

MAZZEO DE VIVÓ, Cristina et al. *Los comerciantes limeños a fines del siglo XVIII. Capacidad y cohesión de una élite, 1750-1825.* Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú-Dirección Académica de Investigación, 1999, XVII + 240 pp.

Cristina Mazzeo, profesora de la Pontificia Universidad Católica del Perú, y un grupo de jóvenes historiadores, nos brindan un pulcro y bien editado libro. Es un texto que nos hace recordar una tesis, tan sabida, que muchos afirmarán que resulta ocioso estar reiterándola: todo libro de Historia es expresión de su época. Incluso, algunos libros de Historia dicen mucho más sobre sus autores y sus circunstancias que sobre los temas que pretenden analizar. Sin embargo, no es malo tener siempre presente, en nuestros pensamientos, determinadas ideas: ocurre que, a veces, por suponer sabido un tema o idea, ellos pueden caer en un profundo y peligroso olvido. En este sentido, nadie desearía redescubrir la pólvora. Por todo ello, el libro que reseñamos, sin dejar de ser un libro sobre una época que se fue, resulta ser también un signo inequívoco de nuestro presente.

Es, en realidad, la compilación de una serie de artículos. Todos ellos giran alrededor de un tema de gran actualidad: el actuar de un grupo de grandes comerciantes limeños en una sociedad que transitaba (económicamente hablando) hacia un sistema de libre comercio. Estamos en la época del ascenso del capitalismo como "sistema mundial", uno de cuyos pilares ideológicos fue el liberalismo, abuelo (si podemos decirlo así) de nuestro conocido y actual sistema neoliberal.

Así, el estudio de la historia del comercio en la era borbónica nos puede ayudar a explicar mejor el sistema comercial neoliberal de hoy. Con todo, Cristina Mazzeo, compiladora del libro, confiesa que las motivaciones iniciales de los autores eran más modestas: "[...] durante el Seminario de Historia de América que se llevó a cabo en el año de 1995, cuyo tema fue la 'Élite mercantil Latinoamericana' surgió la idea de realizar

un trabajo de investigación sobre la élite mercantil en Lima, para la cual coordinamos con un grupo de estudiantes quienes deberían investigar en profundidad un caso cada uno, aplicando la metodología de mi trabajo anterior sobre José Antonio de Lavalle y Cortés, conde de Premio Real" (XI). La meta, finalmente, fue "[...] ver la capacidad que, como grupo social y económico, desarrollaron [los comerciantes limeños estudiados] a fin de protegerse en situaciones de cambio, especialmente a partir de la aplicación de las reformas borbónicas" (XI).

El libro está constituido por ocho artículos. La introducción es de Cristina Mazzeo, y los cuadros genealógicos del libro han sido elaborados por Paul Rizo-Patrón. En los dos primeros artículos, se nos ofrece una especie de marco histórico, de escenario básico, que permitirá comprender mejor los otros seis artículos (estudios de casos). El primer artículo es un breve estudio de la profesora Mazzeo sobre la situación del comercio internacional (Lima-Cádiz) entre 1783 y 1825; en el segundo, Paul Rizo-Patrón nos brinda algunas sugerencias y precisiones teóricas sobre qué podría entenderse como elite en el virreinato del Perú, y quiénes podrían ser tomados como parte de ella. Tal parece que la condición de próspero comerciante (según el autor) no sería el único requisito para ser parte de la alta clase dirigente virreinal. También serían importantes (como sucede en muchas sociedades estamentales) el tener un "status" y un "linaje". De ahí el afán de muchos de los comerciantes estudiados por tener un título nobiliario. Muchas veces los obtuvieron mediante ventajosas relaciones matrimoniales. Esta unión entre recursos económicos y relaciones de parentesco posibilitaba el ingreso de dichos comerciantes en una elite que, por cierto, estaba compuesta por varios niveles.

Los otros artículos son interesantes estudios de casos. En el tercero, Susy Sánchez estudia el caso de la familia Tagle, muy vinculada a otra próspera familia: la de los condes de Torre Velarde (recordemos que José Bernardo de Tagle, IV marqués de Torre Tagle, participó activamente durante el proceso independentista). El cuarto artículo es un estudio sobre José González Gutiérrez, conde de Fuente González, realizado por Joseph Dager Alva.

A continuación, Ramiro Flores nos brinda un estudio sobre don Isidro Abarca, conde de San Isidro. Sobre una de sus haciendas (recordemos) se asienta hoy un distrito limeño, precisamente llamado San Isidro. Luego, Deolinda Villa nos habla del caso de Antonio de Elizalde. Roisida Aguilar Gil estudia el caso de Domingo Ramírez de Arellano, antepasado del conocido historiador José de la Riva-Agüero y Osma. Finalmente, Carlos Pardo-Figueroa Thays estudia el caso de Joaquín Lavena y la familia Fernández de Valdivieso. Las conclusiones, elaboradas por Cristina Mazzeo, y una bibliografía cierran el libro.

