

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
FACULTAD DE LETRAS Y CIENCIAS HUMANAS



La red de poder del virrey marqués de Castelfuerte,
1724-1736.

Tesis para optar el título de Licenciado en Historia
que presenta el Bachiller:

Alejandro Paolo Ruiz Philipps

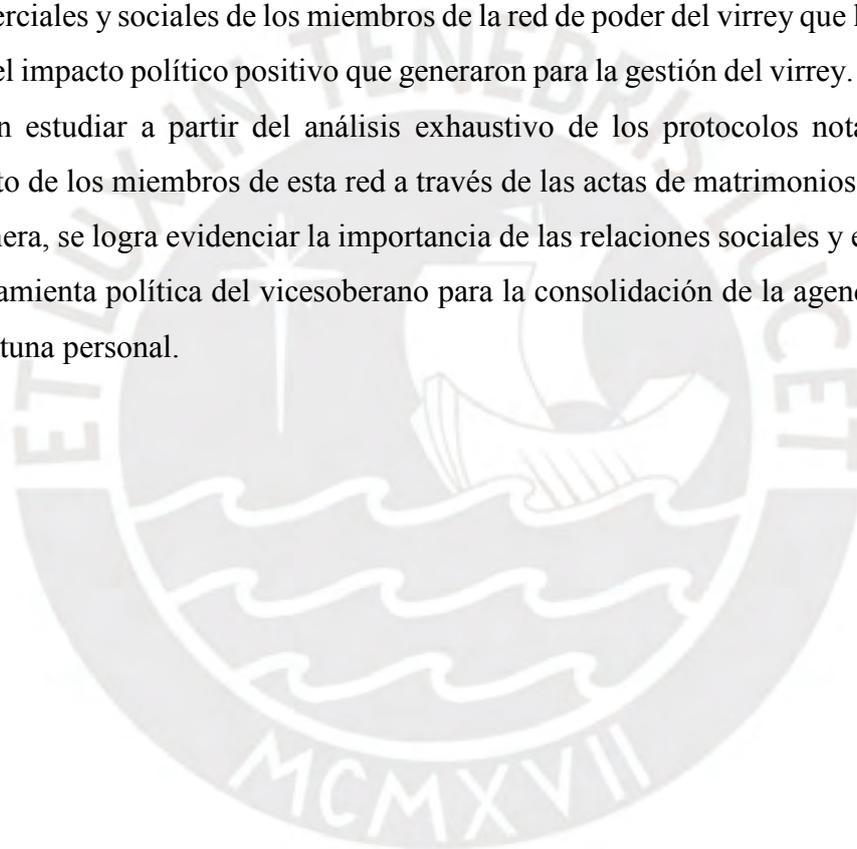
Asesora

Dra. Margarita María Suárez Espinosa

Lima, junio 2018

Resumen:

La presente tesis analiza la formación y el funcionamiento de la red de poder del virrey marqués de Castelfuerte, durante su periodo de gobierno (1724-1736). El mandato del vicesoberano fue parte del primer intento de reformas planteadas a los territorios americanos. Estas trataron de reactivar el comercio transatlántico y mejorar la recaudación fiscal. Para lograr dichos objetivos fue vital la participación de los criados y familiares del virrey dentro de la corte limeña. Justamente, las operaciones de los socios y miembros del séquito virreinal fueron de vital importancia para la gestión política del virrey. Por ello, el objetivo principal de esta tesis es estudiar la creación y fortaleza de los lazos comerciales y sociales de los miembros de la red de poder del virrey que los unieron, así como, el impacto político positivo que generaron para la gestión del virrey. Estos lazos se lograron estudiar a partir del análisis exhaustivo de los protocolos notariales y el seguimiento de los miembros de esta red a través de las actas de matrimonios y bautizos. De tal manera, se logra evidenciar la importancia de las relaciones sociales y económicas como herramienta política del vicesoberano para la consolidación de la agenda virreinal y de su fortuna personal.



Índice

Lista de cuadros y gráficos.....	2
Agradecimientos.....	3
Introducción.....	4
Capítulo I: Los primeros cambios en la relación transatlántica a inicios del siglo XVIII	12
1.1 El Virreinato peruano en los primeros años del siglo XVIII.....	13
1.2 Las dificultades del sistema de patronazgo.....	19
1.3 La primera iniciativa borbónica para América.....	25
Capítulo II: Castelfuerte en el poder.....	34
2.1 Las problemáticas del gobierno de Castelfuerte.....	35
2.2 José de Armendáriz y su séquito.....	40
Capítulo III: Lazos sociales de Castelfuerte: la construcción de los vínculos y sus repercusiones.....	67
3.1 La composición social de la red del virrey.....	68
3.2 Beneficios políticos de la red del marqués.....	81
Conclusión.....	93
Bibliografía.....	97

Lista de cuadros y gráficos

Cuadro 1: Principales miembros del séquito del virrey José de Armendáriz, marqués de Castelfuerte.....	44
Cuadro 2: Otros familiares cortesanos del virrey José de Armendáriz, marqués de Castelfuerte.....	47
Cuadro 3: Comerciantes parte de la red de poder del virrey.....	48
Cuadro 4: Poderes de cobranza de Juan Domingo de Orrantia.....	55
Cuadro 5: Operaciones comerciales entre las familias Gutiérrez de Cossío y Tagle Bracho.....	63
Cuadro 6: Miembros de la élite limeña asociados a la red de poder del marqués de Castelfuerte.....	65
Gráfico 1: Comerciantes conectados directamente al virrey	56
Gráfico 2: Núcleos centrales de la red de poder del virrey marqués de Castelfuerte... ..	79
Gráfico 3: Vínculos sociales y comerciales de Joseph de Tagle Bracho.....	86
Gráfico 4: Conexiones sociales y comerciales de Isidro Gutiérrez de Cossío.....	89

Agradecimientos

Sin lugar a dudas, acabar esta tesis me tomó más tiempo del que pensé cuando iniciaba el proyecto a finales del 2013. Durante los años que investigué y redacté para esta tesis hubo muchas personas que me prestaron su apoyo personal y académico, y que merecen ser reconocidos en estas páginas.

En primer lugar, a mi asesora Margarita Suárez, quien se interesó por mi trabajo desde que inicié el proyecto de investigación y me encaminó a estudiar el mundo de las redes de poder y de las cortes virreinales. Además, por su enorme paciencia para resolver mis preguntas, sobre todo las vinculadas a la economía colonial, y en especial por el largo rato que me tomó acabar la investigación. En segundo lugar, a Jesús Cosamalón, profesor del seminario de tesis I, por sus importantes comentarios para la estructura de mi trabajo, y a Miguel Costa por su interés constante en mi trabajo y sus recomendaciones para entender mejor el mundo cortesano.

De la misma forma, debo agradecer a mis amigos de toda la vida: Álvaro, Ángel, Carlos, Héctor, José Antonio, Justo, Manuel y Miguel. A pesar de tener distintas profesiones e intereses, siempre me han apoyado en todo y ayudado a escaparme del estrés que puede generar desarrollar una tesis. Sobre todo, por esos ratos de hermandad en que escuchaban con atención mis dudas o nuevos hallazgos de archivo, sin siquiera saber de lo que posiblemente hablaba. También, a los amigos que conocí en la especialidad de historia y que me han ayudado con sus conversaciones en esta tesis, ya sea con bibliografía o con otras perspectivas: Raúl Alencar, Pablo Talavera, Alfredo Escudero, Alberto Lavanda, Marcos Alarcón y David Mogrovejo. De forma especial, a Giovanna Pignano y Giancarlo Mori, quienes me apresuraron a acabar la tesis, con su incondicional apoyo académico y emocional.

Por último, pero no menos importante a mi familia. A Carla y Rodrigo, que me motivan todos los días a tratar de ser un mejor ejemplo como hermano y profesional. Asimismo, y sin reparos en decir que son mi mayor inspiración, a mi papá Walter Ruiz y mamá Rosa Philipps, que nunca cuestionaron mi decisión de estudiar historia, y me brindaron diversos consejos para seguir adelante en mi carrera universitaria y vida laboral. Esta tesis es tanto mía como de ustedes dos.

Introducción

La década de 1720 representó una nueva posibilidad para la monarquía española de instaurar nuevos proyectos de reforma para sus territorios imperiales. El contexto de paz posterior a la Guerra de Sucesión española (1701-1713) y la necesidad de restablecer el control monárquico sobre los territorios americanos obligó a los ministros del rey Felipe V a reenfocar la administración y el modo de gobierno de los espacios ultramarinos. En el caso específico del virreinato peruano, la administración fue confiada a José de Armendáriz, marqués de Castelfuerte, con la finalidad que ejecutase las prerrogativas reformistas de la política borbónica. El contexto en el que este virrey llegó al Perú resultó particular por ser un ciclo favorable para ejecutar cambios en los virreinos y consolidar el dominio realista. También, este periodo ofreció facilidades para que el séquito y los socios comerciales del virrey operasen en función de los intereses del vicesoberano, ya fuesen sus deseos personales o las demandas de la corona. En este sentido, esta tesis analiza el accionar de los miembros de la red de poder del virrey y el beneficio político que otorgó al gobierno del marqués de Castelfuerte para cumplir con los objetivos monárquicos.

La base bibliográfica de la que parte esta tesis se centra en tres puntos claves. El primer tema es sobre la fase inicial del reformismo borbónico durante los primeros cincuenta años del siglo XVIII, contexto en el que gobernó el marqués de Castelfuerte. En segundo lugar, la problemática sobre el comercio trasatlántico del siglo XVIII es un tema trascendental para entender las relaciones de los mercaderes y los cambios en las relaciones con la monarquía entre los años 1720 y 1740. Justamente, este tema es transversal al gobierno del virrey José de Armendáriz, dado su cercanía al gremio de comerciantes limeño y a la relevancia que tuvo la solución del comercio americano para la monarquía española, dentro de su paquete de reformas. El tercer punto clave es el estudio del patronazgo y las redes de poder, en especial su funcionalidad como herramienta política durante el periodo colonial. Este último tema es esencial para entender la relación entre los distintos miembros de la familia del virrey y los socios comerciales, así como con los distintos aliados políticos de la élite virreinal.

Por mucho tiempo la historiografía ha marcado al reinado de Carlos III como el inicio del reformismo borbónico para América, así los años anteriores han sido dejados de lado e interpretados como una continuación de la catástrofe comercial y fiscal de los últimos

Austrias. En base a ello muchos historiadores hispanistas se han enfocado en el reinado de Carlos III, por ser el tiempo en que mayores cambios monárquicos se ejecutaron (Fisher 2000, Lynch 1991, Domínguez Ortiz 1988.) Asimismo, el periodo anterior solo había sido señalado de forma general o como parte del contexto previo a la segunda mitad de la centuria borbónica, como en los estudios de Antonio Domínguez Ortiz, John Lynch y Henry Kamen¹.

No obstante, el tema del reformismo borbónico en la primera mitad del siglo ha sido estudiado brevemente, ya que se han analizado casos puntuales que ejecutó la corona como medidas de cambio. Por ejemplo, el estudio presentado por Antonio García sobre la reforma de la plantilla de los tribunales americanos planteada en 1701 refleja el primer esfuerzo por reformar la composición de las instituciones americanas (García 2007: 59-70.) En este artículo, el autor analiza la Real Cédula del 31 de mayo de 1701, que limitó el número de funcionarios de los tribunales americanos ante el fenómeno de la venta de cargos ocurrido durante el siglo XVII. Otros especialistas como Antonio Domínguez, Ángel Sanz Tapia y Michel Bertrand concluyen que la venta de cargos fue una de las tantas medidas para acceder a capital por parte de la corona española (Domínguez Ortiz 1965: 43-52, Bertrand 1989: 195-217, Sanz Tapia 2009.)

Sobre este tema, dos son las obras que destacan por su importancia para la tesis la de Mark Burkholder y D. S. Chandler, *De la impotencia a la autoridad*, en la que demuestran la transformación demográfica de las audiencias americanas durante el siglo XVIII, que pasó del dominio criollo al peninsular (Burkholder y Chandler, 1984), y los trabajos de Francisco Andújar sobre los contratos de las ventas de cargos, en la que explica que los compradores determinaban como se daba el acceso al cargo y con las condiciones que obtenía, sobre todo si era para beneficiarse del puesto (Andújar 2011: 63-82). De esta manera, la venta de cargos fue uno de los problemas más complejos que enfrentó la gestión del virrey Castelfuerte, porque las instituciones virreinales tenían una fuerte presencia de intereses locales, ya fuesen en la audiencia o el cabildo.

Sin embargo, en los últimas dos décadas, los trabajos se han enfocado en todo el ciclo de reformas de la primera mitad del siglo XVIII y su análisis no solo se ha centrado en casos puntuales, sino en la evaluación de este panorama como un ciclo con altibajos. Por

¹ Este autor presenta un panorama del reinado de Felipe V, primer rey Borbón, y algunas propuestas que tuvo frente a las colonias americanas.

ejemplo, el texto editado por Francisco Eissa-Barroso y Ainara Vázquez Varela recoge una serie de artículos que discuten las políticas realizadas durante el periodo de 1700-1759, una fase olvidada o poco estudiada por la historiografía. Dentro de este texto se pueden destacar dos artículos, que presentan la idea de este contexto, como un ciclo de reformas relevantes para la corona borbónica. El primero de estos es el de Christopher Storrs que analiza los primeros años del gobierno de Felipe V. El artículo discute la idea tradicional de la ruptura que significó la llegada de los Borbones al reino de España. Así, explica que las políticas de Felipe V fue una continuación del modelo de los Austrias, por ejemplo, la negociación como parte del gobierno, mantener los foros regionales de quienes apoyaron a la causa borbónica o el hecho de que los principales consejeros o ministros se formaron durante el gobierno del rey Carlos II. Lo más importante es señalar que el principal deseo de Felipe V era recobrar la grandeza de España, como la antigua monarquía Habsburgo a partir de un estado militar y fiscal fuerte (Storrs 2013: 9-21).

