días los galeones se hicieron a la vela, no pudo hazer ni otorgar el dicho registro, y creció tanto la dicha enfermedad que aunque llegó a Cartaxena y a la Havana siempre estuvo [imposibilitado]"⁶⁸.

Antonio de la Cueva, que también fue acusado ese mismo año de llevar plata sin registrar confiada al mismo maestre, fue más discreto y ofreció inmediatamente pagar los derechos. En los autos que se siguieron contra él⁶⁹, explicó que iba embarcado en el galeón Pilar de Zaragoza, y que le dio a Veydázar un cajón con 180 marcos de plata labrada "de su uso" más otra partida, también de plata labrada, que pertenecía a Juan Bautista Crespo (otro mercader de Lima). Pero junto con esta plata había llevado también, entre otras, 40 barras ensayadas sin registrar, de las cuales 14 — y esto se lo explicaba ya no a las autoridades sino a Miguel Ochoa en un contrato notarial en Lima — "me ocultó el maestre de uno de los navios de la flota"⁷⁰.

El fraude fue un método muy frecuente para evadir impuestos y confiscaciones, pero no se puede negar que también era una operación riesgosa y desagradable. La aventura de Antonio en 1618 tuvo como resultado el que únicamente pudiese rescatar 5,344 pesos ensayados de las 40 barras y 180 marcos de plata que intentó ocultar. Aún así, el Estado se vio obligado muchas veces a hacer "composición de descaminos" en vista de la poca recaudación fiscal, y fue, justamente, la Casa de Contratación la que constantemente sugirió esta medida. El año en que a Cueva y a Guilléstegui les secuestraron su dinero, la Casa pidió al rey que devolviese la plata decomisada porque

...el comercio de las yndias a llegado a estado que no es creyble. La flaqueza y miseria a que esta reducido la cortedad de las ganancias y de los caudales que no puede sufrir ningún golpe de los muchos que antes podían...; esta jente no puede resistir ningún accidente y así juzgamos que será el tomarles esta hacienda agora causa de que la flota de Tierra Firme no se despache porque [aunque] acude[n] los peruleros que

68. AGI Contratación 798, expediente 23.

69. AGI Contratación 5736, año 1618.

70. SN.12(1227):947r-950v.

la an de cargar, ay algunos que no lo podran hacer, y de los naturales y vecinos [de España] ninguno ay que quiera cargar..."⁷¹

Y la Casa de Contratación tenía razón. Los decomisos lo único que lo graban era contraer, aún más, el comercio.

La compra directa en España y el fraude no fueron las únicas tácticas empleadas por los mercaderes de Lima para controlar el tráfico atlántico. Otra de las estrategias empleadas fue la de comprar a crédito y pagar con letras de cambio. Como se puede ver en el gráfico 4 y en el cuadro III, Juan de la Cueva llegó a duplicar sus inversiones en el tráfico metropolitano a través de este mecanismo. El procedimiento era muy sencillo. El mercader, en Lima, otorgaba poderes a sus factores para "obligarlos en compra de mercaderías" o en "plata prestada a cambio". Las condiciones en los poderes variaban mucho y dependían de las necesidades que el mercader tuviese en el momento. Si quería las mercaderías rápido, el crédito lo pedía en Tierra Firme y, por lo general, el factor llevaba una memoria de lo que debía comprar. En 1617, por ejemplo, Juan de la Cueva — en compañía con Antonio de Paz, Prior del Consulado — le dio poder a Pedro de Espinoza Vergara para que los pudiese obligar "en esta presente ocasion de flota que se espera de los reinos de España y no en otro tiempo alguno... hasta en cantidad de 20,000 pesos de plata ensayada... por compra de quintales de cera de Castilla en pan"⁷²; el factor debía comprar sólo la cera, a los mejores precios y a los plazos más convenientes para Cueva.

Comprar a crédito, ciertamente, era más caro, pero tenía sus ventajas. En primer lugar, el mercader podía disponer de mercaderías sin necesariamente tener el dinero en ese momento, es decir, podía ampliar sus negocios cuando le fuera más oportuno. En segundo lugar, comprando a crédito evadía el impuesto de compra-venta, la alcabala, ya que formalizaba la operación como si fuera dinero prestado⁷³. Finalmente, el mercader no tenía que mover el dinero de Lima, o a lo sumo llevarlo a Tierra Firme, esquivando así el costo y los riesgos que debía asumir cualquier exportador (ver anexos VII y VIII).

Esto último, sin duda, fue lo que más pesó en la balanza. En 1613, Juan de la Cueva sostuvo un pleito en Sevilla con Francisco Herrera Hur-

71. Carta de la Casa de Contratación al rey. 29 I 1618. AGI Contratación 5172.

72. SN.12(1205):645r-646r.

73. Los oficiales reales de Portobelo a la Casa de Contratación. 7 VII 1620. AGI Contratación 5116.

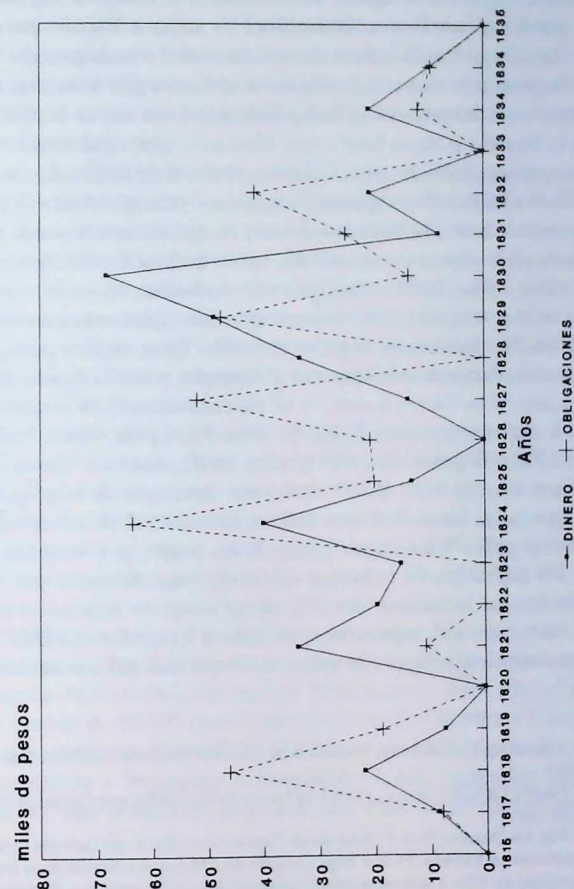
Cuadro III
Dinero exportado para comprar mercaderías y poderes
para contraer obligaciones, 1616-1635

Año	Dinero	Obligaciones	Total*
1616	8,693.2	8,000	16,693.2
1617	21,775.5	46,186	67,961.5
1618	7,471	18,673	26,144
1619	0	0	0
1620	33,813.5	10,887	44,700.5
1621	19,402	0	19,402
1622	15,166.1	0	15,166.1
1623	39,936.4	63,786	103,722.4
1624	13,217.1	20,000	33,217.1
1625	0	20,679	20,679
1626	13,814.2	52,000	65,814.2
1627	33,354	0	33,354
1628	48,869.3	45,573.4	96,442.7
1629	68,363.1	13,786	82,149.1
1630	8,285.1	25,000	33,385.1
1631	20,670	41,544	62,214
1632	0	0	0
1633	20,771.5	12,000	32,771.5
1634	10,000	9,650	19,650
1635	0	0	0
Total	383,602.6	389,764.4	773,367.2

Fuente: AGN, Sección Notarial.

*En pesos de 8 reales.

Gráfico 4
Dinero exportado para comprar mercaderías y poderes
para contraer obligaciones, 1615-1635



Fuente: AGN, Sección Notarial

tado, más tarde Cónsul del Tribunal sevillano, por un asunto bastante peculiar. En 1612, Cueva había comprado en Portobelo 5,428 pesos de mercaderías a crédito a un agente de Herrera, y se obligó a pagarlos en febrero de 1614, en Los Reyes. Como decidió viajar a España para esa fecha, pidió licencia al Cabildo para "hacer depósito y consignación" del dinero en el Depositario General, y ofreció una fianza por la cual garantizaba el cumplimiento del pago en la fecha indicada. Una vez en Sevilla, Juan recurrió a la justicia porque temía que Hurtado, que estaba en esa ciudad, le fuese a cobrar el dinero allí. ¿Cuál era el móvil de todo este operativo judicial? Cueva ya lo había explicado en Lima: "para que fuera de aquí, donde el dinero vale más y se lleva con costa y riesgo, no se me pueda pedir"⁷⁴.

Juan de la Cueva no necesitaba haber leído a Tomás de Mercado para saber estas cosas. Poder conseguir dinero barato en Lima y no tener que aventurarlo por la mar eran razones más que suficientes para que las compras a crédito fuesen un negocio rentable. Esto explica por qué compró tantas mercaderías a crédito como al contado, y con la condición de pagarlas en Lima, o en Tierra Firme, "y no en otra ciudad". Y en esto el banquero fue siempre muy claro⁷⁵. En 20 años Juan pidió desde Lima créditos por casi 390,000 pesos (el 54% de ellos en España) y a Tierra Firme envió 52,544 y a España sólo 45,033 pesos por concepto de pago de deudas; es decir, que pagó fuera de Lima únicamente el 25% de los créditos que sabemos que pidió⁷⁶. La mayor parte de los pagos, por lo tanto, los hizo en Lima. Sin embargo, de todas las cartas de pago firmadas por Cueva ante los notarios de la ciudad, tan sólo unas pocas se refieren a este tipo de operaciones, lo cual, suponemos, se debe a que estos créditos se pagaban con letras de cambio y, por lo tanto, no requerían del uso del notario⁷⁷.

74. Juan de la Cueva contra Francisco de Herrera Hurtado. AGI Contratación 783, año 1613, 6r-v.

75. En SN,12(1204):235r-v.; (1206):1431r-v y 1859r-1860r., entre otras, se pueden ver estas instrucciones.

76. Ver los Anexos IV y V. Juan de la Cueva nunca dio a sus factores facultad para pagar los créditos en España. El que haya enviado 45,033 pesos a Sevilla para pago de deudas probablemente se deba a que no siempre consiguió las condiciones que él quería.

77. En las páginas siguientes se comprenderá por qué el mercader podría querer evitar el uso del notario para hacer estos pagos y por qué es altamente probable que los pagos fueran hechos con letras de cambio. No obstante, es pertinente hacer aquí algunas aclaraciones. En primer lugar, las cartas de pago fueron el único tipo de contrato del cual se extrajo tan sólo una muestra: se vaciaron 175 contratos de los 210 que se encontraron. En segundo lugar, la posibilidad de que los créditos no hayan sido concedidos siempre queda abierta. Sin embargo, por lo general, al margen de los poderes del banquero, años después, le daba una

La pregunta inmediata es quiénes podían otorgarle a Cueva créditos con semejantes condiciones. ¿Podían los empobrecidos comerciantes sevillanos cuyos negocios, a la vez, dependían de los créditos que les otorgaban los mercaderes extranjeros en Sevilla, vender a plazos y, encima, tener que recibir el dinero en Lima asumiendo todos los riesgos? Al mismo tiempo, ¿le convenía a Cueva comprar mercaderías a crédito a intermediarios? Sin duda, la respuesta es negativa. Los proveedores de Cueva eran, en su mayoría, extranjeros.

Ya se vio en páginas anteriores cómo Cueva se inició en las actividades mercantiles como agente de Diego Correa y de Tomás de Mañara, el corso. Pues bien, cuando el mercader decidió instalarse en América no abandonó estas relaciones y, a través de sus agentes, siguió manteniendo este contacto. En 1616, Cueva le daba al factor Hernando de Almonte 2,200 patacones para que los entregase en Sevilla a Diego Correa, el cual, a su vez, debía entregarlos a Pedro Fraçuy (o Francois), mercader flamenco, y a Tomás de Mañara y compañía, por unas deudas de mayor cuantía contraídas por el banquero en Sevilla⁷⁸.

La persona clave en estos vínculos fue su hermano Antonio. En 1615, por ejemplo, Juan Pérez de Gordezuela, vecino de Arequipa, le daba poder a Tomás de Mañara y a Antonio de la Cueva para que lo desposasen en Sevilla⁷⁹. En el pleito que sostuvo Mañara con Antonio Pacheco, maestro de plata, aparece Antonio llevándole dinero al corso fuera de registro⁸⁰. Los contactos, por cierto, no sólo eran con Mañara. En 1621, Juan Bautista González (¿portugués?) y Antonio de la Cueva contrajeron una deuda de 39,958 reales (de 34 maravedís) por compra de mercaderías con Pablo Gerónimo de Miró?, genovés residente en Sevilla⁸¹. Ese mismo año, Antonio pagaba en Portobelo al capitán Francisco de Aspi (de origen italiano), una partida de 45,992 reales que él y González debían a Juan Antonio de Sotaripa, vecino de Sevilla⁸². En Lima, en 1627, Antonio — como fiador de González — le pagaba a Francisco Monel, mercader flamenco, 2,734 pesos por una obligación contraída por ellos en la ciudad andaluza

carta de pago al factor si había cumplido con su voluntad. Pero esto se complica porque algunas veces nos hemos encontrado con que el factor sí cumplió, mas no aparece la carta de pago en el poder.

78. SN,12(1203):494v.

79. SN,18(1732):773r-774v.

80. AGI Contratación 799, año 1618.

81. SN,12(1211):1560r; SN,23(1949):354r-355r.

82. SN,12(1211):978r.

con Francisco y Antonio de Sandici, mercaderes italianos⁸³. En 1622, le pagaba a Pedro Monel, hermano de Francisco, 2,300 pesos por una obligación contraída en Portobelo un año antes. Por último, el propio Juan de la Cueva aparece prestándole dinero a Monel y a Melchor de los Reyes, mercader portugués⁸⁴.

