

FACULTAD LATINOAMERICANA DE
CIENCIAS SOCIALES
Sede Ecuador

LOS COMERCIANTES PIURANOS (1700-1830)
EL SOPORTE HUMANO DE UNA REGION ECONOMICA.

Susana Aldana Rivera
Lima, mayo de 1992

Director de Tesis: Dr. Bruno Revesz

MAESTRIA INTERNACIONAL EN HISTORIA
ANDINA. (Quito, 1989-1991)

INDICE

Indice	1
INTRODUCCION	1
Capítulo I	
PIURA Y SU ESPACIO: LA MACROREGION SURQUITEÑA-NORLIMEÑA .	7
1. Piura y un espacio en conformación	9
2. El progresivo cambio del panorama: entre dos divisiones	26
3. El auge y la caída: el último tramo colonial	39
Capítulo II	
LA ACTIVIDAD COMERCIAL DE LOS PIURANOS	64
1. <i>"a la buena fe y sin escritura"</i> : el comercio del XVII	66
2. <i>"mas vale cuenta que renta"</i> : un comercio diferente . .	78
3. <i>"Por hacer bien y buena obra"</i> : el auge y la caída. . .	98
Capítulo III	
LOS COMERCIANTES PIURANOS	123
1. El comercio de la producción, el comercio tradicional .	126
2. La empresa familiar: las redes de comercio	147
CONCLUSIONES	175
APENDICES	179
1- MAPAS	
I. Piura y la macroregión surquiteña-norlimeña . . .	180
II. La ruta de la Plata y el engarce económico norteño	181

2- CUADRO	
I. Cuadro comparativo de la producción de Piura y Lambayeque	182
3- GRAFICOS	
I. Ingresos totales de las Cajas Reales de Lima . .	183
II. Producción de plata registrada en Pasco	184
III. Exportaciones de Cacao (1765-1825)	185
BIBLIOGRAFIA	186

Lista de cuadros:

I. Valores comparados de los productos de la tierra ingresados a Lima y de la plata registrada del virreinato (1785-1789)	43
II. Algunos mercaderes peninsulares en la macroregión . .	93
III. Deudas mercantiles arregladas post-independencia . . .	109
IV. Comercialización de víveres	113
V. Mitayos en las estancias de Velásquez y Tineo	139
VI. Tenientes de corregidor de Ayabaca	144

Lista de esquemas

I. La cadena de extracción de la cascarilla	76
II. Las relaciones familiares comerciales de Velásquez y Tineo	141
III. La red familiar de Baltazar Ruiz Martínez	148
IV. La red familiar/comercial de los Espinosa de los Monteros	151
V. La red familiar de los Sanchez Navarrete	158

Capítulo II

LA ACTIVIDAD COMERCIAL DE LOS PIURANOS

Los mercaderes piuranos, entonces, se movían en un espacio conformado de manera particular, la macroregión surquiteña-norlimeña; un espacio que se insertaba en uno mucho mayor, el virreinato del Perú, y en el que incidía tanto el acontecer local y regional como las coyunturas históricas del conjunto colonial y de Europa. Y claro está que todo ello propiciaba un determinado modo de comerciar, el que, a su vez, casi como un trabalenguas, era determinante de aquello que lo determinaba. El cotidiano comerciar de los piuranos reflejaba la realidad en la que estaban envueltos, pero justamente la sustentaba la manera como trabajaban -en conjunción con la de otros mercaderes en otros espacios; pensemos que las regiones como los individuos están dotadas de diferentes factores productivos. Recordemos que en el caso del norte, el comercio fue su vehículo cohesionador y los comerciantes sus agentes; en ellos confluyeron los elementos que priman para su ejercicio: la distinta habilidad (las diferentes aptitudes naturales) y la especialización (la frecuencia de repetición que lleva al incremento de la habilidad). Superaron los obstáculos y liberaron el movimiento de las diferentes mercancías pese a por ejemplo, las dificultades y los costos en y de transporte, las condiciones climáticas cíclicamente poco propicias, etc.

Y no dejó de haber bastantes alteraciones en el escenario virreinal, lo hemos visto. Toda modificación en las políticas de gobierno que afectara el espacio en que se movían los comerciantes piuranos o que incidiesen en sus reglas de juego, repercutían en la actividad. Pensemos sino en como los avatares de la línea fronteriza entre las ahora Repúblicas de Perú y Ecuador -primero como una línea imaginaria y divisoria de dos audiencias de un mismo virreinato, luego un límite medianamente definido entre dos virreinos y finalmente

frontera entre dos repúblicas- afectaron (y afectan) el intercambio mercantil, levemente cuando se trató del de la macroregión surquiteña-norlimeña pero con mucha fuerza si nos referimos al que se da en nuestros días entre el espacio norperuano y el surecuatoriano¹.

Pero por su esencia, el comercio es una actividad que mantiene a sus agentes en movimiento, en constante relación con las diferentes poblaciones, con las distintas sociedades: la realización comercial no sólo refleja los cambios que suceden a su alrededor sino que también los propaga. Es decir, los comerciantes norteños fueron sujetos activos de los cambios, los portavoces de las nuevas percepciones políticas; ellos eran los que llevaban de punto a punto las noticias, los sucesos, las últimas novedades... Es una época en que los medios de comunicación eran limitados y limitantes y poder ejercitar el comercio, les implicaba estar vinculados a una especie de cadena de comunicaciones en la que eran receptores y emisores de noticias. ¿Como saber o al menos tener una vaga idea de la situación de los mercados en los que pensaba colocar su mercadería? Las nuevas europeas, las internacionales del momento, llegaban con los barcos en el término de la distancia; análisis más serios de las coyunturas -por ejemplo referidas al mercado, les llegaban a los grandes mercaderes gracias a sus contrapartes europeas. Las locales, las cotidianas pasaban de boca en boca por los viajeros, los comerciantes en tránsito, los tratantes e incluso, los arrieros. Cadena entonces, que mantenía a la población más informada de lo que se piensa; estaba al día de lo que ocurría.

Y debe tenerse en mente todo este movimiento conforme nos adentramos en el sistema mercantil, más aún cuando lo que nos interesa en particular es el modo de comerciar. El marco de referencia, lo hemos visto, es ese *teatro de operaciones* analizado en el primer capítulo. Una primera consideración: si pensamos en la estructura del comercio en sí, ésta ha variado muy poco, finalmente lo que se busca es el intercambio de productos entre dos partes. Pero lo que sí ha variado son los elementos que permiten su desarrollo: las herramientas de comercio (poderes, obligaciones), las condiciones de negociación, etc. Esa es la lógica que hay detrás de la subdivisiones de este capítulo, cada una responde a las

características más saltantes que en una etapa determinada -y relacionada con las coyunturas históricas descritas en el primer capítulo- tuviera la actividad comercial de los piuranos. Sin embargo, ello no significa de modo alguno que se den *exclusivamente* en una etapa y desaparezcan en la siguiente. Por el contrario, son elementos siempre latentes, prestos a aparecer en cualquier momento que el mercader los necesite; tan sólo con el tiempo y las variaciones del panorama internacional y nacional -ahora republicano, algunos fueron gradualmente debilitándose hasta desaparecer. Pienso, por ejemplo, en los grandes mercaderes-prestamistas que progresivamente fueron desplazados por los bancos².

No en vano hay una progresiva evolución en la percepción sobre y de la misma actividad, como encuentra Villalobos (1987) para el caso de Chile. Si en Europa, el comercio era menospreciado por ser impropio a determinado sector social, en América por el contrario, se le consideraba como un oficio honorable. Como tal, los principios que lo regían se basaban justamente en la honradez y la confianza. Con el cambio de los tiempos, el impacto de nuevas corrientes económicas -y su correlativo ideológico- se iría modificando progresivamente esa percepción; el individualismo se enseñorearía en la actividad.

1. "a la buena fe y sin escritura": el comercio del XVII

Hablar del modo como operaban los comerciantes piuranos es referirse a esa actividad mercantil que desarrollaron en la etapa de período de conformación regional y macroregional; aquella etapa en la que se cimentara la carrera Lima-Quito y con ella, el sinnúmero de circuitos mercantiles y redes comerciales conexos. Delinear, entonces, el comercio piurano es acercarse al negocio de los grandes comerciantes provinciales y en especial, claro está, el de los nortefños. Es decir, a gente de esa área en constante movimiento a la capital y en continuos tratos con los grandes mercaderes y almacenistas limeños a fin de comprar o asegurarse el abastecimiento fluido de productos europeos, *efectos de Castilla*, que buscaban colocar en los mercados locales y

regionales y que sobre todo, les sirvieran de contraparte en el comercio de los *efectos de la tierra*.

El contexto ya nos es conocido. Durante el siglo XVII, la Armada del Sur había asegurado el flujo constante de manufactura española y europea. Tal como fuera planteado el sistema mercantil metropolitano, toda necesidad en lo posible, debía ser cubierta por España y Lima, la capital del extenso virreinato del Perú, era la que centralizaba el gran comercio ultramarino. Sus grandes mercaderes monopolizaban así, la distribución de esa manufactura y mantenían supeditados a los comerciantes de menor envergadura, particularmente a los de provincia. Los productos a colocarse en los diferentes mercados norteños entraban en circuitos mercantiles que a la vez, definían y los encuadraba; en volúmenes variables y con un ritmo de frecuencias previamente acordado para su envío, eran distribuidos con una cierta direccionalidad en el sentido de su flujo hacia mercados predeterminados.

Pero el éxito del negocio implicaba tener productos de contrapartida -sin que ello signifique que los piuranos sólo se giraba con un tipo de producto; ese era el fundamento del comercio colonial: el intercambio de productos de la tierra por efectos de Castilla. Y ello genera una pregunta a la que no tenemos respuesta: ¿cuan grande era la capacidad de asimilación de un mercado como el colonial americano como para que los mercaderes siempre tuvieran como productos-contraparte a la manufactura europea?. Sabemos que la capacidad de importación dependía fundamentalmente de la exportación de plata (minera y/o de beneficios) pero sorprende percibir que prácticamente toda operación comercial gire siempre en torno a los efectos de Castilla. En todo caso y en lo que se refiere a los de la tierra, en el XVII el principal producto fue sin lugar a dudas, la plata y en el norte, el azúcar; en el XVIII serían un número muy diverso los efectos que se negocebaban. Los norteños, basándose en sus factores productivos particulares de sus regiones, se insertaban en los circuitos mercantiles que a su vez, los articulaba al espacio macroregional y de forma mediata al conjunto virreinal. Y hablamos tanto de productos de tráfico... cotidiano, por decir, como de los grandes productos regionales. Los primeros solían ser a a pequeña escala e involucraba por lo común, cortas cantidades de mercancía e incluso facilitaba el

tránsito de los hombres y de la mercadería por cuanto eran esos productos con los que se acompañaba en sus trajines. Pero la negoceación de los segundos implicaba volúmenes que podían llegar a ser de consideración y las cantidades de dinero envueltas eran más que medianamente fuertes para la zona. Si nos fijamos en el azúcar, el mayor producto regional norteño para la época, vemos que una producción promedio de una hacienda jesuítica estaba entre las cuatro y seis mil arrobas por cosecha. Azúcar que al ser comercializada, alcanzaban un valor que fluctuaba entre los 18 y los 22,000 pesos. Beneficios que por cierto eran abismales con los que se podía obtener con el jabón, el producto piurano por excelencia. Pero en los términos de la región, una venta/envío promedio de jabón (120 quintales y entre 1500 y 2000 pesos dependiendo del precio del mercado al momento de la venta) era de consideración. Los beneficios que tenían los que lo comerciaban (los hacendados-comerciantes) era por cuanto, como manufactura, ese jabón suponía la existencia de un proceso de producción y de un número ampliado de transacciones comerciales³.

.un estilo de comerciar

Desde muy temprano, en la colonia, los comerciantes piuranos -y norteños en general- aprovecharon esa doble vertiente mercantil posible de la carrera Lima-Quito: el mercadeo de los efectos de Castilla de un lado y del otro, el de los efectos de la tierra. Productos contraparte uno de otro pero también independientes entre sí en su realización comercial.

Y aunque en todo momento se dan en paralelo, tratemos de establecer una generalización que permita diferenciar ambos comercios, sin tomar como referencia la importancia económica o social de los comerciantes involucrados; ellos nos ayudará a tener más claridad para comprender la compleja maraña que fue el comercio colonial. Del primero, del comercio de manufactura europea, podríamos decir que contaba con un circuito más amplio geográficamente hablando y una realización mucho más sistemática y precisa: los volúmenes y las cantidades de dinero que envolvía una sola operación se sustentaba en una serie de contactos comerciales que rebasaban

los confines virreinales. Por su parte, el comercio de los efectos de la tierra era bastante más disperso: si se trataba del principal producto regional, como el jabón en el caso de Piura, se le enviaba al mercado redistribuidor -el capitalino por ejemplo- en cantidades promedio (como la de líneas más arriba) por lo común mediante varios envíos sucesivos y no en una sola operación. Y si era en el espacio de la macroregión, se colocaban unos cuantos quintales por vez. Por último si el interés era alcanzar los mercados más lejanos con los que se vinculaban gracias a la proyección del norte de la macroregión (Guayaquil y Cuenca), como los de la provincia de Quito, se aprovechaba la presencia de un comerciante que girara en esa dirección para reunir un volumen mediano de jabón y enviarlo⁴. El tipo de mercancía sancionó dos modos de girar en el comercio, diferentes y complementarios que pensados ya en el contexto virreinal, cimentaron de manera cualitativamente distinta su mercado interno y permitieron la conformación y posterior consolidación de las diferentes regiones del espacio norperuano y de paso, la de la macroregión que los englobaba.

Los grandes comerciantes piuranos y sobre todo los pequeños, los minoristas, redistribuían en el interior de la región y de la macroregión esos productos tanto los de Castilla, habilitados por los limeños (sobre todo hierro en esta época) como efectos de la tierra, cera, jabón, cordobanes, sebos y otros más cotidianos y comunes: cajetas (dulces), raspaduras, algunos costales de trigo, etc. Y en ese diario comerciar, grandes espacios llegaban a ser cubiertos; al fin y al cabo, la pequeña y mediana negociación propiciaba el encadenamiento del comercio: se enviaba a un mercado determinada cantidad de mercancía que pasaba a formar parte del stock del mercader a quien se le había vendido o consignado. Pero ese mercader enviaba a su vez, productos -entre los que había mercancía del primero- a sus propios contactos en un tercer mercado, más lejano... y así, en cadena, los productos norteños lentamente se desparramaban por el territorio.

Los tratos directos entre los grandes comerciantes provinciales y los grandes mercaderes capitalinos fueron sin lugar a dudas, la relación de negocios más importante; ellos sustentaban el mercadeo de los productos-eje regionales

(jabón, azúcar más al sur). Pero los contactos personales también (o sobre todo) eran aprovechados en el comercio de pueblo a pueblo, de ciudad a ciudad; en ese comercio a lo largo de la carrera Lima-Quito. Contactos que impulsaron el establecimiento de vínculos de parentesco (de sangre vía matrimonio, espirituales por compadrazgo) que cimentaran los lazos amicales y también los económicos⁵: las redes comerciales serían justamente eso, la utilización de la familia, dispersa -exprofeso y de manera sistemática- en el espacio del circuito mercantil, para la realización comercial.

No es de extrañar que para el momento, siglo XVII principalmente, prevenidos y normatizados por la Curia Filipica, el código de comercio colonial, la confianza fuese un elemento fundamental en la actividad comercial de los piuranos. Pensemos en como en los juicios, la palabra del comerciante, sustentada por testigos, valía tanto cuanto más tarde sólo valdría el documento firmado y ratificado igualmente por testigos. Tampoco es cosa extraña (más bien podría decirse que es lo común) que en lo negocios se den acuerdos de palabra; encontrar por ejemplo situaciones legales en que se desiste *de cualquier accion por haber sido el contrato de mi a él con esperas de un año y sin intereses*, como la que tiene Domingo Gomez Toscano en un litigio por deuda contra Joseph y Francisco Vargas Machuca. O que en los testamentos de mercaderes sea frecuente encontrar cláusulas en que se indique simplemente *me debe dinero. Mando que se le cobre y se agregue a mis bienes*⁶.

Y no es que esta confianza desapareciera luego o que los comerciantes no tomaran sus precauciones al negociar; queremos resaltar la importancia que jugaron elementos extramercantiles en la realización comercial. En el caso mencionado por ejemplo, el paisanaje: tanto Gomez Toscano como Vargas Machuca eran peninsulares y a más tenían como centro de operaciones a Paíta; el uno viviendo allí y los otros bajando de Guayaquil y obviamente todos vinculados al tráfico de la ruta de la plata y el comercio marítimo conexo que hemos delineado en el capítulo anterior. Es entendible el peso que llegaron a tener esos elementos extramercantiles, sobre todo los vínculos de parentesco (de sangre o incluso espirituales), si pensamos en la percepción clánica de la familia⁷. Es más y quizás en la base de la confianza al paisano, exista un principio

semejante: sin un patrón familiar de referencia (por ser inmigrante en tierras muy lejanas), el ser oriundo de un mismo lugar se asimila como la pertenencia a un linaje común.

