

El establecimiento formal del negocio de venta de libros en Perú: los casos de Juan Jiménez del Río, Pedro Durango de Espinosa y Andrés de Hornillos (1580-1620)

The Formal Establishment of the Book-Selling Business in Peru:
The Cases of Juan Jiménez del Río, Pedro Durango de Espinosa, and
Andrés de Hornillos (1580-1620)

ALEJANDRA CUYA SIALER

Pontificia Universidad Católica del Perú

alejandra.cuya@pucp.pe

RESUMEN

Desde 1543, hubo presencia de libreros en el Perú. Sin embargo, recién a partir de la década de 1580 este negocio se formalizó y la presencia de este tipo de comerciantes aumentó en la capital del virreinato. Este proceso fue impulsado por algunas razones; por un lado, el logro de la pacificación, el ordenamiento administrativo y el posicionamiento económico del virreinato hicieron que el territorio fuera atractivo para emprender aventuras comerciales diversas, como la venta de libros. Por otro, las disposiciones del Concilio de Trento y el III Concilio de Lima, que determinaron la obligatoriedad de ciertos textos para el clero, hicieron que apareciera un importante mercado de personas que necesitaban libros en el Perú. Asimismo, en el virreinato ya existían instituciones educativas y personal a cargo de la administración colonial, quienes necesitaban surtirse de ediciones provenientes de Europa. En ese sentido, la finalidad de este artículo es explicar el proceso de formalización del negocio de venta de libros en el Perú entre 1580 y 1620. Para ello, se ha realizado el estudio de tres casos de libreros

españoles que ejercieron dicho oficio en Lima durante este periodo: Juan Jiménez del Río, Pedro Durango de Espinosa y Andrés de Hornillos.

Palabras clave: Juan Jiménez del Río; Pedro Durango de Espinosa; Andrés de Hornillos; librerías; libreros

ABSTRACT

There have been booksellers in Peru since 1543. However, it was only after the 1580s that bookselling as a business formalized, increasing these merchants' presence in the viceroyalty. This process was propelled by various causes. On the one hand, the viceroyalty had been successfully pacified, and had achieved an administrative order and economic position that made the territory attractive for merchants seeking new commercial ventures. On the other, the dispositions of the Council of Trent and the Third Council of Lima obliged the clergy to possess certain texts, creating an important market in need of books. There also already existed educational institutions and personnel in charge of Peru's colonial administration, which also needed books from Europe of their own. The purpose of this article is therefore to explain the process of formalization of the bookselling business in Peru between 1580 and 1620. To do so, the cases of three Spanish booksellers who were working in Lima at the time have been studied: Juan Jiménez del Río, Pedro Durango de Espinosa and Andrés de Hornillos.

Keywords: Juan Jiménez del Río; Pedro Durango de Espinosa; Andrés de Hornillos; bookstores; booksellers

En el Perú recién a partir de la década de 1580 fue permitida la impresión de libros. Esta tarea estuvo en manos del impresor Antonio Ricardo, primero, y posteriormente de Francisco del Canto, su socio y sucesor.¹ Los textos fueron impresos para el desarrollo de actividades evangelizadoras siguiendo lo establecido por el III Concilio Limense. Sin embargo, la producción realizada por la recién establecida imprenta limeña no satisfizo la demanda que existía en el virreinato peruano por libros. Esta tarea estuvo en manos de diversos libreros que fueron estableciendo sus tiendas alrededor de la plaza de la ciudad durante las últimas décadas del siglo XVI. Es así como entre 1580 y 1620 la venta de libros, que encuentra en este periodo facilidades para poder establecerse en el Perú, se vuelve un negocio formal.

La presencia de libreros en la capital del virreinato durante la Colonia ha sido identificada por investigadores interesados en la búsqueda de información documental sobre envíos de libros desde España hacia el territorio americano. En un primer momento, los esfuerzos se centraron en probar mediante documentación de archivo que, en efecto, sí había habido traslado de libros desde España hacia América durante la época virreinal a pesar de la censura que mantuvo la Inquisición. Con el objetivo de presentar pruebas al respecto, se publicaron trabajos que contenían importantes anexos documentales provenientes del Archivo General de Indias, especialmente de la sección de registros de navíos. El investigador más representativo durante esta etapa fue Irving Leonard, quien entre 1930 y 1940 obtuvo documentación en archivos de México, Chile y Perú, con la cual redactó artículos en los que mencionó a varios libreros que ya se encontraban comerciando con impresos europeos

¹ Antonio Ricardo fue el primer impresor en el virreinato peruano. Participó en el negocio de imprenta primero en Nueva España entre 1550 y 1579; luego se trasladó a Lima en donde ejerció el oficio entre 1584 y 1604. Según Antonio Rodríguez-Buckingham, en el virreinato de México imprimió 13 libros y en el Perú, cerca de 50 (1984: 141). Su sucesor fue el impresor Francisco del Canto, quien provenía de una familia de libreros e impresores y con quien se asoció para imprimir el *Arte y Vocabulario en lengua general del Perú llamada Quichua y en la lengua española* en 1586 (Miró Quesada 1983-1984: 114).

tanto en Nueva España como en el Perú.² Asimismo, en *Books of the Brave*, complementó lo que ya había hallado mediante un apéndice documental con nuevos listados de envíos de libros entre 1576 y 1600, y pudo identificar a algunos otros comerciantes de libros que tenían interés en el mercado peruano.

En el Perú, durante este mismo periodo, el historiador Guillermo Lohmann Villena halló en el Archivo General de la Nación peruano documentos que le permitieron identificar a algunos libreros que ya se encontraban en el virreinato durante el siglo XVI.³ Años después, Teodoro Hampe estudió a uno de los primeros libreros que llegaron al Perú desde Medina del Campo en 1543: Juan Antonio Musseti. A partir de documentación de archivo reconstruyó brevemente sus actividades en el Perú.

Asimismo, los historiadores españoles Pedro Rueda y Carlos Gonzales también han estudiado a algunos libreros que estuvieron activos en el negocio de venta de libros entre el Perú y España durante el siglo XVII. En los casos que han ubicado, han podido rastrear las conexiones que mantuvieron aquellos libreros con los mercaderes en España. Sin embargo, dado que las fuentes para estas investigaciones provienen principalmente de archivos españoles, el estudio de las actividades de los libreros en el Perú ha sido mínimo.⁴

Si bien es cierto, entonces, que se conoce la presencia de libreros en el Perú durante el siglo XVI, aún es poco lo que se sabe sobre cómo estos mercaderes establecieron sus negocios en el Perú. Queda pendiente estudiar cómo funcionaban sus establecimientos comerciales y con quiénes formaron conexiones para, por un lado, conseguir mercadería y, por otro, mantenerse en el Nuevo Mundo.

La finalidad de este trabajo es, precisamente, estudiar las actividades mercantiles de tres libreros españoles asentados en Lima entre 1580 y

² Los artículos que resaltan para el caso peruano son Leonard 1940, 1941, 1942, 1943 y 1953a.

³ Lohmann 1944 y 1971.

⁴ Véanse Gonzales Sánchez 1997 y 1999, y Rueda Ramírez 1999a, 1999b, 1999c, 2005, 2010 y 2012.

1620. A partir de ello, se analiza el proceso de consolidación de este tipo de comercio en el virreinato peruano entre las últimas décadas del siglo XVI y las dos primeras décadas del siglo XVII. El trabajo se divide en tres partes. En la primera, se realiza una breve explicación sobre lo que era ser un librero en el siglo XVI, ya que hay algunas diferencias entre los libreros que desempeñaban su labor en Europa y los que se trasladaron y ejercieron esa función en las Indias. En la segunda, se desarrollan las razones por las cuales en el Perú hubo facilidades en este periodo para el establecimiento y paulatino crecimiento del negocio de venta de libros. Y, en la tercera, se presentan los casos de los libreros Juan Jiménez del Río, Pedro Durango de Espinosa y Andrés de Hornillos, quienes participaron del negocio de venta de libros en el virreinato peruano entre 1580 y 1620.

EL COMERCIANTE DE LIBROS

El rápido establecimiento de prensas en las principales ciudades de Europa entre mediados del siglo XV e inicios del siglo XVI hizo posible que se produjeran cambios importantes en cuanto a la producción de libros: esta aumentó considerablemente y el tiempo para producirlos disminuyó. Fue, como lo llamó Elizabeth Eisenstein, una «revolución de los medios de difusión o de las comunicaciones».⁵ Si bien es cierto que los mercaderes, quienes se trasladaban continuamente con sus mercaderías para venderlas en las ferias, llevaron consigo ejemplares impresos para comercializarlos, esta labor la realizó principalmente el comerciante de libros, mercader especializado en este tipo de productos.

En la documentación de archivo los términos «librero», «comerciante de libros» y «mercader de libros» se utilizan indistintamente como sinónimos. De hecho, según el *Repertorio de Leyes de Castilla*, publicado en 1538, se conocía como mercaderes a «todos aquellos que compran las cosas con intención de venderlas a otro por ganar en ellas [...] y cuando llevaren sus mercaderías de un lugar para otro debe ir por los caminos usados y dar sus derechos a los que los oviere os ver».⁶ El vendedor de

⁵ Eisenstein 1994: 24.

⁶ Descousu 2000.

libros, en efecto, cumple con esta característica: transporta mercancía para venderla y así obtener un beneficio monetario. Sin embargo, existía entre los mercaderes que vendían libros ciertas diferencias.

En primer lugar, uno de los elementos que marcó una división entre los comerciantes que se dedicaron a la venta de libros fue la diferencia de la riqueza y el éxito comercial que era evidente entre unos y otros. En Europa, y específicamente para el caso de la península ibérica, hubo un grupo de comerciantes a los que Anastasio Rojo catalogó como «grandes mercaderes de libros».⁷ Estos poseían una considerable capacidad adquisitiva. La mayoría de las personas que conformaban este grupo eran libreros de origen extranjero que integraban alguna de las principales familias de comerciantes existentes en Europa en el momento, como los Junta y los Canova. Ellos también participaron en la impresión de textos, los cuales comercializaban mediante sus redes y sucursales dispuestas en distintas ciudades de Europa.⁸

Medina del Campo fue uno de los lugares en donde se asentaron, ya que en esa ciudad se realizaban las ferias comerciales más importantes de España. Desde allí los mercaderes construyeron redes de comercio en la Península, las cuales se sumaron a las que cada familia ya poseía a lo largo del continente. El objetivo principal era la apertura de nuevas sucursales para distribuir libros impresos traídos desde sus almacenes centrales ubicados en otras ciudades europeas. En algunas ciudades con imprenta establecida, además de vender los textos que ellos distribuían, también adquirirían y vendían producción impresa local. Como señala James Raven, la apertura de sucursales fue una práctica comercial utilizada por los mercaderes para crear circuitos por los cuales hacer llegar textos impresos a diversos destinos, lo cual minimizaba el riesgo financiero que representaba la compra o el financiamiento de impresión de cierta cantidad de ejemplares.⁹

⁷ Rojo 1987: 21.

⁸ Sobre la participación de libreros italianos en territorio español, se puede revisar Rhodes 2004.

⁹ Raven 2015: 154-156.

Un segundo grupo de comerciantes de libros se componía de los *factores* o agentes. Estos administraban las sucursales que los *grandes mercaderes* poseían en Europa y, luego, en América. Por lo general, la ubicación de estos locales era cerca de alguna sede gubernamental, iglesia o universidad. Su labor consistía en recibir y vender la mercadería de la misma forma en que había sido adquirida;¹⁰ es decir, sin intervenir en el proceso de la elaboración de los textos. Para el caso americano, como señala Natalia Maillard, muchos de los libreros que zarparon hacia territorio americano desde Sevilla, lo hicieron como agentes de otros mercaderes o mercaderes de libros.¹¹ A pesar de que su condición económica no era la misma que la de los *grandes mercaderes*, algunos de estos agentes comerciales sí participaron en otros negocios, como el comercio de tinta, papel, telas y lanas. Además, muchos de ellos, contrajeron matrimonio con las hijas de impresores y libreros locales, lo cual facilitó su participación en dichas actividades y, posteriormente, la ampliación de sus negocios propios tras convertirse en sus herederos.

A diferencia de los *grandes mercaderes* y de los *factores*, al librero se lo podría describir como un comerciante cuyo negocio se centraba en un local: la librería, en donde, además de libros de diferentes materias, ofrecían papel, tinta, cañones para escribir y libros en blanco en formatos distintos.¹² Vendían también otros artículos como estampas y objetos de librería al por menor.¹³ Asimismo, desempeñaban la labor de encuadernación y, cuando ellos mismos no ejercían esta actividad, contaban con una persona que realizaba esta tarea en la tienda. Surtían sus librerías de diferentes maneras: mediante la adquisición de textos de segunda mano en las almonedas públicas, donde se subastaban los bienes de difuntos; por medio de la compra de libros a mercaderes importadores que traían ejemplares impresos fuera del reino; o por la compra de libros a impresores ubicados en la ciudad en donde se tenía la tienda de libros.

¹⁰ Rueda 2005: 93.

¹¹ Maillard Álvarez 2014: 492.

¹² Moll 2003: 77.

¹³ Bécars 2003: 10.

Algunos libreros, especialmente los que poseían más capital, podían participar también en la edición de textos; es decir, costeaban la impresión de algún escrito. A ellos Jaime Moll los ha catalogado como «libreros-editores»: libreros que tenían cierto dominio del mercado y poder adquisitivo suficiente como para pagar para que un texto fuera impreso.¹⁴ Para hacer este tipo de negocio posible, lo común era que se uniera un grupo de libreros interesados en la publicación de un manuscrito de carácter regional o local. El costo de la edición se repartía entre los participantes. Cuando los libreros decidían realizar un negocio de estas características era porque se esperaba que el éxito comercial generara ganancias suficientes como para recuperar lo invertido y ganar por lo vendido.