Averiguar quiénes eran estos proveedores no ha sido fácil, pues si el mercader no necesitaba ser cauteloso en registrar sus actividades ilegales ante los notarios, en cambio sí debía serlo en mostrar sus conexiones con extranjeros en vista de la creciente xenofobia que se experimentó en este período. Cuando Cueva enviaba fuera de Lima plata para pagar deudas, muy difícilmente declaraba quiénes eran sus acreedores: el factor debía pagar "a quien su poder tuviere" y el dinero iba a cuenta y riesgo "de quien perteneciere". Esta fue una manera astuta de evitar que el dinero, ya en España, fuese confiscado a los extranjeros quienes, por ley, se hallaban impedidos de recibir dinero procedente de Indias⁸⁵.

En 1620, con la finalidad de secuestrar el dinero consignado a extranjeros, el Consejo de Indias pidió a la Casa de Contratación que hiciera una lista de los metales que llegaban de Indias especificando para quiénes venían consignados, si éstos eran factores o "negociantes de por sí", qué oficio tenían y, por último, si la plata se "ajustaba a su trato". La Casa de Contratación contestó que no podía averiguarlo "porque los más registros se remiten a lo que los dueños ordenan por sus memorias y cartas misivas" y, para saberlo, habría que revisar las correspondencia privada⁸⁶.

En el Perú también se tomaron medidas para controlar la intrusión extranjera, algunas desde la autoridad virreinal y otras mediante las persecuciones del Tribunal del Santo Oficio de la Inquisición, que contribuyeron a fomentar los recelos contra los extranjeros. Pedro del Castillo Guzmán, un mercader que constantemente tuvo fricciones con el Consulado, le decía al rey que los extranjeros eran las "sanguijuelas de la saca desta plata"⁸⁷. Los "avisos" (soplos) acerca de las actividades de los extranjero tampoco faltaban. En 1626, Francisco de Orduña escribía al rey lo siguiente:

83. SN,23(1947):624r-626v.

84. SN,23(1937):443v-444r, 768r, 770r; SN,9(776):220v-221v.

85. Tomás de Mañara y algunos mercaderes portugueses sostuvieron un pleito con el fiscal justamente por este motivo. AGI Escribanía de Cámara 1077-A. Un análisis de la difícil situación de los extranjeros en este período se puede ver en Domínguez Ortiz 1959.

86. Carta de la Casa de Contratación al Consejo. 11 XI 1620. AGI Contratación 5172.

87. Memorial de Pedro del Castillo Guzmán al rey. AGI Lima 161.

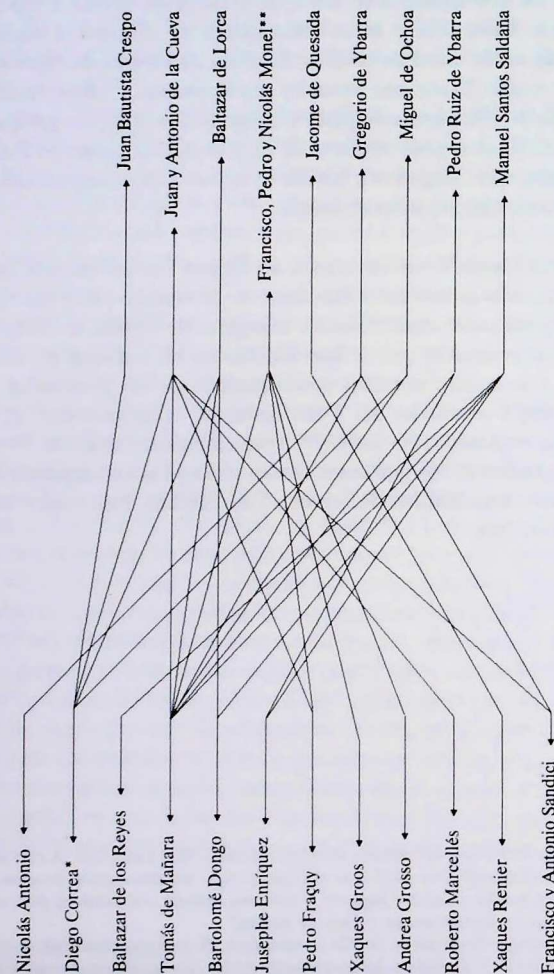
... en esta ocasión de armada e savido llevan extranjeros de estos reynos más de dos millones so color de vecinos de Sevilla y son hijos de olandeses, flamencos y otros mercaderes de diferentes naciones de lienzo de calde escobas (sic) de Sevilla y en caveza de Nicolás de los Reyes...; y sólo Francisco Monel y sus hermanos y otros de su nación envía más de 400 barras de plata y... mucho por registrar porque por la mucha maquina e poco registro se ve, y lo mismo harán en Puertovelo a España y estos llegados a Sevilla lo envían en correspondencia a sus tierras; tienen atravesado el mundo...⁸⁸

Juan de la Cueva y sus hermanos no fueron los únicos, por cierto, en tener contacto con mercaderes extranjeros. El vínculo entre los mercaderes del Perú y las casas comerciales extranjeras de Sevilla se evidencia claramente en los contratos que se han hallado en los notarios de Sevilla. En el diagrama 1 se puede apreciar cómo algunos de los personajes más renombrados del Consulado del Perú tuvieron, efectivamente, relaciones con la colonia extranjera en Sevilla⁸⁹. Que este matrimonio se formara no es nada sorprendente: los peruanos tenían plata y los extranjeros el control de los circuitos mercantiles de Sevilla. En realidad, tanto unos como los otros se necesitaban.

88. Carta de Francisco de Orduña al rey. 20 II 1626. AGI Lima 156. A raíz de esta denuncia la Casa de Contratación pidió que el Consejo con "mucho secreto procure averiguar si olandeses ay en Sevilla y Cadiz o ingleses, y si tienen licencia o naturaleza para estar y qué personas son y qué haciendas tienen y cómo se llaman".

89. En el Archivo Notarial de Sevilla se revisaron 55 contratos notariales en base a los cuales se ha elaborado el diagrama. Es interesante ver las condiciones que ponían los mercaderes extranjeros en el momento de dar sus créditos. Francisco y Antonio Sandici, por ejemplo, otorgaron a Gregorio de Ybarra un crédito de 101,320 maravedís por la compra de 8 quintales de cera en pan; el pago debía ser hecho en 5 meses en Portobelo, y en "reales de plata acuñada y no en otro género alguno" [APS,(24); libro II, año 1614, f.901 y ss.]. Agradezco a Carmen Arellano por su colaboración en el trabajo realizado en este archivo.

DIAGRAMA 1
Vínculos entre mercaderes extranjeros de Sevilla y mercaderes del Perú



* Diego Correa era testaferro de mercaderes extranjeros.

** Los Monel viajaban constantemente al Perú y por este motivo se les ha incluido en la lista de mercaderes del Perú, no obstante su origen flamenco.

Fuente: APS Escribanía # 24, año 1614, libros II, III, IV, V, año 1615, libro I.

9. Los factores

El observador podrá desprender de las páginas anteriores la importancia de aquellos mercaderes que recibían el dinero en Lima y luego tenían que soportar el tortuoso viaje por el mar, llegar a una plaza, comprar, vender, hacer contrabando y, por último, regresar a Los Reyes si aún se hallaban vivos. De ellos dependía el éxito de cualquiera de las aventuras marítimas proyectadas por los mercaderes sedentarios de Lima. Ellos eran los que transportaban y vigilaban los millones de pesos de remesas privadas que anualmente salían del Perú con destino a Tierra Firme y España.

Fue muy raro el que un mercader sedentario no hubiese sido previamente un factor, pues era únicamente a través de esa experiencia que los comerciantes podían darse cuenta de cómo funcionaban las distintas plazas. Asimismo, los mercaderes, una vez establecidos en la ciudad, se enteraban de las condiciones del comercio en otros lugares por las cartas e informes personales de sus factores. Por lo tanto, el mercader sedentario era exterminadamente cuidadoso en el momento de elegir a sus encomenderos. Sólo trabajaba con unos pocos, los de su entera confianza, para las compras, y recurría a los menos conocidos cuando se trataba de pequeñas cantidades o de hacer giros para otras personas.

Cuadro IV
Factores de Juan de la Cueva, 1615-1635

Dinero entregado (en miles de pesos) hasta	Número de factores	% del dinero entregado
20	22	31.2
40	4	21.2
60	1	7.6
80	0	0
100	1	15.3
120	0	0
140	1	24.7
	29	100

Fuente: AGN, Sección Notarial.

Como se puede observar en el cuadro IV, durante 20 años Cueva confió la mayor parte de su dinero a muy pocas manos. El 68.8% del dinero que exportó se lo dio tan sólo a 7 personas, y el resto — que nunca pasó de los 20,000 pesos en 20 años — a 22 factores. El carácter familiar de la empresa mercantil se puede confirmar por el hecho de que el 40% de la plata se la entregara a dos de sus hermanos, Antonio y Esteban de la Cueva (ver gráfico 5). Lo mismo sucedió con los poderes para contraer obligaciones; casi el 50% de los créditos debieron ser pedidos por sus hermanos⁹⁰.

Según las ordenanzas del Consulado del Perú, un factor no podía recibir dinero de más de un mercader sin el previo consentimiento de aquél con el cual hubiese hecho el primer arreglo. Esta fue una manera de evitar la posibilidad de que el viajero usase el dinero de uno para favorecer los negocios de su potencial rival, o que el factor tuviese tanto trabajo que luego no pudiese cumplir con sus obligaciones. Pero, más allá de las reglas, un factor tendía a ser elegido por mercaderes que formaban parte de un mismo consorcio. Esto explica por qué Antonio y Esteban de la Cueva recibieron plata para comprar mercaderías de mercaderes como Miguel Ochoa, Pedro Ramírez, Rodrigo Arias de Alarcón, Diego López y Melchor Malo de Molina, o del corregidor don Nicolás de Mendoza y Carbal, cuyos negocios estaban estrechamente vinculados a los del banquero⁹¹.

A través del dinero de sus compañeros y de las personas o entidades que por algún motivo querían enviar plata a otras parte, el factor se encontró con una cantidad respetable de metales preciosos en sus manos. Desde 1608 hasta 1629, Juan, Antonio y Esteban de la Cueva recibieron 146,891 pesos para comprar mercaderías en Sevilla y 225,801 pesos 6 reales para hacerlo en Portobelo. Junto a este dinero, recibieron además 493,504 pesos 2 reales para transferirlos de una plaza a otra⁹². Si a esto le agregamos los 220,641 pesos que Juan les dio a sus hermanos para exportar, entonces tenemos que — de acuerdo a las fuentes notariales — los Cueva movieron como factores, por lo menos, 1'086,838 pesos en el tráfico atlántico⁹³.

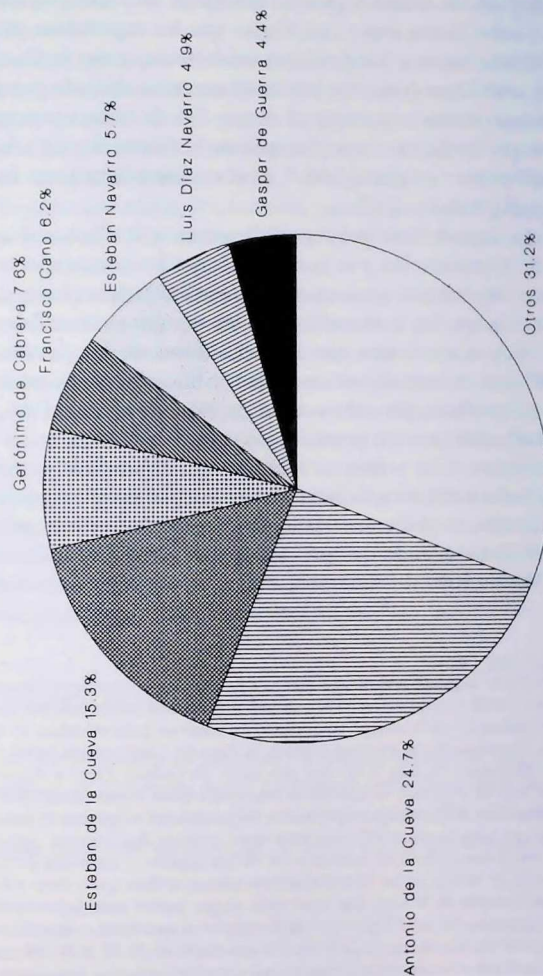
90. Ver Anexo IX: Factores de Juan de la Cueva, 1615-1635.

91. Ver Anexo X: Los Cueva como factores, 1608-1629. Que la última fecha sea 1629 se debe a que Antonio de la Cueva murió en ese año, y a que Esteban de la Cueva dejó el comercio atlántico y se dedicó al comercio con México.

92. Ver en el Anexo XI las cifras.

93. Para poder evaluar mejor considérese que la administración colonial española gastaba alrededor de 1 millón 500,000 pesos cada año.

Gráfico 5
Factores de Juan de la Cueva, 1615-1635



Fuente: AGN, Sección Notarial.

Manejar semejantes cantidades tenían amplias ventajas. Los mercaderes aprovechaban los distintos precios del metal en Tierra Firme y Sevilla para llevar a cabo operaciones cambiarias que les reportaban grandes beneficios. Por este motivo, los emisores cuidadosos como la Compañía de Jesús nunca olvidaban poner en sus contratos una cláusula por la cual el factor se comprometía a entregar el dinero "en la misma especie"⁹⁴. Por otro lado, el que un factor como Antonio de la Cueva llegase a Sevilla con 100 ó 150 mil pesos "de plata doble", le abría inmediatamente las puertas del crédito a él y a su familia⁹⁵.