Del libro podemos decir que sus artículos son en realidad pistas, muy prometedoras, para realizar estudios más detallados sobre la elite virreinal entre la época colonial y la republicana. Son casos bastante semejantes entre sí: migrantes españoles llegados al Perú a principios del siglo XVIII (o familias criollas, cuya importancia en la sociedad colonial peruana tenía larga data), aprovechan la coyuntura brindada por la reformas borbónicas para enriquecerse. Ejerciendo el alto comercio (exportación-importación) y muy ligados al poder real (con lo cual podían obtener favores y prerrogativas), fueron enriqueciéndose y haciéndose no solo prósperos económicamente hablando, sino poderosos en términos sociales. Sus ventajosos matrimonios posibilitaron que sus descendientes fueran (sin ninguna objeción) catalogados como parte de la nobleza colonial: era la meta de todo personaje en ascenso durante esos años. De allí a obtener un puesto en el ejército, en la alcaldía de Lima, o en la jerarquía eclesiástica, había un paso.

Exportadores de cacao, cascarilla, trigo; importadores de efectos de Castilla y de esclavos, entre otros bienes; prestamistas, inversionistas (algunos compraron haciendas; otros entraron a la actividad minera), puede decirse que a este grupo limeño le fue muy bien en los negocios. Y su camino de prosperidad hubiera seguido así si es que —según los autores—: 1) los desórdenes políticos en Europa no hubieran cortado el gran comercio de exportación con la península —uno de los problemas más graves a este respecto fue la invasión napoleónica a España—; y si es que 2) la guerra de independencia no los hubiera empobrecido. Aquí no solo se trataba de los cupos

impuestos por San Martín y Bolívar, sino del dinero solicitado por el virrey Abascal con el fin de combatir a los ejércitos independentistas en el Alto Perú. Entonces, no debería extrañarnos (como ya lo han señalado historiadores como Basadre, Lynch, Bonilla y Flores-Galindo), que muchos de ellos fueran renuentes a la Independencia u optaran, al final, por ella pero dentro de la fórmula planteada por San Martín: una monarquía constitucional.

Sin embargo, queda la duda planteada. ¿Es así de simple la relación? Nuevamente es necesario replantear la pregunta, tantas veces debatida, sobre las complicadas relaciones que existen entre las opciones políticas de un grupo y sus intereses económicos. Todo depende del contexto del cual hablamos: ¿siglo XX — una sociedad mundial capitalista? ¿O hablamos de las sociedades estamentales del Antiguo Régimen? ¿O de sociedades en cambio, en las que parece imperar el caos? ¿O de sociedades donde funcionan y se articulan entre sí diferentes sistemas económicos?

Por otro lado, se habla siempre de comerciantes exitosos. ¿Y que sucedió con los que no lo fueron? A veces resulta interesante también estudiar las opciones fracasadas o frustradas, no con el fin de hallar “culpables”, sino para entender mejor el sistema social que posibilita que unos puedan ser comerciantes exitosos y otros no. En el caso de los comerciantes limeños estudiados, tal parece que resultó importante para su éxito no solo el que tuvieran lo que (con cierto anacronismo) podríamos llamar “espíritu empresarial”, sino también el hecho de estar convenientemente situados en la sociedad colonial, ya sea por sus cercanas relaciones con el poder real (pareciera que en el Perú siempre resulta ventajoso concertar con el Estado para realizar buenos negocios), o por entrar a una tupida red de parentesco, que les sirvió de soporte no solo para su *take off* comercial sino, incluso, como forma de seguro ante situaciones adversas.

En este sentido, ¿cómo los comerciantes limeños fueron o no un verdadero “grupo de gestión”? Ello nos llevaría a estudiar asuntos que están más allá del estricto análisis de la esfera de circulación mercantil. La esfera de la producción, de la rein-

versión de sus ganancias, de sus formas de vida (sus costumbres, sus relaciones con otros grupos sociales), de sus expectativas frente al futuro del virreinato peruano, su mentalidad; todo ello es algo que se menciona en el texto pero que (y de ello son conscientes los autores) espera mayores y más detallados estudios.

Y si ello ocurre, deben los autores de este sugerente libro sentirse satisfechos. Entonces, sentirán que el esfuerzo desplegado para analizar la historia de un grupo de comerciantes coloniales habrá valido la pena.

Luis Gómez Acuña
Instituto Riva-Agüero