Asimismo, el trabajo de Eissa-Barroso cuestiona la idea de que no hubo reformas durante los primeros cincuenta años del siglo XVIII, en especial discute la idea de Burkholder y Chandler de la incapacidad de la corona para ejecutar cambios ante la presencia de criollos en las audiencias americanas. El autor explica que antes de 1750, la corona ya había decidido virar sus criterios de elección para sus funcionarios, permitiendo que individuos distinguidos por su lealtad, eficiencia y méritos militares accedieran a cargos americanos. Este cambio significó un avance para la ejecución de mayores reformas, sobre todo porque otorgaba mejores condiciones para el desarrollo comercial y económico. De esta manera, para Eissa-Barroso los primeros años a pesar de discontinuidades en los ciclos de cambios crearon un ímpetu reformista que se consolidaría a través de toda la centuria (Eissa-Barroso 2013: 39-60.)

Los últimos trabajos más importantes para el tema son los de Allan Kuethe y Kenneth Andrien, y el de Adrian Pearce. El primero de estos es *The Spanish Atlantic World in the Eighteenth Century*, el cual estudia la relación entre las guerras del imperio español y las reformas promovidas por las coronas (Andrien y Kuethe 2014.) De forma especial se enfoca en explicar que las reformas respondían a una necesidad de recuperar presencia militar y como estos contextos bélicos permitían iniciar periodos de cambios. Uno de los momentos de reformas que resaltan los autores es el comprendido entre 1713 y 1736, periodo en el que se destacó José Patiño como el principal ministro y que de acuerdo al texto se enfocaron las líneas principales para las reformas posteriores y más conocidas

del gobierno de Carlos III. En el caso del segundo trabajo es *The Origins of Bourbon reform in Spanish South America, 1700-1763* (Pearce 2014), que explora las reformas planteadas a los territorios del sur de América, durante el reinado de Felipe V. Además, hace un énfasis en las décadas del gobierno del marqués de Castelfuerte y en el programa de reformas planteadas por José Patiño. Este texto discute la idea planteada por Kuethe y Andrien, de que la guerra fue uno de los principales motores de estos cambios en la primera mitad del siglo XVIII. Contra esto Pearce defiende que los intereses de la corona pasaban por restituir el orden español a partir del comercio transatlántico, quitándole privilegios a los territorios y élites americanas. Estos textos permiten entender la importancia del periodo en mención, sobre todo desde un enfoque centrado en los ciclos de reformas, en la que claramente resaltó el gobierno del marqués de Castelfuerte para el caso del virreinato peruano, y que no ha sido un tema analizado a cabalidad.

En esta línea, se pueden destacar los trabajos de Alfredo Moreno Cebrián que fueron los primeros que tomaron como centro de análisis a la vida política de José de Armendáriz. La revisión de estos fue el punto de partida para investigar críticamente este periodo. El primero describe los aspectos más significativos del gobierno del virrey. No obstante, este texto al presentar las problemáticas de este periodo, no explora totalmente las relaciones clientelares y de patronazgo del virrey (Moreno Cebrián 2000). Precisamente, la segunda obra de Moreno Cebrián, es un artículo que analiza la relevancia de los nexos del virrey y profundiza el texto anterior. Esta investigación se concentra en desarrollar la función clave de los criados del virrey para la acumulación y el blanqueamiento de riquezas obtenidas de negocios personales aprovechando su cargo público. Sin embargo, ninguno de estos textos muestra como operaron los agentes del virrey, ya fuesen sus familiares o sus socios comerciales (Moreno Cebrián 2004, 151-277.) De hecho, el segundo trabajo no esclarece totalmente la importancia del accionar de la red de poder del virrey, ni tampoco los lazos sociales y económicos que unieron a todo este grupo. Justamente, este vacío en la explicación resulta necesario de analizar, para entender la formación de la red de poder del virrey y la funcionalidad política que le otorgó al vicesoberano, sobre todo por el éxito y reconocimiento de la gestión a ojos de la corona.

Por otro lado, los textos que analizan el tema del comercio transatlántico durante el siglo XVIII sirvieron como partida para entender los problemas principales que enfrentó el virreinato peruano. El trabajo de Geoffrey Walker explica las diversas situaciones que enfrentó el comercio colonial durante las primeras décadas del periodo borbónico, en

especial durante los periodos de guerra, que limitaron el accionar de las armadas hispanas para el transporte de metal a tierras metropolitanas. El texto describe las medidas de la corona para el comercio, en especial para repotenciar la carrera de Indias, que tuvieron cierto avance parcial, siempre limitados por la presencia foránea, ya fuese francesa o inglesa (Walker 1979.) Asimismo, el trabajo de Walker se complementa con lo realizado por Carlos Malamud. El texto señala la relación entre el comercio español y los mercaderes franceses, quienes se posicionaron como uno de los más importantes grupos entre 1700 y 1720 en el tráfico americano. Esta situación abrió las puertas del comercio directo en un momento desfavorable para los intereses de la corona, condicionando el dominio de los mares americanos y de los tributos enviados a España (Malamud 1986.)

Dentro de esta temática también es importante mencionar el aporte del texto de Margarita Suárez *Desafíos Transatlánticos* y el de Jesús Turiso *Comerciantes españoles en la Lima Borbónica*. Ambos textos permiten entender la dinámica de los mercaderes dentro del circuito transatlántico, en especial por la importancia que obtuvieron los miembros del gremio de comerciantes limeños en la estructura de poder del virreinato del Perú. Si bien el trabajo de Suárez se enfoca en el siglo XVII, el comercio americano en la centuria borbónica estuvo totalmente condicionado por los problemas y cambios del periodo Habsburgo (Suárez 2001.) En el caso del texto de Turiso, su análisis a manera de prosopografía sobre los mercaderes sirvió de base para conocer los entramados de los hombres de negocios del territorio peruano en el siglo XVIII (Turiso 2002.)

Por otro lado, el trabajo de Ramiro Flores sobre la fiscalidad en el siglo XVIII fue esencial para relacionar las dificultades del comercio transatlántico con el problema de las remesas fiscales (Flores 2010: 295-382.) Este punto fue crucial durante el gobierno del marqués de Castelfuerte, esencialmente por los planes para recuperar el control de estos rubros tributarios. No obstante, este trabajo tiene una aproximación general que sirve de punto de partida para el análisis, por ello los trabajos que más destacan y que fueron decisivos para la elaboración de esta tesis son los realizados por John TePaske *A new world of gold and silver* y el artículo de Margarita Suárez “Metales preciosos, moneda y comercio”. Estos trabajos analizan los ciclos de producción de metales y como estos afectaron a los envíos de remesas. El uso de datos estadísticos fortalece la explicación y permite entender la forma en que se manejó la situación del erario virreinal, sobre todo por la caída de los primeros veinte años del siglo XVIII (TePaske 2010 y Suárez 2016: 155-197.) De esta manera, estos trabajos orientan la descripción del panorama al que se enfrentó el virrey

marqués de Castelfuerte en el aspecto del comercio, siendo esta la principal rama a solucionar en ojos de la corona.

El último tema central y que sirve como metodología es el enfoque de las redes de poder. A modo teórico sirve para explicar las vinculaciones sociales de los individuos y como estas determinan la participación política o la influencia que se ganaría de los contactos de un sujeto. Así, este tema ha sido trabajado desde distintas esferas espaciales y temporales, por ello ciertos artículos aportan un marco conceptual importante para la construcción de la red de poder del virrey marqués de Castelfuerte. Un concepto primordial a explicar es el de clientelismo, que se podría definir como la vinculación de un individuo a otro de forma dependiente, en la que uno ejerce como patrón y otro como subordinado, de tal forma es una relación asimétrica, ceñida a la transacción de algún bien o cargo. Dentro de un contexto en que los ámbitos públicos y privados son claramente diferenciables la lectura de este tipo de relaciones resulta más sencilla, sin embargo, en una época en que los intereses personales iban de la mano del puesto estas relaciones tenían matices (Jobert 2002: 8-10.) En esencia, en toda época han existido relaciones de corte clientelar, lo llamativo del periodo colonial es la diversidad de este tipo de relaciones y como encajaban dentro de la forma de realizar política.

Justamente, esto obliga a explicar y definir a las redes de poder como un conjunto de vínculos, que se sustenta en dos o más personas con un objetivo en común. En este sentido, una red de poder vendría hacer algo más complejo, en ella convergen no solo sus miembros, también los beneficios que pueden otorgar y recibir, las facilidades que tendrán para librarse del control del estado, el desarrollo que podría alcanzar y los canales de comunicación por los cuales se sostiene (González Gómez y Basaldúa Hernández 2007: 8-13.) De este modo, una red de poder reúne aspectos económicos, sociales y culturales, que hacen que perdure la red más allá de tiempos difíciles. En esta línea, son varios los trabajos de investigación que se han enfocado de esta manera, y que han explicado los complejos entramados de las redes de poder en el mundo colonial y las diversas formas en que los individuos se conectaban a pesar de los contrastes que tenían (Herzog 2000: 117-133, Moutoukias 2000: 136-157, Rosenmüller 2008). Por ello, la red de poder en el Antiguo Régimen, se debe entender dentro de un orden político plural, en la que diversos sociales se yuxtaponían y concurrían entre ellos, porque habían focos de poder plurales y policéntricos (Imízcoz 1996: 18-20). Así, el estudio a través de las redes

de poder permite esclarecer los múltiples canales por los cuales gobernó y se conectó el virrey a las élites americanas.

A partir de lo mostrado resulta evidente que falta analizar a cabalidad la primera mitad del siglo XVIII, para entender el ciclo de reformas que se dieron en este contexto. Además, es necesario comprender la importancia que tuvo el papel del virrey y su capacidad de negociación en un periodo afectado por las guerras y la intromisión comercial de otros estados europeos. Una manera de comprender esta situación es a través del análisis de la red de poder del virrey marqués de Castelfuerte, no solo porque fue el primer virrey que cumplía con los nuevos parámetros de selección, sino también porque durante su gestión se ejecutaron una serie de medidas que serían la base del éxito reformista de la segunda parte del siglo. Este trabajo se inserta en la discusión planteada por Pearce, Kuethe y Andrien que reconocen en el contexto inicial del siglo XVIII un proceso de cambios relevantes para la corona y sus territorios imperiales.

Asimismo, utilizar el enfoque de redes permite entrar en la discusión del patronazgo y su funcionalidad política, la que favorecía a los virreyes y autoridades reales jugar en el limbo de lo permitido con lo ilícito. Exactamente, esta escena de focos de poder plurales exhibe la importancia del patronazgo como base del éxito de gobierno, la cual es necesaria estudiar a profundidad como en el caso del marqués de Castelfuerte. Por ello, la tesis evalúa y analiza la corte del virrey Marqués de Castelfuerte y de su red de poder, sobre todo, el funcionamiento y los mecanismos sociales que los unieron a las élites americanas. De esta manera, se busca llenar este espacio de investigación que ha dejado de lado la importancia del patronazgo en el siglo XVIII.

Para la reconstrucción de las redes del virrey y sus vínculos con la élite local del virreinato peruano se utilizó diferentes fuentes de archivo. Básicamente, fueron dos los principales recintos visitados el Archivo Arzobispal de Lima y el Archivo General de la Nación sección colonia. Para el primer archivo las fuentes consultadas fueron las actas de matrimonios y bautizos del siglo XVIII, con la finalidad de constatar los nexos sociales que tenían los diversos miembros de la red de poder del virrey. Para el segundo caso, se revisaron todos los protocolos notariales entre los años 1722 y 1738, para encontrar los nexos comerciales entre los criados del virrey y sus socios, en especial el accionar de los comerciantes limeños asociados al alter ego del rey. La razón de trabajar estas fuentes se centra en la información de primera mano que brindan. Asimismo, se revisaron los libros

de carga y data de las cajas reales de Cailloma, Pasco, Piura y Lima, con el objetivo de verificar las operaciones comerciales encubiertas de parte del virrey y su familia cortesana.

Esta tesis se divide en tres capítulos. El primero de estos cumple el objetivo de presentar el contexto previo a la llegada del virrey, para comprender las consecuencias de los cambios ocurridos entre 1700 y 1720. En este se desarrollan tres puntos claves para el panorama del siglo XVIII, la crisis comercial y fiscal, que databa desde la centuria anterior, el funcionamiento y la importancia del patronazgo para el gobierno de los virreyes y los primeros intentos de reforma realizados por la corona. En el caso del segundo capítulo, se explican dos aspectos fundamentales de la investigación: las complicaciones del gobierno del virrey marqués de Castelfuerte y la forma en que respondió para darles solución. Asimismo, se introduce al séquito del virrey y sus principales funciones de gobierno, y se analiza el accionar de estos en términos comerciales y como derivaron en la formación de una compleja red de intereses económicos y políticos. Por último, el tercer capítulo examina la consolidación de la red de poder del virrey, a través de los lazos sociales de cada uno de los miembros y se explica la fortaleza de cada uno de estos. Justamente, en la segunda parte del apartado se revelan los beneficios políticos obtenidos para el gobierno del virrey, así como la capacidad de agencia de cada uno de los individuos que formaban la familia cortesana del vicesoberano y como se aprovechó contexto de reformas para el beneficio personal solapado.

Capítulo 1

Los primeros cambios en la relación transatlántica a inicios del siglo XVIII

Para los reinos españoles, el siglo XVIII significó el cambio dinástico de los Austrias a los Borbones, y con ello una serie de replanteamientos para el gobierno de los diferentes espacios monárquicos. El ascenso de Felipe V, duque de Anjou y primer rey Borbón de España, inició una crisis política entre los reinos o estados, en el que cada uno defendió sus intereses comerciales en el continente europeo y su posición por la hegemonía en América. Luego de la Guerra de Sucesión, 1701-1713, la dinastía de los Borbones buscó asentarse políticamente en los nuevos territorios y, al mismo tiempo, articuló una serie de reformas con el objetivo de lograr la recuperación económica, comercial y fiscal. Sin duda alguna, estas propuestas de cambios suscitaron enfrentamientos entre los intereses monárquicos y las élites locales. En el caso del territorio americano, muchos problemas se suscitaron por el poco conocimiento de la región por parte de los ministros o secretarios reales. Este panorama de conflictos por reformas pensadas exclusivamente en términos de los intereses peninsulares fue constante en el siglo XVIII, por lo que las ideas monárquicas que se aplicaron a los virreinos americanos estuvieron en continua modificación y recién se consolidaron durante el reinado de Carlos III.

