

SUÁREZ, Margarita. *Desafíos transatlánticos. Mercaderes, banqueros y el estado en el Perú virreinal, 1600-1700*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo de Cultura Económica e Instituto Francés de Estudios Andinos, 2001, 528 pp.

El ascenso y consolidación de una poderosa elite mercantil peruana, dentro de la todavía incipiente estructura económica colonial del seiscientos, es el tema central de este sugestivo trabajo, cuya primera versión fue presentada como tesis doctoral en la Universidad de Londres. La investigación fue inicialmente planteada como una respuesta a la historiografía tradicional, que sugería la existencia de una estrecha relación entre los comerciantes peruanos y sus pares sevillanos, sustentada en mutuos intereses que giraban alrededor del sistema de flotas y la defensa del monopolio comercial. Según este enfoque, en el amplio espacio que separaba a Sevilla de Lima, Panamá fungía como un punto de convergencia del comercio interoceánico (en las populares ferias de Portobelo), y como un límite entre las áreas de influencia de los mercaderes andaluces (que controlaban la oferta desde Europa) y los comerciantes peruanos (que dominaban la demanda del virreinato). Ambos grupos actuarían según un criterio de cooperación (para mantener la escasez artificial y beneficiarse de los altos precios), por lo que veían con temor a los contrabandistas extranjeros, que buscaban infiltrarse en sus respectivas zonas de dominio.

Sin embargo, esta visión tan mecánica y perfecta no tenía un sólido correlato empírico; por el contrario, había inquietantes indicios de la existencia de fuertes conflictos entre sevillanos y limeños. ¿Por qué existían estas desavenencias, si en teoría ambos grupos representaban los mismos intereses? ¿O se trataba en realidad de dos colectividades independientes con distintos objetivos? En su investigación, Margarita Suárez ha podido determinar que si bien la comunidad mercantil limeña estuvo inicialmente sometida a las grandes casas comerciales sevillanas (a las que representaba), ya para el siglo XVII los empresarios peruanos tomaron las riendas de su propio destino y rompieron el delicado equilibrio del comercio indiano. Este grupo, conocido popularmente como el de los "peruleros", organizó expediciones a la metrópoli (para realizar sus compras), suscribió contratos con mercaderes extranjeros y alentó el comercio directo. No obstante, su labor corrosiva no tenía como propósito destruir el armazón material del comercio (el régimen de flotas), sino tan solo el principio básico sobre el cual se había creado todo el sistema (el monopolio comercial), para

controlar de forma absoluta el mercado de importaciones del virreinato peruano.

Ahora bien: ¿cómo se puede entender la extraordinaria capacidad financiera que desplegó el grupo de los “peruleros” en sus arriesgadas aventuras atlánticas? La pregunta se hace aun más compleja si tenemos en consideración el bajo nivel de monetarización de los mercados americanos (debido a la carencia crónica de numerario). La única alternativa posible era el uso intensivo del crédito, el cual debía proceder de instituciones dedicadas a acumular grandes capitales y a movilizar esos recursos hacia el comercio.

Desplegando un esfuerzo similar al de los investigadores que habían rastreado los capitales que dieron origen al industrialismo británico, la autora ha hecho un estudio extensivo y muy prolijo en varios archivos nacionales y extranjeros para desentrañar aquella evasiva fuente que alimentó las grandes empresas comerciales peruanas. En este peregrinaje documental, ha descubierto la existencia de algunas instituciones financieras privadas que recibían el apelativo común de “bancos públicos”. Estas entidades captaban el ahorro privado de distintos individuos y corporaciones, y canalizaban estos fondos esencialmente hacia el comercio y el estado. Justamente el examen de la estructura y funcionamiento de los bancos públicos es el hilo conductor que guía la primera parte del trabajo de Margarita Suárez.

El primer capítulo está dedicado a explorar el contexto en el cual aparecieron los primeros bancos públicos en Lima, desde fines del siglo XVI. Esas entidades —dirigidas por poderosos empresarios como Bernardo de Villegas, Baltazar de Lorca, Juan Vidal, Juan López de Altopica, Diego de Morales y Juan de la Cueva— iniciaron sus actividades como simples tiendas de depósito y cambio de moneda, hasta convertirse en grandes instituciones financieras con vinculaciones dentro y fuera del virreinato.

La autora nos conduce enseguida por los tortuosos y complicados mecanismos del crédito, mediante el análisis del banco más poderoso de la época, propiedad del próspero e influyente comerciante Juan de la Cueva. La quiebra de esta entidad, ocurrida el 16 de mayo de 1635, tuvo consecuencias desastrosas para la economía peruana, pero paradójicamente fue una auténtica bendición para los historiadores, pues nos legó un caudal documental extraordinario para comprender la estructura y funcionamiento de esas instituciones.