En todo caso, estos eran elementos importantes para una transacción y principalmente los vínculos de parentesco, cobrarían cada vez mayor preeminencia. Pensemos en los diferentes modos de reproducción social de los comerciantes², en la importancia de los parientes peninsulares para los grandes mercaderes hispanoamericanos (tanto como contactos en ultramar como fuente de sangre nueva y joven) o en la utilización del matrimonio como vehículo de ubicación social en el medio local; finalmente el mundo de relaciones comerciales venía incluido en la dote. Lo veremos ejemplificado en el tercer capítulo.

Y ese medio social piurano también se vio dinamizado por el comercio pues propició la interrelación de los diferentes sectores sociales y finalmente, la identificación del grupo dominante con los comerciantes. Porque no hemos establecido que por lo general el gran mercader que coloca jabón en el mercado capitalino (u otros) es en muchos casos el mismo tinero o hacendado-estanciero que, tras beneficiar sus animales, comercializa su producción. Esta figura no desaparecerá en el siglo XVIII sino que será cada vez más común gente cuya actividad principal sea el comercio y que a partir de lo que capitaliza con sus negocios (o como pieza indispensable para ellos), invierten en tierras y en industrias; gente que hace del comercio su mecanismo de ascenso y ubicación social³. Pero en este momento, en la vuelta del XVII, la especificidad de los actores económicos se pierde conforme se va ascendiendo en la escala social y en cuya cúspide encontramos una élite provinciana que combina al gran comerciante -*industrial-agroganadero* que claro está se proyecta sobre el Cabildo, el organismo de poder local.

Estos hacendados-comerciantes desarrollaban un comercio bastante simple por comparación al que sería característico en la región en la segunda mitad del XVIII. Fungían sobre todo como intermediarios del gran comercio capitalino y dentro del espacio de Piura y la macroregión, realizaban intercambios de pequeña y mediana envergadura, cubriendo de una vez distancias no muy amplias. Las mismas herramientas comerciales que utilizaban no alcanzaban los grados de

complejidad que tendrían posteriormente: el poder a terceros solía ser específico (y no general -que incluía además lo específico), la obligación aún no había desplazado al vale ni se había generalizado el uso de la libranza. Lo común era pagar en efectivo, el tipo de operaciones (pequeño y mediano comercio) lo permitía y aunque escaso, circulaba numerario.

El contexto virreinal lo permitía. De un lado, Piura y la macroregión se enmarcaban en el intercambio de textiles quiteños por aguardiente surperuano (vinculados a su vez a la minería potosina) y por otro lado, gracias al tránsito de la Armada del Sur, a pesar que sus gastos eran oficiales y las cuentas corrían por cuenta del Estado. Pensemos sin embargo, en cuanta vitalidad comercial se requirió para lograr reunir un monto de 28,884 pesos en avíos, los gastos de la Armada indicados en los libros de la Caja Real de Piura en 1744¹⁰. Además es más que seguro que los comerciantes que se movían con ella, se aviaban para el viaje; cortas cantidades de dinero que pagarían en efectivo. El comercio intraregional se encargaba del resto.

En resumen, comerciantes provinciales vinculados a -o parte de- la élite regional, supeditados a los grandes mercaderes capitalinos por el abasto de productos europeos, con operaciones realizadas sin mayores intermediarios y cuyos efectos de comercio -fueran de la tierra o de Castilla- los distribuían en el espacio regional directamente o sirviéndose de cajeros u otros comerciantes al menudeo. Y esta forma de comerciar fue característica a toda la región de Piura, salvo el puerto de Paita; al fin y al cabo, hemos visto como éste estaba vinculado al comercio marítimo de larga distancia, a la ruta de la plata. Circuitos mercantiles y redes comerciales complejamente vívidos, justamente por ese tipo de pequeño y mediano comercio, en el espacio sur de la audiencia de Quito y norte de la de Lima que a mi modo de ver, sería el que les permitiría a los norteños contar con la experiencia y sobre todo, con la infraestructura mercantil necesaria... la que, redimensionada de acuerdo a las nuevas demandas, sería aprovechada en el gran comercio interregional en que se verían envueltos a fines de la etapa colonial¹¹.

.la transición: entre dos estilos

Pero el status quo comercial se vio alterado por el proceso de cambios que envolvió todo el territorio colonial americano y que se aunó, en el plano estrictamente regional, a condiciones ecológicas poco favorables: recordemos lo que se ha dicho, que la caída del vigoroso comercio regional en la vuelta del XVII se debió a la suma de problema ecológico coyuntural, una crisis de Antiguo Régimen, con un declive estructural, la desestructuración de esa armazón comercial en torno a la ruta de la plata.

Repentinamente, en la primera mitad del XVIII, desaparecen del escenario regional los comerciantes que habían ido engrosando sus actividades gracias al período previo de bonanza relativa. La puntilla para el comercio, lo hemos visto, sería la creación del Virreinato de Nueva Granada y sobre todo, la apertura del puerto de Cartagena al comercio metropolitano. La consecuencia inmediata fue la disminución del flujo de productos al Callao y por supuesto hacia el interior. La desesperación de los mercaderes capitalinos es la prueba más obvia de la generalizada mala situación del comercio: don Joseph de Torrealba escribía en 1759 que en Lima *no se aya un real*; incluso en Panamá no encontraba productos en que invertir, *no ay en que emplear un real*, pues tenía que esperarse los envíos de Cartagena¹². Y si no llegaban allí era a Chile a donde anclaban los navíos de registro cargados de *ropa*; obviamente textiles.

Los comerciantes piuranos -y norteños-, quedaron cogidos entre dos fuegos: la presencia de un presionante sistema de comercio que los vinculaba a los mercaderes capitalinos, de un lado y del otro, la necesidad de aprovisionarse de productos. La afirmación de Sotelo, comerciante cuencano, es sintomática: *"con la notisia que tenemos de armada que bino por Quitto, estamos con bastante cuidado por saver de Lima que determinación tienen los limeños"*¹³. Accionar tan cauteloso que explicita, sin embargo, esa dependencia mercantil para con los grandes mercaderes capitalinos.

De hecho, la situación propició que el pequeño y mediano comercio dominara el panorama comercial de la región piurana hasta los años '60 del XVIII. Primero porque al no contar los piuranos con una fuente segura de donde abastecerse de productos con que girar como hasta ese momento fuera la

capital virreinal, se vieron obligados a encontrar otro camino; reformular el sistema comercial requería tiempo. Se volcaron entonces, a las actividades que tradicionalmente les había garantizado el status social y luego el económico: la ganadería y la agricultura. Aseguraron así, el aprovisionamiento de productos de pan-llevar y los insumos necesarios para mantener en actividad las *industrias* regionales: jabón principalmente aunque también algo de aguardiente y harinas. Por otro lado, como esa escasez de mercadería europea supuso el debilitamiento de los canales comunes de tráfico al sur, los mercados de la provincia de Quito desplazaron al de Lima¹⁴; allí era más factible obtener efectos de Castilla.

El testamento de Don Carlos del Castillo, miembro prominente de la élite piurana, resulta un buen indicador. Antes que nada lo primero que se establece son las haciendas que posee (Somate, Somatillo, Poechos, Chalacala y Jibito en el río de la Chira y en el Piura, Tambo Grande) y por supuesto, muy cuidadosamente se enumera los animales con las que éstas cuentan; por algo estamos ante una economía ganadera: la tierra vale más por los animales que permite criar que por ella en sí. Y encontramos que su ganado fue beneficiado y comercializado como jabón *corte de Quito*, lo que nos indica su destino final; también su sobrino, el presbítero Silvestre Antonio del Castillo, un reputado estanciero pero sobre todo un sagaz mercader, mantiene junta la masa de bienes de la familia y respaldado por ella, comercia tanto al sur como al norte¹⁵.

En segundo lugar porque rápidamente hicieron su aparición en el territorio piurano mercaderes-tratantes que provenían del norte. Probablemente el equivalente al *viajante* mexicano quien, incapaz de reunir una gran cantidad de capital, compraba a crédito de un comerciante establecido y deambulaba por diferentes regiones, vendiendo esa mercadería. Como quizás lo fueran en la región piurana, don Thomas Ruiz de Neira, mercader vecino de Quito, muerto intestado con bienes por valor de 1740 pesos de los que se hizo cargo un comerciante amigo, don Nicolás Justo de Noboa, igualmente vecino de Quito. En todo caso, negociadores que, premunidos de sus certificaciones oficiales sobre el origen neogranadino de sus productos, se expandieron sobre la sierra de la región¹⁶. El

impacto se dejó sentir de inmediato: rápidamente se resucitó la cédula real que obligaba a todo comerciante que traficara en el área a pasar por Piura ciudad¹⁷; muestra clara del afán de la élite piurana por evitar que la nueva situación se les escapase de las manos. Pero no tuvieron mayor éxito.

Si para 1741, las autoridades de Ayabaca tuvieron que devolverle a don Joseph de Ustacchio toda la mercadería que negoceaba pues contaba con una certificación del origen neogranadino de las ropas que vendía, proveída por la Real Contaduría de Quito, una década más tarde nos encontramos aún con situación tan poco favorable a los piuranos: don Lucas Navarro, *vecino de Cartagena de Indias*, le entabla juicio a don Antonio Fernández Casadoiro, dedicado a la *mercachiflería*, por unos textiles que le había habilitado y que el segundo había tratado de despender en Piura¹⁸.

En la documentación, hacia los años de 1750, no es muy notoria la presencia del gran comerciante piurano mientras que la de los hacendados-estancieros se perfila con mayor nitidez que nunca, avocados a su actividad y/o limitados a ella; como si la combinación monopólica del grupo dominante se rompiera y se difuminara uno de sus principales elementos, la figura del gran mercader. Por su parte, los medianos y los pequeños mercaderes sufren directamente la competencia de esa figura comercial cada vez más familiar en la sierra, el tratante que baja del norte; ya no son ellos los que, como cajeros, factores o de manera independiente, comercian al menudeo desde Piura hacia el interior de la macroregión, cubriendo las necesidades de los diferentes mercados sino esos otros los que los abastecen.

Pero justamente en estos años comienza a ser sensible la demanda por determinados productos naturales, que se incrementará con el transcurso del siglo y será el cimiento posterior del auge comercial de la región y del gran espacio en el que se insertaba. El tráfico de la cascarilla, sin lugar a dudas, será el detonante para la complejización de la estructura de las operaciones piuranas y para la culminación del proceso de conformación de la macroregión surquiteña-norlimeña. A la dificultad para extraerla desde las zonas de ceja de selva donde se le hallaba hasta el mercado capitalino, se le sumó la crónica escasez de circulante; se había ya desestructurado la ruta de la plata y también el comercio

textiles quiteños¹⁹-aguardiente surperuano. En realidad era una verdadera proeza extraer producto tan alejado de los mercados-polo de comercio, implicaba la existencia de circuitos y redes mercantiles firmemente establecidas.

Hasta ese momento las operaciones comerciales se realizaban de una manera medianamente directa entre los interesados, involucrando al transportista o quizás a un consignatario. Pero trabajar con productos naturales supuso una explosión en la participación de terceros en las transacciones. Tomemos tan sólo un ejemplo: en 1746 el lojeño don Domingo Samaniego litigaba con el comerciante piurano don Joseph de Chabarría por lo procedido de 130 petacas de cascarilla, volumen bastante considerable si se considera la aún temprana época de su explotación²⁰. Recogida probablemente en los alrededores de Loja o en el límite con Jaen por su cuñado, Samaniego había recibido la cascarilla en encomienda para su venta en la provincia de Piura por lo que contactó a Chabarría en Macará. Este la envió a Piura donde fue recibida y afianzada por su mujer, doña Lorenza Ximenez, quien se encargó de su traslado y de su venta en el puerto de Paita, por mano de don Joseph Gomez Moreno, personaje de la élite de ese puerto²¹. Sin embargo, no se había llegado a pagar el producto puesto que el comprador, don Juan del Toro, residente en la capital y mercader en la carrera Lima-Panamá, se hallaba vinculado a la Armada del Sur y no podía cubrir su deuda mientras no embarcara el producto; a su vez, Chabarría no podía pagarle a Samaniego quien tampoco podía cubrir a su cuñado. Es decir, la demora en la partida de la Armada había sido la causa inicial de los problemas de todos estos comerciantes, la falla en la cadena que se estableciera:

Esquema I

LA CADENA DE EXTRACCION DE LA CASCARILLA

Cuñado de Samaniego -- Samaniego -- Chabarría -- Ximenes --
 (Loja o Jaen) (Loja-Cariamanga) (Macará) (Piura)

Gomez Moreno -- del Toro
 (Paita) (Lima - España)

Sin entrar a la complejidad del espacio que supuso tal transacción ni a las herramientas comerciales envueltas (poderes para el litigio), obligaciones, hipotecas, vales, etc) y menos a las sutilezas comerciales que sustentaron la operación (la combinación del embarque con la partida de la Armada para el pago, la compra de géneros con el dinero obtenido, el hecho de la venta al fiado y su rechazo por el interesado, etc.), es este tipo de estructura comercial la que se generalizará posteriormente sólo que ya no será en cadena sino a manera de engranaje; es decir, un modo de comerciar en el que las responsabilidades son mancomunadas y avaladas por un grupo de mercaderes, de la misma familia -como veremos en el siguiente capítulo. Al momento, mediados del XVIII, aún resulta una operación excesivamente complicada; un avance de lo que sería lo característico conforme avanzara el siglo, aumentara el tamaño del espacio geográfico de los circuitos mercantiles y sobre todo se incrementara el número de productos envueltos.

En este caso el encadenamiento de transacciones es claro. Son seis manos por las que pasa la cascarilla antes de hallar su destino final y sin embargo, pese a ser Samaniego el eje, no hay un capital invertido o más bien *expresamente* invertido, previamente y en ese producto. Tampoco hay signos de que sea una operación avalada por el conjunto de los mercaderes envueltos (y no de uno a uno) ni que el producto fuese enviado a la capital para cumplir con los grandes mercaderes capitalinos. Aún no son los capitalinos sino los mercaderes de la macroregión quienes trafican con la cascarilla, como la piurana doña María Antonia Marquez Caballero. Enmarcada por los años finales de la década de 1760, ella como buena paiteña es comerciante y en su ejercicio trabaja con todo tipo de productos; entre ellos claro está el de mayor demanda en su época, la quinina... que le vende por ejemplo, a don Manuel Gonzales Carrasco. Y al hacer las cuentas, no se pone en duda el precio del producto adquirido: se le ha de pagar lo que ella diga; finalmente Gonzales la señala como *nuestra comadre* (de él y su mujer, por cierto). Valga resaltar que los Marques Caballero era una poderosa familia de mercaderes y que ya en ellos se encuentra, en embrión, ese modo de comerciar que utiliza a la familia como pilar para el negocio y que analizamos en el tercer capítulo²². El parentesco, entonces,

es un vínculo que cimienta lo que debieron ser unas activas relaciones comerciales entre miembros de la élite piurana y paiteña; la complejización de la actividad comercial hará de ellos su soporte fundamental.

2. "mas vale cuenta que renta"²³: un comercio diferente

La frase que hemos resaltado resulta de por sí reveladora y aunque suene descabellado, los mercaderes norteños preferían tener un variado número de cuentas acumuladas por cobrar y pagar que contar con una renta fija. Y ello tenía una razón de ser, era parte de su estrategia de comercio; su manera de mantener el capital en constante movimiento por cuanto esas cuentas podían ser (y en verdad lo eran) negociadas: se aseguraban de un lado, mucho mayores entradas que con los réditos de un dinero inmovilizado y del otro, se protegían de las malas rachas repentinas del negocio. Consideremos que las finanzas de la época eran cualitativamente diferentes que las de hoy: no existía una banca que canalizara las inversiones y el rol de la Iglesia como tal es aún bastante confuso²⁴.

Y en la colonia, es más que posible que la banca no funcionara para los mercaderes de provincia -que tenían en los almacenistas limeños, sus habilitadores de mercancía, capital básico para el ejercicio de su rubro- o quizás, de haberlo hecho, el modo de comerciar hubiera tenido que ser diferente. Pensemos que cuando hablamos de esa *habilitación* en realidad estamos frente a una *inversión* que hacían los capitalinos, más que en la cesión directa de dinero a comerciantes y/o productores en la de mercadería, es más en la de Castilla. Y esto se reproducía en la pequeña y mediana escala de provincia por cuanto era el constante movimiento de los productos lo que hacía girar el engranaje mercantil. No obstante los reparos que se le puedan poner al término, esa habilitación era una inversión: colocar mercancía era colocar dinero para obtener beneficios... y los que se lograban eran bastante altos (por la cadena de transacciones en torno a una operación mayor). Y también había riesgos en la misma medida por las condiciones (climáticas, tecnológicas) del medio en que se movían.

