

**LOHMANN VILLENA, Guillermo y Enriqueta VILA VILAR.** *Familia, linajes y negocios entre Sevilla y las Indias. Los Almonte.* Madrid: Fundación Mapfre-Tavera, 2003, 350 pp.

No es simple reconstruir los movimientos de los hombres de negocios de los siglos XVI y XVII. El historiador debe moverse junto con sus protagonistas, rastrear transacciones, imaginar y encontrar posibles rastros documentales y, por último, entender y dar coherencia a una información que se halló dispersa y fragmentada. Y esta difícil tarea se refleja en los diecisiete repositorios documentales que han debido consultarse para entender de qué manera la familia, el linaje y los negocios eran elementos inseparables en una empresa comercial que hizo fortuna en el tráfico entre Sevilla, Panamá y Lima desde la segunda mitad del siglo XVI hasta la primera del XVII.

En efecto, las redes familiares, como es bien conocido, desempeñaron un rol fundamental en la colonización de América. Los lazos de parentesco no solo vincularon apellidos y bienes, sino que también tiñeron los negocios privados y aquellos relacionados con el Estado. Los casos de la familia Pizarro y de los demás conquistadores del Perú y México son ilustrativos, pues los lazos familiares fueron empleados al interior de las empresas de conquista y también como una estrategia para integrar a la recién sometida población indígena, al punto de que no se puede entender la avanzada americana sin entender las claves familiares.

Para el caso de los mercaderes esta constante se vuelve esencial por las enormes distancias y la fragilidad de los controles: sin el ingrediente familiar, las relaciones mercantiles podían sufrir serios reveses. Las grandes empresas mercantiles trabajaban con factores y representantes itinerantes que eran o familiares o miembros de una red establecida de clientes y paisanos. Este vínculo sanguíneo (real o simbólico) era el trasfondo de las conexiones contractuales que los unían temporalmente para efectuar una o más operaciones comerciales.

Este libro estudia a la familia Almonte, que vivió dividida entre España y América, que se reforzó con matrimonios endogámicos, ocupó importantes cargos burocráticos en España, Panamá y el Perú, y se ennoblecó gracias a la plata americana. Se presenta, pues —como dicen los autores— un modelo que se repite con pequeñas variaciones desde los siglos XVI al XIX y que se replica, a su vez, en otras partes del continente americano. A través de su estudio, los autores examinan varios tópicos medulares: vínculos de parentesco y paisanaje, matrimonios endogámicos, función social de la dote y de la casa

poblada, compra de cargos públicos y, por supuesto, negocios comerciales y financieros.

El libro está dividido en cinco capítulos, más dos (utilísimos) anexos documentales (y digo utilísimos porque a veces es muy difícil seguir a los personajes por la homonimia). En el primer capítulo, "Tiempo para emigrar", los autores reconstruyen la génesis del linaje de los Almonte. Allí podemos ver cómo el primer personaje de la familia, Diego García de Almonte, viaja de Galicia a Sevilla, se vincula con dos importantes comerciantes limeños y se casa con sevillana de claro linaje. Pero no será él, sino sus tres hijos los que irán a tierras americanas y se asentarán inicialmente en Panamá. Con el tiempo, la familia se hallará dividida en dos ramas criollas —una con sede en Lima, otra en Panamá—, mientras que la rama sevillana seguirá viajando a las Indias y mantendrá contactos con México, Perú e, incluso, Filipinas.

El segundo capítulo, "Tiempo para enriquecer", nos lleva de la mano a los negocios americanos y a la reconstrucción de las operaciones de los Almonte. Juan de la Fuente Almonte, el criollo panameño, por ejemplo, ocupó un lugar reconocido en el círculo comercial y social de Lima. Respalado por su fortuna, contrajo matrimonio con Catalina Sedeño de Contreras (viuda del magnate Hernando de la Concha Maldonado), con la cual tendría una relación tormentosa. En efecto —narran los autores—, la novia no aportó cantidad alguna como dote a este matrimonio sino, más bien, luego de unos años firmó un testamento en el cual depositaba su confianza (y sus bienes) en el marido. A los pocos meses, sin embargo, la esposa desvalijó el hogar y huyó con enseres, ropa y preseas, aprovechando que el marido (es decir, Juan de la Fuente Almonte) había ido a una corrida de toros. Pero dejando de lado sus problemas de divorcio, el hecho es que el panameño era un activo comerciante, que aparece percibiendo rentas en Potosí, alquilando inmuebles, confiriendo poderes y vendiendo esclavos.