En efecto, cuando los "peruleros" llegaban a Sevilla sacaban la plata de la Casa de Contratación y se la entregaban a los compradores de oro y plata. Estos compradores, que actuaban como verdaderos bancos, efectuaban las libranzas que les iban ordenando los peruleros, transfiriendo el dinero a las cuentas corrientes que los acreedores de los peruanos tenían con ellos; de esta manera, los acreedores recibían directamente la plata de América, con intereses, pero sin cambio de moneda alguno. Esto, por cierto, era fundamental para los proveedores extranjeros, pues no les interesaba en lo absoluto recibir vellón o cualquier otra depreciada moneda de las que entonces circulaban en España, ya que todas las operaciones internacionales se hacían en plata americana. Que los peruanos trabajaban así salió a la luz en 1614, cuando quebró uno de los compradores de oro y plata de Sevilla, Martín Ruiz de Vidazábal. Allí se descubrió que la mayor parte

94. SN,18(1763):1485v.

95. Los factores llegaban con mucho dinero a Sevilla. En la correspondencia de la Casa de Contratación (AGI Contratación 5172), se han encontrado varias referencias a factores peruanos, que pedían llevar "caxeros" so pretexto de tener un gran volumen de mercaderías para embarcar. Para que el rey les diese licencia, la Casa de Contratación debía informar de cuánto caudal disponían: "...dice V.M. que por parte de Gaspar Pérez y Agustín de Soxo mercaderes vecinos de la ciudad de Los Reyes binieron a estos reynos el año pasado de 616 a enplear mucha suma de pesos y por que tenían dispuestas sus cargazonas y mercadurias an suplicado se les dé licencia para bolber aquella tierra y llevar dos caxeros... [y] V.M. quiere saber si conforme a sus enpleos an menester los dichos caxeros...; estos dos peruleros binieron el año pasado de 1616 y tratan de bolberse este año en la flota que a de ir a Tierra Firme y aviéndonos ynformado de la ropa que tiene para cargar parece cantidad considerable por que llega y así pasa que 200 fardos y caxas y así nos parece que tiene cada uno precisa necesidad de un caxero" (Carta al rey, 13 II 1615). En una carta del 20 III 1618, informaba que el perulero Juan de Uceda "truxo registrados 200 mil ducados los cuales tiene enpleados y así es muy gruesa la cargazón". El 27 III 1618, decía que Nicolás de Guadalupe registró 47 cuantos y medio (unos 174,632 pesos de 8 reales), "y es de los más gruesos cargadores de esa flota". El 9 VII 1619 informaba que Gerónimo de Cabrera había llegado en 1618 con más de 98,000 pesos ensayados. El historiador Bronner encontró que el factor Martín de Ysasi, en 1632, recibió en Lima 674,589 pesos; la cifra es realmente exhuberante (Bronner 1978).

de la plata que debía Vidazábal pertenecía a mercaderes extranjeros que habían sido pagados con "cheques" girados sobre esta casa por los mercaderes del Perú⁹⁶.

El encomendero, por otra parte, siempre trataba de sacar ventaja de la plata que los no-mercaderes le habían entregado en Lima. Por lo general, en lugar de efectuar los pagos en plata, enviaba a los destinatarios — desde Sevilla — letras de cambio para pagar en vellón⁹⁷ y vendía la plata "fuerte" al cambista o al mercader extranjero. De esta forma, la mayor parte de la plata que traían los factores pasaba a manos foráneas y, gracias a esto, los peruleros recibían un trato preferencial cuando de créditos se trataba.

Los factores lograron merced a estas actividades extraer muchas ganancias, pues de otra manera no se explica cómo los miembros del Consulado pasaron de ser factores a "negociantes de por sí". Por cada "encomienda" ellos recibían el 20 ó el 30% de las ganancias líquidas; por cada transferencia, entre el 2 y 12%, y en el trayecto efectuaban pequeñas transacciones de toda índole. Pero si los factores fueron mayormente fieles a sus grandes correspondientes, no sucedió lo mismo con los pequeños emisores. Sin duda, el gran negocio lo hicieron con la plata que el minero de Huancavelica le mandó a su madre que vivía en Extremadura, o con la que el clérigo le envió al hermano de Salamanca, no sólo especulando con los cambios monetarios, sino también — y esto fue muy frecuente — usando el dinero consignado para comprar mercaderías⁹⁸.

10. Los peruleros en el banquillo

Las tácticas de las cuales se valieron los mercaderes del Perú para afrontar los cambios en el comercio atlántico tenían como finalidad una sola cosa: eliminar a los intermediarios. Y este interés coincidía plenamente con el de los mercaderes extranjeros que, a través de las naturalizaciones y otros

96. La Casa de Contratación al rey, 18 III 1614. AGI Contratación 5172. También en Contratación 791 A. B y C; y 789 (#22) del mismo archivo, en donde se hallan los papeles referentes a la quiebra del comprador de oro y plata Juan Martínez de Lescano, y los de la quiebra del maestre de plata Esteban de Arce. Sobre la función de estos compradores, véase Hamilton 1975:42-44.

97. Un ejemplo del uso de letras de cambio se puede ver en el pleito contra Jacome de Quesada. AGI Contratación 793, año 1615.

98. AGI Contratación 798 (#23), año 1618.

mecanismos, intentaban hacer exactamente lo mismo. En el medio quedaron los mercaderes sevillanos cuyo rol, en el siglo XVII, se limitaba, precisamente, a comprar géneros a extranjeros y luego venderlos en Indias a los mercaderes americanos.

Las protestas de los mercaderes sevillanos por la intrusión perulera no tardaron en aparecer, y en 1608 lograron que el rey prohibiese que los mercaderes extranjeros pudiesen dar crédito a los mercaderes indios cuyo pago fuese en América. El argumento esgrimido en ese entonces fue que, gracias a estas operaciones, los extranjeros sacaban ilegal y directamente la plata de las posesiones americanas⁹⁹.

Los mercaderes extranjeros, a través del memorial de Juan Gallardo y Céspedes, increparon enérgicamente esta disposición. Según Gallardo, los extranjeros tenían muchos motivos para transferir los pagos a Indias y, uno de los principales, era que la mayoría de las facilidades crediticias eran otorgadas a los que "vulgarmente se llaman Peruleros". Como estos mercaderes se internaban en territorio americano y no regresaban inmediatamente a España era, pues, forzoso que el pago se hiciese allá y que el dinero se enviase por cuenta y riesgo del acreedor. Gallardo instaba a las autoridades a revisar los libros de aduana en los cuales se podía ver claramente, según él, que eran los mercaderes extranjeros y los peruleros los que con mayor exactitud y puntualidad contribuían al fisco. Finalmente, a entender de los forasteros, el móvil de tan "sinistra relación" era que, al emplear directamente los peruanos en Sevilla, los andaluces no po-

99. La real cédula de 1608 decía lo siguiente: "... y otrosí porque se ha entendido los ynconbinientes que resultan de que muchos estrangeros no teniendo facultad ni licencia mía para tratar y contratar en las dichas Yndas por sí ni por interpósitas personas contraviniendo las hordenanzas y leies que sobre esto están establecidas venden las mercaderías que tienen en estos reinos a mis súbditos y naturales dellas a pagar el procedido dellas en las dichas Yndias de lo cual se siguen muchos ynconbinientes por la ocasión que con esto se da de que la plata y otro que viene de aquellas provincias se saque a otras y muchas veces antes de llegar a España y por lo que mis basallos naturales [de España] pierden en disminuirse su comercio y aviendo de comprar por ecesibos precios las tales mercaderías = Por la presente para remedio dello hordeno e mando de aquí adelante los dichos estrangeros no puedan bender ni bendan mercaderías fiadas a pagar en las Yndias sino que las an de bender y pagar en la parte e lugar adonde se celebrare la venta donde se destinase la paga [sic] como sea dentro destos mis reinos de Castilla y no en otra manera y que si bendieran mercaderías fiadas a pagar en Yndias las pierdan... y que por consiguiente no pueda venir ni traerse de las Yndias ningún oro, plata, perlas, ni demás cosas dellas en caveza de los tales estrajeros ni consinado a ellos..." AGI Escribanía de Cámara 1013-C. Está incluida en el pleito contra Gaspar Ramallo y otros. Cf. también Suárez 1993a.

dían venderles las mercaderías a los precios y comodidades que ellos querían¹⁰⁰.

Los sevillanos tuvieron, entonces, que ampliar sus argumentos. El memorial que en 1612 presentó Domingo de Zavala decía que los peruleros llegaban todos los años y que si bien su número era reducido (4 ó 6), cada uno llevaba como caudal entre 150 y 200 mil ducados; estos capitales les permitían efectuar sus compras al contado, pero además adquirían una suma similar o mayor a crédito para pagar con letras de cambio en Indias. Gracias a esto, los peruleros llevaban toda la ropa necesaria para abastecer al Perú (o muy poco menos) y, cuando los andaluces llegaban a Tierra Firme, no les quedaba otra cosa que rematar sus mercaderías, más aún considerando que gran parte de lo que llevaban los peruanos era de contrabando¹⁰¹.

Los sevillanos intentaron por todos los medios de hacerles las cosas difíciles a los peruleros. En 1617, se llegó a prohibir que ellos embarcasen sus cargamentos con el pretexto de que "ocasionarían dilación en el despacho y salida de la flota"¹⁰². No obstante, la infiltración perulera fue cada vez mayor. En 1619, el Consulado pidió que no fuera flota a Tierra Firme pero la Casa de Contratación se vio forzada a enviarla, pues los peruleros se habían opuesto diciendo que ya tenían "hechos sus empleos fundandose en que avia flota" y no se les podía defraudar¹⁰³. Después de este suceso, la Casa de Contratación escribía al rey lo siguiente:

...Y para el remedio de todo, suplicamos a V.M. mande tomar resolución en lo que esta casa a propuesto tantas veces zerca de que no pasen de Puerto Velo los encomenderos que bienen de Lima a emplear a España por questos hombres bienen a estos Reynos con haciendas ajenas y su ganancia consiste en lo que husurpan de derechos... y para esto compran fiadas grandes cargazones con que desconpasan las flotas en-

100. Cf. Chaunu 1955-59, IV:392-394.

101. Memorial de Domingo de Zavala. 8 V 1612. En *Ibíd.*:395.

102. Veitia Linaje (1945:319) no puede ocultar su disgusto frente a los peruleros cuando relata lo sucedido en 1617: "En el año 1617 estándose despachando la flota de Tierra Firme a razón que poco antes había llegado la antecedente, y venido en ella Peruleros de gruesos caudales, se resolvió por buen gobierno el prohibirles, que no embarcasen entonces considerando que sus empleos y cargadores [cargazones] ocasionarían dilación... por si ocurriese caso semejante que no puedan quejarse de novedad los peruleros en obligarles a suspender su embarcación".

103. Carta de la Casa de Contratación al rey. 2 XII 1619. AGI Contratación 5172.

riqueciendo a los extranjeros que se las venden y destruyendo a los naturales y vecinos desta ciudad con dar ocasion por la mucha que llevan fiado abrir malos precios... porque como ellos usurpan los derechos pueden hazer más barato. Con lo qual aquellas provincias reciben más de lo que pueden consumir y los cargadores desta ciudad *que son los que más conviene conservar* y los naturales del Piru bienen a recibir otros infinitos daños...¹⁰⁴

Expulsar a los peruleros se convirtió en un problema de vida o muerte. Ya en 1612 Zavala había advertido que, si seguían las cosas así, el comercio americano se iba a ver reducido a 20 ó 30 mercaderes extranjeros y a 6 u 8 peruleros¹⁰⁵. Cuatro años más tarde, la Casa de Contratación le decía al rey que "este comercio ya no puede durar ni continuarse sino es por Peruleros y extranjeros, que por su trato se an alzado con él", y que la única manera de reestablecerlo era enviar todos los años flota a Tierra Firme para que los peruanos no tuviesen necesidad de comprar en Sevilla; y, si querían hacerlo, que comprasen a través de los encomenderos sevillanos, "como solían antiguamente"¹⁰⁶. Mientras tanto, los miembros del Consulado peruano pedían, por el contrario, que no fuese flota todos los años porque los mercaderes sevillanos, al no vender sus productos en la feria, estaban pasando al Perú con sus mercaderías saturando, aún más, el mercado peruano¹⁰⁷.

En esta guerra, ya declarada, los monopolistas sevillanos recurrieron a todas sus influencias. En 1620, la Casa de Contratación volvía a insistirle al rey, pero esta vez en una extensa carta, que se prohibiese el paso a España de los peruleros porque estaban arruinando a los vecinos de Sevilla, y —agregaba disimuladamente— también a los del Perú. Según la Casa, a los dueños de la plata les convenía más comprar cada año en Portobelo que cada tres en España y señalaban, nuevamente, que aquél que no quisiese comprar en la feria, le confiase su dinero a los negociantes de Sevilla, tal y como lo hacían los mexicanos¹⁰⁸. Un año más tarde, el poderoso Con-

104. *Ibíd.* El subrayado es mío.

105. En Chaunu 1955-59, IV:396.

106. Memorial de la Casa de Contratación. 4 I 1616. En *Ibíd.*:463.

107. Carta del Consulado de Lima al rey. 14 VI 1632 y otra del 28 VI 1638, AGI Lima

107.