Siguiendo esta línea, el presente capítulo desarrolla el contexto previo a la llegada del virrey marqués de Castelfuerte al Perú y los cambios en la administración virreinal durante las primeras décadas del siglo XVIII. En primer lugar, se reseñan los problemas que legó la Guerra de Sucesión al dominio y gobierno de los territorios europeos y ultramarinos hispanos. Además, se analizan las consecuencias que tuvieron los cambios comerciales y políticos del siglo XVII en la administración virreinal, que continuaron hasta el periodo borbónico. La segunda parte explora el funcionamiento del sistema de patronazgo y la importancia en el gobierno del virreinato, en especial por la intromisión de sectores privados en la administración y las dificultades que conllevó para los planes absolutistas borbónicos. Finalmente, se evalúan los primeros intentos reformistas para el Perú y el conjunto de territorios americanos antes de la llegada del Marqués de Castelfuerte.

1.1. El Virreinato peruano en los primeros años del siglo XVIII

La muerte del rey Carlos II sin sucesión abrió una disputa dinástica por el imperio español, incluyendo sus territorios americanos, que representaban una onírica fuente de riquezas para la economía europea. El testamento del monarca nombraba como heredero al nieto del rey Luis XIV de Francia, Felipe Borbón, duque de Anjou, quien era también sobrino nieto del monarca Carlos II. La elección de Felipe marcó el fin de la dinastía Habsburgo en España e inició diversos enfrentamientos europeos por afianzarse en el dominio global político y económico. Así, el año 1700 situó a España como una monarquía acéfala, ya que la muerte de Carlos II movilizó a las potencias europeas a calibrar meticulosamente sus posibilidades, intereses y derechos al trono hispano (Lynch, 1991: 24.) De tal forma, cada reino buscó acomodar a su representante con la finalidad de preservar o aumentar su posición hegemónica en Europa y la América española.

El inicio de la centuria marcó la política europea en torno a la Guerra de Sucesión española desencadenando disputas territoriales que encubrían también una pugna comercial. Estas se tradujeron en alianzas políticas formando dos bloques antagónicos: los que apoyaban a Felipe V y los que seguían al archiduque Carlos. En esta línea, la legitimidad al trono que tenía cualquiera de los dos candidatos estaba supeditada a las posibilidades comerciales que ofrecían. La coronación de Felipe como rey de España, generó una sensación de miedo comercial en la república holandesa y en el reino británico, por la posible supremacía de Francia, ya que desarticulaba el statu quo del comercio transatlántico. Así, la Gran Alianza tenía como principal objetivo erradicar la posibilidad de un estado borbónico de dos cabezas: Francia y España. Estos movimientos significaron una contienda por defender los intereses comerciales logrados hasta la época, y posicionarse hegemónicamente en el comercio directo con América. Por ende, las monarquías y estados beligerantes intentaron movilizar influencias políticas escondiendo sus deseos económicos y geopolíticos.

Debido a los altos costos militares de la Guerra de Sucesión se vio la necesidad de acabar el conflicto con el fin de evitar la formación de imperios continentales. Para Gran Bretaña y la República Holandesa fue un claro objetivo evadir la unión de intereses entre las dos monarquías borbónicas. Para Francia fue vital retirar cualquier posibilidad al archiduque Carlos de recuperar un imperio similar al de Carlos I de España, en especial que el archiduque fuese nombrado emperador. Así, el final de la guerra se precipitó por

el miedo a cualquier imperio continental, sumado al desgaste militar y a la catastrófica situación económica de Inglaterra y Francia, quienes eran los que más financiaban la guerra en territorio foráneo (Kamen 2000: 103-105.)² Así, la Paz de Utrecht firmada en 1713 pretendió equilibrar los poderes beligerantes, sin embargo otorgó la hegemonía a Inglaterra sobre el comercio americano debido a las adquisiciones territoriales obtenidas de Francia y España, logrando una posición estratégica en Europa y América (Mazzeo 1994: 26.)³ De tal forma, la Guerra de Sucesión finalizó sin un imperio continental a la vieja usanza de Carlos I de España, y con el comercio europeo restablecido, con un solapado ganador del dominio comercial: Inglaterra.

Uno de los mayores impactos de la Guerra de Sucesión española fue la crisis civil que se desató en el propio territorio peninsular, puesto que surgieron diferentes facciones que apoyaran la causa borbónica o la de los Habsburgo, según la presencia militar o los beneficios que recibirían. La guerra enfatizó la posición de un fuerte centralismo castellano como base del absolutismo borbónico. Ante esta situación, los intereses de ciertos reinos hispanos como Aragón, Valencia y Cataluña fueron amenazados por el avance de tropas de ambos bandos. Como revela Herry Kamen, la guerra acentuaba las diferencias entre españoles, tanto así que familias y pueblos rivales se enfrentaban imbuidas por el apoyo a banderas rivales (Lynch 1991: 33-45 y Kamen 2000: 109-111.)⁴ De esta forma, la guerra desencadenó un empuje del absolutismo borbónico en los reinos que recuperaron de las tropas austriacas. Por ejemplo, a Aragón y Valencia les abolieron los fueros regionales y reforzaron su sometimiento al centralismo castellano y al monarca, y en el caso de Cataluña, le arrebataron su categoría de principado. Así, la crisis civil impactó con gravedad el territorio y fue un móvil para una primera expansión de un nuevo absolutismo en España.

Estas operaciones políticas respondieron a la elaboración de los Decretos de Nueva Planta, que funcionó como arma del absolutismo de la nueva dinastía, mostrando un primer esbozo sobre los impulsos reformistas de los Borbones. Estos decretos fueron ejecutados con fines prácticos en lo que fue una solución a las distancias sociales y

² Incluso Francia sufrió una crisis financiera y desaprobación social alrededor de 1709.

³ Francia le entregó a Inglaterra la Bahía de Hudson y Terranova, y España hizo lo mismo con Gibraltar y Menorca.

⁴ El caso de Cataluña revela el peligro del ambiente bélico que las personas vivían y sentían sobre la guerra: “Las tropas de ambos bandos devastaron el país y los catalanes las detestaban por igual, como lo revela el siguiente verso: Entre Felipe Quinto/ Y Carlos Tercero/ Nos quedamos desnudos/ Y sin dinero”.

políticas de la península, así como un fuerte empuje para cambiar la administración y fiscalidad en el territorio hispano. En esta línea, Ricardo García Cárcel postula que las medidas fueron realizadas en revancha por la aceptación del archiduque Carlos como rey (García Cárcel 2002: 47-59.) Ante cualquiera de las dos posturas a interpretar estas medidas, el hecho significó un cambio en las medidas del gobierno por un modelo de corte absolutista francés – el de Luis XIV- a diferencia del modelo Habsburgo de una monarquía consensuada o de negociación.

En el territorio americano, todo parece indicar que la Guerra de Sucesión reforzó la identificación con el rey Felipe V. De esta manera, el rey no tuvo problemas en la herencia de sus territorios americanos, todo lo contrario, se acoplaron a la causa real. Lynch sugiere que la clave para mantener el dominio americano fue el control sobre este por parte del gobierno castellano. La razón principal estaba en la legitimidad e influencia que el monarca representaba para América, así que tener el control de Castilla implicaba una conexión directa al comercio americano (Lynch 1991: 52.) Asimismo, el apoyo americano se manifestó en el fuerte disgusto por los foráneos, en especial los franceses, a quienes consideraban saqueadores y piratas (Walker 1979: 41.) Por lo tanto, la situación en la América española no presentó ningún cambio político ante la inestabilidad en la península, e incluso potenció la lealtad a la corona.

Luego de la Guerra de Sucesión, la situación del territorio americano para la corona borbónica era de incertidumbre, ya que sus intereses mayores estaban en recuperar terreno en el orden europeo. De tal forma, los cambios borbónicos en América dependieron del éxito de las reformas en el territorio metropolitano. Algunos ejemplos como la instauración de secretarías y ministerios, el ensayo del sistema de intendencias, o el intento de mejorar la efectividad de la recaudación de impuestos fueron iniciados en la península como elementos claves de las prácticas absolutistas. Estos mismos cambios se pensaron aplicar en los territorios americanos y fueron parte de una serie de modificaciones que se adaptaran al contexto particular de los reinos ultramarinos. El impulso principal de los ministros españoles fue recuperar el poder naval con el objetivo de proteger el comercio transatlántico, y obtener jerarquía militar. Este empuje tuvo consecuencias en América, ya que buscó una mayor recaudación de numerario. Sin embargo, para obtener mayores remesas el problema a solucionar era el sistema fiscal americano y la administración del aparato virreinal en términos generales. Así, el

reformismo en América propuso una serie de cambios dependientes de un poder naval para proteger el comercio y recuperar cierta hegemonía en Europa.

Del mismo modo, los virreinos americanos representaban un embrollo para la corona, por ello sus principales planes reformistas apuntaron a la mejora de la administración pública y la recuperación de la dirección de las remesas americanas a las arcas reales. Así, las primeras intenciones de la corona para estos fines se centraron en la mejora del sistema fiscal, del comercio transatlántico y de la regulación del sistema de patronazgo de las autoridades del estado virreinal. Estos tres problemas fueron el eje de la administración americana, y en estos se encontraba la clave de las remesas enviadas a España. Además, la administración del virreinato fue la fuente principal de negociación entre las élites americanas y los funcionarios reales. Para el siglo XVIII, el problema de la administración virreinal representaba un desafío para los fines monárquicos, que resultaba valioso solucionar ante las necesidades económicas de España.

En el virreinato peruano, las primeras décadas del siglo XVIII estuvieron condicionadas por el desarrollo económico de la centuria previa, y por el grado de autonomía que se otorgó al territorio en términos comerciales. La situación económica del virreinato en el siglo XVII fue de transición y reacomodo, y se fue consolidando cierto grado de soberanía a lo largo del siglo. Este cambio tuvo una de sus razones en la política exterior de Felipe IV, quien agregó un mayor peso a la alicaída economía castellana y a las remesas americanas para sostener los fines militares de la corona (Andrien 2011:22.) Además, la economía virreinal tenía mayores focos de inversión en empresas locales como la agricultura andina, la producción vinícola y la industria textil, con el fin de suplir la ausencia de productos europeos en los mercados locales e interregionales, y promover la diversificación y autosuficiencia económica (Andrien 2011: 39-66.) Esta fomentó el distanciamiento de los intereses locales y monárquicos, y un problema para las autoridades virreinales, ya que se le escapaba de las manos el control de la negociación entre los beneficios reales y la élite local. Esta economía diversificada y autosuficiente cambió los términos de la negociación virreinal, alejando la exclusividad de los funcionarios reales, y expandida a los diferentes focos de poder locales.

De esta forma, la diversificación y autosuficiencia en la economía virreinal generó una alta descentralización, incluso mayor a la de España. Según Kenneth Andrien, el poder político estuvo dividido en dos cuerpos administrativos. En el primer grupo

llamado “administración por mayor” se incluía al virrey, la audiencia, al Tribunal de Cuentas y a los gobernadores; todos ellos establecían las políticas que servían de base y supervisaban la administración de las finanzas reales. El segundo grupo, la “administración por menor”, agrupaba a los oficiales de las cajas reales, los cabildos, los corregidores y los recaudadores de impuestos, quienes implementaban las decisiones sobre las políticas locales. Esta administración descentralizada conllevó a que las funciones de cada autoridad se interceptaran o superpusieran provocando, no solo una crisis de decisiones políticas y contribuyendo a mayores dificultades para la recolección fiscal (Andrien 2011: 112.) La deficiencia institucional del aparato monárquico, que se mantenía según la economía de los primeros años del orden virreinal, provocó una crisis fiscal para la corona por la ineficacia del sistema para tasar los nuevos centros de productividad económica, que surgieron durante el proceso de transición del siglo XVII y se mantuvo casi toda la primera mitad del siglo borbónico.

Así, el cambio económico del virreinato del Perú fue beneficioso para los intereses locales, pero nefasto para las finanzas reales, por lo que cualquier intento de cambio en los impuestos que afectara a estos nuevos ingresos fomentó la evasión fiscal y aumentó la catastrófica situación fiscal. Como señala Andrien, los intereses locales tenían mayor valor, no solo por necesidad defensiva o gastos de administración, también porque las mismas autoridades contaban con objetivos personales acoplados a los de la élite local (Andrien 2011: 67-74.) Esto implicaba un claro problema en el control del patronazgo. Además, la Caja de Lima y la corona se hicieron de préstamos destinados al pago de salarios de funcionarios públicos y envío de remesas a España, que forzaron la dependencia de capitales privados americanos y sus fines regionales (Andrien 2011: 87-88.)⁵ Incluso, en la primera mitad del siglo XVII, la corona recibió grandes préstamos de banqueros prominentes, como Juan de la Cueva y Bernardo de Villegas. Sin duda alguna, las finanzas reales sufrieron el impacto de una economía peruana alejada de los objetivos peninsulares y acentuaron la crisis del sistema fiscal (Suárez 2011: 141-186.)

El problema fiscal de la corona también era sensible a los cambios en el comercio americano. Este tema de suma importancia ya ha sido estudiado por muchos historiadores (Suárez 2001, Thompson 1981, TePaske y Klein 1982) que han demostrado la ruptura del sistema comercial instaurado por España y el colapso del control impositivo en la carrera

⁵ Para una explicación más profunda sobre el destino de los préstamos y sobre la banca en el siglo XVII véase Suárez 2001.

de Indias. El gran inconveniente que legó el comercio del siglo XVII a la centuria borbónica fue la pérdida del control de la administración directa virreinal; en especial por los asientos otorgados a manos privadas, y los mecanismos sociales de integración de las élites como altos funcionarios del aparato monárquico. El caso de los asientos perjudicó fuertemente por contratar privados ajenos a la administración, debilitándola por los claros fines de lucro personal del asentista, quien ni perseguía el bien común, ni el beneficio del rey. Además, el asentista se beneficiaba al eximirse de diversos derechos y reglamentos, así como obtener el monopolio temporal del mercado (Thompson 1981: 314-318 y Suárez 2001: 259-260.) De tal forma, el problema fiscal americano del siglo XVII se conectó a la pérdida del control administrativo directo y al ingreso de grupos privados al control del aparato virreinal.