Claro está que también hubo inversión en dinero -en el

siguiente acápite lo veremos, pero por lo común, eran préstamos de cantidades más bien pequeñas por comparación a lo que se habilitaba en mercadería. En el área regional, por ejemplo, se podía colocar dinero en la ganadería, la actividad nuclear piurana; una producción a corto plazo y con miras a participar del comercio de la zona. Así lo hizo por ejemplo, don José Bernuy quien para aumentar el patrimonio de sus hijos, colocó algunos pesos en el *giro de manadas* esperando obtener jabón para venderlo en Lima; recordemos que la manufactura de jabón era una manera de contar con una pequeña pero segura ganancia (Aldana 1989).

Hacia mediados de la segunda mitad del siglo XVIII ya era perceptible el cambio en el modo de *girar*. Para ese momento, se había creado ya el virreinato de Nueva Granada y se había suprimido la flota de galeones; la implementación concreta de las reformas borbónicas es la muestra más clara de los cambios que alteraron los patrones de comportamiento de los comerciantes piuranos: esas reformas supusieron una mayor presión económica en todas las colonias hispanoamericanas, norte del virreinato del Perú incluido. Y sin embargo, algunas medidas que causaron grandes revuelos en el sur, como el establecimiento de las aduanas²⁵, no impactaron mayormente en el norte pese a ser un espacio organizado en torno al comercio. Quejas por supuesto, hubo. *No soy capaz de dar auxilio ninguno a dicho mi hijo, de este lugar por estar este comercio muy atrasado a causa de las muchas penciones que ha resultado de parte de nuestro soberano*²⁶. Pero en el norte, la respuesta fue simple y contundente: intensificaron el contrabando. Más de un oficial real llegaría a principios del XIX al colmo de la desesperación, finalmente la inversión que les suponía acceder a uno u otro cargo, se redituaba con la administración de la Renta²⁷.

Pero las reformas borbónicas son también la muestra de un cambio en el panorama europeo; lo hemos visto. Ese lento incremento por la demanda de productos primarios con que abastecer sus nacientes industrias. Y el caso del algodón es el más notorio; en un inicio con una demanda semejante a la de otros productos, progresivamente se fue convirtiendo en *el* producto para todo lo que fuera textiles: el éxito económico de Cataluña en el XVIII se sustenta en la producción de paños de algodón y es un espacio común que son los tejidos los que

posibilitan el despegue fabril inglés. De modo semejante, en América, el algodón comienza a ser utilizado como materia básica para los obrajes, propiciando un cambio en los polos económicos regionales: el caso estudiado, el de los textiles mexicanos²⁸.

Esta situación afecta al subcontinente, a la macroregión y a Piura en especial primero cuanto zona de paso de los productos primarios extraídos de la ceja de selva y luego como productora tradicional de algodón... aunque claro para que sufra directamente la presión internacional por su producto, Piura debería aguardar aún casi un siglo. Sin embargo, ese incremento de la demanda por bienes primarios significó el progresivo aumento del volumen y del monto envuelto en las operaciones mercantiles; la complejización de las operaciones a la que ya hemos hecho referencia. Pero también significó la presencia del capital limeño por cuanto los grandes mercaderes capitalinos centraron rápidamente su atención en la macroregión. Y con ese capital se reactivó el comercio provincial; generando por otro lado, una especialización regional en base a las ventajas comparativas de cada zona y que actualizaría el vigor económico de ejes productivos complementarios, como el de Piura-Loja-Cuenca; situación que se ha analizado más en detalle en el capítulo anterior.

.las reformas y los mercaderes limeños

Justamente el momento pico del renovado vigor comercial de la macroregión a mediados de la segunda mitad del XVIII coincidió con la dación del Reglamento de Libre comercio ... o quizás fuera éste el que lo propició. En todo caso, como todo punto culminante conllevaba el principio de la caída, la que arrastraría a los grandes comerciantes piuranos y sus grupos familiares. La recuperación de principios del siglo XIX sería cualitativamente diferente.

En 1778 se da el Reglamento de Libre Comercio, reforma que en realidad sancionó prácticas de tráfico comercial que se habían venido realizando bastante antes -recordemos a los navíos de registro. Gracias a él, ya no sólo un puerto español sino varios podían embarcar productos para América y por otro lado, se ponía punto final a la supremacía de los mercaderes limeños por cuanto se permitía la erección de otros Consulados de Comercio. A más su ejecución efectiva se conjugó con el término de la guerra con Inglaterra (1779-1783)

y por tanto, se sumó más que la necesidad de las colonias americanas por manufactura europea, la de los mercaderes españoles por colocar sus productos. La consecuencia inmediata fue un boom exportador metropolitano que sobresaturó los mercados coloniales, en especial el de los núcleos de arribo tradicionales, Lima por ejemplo²⁹.

Los grandes mercaderes capitalinos, contactos de los comerciantes atlánticos, trataban directamente con España: importaban y/o recibían la manufactura del continente y se encargaban de negociarla con la gente de provincia. Salvo raras excepciones como por ejemplo Baltazar Ruiz Martínez, uno de nuestros personajes eje del tercer capítulo³⁰s, los comerciantes provinciales norteños (o al menos los piuranos) no accedían directamente al mercado metropolitano y tampoco era común que entraran en contacto con los mercaderes peninsulares que pasaban a estas tierras. Negoceaban si, y con fuerza pero con los establecidos en el medio mercantil limeño como los Elizalde; aunque claro está no faltó el mercader peninsular que, saliéndose de la norma, se movía hacia el interior o que, residiendo en Lima, lograban contactar con gente de provincia. Joseph Balois, es un ejemplo ...aunque también puede ser contraejemplo.

Comerciante de la *carrera de Indias*, su testamentaria trataba de recuperar en 1786, cerca de 60,000 pesos valor de un cierto número de transacciones firmadas entre 1754 y 1761 por doce comerciantes. En ese tiempo, había establecido contactos con mercaderes de provincia: al menos tres eran piuranos o giraban en la zona (Jacinto de Aguirre, Juan del Castillo y Juan Lacomba). Pero el que esas escrituras se mantuvieran impagas más de veinte años después son un signo del estado del comercio en toda esta etapa. Considerese que no es un solo deudor sino doce; es poco probable que todos dejaran de cubrir su deuda ex-profeso o que el número de créditos fuera tan grande como para que doce fuera simplemente un resto. Recordemos lo que se ha visto: desestructurado el sistema mercantil en torno a la ruta de la plata, hubo una etapa de dura transición hacia una nueva forma de comerciar. El Tribunal del Consulado y los mercaderes agrupados en él habían resentido fuertemente el cambio de la situación; el virreinato de Nueva Granada había sido la puntilla a su otrora poder socio-económico. Si para mediados del siglo XVIII recién

comenzaba a revigorizarse la economía virreinal a partir de las regionales, es entendible que no fuera fácil cubrir la deuda... incluso pudiese ser que Balois hubiera dado por pérdidas esas cuentas y que ante la creciente vitalidad del comercio norteño, buscara su pago puesto que en ningún momento se exige por ejemplo, intereses. Pero también es muy probable que no conociendo el medio provinciano no pudiera cobrar sus cuentas; es más podría ser una causa por la que los mercaderes españoles buscaran negociar directamente con comerciantes capitalinos establecidos y no con los de provincia... y una posible razón por la que estos últimos no pudieran acceder con facilidad a los peninsulares³¹.

A pesar de todo, el punto resulta interesante puesto que en los grupos familiares de comercio había por lo menos un miembro peninsular; baste ver los esquemas del tercer capítulo. En teoría y supuestos los modelos de reproducción de los comerciantes señalados como espacio común, esos peninsulares debían mantener algún tipo de vínculo con España o con los metropolitanos. Quizás, fuera del mercado-polo o en uno con la tradición comercial tan poderosa como el de Lima³², el modelo sólo se cumpla parcial o cualitativamente diferente: un inmigrante español sin los vínculos apropiados como para establecerse en la capital, no le resta más que trabajar en provincia -aprovechando quizás algún parentesco- donde lo más probable es que entronque con mujeres que, *ellas sí*, le representen el acceso a todo un sistema de redes familiares en el área en que gira y a un cierto status social. Convertido en gran comerciante provincial gracias a un matrimonio ventajoso, recibiendo como dote las relaciones comerciales (lo más importante que podía aportar una mujer de familia de comerciantes³³); le interesa más mantener vinculaciones hacia el interior, el mercado donde distribuye sus productos, que hacia el exterior. E inclusive en esta línea, también puede pensarse en una nueva concepción comercial de los europeos en que las relaciones familiares estaban siendo progresivamente disociadas de las actividades económicas; exactamente al contrario de lo que sucedía en América. En todo caso, en estas tierras, es más que probable que su origen le sirviera probablemente como respaldo a sus operaciones comerciales, finalmente para los peninsulares y foráneos -europeos- en general había una mayor facilidad de

aceptación social (y por tanto de credibilidad).

El fuerte desbalance que causó la ejecución efectiva del Reglamento de Comercio al término de la guerra (1783) favoreció a los comerciantes peninsulares, especialmente a los gaditanos, frente a los limeños³⁴. Antes que nada les significó una dependencia probablemente semejante a la que sufrían los comerciantes provinciales de los capitalinos. En todo caso, el negocio comercial para los piuranos y los norteños en general fue trabajar con mercaderes/almacenistas que eran en su gran mayoría -por no decir todos- peninsulares establecidos en Lima. Y aunque llame la atención no resulta extraño pues Flores Galindo (1984:55) señalaba que para 1779, el 10% de los testamentos limeños eran de gente nacida en España, porcentaje que aumentó a un 14% hacia 1810; la pregunta es ¿porque se asientan aquí, si supuestamente las condiciones económicas del virreinato son malas? ¿no será que venidos con un esquema mental diferente con respecto al comercio perciben de manera cualitativamente distinta a los locales las posibilidades de girar en el comercio y obviamente logran grandes beneficios?. Los grandes comerciantes piuranos comercian principalmente con Antonio y José Matías Elizalde, Matías Larreta y su representante José Menéndez Pabón, todos peninsulares y personajes de reconocida importancia en el medio comercial capitalino. Apasionante sería estudiarlos y ver la posible mixtura de estrategias comerciales que desarrollan; al momento muy poco sabemos de ellos porque no han sido estudiados, sólo los encontramos reiteradamente presentes en las actividades mercantiles de los norteños.

Pero tampoco creamos que eran los únicos grandes negociantes virreinales. También hubo otros grandes mercaderes capitalinos, baste ver el cuadro de Flores Galindo (1984:74-76) sobre los principales personajes de la clase alta limeña para percibir que la gran mayoría giraba en el comercio. Lo que no sabemos es con cuanto éxito pero al menos de uno lo sabemos con seguridad. Don José Antonio de Lavalle fue poderoso mercader, con una muy amplia gama de negocios mercantiles que cruzaban el territorio colonial hispanoamericano y que obviamente llegaban a España. Competía con cualquier gran mercader peninsular: Lavalle se hallaba vinculado al virreinato del Río de la Plata y al norte, probablemente mantuviera relaciones comerciales hasta Panamá;

barcos de su propiedad circulaban en el área y además giraba en la gran trata negrera así como también en el importante rubro de la cascarilla³⁶. Lo que resulta interesante es que Lavalle era trujillano y no es el único caso de gran comerciante que podemos filiar estaba vinculado con la macroregión surquiteña-norlimeña. Otro caso, el de Vicente Larriva, limeño, tenía obvias vinculaciones con ese espacio, primero porque había casado con una guayaquileña -y ya hemos dicho que lo que aportaba la mujer eran las relaciones sociales- y es más sus hijos también habían emparentado con familias norteñas³⁶.

¿Cuan general fue este patrón?. No lo sabemos y sólo nos queda preguntarnos si esa lista de la clase alta limeña a la que hemos hecho referencia no se basa más que nada en los nombres conocidos y menos en los que están emergiendo económicamente; que justamente este sector fuera el de los nuevos aristócratas o poderosos mercaderes, que entrara en la competencia con las antiguas prosapias limeñas. Tampoco sabemos si la forma en que trabajaban era diferente a la de los peninsulares o si la racionalidad económica que mostraban aquellos vinculados al norte era la proyección en un gran espacio de aquella que se había desarrollado en el periodo de conformación de la macroregión surquiteña-norlimeña; es decir de las redes de comercio como sustento de los circuitos mercantiles. Es verdad que hay un comercio *no convencional* - como dirá Haitin- y que para la segunda mitad del XVIII, no falta entre los contemporáneos, quien señale que aunque las ganancias son menores se encuentran mejor distribuidas³⁷ y más aún que el capital mercantil limeño fluía por los circuitos norteños³⁸.

Y no nos extraña ese protagonismo de los mercaderes cuyo soporte económico se encuentra en el norte si pensamos en ese despegue económico regional y en esa nueva estructura comercial virreinal de base diversificada que hemos delineado en la primera parte de este trabajo. Y aunque es verdad que un aspecto crucial de la economía colonial es su fragmentación espacial y su diversidad regional (Haitin 1986), tampoco lo es menos que fue la articulación sistémica de esos espacios y de esos productos a través de las actividades de los diferentes comerciantes, la que soportó económicamente el virreinato a partir de mediados de la segunda mitad del XVIII. Por tanto,

el crecimiento de los mercaderes capitalinos (en paralelo con el de los norteños) se debe no sólo al comercio de exportación-importación sino también gracias, más que a la edificación a la consolidación de un mercado interno³⁹.

Irónicamente fue el Libre Comercio aunado a la creciente demanda por bienes primarios, lo que les permitió a los grandes mercaderes capitalinos asentarse de manera sólida en los circuitos regionales norteños y controlarlos. Los enormes problemas que les causó a los almacenistas limeños, el pago de las cuantiosas sumas que habilitaron en mercancía a los mercaderes de provincia, como veremos algo más adelante, los llevó progresivamente a intervenir de forma directa en los negocios del norte. Además claro está de darse cuenta de los beneficios que reportaba. Recordemos que el Tribunal del Consulado era un excelente mecanismo de control puesto que en cualquier litigio entre comerciantes, se podía exigir su arbitraje, impugnado la decisión del Diputado de comercio -de haberla. Se podía alegar que *la ley municipal y ordenanza primera de las del Consulado son expresas para que los pleytos de mercaderes y entre mercaderes se sigan precisamente en la Universidad de comerciantes*⁴⁰ El traslado a Lima, a más de caro y enojoso, disturbaba el normal desarrollo de las actividades de cualquier comerciante.

Por mucho que los comerciantes piuranos y norteños, llegaron a acumular poder económico, nunca lo hicieron como los capitalinos y por tanto no pudieron competir con ellos y romper su bloqueo comercial monopólico. Pese a la fuerte disminución de su poder con respecto al XVII, su época de oro, el Tribunal del Consulado seguía siendo una importante y poderosa corporación de comerciantes en el medio capitalino. Cada recorte territorial (primero Nueva Granada y luego Rio de la Plata) aunado a las diferentes coyunturas internacionales y a las Reformas borbónicas incidieron directamente en esta corporación. En el XVIII, aunque nunca recuperó el ámbito de influencia ni el poder que tuviera, logró el dominio del espacio que le quedaba. A fines del último cuarto de siglo contaba con once diputaciones además de controlar Guayaquil y, para los primeros años del XIX, el Tribunal del Consulado se erigía nuevamente como una poderosa corporación que velaba por los intereses de sus miembros⁴¹... no necesariamente acordes con los de otros comerciantes, los provinciales por ejemplo.

Aunque claro está que los más poderosos también formarían parte del grupo de mercaderes agrupados bajo el Tribunal, de que otro modo don Vicente Fernández de Otero podría haber llegado hasta el mercado mexicano (aunque para que se diera un tráfico fluido hacia Centroamérica y México tendría que esperarse los primeros años del siglo XIX).

En Piura, la importancia de Paita como puerto en el XVII necesariamente debió requerir la presencia de un representante de los intereses del Consulado; cargo que si desapareció lo encontramos nuevamente en la zona, en 1747, cuando el título de Comisario del Comercio y Guardia Mayor por el Tribunal del Consulado recaía en la persona de don Diego de Mesones y la dePortilla, importante hacendado-estanciero piurano⁴². Para la segunda mitad del siglo, el representante del Tribunal recibía el título de Juez Diputado de Comercio y hacia fines de los '70, lo era don Santiago de la Sota⁴³. Puesto que también tendría Bartolomé Ruiz Martínez para 1792-1797 y que para la primera década del XIX, recayera en Joaquín de Helguero y Gorgoya⁴⁴.

.el comercio piurano a fines de siglo

Más o menos hasta la década del '70 se mantenía aún un frecuente flujo comercial hacia el norte; *estando para seguir viaje a la ciudad de Cartajena de Indias* fallece en Piura el maestro de campo don Esteban Martín de Blas y Fernández, dejando trunco un -al parecer- conveniente viaje de negocios⁴⁵. Sin embargo, Lima, primero lenta y luego rápidamente retomaría su rol como fuente de mercadería. Y en ello coadyuvaría el Libre Comercio pues, pese a todos los problemas que implicara la sobresaturación del mercado para el medio comercial capitalino, sus grandes mercaderes contaron como antaño, como cuando llegaba la Armada, con una gran provisión de mercadería con que habilitar a los de provincia. Buen mercado para unos y para los otros, el poder acceder a un flujo continuo de productos a precios, probablemente, más convenientes.

