

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 III

LOS COMERCIANTES PIURANOS

Piura se conformó como región y se proyectó hacia los espacios aledaños; con ellos, logró una fuerte articulación y como conjunto se inscribieron en el virreinato del Perú. De manera progresiva y conforme se definía ese nuevo panorama europeo -que incidiría directamente en el comercio colonial- la macroregión surquiteña-norlimeña fue ocupando un lugar preeminente en el siglo XVIII: por esos productos agropecuarios llegaría a ser sino el sustento, uno de los soportes fundamentales de una estructura económica colonial de base diversificada. Más aún, en la independencia su rol fue decisivo y ese protagonismo -aunque ahora de un espacio norteño recortado- no se perderá en la República. Sin embargo, el sostén de esa cohesión colonial fue el pequeño y mediano comercio que sancionó a Piura y a la macroregión surquiteña-norlimeña como espacios eminentemente mercantiles; los comerciantes por tanto, fueron el elemento fundamental de esa articulación.

A ello hay que agregar el poco interés inicial del Estado virreinal por esta área que permitió un desarrollo fuera de los marcos de las políticas españolas oficiales. Y como en otras zonas donde se careció de (o fueron muy débiles) las estructuras administrativas del Estado, en Piura y en la macroregión, la familia se convirtió en el elemento sucedáneo de organización¹. En toda Latinoamérica es característico que las familias siempre cuenten con muchos miembros que, más aún, se reconocen como pertenecientes a ellas y que de uno u otro modo, responden a una misma lógica de ver y entender el mundo. Personas que acatan, de mejor o peor manera, una estructura que responde a patrones rígidos de comportamiento establecidos por el consenso familiar y sancionados por el paso del tiempo. Con mecanismos de seducción, convencimiento e incluso imposición, la familia presiona a sus miembros para el

mantenimiento de un determinado comportamiento, del conveniente al orden familiar.

Por ello, en un espacio eminentemente mercantil como Piura, la familia era para el comerciante la base que le permitía desarrollar su actividad: de un lado, posibilitaba su continuo traslado (o el de su mercadería) con la seguridad de tener velados sus intereses y del otro, le aseguraba el cumplimiento de determinadas normas y/o patrones de conducta que el mercader conocía y de los que participaba. Ante el incumplimiento, siempre quedaba recurrir a la presión de la familia teniendo casi la seguridad de lograr el restablecimiento (o la reparación) del orden. Incluso esa presión moral podía ser trasladada a la localidad; el ascendiente de familias notables y de reconocido prestigio podía llegar a ser muy fuerte. La estabilidad de la organización familiar, al menos dentro del grupo de parientes, minimizaba los riesgos de engaños y fraudes: los mercaderes podían concentrarse en otro tipo de problemas, las difíciles condiciones geográficas y sobre todo, en las relaciones con terceros; en particular y por ejemplo, los arrieros.

Además como este tipo de estructura familiar suele ser más común entre los grupos dominantes pues justamente los perpetúa como tales; las familias de los grandes comerciantes piuranos se hallaban proyectadas sobre las diversas instituciones políticas de poder local, el Cabildo y la Iglesia. Con ello, el respaldo era completo, no había mayor estorbo para el desarrollo de la actividad comercial y más aún se tenía acceso a las diferentes ventajas que ofrecían contar con parientes en los cargos públicos y/o religiosos; por ejemplo, mayor celeridad en los litigios, preferencia para la imposición de censos, etc. El poder implica una relación desigual de personas o grupos de personas cuyo fundamento histórico es justamente la posibilidad de los más poderosos por decidir y a las que se adaptan y/o subordinan aquellos que lo son menos (Weber 1987).

La estrecha relación entre el espacio y la actividad comercial de los piuranos es evidente; lo hemos visto. El exterior es siempre un condicionante de lo que sucede en el interior a pesar que dentro de la región en un inicio fue muy tenue la vinculación a la economía mundo; sólo el tiempo la volvería cada vez más nítida. Pero es mucho menos evidente

que el soporte de estos engranajes haya sido la familia: la progresiva utilización de su estructura (ampliada y extensa)² en relación directa a las presiones socio-económicas de un determinado modo de girar en el comercio; modo a su vez definido por la coyuntura que enmarcaba la manera como el espacio en que se desarrollaba -la región de Piura- se articulaba a la realidad virreinal.

Por eso, se trabaja en esta parte dos bloques: los dos modos predominantes como los comerciantes piurnos giraron en la actividad y en el que la utilización de las estructuras de la familia fue un factor fundamental. Sobre todo en el segundo modelo que estableceremos, en que las formas tradicionales de comerciar comienzan a sufrir las presiones externas e internas (considerando como tal las políticas españolas de diversificar la producción y reconquistar políticamente a sus colonias); es decir, la adecuación a la modernización de la actividad mercantil que tuvieron que lograr los piuranos sobre la marcha y con los medios que tenían al alcance, la organización familiar. Esta última responde convenientemente pues logra absorber y neutralizar las nuevas perspectivas económicas y política -llámese liberalismo o sean los partidos políticos; y que hacen de la familia, un elemento preponderante en la vida latinoamericana del siglo XIX³.

Los ejemplos que se van a utilizar serán los casos eje en torno a los cuales giraran otros que reafirmen, aclaren o amplíen lo señalado. Sobre todo con respecto a las *empresas familiares* de la segunda mitad del siglo XVIII. Valga remarcar que por lo general, la documentación que ha permitido reconstruir las empresas familiares son las que se vieron arrastradas en ese quiebre de fines de los '80 que viéramos en el segundo capítulo; empresas fallidas o sobrevivientes de una crisis en cuyos concursos de acreedores se presentó todo tipo de documento: desde cartas personales hasta libranzas. De aquellas que tuvieron éxito poco se sabe por cuanto el material jurídico que dejaron se enmarca dentro de los cánones comunes y cotidianos, no necesariamente problemáticos. De hecho, los testamentos, los inventarios y las cuentas de albaceazgo permiten intuir la presencia de algunas de estas empresa como la de los Seminario y Jaime y sus relacionados los Navarrete; sin embargo, no contamos con su documentación

personal como para poder señalarlo a ciencia cierta

Una última consideración a tener en mente. Veremos como, sobre todo en las empresas familiares del último tramo colonial, el espacio que queda cubierto es sumamente amplio. Recordemos que la lejanía o cercanía en sociedades tradicionales está más relacionada a la ubicación de los parientes que a la distancia real en kilómetros. Y si ello lo unimos al comercio como actividad predominante, podemos entender la facilidad para trasladarse de un lugar a otro que tenían (y tienen) los piuranos y los norteños y por tanto, la amplitud y el vigor de sus redes de comercio.

1. El comercio de la producción, el comercio tradicional

Don Joseph Velásquez y Tineo Farfán de los Godos es el personaje-eje⁴ que analizaremos para entender una forma *tradicional* de comerciar, un mero término que nos servirá al referirnos a aquel ejercicio mercantil en que el beneficio no era sólo económico sino también social, que implicó una mediana y constante negociación, que envolvió la presencia del sector dominante (por cuanto se está tomando el caso de un miembro de la élite piurana) y que supuso una lógica económica en que la familia fue el elemento clave para el desarrollo de la actividad.

Don Joseph Velásquez fue un vástago de la élite piurana más prominente y vivió en la segunda mitad del XVII, justamente esa etapa que se ha señalado como de auge de la economía regional piurana y norteña, vinculada al éxito primero de la agricultura comercial (caña) y a la oportunidad que ello le supuso a Piura para que prácticamente en exclusiva, desarrollara la ganadería y las manufacturas derivadas. Nuestro personaje nace alrededor de la década de 1650 y muere en 1704⁵, tras una prolífica vida en la que ensayó todas las actividades económicas posibles en una región como Piura; entre ellas por cierto, el comercio.

Su padre, el capitán don Antonio Velásquez y Tineo pasa a las Indias en la primera mitad del XVII y repitiendo un patrón muy común entre peninsulares recién llegados, se afinca en una provincia, en este caso Piura donde probablemente cuenta con

algún pariente; se casa con una mujer miembro de las familias más importantes de la región y se asienta en el medio político local, escalando posiciones en su organismo de poder, el Cabildo: Velásquez y Tineo padre llegaría a ser Alferez Real de la ciudad de Piura. Por su parte, su madre, doña Mariana de Valladolid y Farfán de los Godos era descendiente de conquistadores establecidos en Piura. Y aunque ciertamente era prestigioso ser hijo de español^e, lo era más -en los términos de la sociedad local- el pertenecer a familia tan distinguida. Es decir que a Joseph Velásquez la *notabilidad* le venía por la línea femenina, por la familia de la madre más que por el origen del padre.

No es casual tampoco que hablemos de *notables* y no de nobles o aristócratas puesto que en esta zona nunca hubo nobleza titulada... o más bien dicho, la hubo recién en la segunda mitad del siglo XVIII cuando se afincó en Piura el marqués de Salinas, título trujillano, cuya presencia en el extremo norte no llama la atención toda vez que conocemos la lógica de la macroregión (el intenso tráfigo de sus habitantes entre sus diferentes puntos). Eso sí, hubo gente vinculada a la aristocracia española y americana, muy importante en cuanto al lustre de su apellido; como el *caballero, notorio e hidalgo* don Pedro de Valdivieso y Estrada o don Francisco de Sojo quien heredara nada menos que un mayorazgo en España; y otros que cimentaron ese lustre con su participación en los sucesos de la conquista. Tal fue el caso de don Gaspar de Valladolid y don Gonzalo Farfán de los Godos quienes tras diferentes recorridos en ese proceso, estuvieron presentes en la fundación de San Miguel del Villar de Piura, la fundación definitiva de esta ciudad, de la que pasaron a ser feudatarios y encomenderos.

Y señalemos que lo reseñado era un patrón constante entre el grupo dominante de la región; lo dicho calza para muchos otros piuranos y no sólo para nuestro personaje. Por ejemplo, don Carlos de León y Sotomayor también fue hijo de peninsular, el capitán Gonzalo de León, castellano afincado en Piura y casado con una hija de familia notable de la región, doña Eugenia de Morales y Sotomayor⁷. Incluso, León más adelante sería el hijo político de Velásquez y Tineo -a quien llamaría *mi primo*- y tronco de una prominente descendencia^e; a fines de la colonia, uno de sus descendientes, el ilustrado don

Pedro de León sería el ideólogo piurano de la independencia.

Pero volvamos a nuestro personaje. Velásquez y Tineo, miembro de una familia notable piurana, se mantuvo dentro de los lineamientos que ella establecía (ver el esquema III del siguiente punto). Se casaría en 1688 con doña Josefa de Céspedes y Velasco Tolosano, mujer que pertenecía -claro está- a una de las familias más rancias de la región (también descendientes de conquistadores, miembros del Cabildo, hacendados-estancieros de renombre, etc) y con ella tendría cuatro hijas. Sin embargo, mantendría una relación con Ana de Saucedo, mujer natural de Ayabaca que primero, sería su contraparte en sus negocios con la sierra y luego sería la que le diera, a más de tres hijas, el heredero: don Joseph Valentín Velásquez y Tineo Saucedo. Hijo adulterino que no obstante, mantendría el prestigio del padre; algo menoscabado quizás pero que igual sería nombrado teniente corregidor de Ayabaca (ver cuadro II) y casaría con doña Tomasa García Saavedra, también hija de familia prominente de la zona. Sus hermanas y sus medio hermanas, legítimas, se moverían cómodamente en la misma *sociedad*. Mientras que Mariana Velásquez y Tineo Céspedes Tolosano se casaría con el licenciado don Carlos de León y Sotomayor (quien señalaría a Joseph Valentin como *su hermano*), Nicolasa Velásquez y Tineo Saucedo emparentaría por matrimonio con los Muñoz de Urdiales, una poderosa familia de hacendados en Ayabaca, descendiente de los primeros conquistadores; y María Velásquez y Tineo Saucedo casaría con Vicente Gomez Sorrilla de la Gandara⁹. Quizás el matrimonio poco conveniente de la nieta de Joseph Velásquez (hija de Joseph Agustín), doña Josefa Petrona Velásquez y Tineo García Saavedra con Miguel del Castillo -*persona de humilde extracción y distante de la nobleza*- fuera una muestra de una cierta limitación en el medio social piurano... o por el contrario, de las amplias posibilidades de movimiento social en una sociedad acostumbrada a asimilar constantemente foráneos y/o contactar con ellos con mucha frecuencia. En todo caso, Del Castillo llegó a ser Juez de Aguas y del Fierro y Alcalde Provincial de la Santa Hermandad y sus herederos una de las familias más reputadas del tardío XVIII y tronco de muchas en el XIX. Y vaya lo dicho para remarcar que en los descendientes de Velásquez y Tineo no hay siquiera el recuerdo a alguna diferencia de origen materno y menos de legitimidad o

ilegitimidad.

Una clave para poder entender esta sociedad es quizás el hecho que fuera de provincia y no capitalina; del modo semejante a la diferencia cualitativa, haciendo una analogía, de lo que sería la sociedad limeña frente a la española. Una sociedad como la piurana, soportada económicamente en la ganadería y el comercio, con esquemas mucho menos rígidos, no titulada y en el que cada hijo, por importante y reputada que pudiera ser la familia, debía ocuparse de construir su seguridad y bienestar económico futuro. Y por eso, la importancia de un matrimonio adecuado; factor decisivo en la reproducción de los mercaderes. No sólo por la cantidad de la dote, que para la mujer era signo del status y la posibilidad de matrimonio más o menos ventajoso mientras que para el hombre, era la posibilidad de capitalizarse y lograr el *adelantamiento* de la casa que formaba. Sino principalmente por las relaciones a las que permitía acceder; una corta dote se compensaba con el nombre de la familia y sus conexiones mercantiles¹⁰... y Piura era una sociedad de comerciantes.

El mismo Velásquez y Tineo recibiría de seis mil pesos al casarse; cantidad bastante fuerte en una zona en que una buena dote podía rayar los mil quinientos pesos pero que frente a las que existían en otros espacios del virreinato, sobre todo en el sur, era ciertamente muy pequeña. Es obvio que para los Céspedes casar una hija con Velásquez era mantenerse dentro del promedio social de la región: hijo de peninsular y perteneciente a una buena familia cuyas conexiones vendrían a ampliar las propias; con el apoyo adecuado la pareja podía llegar a tener (como tuvo) éxito en las actividades económicas que emprendiera. Respaldo económico para una hija e indirectamente para la familia que iba intrínsecamente mezclado a una cuestión de status. Por su parte, para Velásquez, el matrimonio le resultaba ciertamente ventajoso pues le permitía enrumbar hacia una actividad definida y prestigiosa, la cría de ganado y que le sancionaba el proceso de inserción social iniciado por su padre. Pero resaltemos que, por lo que veremos, más ganaba Velásquez con el matrimonio que Céspedes; como importante hacendado-estanciero, económicamente solvente, este último tenía la ventaja de barajar un número de posibilidades, de encontrar otro pretendiente para su hija. Y en última instancia de no

lograrlo, finalmente meterla al convento; en un medio y en una época en que la religión católica tenía un peso decisivo en la sociedad, es más que probable que fuera un signo de mayor prestigio contar con hijas (e hijos) profesas.