Por otro lado, el problemático y costoso sistema de flotas y galeones brindó espacios para el avance del comercio directo, en el cual la presencia extranjera ganó protagonismo frente al burocrático y desorganizado sistema comercial español. Siguiendo a Margarita Suárez, el sistema de flotas y galeones se deterioró por las constantes exigencias de la monarquía al Consulado para que pagara la avería del Mar del Norte, la que el gremio consideraba que no debía de pagar. Además, porque no se cumplían las bases de los asientos, debido a las acusaciones de fraude de parte de ciertos ministros en el tema del impuesto del Boquerón, a las costumbres de los oficiales de Panamá de eludir los pagos a los comisarios consulares y a las facilidades para comerciar por rutas alternativas al control real (Suárez 2011: 378-385.) Esto condicionó a que los propios comerciantes del Consulado de Lima buscaran sabotear el sistema y vieran mejores opciones en el comercio directo (Malamud 1986: 31.)⁶ El problema del comercio directo para la monarquía y en cierta forma del Consulado fue la presencia foránea en el territorio virreinal. Para finales de la centuria del diecisiete e inicio del dieciocho la presencia francesa había ido en aumento, acompañada de la holandesa e inglesa (Suárez 2001: 385 y Malamud 1986: 192-223.)⁷ Ante el avance del comercio directo, la presencia foránea se convirtió en un verdadero problema para la corona borbónica.

⁶ Se sigue la definición del autor para comercio directo: “Todas las actividades comerciales, ya fuesen ilícitas, legales o contrabando o intérlopes, realizadas por europeos no españoles con las posesiones americanas de la corona española y sin la intermediación andaluza”.

⁷ Suárez lo describe de la siguiente manera: “Entre 1695 y 1726 navegaron en las costas del Perú 148 barcos mercante franceses, que abastecían directamente a los grandes del comercio limeño en el Callao o en Pisco”.

En el siglo XVIII, la idea de monopolio comercial español, pensado para su beneficio era solo una ilusión, ya que estaba desfasado y amenazado por el ineficiente sistema fiscal y la facilidad de los comerciantes limeños y extranjeros para adquirir el beneficio del tráfico transatlántico. En primera instancia, la política de precios del imperio español era inútil en la segunda etapa del siglo XVII, ya que la economía de los territorios americanos se había diversificado, por lo cual la recolección directa de tributos era más complicada, así como el envío de remesas a la metrópoli. Además, las consecuencias de las guerras militares en Europa permitieron a las potencias europeas infiltrarse mediante el comercio directo y los navíos de permiso. Así, el comercio americano y el decaído sistema de flotas y galeones no eran controlados por autoridades monárquicas, sino por nuevos grupos de poder locales, a través de asientos. Según Margarita Suárez, los asientos permitieron la participación directa de los comerciantes limeños, lo que afectó a la influencia del virrey en el territorio que gobernaba, ya que la monarquía no tenía mecanismo para controlar el accionar de los contratistas (Suárez, 2001: 255-261.) Justamente, una manera en la cual los virreyes intentaron repeler la injerencia de los intereses privados fue mediante las redes de patronazgo que establecían con los poderes locales, con la finalidad de beneficiar a los intereses reales.

1.2. Las dificultades del sistema de patronazgo

El patronazgo en los virreinos americanos del siglo XVIII había cambiado de una negociación indirecta a una directa sin intermediarios de la corte virreinal. Las autoridades virreinales que actuaban como intermediarios habían sido desplazadas por los grupos de poder, quienes negociaban en su favor directamente con el consejo o los ministros del rey. Se puede entender que este cambio se originó en el siglo XVII, en la península durante el reinado de Felipe III, quien inició un proceso de descentralización del poder real hacia un gobierno indirecto, inspirado en relaciones clientelares. Esto se consolidó durante el reinado de Felipe IV, quien por cuestiones militares abogó por una administración extendida a todos los territorios en base a representantes reales y relaciones clientelares, en las cuales destacó el valido y las juntas (Thompson 1981: 13-14.) Bajo esta lógica surgió la importancia de los validos del rey, quienes utilizaron el patronazgo real y el clientelismo para fortalecer las conexiones entre la metrópoli y las extensas regiones. Asimismo, la fortaleza de los validos iba de la mano de las juntas, que aglomeraban a diferentes asesores para tratar diversos temas, mecanismo de gobierno que a largo plazo generaría mayores problemas por los intereses personales de los miembros

que participaban en ellas (Amadori 2013: 123-137.) Por ello, como han señalado algunos historiadores (Elliot 1973, Thompson 1999: 25-37, Feros 1998: 17-49), la importancia de los validos figura en el uso dado al clientelismo con los focos de poder del imperio para favorecer el ejercicio de poder monárquico.

Sin embargo, en América se transformó el pacto colonial en favor de estas nuevas élites de poder. Tal como explica Suárez, las élites americanas habían logrado intervenir en la política virreinal mediante matrimonios, negocios con la burocracia y fines comunes con los intereses locales, para lo cual era necesario una constante negociación. En este contexto se puede resaltar el caso del virrey conde de Castellar, que fue destituido por varias razones entre las que destaca el mal manejo al repartir oficios. La intromisión de sus criados en la administración local lo enfrentó a los limeños, quienes habían logrado obtener acceso directo a la corte, esta repartición de parte del virrey chocaba con la reciente autonomía que habían logrado los grupos locales (Suárez 2017: 71-78.) De la misma manera fue el panorama del virreinato peruano del dieciocho, ya que estos métodos indirectos en un territorio lejano y socialmente distinto, contribuyeron a que la administración sirviera a fines particulares, sin ningún control alguno. De esta manera, la capacidad de negociación de la corte virreinal mermó su poder, por lo que el ejercicio de patronazgo escapó de sus manos.

Un primer punto a referir sobre los virreyes americanos es su particular autonomía a diferencia de sus homólogos peninsulares. Bajo las leyes monárquicas, el virrey era el alter ego del soberano y cumplía las funciones judiciales y criminales, y el control del patrimonio real; por lo que sus funciones ocupaban casi todos los aspectos del gobierno virreinal (Torres 2006: 64-65.) La autonomía de los virreyes americanos se basaba en lo que John Leddy Phelan llamó los principios de autoridad y flexibilidad (Phelan 1960: 47-65.) Para Phelan, el primer principio otorgaba igual autoridad y agencia a diferentes instituciones del virreinato, con el objetivo de que se vigilaran mutuamente. Mientras que la flexibilidad significó la capacidad para ejecutar una ley, en caso fuera o no conveniente en el territorio (Phelan 1960: 54-59.), es decir no se ejecutaba la orden y se informaba al rey el porqué. Claramente, el aparato virreinal era descentralizado y autónomo en la toma de decisiones, estos principios de gobierno facilitaron el camino para que cualquier autoridad ejerciera el patronazgo en función de sus propios objetivos. Si bien la corona pensó un sistema centralizado en el rey y en el virrey para el caso americano; la realidad mostró que había canales descentralizados para acercarse a la práctica del clientelismo.

De tal manera, la autonomía del virrey estaba limitada por las otras autoridades en el estado.

A pesar de las limitaciones del virrey para ejercer el poder en relación a otras autoridades, el patronazgo se mantuvo bajo el manejo de las autoridades virreinales. El obstáculo surgió cuando los sectores privados del territorio lograron acceso al aparato administrativo de forma indirecta y directa. Los términos con los que gobernaba el virrey en favor de la monarquía eran negociados por las élites locales y su mayor capacidad de decisión, además, no se puede dejar de lado los objetivos de lucro de los vice-soberanos y sus criados conectados a la élite (Torres 2006: 129-164.) La descentralización del poder fomentó que cada individuo, comunidad o institución no solo fuera objeto de poder, sino también sujeto creador (Feros 1998: 19.) Si bien no representaba una limitación en tanto la monarquía la utilizara a su favor, el evidente incremento de influencia de las élites locales sugiere que los términos no los imponía la corona. Como señala Arrigo Amadori, el patronazgo se ejercía entre distintos focos de poder y penetró todas las esferas monárquicas, en especial aquellas que designaban nombramiento sobre cargos (Amadori 2013: 155-158.) En el caso de los comerciantes, dado el contexto de autonomía americana y los grandes aportes realizados por el gremio, era razonable que buscaran entablar un vínculo directo con el Consejo de Indias, sin consultar al virrey (Suárez 2015: 83.)⁸ Así, el patronazgo ejercido por el virrey perdió efectividad ante la autonomía económica y política del territorio, y con ella el ascenso del protagonismo de las fuerzas locales.

Desde la capital de la monarquía, el patronazgo real había perdido el control de los nombramientos a partir del uso de mecanismos de gobierno indirectos. El uso del clientelismo por la monarquía fue una señal de recuperar la centralidad y como elemento constitutivo del poder en el monarca (Feros 1998: 36.) Durante la gestión del Conde Duque de Olivares como válido de Felipe IV, las disposiciones monárquicas intentaron restringir los nombramientos hechos por agentes ajenos al rey. Sin embargo, la realidad y necesidad de numerario amplió el marco del Consejo de Indias para dar los nombramientos a través de diversos canales (Amadori 2013: 1986.) Como sugiere Amadori, la idea del válido de Felipe IV fue ampliar los lazos de patronazgo para afianzar

⁸ En el caso del virrey conde de Castellar, el gremio de comerciantes por los grandes aportes realizados en los asientos obtuvo muchos privilegios, de tal forma que lograban interferir con la capacidad de maniobrar del virrey. También se puede ver el caso del virrey Duque de la Palata, quién se preocupó porque de España llegaban individuos con oficios y mercedes que, aunque tuvieran virtud, él no podía dar fe de ello (Torres 2006: 128.)

el poder y lealtad hacia el rey, subyugando los poderes locales; no obstante, cada territorio demandaba una negociación diferente y esto terminó por socavar el intento del válido (Amadori 2013: 166-178.)⁹ Más allá de las intenciones, la crisis financiera y fiscal de España no consintió dirigir cambios estructurales en su favor; todo lo contrario, muchas veces los virreyes y las élites locales modificaban las direcciones enviadas por la monarquía para que no afecten sus fines particulares. Si bien se mantuvo el dominio territorial a partir de la práctica del clientelismo y el patronazgo, los términos de negociación siempre fueron determinados por los poderes locales, ya fuese en la península o en los espacios ultramarinos (Feros 1989: 39.) Así, el ejercicio del patronazgo se debilitó mucho más por la falta de mecanismos de control de parte de los oficiales reales, sobre todo porque los poderes locales, incluidos los virreyes y sus familiares, buscaron consolidar los beneficios del patronazgo en su favor.

La administración virreinal fue afectada por la crisis fiscal de España, en especial cuando se abrió la puerta a la venalidad, con la esperanza que esta restaure el ingreso de numerario. La monarquía española había optado por la venta de cargos para obtener ingresos de metal de forma inmediata. Este sistema funcionaba en periodos de estrechez fiscal; coincidentemente durante la segunda mitad del diecisiete y la primera mitad del dieciocho fue irresistible no emplear la venta de cargos ante la difícil situación monetaria. Lo que llama Burkholder la “Edad de la Impotencia” de la Corona en las audiencias americanas fue porque usó el sistema de venta de cargos para renovar los miembros de los tribunales, condicionando la composición de la institución dando preferencia a aquellos que pagaban más para adquirir el cargo (Burkholder y Chandler 1984: 33-34.) De acuerdo a Francisco Andújar, lo más perjudicial de la venta de cargos era que en los contratos de ventas, los compradores siempre pactaban una serie de cláusulas que afectaban a la administración virreinal. Lógicamente a mayor número de condiciones se ponían, el precio del cargo aumentaba, pero esta situación no era un impedimento, ya que el beneficio sería bastante mayor, sobre todo, porque la principal cláusula que se buscó fue el poder nombrar teniente o persona que ocupase el cargo en lugar del titular (Andújar 2011: 68-72.)

⁹ El intento del válido fue regular el proceso de selección para los cargos, en especial, el tema de los méritos personales y la importancia de los hábitos militares, así como intento eliminar la prioridad de los alumnos de los colegios mayores para cualquier cargo o adquisición de merced.

La venta de cargos como sistema fue utilizado desde tiempos de Felipe II, pero con la diferencia que eran oficios menores sin administración de justicia; el problema apareció cuando la necesidad monetaria exigía mayores ventas que requerían cargos más altos, como los de real hacienda y de las audiencias (Burkholder y Chandler 1984: 34.)¹⁰ Asimismo, los comerciantes aprovechaban estas ventas de cargos para servir como fiadores o prestamistas, de tal forma lograban extender su influencia a cargos administrativos, sin necesidad de poseer el oficio (Parry 1970: 182-183, Tomas y Valiente, 1972: 36-47.) Este fue el panorama de las últimas décadas del siglo XVII, que estrenó una constante venta de cargos en el periodo de Carlos II para financiar las guerras europeas, lo que respondió a una necesidad por suplir la falta de numerario en el erario real (Burkholder y Chandler 1984: 39-40.)¹¹ Justamente esta es la interpretación de Ángel Sanz Tapia acerca de la venta de cargos y del sistema de beneficios utilizado durante el gobierno de Carlos II (Sanz Tapia 2009.) De tal manera, la venta de cargos condicionó la administración de los territorios americanos, ya que relegó los intereses monárquicos a los intereses de los que obtuvieron los cargos, y a sus redes familiares.

La situación del siglo XVIII no fue distinta. Los inconvenientes de la Guerra de Sucesión alimentaron la necesidad de numerario, aunque Felipe V se resistió a utilizar la venta de cargos, en 1706 se reinició y de forma agresiva, ya que los compradores se fueron multiplicando hasta 1712, momento que marcó el final de la Guerra de Sucesión y la demanda por dinero. De acuerdo a los autores este periodo fue el de más altas transacciones, con cuarenta y nueve en total, entre ellos dieciocho originarios, un número bastante sustancial (Burkholder y Chandler 1984: 45-47.) En la centuria anterior, la venta de cargos había dejado de lado la opinión del virrey sobre los candidatos al puesto, e incluso los criollos que postulaban no requerían el aval del vicesoberano. En el periodo borbónico la situación fue más crítica para la influencia del virrey, que fue totalmente desplazada. Esto ocasionó que los medios de control fueran más laxos que lo normal, debido a la pugna dinástica. El patronazgo e influencia de los virreyes se debilitaba con gravedad durante la última centuria del dominio Habsburgo, y fue contundente para la situación que haya existido una economía en transición, un sistema fiscal en caída y una

¹⁰ Para el caso de los nombramientos en tribunales se debe remarcar que eran solo nombramientos, no una venta como patrimonio.