Como consecuencia, en los '80 se dan un número de contratos comerciales entre los grandes almacenistas capitalinos y varios mercaderes piuranos, que con el tráfico de la cascarilla habían ido incrementando su poder y su

reconocimiento económico. Algunos de los más poderosos, como Gregorio Espinoza de los Monteros -a quien analizaremos en el siguiente capítulo- o Vicente Fernández de Paredes, llegarían a cantidades astronómicas por comparación a lo que hasta ese momento había sido el promedio de la negoceación de los piuranos; el primero firmó a lo largo de tan sólo tres meses de 1786, cinco obligaciones por un valor total de 125,182 pesos mientras que la testamentaria del segundo, endeudado por alrededor de 105,614 pesos, se vería envuelta en querellas legales por más de 30 años. Ambos mercaderes pensaban cubrir la deuda en cascarilla y en un año!. Cosa semejante a lo que pensaran Francisco y Joseph Sanchez Navarrete endeudados de mancomún por 125,942 pesos aunque quizás por ser paiteños, se comprometieron al pago mixto de su obligación: mitad en cascarilla y mitad en cacao⁴⁶. Probablemente Fernández de Otero, vinculado al grupo familiar de Baltazar Ruiz Martínez, pensara poder cubrir su deuda toda vez que como muy poderosos mercaderes de provincia eran la excepción y accedían directamente al mercado metropolitano y más aún, al mexicano; en realidad, era parte de su estrategia. Sin embargo, fueron sobredimensionadas las capacidades empresariales del grupo.

Pasado el boom de principio de los '80, que vemos había significado la colocación de mercadería en provincia en cantidades que no pudieron ser asimiladas en un momento dado, comenzaron los problemas: el excedente de mercadería comenzó a ser devuelto de un lado y del otro, se comenzó a exigir el pago de esas obligaciones tan cuantiosas. Pero ahora bien, con cantidad tan grande de mercadería habilitada se le presentaban algunos problemas a los comerciantes piuranos. Primero, que el sistema mercantil con el que trabajaban suponía siempre la presencia como productos-contraparte a los de Castilla; es decir a mayor presencia de manufactura europea, mayor cantidad de efectos de la tierra... la fluidez en el flujo de manufactura suponía uno semejante en los efectos de la tierra, lo cual a su vez implicaba que tenían que ser negoceados: colocados en Lima o en otros mercados. Luego que los piuranos sobrevaloraron sus fuerzas y la capacidad de consumo del mercado regional. No solo pensaron que con un año tendrían el tiempo necesario para cubrir tan crecida deuda sino que tan seguros estaban que hasta aceptaron primas de castigo en caso de no cumplir y con un interes

bastante alto. Probablemente fuera una idea generalizada la del trujillano Yarza quien justo a mediados de esta década de los '80 comentara que *las ventas están algo escasas a causa de estar esta plaza (Trujillo) con mucha ropa pero que poniendo los medios para su espendio podría deshacerse de la mercadería; es decir que con un poco de esfuerzo y dedicación llegaría a venderse toda la mercadería por numerosa que fuere*⁴⁷.

Los comerciantes norteños no consideraron, entonces, que el sistema de comercialización establecido le imprimía un determinado ritmo a las operaciones tanto por el encadenamiento de transacciones -recordemos el caso de la cascarilla- como por los volúmenes envueltos. Tampoco que las redes de comercio recién se estaban asentando -por cuanto el protagonismo económico norteño recién arrancara hacia mediados del siglo XVIII- y que resentiría el intempestivo incremento de manufactura europea en circulación y sobre todo la presión que implicaba a los piuranos el mantener un buen ritmo de intercambio. El quiebre fue, entonces, es a fines de la década del '80.

En todo caso, no desaparecen las transacciones entre los almacenistas/mercaderes capitalinos y los de provincias. Por el contrario, los limeños superaron el fuerte bache que les supuso el Reglamento de Libre Comercio y también el que debió ser la presencia de representantes directos de los Cinco Gremios de Madrid. Ellos llegaron con esa liberalización mercantil y fueron un factor tanto o más desestabilizante por cuanto eran una poderosa corporación de mercaderes, sólo que peninsulares, que comenzaron, desde Lima, a negociar directamente con los mercaderes de provincia; la competencia desde la misma casa. Es más que probable que hubiera una lucha interna y soterrada entre unos y otros, los primeros tratando de ponerle coto a la ingerencia de los foráneos en los circuitos mercantiles, y los segundos por evitarlos y acceder directamente al mercado interno; sin embargo es un tema que no nos atañe demasiado.

En los '90 son igual de frecuentes los tratos entre los piuranos y los mercaderes capitalinos aunque por valores bastante más pequeños y a veces, hasta con un sesgo comercial diferente. Es el caso, por ejemplo, de don Juan Ignacio Gamio, del comercio de Lima, quien habilitara 3,682 pesos a

don Joaquín Lamadrid, vecino de Piura, *importe de varios efectos de Castilla* que debían ser pagados en algodón despepitado bien limpio y blanco puesto en la playa del Callao; su destino: *los Reynos de España*⁴⁸. Recordemos que eran los bienes primarios los que le interesaba a los mercaderes limeños, por cuanto la gran mayoría de los comerciantes piuranos no podían acceder fácilmente a metales preciosos. Quizás la situación era algo diferente en Lambayeque y Trujillo que contaban con el centro minero de Hualgayoc. Pero dada la lógica de la macroregión, las estrechas interrelaciones de las diferentes partes de este espacio, es bastante probable que la situación de una región fuera semejante a la de las otras.

Las transacciones en lo fundamental seguían el mismo modelo que hemos delineado: los piuranos contrataban con los grandes almacenistas capitalinos el abastecimiento de una determinada cantidad de mercadería que luego se encargarían de distribuir en sus mercados. Pero la figura legal había cambiado; se establecía una obligación en pesos por el monto total de la mercadería incluyendo un cierto porcentaje de interés y hasta con primas de castigo por incumplimiento. En un primer momento, los piuranos habían tratado de pagar de acuerdo a la costumbre; es decir, comprar y vender sus efectos de la tierra directamente en el mercado y luego con el dinero obtenido, acudir donde el almacenista y aviarse con manufactura europea para finalmente emprender el retorno; siempre negociando por los poblados por los que pasaba. Pero vemos explícito con Gamio lo que era tácito entre los mercaderes: que el dinero en realidad no era más que una moneda de cuenta.

Y así era. Quizás no contemos con un documento específico que sustente la idea pero el tipo de transacciones que se generaron, permite suponer la carencia crónica de numerario. La ubicación periférica de Piura y la macroregión surquiteña-norlimeña al sistema mercantil del XVII en torno a la ruta de la plata debió mantener a la región, corta de numerario. Y en la primera mitad del XVIII vimos que ese territorio era un espacio anquilosado económicamente por la falta giro comercial, volcado a la producción agroganadera, con un alcance restringido en sus operaciones, encadenadamente organizadas; no se se requería de un flujo constante y sobre

todo substancial de dinero. Pero la complejización de las actividades comerciales modificarían las necesidades; las cosas cambiarían tendrían que cambiar conforme el volumen y el valor de las operaciones engrosara: la generalización uso de la libranza sería el paso subsecuente; lo veremos después.

Los grandes mercaderes capitalinos pasaron medianamente rapido a controlar todo el proceso de comercialización; finalmente les habían entregado a los piuranos sumas considerables (y quizás hasta imprudentemente considerables) de mercadería que, obviamente, debían ser cubiertas. Pero esa inyección de capital que supuso la presencia de los grandes mercaderes de Lima no significó el montaje de la red de comercialización sino más bien la vigorización de una lógica comercial, soportada esta vez por las redes familiares, presente desde el mismo proceso de conformación regional⁴⁹. Sin embargo, en los '80, los engranajes comerciales que soportaban el tráfico de mercaderías no estaban aun listos para resitir la presión. Los comerciantes piuranos no pudieron cumplir con los capitalinos porque había demoras en el acopio del producto, en su traslado e incluso en la simple notificación de su arribo: sencillamente las redes de relaciones familiares fallaron; les era difícil asimilar el ritmo que exigía la nueva negociación.

Por ello, los comerciantes piuranos no llegaron a juntar tanta cascarilla, algodón, etc., como se habían comprometido a hacerlo. No porque faltara; en los primeros años del XIX, el tráfico sería muy activo y a fines del mismo, habría un boom de productividad. Sino porque no contaban con los medios adecuados para conseguirlos en plazos tan cortos. Con un sistema tan frágil de comunicaciones, obtenerlos y extraerlos sobre todo, era muy difícil: en determinadas épocas los caminos se volvían intransitables. Por otro lado, la generalización del uso de la libranza determinó que, así se exigiese el pago de los productos en dinero, no hubiera modo de conseguirlo; esa era la desventaja de moverse en un engranaje comercial. Retomaremos luego el punto.

Y no es que la situación cambiara después, sino que los nudos de las redes comerciales, los parientes o relacionados, respondieron con mayor celeridad y eficacia como para posibilitar un flujo más continuo. De haberse dado antes, ese flujo podría haber hecho de los '90 un periodo de definido

auge económico para la región. Pero al no darse, cortó todo repunte o más bien lo retrasó... quizás hasta fuera el respiro necesario que requirieran los piuranos para tomar fuerzas e impulsarse. El vigor comercial sería recién sensible hacia 1810 pero ya las colonias se verían envueltas en un proceso separatista que alteraría el panorama.

.las operaciones complejas: la libranza, pieza fundamental

La impresión, entonces, de estos años finales del siglo XVIII es mixta y contradictoria: de un lado la bonanza económica y del otro, el quiebre comercial. El renovado vigor es sensible en la región piurana, pero pareciera que el contexto que la rodeara no permitió su estabilización. En efecto, si el panorama del comercio regional es tan inestable, no lo es menos el virreinal; al fin y al cabo la estructura comercial de base diversificada tenía sus pilares en el norte. 1782 fue el año cumbre de la crisis política y financiera mientras que los años de 1790-1794 son en general de mejora, por mucho que el comercio de exportación fluctuara de año en año (Fisher 1981:117 y 152). El comercio, entonces, se convirtió para los piuranos en una suerte de ruleta: un buen año significaba obtener los productos de la tierra y colocarlos en el mercado (Piura o Lima) con una cierta facilidad, cubrir parcial o totalmente la deuda, habilitarse de productos, etc.; un mal año implicaba exactamente lo contrario, demoras, retrasos, pérdidas. De un golpe de suerte o de uno de mala fortuna, dependía la riqueza o los agobios del mercader piurano.

Al menos, en un inicio, esos productos naturales les había significado a estos comerciantes mejorar sus condiciones de negociación frente a los grandes mercaderes capitalinos. Dejaron de ser sus intermediarios comerciales, a aquellos que simplemente se les habilitaba con mercadería europea, como cuando funcionaba el régimen de Armada. En algunos casos, llegaron a erigirse en socios de los grandes almacenistas de Lima y en todos, en las piezas claves y fundamentales para la obtención de esos bienes naturales. Sino como hubiera podido, por ejemplo, don Cristóbal de Arpilcueta, gran comerciante capitalino, hacerse nada menos que de 40,000 varas de tocuyos cuencanos, *blancos y buenos* sin tener contacto con un

comerciante que girara en la zona?. En este caso, Fernández de Otero fue su solución; él se encargó de conseguir el producto sirviéndose de Jacobo Soneira, mercader peninsular, probablemente con no mucho tiempo de haberse afincado en la zona.

Tan sólo un año después Arpilcueta recibiría su mercadería o al menos, se estipularía una cancelación de contratos entre Soneira y Fernández, a la satisfacción de ambos; finalmente el piurano le había indicado al primero que aumentara en uno o dos reales el precio de plaza de cada pieza para facilitar la negociación⁵⁰. Argucias de mercader que indica la libertad del vínculo que lo unía al capitalino; de lo contrario habría dejado sentado en la escritura que el sobrepago era voluntad de Arpilcueta. Como mercader, no podía correr el riesgo de que se lo cargara posteriormente.

Pero a finales de los '80, los comerciantes capitalinos comenzaron a estrechar a los piuranos; los mercaderes peninsulares también exigían su pago: los primeros debían pagar para que el engranaje funcionara. Gregorio Espinosa de los Monteros, para evitar lo inevitable -es decir, el embargo y la ejecución de sus bienes- intimaba a su hijo Manuel a que le enviara urgentemente cascarilla pues *"...las primeras mil petacas ban destinadas al pago de los Elizaldes y an de salir para Cadis en los rexistros que se hagan a la vela..."*⁵¹. Las primeras deudas, de mediano valor y establecidas antes de la saturación de mercaderías, si llegaron a ser cubiertas. Como las que estableció don Antonio Elizalde con Marcos Sanz del Rusco y don Pedro Angeldonis, por 4,604 pesos y 6,445 pesos respectivamente, habilitados en mercaderías. Tanto el del comercio lambayecano como el del piurano se demoraron en cumplir con la obligación, en vez de un año tardaron dos y tres... pero al menos, pagaron. Los Elizalde, entre otros mercaderes capitalinos, no tendrían tanta suerte con obligaciones de bastante más valor⁵².

Los piuranos en su tierra también actuaban como almacenistas: en 1787, Ruiz Martínez capitalizaba con 29,000 pesos en ropa y otros efectos a Manuel de Posadillo para que los llevase a Loja, Cuenca y Quito⁵³; golpe de suerte en un negocio pues tan crecida suma quedó cubierta tan solo un año después, 1788. Pero notemos una característica común a los últimos comerciantes que cumplieron a tiempo sus deudas: eran

peninsulares. Y es más, como confirmando lo que decíamos anteriormente que un buen número de peninsulares que no pudieron asentarse en Lima buscaron cobijo en provincia, el pequeño cuadro siguiente, nos indica como los mercaderes que se han ido mencionando tienen en común el ser españoles. Nuevamente tocamos el tema, ¿una manera distinta de hacer negocios?. Al menos de dos de ellos, sé que tuvieron éxito: Sanz del Rusco, emparentó con los Ruiz Martínez de Piura, mezclándose con la más prominente élite comercial y se estableció en Lambayeque como gran mercader. Angeldonis, vecindado en Piura, remató el puesto de correo hasta Guayaquil. Y lo más seguro es que los otros dos, terminaran asentándose en el medio comercial cuencano o en el de la vecina audiencia de Quito; veamos un ejemplo.

Cuadro II
ALGUNOS MERCADERES PENINSULARES EN LA MACROREGIÓN

AÑOS	ALMACENISTA	MERCADER	COMISION	GIRO	VALOR
1779-1783	Elizalde	Angeldonis	-	ropa*	6445 ps
1779-1781	Elizalde	Sanz del Rusco	-	ropa	4604 ps
1781-1783	Elizalde	Angeldonis	-	ropa	3534 ps
1782-1783	Fernández Otero	Soneira	600ps	tocuyo	4000 ps**
1787-1788	Ruiz Martínez	Posadillo	300 ps	ropa	29258 ps

*ropa de Castilla; **negoceación por 40000 varas de tocuyo, cantidad en adelanto. Fuentes: AGN Not.Torres Preziado, p.1070,1779:445,533; ADP Not.Adrianzen, p.151, 1782:62 y ADP Not. Montero 52,1787:269-273.

Pero todos los comerciantes norteños en general, unos más que otros, se vieron afectados por el descalabro económico a fines de los '80; plazos van, requerimientos viene los piuranos fueron jalando la situación hasta mediados de los '90. Pero finalmente la imposibilidad de cumplir con las

escrituras trajo como consecuencia, el embargo. Y esta situación que podría pensarse afectaba a un solo individuo por cuanto se ejecutaba al deudor, remecería las bases mismas del mundo comercial norteño. El encadenamiento de transacciones, característico de la etapa previa, estaría en la base de las operaciones posteriores: los productos recorrían enormes distancias entre sus lugares de origen y sus mercados finales, en una región donde no sólo no era fácil encontrar dinero en efectivo sino también había muy poca seguridad en los traslados. Por tanto, los mecanismos que se ponían en funcionamiento debían moverse con mucha precisión. La armazón ideal fueron las redes comerciales, esa utilización de la familia para cubrir el espacio en el que se movían el mercader y por donde circulaban sus productos; con mayor detalle nos centraremos en este punto en el siguiente capítulo.

Pero si la familia se ocupaba del manejo cotidiano de las operaciones, había que cubrir todos los gastos que se generaban en el mercadeo de los productos: desde pagar al almacenistas que los había proveído hasta pagar al arriero que los movilizaba e incluso la pastura de los animales. Los mercaderes norteños echaron mano a una herramienta comercial en particular: la libranza. Y sigamos la diferencia que establece Hevia Bolaño. No es un instrumento que se ajuste al tipo de *cambio en seco* por cuanto no hay préstamo de dinero directo y con interés -dicho sea de paso, considerado usurario en una actividad reputada como un oficio honorable; sino que más bien correspondía a un segundo tipo de cambio que aceptaba un interés no por el dinero en sí sino por la dilación y los riesgos en el tiempo de pago⁵⁴. Quien no cumplía con estos principios debía encarar la presión social y sobre todo enfrentar las posibles sanciones de la Iglesia.