Y así como los títulos no abundaron en el extremo norte, tampoco fue común en Piura, la vinculación de bienes como si lo era en otras áreas donde había nobleza. El mayorazgo permitía el traspaso de un grupo de bienes, intangibles, a un único heredero -por lo común, el primogénito de alguna casa- evitando la dispersión y/o división entre los demás miembros de la familia. Dos excepciones conocidas en el extremo norte, el mayorazgo que estableciera el limeño Francisco de Sojo¹¹ a fines del XVII y el que fundara Tomás Fernández de Paredes sobre el marquesado de Salinas con la hacienda de Tangarará¹². Remarquemos por otro lado, que la legitimidad o la ilegitimidad de una persona sería un factor de importancia creciente en Piura a partir de fines del XVIII, posiblemente relacionado a la manera *ilustrada* de pensar y ver el mundo.

Y no es por cierto que a los piuranos no les interesase los títulos o *la limpieza de sangre*; que no buscaran reproducir los patrones de la élite capitalina. Por el contrario, cumpliendo la norma para las sociedades de provincia sin nobles titulados, echan mano de los grados militares para resaltar su importancia y subsanar esa carencia. En el XVII prácticamente todos los piuranos de la élite son Capitanes, Coroneles, Maestres de Campo, etc; costumbre que lentamente irán abandonando y que se perderá para la segunda mitad del XVIII. Y no creo que sea pura coincidencia que justo en esa etapa comience a aparecer gente titulada; las bases económicas de la macroregión surquiteña-norlimeña que hemos visto, le permite a sus comerciantes solicitar y acceder a tan cotizado honor. Además, ubicados en la región de Piura en particular, donde no llega a haber títulos entre los locales, los invadirá una extraña fiebre por resaltar un grado militar sobre todo después de los sucesos de 1809. Ya en los primeros años de la república, los grados que utilizaban, tendrían una connotación de prestigio bastante diferente.

Tampoco faltan los expedientes que buscan comprobar legalmente la pureza de los ascendientes; tratando de diferenciarse y separarse más que de los indígenas -puesto que

fue una zona tan rápidamente mestizada- de la población esclava. Lo más temido era tener sangre negra en las venas... y por cierto, era de lo más común tenerla en una sociedad con patrones tan relajados en cuanto a la aceptación social y en la que el comercio propiciaba el constante intercambio entre y traslado de hombres y mercancías. Es decir, un contacto frecuente que permite aplicarles el dicho popular: el que no tiene de *inga tiene de mandinga*. Y ese rechazo respondía al ambiente en el que vivían, ¿como podrían haber pensado de otra manera?; eran hijos de su tiempo y como tales, compartían la cosmovisión social de la época.

.el prototipo de empresario piurano

El status y la importancia del capitán Josef Velásquez estuvo respaldado por el hecho de haberse logrado construir una sólida base económica; enmarcada por supuesto en esa coyuntura de auge económico regional de fines del XVII que viéramos en el primer capítulo.

Antes que nada hay que señalar que Velásquez era un *empresario*. El término quizás suene anacrónico para la época pero expresa claramente la capacidad de gestión y administración que tuviera Velásquez y otros piuranos como él. Una capacidad de diversificación económica entre varias actividades que desarrollaba a la vez y a las que mantenían estrecha y exitosamente vinculadas. La gran diferencia si pensamos en Velásquez como empresario, es la connotación de lucro que tiene el sentido moderno del término. Para ese momento, obtener beneficios estaba íntimamente ligado a la cuestión de prestigio; poseer tierras, haciendas o estancias, no sólo era un medio para la sobrevivencia sino también el tener un espacio determinado e importante dentro de la sociedad de la que formaba parte.

Durante este tiempo entonces y si seguimos a Villalobos (1987:59), los *negocios fueron una manera honorable de ganarse la vida, con pocas esperanzas de gran fortuna...* aunque yo diría que tampoco eso estaban en sus planes, en realidad si la tenían; quizás no tan grande como la de los mineros en esa misma época pero si contaban con una cantidad bastante grande sólo que muy diversificada; requisito indispensable para el éxito comercial, es el constante movimiento del capital y los

piuranos eran verdaderos empresarios, unos más otros menos exitosos. Además en un primer momento no fue simplemente el afán de enriquecerse, de acumular por acumular sino de hacerlo en cuanto respaldaba o permitía alcanzar un grado de respetabilidad, de notabilidad en la localidad; acceder al grupo dominante -sino se era parte de él- y entroncar con ellos, convertirse en parte de la élite. Y eso significaba mantener o adoptar una conducta patrimonial¹³, de protección para con los subordinados y/o menos favorecidos. Además que formando parte de las familias más importantes, cualquier piurano tenía asegurado para sus hijos la preeminencia social así no fueran los más pudientes de la región. Valía quizás más el apellido que permitía ubicarlo socialmente que el dinero que podía poseer; acabamos de verlo con los hijos espúreos de Joseph Velásquez.

Este era entonces, un empresario que aprovechaba todas las posibilidades de la coyuntura económica regional. Hemos visto como Piura y el norte, sin eje minero, se dedicó a la producción agropecuaria y es más, como los réditos del cultivo de la caña había volcado el interés de Lambayeque hacia ese efecto posibilitando que la ganadería fuera el eje productivo del extremo norte. Y Velásquez y Tineo nunca desaprovechó una oportunidad para desarrollar su capacidad empresarial: poseía varias haciendas y estancias, sin establecer mayor diferencia entre una y otra, y ellas fueron el soporte de todo su estructura económica... ¿acaso no fueron las haciendas-estancieras la célula básica productiva de Piura y su motor económico, el ganado?. Velásquez solamente en Guapalas tenía entre 15 y 16,000 cabezas de ganado cabrío y ovejuno que si calculamos al precio promedio de un animal al momento, 13 reales, nos significa hablar de entre 195 y 208,000 pesos sólo en ganado. Muy cerca, a tan sólo ocho leguas de Piura, también había sido dueño de Ocoto, estancia con un promedio de tres mil caprinos (alrededor de 39,000 pesos) que vendiera poco antes de su muerte a Mateo Gonzales de Sanjinés¹⁴. Con su suegro, don Joseph de Céspedes y Velasco¹⁵, intercambió la estancia de Sancor (ganado mayor) por la Rinconada de Vicus, Colchones, Tatumal y el Valle, localizadas en la costa y más que probablemente para dedicarlas a la cría de caprinos. También había comprado a una tía, doña Juana Céspedes y Velasco, los sitios de Solumbe, Gualancaparpa y Palomino y

heredó por parte de su madre, *una hacienda de ganado mayor*, Chulucanas y unas tierras de pan-sembrar.

No contento con tener que dirigir la producción de tantas tierras y con una obvia enorme cantidad de caprinos, incursionó en la *industria* de jabón. Probablemente como cualquier otro ganadero habría beneficiado sus manadas en las casas-tina de la zona y negociado su producción. Pero hacia 1695, en pleno auge del jabón, arrendó la casa-tina de Francisco de Herrera¹⁶. Primero en sociedad con su *hermano*, en realidad su concurrido, Joseph de Valdivieso¹⁷ y luego sólo. Ahora bien, hasta en el arriendo de esa casa-tina tenemos una muestra de su gestión empresarial. La fábrica que arrendara estaba en medio de un complicado proceso sucesorio, numerosos litigios que no se solucionarían (y él lo sabía) a corto plazo, por tanto así hubiera querido comprarla, no hubiera podido hacerlo. Sin embargo, si percibió que mientras no se solucionara el complicado problema en torno a ella, se encontraba funcionando a lo sumo, parcialmente; el albaceazgo no solía ser el mejor modo de maximizar los recursos de una casa-tina. Ni tampoco el mejor interlocutor para establecer el monto del arriendo... ya era bastante proporcionarle una renta fija, permitiéndole que se concentrara en la resolución de la testamentaria.

No sabemos si en algún momento buscó adquirir alguna otra; quizás pero es poco probable que su gestión tuviera éxito toda vez que estamos hablando de una etapa de auge de la producción de jabón (Aldana 1989); es poco probable que sus dueños quisieran deshacerse de ellas. Implementar una, no era ni fácil ni barato: había que comenzar por conseguir la paila de cocción o el hierro para hacerla, además de los gastos de construcción de la casa y oficinas; de hecho era una inversión muy fuerte y no justificada si se podía arrendar una en las condiciones como la de Herrera.

Velásquez vendía parte de su producción como ganado en pie y parte la beneficiaba en las casas-tina, había buen mercado para el jabón y siempre se necesitaban cordobanes y badanas; no por gusto había un activo tráfico de mercancías que debían ser protegidas. Hacerse de una casa-tina era el paso más lógico y mejor aún si se lo hacía con una inversión mucho menor: el valor del arriendo nunca por nunca fue lo que hubiera significado adquirir una fábrica... y los beneficios

los mismos o quizás hasta mayores. Incluso, el desgaste natural de las instalaciones de la fábrica corrían por cuenta del dueño; del albaceazgo en este caso como cuando un esclavo muerto fue descontado del arriendo puesto que Velásquez -arrendatario- tuvo que reponerlo. Frente a los 3,500ps que fue el valor del alquiler conjunto con Valdivieso, por 6 años, o los 2,500 pesos que ofertara Velásquez cuando la alquiló solo; don Antonio Rodríguez de Taboada¹⁸ tuvo que pagar 7.500 ps al adquirir la misma tina en 1708. Y valga resaltar que, como se ha dicho, toda casa-tina estaba vinculada a alguna hacienda, la de Ñomala en este caso. Estancia bastante extensa en la que se llegó a criar hasta diez mil cabezas de ganado caprino y que estaba incluida en el arriendo que hiciera Velásquez (no así en la venta a Rodríguez) y que quedaba *casualmente* contigua a la hacienda de Guapalas, de su propiedad.

Y no hemos señalado que esta casa-tina había estado, antes que Herrera, en manos de Joseph de Céspedes y Sebastián Fernández Morante, cuñado del primero; no es coincidencia en absoluto que fuera Rodríguez el concuñado de Velásquez quien terminara adquiriendo la misma fábrica que fuera arrendada por nuestro personaje. Ella era en realidad una casa-tina de la familia y quizás en los documentos de compra-venta se llegue a encontrar alusiones al derecho de retracto¹⁹ para lograr la compra. Es decir que en algún momento, la administración mancomunada Céspedes/Fernández Morante perdió la tina por deudas y le fue rematada a un tercero; probablemente el mismo Herrera. A su muerte y en venta normal después de solucionar los problemas de la testamentaria y cumplido el plazo del arriendo a Velásquez, la casa-tina debió ser ofertada por pregón y como económicamente aún resultaba un negocio rentable, es probable la presencia de más de un interesado en ese inmueble y no sólo la de Rodríguez.

Pero si pensamos un poco en las actividades ganaderas de Velásquez ¿qué mejor manera de vigilar una inversión en el rubro que acceder directamente al beneficio y procesamiento de sus animales? Claro está, que también se dedicaba al *giro de manadas* -al que hemos hecho referencia antes- otro posible negocio de los hacendados estancieros: criar y vender animales en pie. Y en ello tenía con su suegro, *partidas de plata que an entrado de una parte y otra de beneficio de javon,*

*cordobanes, suplemento de pellejos y otras cosas*²⁰. Con una casa-tina tenía asegurada la ganancia con esos ganados en los que había invertido: si vendía los animales, la fábrica seguía funcionando porque también ofrecía el servicio; si no, los beneficiaba junto con el resto de sus animales destinado a la producción de jabón o cordovanes. Aprovechando la coyuntura regional (auge ganadero) y la local (una casa-tina en litigios), este piurano logró combinar la posesión de estancias, la cría de ganado y la producción de derivados. Cada cosa, además, comercializable en sí misma.

No olvidemos tampoco el otro gran rubro de los empresarios piuranos: las mulas. Aunque no tenemos referencias de que Velásquez se dedicara a su cría, sabemos de una vez que entregó veinte mulas a su mayordomo para que las juntará a las suyas y las traficara hasta Lima. Pero no más: quizás tuviera algo que ver en esos *negocios* que tenía en Ayabaca. Es decir que sin lugar a dudas el ganado caprino era su actividad principal, el vacuno en segundo ocupaba el segundo lugar y quizás también criara algunos equinos, mulas entre ellos. De su hijo sí estamos seguro que aprovechó las excelentes condiciones de las serranías del corregimiento por la parte de Ayabaca y también en Loja; en 1743 su testamentaría enfrenta un juicio de don Luis Bartolomé Correa de Acuña, en nombre de un tío criador de mulas y afincado en Ayabaca; el motivo: la deuda impaga de 160 mulas entregadas²¹.

Quizás podría argumentarse que para la época de Velásquez padre el negocio eran los caprinos y que el ganado mular se convirtió en un sucedáneo a esta actividad ante el declive de ese vigor económico regional de fines del XVII. Vigor, recordemos, estrechamente vinculado a la desestructuración del sistema comercial virreinal en torno a la ruta de la plata y al progresivo cambio de panorama internacional; y cuyo declive se sensible plenamente para la década de 1730. Quizás la cría de mulas fuera una actividad bastante más generalizada justo a partir de esta época pues aunque siempre fue una zona comercial (y por tanto con necesidad de mulas) sería recién a raíz de la creciente explotación de la cascarilla y de otros bienes primarios en que comenzaría a ser cada vez más apremiante la presencia de arrieros y obviamente de mulas con ellos, que sacaran la codiciada mercancía a la costa. Y quizás

Velásquez hijo heredara del padre esa habilidad para captar las oportunidades económicas.

Eso no significa sin embargo, que no hubiera quien se dedicara al negocio a fines del XVII. Justamente Francisco de Herrera y Andrade -el dueño de la tina que arrendara Velásquez- también hacendado-estanciero, emparentado con familia notable de Piura y con varias empresas al igual que nuestro personaje, se dedicaba a la cría de mulas: en su hacienda de Matalacas señalaba tener listas 400 mulas chúcaras más un número indeterminado de *las que faltaban errar*. Al parecer como empresario, Herrera sobrepasó a Velásquez; no sólo tenía estancias, criaba ganado caprino, ovejuno, mayor y equino y era dueño de una casa-tina sino también giraba en una línea que no sabemos si en algún momento Velásquez la desarrollara: la comercialización del tributo. Sin embargo, no tenemos una idea cierta de como se realizaba esta actividad, si Herrera había rematado el derecho a recoger el tributo, si era cajero del corregidor de turno, si era su socio o si era un simple intermediario. Sólo sabemos que conducía *tollos de tributo* y pescado a vender a Trujillo; obviamente tenía relaciones estrechas con las comunidades de la costa²².

El comercio... siempre en la base de la actividades. Porque a todas las habilidades de Velásquez hay que agregarle sino la mayor una de las más importantes, su habilidad para comerciar. Era ganadero-hacendado-tinero sí, pero también comerciante y de no haberlo sido, hubiera tenido que serlo. ¿Cómo sino hacer funcionar el engranaje económico que había montado? Y quizás aquí se tenga uno de los motivos por los que la actividad mercantil no era mal vista en las nuevas tierras; habían sido siempre los mismos encomenderos primero y hacendados después los que se habían encargado de la producción y de la comercialización de esa producción. Y en esta actividad iba inmersa toda esa cosmovisión patrimonial-señorial que no tenían necesariamente los comerciantes de oficio y que hacia el último tercio del XVIII se iría perdiendo de manera directamente proporcional a la generalización de las ideas ilustradas primero y sobre todo liberales después.