Estos libreros se diferenciaban de los que solo incluían dentro de sus librerías textos impresos en el extranjero u obtenidos de los mercaderes de libros. Como bien señala Moll, las tiendas de libros se diferenciaban tanto por la especialización de los libros que se ofrecían como por la variedad entre libros locales e importados que se podía hallar en dichos establecimientos.¹⁵ Asimismo, también existían libreros que en vez de realizar sus ventas en una tienda lo hacían en un *cajón*, que era un establecimiento comercial de pequeñas dimensiones. Según Olivia Moreno, quien se centra en el estudio de este tipo de negocios en Nueva España durante el siglo XVIII, los *cajones* podían ser de madera o de cal y canto, y medían alrededor de 16 metros. Los libreros que vendían textos en estos locales podían poner a disposición de los compradores una limitada cantidad de libros, tanto nuevos como usados.¹⁶

Paralelamente al comercio formal, también vendían libros personas que realizaban esta actividad de forma semifija o ambulatoria. El primer grupo lo conformaron pequeños comerciantes con *librerías* semifijas, que eran usualmente cajoncillos, mesillas o puestos portátiles. Como explica Moreno para el caso de Nueva España en el siglo XVIII, estos establecimientos eran móviles. El comerciante se situaba en alguna

¹⁴ Moll 2003: 78.

¹⁵ Ib.

¹⁶ Moreno 2017: 495-502.

esquina, plaza o puente y vendía sus productos durante el día. Luego, por las noches, guardaba su puesto en algún local al que pagaba un alquiler. Los comerciantes que se dedicaban a este tipo de venta ofrecían libros nuevos, viejos y de segunda mano.¹⁷

El segundo grupo estaba compuesto por comerciantes itinerantes. Las personas dedicadas a este tipo de comercio carecían de un lugar fijo para vender sus productos; además, el valor de los productos ofrecidos no era elevado.¹⁸ Esto último se debía a que, como explica Rosa Salzberg, no tenían que mantener una tienda permanente. Por ello, los vendedores ambulantes, o buhoneros, como ella los cataloga, podían colocar precios más accesibles a los productos que ofrecían.¹⁹

Debido a que eran comerciantes que se dedicaban a la venta callejera de productos, su actividad era errante. Se desplazaban de ciudad en ciudad, vendiendo productos al menudeo. Uno de los tantos productos que ofrecían eran los libros. Los que se dedicaron a este tipo de venta forman parte de una categoría flexible compuesta por diferentes tipos de personas. En España, por ejemplo, se señala que eran los comerciantes que vendían «las obras que todo el mundo leía: calendarios, almanaques, abecedarios, libros de horas, de rezos y, a partir de las postrimerías del siglo XVI, las antiguas novelas de caballería».²⁰ Para el caso de la Italia del Renacimiento, algunos de los que se dedicaron a vender productos en las calles fueron denominados charlatanes, *ballad singers*,²¹ revendedores y buhoneros. Debido a la cercanía que estos comerciantes mantenían con el público en las calles y plazas, algunos impresores y libreros también participaron de este tipo de comercio. Ellos entregaban ciertos textos a

¹⁷ Ib.: 503.

¹⁸ Salman 2013: 11-13.

¹⁹ Salzberg 2011: 738.

²⁰ Febvre y Martín 1958: 251.

²¹ Este comerciante se dedicaba a promocionar textos mediante un espectáculo público en las calles. La gente se colocaba a su alrededor y observaba los diálogos, la mayoría cómicos, y las acrobacias del vendedor ambulante. Según Rosa Salzberg, los impresos que vendían se relacionaban con sus actuaciones (2011: 749-750).

los comerciantes dedicados a la venta ambulatoria para obtener ingresos adicionales.²²

Además de este complejo grupo de personas dedicadas a la venta de libros, no se puede dejar de lado el hecho de que también había mercaderes que se dedicaban al comercio de otro tipo de manufacturas y que, eventualmente, vendían libros entre sus mercaderías, según el mercado en el que se encontraran.

Los libreros que se asentaron paulatinamente en el Perú entre 1580 y 1620 no fueron ni *grandes mercaderes* ni *factores*. Estos personajes eran libreros con tienda o *cajones* que, a la par, desarrollaron actividades de diverso tipo para asegurar su sustento económico y la viabilidad de sus negocios en la capital del virreinato. A pesar de la diversidad de actividades en las que participaron, especialmente en el caso de Juan Jiménez del Río y el de Pedro de Durango de Espinosa, estos comerciantes no se identificaron a sí mismos como mercaderes en la documentación notarial, sino que, explícitamente, señalaban que su actividad principal era la venta de libros. Tal fue la diversidad de los participantes en este tipo de negocio en España y el Perú durante el periodo de estudio.

UN CONTEXTO FAVORABLE PARA EL NEGOCIO

Para poder comprender por qué un grupo de comerciantes de un producto tan especializado, como lo eran los libreros, buscó establecerse en el Perú recién a partir de la segunda mitad del siglo XVI hay que entender primero qué fue lo que sucedió en el país durante esta etapa.

El Perú, durante la primera etapa de asentamiento colonial, fue un territorio que generó una constante preocupación a la Corona española. La metrópoli tuvo que enfrentar diversos levantamientos provenientes de este nuevo territorio, los cuales estaban encabezados por los encomenderos, antiguos conquistadores, quienes reclamaban el control directo del territorio conquistado. Para que el virreinato del Perú pudiera desarrollarse hasta ser considerado como un centro comercial y cultural importante, primero la Corona debía recuperar el control sobre este

²² Salzberg 2011: 745.

espacio. Por ello, la *pacificación* del Perú fue un tema recurrente en las indicaciones dadas a virreyes y representantes de la Corona, quienes tuvieron que enfrentar esta difícil tarea tras su llegada al Perú.

Uno de los enviados a cumplir esta misión fue Pedro de la Gasca, a quien en 1546 se le encomendó el gobierno del Perú «en caso esté en la turbación y alteración».²³ Se le indicó que «si todavía el susodicho Gonzalo Pizarro y los que le siguen continuaran su rebelión[,] vos y los dichos oidores entenderéis solamente en las cosas de justicia y dejareis al dicho Blasco Núñez usar de su gobernación»;²⁴ no se sabía aún en España que este último había tenido un trágico fin en el virreinato. Ciertamente, la tarea que había sido encomendada a Blasco Núñez Vela, primer virrey del Perú, no fue sencilla. A él le correspondió hacer cumplir las llamadas *Leyes Nuevas* de 1542. El ambiente que encontró en el virreinato fue de tensión, ya que su empeño en llevar a cabo el mandato real no fue bien recibido por los encomenderos.

Durante sus dos años de gobierno solo hubo malestar generalizado y protestas en contra de estas medidas, principalmente de parte de los encomenderos. La Audiencia, para evitar algún acto que atentara en contra de la vida del virrey y que luego se los culpara por ello, decidió destituirlo y enviarlo de regreso a España.²⁵ Sin embargo, en su último intento por recuperar el control, en la batalla de Iñaquito en 1546, el virrey se enfrentó con las fuerzas de Pizarro y fue ajusticiado y degollado.²⁶

Este ataque, que conmocionó a la metrópoli, hizo que, en adelante, la pacificación del virreinato fuera una prioridad. En ese sentido, al virrey Andrés Hurtado de Mendoza, en 1555, se le indicó que «si por caso algunas personas en las dichas provincias del Perú estuviesen inobedientes a nuestro servicio y permanecieren en ello y por buenos medios no pudiesen ser atraídos a obediencia, en tal caso podéis hacerles guerra según y cómo y de la manera que os pareciere».²⁷ Una de las razones que

²³ Archivo General de Indias [en adelante AGI], Indiferente 415, L2, ff. 382v-383v.

²⁴ Ib.: ff. 87v-88v.

²⁵ Casas Grieve 2003: 193.

²⁶ Vargas Ugarte 1966, I: 223-224.

²⁷ AGI, Lima 567, L8, ff. 7v-10r.

dan sentido a este tipo de indicaciones fue la aparición de otros rebeldes, como Francisco Hernández Girón. El sucesor de Hurtado de Mendoza, el conde de Nieva, también asumió el mismo reto. Como se le indicó: «en caso que cuando llegaredes a aquella tierra no estuviese pacífica o que después de llegados se ofreciese en ella alguna alteración o novedad podáis gastar de nuestra hacienda a vuestro albedrío y voluntad lo que vieredes necesario para la pacificación».²⁸

Recién a partir de mediados de la década de 1560, durante el periodo en el que Lope García de Castro se desempeñó como gobernador del Perú, el virreinato, poco a poco, se fue organizando. Se tomaron medidas que consiguieron controlar a los encomenderos y organizar a la población indígena al interior del virreinato en reducciones.²⁹ Lo hecho por García de Castro fue importante, ya que, luego, el virrey Francisco de Toledo, a partir de lo planteado por el gobernador, logró sentar las bases para el ordenamiento administrativo, el afianzamiento del sector comercial y la estabilización del virreinato.

En relación con el sector comercial, durante este periodo, sí hubo un sector de personas que se dedicó a este tipo de actividades. Sin embargo, como señaló James Lockhart, no fue común que los mercaderes tuvieran una especialidad definida en el virreinato. Lo que hacían era comerciar con productos diversos como ropa, hierro, ganado e incluso con naipes. La mayoría de ellos obtenía sus mercaderías de comerciantes asentados en la Península, específicamente en Sevilla.³⁰ Estos productos eran trasladados al Perú a través de un sistema diseñado para que las embarcaciones que participaban en el comercio entre España y los territorios en las Indias no sufrieran ataque alguno. Fue así como, desde 1564, por medio de un decreto real, se instauró que los navíos que tenían como destino Nueva España zarparían en abril y que los que se dirigían a Tierra Firme lo harían en agosto.³¹ A este sistema, además, se agregó para las costas del

²⁸ AGI, Indiferente 415, L2, ff. 400r-402v.

²⁹ Bakewell 1989: 48-54.

³⁰ Lockhart 1982: 104.

³¹ Sanz Camañes 2004: 282.

Pacífico la llamada Armada del mar del Sur, la cual fue instaurada para la protección de las embarcaciones de los ataques de piratas extranjeros.

Los ataques por parte de piratas y corsarios fueron de gran preocupación para la Corona. El avance de franceses, ingleses y holandeses, quienes estaban claramente interesados en capturar las remesas de oro y plata enviadas para el rey y para particulares, fue uno de los principales problemas que el comercio atlántico tuvo que enfrentar. Este tipo de envíos se había incrementado significativamente a partir de las medidas aplicadas por el virrey Toledo: la organización de la mita y la producción de la plata mediante la utilización de azogue. Cuando Toledo llegó al Perú, según indicó en su memoria de gobierno, los envíos no superaban los 200.000 pesos, pero luego de los ajustes realizados, según sus cálculos, las sumas enviadas superaron los 700.000 y 800.000 pesos.³² Asimismo, Kendall Brown estimó que en 1592 el envío de plata sumó un total de 194.000 kilogramos.³³ Si bien es cierto que Potosí fue el centro desde donde se obtenía la mayor parte de la producción minera, paulatinamente se comenzó a extraer el valioso metal de minas como la de Castrovirreina, Carabaya, Porco, Cajatambo y Vilcabamba.

A consecuencia del progresivo aumento del sistema minero en el Perú, al interior del virreinato se fue formando un dinámico mercado en el que participaban distintas regiones con productos provenientes de cada localidad. Carlos Assadourian y otros investigadores precisaron que estos mercados abarcaron un espacio económico muy extenso que incluyó a Quito, Paraguay, El Collao, Tucumán, Buenos Aires y Chile. Todos estos participaron mediante el comercio de textiles, ganado, yerba mate y cereales.³⁴ La circulación de productos y la articulación de estas zonas dependía especialmente del éxito de la producción minera de plata, lo cual benefició a ciudades como Potosí y Huancavelica, que se convirtieron en metrópolis. De esta forma, poco a poco se pasó de una economía de conquista a un sistema más autosuficiente y maduro.³⁵

³² Beltrán y Rózpide 1921: 104.

³³ Brown 2012: 20.

³⁴ Assadourian y otros 1980: 24.

³⁵ Andrien 2011: 30.

La prosperidad no se centró solo en las ciudades con cercanía a las minas. La capital del virreinato, Lima, también se vio beneficiada. Como se encargó de resaltar el cronista Pedro de León Portocarrero, el comercio era una de las actividades que más había incrementado y que conectó, debido al constante movimiento de mercaderes y productos, a todo el virreinato. Como indicó: «el trato en Lima es muy grande así por mar como por tierra, porque de todo el reino le traen frutos y mercaderías que se cogen y benefician de él. Y de Lima salen mercaderías por tierra y mar para todo el reino». ³⁶ Por su parte, Bernabé Cobo, quien en su crónica también ofreció una descripción de los cambios por los que atravesó la ciudad, rescató el ambiente y la animada vida comercial que Lima tuvo durante esa época. En su descripción se aprecia que en Los Reyes había gente con distintos oficios y mercaderes de todo tipo —como sombrereros y sederos—, quienes tenían pequeñas tiendas en los portales del punto de encuentro y comercio por excelencia: la plaza central de la ciudad. En ese sentido, manifestó que «el comercio y bullicio de la gente, que siempre hay en esta plaza, es muy grande [...] por toda la acera de palacio corre hilera de cajones o tiendas de madera, arrimadas a las paredes». ³⁷

Para fines del siglo XVI, el Perú ya era considerado como uno de los centros de intercambio comercial más importantes. El puerto de El Callao y la capital del virreinato, Lima, fueron los centros desde donde se distribuían los productos llegados de Europa hacia el interior del virreinato y, también, desde donde se exportaban diversos productos peruanos hacia la Península. ³⁸ Así pues, hacia 1580, el Perú ya ofrecía, para quien quisiera asentarse en él, un panorama muy distinto al que primó durante la etapa de las guerras civiles. El territorio se estaba consolidando y era económicamente atractivo, especialmente para los que quisiera iniciar negocios en el Nuevo Mundo, como los comerciantes de libros.

³⁶ Portocarrero 2009: 65.

³⁷ Cobo 1882: 57.

³⁸ Günther y Lohmann 1992: 89.