¹¹ Entre 1687 y 1695 se hicieron veinticuatro transacciones, entre las que se destacan dieciocho para las audiencias peruanas y nueve de estas compradas por limeños; además, cuatro fueron para originarios que ejercieron en su lugar de origen.

fuerte integración de los sectores privados locales (Andrien 2011: 149-165.) En esta línea, la venta de cargos otorgó una participación directa en la administración del virreinato, asimismo los vínculos directos que tenían las élites locales con la corte imperial impactaron en el control virreinal durante las primeras centurias del siglo XVIII.

En el siglo XVIII, no solo había aumentado la influencia de sectores privados, también había sido limitado el poder del virrey por mandato real. El 28 de febrero y 24 de mayo de 1678 se despacharon dos reales cédulas que impedían a los virreyes proveer oficios, en especial corregimientos y alcaldías mayores, que a partir del momento serían exclusividad del monarca (Lohmann Villena 2011: 166.) Según Suárez, se pueden entender dos situaciones como causantes de esta supresión de poder al virrey. La primera en relación al mandato del virrey conde de Castellar, quién se enfrentó abiertamente con las élites de poder del virreinato peruano, en especial el Consulado de Lima, con quienes pugnó por temas relacionados a la Real Hacienda y por los oficios reales otorgados a sus criados. Asimismo, la situación coincidió con el deseo de Juan José de Austria, en que el único encargado de otorgar cargos y oficios fuese la corte madrileña, de tal forma evitar que los virreyes y sus allegados crucen intereses y afecten los objetivos de la corona (Suárez 2017: 57-61.) Paradójicamente, las cédulas perseguían el objetivo de favorecer a los criollos, quienes a ojos de la corona eran desplazados por los criados y la familia cortesana del virrey.

La medida no tomó en cuenta los mecanismos sociales, como matrimonios y padrinazgos, por los cuales los criollos se relacionaban a los miembros del aparato virreinal. A pesar de los reclamos del Duque de la Palata, la influencia del virrey disminuyó a tal nivel, que solo les fue permitido otorgar una reducida cantidad de corregimientos, puestos militares y oficios en su corte palaciega (Torres 2006: 127-128.)¹² Por lo tanto, el poder de los virreyes del XVIII careció de herramientas para ejercer su influencia y se mantuvo lo alcanzado por el Duque de la Palata. En esta línea, las décadas finales del siglo XVII cambiaron drásticamente la posición de los virreyes como único canal directo al monarca; debido al acceso y posición fortalecida de las élites, y formaron otro tipo de negociación en el virreinato peruano.

En relación a la caída de la influencia del patronazgo del virrey también ocurrió el crecimiento de la intromisión criolla en las esferas administrativas durante el periodo

¹² Ver también la relación de gobierno del virrey Duque de La Palata.

borbónico. Dadas las compras de cargo desde 1687 hubo una alta presencia de criollos en el sistema administrativo, en especial, en las audiencias. De tal manera, el sistema de venta de cargos había inflado los tribunales hasta contar con veintiséis funcionarios en exceso de las autoridades de número (es decir cargos supernumerarios). En el siglo XVIII, los criollos lograron penetrar las audiencias y debilitaron el control ejercido por la corona, consiguiendo mayor influencia para las fuerzas locales e iniciaron lo que Lynch llamó la “edad de la inercia” (Burkholder y Chandler 1984: 49-51.) Sin importar que en 1715 hubiera cesado la venta masiva de cargos, los criollos ya habían conseguido asentarse en la administración del Virreinato.

Si en el siglo XVII, los asientos y los préstamos permitieron que la élite local y comerciantes intervinieran indirectamente en las decisiones del Virreinato; en el siglo siguiente cualquier vínculo se simplificó por la expansión de redes clientelares a los tribunales de justicia americanos. Este problema de la monarquía fue constante durante toda la primera mitad del siglo borbónico, y a partir de 1730 empezó otro ciclo de ventas relacionado a la Guerra del Asiento entre Gran Bretaña y España (Burkholder y Chandler 1984: 69.) Así, la administración virreinal del siglo XVIII estaba golpeada en todos sus ámbitos: el ineficiente sistema fiscal, la economía autosuficiente de los productos hispanos, y el ingreso de los criollos a la administración depredándola a sus fines particulares. Ante este panorama, la monarquía Borbónica buscó recuperar sus espacios ultramarinos, por medio de sus primeras prerrogativas reformistas.

1.3. La primera iniciativa borbónica para América

Los planes borbónicos para retomar el control de los virreinos americanos fueron aplicados desde que Felipe V se coronó rey. La primera dificultad a superar fue la excesiva venta de cargos del siglo XVIII y la presencia criolla que permitió en las audiencias americanas, durante la primera mitad del dieciocho. El 31 de mayo de 1701 se emitió una Real Cédula, que limitaba el número de funcionarios de los tribunales a los fijados por ley, es decir, se pretendía erradicar a todos aquellos que poseían un cargo supernumerario, un cargo creado para el momento debido al exceso de miembros, y futuro, aquellos que esperaban su nombramiento posterior. A cambio, la corona le otorgaba una indemnización. Además, los que tenían los cargos de número solo podrían mantenerse si eran aprobados por el Consejo (García 2007: 61-66, Burkholder y Chandler

1984: 38.) En resumen, la intención era eliminar la presencia masiva de criollos de los tribunales americanos.

Lógicamente, los poseedores de los cargos rechazaron la medida sin importar la indemnización, ya que no compensaba las expectativas económicas al ejercer una función administrativa. Incluso, muchos de ellos se hicieron de préstamos para obtener el cargo público y cumplir con el pago, como el caso de Juan de Corral Cabo de la Banda, que se endeudó con 27 mil pesos para completar su preparación y las gestiones en la Corte (Burkholder y Chandler 1984: 35-36.) Las enfáticas decisiones monárquicas de cortar a los supernumerarios y quitarles el sueldo no duraron mucho, ya que los reclamos de los criollos suavizaron la medida reformista, y como se mencionó previamente, la situación empeoró cuando hubo mayor necesidad fiscal por los gastos militares de la Guerra de Sucesión, y se inició el periodo de mayores ventas de cargos entre 1706 y 1712.

Sin embargo, una cuestión positiva de la reforma de la plantilla de los tribunales americanos fue la recuperación de la gracia real de la venta de cargos. Esta práctica fue positiva para la monarquía, puesto que retomó la capacidad exclusiva del rey de otorgar cargos, y en esencia, solo dar el título nominal (Bertrand 1989: 201, García 2007: 68, Sanz Tapia 2009: 52.) La compra del oficio público era una merced real, por lo que no se adquiría la propiedad del cargo ni los beneficios, como generarse rentas sin ejercer explícitamente el cargo y las facilidades de adquirir riquezas favoreciéndose del puesto. Además, la merced real impedía que los cargos fueran heredados o enajenados. De tal forma, los beneficios del cargo ya no existían, aunque no debe descartarse las posibilidades que creaban los criollos para aprovecharse de los vacíos de poder y los contextos de necesidad de la corona.

Los siguientes intentos reformistas en América debieron esperar al final de la guerra, ya que la coyuntura bélica no permitía a la corona enfocar sus prioridades en América. Además, la desastrosa reforma de las audiencias americanas de 1701 marcó la consolidación de los poderes locales frente a los monárquicos. Ante este panorama caótico, uno de los principales cambios que ocurrieron fue la variación de los criterios de elección para los virreyes y representantes de la corona. Este cambio respondió a nuevas razones como experiencia naval o militar, y alta eficiencia administrativa, en reemplazo de los juristas y hombres de Iglesia. Debe rescatarse que esta modificación resaltó una idea de la corona a buscar personas más pragmáticas. No obstante, el caso de Manuel de

Oms de Santapau, marqués de Castellosrius, virrey del Perú entre 1707 y 1710, representó un mal comienzo para la gestión borbónica de sus territorios americanos. A pesar de la exitosa carrera militar y administrativa del marqués de Castellosrius, su periodo de gobierno estuvo marcado por casos de corrupción en relación a la entrega de cargos y vínculos al contrabando.

De esta forma, los intentos por mejorar las pugnas entre las élites locales y los séquitos virreinales continuaron como un problema para la corona y amenazaron los planes por recuperar la presencia naval y militar en territorios americanos (Sala i Vila 2004: 17-150.) Este primer gobernante confirmó la necesidad de un cambio en las cualidades que debía contar el escogido para dirigir el virreinato peruano. De acuerdo a esta idea, John Fisher sugiere que el primer virrey de acuerdo a estas cualidades fue Manso de Velasco, conde de Superunda, aunque considera que el Marqués de Castelfuerte fue el prototipo de estos virreyes diestros en el manejo de las finanzas y de experiencia naval y militar (Fisher 2000: 43.) Evidentemente, los virreyes del siglo XVIII respondieron a los planes de los ministros del rey, con el objetivo de que cumplieran fiel y obedientemente la aplicación de reformas.

La organización de la monarquía se inició tras la Guerra de Sucesión, y se apoyaron en un cuerpo de normas llamadas los Decretos de Nueva Planta. Dos fueron los aportes de este cuerpo legal: la creación de la Secretaría del Despacho Universal de Marina e Indias en 1714, y la aparición de ministros enfocados en la recuperación naval y comercial. Esta secretaría despojó al Consejo de Indias de las funciones administrativas en los temas de hacienda, finanzas y comercio, ya que requería un mayor grado de especialización. También, muestra la impronta borbónica por mejorar el despacho de asuntos americanos de formas más eficiente (Flores 2010: 307-308.) El trabajo de esta secretaría resaltó por la meta máxima de repotenciar el poder naval, llevada a cabo por los ministros del estado monárquico, entre los que destacaron Giulio Alberoni, José Patiño, José del Campillo y el Marqués de la Ensenada, quienes fueron encargados de los despechos del rey Felipe V, y fomentaron el inicio de planes reformistas como los Reales Proyectos de 1711 y 1720. Es importante resaltar la gestión de Patiño¹³, quien no solo estuvo vinculado a la Secretaría de Marina e Indias desde 1718, también, porque fue el

¹³ Para consideraciones del trabajo de Patiño se puede ver los trabajos de Lynch, 1991, Kamen 2000 y García Carcel 2002.

principal ministro y consejero del rey durante 1726 y 1735, periodo en el que José de Armendáriz fue virrey del Perú.

El problema que más afectó a los planes borbónicos en América fue la estrechez fiscal y la falta de control sobre el comercio transatlántico. De acuerdo a John TePaske, la producción de plata peruana en el territorio peruano tuvo un pequeño avance entre 1729 y 1740, que continuaría con mayor énfasis hasta 1790. Sin embargo, este crecimiento en la extracción argentífera no garantizó un repunte en las riquezas de las cajas fiscales (TePaske 2010: 181-184.) Esto se ve claramente en el trabajo de Suárez al comparar las cifras de lo producido con lo acuñado. Por un lado, en la casa de la Moneda de Potosí se amonedaba menor cantidad a lo producido, mientras que en la de Lima era lo contrario, lo que sugiere que llegaba plata en pasta desde el Alto Perú (Suárez 2016: 159-161.) Esta situación es llamativa porque muestra que no necesariamente toda la plata extraída era sellado o quintado por los oficiales reales, mostrando la dificultad para estos funcionarios monárquicos de fiscalizar todo el virreinato peruano.

Ante este problema existía la necesidad de organizar el sistema fiscal. Sin embargo, este intento tampoco no tuvo mayor énfasis para la primera parte de la centuria, ya que solo mejoró aspectos superficiales en tres puntos: la cobranza, la contabilidad y en la simplificación de las tasas. Ramiro Flores revela que la intención monárquica jamás fue transformar la naturaleza del sistema fiscal americano, el cual reposaba en la diferenciación de impuestos según categorías étnicas, sociales o económicas, y en privilegios corporativos; solo se buscó generar mayores ingresos por el proceso de extracción, con la finalidad de beneficiar el patrimonio del rey; en otras palabras, recuperar el control estatal de los ingresos del erario (Flores 2010: 295-298.) Todo esto no significó mucho en favor de la corona, ya que las remesa fiscales dejaron de ser parte importante de los egresos de la caja real de Lima (Suárez 2015: 179-186.)¹⁴ Aunque se buscó modificar el sistema fiscal, su éxito solo apareció en relación con otros planes de reforma para los virreinos.

Indudablemente, los mayores intentos de reformas sucedieron después de la Paz de Utrecht y del Tratado de Madrid de 1713. La inactividad comercial fue clara consecuencia del periodo de enfrentamientos bélicos, debido a los ataques de piratas

¹⁴ De acuerdo a la autora la situación en el siglo XVIII es llamativa porque durante la década de 1710 las remesas solo representaron el 0.7% de todos los egresos, situación que muestra un total desinterés de parte del virreinato por contribuir a la corona.

franceses en el Pacífico, y la presencia de la armada de la Alianza entre el archiduque Carlos y los estados británico y holandés en el Caribe y Atlántico. No obstante, la corona ambicionó dar inicio a una reforma al tráfico transatlántico, con la primordial tarea de detener la presencia extranjera en los mares americanos. La propuesta fue el Primer Real Proyecto, que se ejecutó con Real Cédula del 21 de abril de 1711. El objetivo principal de este proyecto fue reactivar el sistema de flotas y galeones con Nueva España y los territorios caribeños (Delgado Ribas 2007: 76-80.) En este contexto surgió la iniciativa de una sociedad anónima entre el Marques de Montesclaros y la corona para comerciar en las zonas de Honduras y Caracas, territorio de alto contrabando, razón que condujo a su fracaso (Walker 1979: 131-132.) Esta situación inicial dejó claro que el comercio americano necesitaba nuevas direcciones, y fue lo que el proyecto de 1711 intentó por primera vez recuperar el casi desaparecido sistema de flotas.

A pesar de las buenas intenciones, el proyecto fue una rotunda decepción. Los encargados de la operación no lograron los objetivos comerciales, puesto que existían compensaciones a extranjeros y posibilidades de rechazo de parte del consulado mexicano. Sin embargo, el proyecto sentó un precedente al ordenar el proceso de embarque, viaje, llegada y desembarco de la mercadería. Asimismo, el Real Proyecto fue admirable e innovador por el sistema arancelario propuesto, que exigía el pago al contado y previo embarque de la flota de todos los derechos de salida de España y entrada en las Indias. También, hacían una distinción entre los impuestos de la mercadería y de los fletes, y buscó restituir las condiciones del sistema de flotas a los productos americanos (Delgado Ribas 2007: 81-87.) Si bien los resultados no fueron los esperados, se alcanzó un primer paso a propuestas pragmáticas para solucionar el tema comercial.

