

LEÓN GÓMEZ, Miguel. *Paños e hidalguía: Encomenderos y sociedad colonial en Huánuco.* Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 2002, 253 páginas.

El libro de Miguel León Gómez plantea un estudio de los encomenderos de Huánuco, durante los primeros cien años de la Colonia, como actores sociales y no tanto de la encomienda como institución en sí misma. Trata de observar cómo se desarrollaron los encomenderos dentro de la sociedad colonial, qué recursos utilizaron para obtener los ingresos que les permitieron subsistir y qué estrategias emplearon para mantenerse dentro de la elite política, económica y social.

León Gómez comienza con una reseña de Huánuco y de su historia, y luego describe brevemente al grupo encomendero. Después de ello da paso al núcleo de su libro, en el que se analizan los gastos del encomendero Luis de Rojas, que consistían principalmente en objetos de lujo y pagos a profesionales. Estos desembolsos resultaban ser mayores que los ingresos que obtenía de su encomienda. Acto seguido, el autor hace una revisión de los obrajes. Afirma que todos los encomenderos poseían obrajes y que estos representaron una importante fuente de ingresos que les permitió balancear su economía.

Los últimos capítulos del libro están dedicados a analizar las respuestas que a partir de fines del siglo XVI dieron los encomenderos y sus familias al declive de la encomienda como resultado de las políticas toledanas y de la baja demográfica de los indios. La gran mayoría de los descendientes de los primeros encomenderos tuvieron que invertir en diversas empresas y se relacionaron con las nuevas familias en ascenso. Pero un rasgo peculiar de Huánuco fue su "despoblamiento". Por lo menos cuatro quintos de los encomenderos huanuqueños emigraron hacia Lima en busca de un mejor futuro. Esto hizo que en la abandonada ciudad emergiese una nueva elite compuesta por mercaderes, clérigos y advenedizos. Este hecho disgustaba a los antiguos y pocos encomenderos que permanecieron en Huánuco.

El tema de la encomienda, como el mismo autor reconoce, ha sido ampliamente trabajado. Por ello, León Gómez plantea un nuevo enfoque: ver a los encomenderos como actores sociales y dejar de lado una historia "institucional" de la encomienda. Esta es, sin duda, una entrada diferente al tema, pero que resulta muy difícil de sostener. En algunos pasajes del libro se pierde de vista a los actores con "nombre y apellido", quienes terminan por convertirse (como no podía ser de

otro modo) en ejemplos que sirven para mostrar el funcionamiento de las encomiendas, los obrajes o las compañías.

El libro trata de mostrar al lector las actividades que realizaba el encomendero, pero por momentos el autor se vuelve confuso y difícil de seguir. Los capítulos podrían organizarse mejor; quizá ayudaría una subdivisión de los mismos. Llama la atención que, en ciertos pasajes, el historiador no señale claramente qué fuentes utiliza. En la bibliografía tampoco hay referencia a las fuentes primarias consultadas.

Sin duda es muy sugestiva e interesante la presentación de las cuentas del encomendero Luis de Rojas. Pero queda la duda sobre la representatividad de dicho encomendero, pues no se explica en qué medida lo que le sucedía a dicho personaje es aplicable para el resto de encomenderos de Huánuco, así como tampoco queda claro por qué se estudia su caso y no el de algún otro encomendero de la región.

Luego de ver el caso de Rojas surgen muchas preguntas que no terminan de ser respondidas por el libro. El autor señala que el éxito económico del encomendero radicaba en gran medida en su capacidad de negociar con los curacas y en su habilidad para vender los productos que le tributaban (principalmente ropa); sin embargo, ambas actividades no son completamente explicadas por León Gómez. Queda pendiente un estudio más profundo de las relaciones del encomendero con los curacas y con los comerciantes, y la forma en que estas se insertaban en el mercado colonial.

El autor considera que los obrajes fueron uno de los principales fundamentos de la economía de los encomenderos y dedica un capítulo a su estudio. Es muy insinuante la idea de ver a los encomenderos como personajes muy activos, que debían diversificar su economía para subsistir. Pero, nuevamente, el estudio que se hace de los obrajes resulta muy superficial y deja varias dudas. No terminan de entenderse las diferencias entre los distintos arreglos comerciales a la hora de administrar el obraje, ni las diferencias entre los contratos de los arrendatarios y los de los administradores, pues en muchos casos los términos y las exigencias son similares. Las relaciones entre los indios y sus curacas, los encomenderos y los mercaderes quedan poco esclarecidas. Tampoco se muestra el impacto real de los obrajes en la economía de los encomenderos, qué porcentaje de sus ingresos totales suponía el aporte de dichas empresas, o si el obraje reportaba más ganancias que el tributo de la encomienda. Por ello, hubiera sido interesante estudiar el caso del obraje de Luis de Rojas y así completar la descripción de la economía de dicho encomendero.

Aun cuando el libro no termina de responder una serie de preguntas, representa una interesante visión de los encomenderos hua-

nuqueños. Muestra una panorámica sobre su origen, sus actividades, en qué gastaban su dinero, cuál era su forma y estilo de vida y cómo se las arreglaron para mantenerlo pese a su alto costo, y finalmente cómo respondieron y actuaron frente a la llamada crisis de la encomienda.

Adolfo Polo y La Borda Ramos
Pontificia Universidad Católica del Perú