Pero en esta etapa era muy común gestos de carácter señorial entre los miembros notables: por ejemplo don Diego de

Mesones y La Portilla²³, tras beneficiar sus manadas, repartió entre *los pobres* la carne convertida en cecina que no pudo vender y antes que se *apolillara*. Y esto no es extraño; es frecuente encontrar referencias, salpicadas en los documentos, a repartos de *gualdrapas* (carne del anca de animal) y otros restos del ganado o de productos no vendidos entre los esclavos o entre los indígenas asentados alrededor de las haciendas.

Velásquez fue un sagaz comerciante cuyo principal mercancía fue obviamente el jabón y los cordovanes. Pero no escapa al tipo de comercio de sus colegas en el norte y para el XVII: en general, mercadeaba cualquier efecto de la tierra a fin de intercambiarlo por efectos de Castilla, los principales productos de contrapartida; aprovechaba esa doble vertiente mercantil posible del comercio de la zona. Y sus transacciones y el mismo volumen de los productos no escapa a la lógica comercial que señaláramos para la época. Los envíos promedio están alrededor de los cien quintales, por ejemplo un vez envía 49 petacas (ca.75qq.) y otra, 83 petacas (ca.127qq). Por supuesto los mercados a los que llega son los conocidos, Lima como mercado principal redistribuidor hacia el resto del espacio virreinal y también los mercados vecinos de la audiencia de Quito.

Este último no es quizás tan obvio como el capitalino en el caso de Velásquez pero era uno bastante atractivo a los piuranos, finalmente allí se localizaban los obrajes norandinos y siempre se requería el producto. En el caso de Herrera es muy claro; recibe cuatro fardos de ropa de Quito con destino a Lima probablemente tras enviar jabón como contraparte. Quien los negocia es un vecino de Riobamba -no en vano esta última zona era el nudo comercial entre Cuenca al sur y Quito al norte- y por supuesto Velásquez también tiene tratos con gente de Riobamba o con quienes comercian en ella, como Gregorio Matute, lojano que le negocia sus envíos de jabón. Loja era también punto importante de sus actividades y es lógico que trafique en y con gente de esa zona por cuanto sus intereses estaban en Ayabaca. Parte de su familia es de esta ciudad como Valdivieso, su concuñado, con quien de mancomún tiene negocios con Francisco de Angulo; capitán lojano, que le compraba mercancía diversa a Velásquez además de ser su consignatario en esa ciudad.

Al interior de la macroregión, el comercio era bastante activo y no sólo entre los criollos sino también incluía a la población indígena. Velásquez hacía repartos o más bien *socorría* a la gente que vivía en sus haciendas aunque no sabemos si esto era o no forzado. Recordemos que el reparto, ese mecanismo de inserción forzada de los indígenas en la economía de mercado²⁴, era un negocio exclusivo de los corregidores y por tanto en la mayoría de los casos -al menos para Piura- estuvo en manos de foráneos. Ahora bien, poco sabemos de como hicieron para vincularse a una sociedad que les era extraña y que como la piurana, se hallaba supeditada más al poder local, al Cabildo, que al de la capital. Eso sí, buena parte de los tenientes de corregidor de la ciudad de Piura y de otras zonas, fueron piuranos o peninsulares afincados en Piura como Antonio Rodríguez de Taboada o Mateo Gonzales de Sanjinés, ambos vinculados a Velásquez (ver el esquema de su familia, el número III)

Velásquez repartía *socorros* de paños, bayetas, tocuyos, piezas de ropa de Sechura y hasta plata entre los yanaconas de sus estancias; es más le señalaba a su ayudante que les diera *a cada uno con cuenta y razon lo que pidiesen*. Ahora bien, resulta interesante pensar hasta que punto estamos está frente a un mecanismo de enganche; quizás semejante al que se estableciera plenamente en el tardío XIX. Este socorro no pareciera ser obligatorio pero no sabemos si en realidad se diferenciaba del reparto sólo en cuanto que éste era cosa del Estado y el socorro estaba en manos de particulares, del hacendado que lo realizaba en sus tierras. E s c l a r o entonces, las numerosas relaciones que tenía con la población indígena; no es de extrañar que en su testamento nombrara a don Luis de La Chira y a don Juan Francisco, cacique y persona principal de Catacaos; al fin y al cabo la mayoría de los indios mitayos de sus estancias provenían de esa comunidad. Sin embargo, no sabemos cual era la lógica para las asignaciones de mitayos: Guapalas tenía muchas más cabezas de ganado que Ñomala; lo prueba la presencia de yanaconas en la primera hacienda. A más las estancias eran contiguas una a la otra. Veamos el cuadro siguiente:

Cuadro V
MITAYOS EN LAS ESTANCIAS DE VELASQUEZ Y TINEO

| | Nomala | Guapalas | Ocoto |
|-----------|----------|-----------------|----------|
| | ----- | ----- | ----- |
| Narigualá | 4 | - | 1 |
| Menon | 4 | 1 | - |
| Mechato | 2 | 1 | - |
| Mecomo | 3 | 1 | - |
| Pariñas | 1 | - | - |
| Catacaos | 1 | 8 | 1 |
| -quiebra | <u>1</u> | <u>-</u> | <u>-</u> |
| | 16 | 11 +4 yanaconas | 2 |

Fuente: Testamentaria Velásquez

En todo caso, otra posible relación de Velásquez y otros hacendados-estancieros con los indígenas fue el abastecimiento de totora, para construir petacas, reparar techos de las casas-tina, etc.; eran los catacados los que las proveían así como la lejía, insumo indispensable para la manufactura de jabón, la producían los sechura -aunque se servía de la intermediación de su tío político (o en todo caso su relacionado), Luis de Céspedes.

Pero los productos de Velásquez también tenían mercados en el exterior de la macroregión: Panamá, aunque en cantidades muy pequeñas. El puerto de salida claro está era Paíta pero recordemos que en la época éste se vinculaba poco o nada al interior de la región por cuanto se articulaba con el exterior. Y probablemente por esto, sólo se encuentra referencias a un contacto con esa ciudad: una venta de jabón y badanas blancas a Santos Lamadrid y a Manuel Payba; venta pequeña (100 qq y 60 docenas) lo suficiente como para adquirir una pequeña esclava que se comprometiera a entregar a Ana de Saucedo, su relacionada de Ayabaca. Los problemas que surgen en torno a la negociación los canaliza a través de Bartolomé Lamadrid -probable hermano del panameño- y quien lo entera de si la mercancía llegó a ese puerto norteño es Gonzales de Sanjinés, el que comprara la hacienda de Ocoto a Velásquez²⁵.

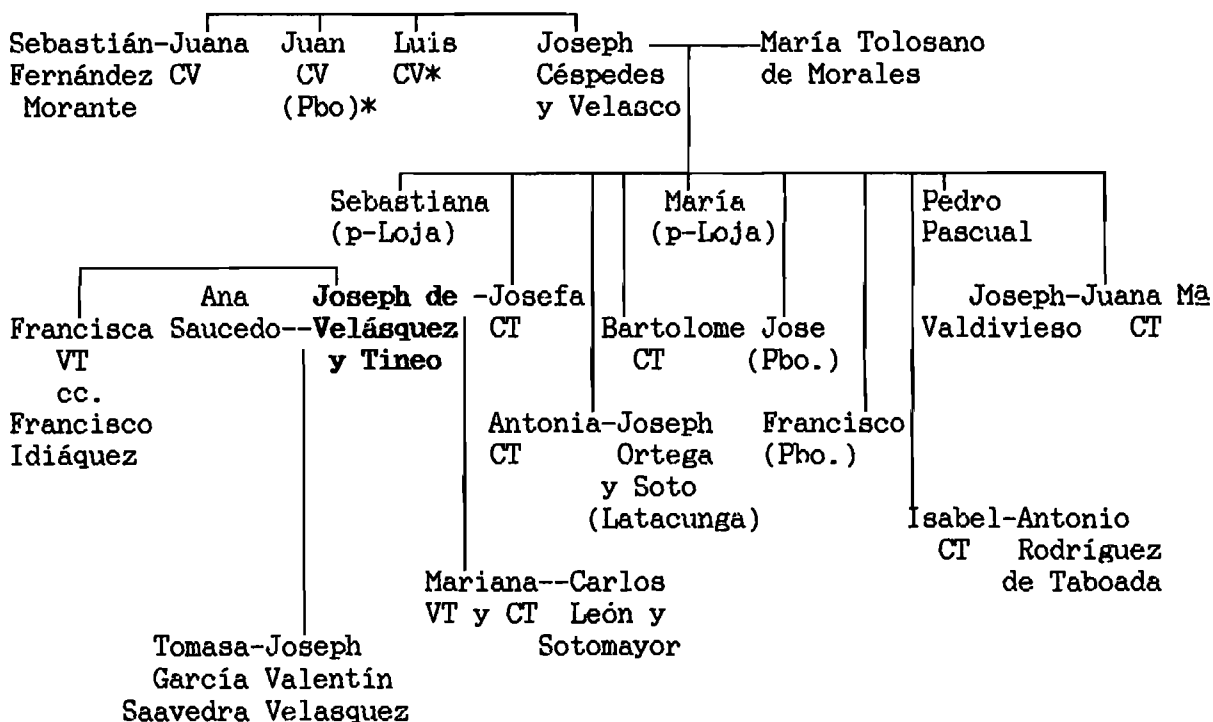
Y así como comercializa los derivados de su ganado, también éste era una mercancía susceptible de ser comprada y

vendida. Mientras Velásquez está adquiriendo 1450 cabezas de carneros y borregos (entregados en dos partes, 700 y 750 cada vez por Juan Carmonel, del pueblo de Amotape); está vendiendo -del negocio de manadas que tenía con sus suegro- 850 cabezas de cabras *de matanza*, engordadas, amachorradas y puestas en la tina que le fuere a indicar el comprador, Thomas de Veloqui²⁶ Y también hace un arreglo con su cuñado, Francisco Idiáquez²⁷, para la venta de ganado caprino en relación a la gruesa de diezmos.

.la familia: el poder detrás del empresario

Y esa es la única vez en que se encuentra una referencia a negocios con *sus* parientes pues aunque la familia es siempre un elemento recurrente a lo largo de la descripción de sus diversas actividades, es la familia de su mujer y no la de él, el vínculo de unión, el punto de coincidencia. Ello nos lleva entonces, a tener una idea bastante cabal del peso gravitante de la mujer dentro de la familia y en la forma de pensar y de vivir de la sociedad piurana y en general en la del virreinato peruano. Veamos lo siguiente:

Esquema II
 LAS RELACIONES FAMILIARES/COMERCIALES DE VELAZQUES Y TINEO



*Hermanos?; primos?; p-profesa Fuentes: Aldana/Ramos (Ms); Garay 1987; testamentaria Céspedes ADP Ca.cc.3(55)1712.

Casi todos los nombres que aparecen en este esquema (salvo el de los religiosos) han sido mencionados al describir las actividades de Velásquez; es más el grueso de sus transacciones las realiza con estos parientes. Claro está que si nos fijamos en el inventario de sus papeles, encontramos el nombre de otras personas con las que comercia pero las operaciones no son igual de importantes como las que desarrolla con la familia... de su mujer. Pero esa familia no es el soporte de las actividades sino simplemente su respaldo. En los giros más cuantiosos siempre lo encontramos asociado con su suegro, Céspedes, o su concañado Valdivieso; sólo una vez aparece Idiáquez, casado con su hermana... y no hay más referencia a tratos con personas por parte de su propia familia. Y remarquemos que siempre es Velásquez con uno o con

otro; no hay una coherencia entre los tres o una referencia a una mancomunidad de intereses del grupo familiar, como si lo será tiempo después.

Y éste es un modelo que ya había hecho efectivo su propio suegro Céspedes. En su oportunidad, cuando joven, don Joseph había tenido compañía de ganados con su cuñado Fernández Morante y la co-propiedad de una casa-tina, además de la propia. Más aún, Fernández Morante a su vez, había tenido negocios con su propio suegro, el sargento mayor Isidro de Céspedes, también vinculados a la administración de estancias y cría de ganado mayor²⁸. Tanto en el caso de Isidro de Céspedes con su yerno Fernández Morante como Joseph de Céspedes y Velásquez fueron las hijas -y esposas- el vínculo entre las personas. Ahora bien lo que no sabemos es que si este modelo es vigente en la época, ello significa que cada uno de los miembros de una familia reproduce en su momento, semejante esquema. Es decir, que si Velásquez hubiera vivido algún tiempo más, él a su vez hubiera tenido negocios con su yerno Carlos de León y Sotomayor (u otro) -y a lo mejor los tuvo- así como sabemos que este León tuviera vínculos económicos con Joseph Valentín (recordemos que se refería a él como su hermano). O que Valdivieso o Rodríguez de Taboada o alguno de los Céspedes se respaldara en sus propios hijos políticos para llevar adelante sus negocios. Es lógico pensar que esta forma tradicional de vinculación sería luego la plataforma ideal para el establecimiento de verdaderas empresas familiares. Sin embargo, queda preguntarse cuando se rompía el modelo y se reproducía uno nuevo; ¿a la muerte del padre en que a su vez, los hijos políticos quedaban convertidos en cabeza de su propia familia, hijos e hijas, naturales y políticos?. Probablemente.

En todo caso, nos interesa ver entonces, como es la línea femenina la que prima. Si Joseph de Céspedes es el tronco-cabeza de la familia que está en torno a Velásquez es por cuanto una de sus hijas se casó con él. Velásquez no es más que un agregado a la familia de su mujer, de la que es un elemento vitalizador pero no es pieza indispensable. Líneas antes veíamos a la dote como el elemento que permitía convenientes matrimonios a la mujer y a su familia... pero porque no considerar que también el argumento puede pensarse exactamente al revés, que la dote era más bien la compra

(aunque suene bastante duro) del prestigio y las relaciones de un apellido pero sobre todo de la fuerza de un hombre joven, necesaria para la reproducción del grupo familiar.

Claro está que tampoco era muy rentable para la familia, la hija soltera -no monja- y/o la viuda, pese a que ésta última podía llegar a independizarse y dedicarse de pleno a los negocios; era más extraño pero no infrecuente que las solteras hicieran lo mismo. La *rentabilidad* no estaba tanto en el dinero que significaba mantenerlas sino en el número de relaciones sociales -y por tanto económicas- que se desperdiciaban al tener desvinculadas a las hijas; al menos el convento era signo de status y tampoco le cerraba a la familia la posibilidad de futuros negocios con la orden. Aunque eso en Piura era más frecuente con los hombres puesto que no había conventos de religiosas. Pero si los había en Trujillo y Loja y ya hemos llamado la atención muchas veces a ese continuo contacto entre la gente de la macroregión; en los conventos de esas ciudades los piuranos podían imponer censos (y de hecho lo hicieron, como veremos líneas más abajo) sobre sus propiedades con mayor facilidad si eran familiares de las novicias. Finalmente los réditos eran en favor de ellas o se convertían en la congrúa de algún otro religioso de la familia.

Mantener entonces, ese espacio de representatividad mínima en la familia implicaba tener un situación clara: el convento o el matrimonio. De lo contrario, por cuanto no era fácilmente aceptada la mujer que vivía sola, debía retornar al hogar paterno y/o supeditarse a alguna hermana (o hijo) casada. Viuda, doña Josefa de Céspedes y Tolosano casa con un viejo conocido de la familia, don Francisco López de Ochoa²⁹. Con él, Velásquez había tenido más de un negocio y lo señalaba como *mi compadre*. Viudo a su vez este peninsular, aunque tardamente, repetía un patrón de inserción en la sociedad piurana al casarse con doña Josefa. Por otro lado, recordemos que había tenido negocios con Velásquez y ellos lo vinculaban a doña Josefa, ¿qué mejor manera de no perderlos y de paso acceder al respaldo de una poderosa y reputada familia como los Céspedes, que contrayendo matrimonio con una de sus miembros?. Claro está que ello independientemente a que con el trato frecuente pudieran haber llegado a establecer alguna relación de tipo sentimental.