Otro de los motivos por los que hubo un progresivo asentamiento de mercaderes de libros en Lima respondió a que ya existía una necesidad de acceso a libros por parte de los pobladores, los miembros del clero y la administración colonial. En el Perú ya se encontraban asentados los mercedarios, los franciscanos, los agustinos, los dominicos y los jesuitas. Muchos de los clérigos que llegaron desde España solicitaron también el traslado de sus bibliotecas personales, que era uno de los elementos principales para la realización de la evangelización. Por ejemplo, en 1550, el rey ordenó a los oficiales de la Casa de la Contratación que dieran todas las facilidades —es decir, que se pagaran los gastos de transporte y envió— para que doce agustinos que iban rumbo al Perú pudieran llevar sus libros y breviarios, y otros elementos necesarios.³⁹ Lo mismo hizo el príncipe Felipe en 1552, cuando el agustino fray Isidro de San Vicente, aprovechando que se iban a embarcar para el Perú veinte religiosos de dicha orden, pidió que «se les pague el llevar de sus libros e breviarios hasta esa ciudad [...] para entiendan en la instrucción y conversión de los naturales della».⁴⁰

Pese a que estos permisos fueron otorgados con regularidad, las órdenes religiosas también pidieron subsidios a la Corona para adquirir libros. Una de estas peticiones fue hecha en 1548 por la orden franciscana al príncipe Felipe, quien señaló que se le había hecho relación de que dichos frailes tenían «gran necesidad de algunos ornamentos e misales para decir misa e otros libros para sus conventos» y ordenó que «se compren hasta 400 ducados en ornamentos e libros, misales e otros libros e todo ello se envíe a los dichos religiosos».⁴¹

Los funcionarios que fueron enviados al Perú para desempeñar tareas administrativas en el virreinato, tanto en los cabildos como en la Audiencia, también realizaron peticiones al Consejo de Indias para poder llevar consigo algunos de sus libros. Ese fue el caso del obispo del Cuzco Vicente Valverde: en 1536, la reina Isabel de Portugal ordenó que,

³⁹ AGI, Lima 566, L6, f. 237v.

⁴⁰ AGI, Lima 567, L7, f. 111r-111v.

⁴¹ AGI, Lima 566, L5, ff. 319r-320r.

una vez llegado a Nombre de Dios, «proveáis que [al] dicho obispo se le den las recuas e bestias de guía que oviere menester para él y los dichos religiosos y llevaren sus vestidos, libros y ornamentos desde el dicho puerto hasta Panamá».⁴² Asimismo, en 1553, el licenciado Valenciano, quien partía hacia Tierra Firme, pidió licencia para poder embarcar junto con algunos libros de su estudio; como respuesta a su pedido, se ordenó a los oficiales de la Casa de Contratación que «de los libros que el dicho licenciado llevase a esa tierra no le pidáis ni llevéis derechos de almojarifazgo».⁴³

Algunos funcionarios, solicitaban permisos no solo para el traslado de una cantidad pequeña de ejemplares, sino que pedían autorización para trasladar sus bibliotecas privadas. Así, en 1579, al licenciado y recientemente electo arzobispo Toribio Alonso de Mogrovejo se le otorgó permiso para «que destes reinos y señoríos podáis llevar a aquellas provincias la librería que tuvieredes para vuestro estudio y mandamos que en ello no se os ponga impedimento alguno».⁴⁴ Ciertas instituciones religiosas también se interesaron en el traslado de bibliotecas enteras para sus miembros. Ejemplo de ello es el caso de Fray Pedro de Ulloa, sacerdote de la orden de Santo Domingo, quien en 1549 solicitó al rey que no se le cobrara el almojarifazgo para «llevar para la iglesia catedral de la dicha ciudad [de los Reyes] una librería e ciertos ornamentos y órganos».⁴⁵ Al igual que estos personajes, muchos otros funcionarios coloniales y religiosos demostraron una preocupación por el traslado de sus libros o por surtirlos de ellos para realizar sus labores en el virreinato peruano.

El tener o el transportar los libros que iban a ser necesarios para el desempeño de la labor administrativa o eclesiástica en las Indias fue importante. Para el clero, luego de la realización del Concilio de Trento, entre 1545 y 1563, su adquisición pasó a ser crucial. En él se determinó que los miembros de la Iglesia debían poseer una serie de libros de forma obligatoria. A estos textos se les llamó de Nuevo Rezo o de Nuevo

⁴² AGI, Lima 565, L2, f. 243.

⁴³ AGI, Lima 567, L7, ff. 278v-279r.

⁴⁴ AGI, Lima 579, L5, f. 121.

⁴⁵ AGI, Lima 566, L6, f. 168v.

Rezado.⁴⁶ En Trento lo que se buscó fue la realización de una reforma al interior de la Iglesia.⁴⁷ En ese sentido, uno de los puntos de mayor importancia fue el de la mejora de la educación de los sacerdotes, tanto del clero regular como del secular. Se esperaba que todos los clérigos obtuvieran un conocimiento uniforme sobre la forma de enseñar la doctrina católica a las poblaciones que iban a tener a su cargo.⁴⁸ Para instruirlos, se crearon los seminarios conciliares, en donde se daban lecciones de interpretación de la Sagrada Escritura, sacramentos, ritos, ceremonias y también canto.⁴⁹

En las Indias, de acuerdo con lo acordado en Trento, se realizaron concilios provinciales. Así, en 1567, se realizó en Lima el II Concilio Limense, a cargo de fray Gerónimo de Loayza. Sin embargo, a pesar de lo acordado en él, los miembros de las distintas órdenes religiosas enseñaban la doctrina de forma distinta mediante la utilización de cartillas, material que tenía dos funciones: la catequesis y el aprendizaje de lectura y escritura inicial.⁵⁰

Fue recién a partir de la realización del III Concilio Provincial de Lima, entre 1582 y 1583, que las normas tridentinas se aplicaron en el virreinato del Perú. El encargado de hacerlo fue el arzobispo de Lima, Toribio de Mogrovejo. Como manifestó en una misiva enviada al rey en 1583, «está mandado so pena de excomunión a todos los curas así de indios como de españoles y vicarios y jueces eclesiásticos tengan los decretos de este concilio».⁵¹ Asimismo, precisó que «[en el Concilio] se

⁴⁶ Los libros de Nuevo Rezado, textos litúrgicos que se comenzaron a imprimir a partir de los acuerdos que se establecieron en el Concilio de Trento, tenían como función renovar y elevar los conocimientos del clero sobre doctrina y dogma. El texto principal fue el *Cathechismus Romano*; otros importantes fueron el *Misal* y el *Breviario* de Pío V. Asimismo, se establecieron textos como diurnales y cantorales nuevos. En España, el privilegio para el desarrollo de este proyecto editorial fue otorgado al monasterio de El Escorial de la Orden de San Jerónimo (Schmitz 2006).

⁴⁷ Hsia 2005: 12.

⁴⁸ Jedin 1972: 117.

⁴⁹ Comeford 1998: 1000.

⁵⁰ Víctor Infantes de Miguel (2004) explica la diferencia entre las *Cartillas para aprender a leer* y las *Doctrinas* o *Cartillas para doctrina cristiana*.

⁵¹ Bartra 1982: 45.

proveyeron y ordenaron muchas cosas que saberlas toca no solamente al credo y estado eclesiástico sino también al pueblo y estado lego». ⁵² Así, por ejemplo, con respecto al Catecismo se señala que «para que los indios que están muy faltos de doctrina cristiana sean en ella mejor instruidos y haya una misma forma de doctrinarlos, pareció necesario, siguiendo los pasos del Concilio General Tridentino, hacer catecismo para toda esta provincia, por el cual sean enseñados todos los indios conforme su capacidad». ⁵³

Para que se cumpliera lo estipulado, las autoridades eclesiásticas se preocuparon por hacer continuas revisiones de los textos que estaban en posesión de los miembros del clero, lo cual se hacía por medio de visitas eclesiásticas. ⁵⁴ Se vigilaba que los sacerdotes tuvieran los libros obligatorios, principalmente los sinodales, los decretos conciliares, los de teología moral y el Catecismo. ⁵⁵ Este último era el resumen por el cual tanto niños como adultos debían ser instruidos en la fe. ⁵⁶

Para que los miembros de la Iglesia pudieran obtener los textos tridentinos, tanto el prior del monasterio de El Escorial, que tenía el monopolio para la impresión de dichos libros, como la Corona, se aseguraron de que se enviaran cantidades importantes de volúmenes de forma continua. Por ejemplo, en 1575, el rey escribió a sus oficiales reales para asegurarse de que los 300 cuerpos de breviarios del Nuevo Rezado fueran enviados al Perú para que allí el virrey «los reparta entre los religiosos que más necesidad hubieren». ⁵⁷ Al año siguiente, indicó a los funcionarios de la Casa de la Contratación que el prior de El Escorial entregaría seis cajas con 500 breviarios del Nuevo Rezado con destino a Tierra Firme y al Perú. ⁵⁸ De la misma manera, en 1578, se realizó el envío de 15 cajas de libros y breviarios por orden de don Pedro Velarde, comisario general

⁵² Ib.

⁵³ Ib.: 60.

⁵⁴ Guibovich 2010: 99.

⁵⁵ Ib.: 115.

⁵⁶ Daniel-Rops 1957: 130.

⁵⁷ AGI, Indiferente 1956, L1, f. 262v.

⁵⁸ Ib.: f. 328-328v.

de la Santa Cruzada, hacia Tierra Firme con la indicación de que «vayan bien acondicionadas y no puedan recibir daño [y que] tengan mucha guarda y cuidado de los dichos libros y breviarios». ⁵⁹

Los encargados del traslado de este nuevo tipo de mercadería fueron los libreros que trabajan directamente para el Monasterio de San Lorenzo. Uno de los tantos libreros que participaron de la distribución de este tipo de textos fue justamente el librero Juan Jiménez del Río, quien se trasladó a Los Reyes en 1577.

Asimismo, también hubo interés por vender este tipo de mercadería de forma ilegal. Para controlar este tipo de envíos, se ordenó a la Casa de la Contratación «tengáis particular cuidado de hacer diligencias y averiguación en que no se lleven allá cantidad de breviarios y misales del Nuevo Rezado oculta y encubiertamente» ⁶⁰ y se pidió que «con mucho cuidado hagáis cala y cata en todos los navíos que fueren a las dichas nuestras Indias y veáis y entendáis si en ello se llevan algunos de los dichos [libros] sin licencia». ⁶¹

En ese sentido, la existencia de normas que mandaran a los curas doctrineros y miembros de la Iglesia en general a tener ciertos textos religiosos de forma obligatoria se convirtió, para los comerciantes de libros, en una nueva y rentable oportunidad para realizar actividades empresariales tanto en España como en las Indias. El incremento de personas dedicadas a la actividad de venta de libros a fines del siglo XVI en el Perú coincide con estas nuevas disposiciones eclesiásticas.

Además, para poder instruir tanto a la población laica como a la religiosa que residía en las principales ciudades del virreinato, entre 1560 y 1620 se fueron estableciendo en Lima diversas instituciones educativas. Estas fueron el colegio Máximo de San Pablo en 1568, el colegio San Martín en 1582, el colegio de Santo Toribio en 1585, el colegio de San Ildelfonso en 1608 y el colegio de San Buenaventura en 1611. Adicionalmente a estos centros de estudio, en Cuzco, se fundó el colegio seminario

⁵⁹ AGI, Indiferente 1956, L2, f. 130v.

⁶⁰ AGI, Indiferente 1956, L1, f. 298-298v.

⁶¹ *Ib.*: f. 180v.

San Antonio de Abad en 1598.⁶² En ellos, se formó tanto a miembros del clero como a criollos que aspiraban a ser funcionarios en el virreinato. Fue este último el principal motivo que impulsó al virrey Toledo a formalizar el establecimiento de una universidad en la capital del Perú.

Estos establecimientos educativos necesitaban surtir de libros. A pesar de que la imprenta se instauró en la capital en 1584, su producción no se dirigió a satisfacer las necesidades literarias de los habitantes del virreinato. En ese sentido, los textos impresos en Europa siguieron siendo requeridos en el Perú y los que se encargaron de traerlos y dedicarse a su comercio fueron los libreros. Por ello, los negocios de venta de libros se establecieron formalmente, de forma paulatina, entre las décadas de 1580 y 1600.

Antes de este periodo, no es que no existieran personas dedicadas a este oficio. De hecho, el primer librero conocido que comenzó a ejercer tales actividades en el Perú llegó acompañando al virrey Blasco Núñez Vela en 1543.⁶³ Sin embargo, hasta 1570, los negocios de este tipo presentaron limitadas características y la información encontrada sobre ellos es, también, muy reducida. Solo se podría decir que, entre 1550 y 1570, en Lima, se encontraban participando en el negocio comerciantes como Francisco Gómez, Juan Martín Durand, Francisco de Mendoza, Alonso Gonzales y Diego Sánchez.⁶⁴ La información sobre comerciantes dedicados a la venta de libros y de artículos relacionados con la librería aumenta en las últimas décadas del siglo XVI. Comerciantes como Francisco Butrón, Miguel Rodríguez, Juan Muñoz, Alonso del Canto, Tomás Castán, Juan Jiménez del Río, Pedro Durango de Espinosa y Andrés de Hornillos declaran en los distintos documentos notariales

⁶² Guibovich 1993: 277.

⁶³ Hampe 1984: 104.

⁶⁴ Archivo General de la Nación [en adelante AGN], Protocolo 42, ff. 303-303v, 304-304v, 457-457v; Protocolo 58, f. 457-457v; Protocolo 63, ff. 284v-285v; Protocolo 109, ff. 431-431v, 700-700v; Protocolo 69, ff. 930-931; Protocolo 84, ff. 695-695v, 1257, 1426-1426v; Protocolo 84, ff. 1328v-1329v; Protocolo 33, f. 520-520v; Protocolo 33, f. 682-682v.

que su actividad principal es la de vender libros.⁶⁵ Precisamente, son estos tres últimos casos los que han permitido realizar una explicación sobre el desarrollo del negocio de venta de libros en el virreinato peruano entre 1580 y 1620.

EL NEGOCIO DE VENTA DE LIBROS EN PERÚ ENTRE 1580 Y 1620: TRES CASOS

El oficio de venta de libros en el Perú tuvo, entre fines del siglo XVI y las primeras décadas del siglo XVII, un proceso de asentamiento, estabilización y especialización. Los casos de los libreros Juan Jiménez del Río, Pedro Durango de Espinosa y Andrés de Hornillos, quienes participaron en esta actividad en Lima durante este periodo, son representativos, ya que, mediante ellos, se puede comprender el paulatino desarrollo que tuvo este oficio en el virreinato peruano durante esta época.