Más suerte en la vida tuvo su hermano Hernando de la Fuente y Rojas, quien comenzó como tratante de esclavos y terminó desempeñando el cargo de corregidor de Carangas, una de las jurisdicciones más importantes de Charcas. Pero, sin duda, el personaje principal de la familia será Juan de la Fuente Almonte, —apodado *el mozo*, y primo del divorciado Juan de la Fuente. Nacido en Sevilla, el mozo— "de buen cuerpo, rehecho, [y] con señal de herida encima del pulgar de la mano izquierda", como lo describen en la licencia para embarcarse a Lima— fue uno de los agentes comerciales atlánticos más activos de la primera mitad del siglo XVII y miembro fundador del

Tribunal del Consulado de Lima. Desde que se asentó en la capital virreinal —a inicios de la segunda década del siglo—, estuvo vinculado con los hombres más prominentes de la elite mercantil, como Pedro de Aguirre, Juan Arias de Valencia y los banqueros Baltazar de Lorca y Juan de la Cueva. Así, De la Fuente Almonte fue cargador, prestamista, armador y también mayordomo del hospital de Santa Ana y compadre de numerosos colegas. Mientras vivió en Lima, su hermano y confidente, Hernando de Almonte, fue el encargado de hacer los ajetreados viajes entre la capital, el istmo y Sevilla. Cabría esperar que luego de esto se asentaran en el Perú, tal como lo hicieron muchos de sus coetáneos y paisanos. Sin embargo, el éxito de la empresa americana de los hermanos terminó con el asentamiento de ambos en Sevilla: Hernando en 1617, y Juan tres años después. Así, estos Almonte prefirieron las orillas del Guadalquivir a las del Rímac.

Los avatares de la familia Almonte en Sevilla son los temas de los capítulos III —“Tiempo para prosperar”—, IV —“Tiempo para administrar”— y V —“Tiempo para ennoblecer”—. Sustentados en una compacta familia endogámica, los Almonte destacarán en Sevilla como notables hombres de negocios. Amparados en los nexos forjados en su estadía en el Perú y Panamá, Juan y Hernando continuaron con sus aventuras de ultramar y se convirtieron en estratégicas bisagras comerciales. Paralelamente, Diego de Almonte —el hermano de Juan y Hernando que nunca viajó a las Indias— fue comprador de oro y plata, actividad fundamental, muy estrechamente vinculada a la banca y relacionada con el tráfico transoceánico. Hoy por hoy, no cabe duda de que los compradores de oro y plata fueron quienes continuaron con las actividades financieras de Sevilla luego de la quiebra del banco de Castellano de Espinosa.

Al éxito económico de la familia se le sumó el acceso a la administración y el ascenso social. Estuvieron involucrados como consiliarios del Consulado o veinticuatro del cabildo, lo cual evidenciaba la nueva simbiosis que se estaba produciendo entre el ayuntamiento y el gremio de mercaderes hacia la tercera década del siglo XVII. Juan de la Fuente Almonte invirtió en millones, donativos, en la compra de caballos para la guerra con Portugal y fue diputado para la leva de tropas en 1639. Y, sin duda, la culminación de su carrera en la administración fue su nombramiento como contador del Consejo de Hacienda de Castilla y, en 1642, como caballero regidor acompañante del monarca Felipe IV.

La compra de juros para invertir en mayorazgos, capellanías, obras pías y patronatos era una obligatoria inversión social que los Almonte siguieron al pie de la letra. Asimismo, también lo fue el gasto cons-

picuo y la adquisición de lienzos y libros. Los autores afirman que Juan de la Fuente Almonte murió endeudado por los mayorazgos, patronatos y capellanías a los que había vinculado su fortuna, hasta el punto de tener empeñados objetos de plata o de haber vendido un jarro del mismo metal para pagar dos arrobas de azúcar y los gastos de la casa, y de tener un coche “muy viejo y raído”. Pero, al mismo tiempo, los Almonte probaron su hidalguía, fueron familiares de la Inquisición, recibieron hábitos de órdenes militares, fundaron un mayorazgo y, finalmente, en 1713 uno de sus descendientes, don Francisco Domonte (ex Almonte) y Robledo recibió el título de marqués de Villamarín. Como afirman los autores, atrás, muy atrás, quedaron los años de emigración, de trajín continuo a uno y otro lado del Atlántico, los años de negocios más o menos legales: “[...] la plata americana había producido el milagro de convertir en hechos honrosos algunos que hasta entonces se consideraban poco recomendables”.

Estamos, pues, ante uno de los pocos estudios que nos permiten ver claramente de qué manera se forjaron algunas de las grandes fortunas españolas gracias a la inversión en tierras americanas. Es, además, una investigación que arroja nuevas luces sobre el tema de los peruleros y el modo en que se establecían y mantenían relaciones comerciales y de fidelidad entre los comerciantes de diversos puntos del imperio. Igualmente, este trabajo nos invita a reflexionar sobre los mecanismos de formación, cohesión y renovación de las elites de poder. A través de sus páginas podemos navegar entre nuevas y fascinantes facetas del siglo XVII, y podemos hacerlo con la seguridad de que cada afirmación se encuentra respaldada por una sólida base documental, recogida con constancia y tesón en largas horas de trabajo de archivo.

Margarita Suárez Espinosa  
*Pontificia Universidad Católica del Perú*