Y para Velásquez, por cierto, la familia de su mujer probó ser un buen respaldo. Pero antes que nada resaltemos una característica de la sociedad piurana: buena parte de la élite, de las familias notables de Piura tenían sus bases económicas en la zona de Ayabaca. Y si pensamos en la época, ello no tiene nada de extraño: ganadería y haciendas-estancieras eran el binomio económico de la región a la que se sumaba el fuerte comercio intraregional no sólo en Piura sino en el espacio en que ésta se inscribía, Ayabaca era la zona que reunía el mayor número de condiciones: tierras fértiles³⁰ y sobre todo, mano de obra. En esa zona de la sierra del corregimiento de Piura tenían tierra los Sotomayor, los Saavedra y Rangel, los Mesones y la Portilla, los Muñoz de Urdiales, etc., todas familias notables de la región.

Por supuesto que los Céspedes, también tenían propiedades en esta zona de la sierra piurana y veamos con el siguiente cuadro si no eran un buen respaldo.

Cuadro VI
TENIENTES DE CORREGIDOR DE AYABACA

| | |
|-----------|---|
| 1695-1699 | Joseph de Céspedes y Tolosano |
| 1702 | Joseph Velásquez y Tineo |
| 1710 | Joseph Hernández Gil (cc.Micaela Mendez Valdivieso) |
| 1710-1711 | Antonio Rodríguez de Taboada |
| 1712-1714 | Joseph Valentín Velásquez y Tineo |
| 1719 | Bartolomé de Céspedes. |

Fuente: Aldana/Ramos (Ms.)

Pensemos en cuan importante era la familia a la que pertenecía Velásquez que prácticamente durante treinta años acapararon el poder político de esa localidad serrana: el teniente corregidor de Ayabaca se hallaba casi siempre vinculado a ella.

Un respaldo bastante efectivo aunque -digamoslo nuevamente- individual no grupal. Cuando se trató de la

última composición de tierra³¹ era necesario una fianza que debía ser prorrataada entre los hacendados y quien afrontó el pedido de la Corona, obligando sus bienes fue don Antonio Rodríguez de Taboada. Ello no debió ser casual, primero porque desempeñaba el cargo de teniente de corregidor en la zona de Ayabaca y luego porque ellos pertenecían a ese grupo de familias notables-hacendadas ayabaquinas. Probablemente de haber estado vivo Velásquez hubiera encabezado las acciones o fuera él quien hubiera avalado a su concañado y no su sobrino político como fue en este caso. Es decir, Carlos de León y Sotomayor fue el fiador de Rodríguez junto con Joseph Gonzales Carrasco³² y su esposa María Pacheco de Figueroa; ella perteneciente también a una importante familia de hacendados ayabaquinos (y más que probablemente vinculada a los Céspedes) y él, un antiguo conocido de la familia; al menos este capitán había tenido tratos con Velásquez (compra de cordovanes)³³.

Pero también hay que decir que a veces, ese respaldo familiar en lo político, podía llegar a ser una molestia. Y resultó así justamente con la testamentaria de don Joseph de Céspedes, el suegro de Velásquez. La causa no podía ser vista por el alcalde ordinario, don Carlos de León, por ser el marido de su nieta, doña Mariana de Velásquez, ni tampoco ante el alcalde de segundo voto puesto que el cargo estaba en manos del Maestre Rodríguez de Taboada, su yerno. Un problema de difícil solución puesto que los alcaldes eran las autoridades máximas que veían las causas civiles; hubo que buscar un tercero legalmente aceptado y eso suponía tiempo, más a agregar al que normalmente tomaba una sucesión³⁴.

No obstante, volviendo a nuestro personaje, veamos como Velásquez se mueve en un espacio que es de dominio común de la familia. Para el comercio con Loja, se vale de su concañado Valdivieso quien obviamente como lojano, tiene más de un contacto con la zona. A través de su pariente Luis de Céspedes obtiene la lejía de los sechura. De un préstamo que solicita a doña Antonia Navarro de dos mil pesos, mil en realidad los tomó para el presbítero Juan de Céspedes, su tío político quien -además- utiliza los servicios de su casa-tina para beneficiar sus animales. Y aunque no sabemos quien es esta doña Antonia posiblemente sea alguna relacionada a la familia.

Como también debió serlo doña Isabel de Toledo y

Bracamonte viuda del Capitán Juan de Torres Calderón, vecino de Trujillo, a quien Velásquez pagaba los réditos de un censo impuesto sobre la casa-tina que arrendara. Ello, claro está, no tiene nada de extraño si recordamos que los censos y las capellanías fueron mecanismos que, para capitalizarse, utilizaron los laicos, a falta de bancos y desde muy temprano; y también una manera de dejar expresa muestra de su prestigio. Además de ser el modo como las instituciones eclesiales recirculaban el patrimonio (por dotes de las novicias, donaciones y/o herencias) que poseían, tanto para mantenerse cuanto para participar de ese mundo empresarial que vemos que los entorna³⁵.

No es casual entonces que la madre del suegro -y abuela de la mujer de Velásquez- se llame doña Ana de Torres Velasco; lo más posible es que haya un parentesco. Además recordemos que esa casa-tina había sido propiedad de la compañía que formara Joseph de Céspedes con Sebastián Fernández Morante; el primero pudo muy bien haber impuesto una capellania sobre ese bien inmueble. Tampoco es extraño que quien goce del patronato sea algún descendientes por la línea masculina del apellido, un Torres; era lo más común que se nombrare como beneficiarios preferentemente a los hombres, el mayor al menor, y sólo a su falta, a las mujeres.

Lo que es interesante, entonces, es ver como la familia como el elemento que está presente prácticamente en todo lo conectado con los negocios de sus miembros y luego también la capacidad de pervivencia de la influencia de un sistema familiar organizado en torno a la mujer: el hombre es el que da el apellido y el rostro, el que tiene representatividad jurídica, pero es ella la que carga con la tradición, con ese sentimiento de pertenencia a un determinado grupo, con el que de mejor o peor manera se identifican sus miembros y gracias a lo cual encuentran un respaldo a las actividades económicas. Ninguna de estas dos características se perderán en el XVIII, por el contrario se acentuarán; el mercader hará de su familia el sostén de sus actividades así como las mujeres serán los puntos de apoyo a las mismas.

2. La empresa familiar: las redes de comercio

El cambio de los tiempos supuso la complejización de las relaciones económicas y junto con ellas la de las relaciones familiares que, como hemos visto, estaba en la base de las actividades productivas comerciales; simplemente anotemos una queja de Gregorio Espinosa de los Monteros, quien nos servirá de eje en este análisis: *todo esta espuesto a los atrasos que puedes considerar porque no ai hombres de quien fiarse aun pagando trabajo personal...* y eso que los mercaderes preferían hacer ingresar a los negocios a aquellos que los ayudaban; ¿cómo, entonces, no servirse de la familia?.

La explotación de la cascarilla es el primer ejemplo de una producción-extracción en respuesta a una creciente demanda internacional de bienes primarios no tradicionales, lo hemos dicho repetidamente. Y para soportar la presión que esa demanda supuso, los comerciantes echaron mano de la estructura que había respaldado sus actividades: la familia... pero esta vez de manera cualitativamente diferente.

Las transacciones mercantiles en torno a la cascarilla fueron incrementando su valor y al confluir con el Libre comercio, con la gran afluencia de productos de Castilla consiguiente, los montos de negociación envueltos fueron astronómicos; lo hemos visto en el capítulo anterior: las obligaciones de los mercaderes sobrepasaron de lejos los cien mil pesos. Un comerciante de provincia, por importante que fueran sus negocios no hubiera podido afrontar solo el afianzamiento de rigor; pero si podía cumplir con ese requisito si se obligaba todo un conjunto de personas. ¿Qué mejor que la familia? Si hasta ese momento ella había enmarcado los negocios individuales de sus miembros, ¿por qué no ser el soporte del beneficio conjunto?. Es acertado afirmar con Villalobos (1987); que estamos frente a *un mundo de negocios poco desenvuelto* y en el que se sentían la fortaleza de los lazos familiares y de amistad.

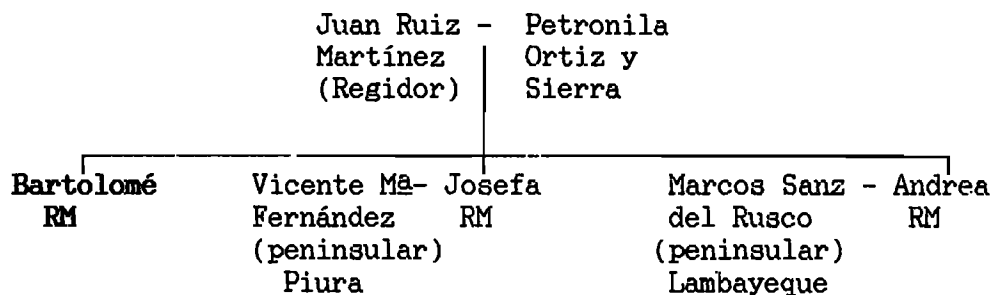
Consideremos también que ya no estamos frente a hacendados que mercadeaban sus productos sino frente a gente que tenían como principal fuente de ingresos al comercio y que a partir de él se proyectaban sobre las actividades tradicionales (ganadería, agricultura, manufactura de jabón) en busca de status. Personas que si son piuranas no

pertenecen necesariamente a las familias notables, como el cabeza del grupo en análisis, Gregorio Espinosa de los Monteros, o que si son peninsulares, se afincan en la región repitiendo un viejo patrón de inserción en la sociedad provincial. Sin embargo, ambos de modos cualitativamente muy distintos, son inmigrantes; el primero en el medio social y el segundo en el país. No obstante, llegarán embullidos de una mentalidad bastante distinta; sobre todo los peninsulares. Bien lo señalan Balmori/Voss/Wortman, estos europeos unieron América con la Europa ilustrada²⁶; justamente en esta etapa de transición entre la colonia y los tiempos modernos -desde mediados del siglo XVIII en adelante, según estos autores- cuando se forman las redes de familia cuya máxima expansión será en la segunda mitad del siglo XIX.

Y ese viejo patrón significa la presencia de una parte piurana (o norteña) y de una contraparte peninsular, asentado en el espacio de la macroregión gracias a los vínculos que le permite el primero. Tanto en el caso de los Espinosa de los Monteros como el de los Ruiz Martínez o los Sánchez Navarrete hay algún peninsular: Miguel de Arméstar en el primer ejemplo, Vicente María Fernández de Otero para el segundo caso y para el tercero, Ruiz Mujica. El esquema muy simple de los Ruiz Martínez no permite ver claramente lo dicho y también unos primeros indicios del territorio que cubrían.

Esquema III

LA RED FAMILIAR DE BALTAZAR RUIZ MARTINEZ



Fuente: ADP, Not Farfán de los Godos, prot.154, 1794:29v: ADP Lazurregui prot.36(2), 1767.

Y en este caso es sólo una muestra -poco compleja- del número de parientes que involucraba una red familiar de comercio y del espacio que cubrían. Es claro, que la red está organizada en base a las mujeres; es con sus cuñados con los que reiterativamente don Baltazar hará negocios. Y también éste sería el caso de Los Espinosa de los Monteros. Ambas familias tendrían su base de operaciones en Piura ciudad y a partir de ella se proyectarían a sus diferentes mercados. Por su parte, los Sanchez Navarrete controlarían sus operaciones desde el puerto de Paita, finalmente ellos estaban vinculados y/o descendían de una antigua familia notable paiteña. Estas redes de comercio fueron verdaderas empresas familiares en el último tercio del XVIII, el momento más visible por cuanto estamos frente a un espacio socio-económico conformado, la macroregión surquiteña-norlimeña, con sus redes de comercio y circuitos mercantiles en pleno funcionamiento, respondiendo una demanda. Una etapa en que se conjugan reestructuraciones territoriales y divisiones administrativas, Libre comercio, reformas fiscales, etc : las Reformas borbónicas dirigidas a lograr la diversificación productiva (de bienes primarios) de sus colonias.

El auge y la caída de la febril actividad mercantil de la década de 1780 es el marco preferente para ubicar a nuestro caso-eje: los Espinosa de los Monteros se vieron arrastrados por la crisis de sobresaturación del mercado virreinal que causó la conjugación Libre Comercio y término de la guerra con Inglaterra; el grupo sobrevivió hasta mediados de los '90 cuando a lo dicho se le sumó los trastornos climáticos que afectaron fuertemente al norte. Tengamos en mente lo que hemos ido delineando en los capítulos antecedentes para comprender el entorno que rodeaba al piurano Gregorio Espinosa de los Monteros y las actividades de su grupo familiar.

.la red familiar y su radio de acción

En Lima y a lo largo de 1786, se firmaron cinco obligaciones por un valor total de 125,182 pesos³⁷, a favor de Antonio Lopez Escudero, gran mercader limeño; la mercancía, efectos de Castilla y géneros de la China. Para hacerlo, Gregorio Xavier Espinosa de los Monteros contó con el apoyo de su cuñado Miguel de Arméstar y de su sobrino político Juan

Miguel Larraondo. Y claro está que no debió ser la primera vez que se daba situación semejante pues ambos avalaron de buen grado, operación tan cuantiosa y desde la misma Piura.

"...por bienes comunes entre los tres por cuanto redunda en beneficio y alibio de nuestra casa y familia, de la qual es *don Gregorio la columna principal* y quien con su aplicación e industria y trabajo ha fomentado y puesto en el estado en que hoy se halla con tanto beneficio para nosotros, nuestras mujeres, nuestros hijos y demás individuos de la familia..."³⁸

No sabían que esta transacción sería la causa de la ruina de la empresa familiar montada tan cuidadosamente a lo largo de tanto tiempo; que se verían envueltos en numerosos litigios a causa del concurso de acreedores y que peligraría incluso su propia reputación como comerciantes.