El librero Juan Jiménez del Río

Jiménez del Río fue un librero que llegó a Lima como responsable de la venta de libros de Nuevo Rezado, los cuales le eran enviados a Lima desde El Escorial. A pesar de dedicarse a este oficio durante algunos años, a lo largo de su estancia en el Perú participó en otro tipo de actividades mercantiles para asegurar su sustento y el de su tienda de libros en Los Reyes. Jiménez del Río, natural de Valladolid, recibió el encargo de realizar la distribución y venta de libros tridentinos en el territorio americano. Su actividad en ese rubro puede ser rastreada desde la década de 1570 en España. En 1577, se le otorgó licencia para pasar a Tierra Firme, específicamente al Perú, por encargo del prior del Monasterio de San Lorenzo de El Escorial, Joan de Espinar.⁶⁶ Dejó en España a su

⁶⁵ AGN, Protocolo 46, ff. 818-818v, 869-869v; Protocolo 45, f. 1735-1735v; Protocolo 47, ff. 202-202v, 319-319v, 320-320v, 335-335v; Protocolo 51, f. 128-128v; Protocolo 65, ff. 340.1-340.1v, 483v; Protocolo 52, ff. 26-26v, 96-96v, 203v-204, 827-827v; Protocolo 53, f. 1303-1303v; Protocolo 56, f. 737-737v.

⁶⁶ Según Schmitz, el responsable del comercio de este tipo de impresos en el Perú hasta 1594 era el Dr. Arteaga. Luego de su muerte, Felipe II nombró al juez más antiguo de la

mujer, Ana de Castro, quien falleció mientras su marido desempeñaba este oficio en el virreinato peruano.⁶⁷

No se sabe en qué fecha exacta finalizó el lazo que mantuvo con el monasterio. Lo que sí se conoce es que, en 1580, el propio prior, fray Juan de Espinar, redactó una carta dirigida a los oficiales reales de la Casa de Contratación en la que informaba que la licencia que le permitía a Jiménez del Río permanecer en Indias estaba a punto de caducar y que, debido a que a él le «dieron licencia para que pudiera pasar al Perú con cierta cantidad de libros de diversas facultades el cual fue e hizo asiento en la ciudad de Los Reyes donde puso casa y tienda»,⁶⁸ se le otorgue una prórroga «para que no sea molestado y pueda servir en lo que ha comenzado de que resulta mucho aprovechamiento a la hacienda».⁶⁹ Además, calificó a dicho mercader como un hombre confiable y aseguró que no abusaría del permiso que se le otorgase. Por esta razón, el prior precisó que era «conocido del virrey y otras personas como a persona inteligente y que acá en España había tratado y distribuido libros de Nuevo Rezado [y que, por tal motivo,] le habían encargado la venta y distribución de los que esta corte envía a aquella ciudad».⁷⁰

Sobre Jiménez del Río se ha logrado obtener documentación que permite reconstruir sus actividades entre los años de 1578 y 1597. Desde el inicio, se aprecia una particularidad en las operaciones comerciales que realizó en la capital del virreinato. A pesar de haber llegado como librero y de presentarse a sí mismo siempre como tal en los documentos, Jiménez del Río participó —junto con otros comerciantes con los que mantuvo estrechas relaciones— en diversas actividades mercantiles. Estas se pueden dividir en tres etapas. Entre 1578 y 1586, la primera etapa, combinó la venta de libros con la participación en otros negocios a cargo de mercaderes con posibilidades económicas mayores a las que

Audiencia de Lima, Alonso Criado, como encargado de este tipo de comercio (Schmitz 2006: 393).

⁶⁷ AGI, Indiferente 2091, N. 116, ff. 1-2.

⁶⁸ *Ib.*: f. 3.

⁶⁹ *Ib.*

⁷⁰ *Ib.*

él tenía. Así, en este periodo se lo ve viajando de forma constante entre Lima y Panamá, ya que continuamente era enviado a esa ciudad para comprar mercadería por encargo de otros comerciantes, pero a la par logró establecer su tienda de libros en la plaza de la ciudad.

Posteriormente, entre 1588 y 1590, sin dejar de lado sus actividades como librero, incursionó en un nuevo rubro junto con su segunda esposa, Catalina de Rodas: el comercio de vino. Finalmente, a partir del año 1591 hasta su muerte, se involucró en el negocio del estanco de naipes a lo largo del virreinato y en el arrendamiento de sus propiedades inmuebles. En esta última etapa no hay registros de que siguiera participando de la venta de libros en la ciudad, ya que su tienda y los libros e instrumentos que en ella se encontraban ya los había vendido al librero Pedro Durango de Espinosa.

Uno de los vínculos más tempranos que se conoce de Jiménez del Río en el Perú es el que estableció con el librero Diego de Torres. En 1578 le envió una carta a Valladolid, en donde residía, con indicaciones para que pudiera trasladarse a Lima.⁷¹ Torres hizo caso a su pedido y, rápidamente, realizó los trámites para obtener licencia para pasar a Indias con su mujer, hijos y una criada del servicio.⁷² Se sabe que en 1579 ya se encontraba en Panamá, en donde, entre sus pertenencias, se registraron dos espadas, dos dagas y un arcabuz.⁷³

Los lazos de amistad y de negocio entre estos dos libreros se mantuvieron en la capital del virreinato. Uno de los primeros documentos que presenta juntos a Jiménez del Río y a Torres en Lima data de 1584. En él, Torres, en compañía de Francisco del Canto, arrendaron a Jiménez del Río una casa en la calle de mercaderes por un año a un precio de 300 pesos.⁷⁴

Francisco del Canto Lozano, como lo nombró José Toribio Medina, era hijo del reconocido impresor Francisco del Canto, quien trabajó en Medina del Campo. Dejó encargado el negocio familiar en España a

⁷¹ AGI, Indiferente 2091, N. 23, f. 3.

⁷² *Ib.*: f. 1.

⁷³ AGI, Panamá 237, L11, f. 60.

⁷⁴ AGN, Protocolo 133, ff. 10-11v.

su hermano Santiago, lo que permitió que tanto él como su hermano Alonso se trasladaran a la capital del virreinato peruano.⁷⁵ En Lima, Alonso se dedicó principalmente a la venta de libros. Para ello, mantuvo lazos comerciales con otros libreros, como Miguel Méndez y Francisco Butrón. Con ellos no solo comerciaron libros, sino también productos como el vino.⁷⁶ Además, entre ellos se hacían continuos préstamos para comprar mercaderías provenientes de Castilla.⁷⁷

Del Canto, por su parte, más que en la venta de libros se especializó en la imprenta. Fue él quien sucedió a Antonio Ricardo como único impresor en Lima. Medina, en *La Imprenta en Lima*, señaló que el primer documento en el que se lo ve participando en actividades relacionadas con la imprenta fue una licencia de 1604 con la que pudo imprimir el tratado de Fray Miguel de Agía, *Servidumbres personales de indios*.⁷⁸ Los motivos por los cuales Torres y Del Canto arrendaron aquella casa a Jiménez del Río no son conocidos, pero es muy probable que haya sido para destinarla a funcionar como tienda para vender textos.

En 1585 ambos libreros vuelven a aparecer juntos en la documentación. En esa oportunidad, Jiménez del Río otorgó un poder al mercader Juan Gonzales de Reinante y al librero Torres para que, en su nombre y utilizando 6000 pesos que les había dado, pudieran «emplear en las ciudades de Nombre de Dios y Panamá la cantidad o cantidades de pesos de oro o plata ensayada» para la compra de diversas mercaderías, entre ellas ropa de Castilla, resmas de papel, cera y esclavos.⁷⁹

Sobre Gonzales de Reinante, se sabe que tuvo una relación constante con Jiménez del Río durante sus primeros años en el Perú. Una de las primeras transacciones juntos fue en marzo de 1585, cuando Gonzales de Reinante, quien manifestó estar de partida hacia Tierra Firme, le encargó cobrar varias sumas a Pedro Morón o, en su lugar, a Francisco

⁷⁵ Medina 1904, I: XXXIV. Francisco del Canto y Alonso del Canto eran hermanos y, en Lima, se dedicaron al negocio familiar: la imprenta y la venta de libros.

⁷⁶ AGN, Protocolo 24, f. 191-191v; Protocolo 52, f. 77-77v.

⁷⁷ AGN, Protocolo 52, f. 78-78v.

⁷⁸ Medina 1904, I: XXXIV.

⁷⁹ AGN, Protocolo 44, f. 151-151v.

de Cárdenas. Su tarea específicamente era realizar el cobro de 1474 pesos; luego, una libranza de 1800 pesos; y, finalmente, lo que valía una cantidad de mercaderías conformadas por «seis botijas de vinagre sin marcar, 19 fanegas de garbanzos, 19 costales de paño, 13 cordobanes e otras menudencias».⁸⁰

La relación comercial que ambos formaron no se limitó solo a esta operación, sino que continuó durante los siguientes años. Una muestra de ello es que, un año después, en enero de 1586, Gonzáles obtuvo un nuevo poder del librero: «especialmente para que por mí y en mi nombre [...] podáis pedir e demandar e cobrar de todos e cualesquier personas que sean y de sus bienes, especialmente de Alonso de los Ríos, mi hermano, todos e cualesquier pesos de oro e plata, joyas, ganado, etc.».⁸¹ Posiblemente era una forma de amortizar la deuda que aún tenía pendiente con él y que correspondía a lo faltante del cobro de las cuentas que había tenido a su cargo el año anterior. El monto que adeudaba era de 1935 pesos de plata.⁸²

Meses después, en el puerto de El Callao, el maestre y piloto Juan de Ochoa, quien habitualmente hacía negocios con Gonzales de Reinante y había arribado con una gran variedad de mercaderías en la bodega de su embarcación proveniente de Panamá, indicó que el encargado de la elaboración del inventario de las mercancías iba a ser Jiménez del Río.⁸³ Por ello, se encargó de inventariar el contenido de «una caja cerrada y embalada con un cañamazo encima calado en prendas [que tenían un valor] de 300 pesos de plata».⁸⁴ En junio de ese mismo año, Jiménez del Río le pagó al piloto parte de una deuda pendiente con Gonzales de Reinante. En total canceló 200 pesos con 4 tomines de los 700 pesos que aún debía por la adquisición de una esclava.⁸⁵

⁸⁰ Ib.: ff. 70-71.

⁸¹ AGN, Protocolo 45, ff. 112v-113v.

⁸² Ib.: ff. 111v-112.

⁸³ Ib.: f. 399-399v.

⁸⁴ Ib.: ff. 399v-400v.

⁸⁵ Ib.: f. 960-960v.

A pesar de que hasta este momento su actividad comercial se había centrado en la realización de viajes continuos entre Panamá y el Perú, Jiménez del Río era librero. Por ello, durante este periodo decidió abrir una tienda en la plaza central de Lima. Este local estaba en pleno funcionamiento en 1586, año en que se incorporó a la tienda Simón de la Roa, un antiguo criado del librero Blas de Robles.⁸⁶ De la Roa se comprometía a «servir en todo lo que me mandares tocante a mi oficio de librero y tengo de asistir y estar de orden en vuestra tienda».⁸⁷ Por este servicio, acordaron que el salario sería de 150 pesos de plata corriente en reales de a nueve el peso. Además, pidió que se le diera «de comer y beber y cama y ropa limpia».⁸⁸ Su participación en la tienda no iba a ser solo la de un ayudante para vender los libros en el negocio, sino que, debido a los conocimientos de encuadernación que tenía, señaló que «si durante el dicho tiempo tuviere y me dieren a hacer algunas encuadernaciones de fuera, las tengo que hacer y vos el dicho Jiménez del Río me habéis de dar lugar para ello y el recaudo necesario».⁸⁹ Sobre esta actividad, De la Roa pidió que todo lo que se obtuviese de ello fuera dividido en partes iguales entre los dos.

No se sabe con certeza por cuánto tiempo se mantuvo esta colaboración comercial. Lo único que se podría afirmar es que en 1587 Jiménez del Río y De la Roa seguían trabajando juntos en la tienda. Esto se conoce por una carta enviada desde Lima por Celedón Favilis, español que buscaba fortuna en el virreinato. En ella, cuenta a su padre que, luego de su llegada a Lima, buscó posada en casa de «Juan Giménez del Río» y que, por no estar él presente, lo había atendido su asistente, De la Roa.⁹⁰

Para surtir su tienda y librería, Jiménez del Río se relacionó con otros comerciantes que traían mercaderías desde España. A partir de la descripción de algunas de las mercancías por las que pagó, se puede establecer que en esta tienda se podían encontrar tanto novedades literarias traídas

⁸⁶ Otte 1988: 434.

⁸⁷ AGN, Protocolo 45, f. 99.

⁸⁸ Ib.: f. 99v.

⁸⁹ Ib.

⁹⁰ Otte 1988: 434.

de Europa como otro tipo de productos —telas, material para costura y otra variedad de elementos de uso casero—. Así, por ejemplo, en enero de 1586, se comprometió a pagar 345 pesos y 2 tomines de plata al mercader Diego Nieto, por la compra de 40 resmas de papel, 42 varas de paño de Holanda y 2 quintales de cinta.⁹¹ Asimismo, pagó a Gonzalo García 500 pesos de plata ensayada y marcada por «20 quintales de jabón [que había comprado] a 25 pesos ensayados el quintal».⁹²

Las relaciones comerciales que mantuvo Jiménez del Río con otros mercaderes no se circunscribieron solo al ámbito de la librería. Desde su llegada al Perú hasta los inicios de la década de 1590, participó en todo tipo de negocios que le generaron las ganancias necesarias para poder sustentarse económicamente y, también, para participar junto con otros mercaderes en diferentes aventuras comerciales. Algunos de ellos fueron Juan de Almanza, Blas de los Ríos, Luis de San Millán, Francisco Gonzáles y Diego de Mercado, con quienes compartió el negocio de venta y distribución de vino castellano y local entre 1586 y 1591.