Los intentos de recuperar el sistema comercial no pretendían acabar con el régimen de flotas y galeones, sino adaptar sus falencias al contexto y necesidad de la monarquía en el siglo XVIII. Por ello, el primer Proyecto Real de 1711 comprendía mantenerlo, aunque la realidad del comercio de la centuria no facilitó las aspiraciones de los ministros y consejeros del rey. Además, el principal problema que la guerra legó a las flotas y galeones fue el navío de permiso. Estos navíos fueron un derecho exclusivo de los barcos ingleses, obtenido después de la guerra, que les permitía comerciar una vez al año en América. Lógicamente, este permiso fue utilizado como justificación de los comerciantes ingleses para proteger su presencia en los mares americanos, de tal manera amenazó cualquier intento de reforma comercial. Así, lo que entorpeció el pretendido

sistema de flotas y galeones y el Real Proyecto de 1711 fue la presencia del navío de permiso, facilitando los negocios entre comerciantes de los virreinos con foráneos y perjudicando los productos enviados desde España.

Mayor daño a cualquier intento de reforma del comercio americano fue la entrega del navío de permiso a la Compañía del Mar del Sur inglesa. A pesar que los ingleses solo despacharon tres navíos entre 1713 y 1720, su sola presencia condicionó la llegada de mercadería española y el regreso de tesoro americano a Cádiz. El navío de permiso constituyó un caso ejemplar en que una potencia extranjera penetrase eficaz y legítimamente el régimen comercial español (Walker 1979: 103.) Por ejemplo, en 1722, los mercaderes de Lima en su viaje a Portobelo se encontraron, camino a Cartagena, con el Royal George de la Compañía del Mar del Sur, que contenía mil toneladas de mercadería de calidad y de precio regular. Lo llamativo de este caso fue que los ingleses ofrecían crédito y un espacio de semi-legalidad en el contrato, lo cual conllevó a que una gran parte del tesoro no se invirtiera en los productos enviados desde Cádiz (Fisher 2000: 54.) La facilidad de los ingleses para desarmar el comercio hispano se intensificó con el navío de permiso, que intimidó incluso a la flota de galeones.

La molestia de la corona contra el navío de permiso fomentó críticas de los comerciantes gaditanos, ya que desarticuló el alicaído sistema de galeones. Lo particular del navío era que no dañaba con su contrabando el comercio de Cádiz, sino que lo hacía con su presencia; sin importar la cantidad que llevase siempre encontraba mercado en América, a diferencia de los navíos españoles que no hallaban donde colocar sus cargamentos (Walker 1979: 146.) Ante este problema se generaron una serie de propuestas en solución de la presencia inglesa, en demanda de potenciar la lucha contra el contrabando y el comercio gaditano con América. Una de estas medidas fue la construcción de astilleros en Cuba, Vizcaya y Cádiz, con el objetivo de adquirir una flota que proteja a los galeones; no obstante, todas fracasaron por falta de fondos, excepto la de Vizcaya. Además, Patiño y Don Antonio de Gastañeta promovieron el Real Colegio de San Telmo, donde se acogían huérfanos, especialmente de marineros para formarlos como pilotos (Walker 1979: 124-130.) El problema del navío de permiso inglés creó fricciones esenciales para buscar mayores reformas que se plasmarían en el Real Proyecto de Flotas y Galeones de 1720.

A pesar de las críticas del momento por Jerónimo de Ustáriz y Francisco de Varas y Valdés, el Real Proyecto de Flotas y Galeones del 1720, fue ejecutado, finalizando las políticas iniciadas con el proyecto de 1711. Si bien, como argumentan Ustáriz y Varas, no puso fin a las concesiones comerciales a extranjeros, ni se adecuó correctamente a los modelos de compañías privadas holandesas, inglesas o francesas, este proyecto sí marcó la conclusión de una política consecuente en materia arancelaria y en la máxima de repotenciar España a través de una flota fuerte en materia militar y comercial, una política fiscal pro-exportación y una naciente industria (Delgado Ribas 2007: 111.) Sin embargo, estas iniciativas no tuvieron un avance galopante, puesto que los aranceles demoraron en reducirse significativamente, al igual que los fletes en el puerto de Cádiz. Esta situación agravó el problema del comercio, que teóricamente tuvo buenas ideas, mientras que en la praxis fomentó un mantenimiento de lo cotidiano, incluido el contrabando inglés y francés, solo que en menor proporción.

Por otro lado, el éxito parcial del Real Proyecto de 1720 fue impedido por elementos de los propios virreinos y de sus autoridades, como de las élites que velaban por sus intereses privados. Una de las principales razones fue el buen abastecimiento de mercadería por tres fuentes diferentes a la llevada a América por la flota gaditana: el contrabando extranjero en el Pacífico, consecuencia de la presencia inglesa por el navío de permiso, el comercio inter-colonial entre Nueva España, Perú y Filipinas, y la mercadería no registrada a través de Buenos Aires (Walker 1979: 175.) Además, había lazos comerciales entre mercaderes extranjeros y del Consulado limeño, que evitaban viajar a Portobelo para negociar en el territorio, apoyándose en los lazos políticos de las primeras décadas del siglo XVIII, en especial en los gobiernos del Marqués de Castlledosrius y del arzobispo Ladrón de Guevara (Delgado Ribas 2007: 116-130, Walker 1979: 180.) De esta forma, la corrupción de funcionarios americanos en confabulación o complicidad con extranjeros, y el ingreso de mercadería por rutas alternas como Buenos Aires fueron signos de la debilidad del Real Proyecto de 1720.

Un último punto a destacar es el predominio del comercio inter-colonial en el Mar del Pacífico y de los objetivos de los comerciantes limeños, quienes tomaron esta medida como vía de enriquecimiento alternativo a los negocios con el sistema de flotas y galeones. El Real Proyecto de 1720 mantenía la idea de este comercio como ilegal, por lo tanto, su actividad perjudicó el impacto del proyecto, en especial porque los comerciantes grandes y pequeños pugnarón por el monopolio de la compra ilegal. Walker menciona que hubo

un doble juego de los consulados de Lima y México con la corona: por un lado velaban por los intereses reales cuando coincidían con los suyos, prestando y dando dinero a la corona y pagando los asientos del Mar del Sur y del Mar del Norte, que era bastante superior a lo pagado por México, inclusive cuando el virreinato novohispano había superado en producción de plata a su par peruano (TePaske 2010: 69-113.)¹⁵ Mientas tanto de forma solapada protegía el comercio de sus miembros justificando su participación en el contrabando y otras actividades clandestinas mediante la ley (Walker 1979: 176, Malamud 1986: 196-200.) A pesar de estos infortunios, el Real Proyecto de 1720 logró reinsertar a la flota española en el territorio americano; evidentemente, con fallas y nuevos desafíos, pero acercó ambos territorios, mediante una impetuosa política de reformas en materia naval.

En conclusión, el siglo XVIII en América representó un tortuoso camino para la monarquía española en sus planes de intentar recuperar el control de los territorios americanos, y en especial el espacio peruano. La presencia de poderes locales en las altas esferas de administración del virreinato peruano se construyó durante la primera mitad del siglo XVII y se consolidaron en la siguiente mitad y en las primeras décadas del siglo XVIII. Ante este panorama, el reinado de Felipe V pretendió una serie de primeras indicaciones reformistas que se enfrentaron a contextos difíciles en los virreinos americanos, vinculados a la alta presencia de intereses locales en la administración del estado virreinal. La presencia de ministros como Alberoni y Patiño permitió elaborar una dirección monárquica en búsqueda del absolutismo y una poderosa fuerza naval que garantizará el control sobre los territorios americanos. A pesar de estos primeros planes reformistas, el problema americano se mantuvo y recién se empezó una real solución a partir de la década del veinte, cuando los aires de guerra habían desaparecido.

De tal manera, estos primeros años en los virreinos americanos significaron un primer rumbo en ideas reformistas, que fracasaron, pero dejaron precedentes a los próximos intentos. En esta línea, se observa que el reformismo planteado por los Borbones en los primeros veinte años fue parte de un programa que buscaba solucionar las altas dificultades de la administración virreinal, y es justamente el periodo del Marqués de Castelfuerte el que inició otra realidad reformista, con un contexto favorable

¹⁵ Las cifras que muestra el autor permiten ver que la producción de plata en México superó a la peruana a partir de 1670, y la brecha se extiende más entre la década de 1720, periodo en el que Nueva España produjo 2'067,040 kg. frente a los 770,180 kg. del Perú.

y con ideas centradas en disminuir la presencia de poderes locales que afectaban los intereses monárquicos. Justamente, para que el virrey Marqués de Castelfuerte tuviera éxito dependió del accionar de su red de poder y de su familia cortesana.



Capítulo 2

Castelfuerte en el poder

El cuatro de octubre de 1723, José de Armendáriz y Perurena, marqués de Castelfuerte, fue nombrado para ocupar el cargo de virrey del Perú. La designación marcó un cambio en la estrategia de la elección del virrey, que ahora apostaba por hombres de carrera militar exitosa y dotes administrativas. La llegada del marqués al virreinato peruano se dio posterior a la crisis de sucesión dinástica, la cual había agudizado los problemas fiscales y comerciales de la corona en territorio americano. El inicio del periodo borbónico peruano exacerbó las falencias administrativas de la segunda mitad del siglo diecisiete, por lo tanto, fue materia principal del nuevo virrey mejorar la recaudación fiscal y recuperar la toma de decisiones a manos de la corona. Así, el vigésimo quinto virrey del Perú iría acorde con los objetivos de la corona para continuar los programas de reformas de las primeras décadas borbónicas, la que tendría uno de sus máximos momentos de consolidación durante la gestión del virrey Castelfuerte.

Al momento del arribo del virrey, el territorio peruano enfrentaba adversidades en muchos rubros como en minería y comercio, lo que lógicamente estaba asociado a otro tipo de dificultades de corte social y demográfico. De acuerdo a TePaske la producción de azogue y de plata se había reducido, pero lo que agravaba más la situación era lo poco que se tributaba por estos productos. De tal manera, resulta entendible la decadencia de las ferias de Portobelo y el incremento de navíos y comerciantes foráneos en las costas del virreinato, para acceder a los metales preciosos por medio del comercio directo. En consecuencia se profundizó el problema fiscal del virreinato peruano¹⁶. Justamente, el contexto generalizado de crisis fue el detonante para la elección de un virrey con experiencia en estas labores administrativas. Asimismo, la elección de Armendáriz y Perurena fue pertinente dentro de la política reformista encaminada por los asesores del rey Felipe V, como don José Patiño. De tal manera, el vicesoberano y sus ministros ejecutaron una serie de cambios para solucionar estos distintos problemas que afectaban la administración virreinal y las rentas reales. Como se ha mencionado, las principales dificultades que tuvo el virrey fueron en materia económica, las cuales se explicarán en tres aspectos: minero, comercial y fiscal.

¹⁶ Para entender la relación de la crisis del azogue y la producción de plata ver TePaske 2010: 171-177.

2.1. Las problemáticas del gobierno de Castelfuerte

Una de las preocupaciones centrales y de mayor atención para el virrey fue la minería, en especial los trascendentales centros de Potosí y Huancavelica. Castelfuerte vio en la situación minera una gran inquietud asociada a la epidemia de 1719-1721 y la sequía que agravó la provisión de mano de obra. Siguiendo la información mostrada por John TePaske, trabajada a partir de la plata registrada en las cajas fiscales, se puede observar que la producción argentífera se había reducido en grandes cantidades entre las décadas de 1701 a 1730. El promedio de plata registrada era menor a un millón y medio por año, cifras incomparables con las del inicio del siglo XVII. Esta fue una clara continuación de la realidad fiscal de las décadas finales de la dinastía Habsburgo, en la que se puede observar una impetuosa caída (TePaske 2010: 138-146.) Los datos mostrados exhiben una situación caótica, que fue punto neurálgico en las direcciones seguidas por los virreyes en busca de soluciones. De esta forma, la labor del virrey José de Armendáriz se centró en recuperar esta producción y con ella las ganancias fiscales que generaba en favor de la corona.

En el contexto de la debacle de la minería alto peruana, fueron dos los problemas que primaron en las discusiones del nuevo gobernante: cómo subsanar la falta de mano de obra y continuar (o no) con la mita de Potosí. La discusión sobre la mita no era un tema nuevo, durante la gestión del duque de La Palata se intentó reorganizar la provisión de mano de obras a través de la numeración general de indios, que respondía a la caída de la población indígena y a la necesidad de reactivar la minería alto peruana. No obstante, esta iniciativa fracasó al no saber cómo afrontar el problema de los yanaconas e indígenas forasteros, principal mano de obra que se quería regular para la mita (Tandeter 1992: 52-57, Cole 1985: 105-122.)¹⁷ Similar situación ocurrió en el siglo XVIII, los diversos factores climáticos negativos como la peste de 1719, sequías y hambrunas disminuyeron la presencia indígena; también agravaron las deficientes condiciones laborales y crearon nuevas excusas para que los mitayos esquivaran la carga laboral. Ante esta situación, la

¹⁷ La Numeración General de Indios amplió el área de reclutamiento a nuevos pueblos y provincias e incluyó yanaconas y forasteros, todo esto para recuperar la mano de obras ante la caída de la población indígena. Sin embargo, de acuerdo a Tandeter faltaron mitayos para suplir la demanda de la minería y las otras actividades económicas como los obrajes. De acuerdo a Cole, lo más complicado era medir la capacidad del curaca para controlar el flujo de forasteros y yanaconas, ya que en la práctica el curaca no tenía la capacidad para ejercer presión sobre toda la población indígena a su cargo. El tema continuó durante el gobierno del conde de la Monclova quien revocó la numeración y los cambios a la estructura tributaria hecha por el duque de la Palata.

corona y sus representantes en América fueron obligados a reordenar la provisión de mano de obras. Por ello, durante la gestión del marqués de Castelfuerte, una Real Cédula de 1732 ratificó la mita como esencial para la minería. Sin lugar a dudas hubo otras dificultades en la minería que agravaron el contexto, como el precio del azogue en Huancavelica o la difícil relación entre mineros y la Corona, pero estas fueron de menor complejidad para el virrey, al momento de darle solución (Moreno Cebrián 2000: 187-198.)¹⁸

Por otro lado, el gobierno de Castelfuerte buscó la recuperación del alicaído sistema de flotas y galeones, así como de las ferias de Portobelo. Dentro de esta situación se encargó de la persecución del comercio directo por parte de barcos franceses en las costas del Pacífico y de evitar la influencia de los barcos ingleses provenientes del Caribe. Debido a la Guerra de Sucesión española, los comerciantes extranjeros que más presencia tuvieron en el Mar del Sur fueron los franceses, mientras que los ingleses en el Caribe y en las zonas adyacentes del puerto de Buenos Aires. Durante la década del veinte los franceses ya habían afianzado su posición comercial mediante sólidos contactos en el territorio americano. Según Alfredo Moreno Cebrián, la política virreinal del marqués de Castelfuerte castigó de forma categórica los vínculos con barcos franceses y premio a aquellos que participaban en la detención de estos en favor de la corona.