108. Carta de la Casa de Contratación al rey. 10 VIII 1620. AGI Contratación 5172. El texto se puede ver en el Anexo XII.

de Duque de Olivares escuchaba un discurso elaborado por el contador Antonio de Rojas en los siguientes términos:

...Hase de prohibir que vengan de Tierra Firme los que llaman Peruleros a España a hazer los empleos, cosa tan dañosa como tienen advertido muchos praticos del comercio y del daño queste genero de gente haze con él; que para sus particularidades era menester otro particular discurso y no corto. Son los zanganos desta colmena del comercio con las Indias, los que la destruyen y quitan la grangeria a los naturales, y no son dueños de la hazienda que manejan, sino encomenderos; recogen toda la plata que de la tierra adentro de las Indias avia de venir a emplearse en Puerto Velo en las flotas y no emplean en ellas, con que no ay quien compre las mercaderias y se venden a precios que pierden los cargadores; vienense a emplear a España, atraviesan las mercaderias que ay en la playa y encarécenlas...; toman fiado infinitas sumas con el credito de la plata que traen y por su mano se hazen dueños de ella los extranjeros... y no sólo esto sino [que los extranjeros también son sus] acreedores con lo que les fian [a cambio] de la [plata] que despues viniere para los naturales, de modo que antes que la plata salga de las entrañas de la tierra ya la tienen por medio de estos [peruleros] adquirida los extranjeros...¹⁰⁹

Los ataques fueron duros pero el Estado no quiso, o no pudo, hacer nada. La ventaja que gozaban los mercaderes del Perú frente a sus similares de España estribaba en que eran ellos los que tenían el acceso directo a la plata producida en el virreinato. La moneda peruana era, todavía, la "divisa que paseaba por el mundo entero las armas de España como símbolo de su hegemonía monetaria"¹¹⁰, y las devaluadas monedas que circulaban al interior de España no podían reemplazar la función del peso americano en el intercambio internacional. Un peso del Perú podía cotizarse en Europa y Africa en un 20 a 50% más que su valor en territorio americano¹¹¹. Este hecho, que fue el que posibilitó la comunicación directa entre los mercaderes peruanos y extranjeros, hizo también que la autoridad real no tomara medidas más serias para evitar la incursión perulera en territorio español. Así, cuando el rey recurrió a las confiscaciones de remesas

109. En Domínguez Ortiz 1983:270-271; ver también Lynch 1975, II:276.

110. Domínguez Ortiz citado en Lohmann 1976:587.

111. Lohmann 1976:582; Domínguez Ortiz 1983:266 y ss.

particulares, los primeros beneficiarios fueron los peruleros. El Estado no escatimó la donación de mercedes y el reintegro completo de sus caudales, con tal de impedir que estos mercaderes dejaran de enviar su plata a la metrópoli, o redujeran sus donativos gratuitos. Cuando en 1649 se dio la orden de tomar un millón de ducados, y el Consulado de Sevilla intentó escaudar sus intereses diciendo que esta medida provocaría el retraimiento de los peruanos, la respuesta del rey fue la devolución de sus capitales a los indios, mientras que los españoles tuvieron que aceptar juro¹¹².

El Consulado de Sevilla poco pudo hacer para conseguir que los mercaderes del Perú entraran nuevamente en sus circuitos. En 1619, en una amarga carta dirigida a la Casa de Contratación, decía que al Perú, que nunca estuvo con tanta gente ni con tanta riqueza, sólo se podían enviar cuatro o cinco navíos y que, aún así, los cargadores estaban en bancarrota. Los americanos, decían los sevillanos, están tomando conciencia de que pueden vivir sin depender de España¹¹³.

Lo mismo pensaron los holandeses, quienes en la década de 1620 comenzaron a hacer circular unos "cuadernillos heréticos", como la "Epístola a los Peruleros", en donde ofrecían a los peruanos venderles las mercaderías a mitad de precio (Bronner 1967:1169). También lo pensó el virrey Chinchón, que ante el pedido real de cobrar un nuevo impuesto, la Unión de Armas, se opuso diciendo que los peruanos no estaban en condiciones de pagar, no querían hacerlo y tenían el firme propósito de resistir. Y si los peruanos se rebelasen, agregaba el virrey, tendría que ir una armada muy poderosa "o fiarlo a la fortuna o buen suceso de otro Gasca"¹¹⁴. Fue la primera vez que un virrey del Perú proponía, a cambio de cobrar un nuevo impuesto, que se enviasen cuatro procuradores criollos a las Cortes de Castilla, se implantase la alternativa eclesiástica, que entre el 50 y 75% de las plazas de la Audiencia la ocuparan criollos, que se diese uno o dos puestos a peruanos en el Consejo de Indias y, finalmente, que las encomiendas de indios se otorgasen exclusivamente a los naturales y residentes del Perú (Bronner 1967:1155).

Probablemente el Perú, como dice Bronner, no estaba en peligro de convertirse en una provincia rebelde; y es muy posible que el motivo fuese

el que expuso el Licenciado Azaña, en 1641: el terrible miedo de los criollos ante una eventual sublevación de castas. Pero lo que sí resulta claro, es que el Perú estaba mostrando síntomas de haber desarrollado su propia economía al margen de la metropolitana e imponer sus propias reglas de juego. Y esto se demuestra, entre otras cosas, por el hecho de que los mercaderes del Perú lograsen controlar el tráfico metropolitano — a través del fraude, la compra directa de mercaderías en España y la transferencia de pagos a América — en su propio beneficio y en desmedro de los que antes habían sido sus principales. Tal vez, como alguna vez dijo Pierre Chaunu, fue la primera mitad del siglo XVII el período de la segunda prosperidad de Sevilla, pero esta vez en manos de peruleros y extranjeros. Y tuvo que llegar el Siglo de las Luces para que los mercaderes españoles, amparados en el imperialismo borbónico, reconquistaran temporalmente el territorio perdido.

112. Véase Domínguez Ortiz 1983:270-271, 277.

113. Carta del Consulado a la Casa de Contratación del 26 II 1619. AGI Contratación 5172.

114. Esto lo dice el virrey en una carta dirigida al rey el 31 III 1633, en Bronner 1967:1154.

Anexos

ANEXO I

Cronología de la vida de Juan de la Cueva desde 1608 hasta 1615

- 1608 Llega al Perú. En abril de 1608 el banquero Diego de Morales le da 1900 pesos para comprar mercaderías en Portobelo; en el recibo se habla de una cuenta corriente entre JDC y Morales. Recibe poder de Morales para supervisar en Tierra Firme un embarque de mercaderías que le trae Pedro de Medina de España.
- 1609 Estando en Sevilla, JDC le da poder a Diego Correa para que lo represente en España. Contrae deudas con Correa y se concertan para que Cueva reciba mercaderías de Correa en Tierra Firme.
- 1610 En mayo está vendiendo mercaderías de la compañía que tiene con Diego Correa en la ciudad de Portobelo.
En octubre está en Panamá; JDC y Martín Alonso de Villareal contraen una deuda en favor de Agustín Gómez de Zúñiga y Baltazar de Lorca por unos 1,200 pesos ensayados, para pagar en Lima en 1611.
Llega a Paita en noviembre. Otorga un poder a Pedro Refolio y a Martín de Lugo para que cobren de Pedro Colchado, vecino de Saña, 1,137 pesos y las costas de la cobranza.
- 1611 Contrae en el Cuzco una obligación en favor de Tomás Gómez de Olmedo, vecino de La Paz, por 498 pesos. Esta deuda la pagará Cueva recién en 1619, en Lima.

- 1612 En abril está en Lima. Compra una negra a Juan Fernández Perejira; el mismo mes, le vende un negro a Basilio de Vargas, quien más tarde sería uno de sus más fieles servidores.

Se prepara para hacer un viaje a España. Con este motivo, le da poder a Baltazar de Lorca y al padre Gonzalo Xuárez, Procurador General de la Compañía de Jesús, para que cobren a todos sus deudores.

Recibe dinero de 15 personas para llevarlos a Portobelo o a España (ver Anexo II). Como sustitutos de JDC aparecen Basilio de Vargas, Alonso Gonzales de la Canal, Juan Bautista Crespo, Juan Barrasa y Antonio de la Cueva. Basilio de Vargas y Juan de la Plaza reciben poder de Blas Gómez de Valverde para cobrar a sus deudores. Recibe también un poder de Luis Gonzales Velasquez para que cobre unas mercaderías que le deben en Sevilla y las traiga al Perú.

En mayo decide no viajar a España sino quedarse en Tierra Firme. Otorga un poder, estando en el Callao, a su hermano Antonio (que está llegando de España a Nombre de Dios) o, en su ausencia, a Agustín Gómez de Zúñiga, Alonso Gonzales de la Canal y a Gaspar de Zurita, para que cobren de los maestros y dueños de naos los pesos que JDC les ha entregado en el Callao. Agrega que después les indicará qué hacer con el dinero.

Este mismo año, estando en Portobelo, compró a crédito paños y telas a Diego de Castro Cortázar, agente de Francisco de Herrera Hurtado (Herrera será más tarde cónsul de Sevilla). Se obligó a pagar 5,428 pesos de 8 reales en Lima, en febrero de 1614.

- 1613 Está en Lima vendiendo mercaderías de una compañía que tiene con Agustín Gómez de Zúñiga, vecino de Panamá.

Cueva y Juan Ruiz de Antesaña sostienen un pleito en el recién fundado Consulado de Lima por unos fletes. El pleito, al final, se solucionó "de palabra".

En mayo recibe dinero para llevar a Portobelo y España (ver Anexo II). Como sustitutos de Juan aparecen su hermano Antonio y Juan de la Plaza, entre otros.

Recibe un poder de Basilio de Vargas para cobrar a sus deducidos en Tierra Firme.

Lope de Munive da un poder a ADC, Juan Ortiz de Uriarte y a

Alonso Diego de Vadillo, todos vecinos en Sevilla, para que cobren de su hermano lo que le debe.

Estando en Sevilla en noviembre, JDC tiene un pleito con Francisco de Herrera Hurtado. Cueva pretende que Herrera no le cobre en Sevilla la obligación que contrajo en Portobelo (1612), puesto que el contrato estipulaba que el pago se haría en Lima y no en otra parte. Compra mercadería a crédito a Antonio de Viedma, mercader de sedas, para pagar en Portobelo en 1614 y en Lima en 1615.

- 1614 Le compra mercadería a crédito a Tomás de Mañara, luego de saldar cuentas.

Hace un ajuste de cuentas con Diego Correa y éste le da poder para que cobre sus deudas en el Perú.

En julio está en Portobelo. Le otorga un crédito a Cristóbal Guerra de Solís; luego declara que la plata pertenece a Diego de Mercado, mercader de Portobelo.

En octubre contrae una obligación en favor de Alonso Gonzales de la Canal por 1,517 pesos 4 tomines ensayados, para pagar en Lima en marzo de 1615. El mismo mes contrae otra obligación con el Capitán Francisco Alvarez, dueño y maestro del navío "San Antonio", por los fletes de una mercaderías que JDC llevó en su navío a Lima. Asimismo, recibe poder de Antonio Guerra para que le cobre a Martín Alonso de Villareal los pesos que le debe.

Finalmente, recibe en Portobelo mercaderías que le envió Diego Correa.

- 1615 Llega a Lima en marzo. Le entrega a don Antonio Ordoñez de Valencia, corregidor de Chancay, y a su hermano don Francisco Ordoñez de Valencia las mercaderías que les enviaba Diego Correa; Correa cobraba en España unas rentas que ellos tenían en Madrid, compraban mercaderías y se las enviaba. Pedro Ruiz de Ybarra también solía colaborar con el corregidor.

El capitán Juan Ribero Sánchez y Sebastián Gonzales Salgado le dan carta de pago a JDC. Cueva le entregó a Salgado las medicinas que éste había comprado como Mayordomo del Hospital de los naturales del Cuzco.

Comienzan las actividades bancarias de Cueva.

ANEXO II

Dinero recibido por Juan de la Cueva como factor, 1608, 1612 y 1613

Año	Encomendero	Destino (1)	Cantidad (2)	Empleo (3)	G. factor %	Pago (4)	Cuenta y riesgo (5)
1608	Diego de Morales	P	1,900	M	20	L	E
1612	Baltazar de Lorca	S	112	R	12	-	N
	Pedro Benítez	S	150	R	33	S	N
	Rodrigo Pérez	S	1,000	R	12	L	N
	Dr. Carlos Marcelo	S	768	R	12	S	D
	Pedro Pérez de Medina	P	7,520	R	1 + costas	P	D
	Antonio de Rosas	P	306	M	20	L	E
	" " "	P	6,034.4	M	20	L	E
	Agustín Tenorio	P	500	M	-	-	E
	Antonio de Rivera	S	125	R	-	L	E
	" " "	S	500	R	12	S	E
	Juan Martínez de Echeverría	P	1,065.6	M	0	-	E
	Bartolomé Lorenzo	S	224	R	-	-	D
	Martín de Mingoa	S	340	R	12	S	D
	Dr. Hernando de Basevil	S	222	R	-	-	D
	Juan de Palma Mayorca	S	175	R	-	L	N
	Francisco de Reyna	S	980	R	11	L	N
	Alonso Vásquez	S	560	R	11	L	N
1613	Juan de la Rosa	S	1,340	R	10	S	D
	Gabriel Martínez	S	25	R	-	-	-
	Basilio de Vargas	P	5,816	R	0	-	-
	Melchor Malo de Molina	S	3,300	M	20	L	E
	Diego González	S	100	R	-	-	D
	Francisco Alvarez de Ledesma	S	300	R	-	-	D
	" " " "	S	3,259	R	2	L	D
			36,622.2				

Fuente: AGN, Sección Protocolos.