Juan de Almanza y Jiménez del Río aparecen juntos por primera vez en un documento en el que se evidencia que ambos mantenían una deuda con el mercader Hernando Maldonado por 220 pesos, cantidad adeudada por la compra de 10 quintales de «pez de Ávila» por un precio de 22 pesos cada quintal.⁹³ Recién a partir de 1586 aparece documentación en la que ambos participan en la compra y distribución de vino en Ica, para luego ser vendido en Lima. Al parecer Almanza, quien residía en Ica, se encargaba de la compra del vino y de la realización de todos los trámites y pagos correspondientes al flete para que las botijas pudieran llegar sin problemas a El Callao; Jiménez del Río, por su parte, era el encargado de proveer el dinero para realizar todas estas gestiones a través de un poder otorgado en la ciudad de Lima.⁹⁴ La primera compra que realizaron siguiendo este esquema comercial fue de mil arrobas de vino

⁹¹ AGN, Protocolo 88, f. 319-319v.

⁹² *Ib.*: f. 680-680v.

⁹³ *Ib.*: ff. 513-514v.

⁹⁴ AGN, Protocolo 45, ff. 1137-1138v.

en botijas.⁹⁵ Para efectuar los pagos correspondientes a esta transacción, Jiménez del Río le envió «una esclava negra nombrada Margarita de tierra Congo de edad de 30 años e 33 marcos y 3 onzas de plata labrada y marcada [...] para lo llevar a la Villa de Ica por vino en caldo».⁹⁶

Dos años después, en 1588, Jiménez del Río participó nuevamente en la venta de vino, pero en sociedad con Blas de los Ríos, con quien mantuvo la modalidad que había seguido con Almanza. Sin embargo, la diferencia principal entre ambas etapas de este negocio fue que, a diferencia de Almanza, De los Ríos no residía en Ica, sino que era un *estante*, un residente temporal, en la ciudad de Los Reyes. En esa oportunidad, el objetivo era enviar a este socio a realizar una cobranza a Ica, ya que Andrés de Mena, quien también era comerciante y le había comprado una cantidad de botijas de vino, le debía 300 pesos.⁹⁷

Si bien los socios en el negocio eran principalmente mercaderes con quienes Jiménez del Río podía invertir, a partir de 1589 también intervino en la venta de vino su esposa, Catalina de Rodas. Con ella realizó el pago de 340 pesos por 40 botijas de vino de Castilla que Luis de San Millán les había vendido a 3 pesos por botija.⁹⁸ No se sabe con exactitud la fecha en que Jiménez del Río contrajo matrimonio con Catalina de Rodas en el Perú, pero los documentos en donde comienzan a aparecer juntos datan de 1584.⁹⁹ Lo que sí se sabe es que ella fue su segunda esposa, ya que la primera, Ana de Castro, había fallecido en septiembre de 1580 en Madrid.¹⁰⁰ Al parecer, en España, había dejado una hija; sin embargo, no hay información sobre algún esfuerzo por parte de Jiménez del Río por facilitar su viaje hacia el Perú. Se sabe que esta hija realmente existió debido a un comentario que hizo Celedón de Favilis a su padre, Simón, en una carta. En ella señaló que, con su nueva esposa, Jiménez del Río tenía dos hijas «una de un año y medio, la otra de seis

⁹⁵ Ib.: ff. 780-781v.

⁹⁶ Ib.: f. 1140-1140v.

⁹⁷ AGN, Protocolo 47, f. 1047-1047v.

⁹⁸ AGN, Protocolo 141, ff. 751-752.

⁹⁹ AGN, Protocolo 4, ff. 757-763.

¹⁰⁰ AGI, Indiferente 2091, N. 116, f. 3.

meses, las más lindas que hay en toda Lima», y que el librero le había dicho que «su mujer no sabe que tiene hija en España, y él me avisó que no le dijese». ¹⁰¹ En adelante, y con respecto al negocio de venta de vino en particular, siempre figuraron los dos en las cartas de pago y de deuda por cumplir.

El último periodo en el que Juan Jiménez del Río y Catalina de Rodas participaron en la compra y venta de vino fue entre 1589 y 1591, poco antes de la muerte del librero. Durante esta etapa se relacionaron con Francisco Gonzales y con Diego de Mercado, ambos con lazos que los conectaron con el tráfico comercial en Huamanga, Guayaquil y Potosí. ¹⁰² Francisco Gonzales, por ejemplo, participó activamente en el comercio con Guayaquil, ciudad a donde enviaba botijas de vino producido localmente para vender. ¹⁰³ Francisco Gonzales, en cambio, negociaba vino procedente de Castilla; así lo indica un escrito de 1591 en el que Catalina y Juan afirman deberle 1200 pesos de plata, que pagarían antes del día de la fiesta de San Juan, por la compra de 200 botijas de vino «que recibimos de vos, el dicho Francisco Gonzáles en el puerto del Callao a precio cada botija de 6 pesos [...] que nos damos contentos y entregados». ¹⁰⁴

Además, un interesante dato que corresponde a este periodo es que Jiménez del Río, quien siempre se aseguró de que en los documentos apareciera como su oficio principal el de venta de libros, vendió su tienda y librería con todos los libros que en ella había, encuadernados y por encuadernar, a otro librero, Pedro Durango de Espinosa. ¹⁰⁵ Luego de la venta de la tienda, comenzaron a trabajar en ella el mercader Juan Beltrán Aparicio y el librero Andrés de Hornillos, como lo señalan en una carta en la que establecen una compañía por cuatro años «en una

¹⁰¹ Otte 1988: 434.

¹⁰² AGN, Protocolo 51, ff. 316-317v.

¹⁰³ AGN, Protocolo 91, ff. 1923-1924.

¹⁰⁴ AGN, Protocolo 51, ff. 316-317v.

¹⁰⁵ *Ib.*: f. 1000-1000v.

tienda que está debajo de los portales de la plaza donde tenía su librería Juan Jiménez del Río, que al presente tenemos arrendada». ¹⁰⁶

Este dato es relevante, ya que hasta este momento Jiménez del Río trató de participar, con cierta constancia, en la venta de libros. Sin embargo, a partir de 1591, año en que vende su tienda, se aparta de los libros y se dedica únicamente a otros negocios. Esta venta significa un punto de quiebre en sus actividades mercantiles en el virreinato.

Durante la última etapa de su vida, Jiménez del Río participó en la venta de naipes. Este oficio no había sido bien visto por la Corona. De hecho, en 1538, la reina Isabel, en representación del emperador, mandó que «no se lleven a ninguna parte de las dichas nuestras Indias, naipes ni dados ningunos» debido a que se le había informado que «se han causado y de cada día se causan muchos daños a los vecinos y pobladores de aquellas partes, especialmente a los mercaderes y tratantes porque es juego muy desordenado». ¹⁰⁷

Décadas después, este negocio ya era regulado por la Corona por medio de un estanco, un monopolio estatal que le brindaba al Estado importantes ingresos. Estos estancos eran concesionados a mercaderes particulares y, durante el periodo colonial, se centraron en productos como el tabaco, el papel sellado, los tintes y los naipes. ¹⁰⁸ Jiménez del Río incursionó en este negocio de la mano de Diego Tineo, quien era de profesión boticario. El estanco de los naipes había estado, hasta el año de 1591, en manos de Juan Fernández de Herrera, como se señala en varias reales cédulas emitidas desde España al virrey García de Mendoza. ¹⁰⁹ Ese mismo año, el virrey le otorgó a Tineo dicho estanco por un precio de 12.000 ducados, por lo que pasó a tener el control de la venta de naipes no solo en Lima sino también en otras provincias, como Cañete, Castrovirreina, Chincha, Ica, Huancavelica, el valle de Jauja, el puerto de El Callao, Trujillo y el valle de Santa. ¹¹⁰

¹⁰⁶ Ib.: f. 1266v.

¹⁰⁷ AGI, Indiferente 1952, L5, f. 328-328v.

¹⁰⁸ Flores Guzmán 2010: 348.

¹⁰⁹ AGI, Indiferente 606, L1, ff. 119v-120.

¹¹⁰ AGN, Protocolo 51, f. 120.

En el documento en el que ambos personajes se consolidaron como socios en el estanco de venta de naipes por cuatro años, Jiménez del Río se presentó a sí mismo como mercader de libros y se comprometió a encargarse de la «hechura de los dichos naipes»;¹¹¹ o que ayudaría en el nombramiento de las personas que los fabricarían. Además, señaló que, si se llegase a enterar que había algún negocio clandestino o irregular de venta de barajas, tanto él como Tineo realizarían los procedimientos respectivos para no recibir daño en sus ganancias.¹¹² Sobre este punto, acordaron que todo lo obtenido sería dividido en iguales mitades y que, además, Jiménez del Río pagaría a Tineo «la mitad de los dichos riesgos e pérdidas que obiere».¹¹³

Debido a que en diferentes provincias también se comerciaban los naipes, el negocio necesitaba una supervisión constante y directa. Sin embargo, hacia 1591, tanto Jiménez del Río como Tineo, se encontraban participando en otros negocios. Por ello, decidieron arrendar el estanco a otras personas. Uno de los arrendatarios fue Juan de Escobar, a quien se le encargó por un año la supervisión de la venta de los naipes en la villa de Ica: «para que asista en nuestro lugar en la venta de los dichos naipes [...] representando nuestros intereses».¹¹⁴ Por tal concesión, se comprometió a vender cada baraja a 4 reales y a pagar a los estanqueros, Tineo y Jiménez del Río, 200 ducados de Castilla de a 11 reales cada ducado.¹¹⁵

Como parte de su labor como distribuidores y comerciantes de naipes, ambos vendieron ciertas cantidades de barajas a otros libreros y mercaderes de la época. Por ejemplo, en agosto del año 1591, el mercader Juan Muñoz y el librero Alonso del Canto —hermano del impresor Francisco del Canto— declararon que tenían una deuda con los poseedores del estanco. La cantidad que adeudaban era de 600 pesos de plata ensayada y marcada debido a que habían adquirido una cantidad de barajas a 6

¹¹¹ Ib.: f. 117.

¹¹² Ib.: f. 119.

¹¹³ Ib.: f. 120v.

¹¹⁴ AGN, Protocolo 90, ff. 1537-1538.

¹¹⁵ Ib.: ff. 1538v-1539.

reales cada una. Para realizar el pago, dieron en venta a un esclavo llamado Marcos, cuyo valor, según acordaron, sería el total de la deuda.¹¹⁶

La compañía establecida por Jiménez del Río y Tineo continuó hasta fines del año 1591. Esto se sabe a partir de un documento otorgado en favor de Lázaro Pardo para que cumpliera las funciones de representante de ambos socios.¹¹⁷ Sin embargo, a pesar de haber establecido su compañía por cuatro años, entre diciembre de 1591 y enero de 1592 se separaron. Entonces, Martín de Guzmán, vecino de Los Reyes, se comprometió a realizar un pago de 440 pesos de plata corriente por 30 docenas de barajas al estanquero Diego Tineo, sin hacer mención alguna de su antiguo socio Juan Jiménez del Río.¹¹⁸ Además, parece que la relación comercial entre ambos no acabó en los mejores términos, ya que, ese mismo año, Tineo se vale nuevamente de Lázaro Pardo como representante para que se encargue de todos los pleitos y causas criminales que tenía junto con Jiménez del Río debido a dicho estanco.¹¹⁹

A partir de 1592 y hasta 1594, Tineo figura como *principal* en el negocio del estanco de naipes. Paulatinamente, establece sociedad con otras personas en ese negocio, como Alonso García de la Vega, a quien le concedió el arrendamiento del estanco en Chincha.¹²⁰ También nombró administrador, entre 1592 y 1593, a Diego Rodríguez de Mexía¹²¹ y, posteriormente, entre 1593 y 1594, a Hernando Díaz de Guevara, familiar del Santo Oficio de la Inquisición en Ica.¹²² Otro de sus socios fue Pedro de Salvatierra, quien heredó el estanco luego de la muerte de Tineo en 1595.¹²³

Sobre los últimos años de vida de Jiménez del Río se sabe poco. No está clara la fecha en la que falleció en Lima. Sin embargo, uno de los

¹¹⁶ Ib.: ff. 1478-1479.

¹¹⁷ AGN, Protocolo 51, f. 1256-1256v.

¹¹⁸ AGN, Protocolo 52, f. 19-19v.

¹¹⁹ Ib.: f. 350-350v.

¹²⁰ Ib.: ff. 140-141v.

¹²¹ Ib.: ff. 143-144v.

¹²² Ib.: ff. 842-843v.

¹²³ AGN, Protocolo 8, f. 3-3v.

últimos documentos que lo presenta realizando una transacción notarial data de 1594. En mayo de ese año arrendó unas casas que pertenecían a Juan de Saavedra ubicadas en la calle de San Agustín por 300 pesos anuales para usarlas como tienda.¹²⁴ Además, en septiembre de ese mismo año, Catalina de Rodas, su mujer, dio en arrendamiento una tienda que tenían en la calle de San Sebastián por dos años a Antonio Gómez para establecer allí una pulpería.¹²⁵ No manifestó en ningún momento que su marido, Juan, tuviera enfermedad alguna. A pesar de ello, ya en abril de 1595, se señala en la documentación que su esposo ha fallecido.¹²⁶

A partir de lo visto acerca de los lazos comerciales y las relaciones que se han podido conocer de Jiménez del Río, se puede llegar a ciertas conclusiones. En primer lugar, en relación con el contexto en el que se sitúa su llegada y permanencia en el Perú, este librero arribó a Lima cuando ya se estaban sintiendo los efectos de las reformas que hicieron posible la pacificación del Perú; además, la ciudad atravesaba un proceso de transformación debido a la apertura de nuevas instituciones y a la consolidación de ciertos organismos estatales. Asimismo, resalta su participación en el monopolio que tenía el monasterio de El Escorial, ya que él fue enviado especialmente al Perú para vender los libros religiosos que el clero debía adquirir de forma obligatoria.

En segundo lugar, con respecto a la extensión de su negocio de venta de libros, este se centró principalmente en la ciudad de Lima, aunque hay que resaltar que, para abastecerse de textos, tuvo que hacer contratos comerciales con mercaderes dispuestos a comprar los libros en España y transportarlos en cajas selladas hasta Panamá y el puerto de El Callao. Sobre estos intermediarios entre España y el Perú, ha sido muy poco lo que se ha encontrado en el archivo. Las transacciones económicas que realizó —en cuanto a venta de libros— fueron de sumas que no sobrepasaron los 1000 pesos, lo cual denota cierto límite en su capacidad económica para emprender acciones que requirieran un mayor manejo de

¹²⁴ AGN, Protocolo 86, ff. 379v-380.