Ante esta situación, una de las soluciones propuestas por el virrey fue entregar como premio las terceras partes de lo decomisado a los denunciantes. La intención del gobernante era incentivar la persecución de los navíos de contrabando, en especial por la posibilidad de obtener cierta recompensa. Como menciona el autor hubo muchos casos de decomiso como el de la fragata Nuestra Señora de los Reyes hecho por Tomás Brun. En esta línea, el caso más polémico del periodo de Castelfuerte fue el del navío holandés San Luis; en el cual se requiso un sexto del total del botín (60 mil pesos) para las arcas personales del virrey y otros 32 mil pesos para el teniente corregidor de Nazca, a quien se entregó voluntariamente el barco (Moreno Cebrián 2000: 214-224.)¹⁹ De esta manera, esta iniciativa buscaba establecer vínculos entre el nuevo séquito virreinal y aquellos que

¹⁸ Para para mayor información sobre los aspectos de la mita minera en Potosí ver González Casanovas 2000.

¹⁹ A pesar que la propuesta no fue avalada, el autor menciona que hubo ciertos casos en que los botines capturados se repartieron entre el virrey y aquellos que delataron o apoyaron en la captura de los barcos extranjeros.

apoyaran las medidas del virrey para combatir el comercio directo, sin lugar a dudas una forma de establecer lazos clientelares.

Asimismo, la mejora del tráfico trasatlántico dependía del éxito de las ferias de Portobelo, en especial por ser pieza clave en el envío de remesas americanas mediante el uso del sistema de flotas. Se puede observar que durante el proceso del marqués de Castelfuerte hubo dos ferias, 1726 y 1731, y un intento fallido en 1734. Los resultados de estas fueron ambiguos, debido a las intenciones del consulado limeño de sabotear las ferias. En el contexto de la primera mitad del siglo XVIII, el comercio directo era más rentable que el tráfico oficial. Una de las razones que argumentaban los mercaderes peruanos era el costo de defensa de sus navíos, así como los altos pagos que realizaba el consulado limeño en términos de asientos. Por esto, los comerciantes optaron por retrasar las ferias, mediante la demora de sus navíos y jugaron con la especulación de los precios de la mercadería hispana, a través de amenazas a la posición de la Armada (Suárez 2001: 356.)²⁰ Asimismo, la falta de mejoras en la economía minera de Potosí condicionó los precios en el mercado que tendieron a la baja durante el siglo XVIII, excepto en periodos de guerra y presencia de barcos foráneos. Justamente esta presencia modificó la forma de abastecer a los mercados del Alto Perú, que dependía directamente del contrabando inglés, en Cartagena y el Río de la Plata, y el comercio interlope portugués en Brasil (Tandeter y Wachtel 1983: 23-44.) Precisamente, estos últimos procesos de ferias fueron un último empuje por revitalizar el sistema de flotas y galeones y recobrar el control de los mares americanos en favor de la metrópoli.

Ante esta situación, hubo dos soluciones planteadas por el virrey marqués de Castelfuerte. En primer lugar, se propuso la idea de ferias bienales para evitar el contrabando, en medida que se reducía el tiempo de espera para comerciar bienes europeos. Además, se pensó en que la flota americana partiera a Portobelo apenas hubiera noticia de la salida de los galeones españoles desde Cádiz. De esta manera, la posibilidad de erradicar la competencia que significaba Buenos Aires generó atención en los miembros del Tribunal del Consulado limeño por estas medidas. No obstante, para los comerciantes representaba perder capital, por lo seguido del tránsito trasatlántico, en

²⁰ “Los mercaderes tuvieron que organizar y costear la defensa marítima y adaptar sus navíos a las necesidades bélicas. Lo cual quiere decir que el costo de los asientos y de la defensa del virreinato eran demasiado altos en un momento en que precisamente, el comercio directo en territorio americano se estaba haciendo viable”.

especial para comerciar con mercaderes foráneos. Como se mencionó en el párrafo anterior, el resultado fue ambiguo y el mismo marqués de Castelfuerte lo comunica al constatar que la flota zarpó con alicaído capital en las dos ferias realizadas durante su periodo de gobierno: 1726 y 1730-31 (Moreno Cebrián 2000: 232-233.)

Como se ha mencionado en el capítulo anterior, esta situación resulta llamativa desde el papel de los comerciantes, quienes tenían un doble discurso en relación al contrabando. Desde su posición como cónsules o priores del tribunal mercante avalaban las medidas de persecución de los comerciantes franceses e ingleses, pero en el lado individual eran los primeros en participar en el comercio directo. Esto se puede ver en distintos personajes del contexto en el que Castelfuerte fue virrey del Perú; por ejemplo: don Francisco de Aldai, don Gerónimo de Boza y Solís, don Isidro Gutiérrez de Cossío durante 1733-1735, don Juan Domingo de Orrantia durante 1728-1735 y don Joseph de Tagle Bracho. Claramente estos personajes aprovecharon su posición como miembros del gremio mercantil y de la red de poder del virrey marqués de Castelfuerte para camuflar sus intereses económicos y manipular las propuestas por reestablecer las ferias. De tal forma eran partícipes del contrabando, pero guardando las apariencias ante la corona española.

Como resultado de los problemas en la minería y en el comercio, la recaudación fiscal sufrió durante la primera mitad de la centuria borbónica. Como se ha mostrado en el capítulo anterior, la guerra de sucesión española generó énfasis en la crisis de recolección de la Real Hacienda. Durante las primeras décadas del siglo XVIII, el principal objetivo fue capturar las suficientes remesas para subsanar el déficit de presupuesto de la metrópoli por los evidentes temas militares. En los años del gobierno del marqués de Castelfuerte, la estructura de los ingresos se mantuvo apoyada en los impuestos recaudados de la minería y los asientos pagados por el tribunal limeño. En esta línea, los principales daños a la estabilidad fiscal fueron la venalidad de los cargos públicos y la autonomía de los oficiales reales. El virrey fue uno de los más preocupados por detener, o al menos, limitar esta situación, por ello, inició la costumbre de enviar al regente del Tribunal de Cuentas a los actos relacionados a pagos o desembolsos de las cajas reales, a modo de vigilancia, lo cual fue respaldado por las políticas del secretario de estado, José Patiño (Flores 2010: 310.) Esta acción de supervisar las actividades vinculadas a las rentas o pagos respondía a las políticas de la secretaria de Marina e Indias por mejorar la eficiencia y desempeño de la burocracia hacendística.

Asimismo, como lo han estudiado algunos historiadores, la recaudación en el siglo XVIII estuvo marcada por ciclo o tendencias, y es pertinente resaltarlo en relación a la época en que estuvo José de Armendáriz como vicesoberano. Siguiendo las cifras de John TePaske, los ingresos fiscales por impuestos de minería se habían reducido de forma gravitante, lo cual había dejado a la Real Hacienda peruana en un periodo de estancamiento durante los primeros veinte años del siglo XVIII. Las siguientes tres décadas marcaron un gradual aumento, que se consolidaría entre 1760 y 1780, con un superávit del 200%, de acuerdo a Ramiro Flores (Flores 2010: 334-336.)²¹ De la misma manera, TePaske considera tres factores claves para la recuperación posterior a 1720: la reducción del quinto real al 10%, la influencia del mercurio de Almadén a partir de 1750 y la consolidación del gremio de mineros en 1787 (TePaske 2010: 138-146.) Sin lugar a dudas, estos ciclos marcan una relación directa entre la minería y la tributación, no obstante debe marcarse la relevancia de los impuestos comerciales, en especial los asientos que pagaba el Consulado, lo que marcó en muchas ocasiones fuertes enfrentamientos entre el gremio mercantil y los virreyes²².

Justamente, el gobierno del marqués de Castelfuerte se inserta en este periodo de gradual crecimiento, contexto que sirvió para empujar ciertos cambios, en especial por el rol gravitante que jugó el virrey. Se destacan dos reformas que inició y continuó en relación a la recaudación fiscal. Una de las primeras mejoras que interpuso fue el censo iniciado en 1725 que terminó en 1740, el cual buscó reordenar la masa tributaria, fuertemente golpeada por la peste de 1719 (Pearce 2001: 69-70, Moreno Cebrián 2000: 167-169.)²³ Dejando de lado las dificultades burocráticas, este censo fue necesario para recuperar la población que cumplía con la mita minera, que incluiría a partir de ese momento a los mestizos e indios forasteros y reorganizaba los padrones indígenas dándole una mejora a las arcas reales del virreinato peruano (Pearce 2001: 71-84.) De la misma manera, el virrey Castelfuerte emuló el éxito obtenido en la mina de Almadén en Castilla, con el objetivo de rescatar la mina de Huancavelica. Fue recién en 1734 que logró ejecutarse una apropiada reforma respaldada por los funcionarios del rey, dando una autonomía a los nuevos gobernantes de Huancavelica frente al virrey (Pearce 1999: 679-

²¹ Para el tema también se puede revisar Suárez 2015.

²² Véase con mayor profundidad el tema en Moreno Cebrián 2000: 241-246.

²³ Pearce estima que la caída mínima fue de unos 200 000 indígenas, una cuarta parte de la población total; mientras que Moreno Cebrián alude que para 1724, la mortandad debió de haber sido de más de un millón. Si bien los números no llegan a un acuerdo, se puede entender el porqué del censo para la recuperación de la mano de obra.

681.)²⁴ Asimismo, un cambio valioso fue la regulación de los centros de acuñación hecha por Felipe V, que ordenaba la organización, nuevo peso y finesa para monedas de plata, las tasas de cada ceca, los nuevos pesos cordoncillos y la necesidad de enviar un reporte a Castilla para ensayarlos. TePaske alude que estas mejoras influyeron en la recaudación fiscal a partir de 1750, momento en el que Fernando VI ratifica estos decretos para Lima (TePaske 2010: 219-226.)²⁵ En resumen, muchos de los cambios que se presentaron a partir de la década de 1720 fueron parte de un nuevo ciclo de reformas que intentó redirigir el virreinato peruano a intereses monárquicos, lo que de cierta forma marca un contexto de medianas reformas que se consolidaría en los posteriores gobiernos del territorio peruano.

Indudablemente, la recaudación tributaria no era nada comparable a la de siglos anteriores, pero sin lugar a dudas marcó el inicio de una recuperación en la que tuvo injerencia la gestión del virrey. Sin embargo, se puede entender como parte de este mediano éxito, el virrey aprovechó para que su red lucrase y obtuviese beneficios de este contexto favorable en términos de remesas fiscales. Este fue el panorama en que operó el séquito y red de poder del marqués de Castelfuerte, aprovechando las situaciones de cambio y los problemas de la administración virreinal. Además, la familia cortesana y sus socios comerciantes se insertaron en la corte del virreinato peruano extendiendo lazos con las distintas esferas de poder; de tal manera el virrey lograría dar un balance a las demandas y prerrogativas de la corona y los beneficios personales de sus allegados. Para ello, es vital entender la composición de la red del marqués de Castelfuerte y la extensión de sus lazos, lo que se explicará en las siguientes páginas.

2.2. José de Armendáriz y su séquito

Dentro de la familia cortesana del virrey Marqués de Castelfuerte se pueden destacar varios miembros que cumplieron diversas funciones, de acuerdo al cargo que ocupaban y la cercanía que tenían con el vicesoberano. Dentro de este grupo se puede destacar a figuras como don José de Mujica, secretario principal, y don Ignacio de Soroeta, secretario de cartas. No obstante, a nivel de operaciones comerciales los personajes que

²⁴ Este artículo analiza con mayor profundidad los cambios administrativos realizados a la mina de mercurio en Perú.

²⁵ Si bien este intento de reforma no tuvo el impulso del virrey marqués de Castelfuerte, si ocurrió durante el contexto de su gobierno y se relaciona directamente al periodo de crecimiento gradual de este ciclo de 1720 a 1750.

más importancia tuvieron fueron don Luis de Guendica y Mendieta, y don Manuel de Izurriaga. Estos personajes fueron relevantes durante el periodo del virrey, dada su presencia en operaciones comerciales y como permanente vínculo con los grupos de poder de la sociedad virreinal. En las cortes europeas, la estabilidad dependía no solo de la voluntad de los miembros, sino también de los beneficios materiales y políticos enlazados por una jerarquía y una etiqueta precisa. Justamente, la corte como espacio donde se otorgaban los beneficios políticos permite entender las dinámicas políticas del séquito familiar con la administración virreinal (Elías 1982: 53-55, Rosenmüller 2008: 35-51.) De esta manera, el séquito y la red del virrey se integró a un espacio y una sociedad cortesana previamente establecida años anteriores, con sus propios códigos y etiquetas. En ella, cada personaje de la familia del virrey tuvo que negociar su posición y beneficios, por lo que la búsqueda de intereses económicos similares fue crucial. En esta situación los principales familiares y socios del virrey entablaron una negociación directa en pro de la estabilidad política y de sus ganancias económicas.

El centro del séquito virreinal fue claramente el virrey marqués de Castelfuerte, alrededor del mandatario se acoplaron una serie de personajes que buscaban satisfacer sus deseos de riqueza y prestigio en territorio indiano. José de Armendáriz y Perurena fue hijo de la unión entre don Juan de Armendáriz de Irrisari y doña María Josefa Perurena. Este personaje nació en 1670, en Pamplona en el reino de Navarra, de donde también era su hermano Juan Francisco de Armendáriz, quién fue su máximo representante en España durante su estadía en las tierras peruanas. La vida de José de Armendáriz se centró en el crecimiento de una exitosa carrera militar, en el que desempeñó diferentes cargos como maestro de campo del cuerpo de dragones en Cataluña, brigadier tras la campaña de Nápoles y como mariscal de campo en el sitio de Gibraltar en 1704. En 1711 debido al gran currículo militar y la campaña en favor de la causa borbónica, se le otorgó el título de marqués de Castelfuerte. En base esta trayectoria y sus resaltantes características como su fuerte religiosidad, el coraje y honor militar en la persecución del contrabando y sus grandes dotes administrativos se le eligió como virrey del Perú en 1723 (Moreno Cebrián 2000: 22-60, Del Pino 2001b: 539-540.) La biografía del vicesoberano permite entender la importancia de la locación de su nacimiento y primeros años de vida, ya que sería uno de los rasgos más importantes para conectarse a su séquito y a los comerciantes vascos y navarros que operaban en el territorio americano.