- (1) S = Sevilla; P = Portobelo, Panamá.
 (2) En pesos de ocho reales y reales.
 (3) M = mercaderías; R = remitir.
 (4) L = Lima; S = Sevilla, P = Portobelo, Panamá.
 (5) E = emisor; N = nadie; D = destinatario.

ANEXO III

RECIBO

SN, 12 (1203)

422r-423v.

año: 1,616

"Sepan quantos esta carta vieren como yo Antonio de la Cueva presente en esta ciudad de los reies del Piru de partida para el reyno de Tierra Firme otorgo que como factor y en encomienda para efecto de cumplir lo que sera declarado recivo agora de presente en presencia del escribano publico desta escritura de Juan de la Cueva mi hermano vezino desta dicha ciudad questa presente ocho mil pesos de a ocho reales en reales de contado y ansimismo un texo de oro ley dies y seis quilates y un grano pessa del mismo oro ciento cinquenta y siete pesos y quatro tomines vale de buen oro de veintedos quilates y medio ciento i trece pesos y seis tomines que a dies y seis reales y medio el castellano ques como costo vale doscientos y treintaicuatro pesos quatro reales de a ocho el peso y ansi mismo recibo una cadena de oro de dos bueltas de veinte y un quilates y medio de ley que pesa del mismo oro ciento y noventa y siete pesos siete tomines y seis granos y vale de buen oro ciento y ochenta y nueve pesos y un tomin que a dies y siete reales y medio el castellano ques como costo en esta ciudad vale quatro cientos siete pesos y seis reales de a ocho el peso i ansi mismo recibo seis marcos de plata labrada en diferentes pieças que a siete pesos y medio de a ocho el peso ques como costo el marco en esta ciudad montan quarenta i cinco pesos de ocho reales cada un peso que todas las dichas partidas suman y montan ocho mil y seis cientos i nobenta i tres pesos y dos reales de la dicha plata e yo el presente escribano doy fe que en mi presencia y de los dichos testigos el dicho Antonio de la Cueva recivio del dicho Joan de la Cueva los dichos ocho mil pesos de a ocho reales y el dicho texo de oro y la dicha cadena y plata labrada los dichos reales en seis talegos grandes en que confesó averlos y todo quedo en poder de mi el dicho otorgante y por que la quenta de los dichos reales y pesos, del dicho texo y cadena de oro y plata labrada no se hizo de presente renuncio la excepcion y leyes de la cosa no contada pesada ni referida y prueba del hecrror della que como en ella se contiene = = Todo lo qual e recivido para

efeto de que tengo de ser obligado y me obligo de lo llevar y que lo llevaré a este presente viaje en uno de los primeros navios que del puerto i Callao desta ziudad salieren para el de la Panama del dicho reino de Tierra Firme registrados y a mi consignados e por quenta e riesgo del dicho Joan de la Cueva; y llevándome Dios en salvamento y a los dichos pesos y demás cosas susoreferidas a la dicha ziudad de Panama, lo recibiré todo ello y lo haré pasar e pasará a la ziudad de San Felipe de Puerto Belo y por la dicha quenta y riesgo en ella o en la dicha ziudad de Panama venderé e veneficiaré el dicho texo y cadena de oro y la dicha plata labrada al mejor precio que hallare i su procedido juntamente con los ocho mil pesos lo emplearé todo ello en las mercaderías y cosas de los mejores generos suerte y manera que me pareciere y de que más ganancias puedan resultar e fecho el dicho empleo juntamente con las mercaderías en que ocupare un poder que del dicho mi hermano llevo para le obligar en ocho mil pesos de a ocho reales, todo ello uno i otro lo pondré quenta aparte en fardos, caxas y caxones de por si, sin lo juntar ni entremeter con otra ninguna açienda mia ni axena y marcado con la marca del dicho Juan de La Cueva lo haré pasar e pasará a la dicha ziudad de Panama por tierra o por el dicho río de Chagre por la dicha quenta y riesgo y en ella lo registraré en uno de los primeros navíos que del puerto de Perico salieren para el dicho puerto del Callao, donde lo traeré consignado al dicho Joan de la Cueva; i ansi en su nombre y por la dicha su quenta, costa y riesgo por la qual tengo de poder hondear y mudar los dichos pesos y demas cosas susoreferidas u empleo procedido dello, de un navio en otro y de otro en otro, todas las veces como y quando me pareciere, con carga y sin ella = = y en esta dicha ciudad donde me obligo de lo entregar el dicho empleo se tiene de bender e beneficiar al contado o al fiado como al dicho Juan de la Cueva le pareciere y por mi encomienda y ocupación y trabaxo tengo de aver y llevar el tercio de las ganancias que quedaren liquidas y Dios diere sacado el principal i todas las costas ansi de fletes y derechos como alcavala real y las demás que con el dicho empleo se uvieren causado, la qual dicha encomienda tengo de aver y llevar de la ultima paga que se hiciere de lo que se vendiere fiado y me obligo de venir e que vendré personalmente a esta dicha ziudad o en ella o en otra qualquier parte que se me pida daré quenta con pesos cierta verdadera a el dicho Joan de la Cueva de los dichas pesos, texo y cadena de oro y plata labrada e procedido que con ello oviere fecho en la qual tengo de ser creido por mi libro y simple juramento segun costumbre de mercaderes e pagaré el alcance que fuere fecho a todo lo qual puede ser compelido y apremiado por todo rigor de derecho...e via executiva y a

cumplimiento e paga de lo que dicho es obligo mi persona e bienes avidos e por aver y doy poder cumplido a las justicias e jueces de su magestad de qualesquier partes y especialmente desta ziudad i corte que en ella reside, a cuyo fuero me someto e obligo e renuncio el mio propio i leies que dice que la _____ deve seguir el fuero del reo para que a lo que _____ compelan i apremien como por sentencia pasada en cosa juzgada /.../ = = e yo el dicho Joan de la Cueva que presente soy otorgo que aceto esta escritura como en ella se contiene y consiento en los derechos, riesgos y encomienda y todo lo demas que en ella se declara e previniendo a lo que pueda suceder doi mi poder cumplido bastante qual se requiere de derecho a Andres de Zavala residente en dicho reino de Tierra Firme i a Manuel Santos Saldaña i Pedro de Echegaray de partida para el dicho reyno, a todos juntos i a cada uno dellos de por si insolidum para que en mi nombre y representando mi persona si en el discurso del dicho viaje estando en qualquier parte del dicho reyno de Tierra Firme a el dicho Antonio de la Cueva, lo que Dios no quiera, sucediere fallecimiento u otro caso o suceso que le estorve o inpidia poder por su persona acudir a cumplir con lo contenido en esta escritura, recivan i cobren del susodicho o de sus bienes, alvaceas, herederos, tenedores de los depositarios, maestros y señores de navios, oficiales reales, caxas de difuntos y de quien con derecho devan los dichos ocho mil pesos de a ocho reales y el texo y cadena de oro y la dicha plata labrada contenido en esta escritura o el empleo que con lo susodicho obierre fecho o enpezado a hacer i enpleado o por enplear; segun de la forma ... [en que] lo cobraren hagan dello y con ello lo mismo quel dicho Antonio de la Cueva por esta escriptura puede y deve hacer y en ella se contiene y declara con que tan solamente los susodichos an de aver y llevar por su encomienda e ocupasion y trabaxo, el quinto de las ganancias que quedaren liquidas del dicho empleo y no mas cantidad y del recivo den y otorguen sus cartas de pago, satisfacciones de registros y los demas recaudos necesarios con la renunciacion de la pecunia y prueba de la paga si no pareciere presente, y balgan como si yo las otorgase i sobre la dicha covranza siendo necesario puedan ante qualquier justizia e jueces que con derecho devan hacer qualesquier pedimentos, requerimientos, enbargos, desenbargos, juramentos, execuciones, prisiones, sostituciones, ventas e remates de vienes y los demas autos e diligencias judiciales i extrajudiciales que sean necesarias de hacer e que yo haría que el poder que para lo que dicho es y lo dello dependiente... lo otorgo a los susodichos con... general condición e facultad de lo sostituir en qualquiera fuero o juicio i no mas i rebocar los sustitutos y nombrar otros [...]; obligo mi persona e bienes avidos e por aver...

en la dicha ciudad de los Reyes, en doce días del mes de marzo año de mil e seiscientos y diez i siete...”.

Escribano: Diego Nieto Maldonado

Testigos: Nicolas de Vedoya

Esteban de la Cueva

Firmado y rubricado: Antonio de la Cueva

Juan de la Cueva

ANEXO IV
Empleo del dinero en efectivo enviado por
Juan de la Cueva a Sevilla

Año	Mercaderías	Pago deudas	Giros y otros	Total*
1615	0	6,361.2	644.2	7,005.4
1616	0	2,800	600	3,400
1617	19,775.5	0	3,240	23,015.5
1618	7,471	0	5,906.2	13,377.2
1619	0	0	0	0
1620	32,436	0	0	32,436
1621	9,340	0	1,993.4	11,333.4
1622	0	0	0	0
1623	39,936.4	0	0	39,936.4
1624	0	17,147	2,185.6	19,332.6
1625	0	0	0	0
1626	0	18,725.1	10,243	28,968.1
1627	0	0	0	0
1628	25,614.4	0	3,818.4	29,433
1629	68,363.1	0	0	68,363.1
1630	0	0	0	0
1631	0	0	0	0
1632	0	0	154.2	154.2
1633	18,277	0	0	18,277
1634	10,000	0	0	10,000
1635	0	0	0	0
Total	231,213.6	45,033.3	28,785.4	305,032.5

Fuente: AGN, Sección Notarial.

*En pesos de 8.

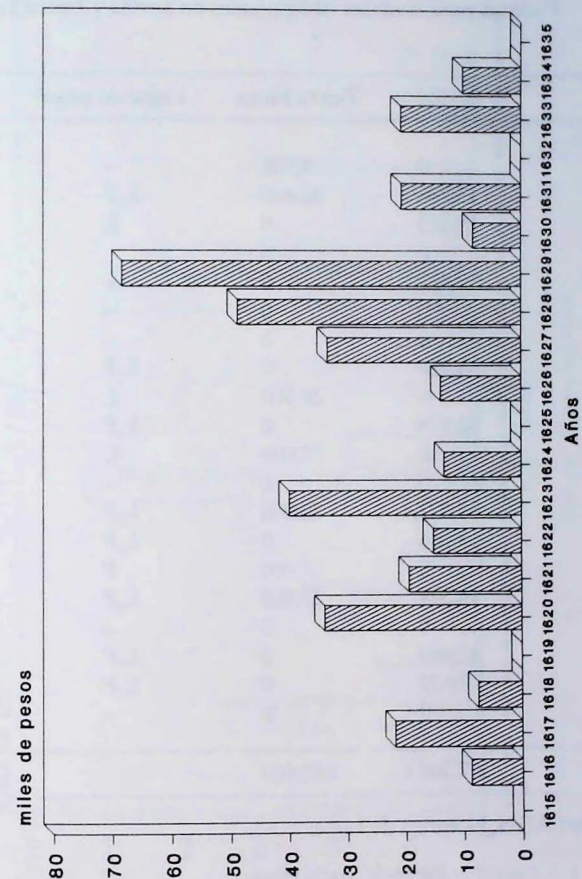
ANEXO V
Empleo del dinero en efectivo enviado por
Juan de la Cueva a Tierra Firme

Año	Mercaderías	Pago deudas	Giros y otros	Total*
1615	0	0	3,207.1	3,207.1
1616	8,693.2	0	0	8,693.2
1617	2,000	0	0	2,000
1618	0	20,945	4,632.1	25,577.1
1619	0	0	0	0
1620	1,377.5	0	0	1,377.5
1621	10,062	0	17,938.7	28,000.7
1622	15,166.1	0	0	15,161.1
1623	0	0	0	0
1624	13,217.1	0	0	13,217.1
1625	0	0	0	0
1626	13,814.2	0	13,814.2	13,814.2
1627	33,354	0	1,735	35,089
1628	23,254.7	31,599.2	2,000	56,854.1
1629	0	0	0	0
1630	8,285.1	0	10,075	18,360.1
1631	20,670	0	0	20,670
1632	0	0	0	0
1633	2,494.5	0	3,369.4	5,864.1
1634	0	0	0	0
1635	0	0	0	0
Total	152,389	52,544.2	42,957.5	247,890.7

Fuente: AGN, Sección Notarial.

*En pesos de 8.

ANEXO VI
Plata destinada a la compra de
mercaderías, 1615-1635



Fuente: AGN, Sección Notarial.