¹²⁵ AGN, Protocolo 99, ff. 862v-863.

¹²⁶ AGN, Protocolo 54, f. 474-474v.

capital y de gente que trabajase para él. No hay indicios que evidencien que él haya realizado envíos de libros hacia otras provincias.

En suma, se puede afirmar que Jiménez del Río fue un librero que tuvo que enfrentar una etapa de importantes cambios. Tal vez por este motivo ejecutar negocios de mayor envergadura no era algo totalmente viable para alguien sin claras conexiones con otros mercaderes interesados en la venta de libros. A pesar de ello, la presencia de un librero con las características que Jiménez del Río poseía fue importante. Además, representa a otros que, como él, llevaron a cabo esta actividad en parecidas circunstancias; la documentación sobre estos personajes aún desconocidos se encuentra a la espera de ser examinada en el archivo.

Pedro Durango de Espinosa: librero y mercader

El segundo caso por tratar es el de Pedro Durango de Espinosa. Este librero representa una figura con una mayor estabilidad en el desarrollo del comercio de textos impresos, ya que importó y vendió libros de forma regular durante su estancia en la ciudad de Lima, entre 1586 y 1603. Sin embargo, la limitada capacidad económica que poseía hizo que, hacia el final de su vida, también tuviera que negociar con otro tipo de mercaderías en su tienda.

Hacia finales de 1580, Durango de Espinosa —o, como era conocido en España, Pedro Flecher de Espinosa—, natural de Jemenuño, en la jurisdicción de Segovia, decidió trasladarse a la capital del virreinato peruano.¹²⁷ El negocio de la venta de libros no era desconocido para él, ya que ejercía el oficio en la ciudad de Úbeda, lugar en donde tenía una tienda. En esta localidad, ubicada en Jaén, residía toda su familia: su esposa, Isabel de Nieva, sus hijos, Francisco Flecher Espinosa y Magdalena de Espinosa, y su hermano, Andrés Flecher, quien era clérigo y canónigo en la iglesia de Santa María la Mayor.¹²⁸

Su presencia en Los Reyes puede ser rastreada a partir del año 1586. En la capital del Perú, para continuar con el oficio de librero, uno de los

¹²⁷ AGI, Contratación 273, N3, f. 17.

¹²⁸ Ib.

primeros contactos que estableció fue con el mercader Álvaro Alcocer, con quien realizó el finiquito de una deuda pendiente por un listado de libros entre los que resaltaban 22 ejemplares del *Martirio de la Cartuja* [sic], 32 sermones de San Juan de la Cruz, 3 libros pequeños de credo y 4 libros de estampas. Por esta deuda, el librero pagó 141 pesos y 2 reales.¹²⁹ Luego, durante ese mismo año, arrendó por 60 pesos una tienda que le pertenecía al mercader Cornelio Rodríguez.¹³⁰ Posiblemente el arrendamiento se hizo para tener un lugar fijo para realizar la venta de sus productos comerciales. Otra posibilidad es que se emplease este espacio como centro de almacenamiento de mercaderías.

Pese a los esfuerzos que se han hecho por rastrear sus actividades en el virreinato peruano, no se ha encontrado información sobre su actividad comercial entre 1587 y 1590. Por ello, no ha sido posible conocer con claridad cuáles fueron los contactos que estableció en Lima durante ese periodo. La información que sí se ha hallado comprende el periodo entre 1591 y 1601, el último de su vida. Se han identificado dos momentos en este periodo: el del comercio de libros importados y el del de mercaderías variadas.

En 1591, Durango de Espinosa compró la tienda —y los libros encuadernados y sin encuadernar que estaban almacenados en ella— de Jiménez del Río, por un monto de 290 pesos.¹³¹ Este es el segundo documento que muestra el interés de este librero por asentarse y tener un lugar fijo para vender los productos que compraba a importadores situados en la capital. Más adelante, en 1592, adquirió de Diego Flores de Viruel una resma de libros para surtir su tienda. El pago fue de 550 pesos que Flores de Viruel cobró por la venta de «libros de romance grandes y pequeños y todas las herramientas del oficio de librero».¹³² Este material había pertenecido al mercader de libros Alonso del Canto, quien afirmó que «aunque todo ello era de mí, el dicho Alonso del Canto,

¹²⁹ AGN, Protocolo 88, f. 740-740v.

¹³⁰ Ib.: f. 518-518v.

¹³¹ AGN, Protocolo 51, f. 1000-1000v.

¹³² AGN, Protocolo 91, f. 1750-1750v.

lo vendió [Flores de Viruel] de mi consentimiento y los dichos pesos son para ayuda y pagar la dote de mi mujer que yo recibí con ella». ¹³³

Algunos años después, en 1595, Durango de Espinosa se relacionó con Juan de Avendaño y Miguel Ángel, vecinos de México, y con el comerciante Sebastián de Avendaño, quien era morador en Lima. Ellos le vendieron 503 «libros de Flandes pintados» por un valor total de 684 pesos y 4 reales. ¹³⁴ Sebastián de Avendaño realizaba frecuentes viajes a Nueva España en donde también mantenía negocios. Es posible que él haya sido el enlace entre Durango de Espinosa y los mercaderes mexicanos. ¹³⁵ Como se sabe, el mercado editorial mexicano era mucho más amplio que el peruano en esta época; por tal motivo, no era poco frecuente que ciertos cargamentos de libros que se vendían en Lima procedieran de dicho virreinato.

Ese mismo año, Durango de Espinosa recibió 500 cuerpos de libros de distintos autores que compró a Andrés Sánchez, vecino y regidor de la ciudad de Lima. En el documento notarial no se identifica la temática concreta de los libros entregados; tan solo que eran «libros de diferentes historias y autores» por los que se pagó 287 pesos. ¹³⁶

Entre 1597 y 1601, durante los que serían sus últimos años como librero, se sabe que recibió por lo menos dos entregas importantes de libros provenientes de España. La primera estuvo a cargo de Gerónimo de Legarda, quien entregó a Durango de Espinosa dos cajas con libros por las que pagó 525 pesos. ¹³⁷ Para la segunda, en 1601, junto con Bernabé de Pardina quien participó como fiador, realizó un pago de 1319 pesos y 7 reales por 13 cajas con libros en latín y romance que habían recibido de Luis de Alfaro, mercader residente en Lima, y Luis de Somonte, vecino de Medina del Campo, en España. Ellos habían hecho el envío a través de un intermediario, el mercader Alonso Martínez de Osorio. ¹³⁸

¹³³ Ib.

¹³⁴ AGN, Protocolo 137, f. 526-526v.

¹³⁵ AGN, Protocolo 1, ff. 799-801v.

¹³⁶ AGN, Protocolo 97, f. 179-179v.

¹³⁷ AGN, Protocolo 20, ff. 717-718v.

¹³⁸ AGN, Protocolo 22, f. 922-922v.

Durango de Espinosa participó de forma limitada en la venta de libros. Debido a ello, tuvo que incursionar en el comercio de mercadería vinculada con el uso doméstico, como telas, cuchillos e hilos. Por tal razón, con el paso de los años, adquirió inmuebles en donde vender sus productos. Esto se conoce a partir de dos documentos: en uno arrienda unas casas pequeñas junto a su morada en la plaza de la ciudad;¹³⁹ y en el otro alquila por dos años «una tienda con un zaguancillo y dos aposentos».¹⁴⁰ Por tal razón, su tienda no podría ser catalogada como librería —de venta exclusivamente de libros—, sino que se acercaría más a lo que actualmente se considera un bazar: un negocio pequeño en el que se conseguía mercadería variada.

Su participación en negocios diferentes a la venta de libros data de 1591. A fines de dicho año, realizó una transacción por el pago de materiales de costura y telas, especialmente por 50 resmas de cintas de gamuza que había comprado a 14 reales la gruesa.¹⁴¹ Asimismo, un año después, se dispuso a pagar un monto de 270 pesos al mercader Juan de Alvarado por un total de noventa docenas de cuchillos y tijeras que después colocó en venta en su tienda.¹⁴²

En relación con este tipo de comercio de menudencias y artículos varios, Durango de Espinosa mantuvo un vínculo cercano con los mercaderes Antonio Falcón y Diego Felipe, quienes desempeñaban el rol de abastecedores ocasionales y habían conformado una compañía que permaneció hasta 1595.¹⁴³ Estos comerciantes, ambos residentes en la capital del virreinato, mantuvieron una amplia red comercial. En el caso de Felipe, esta era una herencia familiar, ya que su tío, Juan Bautista de Guadalupe, era un reconocido mercader que mantuvo lazos comerciales tanto en Europa como en el Perú.¹⁴⁴ En julio de 1592, Durango de Espinosa se comprometió a pagarles los 350 pesos que les debía por

¹³⁹ Ib.: ff. 650-651.

¹⁴⁰ AGN, Protocolo 156, ff. 670-671.

¹⁴¹ AGN, Protocolo 143, f. 453.

¹⁴² AGN, Protocolo 91, f. 1732-1732v.

¹⁴³ AGN, Protocolo 59, f. 20-20v.

¹⁴⁴ AGN, Protocolo 46, ff. 1381-1382v.

la compra de un amplio listado de productos, entre los que destacaron resmas de papel, sombreros, telas y otros artículos. De seguro todos ellos estaban destinados a formar parte de la mercadería que Durango de Espinosa ofrecía en la tienda que había adquirido.¹⁴⁵ Para abastecerla, también realizó transacciones comerciales con el mercader Bartolomé García. Así, en 1594 le compró 20 docenas y media de estampas de papel por 61 pesos y un real.¹⁴⁶

Durango de Espinosa tuvo una participación medianamente estable en los negocios que emprendió, tanto de venta de libros como de mercaderías en general. Pese a ello, algo parece haber sucedido durante los últimos años de su vida, ya que en los documentos se evidencia que tuvo que realizar pagos por préstamos adquiridos con anterioridad. Fue entre 1595 y 1596 que tuvo que afrontar estas deudas: la primera, contraída con Juan de Legarda, mercader y encargado del cobro a la Real Hacienda y cajas reales de Lima, por 1000 pesos que este último le había facilitado;¹⁴⁷ la segunda, en 1596, por 780 pesos que el mercader Baltazar de Molina «me dio e prestó para remediar cierta necesidad que se me ofreció».¹⁴⁸

Como se ha podido ver, Durango de Espinosa fue un comerciante que, a pesar de no haber participado en el comercio atlántico, ya que sus recursos económicos no se lo permitían, sí logró vincularse con ciertos mercaderes que le proporcionaron tanto mercaderías como apoyo financiero cuando lo necesitó. A partir de los documentos que se han presentado sobre este mercader y librero, se puede determinar que él no fue un comerciante errante y sin tienda fija; por el contrario, aunque su negocio no fue muy grande, sí dispuso de una tienda para vender sus productos, que no solo consistían en libros sino también en objetos variados de rápida salida, como telas, hilos y herramientas para el oficio de barbero.

¹⁴⁵ AGN, Protocolo 23, f. 406-406v.

¹⁴⁶ AGN, Protocolo 75, f. 498-498v.

¹⁴⁷ AGN, Protocolo 4, ff. 483-484.

¹⁴⁸ AGN, Protocolo 145, f. 39.

En la almoneda que se adjuntó a su testamento, se indica que su albacea, Tomás Castán, también librero, vendió diversos artículos de su tienda para realizar el pago de las mandas testamentarias y enviar el resto a sus herederos en España, como correspondía. Entre los artículos rematados figuraban prensas para encuadernar, que compró Pedro de Mena, además de cinco cajones con libros en los que había 37 de a folio, 80 de a cuarto y 107 de a octavo. Estos ejemplares los adquirió Francisco López a 196 patacones y 6 reales. También se vendieron 739 libros de diversos formatos a Pascual Martín, quien pagó 4 reales y medio por cada uno.¹⁴⁹ Como precisa Carlos Gonzales, en la tienda de Durango de Espinosa se encontró un total de 1204 libros, los cuales fueron vendidos por 2205 pesos.¹⁵⁰

La forma en la que este personaje organizó su negocio contrasta con la manera en la que Jiménez del Río se desempeñó como mercader. A diferencia de este último, Durango de Espinosa mantuvo mayor interés por la compra y venta de libros importados desde Europa. Si bien es cierto que también se involucró en la venta de otro tipo de artículos, su participación en el comercio de impresos no decreció. En cambio, en el caso de Jiménez del Río, las otras actividades que desempeñó llegaron incluso a reemplazar a la venta de libros como ingreso principal.

Otra característica que resalta entre ambos es el uso del término *librero* en la documentación. Como se ha visto, en el caso de Jiménez del Río, esta denominación fue constante a pesar de que no desarrolló de forma estable la actividad durante toda su vida. Sin embargo, en el caso de Durango de Espinosa, todos los documentos que se han encontrado sobre él siempre lo catalogan como *librero* y *mercader*. Es posible que, debido a que era un comerciante con un posicionamiento económico más restringido y a que no había participado directamente del comercio atlántico de libros, no se identificara por completo con las actividades de un librero. En los documentos revisados resalta constantemente el interés de este comerciante por abastecerse de productos diferentes, que tuvieran

¹⁴⁹ AGI, Contratación 273, N3, 60v-61.

¹⁵⁰ Gonzales Sánchez 2011: 147.

una venta continua y rápida para que su negocio se mantuviera viable y estable.

En cuanto al rango de acción espacial que Durango de Espinosa manejó para desarrollar su actividad comercial, es visible que, al no poseer amplios recursos, solo se limitó al comercio en la capital del virreinato. Esto es algo que también contrasta con el caso de Jiménez del Río, quien, al diversificar sus actividades, pudo abarcar espacios más extensos para comerciar, aunque, como se vio, el comercio en el interior del virreinato que realizó durante los últimos años de su vida no fue precisamente de libros, sino de vino y naipes.