La libranza era una orden de pago: un mercader piurano le solicitaba cierta cantidad de dinero o mercadería a otro comerciante con el que estuviera vinculado, norteño o de otro mercado (Lima, Panamá, Valparaíso, etc.) para que en su nombre, le fuera entregada a un tercero, residente en la misma plaza de aquel; a veces a la presentación de una carta-orden de su puño y letra. El mercader piurano daba por supuesto que el monto quedaba anotado en cuenta a su nombre y que en algún momento, a su vez, ese otro comerciante *libraría* en su contra para que él pagase a un tercero. La libranza implicaba la

existencia de *cuentas abiertas*; a favor de uno, unas veces, a favor del otro, otras; y permitía grandes operaciones sin mover capital efectivo. Más que nunca, el dinero era una moneda de cuenta porque en realidad lo que se movían eran productos: los efectos de Castilla se pagaban con los de la tierra y éstos con los primeros; espiral de crecimiento progresivo y peligroso, como veremos luego.

Más aún, la libranza tuvo mayor acogida cuando comenzaron a ser utilizadas como una suerte de letras de cambio, es decir cuando un comerciante, de paso en Piura, se hacía de una cierta cantidad de dinero -en productos- comprometiéndose a devolver el contravalor de lo recibido sobre otra plaza al representante del acreedor. Incluso llegó a ser tan importante el conseguir esas órdenes de pago sobre otra plaza que el no encontrarlas era un freno al comercio: *el amigo de Popayán le señala que ni allí ni en Quito ha podido encontrar libranza y eso le impide cumplir pero no hay forma de pagar... hubiera pagado si fuera fácil encontrar libramientos pues aquí son algo dificultosos el buscar en tiempos de aguas a causa de que nadie quiere arriesgar sus caudales por el detrimento de los ríos*⁵⁵.

Las ventajas de una libranza eran muy claras para los comerciantes: no requerían numerario, tenían aseguradas sus operaciones mercantiles en varios mercados y plazas, podían transferirla a terceros, pagar deudas con ellas, etc. El único requisito indispensable era la confianza en el otro pues en caso de necesidad, los trámites legales podían ser (y lo eran) muy lentos; el mejor modo de obtenerlo: trabajar con los parientes (eso sí, sin tener detrás cuentas muy altas). En caso de no pago, la presión de la familia podía ser una carta importante. Veamos por ejemplo el juicio entre Manuel Segundo de los Ríos Saavedra y Manuel Bruno de Saavedra; éste último le dio al primero una libranza de un tal Manuel de la Besada girada sobre Lima que nunca fue cubierta y por tanto, De los Ríos quedó descubierto ante Matías Larreta -gran almacenista capitalino- y fue embargado. El juicio es bastante largo y entran a tallar diferentes elementos, entre ellos que si De los Ríos aceptó esa libranza fue porque quien se la daba era su primo⁵⁶.

La gran desventaja ya la percibimos en el ejemplo es justamente que *enganchaba* a un comerciante con otro. Si el de

provincia se endeudaba por cantidades muy fuertes y hasta exorbitantes -cual fue el caso de los piuranos a fines de los '80-, el no-pago posterior de las obligaciones generaba una reacción en cadena que desmoronaba toda la construcción socio-económica que había construido el comerciante. Los engranajes del sistema funcionaban siempre y cuando todas las piezas giraran, por lento que lo hicieran; si se detenía... el concurso de acreedores. El infierno dantesco para los mercaderes: iban y venían solicitudes de plazo, exigencia de pagos, entregas parciales, algunos pagos, nuevas deudas utilizando el prestigio personal y familiar para refinanciarse; finalmente el juicio en donde se encontraba el mercader y entonces, todos aquellos con los que podía tener alguna deuda, se le echaban encima para recuperar su dinero, tratando de resaltar legalmente la antigüedad (y por tanto prioridad) de la deuda para al menos recuperarla aunque sea parcialmente. Y el mercader aprisionado por el sistema también trataba de cobrar lo más rápidamente posible a sus propios deudores, tratando de embargar y ejecutar a su vez... y si a pesar de todo fallaba, comenzar a echar mano de mil y una estrategias para salvar parte de su patrimonio: la mujer presentando la dote como la deuda más antigua y prioritaria en el pago; los parientes señalando que determinada mercadería no era del ejecutado sino de ellos; incluso ocultándose en la casa de conocidos, etc.

Y no es que antes no se diera; el concurso de acreedores solía ser parte cotidiana de la sucesión legal de los mercaderes sino que se exacerbó y se magnificó como mecanismo de clarificación de cuentas en el último tercio del siglo XVIII. En condiciones medianamente normales, el fallecimiento de un comerciante traía a colación todo un engorroso proceso: inventario de bienes, de activos y pasivos, tasación del conjunto, división y participación, etc. Bajo el mismo principio, todos los acreedores se hacían presentes y la testamentaría se hacía cargo de las deudas pero no había la presión como en el caso de embargo: siempre había quien se hiciera cargo de que el engranaje siguiera funcionando, finiquitándolo en el tiempo legal (un año) del albaceazgo o asumiéndolo. Y es aquí donde está la gran diferencia.

No es tan sólo el no pago de las deudas lo que convierte a los mercaderes en imperativos acreedores -aunque no se dude

del interés en ser cubiertos- sino también la falla del sistema, el quedar sin contraparte en una determinada plaza. Más aún si el ejecutado era un importante mercader, se perdían los vínculos que este suponía y los mercados a los que se podía acceder gracias a él. Recordemos que la lógica empresarial era bastante distinta, frecuentemente se concedían nuevos plazos sin que necesariamente se hubiera recuperado la inversión inicial, una escritura pagada uno o dos años después del tiempo era cosa prácticamente normal siempre y cuando el mercader deudor dejara saber de su vida a través de cartas medianamente frecuentes. En caso de muerte, los comerciantes no perdían la contraparte, los albaceas y/o la familia asumían el rol.

El motibo tan desagradable de la muerte de mi amigo Seminario me franquea la apreciable correspondencia de Vmd. a cuiu disposición me ofresco con la mayor voluntad por lo que ocurra a Vmd. en este destino interqueda; habiendo sido nombrado albacea, era el deber de Francisco Escudero, primero de comunicar la muerte de Fernando Seminario y luego señalarse como la posible nueva contraparte en la región. Tácitamente le ofrecía la seguridad en la continuidad comercial a Luis de la Barrera y Negreriros así como también estaba reconfirmando un nexo mercantil pre-existente con Panamá. Independientemente, claro está, que tanto uno como otro mercader contarán con otros contactos en ambas zonas de intercambio. Es decir que De la Barrera pudiera establecer nuevas alianzas comerciales con gente de Piura a través de las vinculaciones de su medio hermano, Lino de la Barrera y Hernández, en Trujillo, o viceversa que Escudero hiciera lo mismo para con Panamá. De un sobresalto inicial del panameño (y de su red comercial, el hermano y el cuñado Arosemena en Guayaquil, etc.) se pasa a una tranquilidad de su parte: ni el circuito mercantil (los productos llegan a sus manos aunque claro con algo de retraso) ni la red comercial se vieron afectadas con la falta de uno de los engranajes⁵⁷.

La libranza fue un instrumento legal que posibilitó el activa ejercicio del comercio pero introducía el sistema de engranaje que vinculaba a los mercaderes; una falla en la cadena... y sólo se salvaban los más grandes mercaderes que claro está, contaban con muchas y muy dispersas cuentas. Muchos de los grandes comerciantes piuranos dependientes de

los capitalinos, no tenían una base mercantil tan ancha como para poder soportar la ejecución de sus abastecedores; algunos si sobrevivieron a este quiebre de los '80 y aprendieron que no bastaban los papeles por mucho que fueran libranzas sino que requerían en algún momento, de liquidez real. Porque en realidad, había especulado con sus productos; sin embargo, en la época, a los comerciantes les resultaba mucho más rentable el tener *cuentas* que contar con una *renta*.

3. "Por hacer bien y buena obra": el auge y la caída.

La frase resaltada solía ser la que comúnmente se anotaba en las obligaciones y en los vales si se recibía un préstamo *en efectivo*. La costumbre venía de muy antiguo y no sólo se usa en la vuelta del XVIII; tal es el caso de doña Juana María de Urbina quien prestara 125 pesos a don Ignacio de Perea y Santoyo o como don Andrés Aguirre que *por hacer amistad y buena obra* le entregó 1,294 pesos a don Cipriano Moyño, del comercio panameño. Claro está que cada operación se inscribe en su momento histórico, la primera se establece en 1744 bajo el impacto en el comercio piurano de la creación del Virreinato de Nueva Granada y la segunda se firma en 1822 justo cuando comienzan a reestructurarse los antiguos circuitos mercantiles intervirreinales, en este caso Piura-Panamá⁵⁸.

Por tanto no es que la frase nos permita identificar una etapa específica del comercio norteño puesto aparece reiteradamente a lo largo del tiempo, pero la utilizamos porque en un medio comercial como el que estamos viendo, en el que la moneda circula de manera muy restringida, su presencia está asociada a períodos críticos para los comerciantes. A aquellas etapas en que por algún motivo, el tráfico mercantil era menor de lo normal; acabamos de verlo: cuando los piuranos se vieron obligados a reorientar sus circuitos mercantiles hacia Cartagena, o cuando predominaban las actividades rentistas como la ganadería o justo después de concluido el hecho militar independentista... para el mercader lo que cuenta es la mercadería que el dinero representa. La repetición de contratos por dinero, entonces, suelen ser una

constante en etapas de declive y/o crisis. Por tanto da que pensar cuando esta frase aparece en una determinada etapa, más aún si es con relativa frecuencia como en la vuelta del siglo XVIII y luego con mayor especificidad a partir de 1815 en adelante.

Porque efectivamente así fue: pasado el quiebre comercial de los '80, los piuranos se vieron envueltos en serios trastornos climáticos que como veremos líneas abajo, afectó fuertemente su economía. Sin embargo, apenas fueron menos rigurosas esos trastornos, en la primera década del XIX⁵⁹, aprovecharon el respiro para lograr un alto nivel de productividad que combinaron con un activo comercio: de nuevo un vigoroso intercambio que inyectó económicamente el espacio de la macroregión surquiteña-norlimeña; recordemos la importancia de los productos agro-exportadores que viéramos en el primer capítulo. No obstante, ese vigor se vería abruptamente cortado no sólo por el recrudecimiento de las malas condiciones climáticas sino sobre todo porque el panorama virreinal cambiaría: a la segunda etapa del proceso separatista (1817-1824) se le uniría factores exógenos, como la reincidencia absolutista de la monarquía española y la presencia de sobreabundante mercadería europea.

Expresiones como la que entitula este aparte traslucen, en realidad, la necesidad de un cierto sector de comerciantes (medianos y pequeños probablemente) de contar con un capital con el cual poder seguir girando en su actividad, y la oportunidad para algunos miembros de la élite piurana de fructificar su dinero sin mayores riesgos; esa necesidad y esa *comodidad* en mercaderes tan emprendedores sólo resulta entendible en una coyuntura de declive comercial. Y observemos que estas expresiones demuestran la importancia que se le concedía al contexto social: el préstamo de dinero -el cambio en seco de Hevia Bolaños- considerado usurario, es revestido de un tono benevolente por parte de quien lo otorga y de la aceptación de una necesidad amical por quien lo recibe; se cumple con las formas sociales.

Se tiene entonces que así como el vigor comercial de las dos últimas décadas del XVIII es una extraña mezcla de ascenso y declive económico para la región de Piura; las primeras del siglo XIX combinan también ambos aspectos: al menos por una década, las condiciones productivas y mercantiles fueron

óptimas... y los piuranos no las desaprovecharon. Pero en este caso, sabemos que hubo un factor determinante: el clima

.el comercio piurano en la vuelta del XVIII

1791 fue un año de lluvias diluviales que arrasaron la ciudad de Piura y devastaron la región⁶⁰; finalmente el vigor comercial que se venía dando dependía de la producción y de la fluidez de la extracción de esos efectos de la tierra a los mercados. Y si las lluvias estacionales volvían los caminos de la sierra prácticamente intransitables; unas tan fuertes simplemente aislaron esas áreas e imposibilitaron traslado de productos. De este modo las áreas de extracción de la cascarilla, en la ceja de selva, debieron resultar inaccesibles. Esto fue la puntilla para aquellos mercaderes norteños aprisionados por las cuantiosas deudas con los capitalinos: se les clausuró la esperanza de cumplir con ellas aunque fuera de a pocos; bien se quejaría don Gregorio Espinosa de los Monteros -a quien analizamos en extenso en el siguiente capítulo- *la carga sobre mi es imponderable, a causa de tanta pobreza, miseria en que está constituida la Provincia*⁶¹.

Pero la secuela de las alteraciones climáticas, la sequía, también afectó a los piuranos... y quizás más que las mismas lluvias. Recordemos que como decía el diputado de comercio Joaquín de Helguero ([1804]1984:9), en Piura *las lluvias son contingentes y cuando se repiten en uno, dos o tres años escasean en ocho y nueve*. Los años buenos son tan frecuentes como también lo son los malos; no hay posibilidad de encontrar una única tendencia. Esta vez, los piuranos tuvieron que esperar once años, después de 1791, para que hubiera agua y pudiera revivir la región. Y sin embargo, de la producción y de la eficacia de la extracción del producto, de la celeridad en su envío dependía el éxito de los negocios en la vuelta del XVIII: un espacio en constante movimiento, comerciantes, arrieros y mulas caminando de o hacia alguna parte. Fuera de los registros oficiales (y ya es cuestionable su validez en una zona con un contrabando prácticamente institucionalizado), las numerosas quejas de los mercaderes piuranos son un indicativo de la situación: *la decadencia de los tiempos, la esterilidad del tiempo*, son frases que

aparecen repetidamente. En 1796, Espinosa de los Monteros, justo un poco antes de su embargo definitivo, le prevenía a don Juan José Escudero *de la ruina que se experimenta con la falta de agua en dos años seguidos*⁶²; sin agua no había pastos ni animales, ni forraje, ni mulas... ni forma de que se diera el circuito material para la extracción de los productos.

Pero ocurridas éstas en 1802 y 1803, la esperanza de los contemporáneos ante la lluvia es notoria; baste leer el Informe económico de Helguero para percibirlo. Pese al tono prudente en que lo escribe pues señala *el deterioro (del comercio) que por continuados años ha padecido y sin proxima esperanza de su mejor establecimiento, por la variedad de los tiempos pasados y anuncio probable de los venideros*⁶³, no deja de sentirse la confianza en el futuro. Al fin y al cabo, Helguero era comerciante y era fácil de sospechar que estas informaciones servían para un mayor control (y presión) fiscal por parte del Estado metropolitano. También un hecho de carácter anecdótico pero vital en un medio de comerciantes, nos reafirma en lo dicho: el pedido para que la ruta del correo general Piura-Quito reestableciera el contacto con el puerto de Paita en primer lugar o sino con el de Tumbes. Si se esperaba un nuevo vigor comercial, era requisito fundamental que los piuranos contaran con una comunicación fluída con alguno de los puntos de salida de su espacio⁶⁴.

En todo caso, entre ese año en que se escribió el Informe y más o menos 1815, la esperanza de prosperidad se vio fundada. Un cuadro comparativo (que reproducimos como Apéndice 3) de la producción de Piura y Lambayeque en 1807 es buena muestra (pese a su carácter oficial) del vigor económico. Entre los dos, llegaban a cerca de 30,000 pesos de negoceación en algodón (en rama y en textiles de la tierra), más de 125,000 en jabón y de ganado, sobrepasan los 200,000, sin considerar todo el comercio conexo que generaba cada producto. La ganadería, la actividad-pilar de la economía regional, se desarrollaría más justamente aprovechando los buenos años en un contexto general de declive de Antiguo régimen, es decir por condiciones climáticas adversas. Y sería a las finales la actividad la que les permitiría sobrevivir, una vez coartado ese vigor económico⁶⁵.

Varios factores se conjugaron para permitir esa renovada

pujanza comercial de la región y no sólo la coyuntura local de adecuadas condiciones climáticas. En el panorama internacional, el tráfico el tráfico comercial marítimo se había alterado; justamente hacia 1805 Bonaparte le había impuesto un bloqueo naval a Inglaterra (y digamos desde ahora que casualmente y coincidiendo con la caída de ese emperador, se encontrarán renovadas quejas sobre la esterilidad del tiempo). En las colonias, el dominio del mercado del cacao le supuso un poder económico desusual a Guayaquil; puerto que comenzó a competir comercialmente con el Callao y a desplazarlo lentamente en el comercio de la macroregión surquiteña-norlimeña y obviamente, en los circuitos en los circulaban sus mercaderes. A partir de 1806, lo señala Palomeque (1979), coexisten ambos centros y luego hacia 1818, Guayaquil es el que predomina y hegemoniza el intercambio; se erige en el puerto que articulara todo el espacio macroregional y buena parte del comercio virreinal.