ANEXO VII
Poderes para contraer obligaciones en Sevilla y Tierra Firme

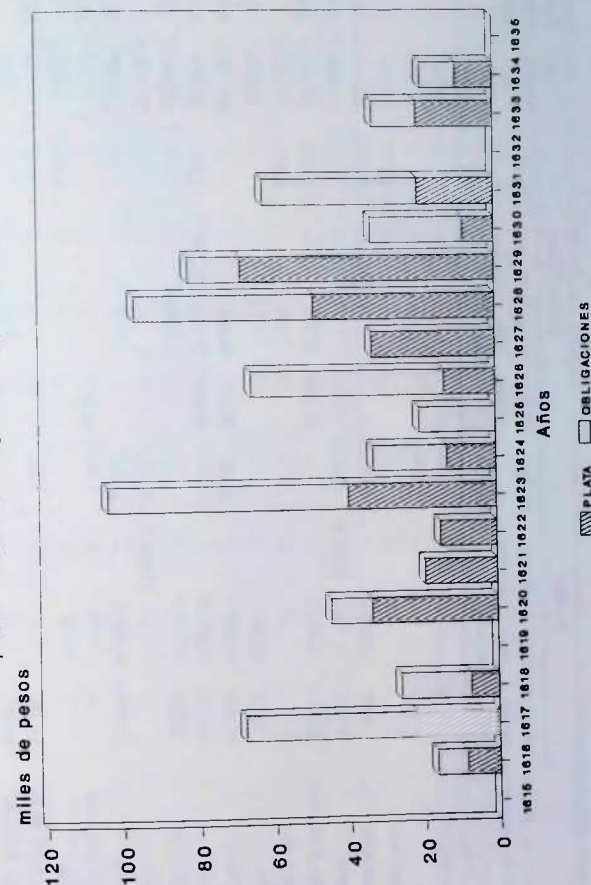
Año	Sevilla	Tierra Firme	Lugar de pago*	Total**
1616	0	8,000	-	8,000
1617	13,786	32,400	L,P	46,186
1618	18,673	0	L	18,673
1619	0	0	-	0
1620	10,887	0	L	10,887
1621	0	0	-	0
1622	0	0	-	0
1623	63,786	0	L,P	63,786
1624	-	20,000	L	20,000
1625	20,679	0	L,P	20,679
1626	0	52,000	L	52,000
1627	0	0	-	0
1628	27,573.4	20,000	L,P	47,573.4
1629	13,786	0	L,P	13,786
1630	0	25,000	P	25,000
1631	16,544	25,000	L,P	41,544
1632	0	0	-	0
1633	12,000	0	L,P	12,000
1634	9,650	0	L,P	9,650
1635	0	0	-	0
	207,364.4	182,400		389,764.4

Fuente: AGN, Notarios de Lima.

* L = Lima; P = Portobelo, Tierra Firme.

** Pesos 8.

ANEXO VIII
Plata exportada para comprar mercaderías y poderes para contraer obligaciones, 1615-1635



Fuente: AGN, Sección Notarial

ANEXO IX
Factores de Juan de la Cueva, 1616-1655

Factor	Sevilla			Tierra Firme			Total dinero en efectivo	Total obligaciones	Total
	Obligaciones	Compras contado	Pagar deudas	Giros y otros	Obligaciones	Compras contado			
Almonte, Hernando de	-	-	2,800	600	-	-	3,400	-	3,400
Arias, Gonzalo	-	-	-	800	-	-	800	-	800
Becerra, Cap. Baltazar	-	-	-	-	-	-	1,735	-	1,735
Cabrera, Gerónimo de	4,887	7,471	-	5,906.2	-	20,945	7,839.2	4,887	47,084.4
Campos, Celendón	-	-	6,361.2	644.2	-	-	7,005.4	-	7,005.4
Cano de Pastirana, Francisco ¹	16,544	8,492.3	-	-	50,000	21,670	4,000	66,544	100,706.3
Carrasco del Sas, Luis	-	-	-	-	-	7,285.1	6,075	13,360.1	13,360.1
Corbete, Roberto	9,650	10,000	-	-	-	-	10,000	9,650	19,650
Cueva, Antonio de la	67,358	92,804	-	3,240	28,000	40,047.2	-	136,091.2	95,358
Cueva, Esteban de la	30,679	27,695.7	-	-	60,000	23,254.7	2,000	84,550	90,679
Delgado de León, Juan	4,887	-	-	-	-	11,896.1	-	11,896.1	4,887
Díaz Navarro, Luis	-	-	17,931.3	9,193	-	-	-	27,124.3	27,124.3
Echegaray, Pedro de ²	27,573.4	10,485.6	-	2,560	-	-	-	13,045.6	27,573.4
Espinosa Vergara, Pedro de	-	-	-	-	32,400	-	-	32,400	32,400
Francia, Manuel de	-	-	-	-	-	-	3,431.1	-	3,431
Fuente Almonte, Juan de la ³	13,786	-	-	-	-	-	-	13,786	13,786
Gómez de Zúñiga, Agustín ⁴	20,000	-	-	-	-	-	-	-	20,000
Guevara, Gaspar de	-	-	-	-	-	10,062	14,507.6	24,569.6	24,569.6
Gutiérrez, Juan	-	-	-	-	-	1,377.5	-	-	1,377.5
López de Ocerín, Juan	6,000	6,061.7	-	-	-	-	6,061.7	6,000	12,061.7
Lorca, Luis Simón	-	-	-	-	-	4,000	-	4,000	4,000
Martínez de Soto, Pedro	-	-	-	-	-	3,270	-	3,270	3,270
Mexía de la Osa, Cristóbal	-	-	17,147	2,185.6	12,000	-	-	19,332.6	31,332.6
Navarro de Mora, Esteban	-	31,519	-	-	-	-	-	31,519	31,519
Olea, Domingo de	-	9,340	-	1,993.4	-	-	-	11,333.4	11,333.4
Quiroz, Alonso ⁵	-	-	-	250	-	13,814.2	-	14,064.2	14,064.2
Ramírez, Josephe	-	-	793.6	-	-	-	-	793.6	793.6
Redondo, Francisco	6,000	12,215.1	-	-	-	2,494.5	3,369.4	18,079.2	24,079.2
Sarria, Joan de	-	10,567.3	-	1,258.4	-	-	-	11,825.7	11,825.7
Torres, Melchor de	-	4,561.3	-	-	-	-	-	4,561.3	4,561.3
Ximenez, Diego	-	-	-	-	-	13,217.1	-	13,217.1	13,217.1
Ysasi, Martín de	-	-	-	154.2	-	-	-	154.2	154.2
	207,364.4	231,213.6	45,033.3	28,785.4	182,400	152,389	52,544.2	42,957.5	389,764.4
									942,688

¹ Comparte poder con Francisco de Madariaga.

² Idem con Andrés de Madariaga.

³ Idem con Manuel Santos Saldaña

⁴ Idem con Juan de Quesada.

⁵ Idem con Francisco de Zidar.

ANEXO X
Los Cueva como factores, 1608-1629

Emisor	Sevilla			Tierra Firme			Total (Sevilla + Tierra Firme)
	Comprar merca- derías	Remitir	Total	Comprar merca- derías	Remitir	Total	
Alva, Catalina de	-	3,550	3,550	-	-	-	3,550
Alva, F. Rodrigo de	-	80	80	-	-	-	80
Alvarez de Ledesma, Francisco	-	300	300	-	-	-	3,559
Arias, Gonzalo	-	9,000	9,000	-	3,259	3,259	9,000
Arias de Alarcón, Rodrigo	18,962.1	-	18,962.1	-	-	-	18,962.1
Arias de Valencia, Juan	-	-	-	14,694.3	-	14,694.3	14,694.3
Avila, Rodrigo de	-	1,000	1,000	-	-	-	1,000
Barrasa, Agustín	-	1,285.1	1,285.1	-	-	-	1,285.1
Barriónuevo, Juan de	-	500	500	-	-	-	500
Benítez, Pedro	-	150	150	-	-	-	150
Besevil, D. Hernando de	-	222	222	-	-	-	222
Borja, Francisco de	-	3,499.1	3,499.1	-	-	-	3,499.1
Caballero de Texada, Juan	-	-	-	15,863.6	-	15,863.6	15,863.6
Camacho, Bartolomé	-	225	225	-	-	-	225
Canseco, Dr. Juan de	-	1,620	1,620	-	-	-	1,620
Carbajal y Robles, D. Rodrigo de	-	-	-	3,000	-	3,000	3,000
Carrasco, Da. María de	-	300	300	-	-	-	300
Castillo, Bach. Pedro del	-	68	68	-	-	-	68
Ceballos Pareja, Juan de	-	100	100	-	-	-	100
César, Juan	-	-	-	-	-	-	-
Céspedes, D. Joan de	-	-	-	10,442.3	2,300.1	2,300.1	2,300.1
Cid, Jacinto	-	4,765	4,765	-	-	-	4,765
Clemente de Fuentes, Juan	-	111,824.7	111,824.7	2,475	-	2,475	2,475
Compañía de Jesús	-	29,112.6	29,112.6	13,285.5	150,591.7	163,877.4	275,702.3
Convento de la Merced	-	-	-	-	-	-	29,112.6

Córdoba, Lrdo. D. Fernando	-	1,560.5	1,560.5	-	-	-	1,560.5
Cruz, Juana de la	-	500	500	-	-	-	500
Faxardo, Bartolomé	800	-	800	-	-	-	800
Fernández de la Coba, Cap.	-	220	220	5,646.2	-	5,646.2	5,866.2
Baltazar	-	-	-	-	-	-	-
Fernández Regas, Alonso	3,632	8,234.4	11,866.4	-	973	973	12,839.4
Fonseca, Luis de	-	600	600	-	-	-	600
Fromestra, Cristóbal de	-	100	100	-	-	-	100
Galdames, Bartolomé	9,999.7	-	9,999.7	-	-	-	9,999.7
García Pardo, Joan	-	-	-	-	200	200	200
Gómez de la Montaña, Alonso	-	450	450	-	-	-	450
Gómez de Silva, Domingo	-	1,026.4	1,026.4	-	-	-	1,026.4
Gómez Escudero, Juan	-	1,000	1,000	-	-	-	1,000
González, Diego	-	100	100	-	-	-	100
González, Joan Baptista	-	-	-	-	-	1,000	-
González, Bartolomé	12,220	500	12,720	-	-	-	12,720
González de Aranzamendi, Martín	-	300	300	-	-	-	300
Gutiérrez, Tomás	8,110.4	-	8,110.4	-	-	-	8,110.4
Gutiérrez Flores, D. Francisco	6,077.2	-	6,077.2	-	-	-	6,077.2
Gutiérrez Trigueros, Diego	-	236	236	-	-	-	236
Hernández Trigueros, Diego	-	50	50	-	-	-	50
Loayza, Dr. D. Juan de	-	310	310	-	-	-	310
López, Diego	-	-	-	17,328.3	-	17,328.3	17,328.3
López, Agustín	-	1,989.2	1,989.2	-	-	-	1,989.2
López Caballón, Martín	4,670	-	4,670	-	-	-	4,670
López Camero, Cristóbal	-	330	330	-	-	-	330
López de la Torre, Cristóbal	-	2,000	2,000	-	-	-	2,000
López de Moya, Juan	-	-	-	9,981.2	-	9,981.2	9,981.2
López de Ocerín, Juan	-	135	135	-	-	-	135
López de Ultrera, Juan	-	150	150	-	-	-	150
Lorca, Baltazar de	-	112	112	-	-	-	112
Lorenzo, Bartolomé	-	224	224	-	-	-	224
Malo de Molina, Melchor	3,300	-	3,300	25,522.2	-	25,522.2	28,522.2
Marcelo, Dr. Carlos	-	768	768	-	-	-	768

ANEXO XI

Dinero recibido por la familia De la Cueva como factores

Año	SEVILLA			TIERRA FIRME			Obliga- ciones	TOTAL (Sevilla + Tierra Firme)
	Merca- derías	Remitir	Total	Merca- derías	Remitir	Total		
1608	0	0	0	1900	0	1900	0	1,900
1609	0	0	0	0	0	0	0	0
1610	0	0	0	0	0	0	0	0
1611	0	0	0	0	0	0	0	0
1612	0	5,156	5,156	7,906.2	7,520	15,426.2	0	20,582.2
1613	3,200	1,765	5,065	0	9,075	9,075	0	14,140
1614	0	0	0	0	0	0	0	0
1615	0	0	0	0	0	0	0	0
1616	0	0	0	31,186.4	1,273	32,459.4	0	32,459.4
1617	55,574.6	63,858.6	119,433.5	25,368.1	3,664.3	29,032.4	0	148,466
1618	0	0	0	0	0	0	0	0
1619	0	0	0	0	0	0	0	0
1620	11,823	28,367.4	40,190.4	0	0	0	0	40,190.4
1612	0	0	0	0	0	0	0	0
1622	0	0	0	0	0	0	0	0
1623	24,216.2	0	24,216.2	0	0	0	0	24,216.2
1624	0	0	0	65,718.2	46,940.1	112,658.3	1,000	112,658.3
1625	0	0	0	0	0	0	0	0
1626	0	0	0	0	0	0	0	0
1627	0	64,880	64,880	73,394.2	68,842.7	142,237.1	4,000	207,117.1
1628	0	0	0	20,328.3	39,871.6	60,200.1	0	60,200.1
1929	51,977	150,289.7	202,267.4	0	2,000	2,000	0	2,000
	146,891	314,317.1	461,208.1	225,801.6	179,187.1	404,988.7	5,000	866,197

Fuente: AGN, Sección Notarial.

ANEXO XII

*Fragmento de una carta de la Casa de Contratación de Sevilla al Rey.
Sevilla, 10 de Agosto de 1620.*

AGI Contratación 5172.