La segunda parte del libro nos introduce al tema más importante, a partir de una simple interrogante: ¿quiénes fueron los receptores privilegiados de las colocaciones bancarias? A través del análisis exhaustivo de los contratos suscritos por Juan de la Cueva, se puede

llegar a diferenciar dos segmentos bien definidos: en primer lugar estaban los créditos privados —dirigidos a individuos particulares— y en segundo término los préstamos concertados con la Caja Real.

Los más favorecidos con la concesión de créditos privados fueron los comerciantes, con un 53% del total, seguidos por los miembros de la administración con un 27%. La mayor porción de capitales (que en el caso de Cueva superó el millón de pesos) fue a parar a manos de un pequeño grupo de mercaderes que actuaba bajo el manto protector del banquero. La autora revela de esta forma la existencia de una gran red mercantil conformada por el banco, comerciantes regionales, empresas de transporte y productores. Esta organización actuaba en forma coordinada, como un gran consorcio que disponía de crédito inmediato y podía articular sus actividades a lo largo de todo el virreinato. Esta particular forma de organización financiera y corporativa permitió el fortalecimiento de las empresas comerciales de los grandes mercaderes limeños durante el crucial periodo comprendido entre 1590 y 1630. El poder de este grupo se consolidó como resultado de su acercamiento a un Estado colonial que se debatía en crisis y necesitaba delegar algunas funciones administrativas en manos privadas, tema que constituye el corolario del libro.

El quinto capítulo precisa el papel de los bancos y de los mercaderes en el financiamiento del Estado. Ante la carencia de recursos, la Real Hacienda colonial tuvo que recurrir al crédito interno para sufragar algunos gastos esenciales en rubros tales como los situados o las minas de Huancavelica. Incapaz de lidiar con el contrabando y la evasión fiscal, el gobierno puso también en manos del Consulado la recolección de impuestos del comercio a través de contratos de "asiento". Esta estrategia, dictada por un criterio básico de sentido común, significó la consolidación definitiva del pacto colonial con las elites americanas, y la aceptación de la participación privada en importantes decisiones del gobierno virreinal.

En la última parte, la autora explica la forma como ese creciente poder del Consulado —sancionado por el mismo Estado— le permitió iniciar una auténtica guerra por el control del estratégico nudo comercial de Panamá. Y para proteger su posición privilegiada los mercaderes peruanos exigieron un privilegio inaudito: el indulto, por medio del cual se respetaría escrupulosamente el secreto de las valijas que contenían sus caudales. No es casual el eventual "patriotismo" de los comerciantes, quienes se esforzaron por pagar los derechos de avería y hacer cuantiosos donativos al Estado para que se respetasen sus franquicias, a pesar de lo cual se mantuvo la práctica de revisar las petacas de dinero. Molestos por esta actitud, los comerciantes buscaron la

forma de romper el pacto anulando los asientos, pero el rey se negó a esta pretensión.

La respuesta fue exasperante: los mercaderes peruanos iniciaron una campaña sistemática para sabotear las flotas, y al doblar el siglo se lanzaron audazmente a manos de los intérlopes franceses que practicaban el comercio directo. Su éxito significó a la larga la ruina del régimen de flotas, que se conservó como un anacronismo hasta su extinción definitiva en 1739.

El mayor mérito del libro de Margarita Suárez, aparte de su atractiva prosa, consiste en haber demostrado la conexión existente entre fenómenos tan diversos como la consolidación de la elite comercial limeña, la guerra comercial entre los mercaderes peruanos y andaluces, la crisis del Estado virreinal (descrita por Burkholder y Chandler como la edad de la impotencia) y el establecimiento de un pacto colonial en el Perú del siglo XVII. No obstante, el texto nos deja algunas interrogantes como, por ejemplo, la forma que adoptó el sistema financiero una vez que se produjo la quiebra de los bancos públicos a mediados del siglo, o el papel de las elites provincianas en la formulación del pacto colonial. Esto no representa un demérito, ya que los buenos libros no cierran discusiones, sino más bien abren derroteros para nuevas investigaciones y animados debates. Esperamos confiados, por tanto, que este notable esfuerzo editorial sea el punto de partida de un renovado interés de los historiadores en una época apasionante y casi inexplorada de nuestra historia colonial.

Ramiro Flores Guzmán

*Pontificia Universidad Católica del Perú*