Pero el sur, la capitania general de Chile también era un foco de comercio que atraía a los mercaderes norteños, una antigua vinculación comercial que volvía a ser puesta en el tapete con la diversificación de los productos a ser comercializados. Señalemos que los productores de azúcar trujillanos cimentaron con su negociación, la "conexión chilena", *ese antiguo nexo colonial del trigo sureño con el azúcar del norte* que tan importante papel tendría en el proceso político-económico de los primeros años republicanos⁶⁶. Al momento, principios del XIX, encontramos barcos que salían directamente de Pacasmayo (Lambayeque) a Valparaíso sin que se mencione al Callao como punto de parada... aunque es posible posible que si parasen en él, finalmente era una plaza importante⁶⁷. Y, este tráfico marítimo no fue extraño a Piura: sirvanos de ejemplo la declaración legal en ella, de don Juan de Luna, *natural de Chile, vecino de Trujillo y comerciante de la carrera*, y la testamentaria de Miguel Madrid que clarifica las cuentas y otros negocios que llevaba con gente de Valparaíso: José Joaquín Suarez, José Manuel Feliu, José María Hernández, etc.⁶⁸ Es decir; hay una fuerte conexión entre los mercaderes piuranos/norteños y los chilenos en esta etapa específica cuyo análisis sería interesante de hacer; se enriquecerían los estudios sobre el proceso separatista en el

que muy poco tiempo después se verían envueltas ambas regiones y en general, todas las posesiones españolas en América.

Consideremos además que en esos años comienzan a aparecer cada vez con mayor frecuencia *buques extranjeros* y por supuesto piuranos que comercian con ellos, como José Manuel Ruiz, José Julián Navarrete y Matías Gómez Miró, enjuiciados por inteligenciarse con los de la *Nación inglesa*. La caza de ballenas sería la excusa de los maestros de barcos norteamericanos que atracaban en Paita; muchas veces empleados en colocar su mercadería de contrabando en el mercado piurano-norteño⁶⁹.

.los años finales del comerciante piurano colonial

La negociación de los piuranos seguía los patrones comerciales establecidos. Es decir, el intercambio de efectos de Castilla por los de la tierra en base a un sistema de engranaje mercantil en el que los comerciantes se servían de su familia como soporte de sus redes comerciales en el espacio en que mercadeaban (lo veremos en el siguiente capítulo) y en la utilización generalizada de la libranza pero como libre negociación de caudales. Recordemos por otro lado que ya no es sólo manufactura regional, el jabón o la cera, lo que se intercambia sino que ahora son productos no-tradicionales como el cacao, la cascarilla y el tabaco y específicamente en la costa piurana, el algodón, con los que trabajan los comerciantes.

Pero este gran comercio en el que se vieron envuelto los piuranos conllevaban cambios en la perspectiva del negocio y la forma de llevarlo a cabo. Como la mayoría de los efectos era necesario *extraerlos* desde sus zonas de producción, las transacciones que antes eran hechas de lugar a lugar, pasaron progresivamente a darse en un punto específico y a ese llegaban los diferentes envíos del producto; acopiados, entonces, en Piura o en Paita, eran embarcados o enviados a Lima o a su puerto de destino; el mercado final por lo común era España y/o México. Se generó, por tanto, toda una modalidad de comercialización al interior de la región productora... de algodón, en el caso de Piura.

Pero acopiar un producto no era simplemente lograr que llegara a un lugar predeterminado, en cantidades específicas y

en un plazo dado sino que suponía una previa presencia del comerciante en el lugar donde se cultivaba para realizar la contrata. Es decir, que el mercader piurano, por sí o por terceros, se trasladaba al valle de Catacaos y/o al del Chira y contrataba la compra y/o la entrega de determinado número de fardos de algodón de los pequeños productores, indígenas y mestizos en su mayoría. Recuérdese que hasta ese momento la hacienda estanciera (ganado cabrío por la costas) era la unidad productiva básica en la región.

Y esta necesidad de acopiar el producto, convertía en dependientes a los mercaderes. Considere que la operación suponía un acuerdo con meses de anticipación y sin embargo, no era poco frecuente que transcurrido el tiempo del cultivo y llegada la cosecha, al momento de recoger su producto el mercader se encontrara que había sido vendido el algodón que ya le estaba comprometido y por el que a veces hasta había dado dinero en adelanto. El incumplimiento y las demoras en la entrega de los fardos de algodón eran tema cotidiano de aquel que lo negociaba. Es fácil comprender el paso siguiente: que los mercaderes vieran el modo de no depender de tan caprichosos abastecedores y por eso, progresivamente fueron involucrándose en la producción directa de algodón. Alquilando potreros, cual fue la alternativa que prefirió Gregorio Espinosa de los Monteros y que lo llevó al arriendo de Jibito en la hacienda de Tangarará, o produciéndolo en las haciendas. Incluso hay un caso -que no sabemos si es la excepción que confirma la regla-, el de Francisco Tavera que es muy especial. Para 1830, lo encontramos que ha adquirido progresivamente tierras en La Punta donde no sólo cultiva algodón sino que incluso *plantifica* una desmotadora. Y esa tierra no es de haciendas sino de pequeños productores mestizos... aunque claro, bajo la forma de una venta, podría ser que se estuviera recuperando sus tierras de arrendires. Pero suena extraño, habría mucho que analizar puesto que podríamos estar frente a la génesis de las grandes plantaciones algodonerías piuranas del XIX^o.

Y si buscamos el producto local que fundamentó la canasta de productos que comercializaban los piuranos en el último tramo colonial, encontraremos al algodón y no más el jabón. Lo comercializaban en directamente en rama intraregionalmente, sobre todo Cuenca, y también a Lima o transformado en textiles

por mano de los cuencanos, se enviaba a la capital. No sabemos con exactitud si estos textiles cubrían sólo el mercado interno o si tenían algún otro tipo de proyección; el en rama se dirigía a otros centros transformadores en el sur⁷¹ o en el centro y sobre todo, hacia afuera.

Si el vigor comercial de los '80 - '90, con auges y caídas, posibilitó que los comerciantes piuranos resurgieran con fuerza y que rápidamente se mezclaran con los miembros del grupo dominante -a los cuales, algunos pertenecían; ahora la demanda de algodón y la necesidad de obtenerlo de manera continua, les dio los motivos suficiente y el mayor impulso a que se vincularan a la tierra y se establecieran como miembros de la élite propietaria. A antiguos apellidos de comerciantes que sufrieran un proceso semejante en la segunda mitad del XVII como Velásquez y Tineo, Farfán de los Godos, Valdivieso, León, etc., se le sumaron otros más: Del Castillo, Sanchez Navarrete, Seminario, grandes comerciantes de las últimas décadas del XVIII, Lama, García, Távara, de principios del XIX. Por supuesto siempre los encontramos entroncados por matrimonio con los antiguos linajes piuranos y utilizando los vínculos familiares para el buen desarrollo de sus actividades comerciales.

Todos en su momento ocuparon puestos de importancia en el Cabildo o en la Prefectura republicana; muchos incluso, jugaron un rol destacado en el proceso separatista y en la organización primera del Estado peruano. A esta re-combinación de grandes mercaderes- hacendados/estancieros-industriales, se enseñorea con más fuerza que nunca y sólo se diluirá con el tiempo, gracias a una mejor definición de las diferentes actividades a la luz de una distinta lógica económica; finalmente el liberalismo aunque implementado a medias, a saltos y a trompicones, impuso su propio ritmo en las regiones de la joven república peruana. Además que con ella, se les abre a estas élites provinciales un nuevo campo de dominio que les había sido de acceso sumamente restringido: la política estatal.

Pero enmarcados aún en la colonia, el aumento del volumen y de las cantidades envueltas en el comercio se conjugaron con una creciente burocratización, consecuencia lógica del mayor control que buscaba la Corona de sus posesiones. La palabra del comerciante comienza a valer si y sólo si estaba escrita y

confirmada ante escribano; no se encuentran más operaciones a la buena fe. Las herramientas comerciales son cada vez más complejas. Se puntualiza con sumo cuidado los alcances de la misma: si es un poder, se indica en quienes puede ser substituído, el número de veces, operaciones (y a veces hasta el monto) para las que puede servir, el lugar para el que vale en exclusiva, etc; si es una obligación, el tipo de transacción, el monto que envuelve, las fechas de las armadas y la especie para el pago, el interés, la cláusulas de castigo, etc. Una evolución lenta y progresiva desde ese antiguo modo de comerciar, basado en la confianza y en una mixtura de interés-desinterés por los beneficios que sustentaba la honorabilidad de la actividad, a uno nuevo, quizás más dinámico, pero en el que -como dirá Villalobos (1987:59)- *la acumulación de dinero y capitales pasa a ser un objeto en sí.*

Antes, es decir pleno XVIII, hubiera sido impensable dudar por ejemplo, de la palabra de una mujer; más aún si era esposa de reputados comerciantes. Pero ya en la etapa final colonial-primera republicana, la forma de entender los negocios dejaba de lado este tipo de consideraciones. Doña Baltazara Vilela Trelles sostenía su derecho de preferencia en el pago de los bienes dotales ante la quiebra de su esposo, don Antonio Guerrero, y la ejecución que de sus bienes, realizara la testamentaria de Fernando Seminario. Don Pio Garrido, el albacea, reconocía ese derecho pero añadía *pero cual es el documento que presenta para hacer constar los bienes dotales? No es otra cosa sino el apunte extraído del Libro de cuentas de su hermano don Pedro...72*; sutil ironía que cae en el vacío. Aunque en realidad esta norma legal se había convertido en una triquiñuela muchas veces usadas por los comerciantes para salvar aunque sea una porción de sus bienes en un embargo, legalmente la dote tenía preferencia en el pago... aunque no hubiera papel que respaldara su existencia. Bastaba un prestigio como el de Pedro Trelles y la honradez que había tenido Guerrero en su trabajo. Esta credibilidad le significó un fallo favorable, objetado de inmediato y llevado en apelación a Trujillo.

Claro está que podría resaltarse que para esa época es bastante extraño que no se hubiese asentado la dote en papel, sobre todo cuando siendo comerciantes estaban acostumbrados al

uso de los instrumentos legales para todos su accionar mercantil. Si, es verdad pero no lo es menos que hay implícita una utilización de la familia; un modelo al que hacemos referencia posteriormente, de formar una empresa familiar soportándose en la línea femenina, la hermana por cuanto no tienen una ascendencia comercialmente establecida que los introduzca en la actividad.

Lo que nos interesa en este caso es resaltar la utilización progresiva y creciente de tecnicismos legales cada vez más finos en el ejercicio comercial. Por ejemplo, con la independencia, el problema de la jurisdicción legal será uno muy común: en el juicio que siguiera la testamentaria de don José de Adrianzen y Palacios, peninsular, por la recuperación de sus bienes, el abogado era constantemente cuestionado (y finalmente separado de la causa); su dictamen no tenía valor en el Perú sino en Colombia por cuanto era allí donde se había recibido⁷³. En la colonia, formando parte de una administración común española, si se necesitaba un abogado que opinara o dictaminara en una causa entre mercaderes -y si faltaba el residente- podía hacerlo el que estuviera en la ciudad así estuviera de paso y su jurisdicción fuera la Real Audiencia de Quito.

Por otro lado es la sequía la que los desespera en el último tramo colonia, más aún si viene acompañado de una mayor presión estatal. Hacia 1815, los ganaderos no hablan de otra cosa que de *la esterilidad de los tiempos, que tienen enteramente arruinados las crias de ganado de toda especie de esta provincia* y claro está que los tineros sufren también la situación pues aunque hubiera habido algunas lluvias, las manadas estan flacas e incompletas⁷⁴...pero en realidad, lo que los afecta es el telón de fondo: la efectivización del pago de un impuesto nunca cobrado sobre la venta de manadas; sobre el ganado, sobre *la* actividad regional que sostenía económicamente a los piuranos justamente en los malos momentos. Pero además también se conjuga otro factor, una excesiva presencia de manufactura europea. Ya Villalobos (1968) lo señalaba; como los comerciantes chilenos se quejaban de la sobreabundancia de efectos para negociar. Y si los chilenos eran activos mercaderes no lo eran menos los piuranos y/o lo norteños: el problema debió ser general aunque unos lo percibieran y los otros no tanto. Una crisis diferente, de

nuevo tipo, *moderna*, los iba envolviendo: el exceso de oferta abarataba demasiado los precios y no sabían como enfrentarla

Por otro lado, la historia sigue su curso y se ven envueltos en el proceso independentista; toda la macroregión lo hace. En un primer momento, los piuranos no resintieron mayormente los cambios que los envolvían y que auguraban una nueva época; ni siquiera la guerra pues aunque apoyaron la causa y colaboraron con víveres y abastos, las acciones militares en sí, nunca alcanzaron su territorio. No se lanzaron con una participación tan activa y resueltamente separatista como Guayaquil y Lambayeque -en el caso de la intendencia de Trujillo- ni sus autoridades fueron tan decididas como los trujillanos en el previo apoyo a los ynsurgentes; aunque tampoco se convirtieron en la reacción realista del norte como los de Chachapoyas⁷⁵. Sin embargo, el proceso sí afectó a los mercaderes piurano, en el plano local porque la maquinaria judicial, el Cabildo, aunque no llegó a detenerse redujo su velocidad de gestión al mínimo y luego porque en el espacio en el que giraban y en un momento dado, se alteró la normalidad de los circuitos de intercambio e incluso hasta se detuvieron.

Los juicios, por ejemplo, iniciados alrededor de 1820 simplemente se paralizaron con la independencia. Se reiniciarán en los años siguientes, conforme se afirma el cambio de nombre de Cabildo a Ayuntamiento pero cosa curiosa, se retoman en el mismo punto en que quedaron sin mencionar la etapa independentista. Como si esta etapa fuera simplemente un largo paréntesis en la vida regional; sólo mucho después cuando se comience a solicitar pensiones de guerra, cesiones de tierra u otras prebendas se harán detallados informes de la participación de cada quien en las guerras. Y ese problema no es tan grave como los que se generaron en torno al desarrollo de la actividad. Veamos el cuadro siguiente:

Cuadro III
DEUDAS MERCANTILES ARREGLADAS POST-INDEPENDENCIA

<u>DEUDA</u>			<u>INTERESADOS</u>		
Fecha	Lugar	Monto	Pago y/o Arreglo	Deudor	Acreedor
1809	Piura	2000 ps	1822	Jose A. Michilot y Juana Morante	Roque Raygada
1810	Guadalajara	5271 ps	1826	Ventura Martínez	Baltazar Taboada
1811	P/Panama	1230 ps	1822	Eugenio Carrión	Andrés Díaz
1815	P/Panama	2776 ps	1822	Jacinto Gonzales Miguel Navarrete	José Vicente Jaen
1815	Loja	832 ps	1827	José Manuel Zapata	Juan José Sánchez
1818	P/Panama	3000 ps	1823	J.A. López Viveros	Nicolás Dieguez
1818	Piura	8000 ps	1823	Antonio Guerrero	Fernando Seminario

P/Panama= Piura-Panamá Fuentes:ADP GPM 1(17) 1821; 3(58) 1822:45; 4(77)1813; 5(91)1823 y ADP Not. Rebolledo p.73m 1826:186; p.74,1827:203, p.75(12)1828:87.

Vemos algunos ejemplos de como negocios que se iniciaron en esa etapa de vigor económico de la macroregión son recién cubiertos, o peor aún, establecido algún tipo de acuerdo para su pago, en promedio, casi una década después. Deudas que bajo condiciones normales ponían en funcionamiento ese sistema mercantil de engranaje que, a su vez, suponía beneficios mientras se cubría la deuda y el pago de la misma en un plazo razonablemente mediano. Para un mercader, una deuda impaga, un capital inmovilizado por tanto tiempo significaba el recorte de su capacidad de gestión mercantil.

.el tránsito a la República

El proceso separatista ciertamente conmocionó todo el territorio americano. Así como hacia el norte de la

macroregión, un mercader de Latacunga se quejaba de que el comercio por Popayán se hallaba cerrado por la guerra; de igual manera cuantos problemas no tendrían los mercaderes piuranos y norteños en su tráfico continuo hacia Cuenca puesto que ésta era el núcleo de la *guerrilla del sur*, vestigio antirealista de los enfrentamientos de la audiencia de Quito⁷⁶. Pero para 1820 si sabemos que Fernando Seminario no pudo cumplir con sus obligaciones, primero *por tener todo en las Haziendas con el motibo de amenaza de ynsurgentes*, y luego por la falta de comunicaciones *pues por tierra no podía girar dicha correspondencia* (obligaciones y libranzas) *por estar los ynsurgentes por estos caminos y no hemos tenido correo de Lima a más de dos meses*⁷⁷.

No faltó el comerciantes que tomó parte activa en las acciones militares... pero claro está tampoco podía descuidar por completo sus actividades. El caso por ejemplo de José Antonio Michilot quien entre febrero y marzo de 1822 formaba parte del *ejercito del Norte*, es decir el que luchaba en Quito. Poco después, sin embargo, en Setiembre, se le encontraba en El Cisne (Loja); mes de la fiesta del santuario, mes de activos negocios... con guerra y todo. Muchos peninsulares que giraban en los circuitos norteños también se pensaron amenazados y restringieron sus actividades; como José Joaquín de Iriondo a quien las luchas de la independencia lo encontraron refugiado en Olmos... *como europeo, ya no quiso salir a esta ciudad*⁷⁸.