“...En diferentes ocasiones se a consultado a V.Md. los daños que se siguen a su Real Hacienda, a la averia y al comercio destos reynos y a los del Piru y otras partes de las Yndias de benir encomenderos de aquellas provincias a enplear a estos reynos, pudiendolo hacer con mayor beneficio de los dueños de los caudales que traen en Puertobelo y Carthagenas como solían hacerlo, porque del benir acá estos hombres se sigue el traer por registrar mucha plata y oro, no registrando la buelta la decima parte de lo que llevan en que viene V. Md. a ser mui dannificado y la hacienda del averia, porque la mayor ganancia desta gente consiste en los derechos que usurpan de que los dueños de las haciendas no gozan y assi su mayor arbitrio es tomar mucha ropa fiada para usurpar más derechos; con lo qual descompasan las flotas llenando todas las provincias de mercaderías con que los berdaderos mercaderes bienen a serles dañosos los enpleos que embian a hacer y asi el comercio del Piru y el de Sevilla muy deteriorado [sic] y los estranjeros que son los que fian la ropa son los que gozan y desfrutan lo mejor de las Yndias y como los naturales ben que en Puertovelo no hallan quien les compre sus cargazones obliganles a darlas a menor precio o pasarlas al Piru o a fiarlas a largos plazos y asi no pueden recoger los empleos en muchos años, con lo qual ban ya muchos dejando el trato y minorándose las flotas y las ganancias y asi nos hallamos obligados a bolber esta ocasión a hacer instancia sobre este punto pues es tan importante ommitiendo otras muchas razones y las trazas de questos hombres se balen para hacer los daños y excesos referidos; suplicamos a V.Md. se sirba mandar que se trate el punto pues a los dueños de plata naturales del Piru se les seguirá mayor beneficio en hacer un empleo cada año en Puertobelo o Carthagenas que en tres años uno en España corriendo el riesgo del mar del norte y de yda y benida a estos reynos = y quando V.Md. se sirbiere de permitir que benga alguno a emplear a España, sea el mismo dueño de la Hacienda y trayéndola registrada por su quenta y riesgo, pues quando los del Piru, Nuevo Reyno y Provincia de Carthagenas y Tierra Firme qui-

sieren embiar por algunos géneros de mercadurias a España, podrán balse como lo hacen los de México de personas desta ciudad pues los ay en ella de muy gran confianza y de mucho credito y hacienda...”

Bibliografía

Fuentes manuscritas

- A. *AGI, Archivo General de Indias. Sevilla*
 Audiencia de Panamá: legajo 1.
 Audiencia de Lima: legajos 3, 25, 38, 43, 44, 46, 47, 144, 156, 161, 572.
 Contratación: legajos 783, 789, 790, 791-A, 791-B, 791-C, 793, 798, 799, 5116, 5171, 5175, 5736.
 Escribanía de Cámara: legajos 467-A, 501-A, 501-B, 503-B, 509-D, 1012-A, 1013-C, 1077-A.
 Indiferente General: legajos 738, 2106, 2665.
- B. *APS, Archivo de Protocolos de Sevilla*
 Escribanía N° 24: año 1608, libro I; año 1614, libros II, III, IV, V; año 1615, libro I.
- C. *AGN, Archivo General de la Nación. Lima*
 Cámara de Comercio: legajo 37.
 Consulado: legajo 116.
 Inquisición, contencioso: legajo 61 (siglo XVIII).
 Sección Notarial (SN). Para facilitar las citas, se le ha asignado un número a cada notario, seguido por el número del legajo entre paréntesis y los folios. Por lo tanto, si aparece en la nota SN,12 (1202): 34r-v, esto quiere decir que la referencia se puede encontrar en el notario Diego Nieto

Maldonado, legajo # 1202, folio 34r, el año se puede encontrar cotejando el número del legajo en la siguiente lista:

1. Francisco Acuña:

Año legajo

1619	2	1630	7	1634a	13
1623-26	3	1630-31	8	1634b	14
1627	4	1631	9	1635	15
1628	5	1632	10		
1629	6	1633	12		

3. Gerónimo Bernardo de Quiroz:

1619-21	219	1626	222	1628-29	225
1622-23	220	1627	223		
1624-25	221	1628	224		

7. Bartolomé de Cívico:

1625-27	320	1630b	329	1633b	335
1626	321	1631a	330	1633c	336
1627	322	1631b	331	1634a	337
1628a	323	1632a	332	1634b	338
1628b	324	1632b	333		
1629b	326	1633a	334		

8. Antonio de Givaja:

1610-15	730	1627	732	1628-29	733
---------	-----	------	-----	---------	-----

9. Francisco González de Balcázar:

1608	756	1620a	767	1627-28	775
1611	759	1620b	768	1628-29	776
1612	760	1621	769	1629-31	777
1612-14	761	1622-23a	770	1631	778
1615	763	1622-23b	771	1631-32	779
1616	764	1623-25	772	1632-33	780
1617	765	1625	773	1633-35	781
1619	766	1625-26	774		

10. Francisco Hernández:

1612	821	1618a	828	1627a	837
1613	822	1619a	830	1627b	838
1615	824	1619b	831	1628a	839
1616	825	1621a	833	1628b	840
1617a	826	1625	835		
1617b	827	1626	836		

11. Pedro López de Mallea:

1617-19	974	1623-25	977	1627-28	980
1620-21	975	1625-26	978	1628-29	981
1622-23	976	1627	979	1630-31	982

12. Diego Nieto Maldonado:

1611-12	1201	1624a	1213	1629b	1225
1614-15	1202	1624b	1214	1629-30	1226
1616	1203	1624-25	1215	1630	1227
1616-17	1204	1625	1216	1631a	1228
1617	1205	1626a	1217	1631b	1229
1618	1206	1626b	1218	1631c	1230
1620	1207	1627a	1219	1631-32	1231
1621a	1208	1627b	1220	1633a	1232
1622b	1209	1628a	1221	1633b	1233
1621-22	1210	1628b	1222	1634	1234
1622	1211	1628-29	1223	1635a	1235
1623	1212	1629a	1224	1635b	1236

15. Pedro Juan de Rivera:

1612	1611	1621	1619	1629	1625
1615	1614	1623	1620	1630	1626
1616	1615	1624	1621	1631-32	1627
1617	1616	1625	1622	1632-33	1628
1617-18	1617	1626	1623	1634-35	1629
1619-21	1618	1626-27	1624		

17. Cristóbal Rodríguez de Limpías:

1629-30	1658
---------	------

18. Diego Sánchez Vadillo:

1612a	1726	1623b	1753	1628c	1767
1612b	1727	1923c	1754	1629b	1769
1613a	1728	1623d	1755	1629c	1770
1613b	1729	1624a	1756	1630a	1771
1614b	1731	1624b	1757	1631a	1773
1615b	1733	1624c	1758	1631b	1774
1616a	1734	1625a	1759	1632a	1776
1616b	1735	1625b	1760	1632c	1778
1617	1736	1626	1761	1633a	1779
1620b	1742	1627a	1762	1633b	1780
1621c	1746	1627b	1763	1633c	1781
1622a	1749	1627c	1764	1634a	1782
1622c	1751	1628a	1765	1634b	1783
1623a	1752	1628b	1766		

21. Bartolomé Torres de la Cámara:

1619-25	1890	1631	1894	1633	1897
1625-29	1891	1632a	1895	1634	1898
1629	1892	1632b	1896		

22. Gerónimo de Valencia:

1622	1916	1628	1920
1624	1918	1630	1922

23. Juan de Valenzuela:

1616-17	1931	1627a	1946	1631c	1959
1618-19	1932	1627b	1947	1632a	1960
1619	1933	1628a	1948	1632b	1961
1621a	1935	1628b	1949	1632c	1962
1621b	1936	1628c	1950	1632-33	1963
1622a	1937	1629-30	1951	1633a	1964
1622b	1938	1929a	1952	1633b	1965
1622c	1939	1629b	1953	1634a	1966
1623	1940	1629c	1954	1634b	1967
1624	1941	1630a	1955	1634c	1968
1625a	1942	1630b	1956	1634d	1969
1625b	1943	1631a	1957		
1626a	1944	1631b	1958		

24. Cristóbal de Vargas:

1617	1991	1618	1992
------	------	------	------

25. Diego Xaramillo:

1623-24	1996	1625-26	1998
---------	------	---------	------

26. Joan de Zamudio:

1614-15	2025	1619-20	2035	1630	2044
1615-16	2026	1620	2036	1631a	2045
1616	2027	1622-23	2038	1631b	2046
1617a	2029	1625	2039	1632	2047
1618b	2032	1626	2040	1632-33	2048
1619a	2033	1627	2041	1634	2049
1619b	2034	1629	2043		

27. Pedro de Torres:

1610-11	2075
---------	------

Fuentes impresas y secundarias citadas

ALTOLAGUIRRE, Angel de

1930 *Colección de las memorias o relaciones que escribieron los virreyes del Perú*, t. II, Madrid.

ASSADOURIAN, Carlos Sempat

1979 "La producción de la mercancía dinero en la formación del mercado interno colonial. El caso del espacio peruano, siglo XVI", en Enrique Florescano (comp.) *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina, 1500-1975*, Fondo de Cultura Económica, México.

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

BAKEWELL, Peter

1975 "Registered Silver Production in the Potosí District, 1550-1735", *Jarbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, vol. 12, pp. 67-101.

- 1984 *Miners of the Red Mountain. Indian Labor in Potosí, 1545-1650*, University of New Mexico Press, Albuquerque.
- BÁNCORA, Carmen
1959 "Las remesas de metales preciosos desde el Callao a España en la primera mitad del siglo XVII", *Revista de Indias*, XIX/75:35-88.
- BELTRÁN Y RÓSPIDE, Ricardo
1921 *Colección de las memorias o relaciones que escribieron los virreyes del Perú*, Tomo I, Imp. del Asilo de Huérfanos del S. C. Jesús, Madrid.
- BORAH, Woodrow
1954 *Early Colonial Trade and Navigation between Mexico and Peru*, University of California Press, Berkeley.
- BOWSER, Frederick
1977 *El esclavo africano en el Perú colonial, 1524-1650*, Siglo XXI, México.
- BOYER, Richard
1977 "Mexico in the Seventeenth Century: Transition of a Colonial Society", *Hispanic American Historical Review*, LVII/3:455-478.
- BRADING, David y Harry CROSS
1972 "Colonial Silver Mining: Mexico and Peru", *Hispanic American Historical Review*, LII:545-579.
- BRADLEY, Peter
1977 "The Lessons of the Dutch Blockade of Callao (1624)", *Revista de Historia de América*, 83:53-68.
1979 "Some Considerations on Defense at Sea in the Viceroyalty of Peru during the Seventeenth Century", *Revista de Historia de América*, 79:77-97.
- BRAUDEL, Fernand
1961 "European Expansion and Capitalism: 1450-1650", en *Chapters in Western Civilization*, t. I:265-288.
- BRONNER, Fred
1967 "La unión de armas en el Perú. Aspectos político-legales", *Anuario de Estudios Americanos*, XXIV:1133-1171.
1978 "El tesoro del Perulero: Martín de Ysasi y la armadilla de 1632",

- en *Historia. Problema y promesa. Homenaje a Jorge Basadre*, t. I:15-32, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.
- 1981 "Advertencia privada de un virrey peruano del siglo XVII a su presunto sucesor", *Revista de Indias*, XLI/163-165:55-77.
- CARRÍO DE LA VANDERA, Alonso (Concolocorvo)
1959 *El lazarillo de los ciegos caminantes*, Edición preparada por A. Lorente Medina, Ed. Nacional, Madrid.
- CERVANTES, Miguel de
1944 *Novelas ejemplares*, Madrid.
- CÉSPEDES DEL CASTILLO, Guillermo
1945 *La avería en el comercio de Indias*, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, C.S.I.C., Sevilla.
- CIEZA DE LEÓN, Pedro de
1945 *La crónica del Perú*, Espasa Calpe, Buenos Aires.
- CIPOLLA, Carlo M. (ed.)
1979 *Historia económica de Europa, tomo II. Siglos XVI y XVII*, Ariel, Barcelona.
- CLAYTON, Lawrence
1972 "The Guayaquil Shipyards in the Seventeenth Century: History of a Colonial Industry", tesis doctoral, Tulane University.
1974 "Local Initiative and Finance in Defense of the Viceroyalty of Perú: The Development of Self-Reliance", *Hispanic American Historical Review*, 54/2:284-304.
1977 "Sources in Lima for the Study of the Colonial Consulado of Peru", *The Americas*, 33/3:457-466.
- COBO, Bernabé
1882 *Historia de la fundación de Lima*, Lima.
- COVARRUBIAS, Sebastián de
1943 *Tesoro de la lengua castellana o española según la impresión de 1611, con las adiciones de Benito Remisio Noydens, publicadas en la de 1674*, Barcelona.
- CROSS, Harry
1978 "Commerce and Orthodoxy: A Spanish Response to Portuguese

Commercial Penetration in the Viceroyalty of Peru, 1580- 1640", *The Américas*, XXXV/2:151-167.

CHAUNU, Pierre

1956 "Pour une histoire économique de l'Amérique espagnole coloniale", *Revue Historique*, LXXX/216:209- 218.

1960 "Séville et la 'Belgique', 1555-1648", *Revue du Nord*, XLII:259-292.

1983 *Sevilla y América, siglos XVI y XVII*, Universidad de Sevilla, Sevilla.

CHAUNU, Huguette y Pierre

1953 "Economie atlantique, économie-monde (1504-1650)", *Cahiers d'Histoire Mondiale*, I/1:91-104.

1955-59 *Séville et l'Atlantique, 1504-1650*, 8 vols., SEVPEN, París.

DAVIS, Ralph

1973 *The Rise of the Atlantic Economies*, Weindenfeld & Nicolson, Londres.

DOMÍNGUEZ ORTIZ, Antonio

1956 "Los caudales de Indias y la política exterior de Felipe IV", *Anuario de Estudios Americanos*, XIII: 311-383.

1959 "La concesión de 'naturaleza para comerciar en Indias' durante el siglo XVII", *Revista de Indias*, XIX/76:227-239.

1981 *Orto y ocaso de Sevilla*, Universidad de Sevilla, Sevilla.

1983 *Política y hacienda de Felipe IV*, Pegaso, Madrid.

1984 *La Sevilla del siglo XVII*, Universidad de Sevilla, Sevilla.

ENCINAS, Diego de (comp.)

1946 *Cedulario indiano*, reproducción facsimilar de la edición de 1596, 4 vols., Ediciones Cultura Hispánica, Madrid.

ESCALONA AGÜERO, Gaspar de

1941 *Gazofilacio real del Perú. Tratado financiero del coloniaje*, Ed. del Estado, La Paz.