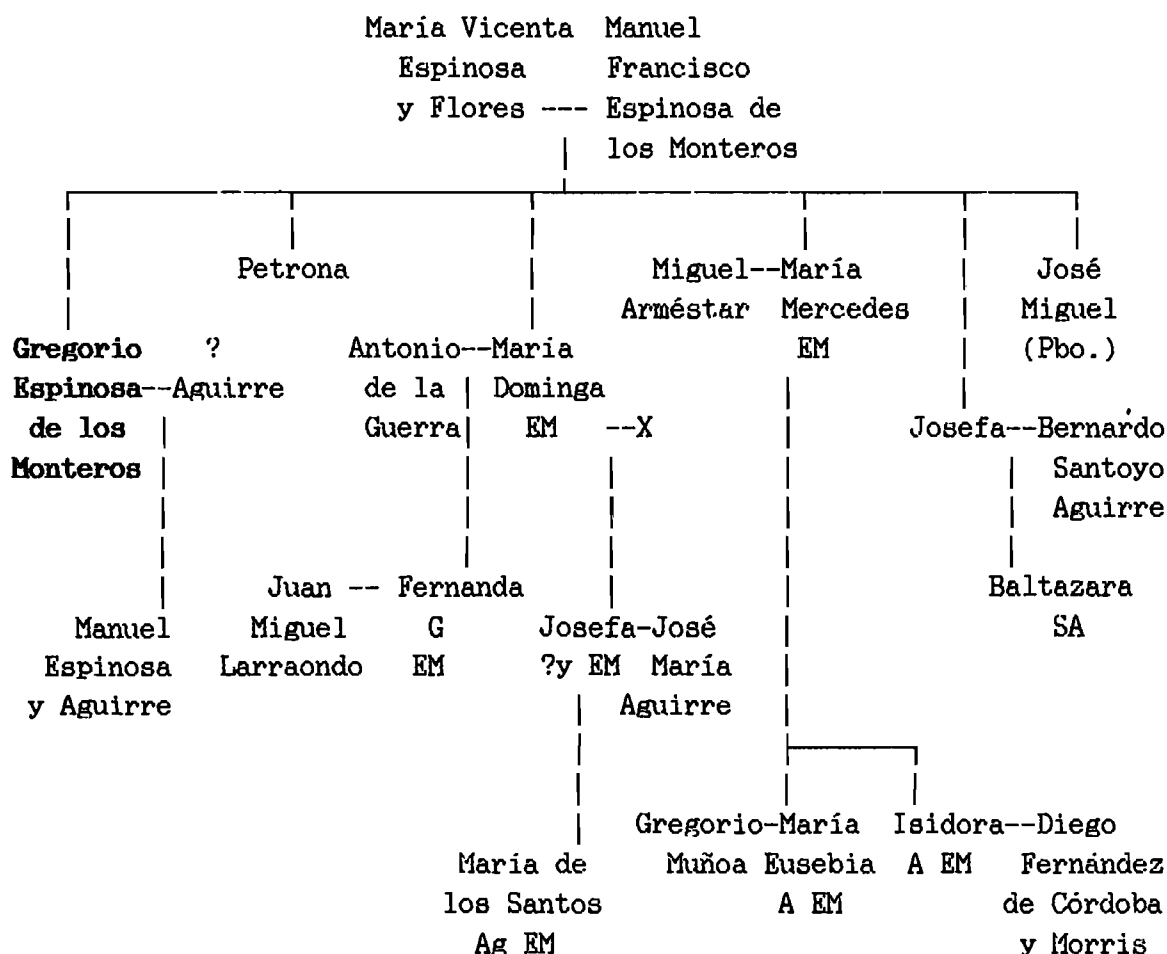
Veamos el esquema IV, la red familiar de Gregorio Espinosa de los Monteros y no lo dejemos de lado; a semejanza del esquema de Velásquez y Tineo, sólo se ha colocado aquellos nombres de la gente de la familia Espinosa que participa de manera activa y específica en las operaciones del grupo. Ahora bien, lo que no sabemos es si las redes fueron pensadas y expresamente construidas, jugando como en un tablero de ajedrez: moviendo la pieza adecuada para lograr el efecto deseado. Lo que sí es seguro es que, si hubo un cierto voluntarismo, éste estuvo más en la utilización de las ventajas de una familia extensa y repartida por un territorio económicamente complementario que en la conformación misma de la red comercial familiar; una vez establecida pudiera ser que la situación variara algo y que se viera la conveniencia de entroncar con gente en espacios en los que también se circulaba... pero no lo sabemos a ciencia cierta.

El tronco de la familia -aunque no consagrado por la Iglesia- lo formaron María Vicenta Espinosa y Flores³⁹ con el peninsular Manuel Francisco Espinosa de los Monteros⁴⁰. Sin embargo, este don Manuel ya no repite el modelo que señalábamos en Velásquez: él no negocia con su hijo ni tampoco

con sus yernos aunque claro está que puede ser que lo hiciera con sus hijos legítimos, no así con los espúreos. En todo caso fueron los hermanos Espinosa de los Monteros Espinosa los que construyeron la red comercial y llevaron adelante la empresa familiar.

Esquema IV

LA RED FAMILIAR/COMERCIAL DE LOS ESPINOSA DE LOS MONTEROS



Fuente: ADP Del Solar, prot.120,375; ADP Montero, prot.50,206; Garay:"Los Espinosa" (Ms).; Aldana/Ramos: Lista de autoridades (Ms).; comunicaciones personales I.Ramos S.

Y podríamos señalar un modelo: el hermano mayor es el patriarca y en base a sus hermanas (y sobrinas, hijas de éstas), establece el soporte de las actividades económicas de la familia como conjunto.

Pero tomemos en cuenta como don Manuel no tiene (ni tampoco nadie de su familia) relación alguna con sus hijos naturales... gran diferencia con Velásquez y Tineo; el éxito económico de los Espinosa de los Monteros lo logran ellos a pulso, por sí solos. ¿Rechazo social por su condición? Quizás pues para su medio social, los Espinosa debieron ser considerados unos arribistas; hijos de peninsular, sí; pero sin el complemento determinante de una madre perteneciente a una familia notable. Y el éxito económico no sancionaba la aceptación: tolerarlos era una cosa, admitirlos otra. A la primera oportunidad, se sacaría a relucir sus orígenes; como lo hicieron con doña Fernanda de la Guerra, una miembro de la familia, en los juicios que siguieron a la quiebra comercial: se resaltaría su carencia de *calidad, linaje, origen y cuna* y ello a pesar de haber contraído matrimonio con un Larraondo y Subiaur⁴¹, personaje reconocido en el medio piurano. Se llegaría incluso a pedir se la encarcelase pues como no era *mujer distinguida* podía (y según los acreedores, debía) ser sujeta a cárcel por deudas⁴².

Y sin embargo, la honestidad había sido siempre un crédito para la familia aunque ello, claro está, no había influido en su condición económica ni había impedido que doña Vicenta no pudiera dotar a sus hijas. Tiempo después, cuando comenzaron los problemas en torno a los negocios de la familia, se remarcaría esto último, que tanto doña Dominga como don Gregorio se habían casado pobres⁴³.

Hagámos una breve semblanza de los personajes para entender el rol que desempeña cada quien dentro de la empresa familiar. Don Gregorio fue el hermano mayor y la cabeza de una familia dedicada al comercio; a ojos vista logró elevarse (y elevarla) económicamente. Tomemos sólo un ejemplo muy claro, tanto de esa mejora como de la cohesión familiar: la casa en que vivía la familia la había construido "... de su propio caudal a beneficio suyo y de su madre como que todos ocupaban la casa viviendo en ella..." ya que Doña Vicenta jamás había tenido el dinero suficiente como para "...soportar el costo de una fábrica tan suntuosa como se manifiesta a la

vista..."44. Capitán Comandante del Escuadrón de Caballería del Pueblo de Amotape fue también Alguacil mayor del Santo Oficio de la Inquisición. Es decir, Gregorio de Espinosa llegó a acceder y mantener un estrecho vínculo con el grupo de poder hasta poco antes de su quiebre comercial.

Poco sabemos de su vida personal. Don Gregorio casó con doña Juana Espinosa en quien tuvo una hija pero ellas se pierden; no hay ninguna referencia en los numerosos documentos que produjo el quiebre de la empresa familiar. Por el contrario, el que sí aparece reiteradamente es su hijo natural, Manuel Espinosa de Aguirre, radicado en Loja. Y su ilegitimidad no fue un obstáculo para que la familia lo aceptara; por el contrario siempre mantuvieron estrechos contactos con él. Incluso, Arméstar, su tío, le confió la educación de su hijo Santiago.

Localizado en la ciudad intermedia entre Piura y Cuenca, este Manuel sería figura clave en las actividades del grupo. No sólo fue cajero de su padre sino también cobraba deudas y obligaciones de su tío Arméstar además de encargarse fundamentalmente de viabilizar los envíos: recibir la mercadería o asegurarse que continuaran su marcha; localizar las cargas retrasadas y enviar a alguien a rescatarlas; en caso de necesidad conseguía fletes y contactaba con relacionados de otros pueblos de la zona que podían servir de enlace en las remisiones de mercadería. Manuel Espinosa y Aguirre sería el punto de apoyo de la red familiar en el eje Piura-Loja-Cuenca⁴⁵.

Hermana de don Gregorio, doña Dominga Espinosa de los Monteros fue también un pilar para la construcción del bienestar familiar. Ella era el pivote en Piura en torno al cual giraba toda la red; ella se ocupaba de la casa de la familia y vigilaba las propiedades de su hermano: si era necesario se movilizaba al Bajo Piura mientras éste se encontraba fuera. Tal como diría el hermano religioso, José Miguel: *"... como está a la vista el caudal que maneja el Capitan don Gregorio Espinosa de los Monteros, persona de todo comercio y buenos créditos según sus honrosos procederes en todo, aceciendo lo mismo en su hermana, doña Maria Dominga ..."*46. Y aunque sabemos que no aportó dote al matrimonio, casó con don Antonio de la Guerra, conocido en el medio piurano⁴⁷. Sin embargo y aunque tuvo con él una hija, doña

Fernanda, durante *su viudez* tuvo tres hijas más de padre que no conocemos. Eso sí, al menos a doña Fernanda lograría casarla bastante bien dentro de la sociedad piurana aunque líneas más arriba hemos visto como había determinadas cosas que la sociedad ni olvidaba ni perdonaba.

Sin embargo, el esposo de esta sobrina, don Juan Miguel Larraondo, relativamente recién llegado a estas tierras norteñas, buscaba construirse una posición económica en el medio piurano. Tras casarse con doña Fernanda, se colocó *a la sombra y protección del dicho don Gregorio* y estableció un almacén de ropas. A la vez que realizaba sus propios negocios también apoyaba a su tío en el manejo de sus intereses y el de la familia; doña Fernanda a veces reemplazaba a su madre en los viajes al Bajo Piura y Larraondo afianzó de buen grado la cuantiosa operación que contrató Espinosa. Pero la caída arrastraría a todos los miembros de la familia; tras el quiebre, la pareja Larraondo-De la Guerra se asentó en Trujillo, quizás, un poco a la búsqueda de nuevos horizontes y otro escapando a la secuela de problemas que les tuvo que significar la desarticulación de la empresa, tanto a nivel de rentabilidad comercial cuanto de respetabilidad social; nuevamente recordemos como se hizo público escarnio de sus orígenes familiares. Sin embargo, nunca dejarían de estar vinculados al extremo norte, una hija permanecería en la ciudad y los representaría comercialmente en ella.

Con el matrimonio de María Josefa, la mayor de las otras hijas de doña Dominga Espinosa, se reforzaron los vínculos de la familia con el sur de la vecina audiencia: José Aguirre era lojano. Y señalo que se reforzaron vínculos puesto que una de sus hermanas, Josefa Espinosa de los Monteros había casado con don Bernardo Santoyo de Aguirre; y recordemos que también el segundo apellido del hijo de don Gregorio era Aguirre^{4B}.

Ubiquemos a este don Bernardo dentro de las actividades del grupo. El había sido de gran ayuda como contacto en Loja, de modo semejante a como lo era su sobrino Manuel (el hijo de don Gregorio). En muchas oportunidades, se había encargado de recibir los productos que se enviaban de Piura a Cuenca y viceversa así como de suplir con cueros y mulas de carga a sus cuñados, fuera a don Gregorio o a don Miguel de Arméstar. Incluso su hija, Baltazara de Aguirre, pareciera haber estado

envuelta en los negocios del grupo familiar; al menos llegó a vivir con ellos en la casa familiar de los Espinosa de los Monteros en Piura y declaró en los juicios luego del quiebre económico⁴⁹.

Pero nos falta reseñar a la más pequeña de las hermanas de don Gregorio: doña María Mercedes Espinosa de los Monteros, en quien al parecer, el jefe de familia cifrara sus mayores esperanzas de ubicación social y económica. Ella sí llevó una dote, para el medio, bastante respetable -3000 pesos- a su matrimonio con el peninsular don Miguel de Arméstar quien a su vez aportara 1,500 pesos como arras; capital conjunto que invertido sagazmente y en combinación con el apoyo de la red familiar de los Espinosa de los Monteros, le permitió a la pareja alcanzar y mantener una reconocida posición social y solvencia económica en Piura. Más aún, tiempo después, en 1811 para mayor exactitud, y pese a los problemas en torno al quiebre de la empresa familiar, Arméstar tentaría conseguir *qualesquiera mercedes de los que su Magestad provee para estos y aquellos Reynos*; es decir gestionar la compra de algún título de Castilla. Y el encargado de la solicitud, nada menos que el Dr. Don José Antonio Navarrete, diputado a las Cortes de Cadiz⁵⁰... aunque al parecer la gestión, si se llegó a dar, no tuvo éxito.

Los negocios de Arméstar lo llevaron a trasladarse continuamente entre Cuenca y Piura. Vecindada en esta última ciudad, doña Mercedes recibía los productos en tránsito a otros mercados y/o contactaba con personas vinculadas a los negocios de su esposo; supervisaba el enfardelado de lo recibido de Cuenca, se encargaba de remitir los productos a Paita para su embarque marítimo o velaba para que en forma apropiada, continuasen su marcha a Lima. Por su parte, Arméstar era el contacto principal en Cuenca para la red familiar, colocando los productos de giro de todo el grupo tanto en el mercado local como proyectándolo hacia Quito; asegurando el cobro de sus transacciones y deudas pendientes, etc. Él a su vez, se apoyaba en la red familiar para clarificar sus cuentas al debe y acceder a un flujo confiable de efectos de Castilla con el cual abastecer su mercado y a sus clientes en caso de necesitar más manufactura europea en corto plazo.

Alrededor de 1786, Arméstar fijó su centro de operaciones

en Cuenca y ello a causa de problemas al interior del grupo; sin embargo la situación redundó a favor de los intereses de la familia... aunque por poco tiempo: los problemas por la quiebra de la empresa familiar serían algo después. Recién tras cuatro años se asentaría con su familia en esa ciudad y sin embargo, para 1792, lo encontramos rematando la vara de Alferez Real del Cabildo de la ciudad de Piura; en 1795 se reinstalaría en ella probablemente después de esperar que se calmara un poco la tormenta que causara el quiebre de los negocios familiares en la vuelta de los '80⁵¹.

Finalmente en la periferia del grupo encontramos al presbítero José Miguel y a la hermana Petrona; soltera ésta última que aunque no aparezca en los documentos, es poco probable que de vivir en la casa familiar de los Espinosa no tuviera algún tipo de vínculos con las actividades de sus hermanos. Del primero sabemos que se convierte en religioso tras solicitar la dispensa del *impedimento de su ilegitimidad* y por supuesto gracias a la ayuda de don Gregorio: se imponen censos sobre la casa familiar para que cuente con la congrua necesaria a sus funciones y es más, en algún momento llegó a ser cajero de su hermano... eso sí, no sabemos como vinculaba ambos trabajos⁵².

Vemos entonces como cada miembro de la familia cumple un rol en especial; los mayores o quizás los que tiene más experiencia, prestigio social o simplemente mayor visión comercial, en los puntos claves: Arméstar en Cuenca y Espinosa padre en Piura; ciudad núcleo de toda la red. Los más jóvenes cubren las zonas de tránsito o son los que se movilizan con mayor frecuencia: Espinosa hijo cubre la zona de Loja, respaldado por el grupo familiar de los Aguirre -entroncados de manera múltiple con los Espinosa de los Monteros- mientras que Larraondo se encarga de trasladarse continuamente entre Trujillo y Lima. Las mujeres son los puntos de apoyo, ellas siempre permanecen en el hogar y vigilan los negocios en caso de ausencia de sus respectivos esposos y/o parientes. Un grupo familiar, construido bajo un esquema patriarcal, que reconoce y acata la autoridad de uno de sus miembros (don Gregorio), en comunicación y en constante contacto entre ellos. Esta red familiar sería la urdimbre que soportaría todos los movimientos económicos del grupo familiar, de manera independiente y sobre todo conjunto.