El librero-editor Andrés de Hornillos

Sobre Andrés de Hornillos, se ha encontrado información que abarca tres décadas, desde 1591 hasta 1623, año que testó. El desarrollo de sus actividades comerciales en Lima coincide con una época de mayor estabilidad y crecimiento económico en el virreinato. Los documentos notariales revisados evidencian que su participación en el negocio de venta de libros fue continua. En estos protocolos, aparece por primera vez junto a su socio Juan Beltrán Aparicio, con quien arrendó la tienda que había pertenecido al librero Jiménez del Río en la plaza mayor de la ciudad.¹⁵¹ En esta época aún tenía cierta solvencia económica, como se hace notar en las cláusulas firmadas entre Beltrán Aparicio y él para la conformación de su compañía. En este documento se describe a Hornillos como un ayudante y, en ese sentido, sus tareas eran las de «asistir en una tienda que la hemos de tomar donde yo el dicho Hornillos tengo de estar y asistir a la venta y encuadernación de los libros y venta de tinta y papel e todas las demás cosas que en ella se metieren».¹⁵² Esta no era su única función, ya que, como si fuera más un empleado que un socio, Beltrán Aparicio indicó que el librero tenía que «salir y acompañar a mi mujer ansi los días de fiestas como de trabajo y la aveis de acompañar a

¹⁵¹ AGN, Protocolo 51, f. 1266v.

¹⁵² Ib.: f. 1266.

misa y a las demás visitas y aveis de acudir a las demás cosas que fueren necesarias en mi casa». ¹⁵³

Además, se estipuló que toda la ganancia generada por la venta de libros debía ser entregada por Hornillos a Beltrán Aparicio de forma continua. En realidad, el librero solo podía decidir sobre los artículos relacionados con su oficio, los cuales tenía la posibilidad de comprarle a su socio al término de la compañía. En ese sentido, señaló que «todos los libros que estuvieren por vender y todos los pertrechos y herramientas que hubiere en la dicha tienda, papel e tinta, yo el dicho Andrés de Hornillos tengo de tomar en mí por el precio que hubiere costado e valieren». ¹⁵⁴

Parece ser que, al llegar al Perú, Hornillos no poseía un capital importante para realizar un negocio propio. Esa pudo ser la razón del establecimiento de una unión comercial con un mercader como Beltrán Aparicio. En esta compañía el principal inversor era el mercader, que tenía posición y contactos suficientes para surtir la tienda. Por su parte, Hornillos proporcionó al negocio su conocimiento en cuestiones de librería y encuadernación. Según lo acordado en la escritura de formación de la compañía, ambos tenían prohibido formar otra empresa o unión comercial por cuatro años. ¹⁵⁵ Esa puede ser una de las razones por las que Hornillos recién participa en otros negocios a partir de 1595.

Justamente en ese año aparece como deudor por la compra de los libros que habían pertenecido al librero Francisco Butrón, los cuales habían sido ofertados en una almoneda pública. ¹⁵⁶ El valor era de 2400 pesos, de los cuales solo había cancelado 400 al contado. Los libros que adquirió, según consta en la memoria adjunta a la escritura notarial, eran de distintos formatos y géneros.

En agosto de 1597, alquiló un local comercial en los portales de la plaza de Lima. ¹⁵⁷ Leonardo Ángel, su arrendador, mediante un poder entregado a Gerónimo Méndez de Sotomayor, demandó el pago de 606

¹⁵³ Ib.: f. 1266v.

¹⁵⁴ Ib.: f. 1267v.

¹⁵⁵ Ib.: f. 1266v.

¹⁵⁶ AGN, Protocolo 4, f. 260v.

¹⁵⁷ AGN, Protocolo 60, ff. 486-487v.

pesos correspondiente al segundo año del alquiler.¹⁵⁸ Este no fue el único intercambio comercial que realizaron juntos, ya que, un año después, Hornillos aparece nuevamente debiéndole una suma de 800 pesos; sin embargo, en esa ocasión la deuda no era por el pago del inmueble, sino por la compra de varios artículos, entre los que figuraban lienzos de Flandes, un retablo de la Virgen, otros lienzos de devoción y un libro de Santo Tomás.¹⁵⁹ Posiblemente algunos de estos artículos terminaron ofertándose en la tienda del librero.

Además de estas transacciones menores, también hay evidencia que lo vincula con la distribución de libros no solo en Lima, sino también en otras ciudades importantes del virreinato, como Potosí. A fines del año 1597, Hornillos otorgó un poder a los comerciantes Juan de Lezica y Miguel de la Borda, quienes vivían en Lima y Potosí respectivamente, para realizar cobros en su nombre a Juan de [Varinqua], maestre, y a Antonio de Avendaño, por los seis cajones con libros «que yo envié en el navío maestre el dicho Juan de Varinqua al puerto de Arica dirigidas e consignadas al dicho Antonio de Avendaño a la dicha Villa de Potosí [para que] coloque de la venta dellos».¹⁶⁰ Mediante esta carta de poder, Hornillos esperaba que los enviados volvieran con el importe que había generado dicha transacción económica en la Villa Imperial. Estos envíos fueron regulares y, para la distribución y venta de los libros en Potosí, siempre se relacionó con las mismas personas.¹⁶¹

La asociación que mantuvo Hornillos con Juan de Lezica y Antonio de Avendaño continuó hasta el año 1600. A partir de la información que se encuentra en esta escritura, se puede señalar que los tratos comerciales que existieron entre estos tres mercaderes siempre se circunscribieron al área de Potosí y, específicamente, al envío de varios cajones de libros.¹⁶² A pesar de que no se ha encontrado documentación que pruebe la amplitud de la clientela que Hornillos tenía en la ciudad imperial, el lapso de duración

¹⁵⁸ AGN, Protocolo 3, ff. 503-504.

¹⁵⁹ AGN, Protocolo 5, f. 297.

¹⁶⁰ AGN, Protocolo 4, f. 810v.

¹⁶¹ AGN, Protocolo 55, ff. 914-914v, 953-953v.

¹⁶² AGN, Protocolo 7, ff. 532-534.

de la compañía conformada por Lezica, Avendaño y él mismo, que fue de tres años, podría ser un indicador del éxito económico que generaban estos continuos envíos.

Durante los siguientes años, Hornillos siguió participando activamente de la compra y venta de libros. Una de las transacciones realizadas al respecto fue con Diego Correa, a quien pagó 455 pesos por una variedad de textos y estampas.¹⁶³ Además, entre inicios del siglo XVII y el año de su fallecimiento, en 1623, incursionó en un ámbito cercano a la librería: la edición de textos.

El editor, que podía ser el mismo autor, una institución o un librero, era el encargado de financiar la producción de un texto para que pudiera ser impreso y, luego, comercializado.¹⁶⁴ La edición, en el caso de los libreros, podía estar a cargo de uno solo o se podían asociar varios para repartirse los gastos del coste de producción. Además, estos socios comúnmente también contribuían en la tarea de distribución de los textos impresos. Esta fue precisamente la actividad que desempeñó Hornillos junto con el también librero Tomás Gutiérrez y los impresores Francisco del Campo, Juan de Otárola y Pedro Calderón. El acuerdo al que llegaron fue la impresión de quinientos cuerpos de libros del *Arte de Antonio*, para lo cual los libreros, quienes financiaban la impresión, dispusieron ciertos puntos sobre el formato interno en el que el texto debía de reproducirse.¹⁶⁵ Como bien lo explica Moll en relación con los *libreros-editores*, estos comerciantes podían decidir no solo el tipo de obra que se iba a editar, sino también el papel, el formato, las lettererías, los preliminares, las notas marginales y los índices. Asimismo, debido a que eran ellos los que financiaban la impresión, tomaban la decisión de la fecha de inicio y de entrega del producto; es decir, colocaban importantes condiciones al trabajo que se realizaba en la imprenta.¹⁶⁶

No es claro si la eventual asociación entre Gutiérrez y Hornillos se hizo con el objetivo de dividir los costos que la producción del texto

¹⁶³ AGN, Protocolo 999, f. 3659 (citado en Guibovich 2010: 154).

¹⁶⁴ Moll 2003: 78.

¹⁶⁵ Lohmann 1995: 85.

¹⁶⁶ Moll 2003: 79.

iba a causar o si más bien se unieron para tener un socio que pudiese colaborar en la distribución de los libros una vez impresos —una práctica bastante común en Europa—. Lo que sí está claro es que Hornillos realizó la venta de libros hasta el final de su vida. En su testamento, que fue hecho en 1623, hay disposiciones acerca de lo que se debía hacer con ciertos libros que aún quedaban en su tienda. Por ejemplo, señaló que «los que estén por vender [y] tengo en mi tienda [...] mando que se le entreguen como bienes suyos a [Gerónimo de Soto Alvarado]»,¹⁶⁷ con quien había realizado las últimas transacciones comerciales antes de testar.

Lo que caracteriza y diferencia el caso de Hornillos de los demás examinados es su dedicación exclusiva a la venta de libros. Así lo respalda la información notarial hallada sobre su desenvolvimiento comercial. En cuanto a su capacidad económica, los documentos ofrecen una imagen variada. Por un lado, se aprecia que, en sus inicios, la participación en las empresas que mantuvo con otros mercaderes fue bastante limitada, ya que no era el principal aportante en los negocios. Sin embargo, desde 1595 hasta la fecha de su muerte, hubo un incremento de su participación en las compañías que conformó hasta llegar a ser la parte principal.

También resalta su interés en la venta de libros fuera de Lima. En ese sentido, los envíos realizados a Potosí son importantes, ya que indican que había un creciente mercado interno para este tipo de mercaderías y que supo aprovechar. Finalmente, es de destacar la participación que desarrolló este librero en el campo editorial. En los dos primeros casos analizados, no hay evidencia de que los libreros hayan tenido una intervención directa en el proceso de edición de los textos. Financiar la producción de una obra tenía como principal requisito ser un comerciante medianamente consolidado y con un conocimiento adecuado del mercado. Si bien la capacidad económica de Hornillos no era la de un gran mercader de libros, como los hubo en el caso europeo, durante las primeras décadas del siglo XVII logró los recursos necesarios necesarios para emprender actividades comerciales de mayor envergadura, como lo fue la edición de libros en el virreinato del Perú.

¹⁶⁷ AGN, Protocolo 1755, f. 3977.

CONCLUSIÓN

La revisión de los casos de Juan Jiménez del Río, Pedro Durango de Espinosa y Andrés de Hornillos permite conocer cómo se fue desarrollando el negocio de venta de libros durante la última etapa del siglo XVI en el virreinato peruano. Como se ha visto, las razones por las que este tipo de negocio se establece formalmente en el Perú de forma tardía responden al contexto que el virreinato afrontó desde la Conquista hasta su consolidación como centro económico, político y social. Para lograr que hubiera un mayor interés por invertir en el Perú, primero se tuvo que conseguir *pacificarlo*, aplicar reformas administrativas para alcanzar una situación económica estable, lo que se consiguió con el establecimiento de la mita minera y la posterior consolidación de la producción de plata. A partir de estas medidas, poco a poco, durante las últimas décadas del siglo XVI, el Perú se posicionó comercialmente, contexto que favoreció el paulatino traslado de comerciantes de España al Perú, entre los que se encontraban los libreros.

Que el negocio de venta de libros se haya establecido formalmente en el Perú recién en este periodo no quiere decir que no hubiera interés por la adquisición y transporte de libros antes de 1580. Algunas de las personas que se trasladaban al Nuevo Mundo pedían permiso para llevar consigo sus libros. Quienes ya se encontraban en el virreinato, en cambio, realizaban este tipo de pedidos para que les pudieran mandar algunos ejemplares o, en algunos casos, parte de sus bibliotecas privadas. Asimismo, los documentos notariales registran a algunos libreros en la capital peruana entre 1550 y 1570, aunque la información que ofrecen apunta a que, en esta etapa, ese tipo de establecimientos comerciales aún tenía un alcance limitado debido principalmente al restringido poder adquisitivo y de inversión de sus propietarios. No se han hallado muchos documentos al respecto, pero parece ser que en esta etapa tales libreros tenían tiendas pequeñas o *cajones*.

Una de las razones por las que el contexto en el que se sitúan estos tres casos es importante es la reforma ocurrida al interior de la Iglesia católica. Este hecho tiene relación especialmente con Juan Jiménez del

Río, quien llegó a la capital del virreinato para encargarse de la venta de los textos de Nuevo Rezado. Como se explicó, en Trento se dispuso que los miembros del clero debían adquirir de forma obligatoria ciertos libros —conocidos como *tridentinos*—, lo cual hizo que apareciera un nuevo mercado fijo, rentable y de importantes proporciones para los que se dedicaban a comerciar con productos impresos de este tipo. En territorio español, el rey Felipe II, a partir de 1573, entregó el privilegio para imprimir, editar y vender estos textos a la orden de los Jerónimos, a quienes ubicó en el monasterio de San Lorenzo de El Escorial. Este privilegio se extendía a Castilla-León, Aragón y el territorio americano. Para poder imprimir y distribuir los textos, mantuvieron contacto tanto con impresores como con libreros ubicados en las ciudades a las que se quería hacer llegar los nuevos libros litúrgicos. Esa fue la razón por la que Jiménez del Río se trasladó al Perú.

Si bien el texto religioso, entonces, fue importante para establecer un tipo de negocio del libro, el interés por la adquisición de textos no solo se evidenció por parte del clero, sino que también los requerían los funcionarios que desarrollaban tareas administrativas, como se ha encontrado en solicitudes enviadas por ellos a España. A partir de la información hallada de los libreros estudiados, se puede establecer que no solo tenían en sus tiendas o *cajones* libros religiosos, sino que también vendían literatura y cartillas.¹⁶⁸

En ese sentido, los casos que se han revisado en este artículo permiten entender de qué manera el oficio de librero fue cambiando en el Perú a lo largo las últimas décadas del siglo XVI y las primeras del siglo XVII. Para sostener sus negocios y su estadía en Lima, tuvieron que participar en otros negocios paralelos. Tal fue el caso de Jiménez del Río, a quien se ha visto participar de otras actividades comerciales, como la venta de vino y el estanco de naipes. Así, hacia el final de su vida, este librero se alejó de la actividad que lo llevó a asentarse en el Perú en 1578: la

¹⁶⁸ Lamentablemente, los documentos notariales hallados en relación con las actividades que fueron estableciendo estas personas en el Perú indican en pocas ocasiones los títulos de los libros que adquieren o venden. Los catalogan de forma general como *comedias* o *libros litúrgicos* y señalan el costo pagado.

distribución de textos religiosos. El participó en la venta de libros con cierta frecuencia hasta, más o menos, mediados de 1590.