Pero vinculado directamente a la esfera mercantil fue más importante el que los piuranos y comerciantes norteños tuvieran que embarcar sus productos en navíos de otras naciones. La seguridad del envío estaba en ello no sólo porque la guerra y los *ynsurgentes* volvían riesgoso el tráfico por tierra, sino porque el bloqueo impuesto no contemplaba a los barcos extranjeros... *conozco la seguridad que tengo que no me ha de coxer el Yngles por llevar bandera americana*⁷⁹. Obviamente hablaba de los navíos ingleses que acompañaban a los patriotas. La situación alentó la presencia de mercaderes de otras nacionalidades, sobre todo ingleses y norteamericanos que, ya no tenían que andar merodeando a la espera de lograr acceder a los mercados norteños. Lento en un inicio y muy rápidamente después de la independencia, estos mercaderes se insertan en la vida regional norteña y comienza a darse un

progresivo desplazamiento de comerciantes piuranos en determinadas actividades: los maestros de los barcos serán ingleses y también las casas que comercializan el algodón, incluso la caza de ballenas será prácticamente monopolizada por los americanos.

Cuando el representante de los García y Compañía del comercio de Lima, entablan juicio contra el dueño del Dorado, Tadeo Rodríguez por unas mercadería embarcada, el recibo que presentaron como prueba estaba firmado por Henrique Cloke y firmado en inglés!. Jonatan Wistanley otorga un poder especial al capitán Juan Bennet Loveday para que lo represente en la venta de su barco, el Estanislado *antes conocido como Justinian*. Estos mercaderes tenían un modo peculiar de trabajar que chocaban con el modo piurano de entender los negocios; buena muestra la qurella contra Juan O'Connor por haberse *expresado publicamente contra la opinión de los empleados del puerto de Payta*⁸⁰.

Esta progresiva substitución de los grandes mercaderes virreinales en los circuitos mercantiles norteños se agudiza con determinadas normativas del naciente Estado Republicano: la expulsión de los peninsulares es el ejemplo más notorio. Y aunque reiteradamente se ha señalado el impacto de su salida en la vida económica de la ahora República del Perú, no contamos con un estudio sistemático sobre el tema. En el norte, la incidencia fue muy fuerte; recordemos primero lo que dijéramos páginas atrás sobre la presencia siempre de algún peninsular asentado en la zona y formando parte activa de esas empresas familiares que soportaron el renovado vigor económico del tardío período colonial. Y luego el sistema mercantil que se había desarrollado en el norte, ese engranaje que vinculaba a unos y otros comerciantes, donde cada quien tenía un rol específico. Los peninsulares, teniendo que ocultarse junto con sus bienes o debiendo abandonar el país, dejaron un vacío que no podían cubrir los piuranos -envueltos a su vez en los problemas internos-; claro está que no faltaron los que solicitaron su *carta de naturaleza y ciudadanía*, al fin y al cabo su vida la tenían hecha acá⁸¹. sin embargo, hubo un espacio que fue rápidamente copado por mercaderes europeos y americanos: los contactos venían desde tiempo atrás. Buen número de piuranos tenían cuentas con ingleses y no faltaba alguno que viviera en Jamaica⁸²; por eso encontramos

numerosos extranjeros que están vecindados en Paita principalmente aunque también en Piura ni bien se jura la independencia del Perú.

Pero pasada la ruptura y los problemas inmediatos de la independencia, los comerciantes piuranos enfrentaron una situación formalmente diferente: la república significaba que ese comercio que de algún modo se había visto obstruido por el monopolio español, que había sido canalizado por el contrabando, saliera a plena luz... y hasta a demasiada luz quizás⁸³. El nuevo Estado no contaba con mayores fuentes de ingresos; arruinado por la guerra y con empréstitos encima, encontró en la población indígena y en el comercio, en las aduanas, el sustento más adecuado -aunque insuficiente- a sus desbalanceadas finanzas.

Y ese desbalance se deja sentir en la región; no es extraño que las capellanías pasaran a jugar un rol importante en la primera década republicana. Todo el que puede solicita se le reconozca alguna... no por status ni por prestigio sino por el dinero que ella suponía, la renta o el capital -que podía ser redimido en todo caso. Pero no hay casi forma de conocer el estado del comercio piurano al momento de la independencia: los litigios son escasos y las fuentes oficiales dan poca cuenta al respecto. Probablemente esta crisis afectara de manera diferenciada: algunos de los grandes comerciantes quebrarían mientras otros más pequeños pero más dinámicos y con una infraestructura comercial bastante más ligera, surgirían prácticamente de la nada. Es en estas etapas críticas cuando se remece el orden socio-económico que propicia el que se renueven los viejos linajes; sobre todo los de comerciantes, como los piuranos, en constante movimiento en pos de la oportunidad comercial.

Al menos sí sabemos que el negocio para esos primeros años republicanos fueron los víveres: transportarlos de zonas menos movilizadas a otras teatro directo o reciente, de los enfrentamientos independentistas. Tenemos el caso de don Cipriano Moyño quien en 1820, trajo de Nicaragua, cantidades de bastimentos entre alimentos y madera⁸⁴. Rápidamente los piuranos se dieron cuenta del negocio e incursionaron en el rubro; el cuadro IV nos lista a unos cuantos de esas transacciones; al menos las registradas oficialmente. Porque efectivamente el comercio debió ser muy activo como para que

las autoridades buscaran controlarlo. Requisito indispensable era que los puertos a los que se enviaran los víveres no estuviera ocupados por *enemigos* (realistas) y sobre todo que el mercader interesado presentara un aval que fuera *persona lega, llana y abonada*.

Cuadro IV
COMERCIALIZACION DE VIVERES

PRODUCTO	PUERTO FINAL	AVAL	INTERESADO
Harina	Chocó	Domingo Talledo	Carlos Fornier (yerno)
viveres*	Guayaquil	-	Nicolasa del Valle
viveres	Colombia/Caracas	Francisco Tavera	Manuel Pio Rodríguez
arroz	Guayaquil	Tomás Aquino Vasquez	Toribo Rodríguez(hijo)
galleta	Guayaquil	Francisco Montero	Dionisio Crisóstomo
viveres	Panamá	Manuel Reyes y Ochoa	José Gómez
aguardiente viveres	Panamá	Francisco Tabara	Nicolas Diegues Nicolás Aguilar
viveres	Chorrillos	-	Serapio Tejerina
viveres	-	Francisco Montero	José María Pimentel
viveres**	Concepción/ Valparaíso	-	José Antonio Mesones
viveres**	Callao/Pisco	Manuel Morante	José María Pimentel

La mayoría son de 1825, salvo *=1824 y **1826. Fuentes: ADP GPM 6(121)1824; Not.Rebolledo p.72,1825 y p.73,1826.

Y no era poca cosa la fianza: 8,000 pesos; lo que significaba un promedio bastante respetable de negociación que no se menciona en las partidas. Peor aún si consideramos el contexto crítico por causa de la guerra de independencia. Aunque es cierto que los alimentos encuentran siempre mercado seguro y que siempre hay quien sale favorecido en esas

coyunturas críticas pero también cabe la posibilidad que los comerciantes piuranos se recuperaran rápidamente, tras haber estado agobiados más que por la guerra en sí por el exceso de mercaderías a negociar. La guerra frenó el flujo de productos en los circuitos mercantiles norteños y les dió un corto respiro a los mercaderes piuranos... pero luego el problema seguiría allí pero ya sería otro el contexto.

En todo caso, el comercio piurano se recuperaba y curiosamente hacia 1828, hay una fuerte presencia de comerciantes panameños asentados en la ciudad: don Pedro José Cañote, don Ventura Martínez y su hijo, José Martínez, don José Vicente Jaen, etc., son de Panamá. Tal vez tratando de recuperar o al menos buscando participar en un mercado al que desde siempre se hallaban vinculados; ellos habían sido el punto de contacto necesario para los piuranos primero como punto de arribo y división de la Armada del Sur y luego como puente con Jamaica y la manufactura europea/inglesa. Pero ellos no son los únicos sino que hay una fuerte competencia comercial; su presencia se enmarca en esa sorda lucha entre proteccionistas y liberales, norteños versus sureños⁸⁵

A nivel local surge una situación por completo nueva para los mercaderes piuranos: la moneda falsa. El problema probablemente fuer más grave para el recién inaugurado aparato estatal republicano que para los mercaderes. La circulación en paralelo de las antiguas monedas españolas u otras, como las de cobre, con las nacionales fue el dolor de cabeza de las autoridades republicanas. Para el comerciante, utilizarlas era a lo sumo, correrse el riesgo de un proceso judicial como en el que se vio envuelto don Ramón Vallejo, vecino de Cuenca, procesado por introducir moneda falsa y de cobre⁸⁶. El comercio requería de dinero, lo habían aprendido con las quiebras en cadena de fines del XVIII; más ahora que las redes de intercambio se habían visto alteradas... su problema en todo caso era el pago de los impuestos aduaneros. El numerario escaseaba y si se considera la lógica de la macroregión, era por completo normal que se obtuviera de Cuenca, ciudad que acuñaba moneda del mineral procedente de antiguos filones coloniales (Palomeque 1990:27).

1830 es la década donde se junta el progresivo declive de un orden y el lento desenvolvimiento de otro bastante distinto: la colonia es poco a poco reemplazada por la

República. La macroregión será dividida, Piura y lo que fuera la intendencia de Trujillo comenzarán a ser integrados a un nuevo espacio peruano en el cual se inauguraran distintas reglas para el ejercicio mercantil de los piuranos. Recordemos que hay todo un proceso de conformación de los Estados nacionales a lo largo y ancho del subcontinente que afecta a la estructura comercial que se estableciera en el tardío período colonial; proceso que divide espacios socio-económicamente complementarios y que desarticula redes comerciales y circuitos mercantiles construídos a lo largo de tanto tiempo. Las viejas prácticas -como esa confiada libranza- irán desapareciendo conforme se definan los nuevos requerimientos nacionales y sobre todo, los internacionales que ya no presionan un Imperio sino a muchas Repúblicas, políticamente inexpertas.

En la larga lucha por la creación del Estado peruano, sobre todo en esos primeros años decisivos, estarán presentes los comerciantes piuranos, inmersos dentro de la élite norteña. Se verán envueltos por la sorda batalla entre el proteccionismo y el liberalismo; la proyección de estos comerciantes y de los grupos familiares que los respaldan será en adelante el campo de la política. Su rol cambiará; dejará de ser tan marcadamente económico y localista para pasar a incursionar en un plano de mucho mayor vuelo, el nacional.

Notas.-

1. Cfr. Aldana 1991; en donde trabajo la incidencia de esas medidas en el desenvolvimiento histórico de Piura región. Y en un análisis más actual, "Las vicisitudes de un Protocoloo. Refleriones sobre la historia del problema de límites entre Perú y Ecuador" en Revista de Análisis del Norte. Alternativa. IIsenestre, 1991.
2. Hubo varios intentos de establecer bancas privadas en la colonia; su foco de atención, las zonas mineras y su ubicación, la capital. Cfr. Camprubí, J: El Banco de la Eaancipación (Lima, Talleres Gráficos PL.Villanueva, 1960). A nivel de Piura, el primer (y efímero) banco se fundó en 1870.
3. Cfr. Cushner (1980) para el funcionamiento de las haciendas azucareras jesuitas, específicamente las páginas 122 y ss. Ver también Ramírez (1986) para confrontar el desarrollo de las haciendas cañeras lambayecanas y para el caso del jabón piurano, Aldana 1989.
4. La puerta de entrada al espacio centro-norte de la audiencia quiteña era Riobamba. Hacia mediados de siglo, don Xavier de la Thorre incursionaba en el negocio, viniendo a Piura y recibiendo jabón de varios tineros (ANQ/E- sec.Encomiendas, caja 4 (1774-1781), file 28-5-1756).
5. Stone ([1977]1985) lo señala como característica común: *family ties, mostly close ones, certainly helped to cement pre-existing bonds of friendship and mutual economics and political interest.*
6. La Curia Philipica es el texto complementario al Laberinto de Comercio de Nevia Bolaños (1988). Ver el litigio por el pago de la hipoteca de una embarcación entre Juan de Pereira y Pedro Marin de Campana y don Joseph y don Francisco Vargas Nachuca (ADP, CO.co. 21(414) 1708) y con respecto al resto, el litigio entre doña María Leonarda de Sojo Cantoral y doña Tomasa Rosa Subiaur y Urbina por el arriendo de la hacienda del difundo Andrés de Urbina (Archivo General de la Nación, Real Audiencia, 45(286) 1722) el testamento de don Diego Saavedra y Rangel (ADP, CO.co.15(274)1683) o CO.co.2(414)1708. Incluso fue práctica adoptada por la población indígena; ver por ejemplo, Archivo Arzobispal de Lima, Testamentos de Indios, leg.1(s/n) (Agradezco el documento al Sr. J.Flores).
7. El trabajo de Stone ([1977]1985) para Inglaterra, nos delinea el proceso de cambio en la percepción de la familia como clan justamente para los siglos XVII y XVIII. Y sobre el tema del parentesco, Fox (1980).
8. A partir de Socolow (1978) y sus estudios sobre los mercaderes de Buenos Aires se volvió un espacio común este modelo: la importancia de los parientes peninsulares (inyección de nueva sangre, netamente española) y sobre todo del matrimonio para la ubicación social unida a los beneficios económicos.
9. Los trabajos de Ramírez se centran en el tema; principalmente el de las haciendas azucareras (1972) en que estudia su evolución. También en la base de su análisis de la conformación de la élite lambayecana (1986). De Piura en específico, el trabajo de Martínez (1988) da algunas pautas importantes con respecto a la tenencia de la tierra en la sierra y Schlúpman (1987) con respecto a una hacienda -en el largo tiempo- del Alto Piura.
10. En esa fecha, se cerró la Caja Oficial de Piura aunque algunos años después sería reabierta. Además, el Oficial Real señalaba que eran gastos inflados; en todo caso son un buen indicativo del movimiento paitaño en torno a la Armada en Paita. Estos gastos correspondían a los bastimentos Paita-Callao y Paita-Panamá, que fuera aportados por don Manuel Gonzales Carrasco. (ADP CO.co. 43(889) 1744).
11. Contreras (1990:36) al hablar del vigoroso comercio guayaquileño para el XVIII, afirma que fue el capital de los mercaderes limeños el que permitió esa revigorización regional. Más no comparto su opinión sobre que ellos también eran los que contaban con la experiencia; como se verá a lo largo del capítulo, hubo una maduración progresiva que posibilitó incluso la misma esa inyección de capital.

12. Correspondencia entre don Joseph de Torrealba y don Santiago Monrroy. AGN, C. Moreira D18-209, 1751)

13. Tal comentario lo hace don Benito Antonio Lopez de Sotelo, comerciante y vecino de Cuenca, al negociar con el mercader piurano don Joseph Butierrez de la Torre sobre el destino que debe dársele a la mercadería (ADP CO.co.27(350)1737).

14. Por su importancia regional, el jabón es el producto que guía esta afirmación. Cfr. Aldana 1989.

15. Cfr. ADP Co.c.o. 32(667) 1757. Muy revelador en cuanto al modo de mantener la preeminencia de una familia es el testamento de Silvestre A. del Castillo (ADP Notario. Arméstar, protocolo 157, 1799:185) y sobre todo su testamentaria (ADP Intendencia, causa civil 18(414)1803; 19(339)1801, etc.)

16. Kicza (1983:114-115) es quien estudia al mercader-viajante. Señalemos con él, que las operaciones envueltas pueden ser consideradas pequeñas sólo a la luz de la magnitud del comercio que tenía lugar entre la capital y el interior. Considérese, sin embargo, que por los documentos que cita, está hablando de los primeros años del siglo XIX y no mediados del XVIII cual es el caso. Nuestro ejemplo: ADP, Co.co.28(569)1742 y aunque no hay el término exacto, pienso que es aplicable la terminología de Hevia Bolaños ([1790]1988). Su definición de recatón o revendedor esclarece el panorama: "...los que compran las cosas por junto, y menor precio, y lo venden por menudo y mas caro..."(p.262/b).

17. Aunque no he podido hallar el documento, se le menciona fugazmente en varios documentos a inicios de los '40, haciendo explícita referencia a su antigüedad. Pienso que probablemente esté vinculada al establecimiento definitivo de la ciudad a fines del XVI y al deseo de convertirla en el núcleo de poder del corregimiento de Piura.

18. El caso de Ustacchio, ADP CO.co. 28(565) 1741. Siguiendo la tendencia (si la ubicamos dentro del contexto comercial de mediados del XVIII), la deuda de Fernández -aunque resto de una mayor de 800ps- no era muy importante: 343ps (ADP, CO.co. 29(632) 1751).

19. Me refiero a la crisis de los textiles quiteños a la que nos hemos referido en el primer capítulo. Sobre el circuito de su comercio, ver la nota 11 y sobre la crisis, la nota 62 así como las afirmaciones que las producen.