Y no fueron los Espinosa de los Monteros los únicos que desarrollaron este tipo de redes comerciales. Por el contrario, fueron muy comunes: el parentesco había sido utilizado desde siempre, en el XVII durante el período de conformación de la macroregión bajo un modelo como el señalado para Velásquez; de allí sólo había un paso a la utilización de los parientes ubicados en las diversas regiones del sur de la audiencia de Quito y en la intendencia de Trujillo, de manera expresa y teniendo como objetivo final, el beneficio del grupo. Ciertamente bajo la lógica socio-económica que hemos descrito en los capítulos anteriores, se comprende el que estas redes cruzasen la macroregión e inclusive se proyectaran hacia los diferentes mercados en los que tenían intereses los norteños. Los grandes comerciantes provinciales quizás hasta comenzaron a reproducir este modelo de utilización de la familia como soporte económico en sus actividades mercantiles con el exterior; por supuesto, no resulta extraño encontrar apellidos conocidos en Guayaquil ni tampoco es poco frecuente hacerlo en Panamá y hasta en Chile⁵³.

Pero tomemos otro caso, los Ruiz Martínez por ejemplo, desarrollan también un esquema semejante. La gran diferencia con los Espinosa de los Monteros es que ellos no necesitan lograr la aceptación social, pertenecen a la sociedad piurana y se sirve de los vínculos que tal situación le supone. Y la cabeza del grupo, don Baltazar, deja de lado ese patrón comercial tradicional en cuanto que no es la generación previa de la familia la que lo introduce y lo apoya para mantenerse en el mundo de los negocios. Quizás siguiera la línea del padre o probablemente lo ayudara algún miembro de la familia para que se estableciera como mercader pero no hay compañías expresamente establecidas y duraderas; sólo las habrá con sus cuñados. Es decir que los hermanos son la base del bienestar del grupo: Ruiz Martínez, Fernández de Otero y Sanz del Rusco (ver esquema III).

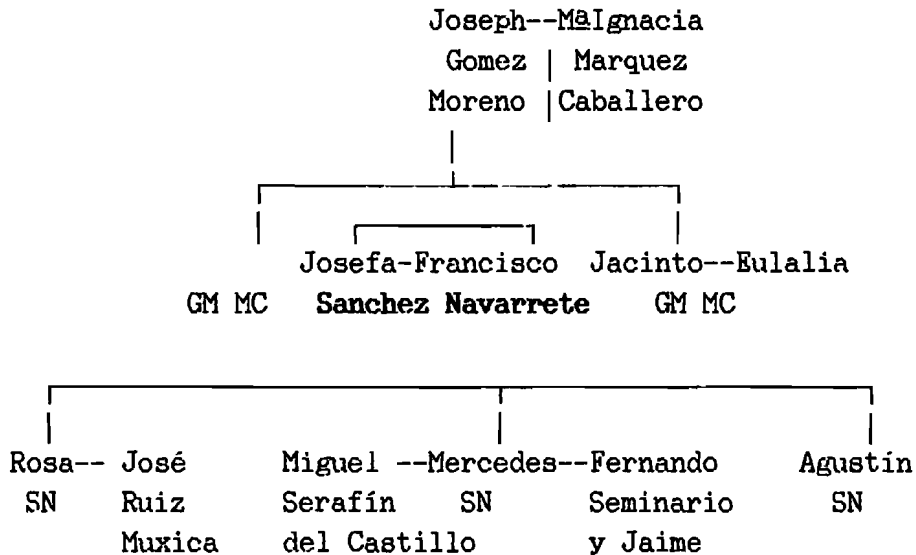
Todos cuentan con numerosos vínculos: el uno como piurano, los otros como peninsulares; dos que desde Piura cubren el sur de la audiencia de Quito, Cuenca y sobre todo Loja-Jaen -pues la cascarilla es uno de sus principales giros. El tercero, vecino de Lambayeque, punto de apoyo necesario a los grandes comerciantes que se proyectaban al conjunto del espacio macroregional: él era justamente el acceso, la portada

de la sierra norte de la intendencia de Trujillo (central de la macroregión) y el acceso a Hualgayoc y al mineral de plata⁵⁴. Y sus vinculaciones familiares rebasaban de lejos el esquema tradicional.

Quizás en un espacio semejante se movieran los Sánchez Navarrete, ellos traficaban con cacao y como paiteños estaban volteados hacia el mar, en contacto con otras zonas costeras. Sus vinculaciones hacia el norte, Guayaquil son muy claras y no tiene nada de extraño pensando en la lógica de la macroregión; veamos el esquema siguiente.

Esquema V

LA RED FAMILIAR DE LOS SANCHEZ NAVARRETE



Fuente: Aldana/Ramos: Lista de autoridades (ms.)

Ellos si mezclaron los dos patrones que hemos delineado, son, si se quiere, el ejemplo intermedio entre uno y otro.

Francisco y Jacinto Sanchez Navarrete fueron dos hermanos que casaron a su vez con dos hermanas pertenecientes a una de las más notables familias paiteñas: doña Josefa y doña Eulalia Gomez Marques. Ellas venían, por línea femenina de los Marques Caballero, reputados comerciantes, asentados en ese puerto desde el siglo XVII mientras que por la masculina, entroncaban con los Gomez Moreno, también familia de comerciantes... sólo que chilenos⁵⁵.

Los Sanchez Navarrete si fueron introducidos en el mundo empresarial piurano-norteño gracias a los contactos y a la experiencias de la familia de su esposa y fueron ellos los gestores de la bienestar del grupo: Francisco Sánchez Navarrete por *hacerle bien y buena obra* le prestó dinero a su cuñada doña Valeriana en problemas con su esposo, Manuel José Seminario y Jaime para que continuara sus negocios de beneficio-venta de jabón. La generación subsiguiente -incluso algunos que no se mencionan en el esquema y que probablemente eran descendientes de Jacinto (pues Francisco se asienta en Guayaquil)- se relacionan comercialmente con mucha libertad: Paíta como centro de operaciones, Guayaquil como punto de extracción del cacao y Lima como núcleo redistributivo; eso claro está sin obviar que sus negocios abarcaban también otros productos no-tradicionales, la cascarilla por supuesto.

Es sensible la nueva tónica que hemos descrito para el caso de los Espinosa de los Monteros: la fuerza del grupo que se sustenta en una gestión diversificada de los miembros. Y esa situación no significa que cada miembro del grupo no desarrolle sus actividades comerciales o que lo haga exclusivamente dentro del marco familiar sino que el sentido o la dirección de las operaciones están orientadas hacia el mismo fin y basados en el consenso grupal; son una *familia* que gira en el comercio...y esa es la lógica que lo une. Tanto Don Gregorio Espinosa como don Bartolomé Ruiz o don Jacinto Sanchez son los pilares -reconocidos y aceptados- de sus redes de comercio construidas en base a sus respectivas familias.

.la estrategia de comercio y la desarticulación de la red⁵⁶

No sabremos nunca si los vínculos familiares, esas redes comerciales, se fijaron en base a los circuitos mercantiles. O al revés, si para ellos se aprovechó la presencia de los

parientes en un determinado espacio... y en verdad ello no importa demasiado por cuanto las redes familiares y los circuitos mercantiles tenían el mismo objetivo: el desarrollo del comercio y el beneficio de los mercaderes envueltos, fuera uno o el grupo familiar. Y claro está que necesariamente se proyectaban en el mismo espacio y sustentaban el mismo mercado interno.

La familia de los Espinosa desarrolló sus actividades a partir de un eje específico, el de Piura-Loja-Cuenca, uno de los económicamente complementarios que hemos visto para la macroregión. Piura era ciertamente el núcleo de donde irradiaba la gestión comercial aunque para el momento culminante de los negocios de la familia, los miembros -cual piezas de un tablero de ajedrez- estaban perfectamente distribuidos en el espacio: don Gregorio administrando desde Piura mientras que Arméstar se ubicaba en Cuenca y se movía en ese hinterland; Espinosa hijo establecido en Loja y Larraondo como apoyo en la región o como agente flotante en el espacio de la intendencia de Trujillo hasta Lima.

Y ese despliegue era necesario. Pensemos por ejemplo en lo que significaba traficar con textiles, uno de los rubros importantes de Espinosa y Arméstar. Los textiles cuencanos -y no tanto así los quiteños- eran ahora, fines del XVIII, los que tenían mercado seguro; el motivo, el material de que estaban hechos: algodón. Recordemos esa demanda tantas veces mencionada sobre los determinados bienes primarios, entre los que estaba por supuesto, el algodón. Eso significaba que si se giraba en el rubro tenía que contarse con un acceso fluido a la materia prima y un lugar o personas que lo procesaran en textiles, además claro está del cuidado que suponían los continuos traslados de la mercancía en uno u otro sentido. Piura era un excelente lugar para aviarse de algodón; crecía hasta como hierba mala. Gregorio Espinosa era quien se encargaba del acopio respectivo; por eso no es raro encontrarlos reiteradamente en Catacaos. ¿Como iba a conseguir el algodón de los nativos sino contactaba con la comunidad? Ellos fueron los que tradicionalmente se habían dedicado a su cultivo y también los pequeños productores mestizos del Bajo Piura; el algodón que se cosechaba "...en este río de Cathacaos..."; había que trasladarse hasta esas zonas para hacerse del producto.

Pero tras acopiarlos, luchando con los incumplimientos en la entrega, la venta fraudulenta a terceros del volumen contratado o simplemente la pérdida de alguna cosecha -males siempre presentes, sobre todo a partir de su auge justo en el último tramo final colonial- había que enviarlo al lugar de procesamiento: Cuenca. Nuevos riesgos pues los arrieros fueron siempre un dolor de cabeza para los mercaderes: no cumplían con la carga, se demoraban más de la cuenta, perdían la mercadería o simplemente la abandonaban si no tenían animales de reserva, etc. Mas en la ruta entre Piura y Cuenca, había en Loja quien vigilara los envíos... allí estaba Manuel Espinosa o su tío Bernardo Aguirre (o el hijo del mismo nombre) para ocuparse de que efectivamente llegaran los fardos a su ciudad y siguieran su camino a Cuenca. A quien sino a un pariente se le podía pedir "... que luego que haiga salido la ultima carga, me pagues un mozo que con la lista en la mano vaya a recombenir a los arrieros por los recibos...". Si había alguna necesidad de avíos para la carga o algo de dinero en caso que alguien hubiese viajado acompañandola, ellos eran los que se encargaban de solventarlos... y anotar esos gastos en las cuentas de don Gregorio y/o Arméstar; tal como a su vez estos dos últimos lo hacían con las pequeñas necesidades que podían surgir en la negociación de los productos de los lojanos en Piura y/o en los diferentes mercados a los que accedían gracias al grupo familiar. Llegando a Loja, la mercancía estaba a buen recaudo puesto que don Bernardo o sus contactos, cubría Saraguro así como Manuel tenía sus relaciones en Sosoranga, los dos tambores intermedios entre Piura-Loja y Loja-Cuenca: "... o cuando menos asegurarlo en casa del cura de Sosoranga..." aunque en este caso se refiera al azúcar que están negociando en paralelo⁶⁷.

Incluso nos encontramos con un juicio general a los de la zona "...la eficacia del lojano en cobrar y recaudar no tienen cotejo..."; por eso sus parientes de esa zona se encargaban del cobro de los pendientes en el área lojana. Siempre que alguno fallara, quedaba la posibilidad de recurrir a la sanción familiar, como cuando don Gregorio le escribe a su hijo "...que yngrato que es en todo tu primo don Bernardo que pudiera ayudarnos a esta ocupación poniendo solo su cuidado...". Al menos en esta oportunidad, parece fue

efectiva; poco después don Bernardo volvería a participar de las empresas y apoyar a la empresa familiar.

Mientras no estuvo Arméstar en Cuenca, el algodón debió llegar consignado a algún comprador y/o cumpliendo un pedido de algún fabricante de textiles. Pero en cuanto el cuñado se asentó en la ciudad, él se encargó de la negociación del algodón; es más en algún momento se retrasó en sus viajes porque tenía que estar detrás que se enviaran todos los algodones rezagados "... *cuia demora me hace detener aquí sin otro proyecto que el de su venta...*". Y también se encargó de todo lo relativo a la obtención de los paños cuencanos y de su envío a Lima, pasando por Piura y los compromisos de entrega de la familia y/o propios en los diversos mercados en los que trabajaban. En el camino de retorno, obviamente contaba con los mismos puntos de apoyo que en el de ida. Mas aún, a Lima y los mercados intermedios, los llevaba Larraondo o el mismo don Gregorio o en caso contrario, los contactos de estos personajes; fardos de textiles de los Espinosa de los Monteros eran enviados hasta Panamá. Y por cierto no hemos dicho que en todo momento, los principales productos de contrapartida fueron los efectos de Castilla.

Pero había que tener la seguridad de poder contar con algodón para enviarlo a Cuenca; escapar de la dependencia de los pequeños productores significaba hacerse de tierras donde cultivarlo. Y para 1789 encontramos a don Gregorio arrendado unas tierras en Tangarará, "... *que empieza en el borde de la bocana de Saman y puede llamarse Potrero de Gibito río abajo hasta el lindero de Amotape, con todas las oficinas, casas, potreros, orillas y montes que se hallan dentro de esta pertenencia y con inclusión de todos los jaguayes contenidos...*", claro está que se reservaba el uso de una parte, quebrada de Saman para la cría de ganados menores, es decir caprinos. Igual en el caso de Larraondo y su compra de la hacienda Máncora, propiedad del convento de Bethlemitas, con 427 cabezas de ganado vacuno, 400 yeguno, 1,700 de caprinos y 700 ovejuno; alrededor de 7,708 pesos sólo en ganado⁵⁸. Hacerse de estas haciendas fue parte de la estrategia del grupo pues aunque formalmente tenían a uno y otro como dueño en realidad cualquiera que las necesitase las podía utilizar: Arméstar, por ejemplo, tenía algunas petacas de cascarilla y algunos fardos de algodón en Tangarará y le

escribía a Espinosa hijo pidiéndole que le avisara a *"...como corre el ganado que sacan de sus partidos los diezmeros que necesito alguna partida para Máncora..."*.