Durango de Espinosa, por su parte, fue también un librero, pero con un nivel económico más limitado. Esto hizo que su actividad se centrara en tiendas pequeñas, tal vez *cajones* —aunque no se los denomine de esa manera en la documentación notarial— en donde vendía no solo libros, sino mercaderías de distintos géneros y variedades. Estas dos actividades las realizó de forma paralela a lo largo de toda su estadía en la capital del virreinato.

Finalmente, el único que se dedicó exclusivamente a la venta, encuadernación y edición de libros fue Hornillos. A pesar de no haber encontrado documentos que den a conocer la fecha de su llegada a Los Reyes, los que sobre él hay a partir de la década de 1590 indican que se dedicó de forma regular a la comercialización de libros. A partir del siglo XVII, se ha visto que desarrolló un interés por la edición; es decir, la financiación de ediciones impresas en el virreinato. Esto último también es un indicador, en primer lugar, del progreso económico de este comerciante y, en segundo lugar, de que el oficio de librero estaba cambiando en el Perú.

Las relaciones que mantuvieron estos tres personajes con otros libreros, mercaderes y particulares también son muy ilustrativas, pues a través de ellas se puede ver cómo progresivamente cada uno fue mejorando su nivel económico. La información obtenida ha permitido conocer y entender una actividad comercial que se comenzó a desarrollar desde mediados del siglo XVI en el Perú, pero que hasta el momento había sido poco estudiada. En la medida en que se siga revisando cuidadosamente la documentación de archivo, se podrá también investigar acerca de los nexos y las actividades de otros libreros cuya presencia en la ciudad se ha identificado pero, dado que las fuentes sobre ellos son aún muy escasas, no se ha incluido en este trabajo.

Como se ha podido ver, entre las décadas de 1580 y 1620, los libreros que llegaron al Perú tuvieron que construir las bases comerciales y las conexiones necesarias para establecer y facilitar el funcionamiento de sus negocios. Esta tarea se realizó de forma paulatina. Mediante los casos presentados, se ha visto que cada librero tuvo una particular manera de

organizar y desarrollar el negocio de venta de libros en el Perú. Cada uno lo hizo de forma distinta, de acuerdo con su capacidad económica y con la época que le tocó vivir. Este oficio se fue consolidando durante las últimas décadas del siglo XVI y, como se vio en el caso de Hornillos, para las primeras décadas del siglo XVII ya había habido un importante avance entre los que desarrollaban esta actividad. Este comerciante ya no era un ambulante o un minorista, sino que pasó a ser un librero especializado. A partir de lo desarrollado, se podría afirmar que para fines del siglo XVI el negocio de venta de libros en el virreinato peruano ya se encontraba establecido.

BIBLIOGRAFÍA

- Andrien, Kenneth J. 2011. *Crisis y decadencia: el Virreinato del Perú en el siglo XVII*. Lima: Banco Central de Reserva e Instituto de Estudios Peruanos.
- Assadourian, Carlos Sempat y otros. 1980. *Minería y Espacio económico en los Andes, siglos XVI-XX*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Bakewell, Peter. 1989. «La maduración del gobierno del Perú en la década de 1560». *Historia Mexicana*. Vol. 39, núm. 1: 41-70.
- Bartra, Enrique. 1982. *Tercer Concilio Limense, 1582-1583. Versión castellana original de los decretos con el sumario del Segundo Concilio Limense*. Lima: Facultad de Teología Pontificia y Civil.
- Bécares Botas, Vicente. 2003. *La compañía de libreros de Salamanca*. Salamanca: Seminario de Estudios Medievales y Renacentistas, y Sociedad de Estudios Medievales y Renacentistas.
- Beltrán y Rózpide, Ricardo. 1921. *Colección de las memorias o relaciones que escribieron los virreyes del Perú acerca del Estado en que dejaban las cosas generales del reino. El memorial del virrey Francisco de Toledo y las Relaciones del Marqués de Salinas, del Marqués de Montesclaros y del Príncipe de Esquilache*. Madrid: Imprenta del Asilo de los Huérfanos del Sagrado Corazón de Jesús, 2 tomos.
- Brown, Kendall W. 2012. *Diálogos: History of mining in Latin America from the colonial era to the present*. Nuevo México: University of New Mexico Press.
- Casas Grieve, Mercedes de las. 2003. *Relación de las cosas acaecidas en las alteraciones del Perú después que Blasco Núñez Vela entró en él*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Cobo, Bernabé. 1982. *Historia de la Fundación de Lima*. Lima: Imprenta Liberal.
- Comerfor, Kathleen. 1998. «Italian Tridentine Diocesan Seminaries: A Historiographical Study». *The Sixteenth Century Journal*. Vol. 29, núm. 4: 999-1022. <https://doi.org/10.2307/2543355>

- Cuya Sialer, Alejandra. 2016. *Las actividades mercantiles de tres libreros en el virreinato peruano (1580-1620)*. Tesis de Licenciatura en Historia. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Daniel-Rops, Henri. 1957. *La Iglesia del Renacimiento y de la Reforma: Una era de renovación: la reforma católica*. Barcelona: Luis De Caral.
- Descousu, Celse-Hugues. 2000. *Reportorio universal de todas las leyes destes reynos de Castilla/ abreuidas y reduzidas en forma de repertorio decisivo por Hugo de Celso*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- Eisenstein, Elizabeth. 1994. *La Revolución de la imprenta en la Edad Moderna europea*. Madrid: Akal ediciones.
- Febvre, Lucien y Henri-Jean Martin. 1958. *L'apparition du livre*. París: Au cercle de la librairie.
- Flores Guzmán, Ramiro Alberto. 2010. «Fiscalidad y gastos de gobierno en el Perú Borbónico». En Contreras, Carlos (ed.). *Compendio de historia económica del Perú. Tomo 3: economía del periodo colonial tardío*. Lima: Banco Central de Reserva e Instituto de Estudios Peruanos, 295-380.
- Gonzales Sánchez, Carlos Alberto. 1997. «Emigrantes y comercio de libros en el virreinato del Perú: Dos libreros limeños del siglo XVII». *Histórica*. Vol. 21, núm. 2: 171-206
- _____. 1999. *Los mundos del libro: medios de difusión de la cultura occidental en las Indias de los siglos XVI y XVII*. Sevilla: Universidad de Sevilla y Diputación de Sevilla.
- _____. 2011. *New World Literacy: Writing and Culture Across the Atlantic, 1500-1700*. Lewisburg: Bucknell University Press.
- Guibovich Pérez, Pedro. 1993. «La educación en el Perú colonial: fuentes e historiografía» *Histórica*. Vol. 17, núm. 2: 271-296.
- _____. 2010. «Los libros de los doctrineros en el Virreinato del Perú, siglos XVI-XVII». En Oesterreicher, Wulf y Roland Schmidt-Riese (eds.). *Esplendores y miserias de la evangelización de América. Antecedentes europeos y alteridad indígena*. Berlín: De Gruyter, 97-132.
- Günther, Juan y Lohmann, Guillermo. 1992. *Lima*. Madrid: MAPFRE.
- Hampe Martínez, Teodoro. 1984. «Presencia de un librero medinense en Lima (siglo XVI)». *Revista Histórica*. Tomo XXXIV: 103-112.
- Hsia, Ronnie Po-Chia. 1998. *The World of Catholic Renewal*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Infantes de Miguel, Víctor. 2004. «La educación impresa». *Cuadernos de Historia Moderna*. Núm. 3: 227-251.
- Jedin, Hubert. 1972. *Historia del Concilio de Trento*. Pamplona: Universidad de Navarra.
- Leonard, Irving. A. 1940. «Don Quixote and the Book Trade in Lima, 1606». *Hispanic Review*. Vol. 8, núm. 4: 285-304

- _____. 1941. «On the Cuzco Book Trade, 1606». *Hispanic Review*. Vol. 9, núm. 3: 359-375.
- _____. 1942. «Best Sellers of the Lima Book Trade, 1583». *The Hispanic American Historical Review*. Vol. 22, núm. 1: 5-33.
- _____. 1943. «Guzmán de Alfarache in the Lima Book Trade, 1613». *Hispanic Review*. Vol. 11, núm. 3: 210-220.
- _____. 1953a. «On the Lima Book Trade, 1591». *The Hispanic American Historical Review*. Vol. 33, núm. 4: 511-525.
- _____. 1953b. *Los libros del Conquistador*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Lockhart, James. 1982. *El mundo hispanoperuano*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Lohmann Villena. 1944. «Los libros españoles en Indias». *Arbor*. Núm. 6: 221-249.
- _____. 1971. «Libros, libreros y bibliotecas en la época virreinal». *Fénix*. Núm. 71: 17-24.
- _____. 1995. «Más documentos para la historia de la imprenta en Lima (1602-1690)». *Revista del Archivo General de la Nación*. Núm. 12: 77-98.
- Maillard Álvarez, Natalia. 2014. «Aproximación a la creación de las redes de distribución de libros en América a través de las fuentes españolas (segunda mitad del siglo XVI)». *Anuario de Estudios Americanos*. Vol. 71, núm. 2: 479-503. <https://doi.org/10.3989/aeamer.2014.2.04>
- Medina, José Toribio. 1904. *La imprenta en Lima*. Santiago de Chile: Impreso y grabado en la casa del autor, 4 tomos.
- Miró Quesada, Aurelio. 1983-1984. «Las prensas de Antonio Ricardo». *Revista Histórica*. Tomo XXXIV: 113-118.
- Moll, Jaime. 2003. «El impresor, el editor y el librero». En Infantes de Miguel, Víctor y Jean François Brotel (coords.). *Historia de la edición y la lectura en España, 1475-1914*. Madrid: Fundación Germán Sánchez Ruipérez, 77-84.
- Moreno, Olivia. 2017. «El mundillo del libro en la capital de Nueva España. Cajones, puestos y venta callejera (siglo XVIII)». *Revista de Indias*. Vol. LXXVII, núm. 270: 493-520. <https://doi.org/10.3989/revindias.2017.016>
- Otte, Enrique. 1988. *Cartas privadas de emigrantes a Indias, 1540-1616*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispano Americanos de Sevilla.
- Portocarrero, Pedro de León. 2009. *Descripción del Virreinato del Perú*. Lima: Universidad Ricardo Palma.
- Raven, James. 2015. «Distribution: the transmission of books in Europe and its colonies (Contours, cautions, and global comparisons)». En McDermott, Joseph P. y Peter Burke (eds.). *The Book Worlds of East Asia and Europe, 1450-1850: Connections and Comparisons*. Hong Kong: The University of Hong Kong, 147-179. <https://doi.org/10.5790/hongkong/9789888208081.003.0004>
- Rhodes, Dennis E. 2004. «Italy and Spain in the Fifteenth and Sixteenth Centuries: Connections in the Book Trade». En Cátedra, Pedro M. y María Luisa López-

- Vidriero (dirs.). *La memoria de los libros: estudios sobre la historia del escrito y de la lectura en Europa y América*. Salamanca: Instituto de Historia del Libro y de la Lectura, tomo 1, 319-326.
- Rodríguez-Buckingham, Antonio. 1984. «Antonio Ricardo, impresor renacentista». *Revista de la Universidad Católica*. Núm. 15-16: 129-148.
- Rojó, Anastasio. 1987. «El negocio del libro en Medina del Campo: siglos XVI y XVII». *Investigaciones históricas: época moderna y contemporánea*. Núm. 7: 17-26.
- Rueda Ramírez, Pedro José. 1999a. «Libros a la mar: El libro en las redes comerciales de la Carrera de Indias». En Castillo Gómez, Antonio (ed.). *Libro y lectura en la Península Ibérica y América*. Valladolid: Junta de Castilla y León, Consejería de Cultura y Turismo, 189-207.
- _____. 1999b. «Mercaderes y libros en la carrera de Indias a finales del reinado de Felipe II». En González Beltrán, Jesús Manuel; José Luis Pereira Iglesias y José Manuel de Bernardo Ares (coords.). *V Reunión Científica Asociación Española de Historia Moderna*. Cádiz: Universidad de Cádiz, vol. 1, 565-572.
- _____. 1999c. «La circulación de libros entre el viejo y el nuevo mundo en la Sevilla de finales del siglo XVI y comienzos del siglo XVII». *Cuadernos de historia moderna*. Número 22: 79-105.
- _____. 2005. *Negocio e intercambio cultural: El comercio de libros con América en la Carrera de Indias*. Sevilla: Universidad de Sevilla y Diputación de Sevilla.
- _____. 2010. «Las librerías europeas y el Nuevo Mundo: circuitos de distribución atlántica del libro en el mundo moderno». En García, Idalia y Pedro Rueda (comps.). *Leer en tiempos de la Colonia: Imprenta, bibliotecas y lectores en la Nueva España*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México, Centro Universitario de Investigaciones Bibliotecológicas, 113-135.
- _____. 2012. *El libro en circulación en el mundo moderno en España y Latinoamérica*. Madrid: Calambur.
- Sanz Camañes, Porfirio. 2004. *Las ciudades en la América hispana: siglos XV al XVIII*. Madrid: Silex.
- Salman, Jeroen. 2013. *Peddlers and popular press: Itinerant Distribution Networks in England and The Netherlands 1600-1850*. Leiden: Brill.
- Salzberg, Rosa M. 2011. «“Selling stories and many other things in and through the city”: Peddling Print in Renaissance Florence and Venice». *The Sixteenth Century Journal*. Vol. 42, núm. 3: 737-759.
- Schmitz, Timothy J. 2006. «The Spanish Hieronymites and the Reformed Texts of the Council of Trent». *The Sixteenth Century Journal*. Vol. 32, núm. 2: 375-399. <https://doi.org/10.2307/20477841>
- Vargas Ugarte, Rubén. 1966. *Historia General del Perú*. Lima: Milla Batres, 6 vols.

Fecha de recepción: 12/III/2018

Fecha de aceptación: 7/VI/2018