20. Aunque Petitjean/Saint-Geours (1983) ubican el auge a partir de los años 1750 a 1770, es más que probable que fuera más hacia la última década que la primera. Incluso las cifras que utiliza corresponde a los '70. Sobre el punto, ver la nota 46 del primer capítulo y las afirmaciones que la producen.

21. Gomez Moreno fue alcalde ordinario en 1748 y teniente de corregidor en 1751. El caso en cuestión: ADP CO. 29(601)1746; también Aldana/Ramos: "Lista de autoridades de Piura colonial y temprana republicana" Ms.)

22. María Antonia Marques Caballero fue miembro de una de las más prominente familias del puerto de Paita en el XVIII; estuvo casada en segundas nupcias con el contador Nicolas Gonzales de Salazar, peninsular afincado en Piura. Don Manuel Gonzales Carrasco y Pacheco de Figueroa por su parte, miembro de una prominente familia serrana de la región; fue teniente corregidor de Huancabamba, depositario general de Piura y estuvo casado con Rita Cruzat y Requena (Aldana/Ramos: "Lista de autoridades" Ms.). El documento en cuestión ADP, CO.co.34(717) 1768)

23. citado en García Vera (1991:33). No comparto, sin embargo, las posiciones de este autor; es más, para mí el alcance de esta frase es muy distinto del que él le señala.

24. Al respecto el clásico trabajo de Bauer (1983) sobre los censos es el más revelador.

25. Ver al respecto, O'Phelan 1988.

26. Comunicación que hace don Juan José de Córdova, vecino de Cuenca, residente al momento en Lambayeque a Martin Guisasola en un litigio por deuda con Benito Ambrosio Canicova y Co. (ADLambayeque, cc., sin catalogar, 1806)

27. Como ejemplo baste las recomendaciones del administrador de las Rentas de Piura al Intendente de Trujillo. (ADTrujillo, Judicial, RH, 146(808)1814.

28. Respecto a la industria textil catalana, estan las afirmaciones de Izard (1979 y 1984) sobre que saber más del algodón americano -conjugadas con circunstancias personales- lo llevaron a Venezuela. En relación a la inglesa, el clásico trabajo de Hobsbawn (1968). El proceso mexicano lo estudia Salvucci (1987) quien demuestra como hay un traslado del éxito económico de las zonas productoras de textiles de lana a las de algodón.

29. Sobre el Reglamento de Libre Comercio hay mucha bibliografía; todo el que trabaja comercio se ve obligado a referirse a él. Nos interesa resaltar sin embargo, a los que estudian directamente sus efectos en las colonias: Villalobos (1968); Walker (1979) y lo vinculado al Perú: Perez Cantó (1985:152 y ss.), Haitin (1986), algo en Flores Galindo (1984). Ver también López Segrera (1968) quien tomando el caso de La Haban encuentra estos cambios en la base de una nueva forma de expresión cultural.

30. Este piurano tendría establecida una red familiar -que analizamos luego en extenso- y en uno de sus testamentos (1794), señalaba tener 200 cajas de cascarilla en Cádiz, a consignación de don Matias Elizalde. (ADP Mot.Farfán de los Godos, 1794:29)

31. Al parecer Balois siguió girando en el comercio pero no he encontrado mayores referencias. ADP, I.cc.3(38) 1786.

32. Recordemos la importancia del Tribunal del Consulado en el siglo XVII y sobre todo, el poder del grupo de mercaderes limeños; no en vano gozaron del monopolio comercial del Pacífico por más de un siglo. Debió ser dificilísimo que un advenedizo entrara en sus filas.

33. Aquí si se cumple con el modelo de Socolow (1976); ella demuestra como las relaciones sociales que aportaba la mujer era importante en la ubicación dentro del medio comercial, bonaerense en este caso. Ver también la nota 6 y las afirmaciones que la generan.

34. Cfr.Fisher 1981 y Perez Cantó 1985.

35. Afortunadamente este interesante personajes viene siendo estudiado por la Sra.Cristina Mazzeo; quien se centra en su vida y sobre todo en la lógica comercial de Lavalle.

36. Su mujer fue doña María Ignacia Ruiz (cuyo nombre sería interesante ver si no estaba vinculado a los Ruiz Martínez de Piura) Y de sus hijos, fueron muy conocidos en el ambiente comercial norteño: don Juan Antonio de Larriva -casado con Josefa Lavalle, obviamente sino trujillana de ascendencia- o Pasqual Roig -casado con doña Josefa Toribia de Larriva Ruiz- quien trabajara también en Lambayeque. AGN, Mot.Ayllon Salazar, p.38, 1822:781v-790v.

37. Haitin (1986:285) rescata la opinión del articulista del Mercurio Peruano, Rossi y Rubi al respecto.

38. En sus trabajos, Palomeque (1983) y Contreras (1991) sustentan la presencia determinante del capital mercantil limeño.

39. No comparto la afirmación de Flores Galindo (1984:69) al hablar del crecimiento comercial del virreinato entre 1750-1780, en que señala que recién se iniciaba la edificación del mercado interno. Justamente la cohesión de un espacio como el norteño es buena muestra de su existencia. Otra cosa es alcanzar niveles muy altos (y en realidad poco conocidos) de vigor económico. Sin embargo, no debe perderse la perspectiva; este trabajo enfoca específicamente el comercio norteño -piurano en particular- pero que hay otras realidades (sur, centro) y otras actividades (minería, agricultura), elementos gravitantes al hablar de un mercado interno.

40. ADP CO. co. 39(786) 1779.

41. Cfr. Melzer (1978) justamente centra su interés en la importancia de este Tribunal principalmente en el tardío período colonial.

42. ADP, CD. co. 43(889)1744-47. El personaje es miembro de la élite piurana más prominente, al respecto ver la nota 22 del tercer capítulo.

43. Don Santiago de la Sota y de la Barra, piurano de nacimiento, desempeñó el cargo de Contador de Aduanas en Paita y en 1777, fue alcalde y Juez diputado de Comercio de la ciudad de Piura. Estuvo casado con doña Michaela de la Barra. (Aldana/Ramos: "Lista de Autoridades" Ms.)

44. De Ruiz Martínez nos ocuparemos en extenso en el siguiente capítulo. Don Joaquín de Helguero y Gorgoya fue un peninsular que se afincó en Piura, casó con Juana Carrión e Iglesias, perteneciente a una prominente familia lojana-ayabaquina. Ocupó varias veces el puesto de alcalde de la ciudad y desarrolló una prolífica labor como comerciante.

45. Su testamentaria: ADP Not. De la Sota y de la Barra, p.150, 1777.

46. ADP, I, compulsas civiles 45(842)1790 para lo que respecta a Espinosa y referido a los problemas de la testamentaria de Fernández, cfr. los numerosos expedientes en torno a Suipirá. Algunos: ADP GPM 9(162,173,179) 1826. La deuda mencionada en el testamento del cuñado Ruiz Martínez (ADP, Not. Farfán de los Godos, p.154, 1794:29). En el caso de los Sanchez Navarrete, AGN Not. Torres Preciado p.1071, 1780:343. Y remarquemos que ser paitaño implicaba de hecho, tener vinculaciones con Guayaquil y por tanto, mayor facilidad para la obtención del cacao.

47. Los Sanchez Navarrete, por ejemplo, aceptaron pagar el 62 anual por el tiepo que demorase la paga. AGN Not. Torres Preciado, p.1071, 1780:343, 387v-388. El caso de don Cristóbal de Yarza -en su correspondencia con don Agustín de Querejazu- en Col. Moreira D1-78-774.

48. Gamio, de quien dicho sea de paso no se indica su origen, contrató con La Madrid, sirviéndose de don Pedro Polo como garante. Fallido el pago, Polo es el ejecutado. ADP I.c.c. 43(834)1797.

49. No concuerdo con Contreras (1990) cuando señala que en Guayaquil, se montaron las redes de comercialización a partir de la inyección de capital limeño; lo más probable es que este puerto siguiera la misma tendencia que el resto del espacio al que se hallaba articulado.

50. ADP Not. Adrianzen, p.151, 1782:62-63

51. ADP I.c 17(300) 1799- cuentas de M.Espinosa en los intereses de M.Arméstar.

52. AGN Not. Torres Preciado, p.1070, 1779:533-533v. Ver en el siguiente capítulo la desestructuración de la red familiar de los Espinosa de los Monteros.

53. ADP Not. Montero, p.52, 1787:269-73

54. De acuerdo a este código, el primero es el cambio minuto en que se trueca la moneda menuda por la gruesa, el segundo por letras y el tercero, seco. Cfr. Hevia Bolaños [1790]1988: 268.

55. Un interesante trabajo que clarifica la evolución de la letra de cambio en De Roover 1933. Con respecto a las citas, el primer caso es de don Pedro de Lea, vecindado en Cartagena, quien le escribe a Josef Moreira; todo el asunto vinculado al tráfico que este último tenía con Guayaquil y Quito; veamos además como la fecha del documento concuerda con lo dicho sobre la incidencia de Nueva Granada en el comercio. (AGN, Colección Moreira, d1-38-1094,1777). El segundo caso, es el del trujillano Cristóbal de Yarza quien le escribe a Don Agustín de Querejazu (AGN, C. Moreira, d1-28-774, 1789).

56. ADP I.co. 10(183) 1795.

57. ADP BPM 3(48) 1822.

58. ADP CO.co. 28(595) 1744 y ADP Not. Rebolledo prot.,71(6)1822.

59. Como hemos dicho (nota 31 del primer capítulo y las afirmaciones que la producen) no hay un estudio del fenómeno del Niño. Sin embargo, de la amplia documentación que he revisado pareciera poder establecerse un patrón: el fenómeno cumple un ciclo, alrededor de 40 años, que se inicia y culmina con dos lluvias devastadoras que afectan el espacio de la macroregión. En el interín hay un periodo más o menos largo de sequía o de tendencia a lo seco que se combina con lluvias de bastante menor intensidad y que se focalizan en un área determinada. No obstante, no hay un estudio sistemático del tema; sólo podemos hacer la analogía: tal como en 1791, las lluvias de 1983 devastaron el norte peruano mientras que en 1992, han afectado fuertemente Tumbes y principalmente el área al sur de Guayaquil (Ecuador) pero para Piura, significa agua y por tanto, mayores posibilidades agrícolas para los años venideros.

60. Ver al respecto, Equiguren, V: "Las lluvias en Piura" en Boletín de la sociedad Geográfica de Lima, 1v(7-8-9) 1894: 241-258.

61. La cita es de una carta a su hijo Manuel, fechada en Anotape, febrero de 1792. (ADP I.cc. 4(62) 1787).

62. ADP I.comp.c. 45(845) 1798

63. Melguero [1804]1984:53. En 1802, la Corona española envió una serie de cuestionarios a la administración colonial a fin de conocer el estado de sus posesiones. Al respecto, cfr. el trabajo de Macera y Marquez (1964)

64. La fecha de la anotación del envío del expediente con la solicitud: 1805. ADP I.o.56(s/n)s/f.

65. Téngase en cuenta que la dedicación circunscrita a los productos pecuarios es un también un signo de declive en una región eminentemente mercantil como la norteña; es la concentración de la región en sí misma. Esta característica también la considera Izard (1987) al analizar una coyuntura de declive al analizar la historia de Venezuela, capitania con la que la macroregión guarda bastantes analogías, sobre todo en lo económico. Peosemos que la ganadería suponía una organización bastante simple y una inversión mínima: los animales se soltaban en los campos para que se alimentaran y se reprodujeran. Luego se les recuperaba y se les enviaba a las casas-tina o a los mercados, fuera para su industrialización o para su consumo.

66. Cfr. Gootenberg 1989:22. El deseo de preservar esta conexión, de hacer un marenostrum del Pacífico por parte de la élite mercantil norteña es una de las explicaciones del proteccionismo comercial de los primeros años republicanos.

67. Al menos podemos señalar seis barcos que viajaban Pacasmayo-Valparaíso, registrados en el Notario Dapelo de Lambayeque entre 1800 y 1806 (ADLao, Notario 02-Dapelo 1800-1806 (en clasificación). Considerese que estamos hablando del notario de la ciudad y no del puerto de Pacasmayo; es más que probable que allí el número de barcos que se registraron fuera bastante mayor.

68. ADP I.o. 25(453)1804 es un expediente referido a los bienes de un comerciantes gaditano que muere intestado al estar iniciándose como comerciante en el espacio de la macroregión. Para lo segundo, ADP JPI 8(162) 1830.

69. Copia de los expedientes se remitieron, el primero a Guayaquil y el segundo al virrey para que se tomaran las precauciones del caso. ADP I.c.o. 56(s/n) 1809. Justamente las flotas balleneras son el interés de William Lofstrom quien estudia justamente su incidencia en las costas piuranas en el XIX ("Outpost of Empire: The impact of the New England Whaling Fleet on the socio-economic development of Northern Perú 1832-65^c Ms.).

70. Con respecto a Espinosa, cfr. ADP Not. Zavala prot. 147(4) 1759:123 y con respecto a Távara, ver todo el protocolo de La Punta que existe en el Archivo departamental de Piura. La referencia a la presencia de varias desatadoras de algodón ya para 1835 (ADP, Juzgado Primera Instancia, cc. 41(783) 1835) es muy interesante pues significa que pese a ser el período de la post-guerra y el de las indefiniciones políticas, había una suficiente producción/demanda de algodón como para que fuesen necesarias.

71. El estudio de la complementariedad económica Piura-Loja-Cuenca fundada en el algodón en Falomeque 1983. Por ello, hablo de centros transformadores, englobando corajes o chorrillos puesto que igual que en Cuenca, podría estar entregándose algodón a domicilio, tipo economía subterránea de nuestros días.

72. La deuda era de 5,000 pesos a ser pagados en algodón. Resaltemos que el incumplimiento de la obligación es previo a 1826 pero se retoman en 1825. (ADP BPM 4(77) 1823).

73. ADP BPM 10(125)1826.

74. ADP Real Hacienda, adm. alcabala 136(311) 1813

75. Pareciera que en Piura siempre se ha combinado un acercamiento tradicionalismo con posiciones políticas de avanzada; extraña mixtura en que prima lo primero en las coyunturas de cambio y lo segundo en el largo plazo, en las estructuras de vida. Sobre el apoyo de Chachapoyas a la causa realista, Vargas Ugarte (1981:vol.V).

76. Luego de los sucesos de 1810, según cuenta Levi Castillo ("¿Fue el "Puma de Zapotal" Coronel Cayetano Cestaris, el verdadero vencedor en la batalla del Pichincha?. 24 de mayo de 1822" en Revista de la Universidad de Guayaquil (72) 1988:148-155. Ecuador. El estudio de las guerrillas pre-independientista no es un tema estudiado y es el punto interesante en el trabajo mencionado. Para la referencia a Latacunga, cfr. AGN Col Moreira B1.54-1595, 1520).

77. Los negocios eran con el panameño Luis de la Barrera; Seminario debía haberle enviado unas marquetas de cera. (ADP BPM 3(48) 1822).

78. Para el primer ejemplo, cfr. ADP BPM 1(17)1821 y para el segundo, ADP BPM 1(21)1821

79. Andrés Díaz iba a comerciar a Panamá; sabía que los ingleses pre-independencia (ADP BPM 3(38)1922)

80. ADP JFI 5(74) 1829; Not.Rebolloso 72(5) 1824:129 y 73(1827):232.

81. Si el interesado tenía un mínimo de diez años, si era casado, o de quince, si soltero. Residiendo en el país no necesitaba de esta carta. Su solicitud nos permite calcular el tiempo de permanencia en el país de algunos mercaderes importantes y que la solicitaron, como don Manuel de la Haza, asentado en la Huaca o y sobre todo, don Mariano del Valle, posterior alcalde republicano de Piura. Cfr. ADP Not.Rebolloso 71(6); 1822.

82. Tomemos como ejemplo a don Pedro Valdez para quien el giro mercantil "...ha sido el principio de la subsistencia...". miembro de la élite piurana más prominente, fue varias veces alcalde, regidor, etc., y tenía deudas con al menos cuatro ingleses: Mr. Morfin (3600ps), Mr. Bertusser (1400ps), Mr. Aron (1600ps) y Mr. Riverson (300ps). Para mí es el ideólogo de la independencia piurana aunque no se le haya prestado mayor atención. Cfr. su testamento ADP. Not.Rebolloso, 72(8), 1824.

83. Estoy pensando en los enfrentamientos entre proteccionistas y liberales. Al respecto ver Gootenberg (1939)

84. Específicamente trajo treinta quintales de carne, tres de arroz, dos fanegas de frijoles junto con mil varas de cedro y caoba. El panameño canceló la obligación para con su habilitador en León (Nicaragua) en 1822 sirviéndose de contactos piuranos (ADP Not.Rebolloso 71(6); 1822:223)

85. Para Scotenberg (1991) es justamente esto: '... to put it at it simplest, the north's 'protectionism' versus the south 'free trade'...'.

86. La cantidad introducida fueron 104 pesos. (ADP Mot. Reclamado 72(9) 1825: 206)