La ganadería no perdió nunca su lugar preeminente en la economía de la región, siempre fue uno de los negocios más rentables de la zona: la compra-venta de animales en pie o la de sus productos derivados; el *giro de manadas* al que ya antes hemos hecho referencia. Teniendo una hacienda, por mucho que el algodón fuera un producto de mucha demanda, no dedicarse a la ganadería habría sido desperdiciar la oportunidad económica: cosa improbable en empresarios tan activos. Por esta causa, don Gregorio viajaba constantemente al Bajo Piura, a sus tierras, así como también Larraondo añadió una área más a las muchas que cubría. Incluso hasta llegaba a sentirse la necesidad de más ayuda, ya lo señalaba don Gregorio: que si estaba él sólo encargado de los negocios porque Larraondo estaba ausente, en Lima por ejemplo, y si se cocinaba jabón *"...tenía que ir y benir todas las semanas..."*. Y cuando ambos estaban ausentes, eran doña María Dominga o doña Fernanda quienes quedaban encargadas de estas faenas en su lugar; ellas también se trasladaban constantemente entre las haciendas, Catacaos y Piura. Por supuesto Manuel también formaba parte del asunto, a él se le podía encargar algunas gestiones *"... en el río Calbas ha ver si fazilitabas alguna bacas embras y machos (...) aunque sean algunos tiernos si son levantados con la algarroba que aquí coman con los que tengo por aca pudieramos ymbiarlos a Lima..."*

Pero resaltemos que aparte del deseo de contar con algodón seguro y de aprovechar la oportunidad económica que representaba la ganadería, también había una cierta necesidad de prestigio reconocido en unos hombres levantados a pulso dentro de su medio local: ser hacendados-estancieros implicaba el ser reconocido por la sociedad piurana. Es un espacio común que los mercaderes exitosos tenían como siguiente paso el reafirmarse socialmente convirtiéndose en hacendados. Y tanto don Gregorio, como Arméstar y Larraondo era cada cual más exitoso. Pensemos que en la compra de Máncora éste último reconoció cuantiosos censos: impuesto sobre la propiedad que nunca, ni él ni nadie del grupo, redimió: de 19,000 pesos que valía la hacienda, 14,000 (ca.74%) estaban censados y eso significaba un drenaje anual del 5%; 700 pesos que no eran poca

cosa y que probablemente, así no se hubiera visto envuelto por los problemas legales que causó el quiebre comercial, le hubiera significado a la larga una excesiva carga de réditos impagos y como a muchos otros piuranos propietarios a los que se le fueron sumando esos gravámenes, le hubiesen terminado por rematar la hacienda para cobrarse⁵⁹.

Por otra parte, recordemos que el beneficio de los animales había sido siempre un negocio muy lucrativo; las casas-tina dejaban buenas ganancias: se comercializaba el jabón pero también los cordovanes, los cueros (en el caso de ganado mayor), las badanas, la carne convertida en cecina, las gualdrapas; en fin prácticamente todo el animal era susceptible de ser negoceado. Y don Gregorio construye un fondo para cocer jabón en sus tierras probablemente porque el volumen de animales que beneficiaba era bastante grande; un poco más tarde también enviaría su material a la casa-tina que compraría su cuñado Arméstar. Y probablemente también tuviera alguna curtiduría, incluso a veces, más demanda había para los cordovanes que para el jabón. Ello es lógico en zona de tanta actividad mercantil: todos los productos debían ir protegidos, enzurrados y empetacados; por eso, las pieles y las suelas tenían generalmente mucha demanda. Y siempre como contraparte los productos de la tierra, los de Castilla... aunque claro está que también hay presente otros de la tierra.

Otros tan importantes como la cascarilla, ella había sido el detonante de la complejización de las estructuras comerciales, de esta utilización diversificada de la familia en la que cada miembro cumple un rol determinado y en el que la falla de uno significa la de todos. Y aunque la ruta de extracción de la cascarilla de Jaen era por lo general por Huancabamba -y encontramos que hay tratos con un "...*Baltasar Espinosa, vecino de Huancabamba...*" que no sabemos sin embargo si era pariente y si formaba parte de los negocios del clan familiar-, los Espinosa de los Monteros comerciaban principalmente con la de Loja o más bien aquella que traficaba por la ruta que cruzaba el hinterland de esta ciudad. Era más fácil estrechar a Manuel Espinosa o a don Bernardo para que vigilaran el paso del efecto por esa zona y era sobre todo el primero quien que se encargaba de ir acopiando a la cascarilla en algún punto, preferentemente Saraguro, en miras a enviarla a Piura.

Y recuperaría no sólo la de su padre sino también la de su tío Arméstar. Mil pesos que don Pedro Arias Muñatones contratara de don Gregorio en productos de Castilla, serían pagados en efecto de *cascarilla fina de Loxa*. Y la presión que recibe para que cumpla con sus acreedores es fuerte: un cierto volumen de quinina debía seguir para España de acuerdo al aviso de los representantes de los Cinco Gremios "...a quien recomendé la solicitud del buque..." y si no contaba con los cajones a disposición en el Callao era natural le "...hagan pagar el Buque de bacido..."; mal negocio que obviamente afectaría el conjunto de sus empresas y a las del grupo que lo respaldaba -como fue. Más aún don Gregorio agrega: y lo que es peor que aquellos Señores se haran un concepto bajisimo de mi: Manuel debía ayudarlo a cumplir "...haciendo un esfuerzo de hombría...".

Con esta cascarilla, don Gregorio pretendía pagar directamente a sus acreedores peninsulares con los que había contratado por intermedio de Lopez Escudero; producto entonces, que lo inscribía en complejos circuitos mercantiles que abarcaban grandes distancias hasta ultramar. Pero otros productos articulaban circuitos mercantiles regionales o de la macroregión, el más notorio el azúcar. La que comerciaba nuestro grupo era la del sur de Loja, Célica, Cariamanga y Catacocha; en un momento los tenemos vendiendo fierro para que se construyan los trapiches y al siguiente, enviándola a Piura para ser exportada a Panamá. Y no fue casual que doña Mercedes estuviera en Colán y fuera la encargada de recibir el envío carga de su esposo Arméstar y de ocuparse continuase su ruta, primero hacia el puerto y luego hacia afuera; era la necesidad de contar con alguien de confianza que vigilara la llegada y el embarque. Y de la documentación aprendemos mucho sobre los cuidados que debía tenerse con el azúcar, evitando que se mojara, poniéndola a secar, acopiándola en el trapiche desde los alrededores, traficando la raspadura y la melaza ...y quizás hasta aguardiente.

Y junto con la cascarilla, el algodón, el azúcar, también trafican otros productos de carácter más regional... aunque no es extraño que encontremos algunos cortos envíos al norte, Guayaquil y Panamá. Comercian el trigo que compran por la sierra, menestras, algo de tabaco, pavilo; en fin todo lo que les cae a mano: Arméstar, regidor y alférez real de Piura para

1790, pensaba llevarse a ésta un número de efectos desde Cuenca -textiles entre ellos- para "... *irlos cambiando por el camino con cuies*". Recordemos además esa práctica común colonial, efectiva al menos a fines del XVIII, de ir vendiendo algunos productos para conseguir los avíos necesarios durante el viaje. Esa tónica del comercio al por menor que hemos dicho caracteriza al grueso de las actividades comerciales y que hizo que los grandes comerciantes piuranos al trasladarse con su producto principal, se fueran beneficiando con el intercambio local.

Pero así como las pieles era una mercancía necesaria para justamente proteger los envíos, también el ganado equino era herramienta fundamental. Las mulas eran el único medio viable para trasladar tanto gente como mercadería... y el núcleo productor de estos animales de carga se localizaba -lo hemos visto- por la sierra de Ayabaca y Loja. Pero por los Espinosa de los Monteros sabemos que era en las haciendas de costa donde se *aparejaban* aquellas mulas que debían traficar por el litoral. Y son hermosas las recomendaciones del padre al hijo sobre los modos apropiados de movilizar mercancía y sobre todo como lograr que los animales se domesticaran adecuadamente: prácticamente un arte. Hay que tener cuidado con "...*el ganado cimarron porque de la rabia y condision se mueren luego que se ben en sujecion...*"; los mejores son "...*los burros domesticados y servidos aunque sean viejos...*". Señalemos nada más que el sólo hecho de tratar con arrieros y combinar el movimiento de tantos productos por un espacio tan grande ya era de por sí una tarea enorme. Había que considerar por ejemplo que "...*enviar mulas de vacio, es un petardo...*" más aún si no son muchos los productos que van a traer.

Pero don Gregorio y Arméstar también fungían como almaceneros de los productos de Castilla. Tomemos un ejemplo, don Josef de la Carrera, vecino de Loja -nada extraño por cuanto es la zona nuclear del grupo- quien contratara con don Gregorio en una sola operación 901 pesos en: 25 qq. de fierro platina, 5 qq vergajón, 1 q de acero, 2 resmas de papel, 2 libras de canela de china y 1 plancha de bruñir ropa. Señalando que los gastos que causare la carga una vez remitida a Sosoranga debía ser cargada al tío de la Carrera, don Juan Carrión. Efectivamente el clan Espinosa se dedicaba a

distribuir en el espacio de la macroregión la mercadería que a su vez, compraba directamente en Lima.

Por tanto, las libranzas -u otras herramientas de pago, tipo vale- estaban a la orden del día, incluso por cantidades muy pequeñas: "...yndispensables para los gastos del camino, los tengo prontos para entregarlos a letras vista o a tu favor o a qualesquiera otro que las necesita en esa ciudad...", es más, Arméstar no podía salir en el tiempo que quería puesto que tenía algunas cobranzas. Obligaciones y libranzas firmadas entre los Espinosa de los Monteros y los almacenistas limeños y en Piura entre terceros y los Espinosa, establecidas en todo su espacio de acción: el engranaje comercial que vinculaba unos a otros y la pura especulación. Porque en realidad no hay casi circulante, el numerario es muy escaso y vemos como hasta para lo más pequeño, los avíos cotidianos se giran letras o libranzas.

El riesgo es enorme: sobre sus cabezas pendía la espada de Damócles, obligados por cantidades enormes, dependen de su capacidad de acopiar, extraer desde el interior, trasladar via Piura, Paita y Callao productos perecibles en plazo mediano; una falla en la armazón construida significaba el derrumbe de todo el edificio. Y a fines de la década de 1780, muchos factores negativos confluyeron... en contra de los Espinosa de los Monteros. A la sobresaturación del mercado interno colonial, consecuencia directa de la dación del Libre comercio, se añadieron las mala condiciones ambientales. Si siempre el *ynvierno* había sido un problema cuando se trataba de trasladar mercancías, las fortísimas lluvias de 1791 -una manifestación del fenómeno del niño- afectaron la productividad macroregional y obviamente también a su comercio; recordemos que éste se fundaba en el intercambio de numerosos productos agrícolas. Conjunción de crisis, una de antiguo régimen con una *moderna*, de sobresaturación del mercado: no sólo comerciaban los Espinosa sino muchos más mercaderes colocaban constantemente mercadería en la región. Ella era eminentemente mercantil, con productos en tráfigo constante, en un mercado cuyas posibilidades de absorción obviamente tenían un límite.

Esta conjunción de crisis impactaría más en unos que en otros. Más en los ilusos como los Espinosa que creyeron poder especular ad infinitum o como los mismos Ruiz Martínez, que

muerdos ambos cuñados, los problemas de las testamentarias para los pagos de las cuantiosas obligaciones, los tendría que enfrentar don Baltazar y luego los hijos (sobrinos del mencionado) cuando crecieron⁶⁰. Y menos en aquellos más prudentes -o simplemente con más suerte- como los Sanchez Navarrete. Ellos también se habían endeudado por una gran cantidad... pero su pago fue en cacao. De más fácil extracción por cuanto se cultivaba en la costa de la región del Guayas y aunque acopiada en Babahoyo, quedaba muy cerca del puerto; gran diferencia con la cascarilla que había que sacarla desde Loja o más adentro aún, desde Jaen. Además pareciera que esta región guayaquileña hubiera sufrido bastante menos los impactos del niño de 1791. Aunque claro está que los Sánchez Navarrete también negociaban con cascarilla y tenían como su contraparte a los Elizalde.

Estos grandes mercaderes peninsulares asentados en la capital serían los brazos ejecutores de muchos grande mercaderes piuranos y nortenos. En el caso de los Espinosa, ellos heredaron de Lopez Escudero, las obligaciones que habían firmado. Exigiendo su pago, los Elizalde embargarían a los piuranos y para hacerlo pondrían en movimiento sus propias redes comerciales: contactos que cruzaban a lo largo y ancho el territorio virreinal peruano. Echarían a andar la temida maquinaria que le daba un sentido pervertido a los engranajes mercantiles: los concursos de acreedores. Ejecutado comercialmente don Gregorio, todos aquellos a los que les debía comenzaron a exigir su pago y él a su vez, tuvo que comenzar a estrechar el pago a los que le adeudaban alguna cantidad. En la caída hacia el abismo arrastraría a todos los miembros de la familia: se rematarían los bienes de Arméstar y de Larraondo, incluso se pediría el de la vara de alférez real que obtuviera el primero, se intentaría poner en la cárcel a las mujeres por fuga de los hombres, se ejecutaría directamente a los deudores del grupo, etc. ... el cielo se les vendría encima. Sólo Manuel saldría medianamente bien librado, él era un engranaje del grupo familiar: de él obtenía la manufactura europea con que mercadeaba y por él, accedía a varios mercados. Luego sólo sus actividades pasarían a ser totalmente locales, abandonaría Loja y se vecindaría en Chulucanas. Nunca más tendría el éxito económico que tuviera cuando formaba parte de la red comercial de los Espinosa de

los Monteros.

Don Gregorio huiría; de lo contrario, la cárcel por deudas y la inmovilidad... y quizás hasta hubiera sido trasladado a las cárceles del Tribunal del Consulado en Lima. Eso le hubiera quitado toda posibilidad de negociar, de comerciar de pueblo en pueblo colocando la mercadería e ir cubriendo de a pocos sus deudas... como había sido lo común cuando se fallaba con las obligaciones más pequeñas. Pero ahora eran excesivamente cuantiosas, no había escapatoria posible "... según la desgracia de mi comercio, no sé, como no rindo la vida según los cuidados que me rodean y la falta que experimento..."; "...Dios permite la equibocación del tiempo y los acrehedores no se combienen para estos casos no sirve la honrricidad, ni pocibilidad sin seguridad de la duda y todo es entristecer y acongojar al deudor..."; nunca se arrepentiría lo suficiente de haber tomada ese dinero -y con interés- de Lopez Escudero.

A Larraondo, poco o nada le quedaría en Piura y tendría que refugiarse en Trujillo; sólo Arméstar quedaría en la ciudad pero habiendo pasado lo peor del problema en la ciudad de Cuenca. Aquí él tiene sus propios negocios y apoyos: el *Caballero Intendente* de esa región lo protege; únicamente regresa a Piura para vigilar el remate de sus bienes. Si sobrevive a la caída es porque se coloca como uno de los principales acrehedores de don Gregorio. Ya a las finales, los juicios de éste para con respecto a su cuñado son muy duros "... que como es para mi hombre malicioso que esten precaucion..."

Una red cuidadosamente montada, desarticulada y destruida por un error de cálculo comercial: un excesivo *debe* frente a las poca posibilidades de agrandar el *haber*. El engranaje comercial que facilitara y consolidara el mercado interno diversificado del XVIII sería justamente lo que sancionaría el fin de los grupos de familia como los Espinosa de los Monteros más no la estructura de la empresa familiar. Los Espinosa y los Ruiz Martinez se vieron envueltos en un clima de excesiva confianza comercial y pensaron que comerciar a gran escala era lo mismo que hacerlo en menor cantidad; perdieron la perspectiva y se dedicaron a especular. Situación precaria de por sí a la que se uniría los altibajos productivos del último tramo colonial.