EVANS, Madelaine Glynn D.

1972 "The Landed Aristocracy in Peru, 1600-1680", tesis doctoral, University of London.

GALBRAITH, John Kenneth

1976 *Dinero. De dónde viene... adónde va*, Ed. Diana, México.

GÁLVEZ, José

1943 *Calles de Lima y meses del año*, Lima.

GARCÍA FUENTES, Lutgardo

1979 "En torno a la reactivación del comercio indiano en tiempos de Carlos II", *Anuario de Estudios Americanos*, 36:51-286.

1980 *El comercio español con América 1650-1700*, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, C.S.I.C., Sevilla.

1982 *El comercio español con América, 1650-1700*, Diputación Provincial, Sevilla

HAMILTON, Earl

1975 *El tesoro americano y la revolución de los precios en España, 1501-1650*, Ed. Ariel, Barcelona.

HAMNETT, Brian

1973 "Church Wealth in Peru: Estates and Loans in the Archdiocese of Lima in the Seventeenth Century", *Jarbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft, und Gesellschaft Lateinamerikas*, 10:113-132.

HARING, Clarence

1960 "Trade and Navigation between Spain and the Indies: A Review, 1918-1938", *Hispanic American Historical Review*, XL:53-62.

1979 *Comercio y navegación entre España y las Indias*, Fondo de Cultura Económica, México.

HELMER, Marie

1965 "Le Callao, 1615-1618", *Jarbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft, und Gesellschaft Lateinamerikas*, 2:145-195

1967 "Economie et société au XVIIème siècle: un cargador de Indias", *Jarbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft, und Gesellschaft Lateinamerikas*, 4:399-409.

HOBERMAN, Louisa S.

1977 "Merchants in Seventeenth Century Mexico City: A Preliminary Portrait", *Hispanic American Historical Review*, 57/3:479-503.

ISRAEL, Jonathan

1979 "Mexico y la 'crisis general' del siglo XVII", en Enrique Florescano (comp.) *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina, 1500-1975*: 128-153. Fondo de Cultura Económica, México.

JACOBS, Auke Pieter

- 1983 "Pasajeros y polizones. Algunas observaciones sobre la emigración española a las Indias durante el siglo XVI", *Revista de Indias*, 172:439-479.

JARA, Alvaro

- 1966 *Estructuras de colonización y modalidades del tráfico en el Pacífico sur hispanoamericano*, Lima.

KAMEN, Henry

- 1977 *El siglo de hierro*, Alianza, Madrid.
 1978 "The Decline of Spain: A Historical Myth?", *Past and Present*, 81:24-50.
 1980 *Spain in the Later Seventeenth Century, 1665-1700*, Longman, Londres y Nueva York.

KAMEN, Henry y otros

- 1982 "Debate. The Seventeenth Century Crisis in New Spain: Myth or Reality", *Past and Present*, 97:144-161.

KOENIGSBERGER, H. G.

- 1971 "The European Civil War", *The Hapsburg and Europe, 1516-1670*: 219-285, New York.

KRIEDTE, Peter

- 1982 *Feudalismo tardío y capital mercantil*, Crítica, Barcelona.

KULA, Witold

- 1973 *Problemas y métodos de la historia económica*, Península, Barcelona.

LAVALLE, Bernard

- 1993 *Las promesas ambiguas. Criollismo colonial en los Andes*, Instituto Riva Agüero, PUCP, Lima.

LAZO GARCÍA, Carlos

- 1992 *Economía colonial y régimen monetario. Perú: siglos XVI- XIX*, 3 tomos, Banco Central de Reserva, Lima.

LE GOFF, Jacques

- 1966 *Mercaderes y banqueros de la Edad Media*, EUDEBA, Buenos Aires.

LEVILLIER, Roberto

- 1921-26 *Gobernantes del Perú. Cartas y papeles. Documentos del Archivo de Indias, siglo XVI*, 14 vols., Colección de Publicaciones Históricas de la Biblioteca del Congreso Argentino, Madrid.

LEWIN, Boleslao (ed.)

- 1958 *Descripción del Virreynato del Perú. Crónica inédita de comienzos del siglo XVII*, Universidad Nacional del Litoral, Rosario.

LIBROS DE CABILDO DE LIMA

- 1935-62 *Libros de Cabildo de Lima*, editados por Juan Bromley y Bertram Lee, 20 vols., Concejo Provincial de Lima, Lima.

LOCKHART, James

- 1976 *Spanish Peru, 1532-1560. A Colonial Society*, University of Wisconsin Press, Wisconsin.

LOCKHART, James y Enrique OTTE

- 1976 *Letters and People of the Spanish Indies: Sixteenth Century*, Cambridge University Press, Cambridge.

LOHMANN, Guillermo

- 1940 "La sección manuscritos de la Biblioteca del Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú", en *Handbook of Latin American Studies*, IV:518-522, Cambridge, Mass.
 1949 *Las minas de Huancavelica en los siglos XVI y XVII*, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, C.S.I.C., Sevilla.
 1976 "La memorable crisis monetaria de mediados del siglo XVII y sus repercusiones en el virreynato del Perú", *Anuario de Estudios Americanos*, XXXIII:579-639.

LYNCH, John

- 1975 *España bajo los Austrias*, 2 vols., Península, Barcelona.
 1989 *Bourbon Spain, 1700-1808*. Basil Blackwell Ltd., Oxford y Cambridge.
 1992 *Los Austrias (1598-1700)*, Crítica, Barcelona.

MARTÍNEZ, José Luís

- 1983 *Pasajeros a Indias*, Alianza, Madrid.

MAURÓ, Frédéric

- 1975 *La expansión europea (1600-1870)*, Labor, Barcelona.

MERCADO, Tomás de

- 1977 *Suma de tratos y contratos*, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda, Madrid.

MOREYRA Y PAZ SOLDÁN, Manuel

- 1944 *Estudios sobre el tráfico marítimo en la época colonial*, Lima.
1950 *El Tribunal del Consulado de Lima. Sus antecedentes y fundación*, Lumen, Lima.
1980 *La moneda colonial en el Perú*, Banco Central de Reserva, Lima.

MORINEAU, Michel

- 1968 "D'Amsterdam à Séville: ¿De quelle réalité l'histoire des prix est'elle le miroir?", *Annales*, 23/I:178-205.
1969-70 "Gazettes hollandaises et trésors américaines", *Anuario de Historia Económica y Social*, 2:289-361; y 3:139-209.
1985 *Incroyables gazettes et fabuleux métaux: les retours des trésors américains d'après les gazettes hollandaises (16ème-18ème siècles)*, Londres y París.

MUZQUIZ, José Luis

- 1945 *El Conde de Chinchón*, Escuela de Estudios Hispano-Americanos, Madrid.

PALMA, Ricardo

- 1968 *Tradiciones peruanas*, Aguilar, Madrid.

PARRY, J. H.

- 1968 "Colonial Development and International Rivalry Outside Europe, I, America", en *New Cambridge Modern History*, III:507-532, Londres y Nueva York.

PHILLIPS, Carla Rahn

- 1983 "Spanish Merchants and the Wool Trade in the XVIth Century", *The Sixteenth Century Journal*, XIV/3:259-282.

PIKE, Ruth

- 1978 *Aristócratas y comerciantes*, Ariel, Barcelona.

POLO, José Toribio

- 1899 *Memorias de los Virreyes del Perú*, Lima.

RAMOS, Demetrio

- 1970 *Minería y comercio interprovincial en Hispanoamérica*, Valladolid.

RAMOS, Gabriela

- 1989 "Las manufacturas en el Perú colonial. Los obreros de vidrios en los siglos XVII y XVIII", *Histórica*, XIII/1:67-106, Lima.

RODRÍGUEZ VICENTE, María Encarnación

- 1956 "Una quiebra bancaria en el Perú del siglo XVII", *Anuario de Historia del Derecho Español*, XXVI/707-740.
1960 *El Tribunal del Consulado de Lima en la primera mitad del siglo XVII*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid.
1965 "Juan de la Cueva: un escándalo financiero en la Lima Virreinal", *Mercurio Peruano*, L/454:101-119.
1966 "Los caudales remitidos desde el Perú a España por cuenta de la Real Hacienda. Series estadísticas (1651-1739)", *Actas y Memorias del XXXVI Congreso de Americanistas*, Sevilla.
1967 "Los extranjeros en el reino del Perú a fines del siglo XVI", en *Homenaje a Jaime Vicens Vives*, 2:533-546, Barcelona.

SAYOUS, André

- 1928-29 "Partnership in the Trade between Spain and America and also in the Spanish Colonies in the Sixteenth Century", *Journal of Economic and Business History*, I:282-301.
1934 "Les débuts du commerce de l'Espagne avec l'Amérique (1503-1518) d'après des actes inédits de notaires de Séville", *Revue Historique*, 174:185-215.

SLUITER, Engel

- 1945 "Francisco López de Caravantes. Historical Sketch of Fiscal Administration in Colonial Peru, 1533-1618", *Hispanic American Historical Review*, 25:226-256.

SMITH, Robert S.

- 1948 *El Índice del Archivo del Tribunal del Consulado de Lima*, Ministerio de Hacienda y Comercio, Lima.
1961 "A Research Report on Consulado History", *Journal of Inter-American Studies*, III/1:41-52.
1978 *Historia de los Consulados de Mar (1250-1700)*, Península, Barcelona.

SOLÓRZANO Y PEREYRA, Juan de

- 1930 *Política Indiana*, 5 vols., Ed. de Francisco Ramírez de Valenzuela, Compañía Iberoamericana de Publicaciones, Madrid.

SUARDO, Juan Antonio

- 1936 *Diario de Lima (1629-1639)*, 2 tomos, Imprenta de Carlos E. Vásquez, Lima.

SUÁREZ, Margarita

- 1993a "Monopolio, comercio directo y fraude: la élite mercantil de Lima en la primera mitad del siglo XVII", *Revista Andina*, 22:487-502.
- 1993b "El poder de los velos: monasterios y finanzas en Lima, siglo XVII", en Patricia Portocarrero S. (ed.), *Estrategias de desarrollo: intentando cambiar la vida*, Flora Tristán, Lima.
- 1993c "Crédito eclesiástico y crédito mercantil: apuntes para un debate sobre los mecanismos financieros en el Perú colonial", *Historia y Cultura*, 22:257-263.

TEPASKE, John y Herbert KLEIN

- 1981 "The Seventeenth-Century Crisis in New Spain: Myth or Reality?", *Past and Present*, 90:116-135.
- 1982 *The Royal Treasuries of the Spanish Empire in America*, 3 vols., Duke University Press, Durham, N. C.

TORD, Javier y Carlos LAZO

- 1981a *Hacienda, comercio, fiscalidad y luchas sociales (Perú Colonial)*, Universidad Católica del Perú, Lima.
- 1981b "Economía y sociedad en el Perú colonial (dominio económico)", en *Historia del Perú*, t. IV, Mejía Baca, Lima.

TORRE REVELLO, José

- 1957 "Juan de la Coba, una costumbre limeña del siglo XVIII", *Historia*, Buenos Aires, III/9:165.

VERLINDEN, Charles

- 1952 "Modalités et méthodes du commerce colonial dans l'empire espagnol au XVIème siècle", *Revista de Indias*, 12/48:249-276.

VILA VILAR, Enriqueta

- 1982 "Las ferias de Portobelo: apariencia y realidad del comercio de Indias", *Anuario de Estudios Americanos*, 39:275-337.

VILAR, Pierre

- 1972 *Oro y moneda en la historia*, Ariel, Barcelona.

VILLARÁN, Acisclo

- 1959 "Juan de la Coba con sus pelos y señales", en *Festival de Lima*, t. 2, Lima.

WALLERSTEIN, Immanuel

- 1979 *El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía mundo europea en el siglo XVI*, Siglo XXI, México.
- 1984 *El moderno sistema mundial. El mercantilismo y la consolidación de la economía mundo europea, 1600-1750*, Siglo XXI, Madrid.

WOLF, Eric

- 1982 *Europe and the People without History*, University of California Press, Berkeley, Los Angeles y Londres.

La composición de **Comercio y fraude en el Perú colonial. Las estrategias mercantiles de un banquero** fue realizada en el Instituto de Estudios Peruanos y estuvo a cargo de Aída Nagata. El texto se presenta en caracteres Times de 10 p. con 2 p. de interlínea; las notas de pie de página en 8 p. con 1 p. de interlínea. La caja mide 26 x 39 picas.

Carátula impresa en
Suárez Talleres Gráficos S.A.

Impresión: Gráfica Bellido SRL
Los Zafiro 244, Balconcillo. Telefax: 4702773

Serie
ESTUDIOS HISTORICOS

13. Carmen Diana DEERE. *Familia y relaciones de clase: el campesinado y los terratenientes en la sierra norte del Perú 1900-1980* (1992, 414 pp).
14. Fernando ROMERO. *Safari africano y compraventa de esclavos para el Perú 1412-1818* (1994, 275 pp).
15. Carlos Sempat ASSADOURIAN. *Transiciones hacia el sistema colonial andino* (1994, 304 pp).
16. Carlos CONTRERAS. *Los Mineros y el Rey. Los Andes del norte: Hualgayoc 1770 - 1825.* (1995, 165 pp.)

PROXIMAS PUBLICACIONES

- Fernando SANTOS y Frederica BARCLAY. *Ordenes y Desórdenes en la Selva Central. Historia y economía de un espacio regional.*
- Karin APEL. *De la hacienda a la comunidad: la sierra de Piura 1934-1990.*
- Herbert S. KLEIN. *Haciendas y ayllus. Sociedad rural en los Andes bolivianos en los siglos*