Los que vendrían después serían más prudente, tomarían sus precauciones, aunque la libranza seguiría estando en boga, el dinero estaría presente y no sería simplemente una moneda de cuenta. Nuevas familias establecerían una lógica semejante pero la coyuntura histórica habría variado radicalmente. El XIX y la República traerían un sinnúmero de elementos que serían asumidos por estos grupos o simplemente modificados bajo su propia racionalidad; la familia sería utilizada aunque esta vez, de manera cualitativamente distinta: comenzaría a darse un progresivo y creciente deslinde entre los dos ámbitos, el privado-familiar y el empresarial-comercial. Pero la familia seguiría siendo el pilar social; ese es el elemento común, base de los diferentes medios: la familia es primero el respaldo y luego el soporte de las actividades económicas. Pero en el XIX un nuevo campo antes vedado o sumamente limitado se abría a estos grupos de poder: la política, el gobierno de las nacientes Repúblicas.

Notas.-

1. Cfr. Balmori, Voss y Wortman (1964) quienes justamente estudia la importancia de la familia (y su enraizamiento en el poder) en Latinoamérica a partir de la segunda mitad del XVIII. Ellos señalan la alternativa organizacional que era la familia.
2. Laslett y Wall (1972) y particularmente Laslett (1972) trabajan a la familia. Señalan como familia extensa a todos los parientes en contacto habitual con una persona sin cuidar si viven o no con él: la familia ampliada es la familia conyugal que convive con otras líneas filiales directas, que pueden ser ascendientes (abuelos, tías), descendientes (sobrinos, o laterales (hermanos, primos).
3. Todo ello se comprueba en el trabajo de Balmori, Voss y Wortman (1964). La familia incluso se sobrepone a los efectos partidos políticos. En el XIX, la política se convierte en un cuasi asunto de familia.
4. Muchos son los documentos de los que nos servimos: los más representativos: la testamentaria de Joseph Velásquez y Pineda (ADP CA. cc. 2137) 1704; 2137) 1704). También el inventario de Ana Saucedo (Co. cc. 22(437) 1711. Las referencias genealógicas en Garay (1967) y por comunicaciones personales de la Srta. Isabel Ramos Seminario: con quien además venimos trabajando una lista de autoridades coloniales y tempranas republicanas de Piura.
5. No se cuenta en realidad con ninguna fecha. Calculamos su nacimiento en base al de su hijo, Joseph Valentin Leizaola considerando que la gente se casaba entre los 20 y 25 años.
6. Turnow ("Enterprise and elite in Eighteenth Century Medellín" en HANR 59(2) 1977) justamente señala las posibilidades de acceder a la elite que tenían los peninsulares o los hijos de éstos. O'Neilan (1936) trabaja esta idea para el caso de grandes mercaderes cusqueños y Rıza (1966) trabaja como los comerciantes llegan a formar parte de la elite.
7. Se conocen Mendez de Sotomayor en Piura desde la fundación definitiva de la ciudad y Morales o Boric de Morales desde los primeros años del siglo XVII. (Aldana/Ramos: Lista de Autoridades, Ms.)
8. El testamento de León y Sotomayor en ADP Not. Adrianzen, prot.149, 1722:50
9. Gomez Sorrialla, peninsular, hacendado afincado en Ayacucho, que fuera regidor, tesorero de la Santa Cruzada y teniente de corregidor y justicia mayor de Piura. (Aldana/Ramos: Lista de Autoridades, Ms.)
10. Para ello es interesante ver el trabajo de Sokolow (1977) y también en un estudio específico sobre la importancia de una dote en Rizo Patrón (1985) aunque sea en una familia noble de Lima. Lavrin y Couturier ("Dowries and Wills: a View of Women's socioeconomic Role in colonial Ovadalajara and Puebla, 1641-1790" en HANR 59(2) 1977:266-304) dan muchas pautas para la comparación con México.
11. Casado con doña Catalina de Cornejo Centoral, se estableció en Piura y llegó a ser Regidor y Fiel Ejecutor de su cabildo. Estableció un mayorazgo sobre la hacienda-trapiche Nuestra Señora de la Concepción y San Francisco de Buenos Aires y sobre la casa familiar en Piura. (Cfr. Aldana 1969:119 y Aldana/Ramos: Lista de Autoridades, Ms.).
12. Se conoce de otro mayorazgo sobre la hacienda de Morrocho pero no se sabe si efectivamente se le llegó a establecer. Cfr. Aldana 193:117
13. Me refiero a esa forma de expropiación orientada por la tradición, en esa habituación inconsciente, en las creencias cotidianas, en que el derecho del imperante se ejerce como un derecho creemiento que sanciona ser el sostén de los dominados (Weber 1937:180 y ss.).

14. González Sanjines, peninsular casado con la hija de una familia notable, como Leonarda de Uyo Santoral, fue teniente corregidor de Piura entre 1699-1694. (Aldana/Saavedra: Lista de Autoridades, Ms.).
15. Céspedes, hijo de peninsular, nacido en Piura, casó con doña María Tolosano de Morales. Llegó a ser alcalde ordinario de Piura y también de Loja. (Aldana/Saavedra: Lista de Autoridades, Ms.).
16. Linares, Juan Francisco Herrera Andrade de la Cruz, llegó a ser Alférez Real de Piura entre 1661 y el año de su muerte, 1695. Casó dos veces con mujeres, doña Juana Rodríguez de Albuja y doña Catalina de Leyra Mendoza y Resnais. (Aldana/Saavedra: Lista de autoridades, Ms.)
17. Piñero de recreante, Joseph Flavio de Velasco y Estrada fue alcalde ordinario de la ciudad en 1695 y regidor Perpetuo de ellas; casó en Loja con doña Juana María de Caspases Tolosano, hermana de la mujer de Joseph Velásquez y Tinco. (Aldana/Saavedra: Lista de autoridades, Ms.).
18. Peninsular. Taboada llegó a ser alcalde ordinario y regidor perpetuo de Piura; fue teniente corregidor de Ayabaca entre 1713-1711. (Aldana/Saavedra: Lista de autoridades, Ms). Sobre la casa-tina cfr. la testamentaria llevada por Pedro Rodríguez Franco. (ASP. Co. cc. 19[360] 1702).
19. Se refiere a esa opción preferencial de compra para los descendientes de quien comprara una propiedad por compra. Ver este hecho en torno a las casas-tina en Aldana 1987, cap.III.
20. Testamentaria de Velásquez y Tinco. Sobre Céspedes ver nota 15.
21. Mucha era sueldo de Benifacio de Arevalo, panadero, a quien se le debía 1200 pesos de una partida de juiles; eso significa que hubo otras (ASP. Co. cc. 19[373] 1746).
22. Testamento de Francisco de Herrera (cfr. not. Valencia prot. 131. 1694). Hacia época solo contactos con la ciudad por e comunidades de costa. La de Sechura específicamente, con una perspectiva histórica de largo pero más a nivel de fiestas y relaciones Iglesia-comunidad que sobre sus bases económicas o su articulación al espacio regional. (Cfr. tesis: Historia comunal y organización religiosa, integración social en la comunidad de Sechura: Siglos XVI al XX. Tesis. Lima, PUCP, 1984).
23. Masones, peninsular, se convirtió en un hacendado prominente de Ayabaca y fue alcalde ordinario de Piura (1718-1715). El expediente en referencia, es un juicio por robo malogrado (ASP. Co. cc. 19[475] 1719 y también Aldana/Saavedra: Lista de autoridades, Ms.).
24. El reparto recién se legalizaría recién a mediados del 1711 y sería causa de graves trastornos en el sur. Ver Céspedes (1928) y Bolte (Repartos y Rebeliones. Lima, IEP, 1931).
25. Cfr. la nota 12 y las afirmaciones que la producen.
26. Poco se sabe de Niños de Velasco y Larrea, solo que en algún momento fue capataz del corregidor Alvarado Ursino (1696-1704). (Aldana/Saavedra: Lista de autoridades, Ms.).
27. Francisco Isidro y Ugalde, fue teniente de corregidor en Huancabamba (1711) y contrajo matrimonio con doña Francisca Velásquez y Tinco Parfén de los Godos. (Aldana/Saavedra: Lista de autoridades, Ms.).
28. La condena de penado entre Isidro Céspedes y Fernández Torante en 4 P. not. Valencia prot. 54[177]. También producido como anexo II en Achúzana (1737).
29. López de Jorge, capitán realleño, casado en primeras nupcias con doña Felicitas de la Cruz, en segundas con doña Josefa María Velásquez. Fue alcaide de Piura y alcalde ordinario (1734) de Piura. (Aldana/Saavedra: Lista de autoridades, Ms.).

30. Según Melguero (1984) y para 1804, había 32 haciendas a más de tierras de comunidad y de pastizos; arrendaba también tierras fértiles pero su propiedad era muy escasa.
31. En 1714 se llevó a cabo la cuarta concurrencia de tierras aunque en realidad la segunda efectuada por el corregidor Gerónimo Vozzuecano y Escalera.
32. Penaslar, extremeño, Gonzales Carrasco fue regidor perpetuo y dos veces alcalde ordinario de la ciudad de Piura y también teniente de corregidor en ella (Huidobro/Rosales: 'Lista de autoridades', Ms.). Sobre el documento, cfr. Archivo de Lisites del Ministerio Relaciones Exteriores, LEP 10-21, 1712.
33. La lista de referencias indicadas en el escrito, Biblioteca Nacional, c-619.1713: 51v-73.
34. Cfr. la testamentaria de Céspedes (ADP C. doc. 5166, 1712).
35. Por ejemplo, se ha estudiado como el convento de Nuestra Señora de las Nieves de Acojes de la jurisdicción Concepción de la ciudad de Loja no sólo es una organización religiosa sino también una empresa económica que se autofinancia. Cfr. Gaillardet, Ch 'Los penamientos económicos de una sociedad minera: intercambio y crédito. Loja: 1850-1850' en *Revista ecuatoriana de Historia económica* II(3) 1985: 19-66. Sclar (1982) es el clásico en esta área.
36. A más agregamos 'They brought in fresh monies from the Spanish capitalists in exultation of rum (Spain and fresh influence from the enlightened court. (Beltrán/Loss/Morrison 1984:31)
37. Estas fueron: 24 julio- 18,700ps pagadera a 12 meses; 29 julio- 10,536 ps a 5 meses; 1 agosto- 52,320ps y 9 agosto- 30,144ps, estas en tres partes cada 3 meses; la última en 4 setiembre- 2,078ps y pagar la mitad en tres meses y el resto en un año. (ADP C. doc. 5161) 1759).
38. Dieron poder a Gilvestre de Arreola, del comercio de Lima, sobre el notario Francisco Montero en 17 de diciembre de 1756 (ADP, C. doc. 5161) 1756.
39. Bautizada en 1710, ella fue hija en su vez de Francisco Espinosa de los Monteros y Gironda, nacido por Loja, vecino de Piura y casado con Josefa Flores. (Garayza: 'Los Espinosas', Ms.)
40. Se casó en el año con Manuel Espinosa de los Monteros y Santillán, Jorges Machuca, sevillano casado en Piura en 1726 con María Felicitara Mesa de y Salgado de Borja Pascoi y Jareco. (Administración personal de Llanos S.).
41. Llanos era rico pero no sería de extrañar que por culpa y fuere oriundo de esa notable familia minera. Le podría decir que la era con la casa adquirida de sus padres finalmente un escaso patrimonio en la familia sustraía ese prestigio social.
42. Este punto lo trato más detalladamente en *Alcorno* 1989:117.
43. El poder para testar hiciera a su hijo Gregorio en ADP Not. Montero, prot.59: 306-176. También cfr. ADP L. doc. 46(33) 1791.
44. Incluso una vez habría inculcado a ese caso había sido establecida mediante un documento otorgada por ambos, padre de hijo el uno como dueño del suelo y el otro como dueño de la fauorica. (ADP, RA 224, 1910 1781:22 - 22).
45. ADP L. doc. 17(593) 1799; ADP L. doc. 46-84a 1798; L. doc. 4(63), 1797.
46. ADP L. doc. 46(547) 1799.

47. En realidad sus pocos sucesores de Alvaro se deduce del respeto con que se habla de él en los documentos y porque los padrinos del matrimonio fue una pareja de familia notable loreña: con Isaac de Carrizo y Mercedes con doña María Martínez de Valdivieso. (Barra: Los Espinosas, Bs.).

48. El testamento de doña Juana en ADP Not. Del Solar, prot.123:374, 1811. Ver también ADP Not. Montero, prot. 30:506, 1731.

49. La hija de doña Isabel del Cerro Larrea con don Antonio Viera. El documento en cuestión es un poder para contratas y otros negocios en ADP Not. Del Solar, prot.123: 345, 1812.

50. La cita en ADP Loco 4:63 1787. Es obvio que Navarrete pertenecía la familia bastarda de los Sánchez Navarrete y que se había radicado en Lima: siendo ambos del norte y de serena familia que se sustentaban en el comercio. Debieron tener más de una relación. (Cfr. ADP Not. Del Solar, prot.123: 277-284, 1811).

51. Cfr. ADP Loco. 48(547) 1799; ADP Not. Azuayano prot.123: 27-29, 1797; ADP Loco. 17(363) 1799; ADP. De. Co. 8 (191) 1790. Algo más de esta paraja Arcestar-Espinosas, lo señala en Lima, Sr. Barco de Unaga de integración: el comercio Piura-Lima-Cuzco, siglo XVIII también Rev. Archivo Nacional de Historia, Sec. Azuay. 8 (1937:168-169) Cuzco.

52. ADP. Loco. 44(847) 1799; ADP Loco. 35(673) 1812

53. Villalobos (1797) menciona algunos acallados de comerciantes importantes de Valparaíso, acallados algunos que nos recuerdan a los porteros: por ejemplo los Ramírez de Valdivia (algo que ver con los Ramírez de Arellano, tíos de los Salasá Larrabacana), Urubio (familia bastarda de principios del XIX), Ruano (recuerdos a Mercedes Ruiz del Risco, esposa de Sr. Valdivieso (los de Loja), en fin, De la Cruz, De la Rota, Izquierdo, Maricorena.

54. ¿Será casual que en la lista de los grandes números de Lima de 1807 que presenta Leuona (1785), aparecen Miguel de Otero (descendiente de Fernández de Otero?) y José Nicolás Lecuona (José Lecuona Ruiz, hijo de Juan Nicolás Lecuona emparentado con el grupo Ruiz Martínez?)

55. Jorje Moreno, natural de Chile. fue primero teniente corregidor en Paite (1751), luego en Huancabamba (1759) y varias veces alcalde ordinario (1748, 1751) de la ciudad de Piura (Aldana/Saenz: Lista de Autoridades, Bs.).

56. Los documentos que se tratan en este caso son ADP, De. Co. 8(191)1790, 11(209)1807, 11(213)1810; Loco. 4(62)1787, 4(63)1787, 17(209)1799, Loco. 45(842)1795, 45(844)1798, 45(845)1798, 46(30)1799; Not. 2:1716, prot.127 B, 1799; 424 Real Audiencia 359(3487)1799.

57. ADP. Loco. 4(63)1787.

58. Se ha calculado el monto en base a los precios promedio para 1790: 4m cabaza grande de 1mo. -cerveza, la de 1mo. 17 reales para los equinos. Para estos últimos, hay una gran variación dependiendo si son caballos, surcos o mulas (estas últimas mucho más si están aparejadas -listas para trabajar-, de silla, etc.). Consideraremos un precio promedio de 12 pesos.

59. En Aldana (1787), toda la descendencia del grupo de tenidos y una de las explicaciones es justamente la acumulación de censos impositivos.

60. Y ello le trajo problemas graves porque para ese momento Ruiz Martínez era regidor del Cabildo y tiene que sufrir el embargo de su casa. (ADP Loco. 12(237)1769)