En esta línea, un primer personaje que se debe destacar por su desempeño administrativo es José de Mujica, quién fue primordial para la función política del virrey. Al momento de la llegada del virrey y su corte aparece José de Mujica, natural de Tarazona, provincia de Zaragoza, de veinte cuatro años, soltero y con el cargo de su secretario principal.²⁶ El puesto desempeñado por José de Mujica era uno de los de mayor confianza por las labores que debía realizar: autorizar los autos, dar las provisiones de los cargos sujetos al virrey como los corregimientos y puestos militares, servir de nexo entre los memoriales y órdenes que debía ejecutar el virrey, así como la administración del palacio. De esta manera, el cargo debía ser entregado a alguien con un vínculo personal directo con el virrey (Torres 2006: 87-89.) Justamente este rol permite entender la escasa aparición en transacciones comerciales, a excepción de los siguientes casos: como otorgante de una carta de cancelación por pago de un fletamento, entregada a don Francisco de Aragón, dueño de recua de la carrera de Cuzco, por 6,000 pesos el 16 de febrero de 1728²⁷ o en un poder para cobrar judicial o extrajudicialmente por el Armamento de los navíos de San Luis y la fragata del Carmen, entregado a don Manuel de Izurriaga el 1 de marzo de 1735.²⁸ Ante la escasa aparición en la documentación notarial de don José de Mujica, principal secretario del virrey, se puede asumir que fue porque su función se centraba más en temas de gobierno que comerciales.

El segundo personaje importante a nivel administrativo fue don Ignacio de Soroeta. Este fue natural de Éibar, Guipúzcoa y de edad de treinta años a su arribo al territorio peruano, en el que ocupó principalmente el cargo de secretario de cartas.²⁹ Este cargo incluso era de mayor cercanía entre el gobernante y el individuo, debido a que su principal función era manejar la correspondencia entre el vicesoberano y el rey. Lo particular de Soroeta que se destaca en la información notarial es su función como corregidor en distintos espacios del virreinato, en Cuzco, como interino en 1726, en Pisco el mismo año y en Parinacochas durante 1733. Además ejerció como gobernador de Paraguay durante el año 1725, que fue nombrado directamente por el mismo virrey (Moreno Cebrián 2000: 297-306.)³⁰ Su desempeño en términos mercantiles más

²⁶ AGI Casa de contratación 5474, 4 de diciembre de 1723, f. 4r

²⁷ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #811, f. 45r

²⁸ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #291, f. 215v-216v

²⁹ AGI Casa de contratación 5474, 4 de diciembre de 1723, f. 4v

³⁰ Como menciona el autor, el nombramiento de Soroeta generó enfrentamientos por el cargo promovidos por José de Antequera y Castro, fiscal protector de los naturales de la Audiencia de La Plata, nombrado por el virrey-arzobispo de Charcas Diego Morcillo. El desempeño de Soroeta como gobernador sucede dentro

resaltantes son como deudor en mancomún acuerdo con don Juan Antonio de Tagle Bracho en dos ocasiones por 1,200 y 2,000 pesos, en favor de don Pablo Patrón de Arnao y don Alonso Panizo respectivamente.³¹ A diferencia de Mujica, este personaje sí participó directamente de operaciones comerciales y se vinculó con los principales mercaderes peruanos.

Por otro lado, en el aspecto comercial, la función de Luis de Guendica y Mendieta fue resaltante. Este fue bautizado en Bilbao el 21 de agosto de 1684, hijo de don Martín de Guendica e Izaguirre, regidor de Bilbao y de Bermeo, y de doña Lorenza Dominga de Mendieta y Valle. Llegó al Perú con el virrey marqués de Castelfuerte y durante su estancia fue brigadier de los reales ejércitos de su majestad y cabo subalterno de las armas y general del presidio del Callao, hasta 1731. Además, se casó en Pamplona el 27 de agosto de 1713 con doña María Ignacia Martínez de Uxué y Fandoas, quien fue hija de don José Joaquín Martínez de Uxué y Garro y de doña Ignacia de Fandoas y Perurena (Duque de Estrada y Schuler 2007: 16-17.) Su actuación comercial se vinculó a la recepción de poderes, ya fuesen generales, para pleitos o cobranzas; además de ciertas obligaciones y cartas de pago. Asimismo, figura como albacea tenedor de don Ignacio de Viquendi a partir de 1730.³² Entre sus nexos con comerciantes figuran don Ángel Ventura Calderón y don Juan Domingo de Orrantia, con el primero figura como receptor de una obligación y riesgo por 12,600 pesos el 16 de agosto de 1730,³³ mientras que con el segundo es el receptor de un recibo por los géneros de Castilla del 22 de diciembre de 1730, así como Guendica le otorga un poder general en el año 1730.³⁴

De la misma manera, el segundo personaje más importante de la familia cortesana fue Manuel de Izurriaga, hijo de Felipe de Izurriaga, natural de Pamplona, y con 24 años de edad para la fecha que llegó con el virrey al territorio americano.³⁵ Su papel dentro de la red del virrey Marqués de Castelfuerte es importante en dos niveles: por su estatus de mayordomo mayor del virrey y su vínculo a comerciantes y al resto del séquito, a través de distintos poderes para cobrar o testar que le otorgaron los familiares del virrey. Además de mayordomo fue caballero, lo cual permitió nexos directos con otros miembros de la

del contexto de los problemas de Paraguay, por lo que su elección para el cargo respondía a colocar a un hombre de confianza del virrey y que hiciera frente a un hombre de confianza de arzobispo.

³¹ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #272, f. 523v-524r y 547r-v

³² AGN Protocolos s. XVIII. N3 #1043, f. 210r-211v

³³ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #281, f. 874r-876r

³⁴ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #1044, f. 14r-19v, #282, f. 1249v-1250v y 1251r-1253r

³⁵ AGI Casa de contratación 5474, 4 de diciembre de 1723, f. 5r

familia cortesana como don José de Mujica, Juan Manuel Morales y don Francisco de Samaniego, esencialmente en cartas de poder ya fuese el otorgante o receptor. Asimismo, sus lazos con comerciantes le permitieron relacionarse a lo largo del periodo del virrey, con don Joseph de Irujo, don Francisco de Aldai, don Isidro Gutiérrez de Cossío, Juan Domingo Machado de Castro y don Juan Domingo de Orrantia. Estos vínculos fueron importantes debido a la conexión que creó entre la familia cortesana y los comerciantes de alta jerarquía mencionados.

Cuadro 1: Principales miembros del séquito del virrey José de Armendáriz, marqués de Castelfuerte

Luis de Guendica y Mendieta	<ul style="list-style-type: none"> • Brigadier de los reales ejército, cabo subalterno de las armas • General del presidio del Callao (1730)
Manuel de Izurriaga	<ul style="list-style-type: none"> • Caballerizo del virrey • Mayordomo principal del virrey
José de Mujica	<ul style="list-style-type: none"> • Secretario principal del virrey
Ignacio de Soroeta	<ul style="list-style-type: none"> • Secretario de cartas • Gobernador interino de Paraguay • Corregidor de Cuzco (1726) y Parinacochas (1733)
Juan Esteban de Armendáriz	<ul style="list-style-type: none"> • Capitán compañía de caballos de guardia del virrey (1731)
Joseph de Maldonado	<ul style="list-style-type: none"> • Capitán compañía de caballos de guardia del virrey (1724-1729)
Manuel Santos de San Pedro	<ul style="list-style-type: none"> • Capitán de sala de armas del Callao • Corregidor de Arequipa (1731)
Joseph de Ureta	<ul style="list-style-type: none"> • Corregidor de Arica
Francisco de Samaniego	<ul style="list-style-type: none"> • Alférez compañía de caballos del virrey
Joseph Morán	<ul style="list-style-type: none"> • Teniente compañía de caballos del virrey • Corregidor de Arequipa (1727) y de Lampa (1729-1736)

Fuente: Moreno Cebrián 2000: 47 y AGN Protocolos s. XVIII. N3

En un segundo plano se pueden mencionar a los familiares directos que llegaron con el virrey José de Armendáriz, entre ellos sus dos sobrinos: don Juan Esteban de

Armendáriz y don Joseph de Maldonado. Ambos nacieron en Pamplona, mismo lugar en que fue bautizado su tío el virrey Marqués de Castelfuerte; el primero llegó a los ocho años, mientras que el segundo a los veintiocho años y con el consentimiento de su mujer para viajar al territorio de Tierra Firme.³⁶ Este último tiene una mayor aparición en los registros notariales dada su edad y su participación en operaciones comerciales, en especial, en obligaciones y cartas de cancelación. En un primer caso otorga una carta de pago y cancelación a don Gabriel Ramírez de Herrera por la recepción de 7,858 pesos y 6 reales, por un fletamento.³⁷ En otro caso figura como deudor de una obligación por cantidad de 9,464 pesos, en el que están incluidos los intereses, y es de mancomún acuerdo con don Gerónimo Fernández de Obregón y don Juan Lucas Camacho en favor de don Joseph de Santa Cruz y Gallardo, conde de San Juan de Lurigancho.³⁸ Lo llamativo del caso de los sobrinos dentro de la familia cortesana es que se expresa directamente los lazos de patronazgo con los cuales el virrey debió cumplir en su viaje a tierras americanas.

En los archivos notariales también aparecen otros miembros de la familia cortesana del virrey José de Armendáriz, solo que con menos registros y con una participación anecdótica en muchos casos. Estos son don Manuel Santos de San Pedro, de dieciocho años natural de Madrid; don Joseph de Ureta, de veinticuatro años y natural de San Sebastián; don Francisco de Samaniego, de dieciséis años y natural de Logroño, y don Joseph Morán, de veinticuatro años y natural de Valencia³⁹. El primero de estos compró 4 esclavos entre 1728 y 1731, y también se endeudó con don Juan Domingo Machado de Castro importante comerciante de este periodo. La aparición de Ureta y Samaniego es casi nula, dado que figuran, respectivamente, como otorgante de un poder a don Francisco de Villalba⁴⁰ y como receptor de un poder de don Manuel de Izurriaga.⁴¹ Por último, el caso de Morán es llamativo dado que su relación principal es con Joseph Nieto de Lara, miembro del Tribunal del Consulado, a quien otorga un poder general el 26 de marzo de 1727⁴² y en adelante se encargó de cobrar a los deudores del mencionado

³⁶ AGI Casa de contratación 5474, 4 de diciembre de 1723, f. 4r

³⁷ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #447, f. 311r-v: Este consistió en cinco barras que pesaban en total 921 marcos y 7 onzas y tenían valor de 8568 pesos y seis reales; el pago lo realizo por veinticinco fletes y 710 por términos del testamento y canceló el fletamento.

³⁸ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #214, f. 230v-231v

³⁹ AGI Casa de contratación 5474, 4 de diciembre de 1723, f. 4r-v

⁴⁰ AGN Diego Protocolos s. XVIII. N3 #214, f.939v-941r: Este poder general lo otorga porque estaba de partida a Ica.

⁴¹ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #1041, f. 576v-579r: El poder es otorgado en segundo lugar a don Francisco Romero, ya que ambos estaban de partida a España.

⁴² AGN Protocolos s. XVIII. N3 #810, f. 70v-72r

Morán, hasta 1729, que figura en las actas notariales. En los casos señalados la actividad de estos miembros se restringe al espacio personal más a que negocios de gran envergadura, dado a la menor recurrencia.

Por último, se debe mencionar a los miembros que llegaron con el virrey, pero que no aparecen en los protocolos notariales. Entre ellos se puede destacar a don Luis Dávila, natural de Alcobendas, Madrid y de veinte tres años; don Leandro Ruiz, de Lumbier, en la comunidad de Navarra y de veinticinco años;⁴³ don Gerónimo de Calatayud, oriundo de Fuenterrabía en el País Vasco y de diecinueve años; don Joseph Cardón de San Sebastián y diecinueve años al momento de la emisión del documento.⁴⁴ Por último, don Felipe de Lintuaín, natural de Cádiz y de dieciocho años; don Juan de la Roca, oriundo de Zugarramurdi en la comunidad Navarra y veintidós años según el documento; don Juan Bomé y Suplices Faureles, ambos naturales de París, de treinta y dos y treinta y cuatro años cada uno, que sirvieron como repostero y cocinero respectivamente; Fernando de Zaldumbide, sota caballerizo del virrey, de treinta y cuatro años y del Valle del Baztán en la comunidad de Navarra, y Andrés Flores de veinte ocho años y de Muor.⁴⁵ Estos personajes fueron parte de la familia cortesana del virrey, pero su participación comercial no figura en los registros notariales. Estos personajes fueron miembros de la vida palaciega del virrey y su cercanía como socios a los comerciantes no se detecta en los registros notariales.

⁴³ AGI Casa de contratación 5474, 4 de diciembre de 1723, f. 4r

⁴⁴ AGI Casa de contratación 5474, 4 de diciembre de 1723, f. 4v

⁴⁵ AGI Casa de contratación 5474, 4 de diciembre de 1723, f. 5r

Cuadro 2: Otros familiares cortesanos del virrey José de Armendáriz, marqués de Castelfuerte

Luis Dávila	• Teniente compañía de caballos del virrey
Leandro Ruiz	• Caballerizo
Gerónimo de Calatayud	• Capitán Sala de armas del Callao
Joseph Cardón	• Alférez compañía de caballos del virrey
Felipe de Lintuáin	• Oficial real de La Paz
Juan de la Roca	• -
Juan Bomé	• Repostero
Suplices Faureles	• Cocinero
Fernando de Zaldumbide	• Sotacaballerizo
Andrés Flores	• Sotacaballerizo • Portero secretaría de cámara

Fuente: Moreno Cebrián 2000: 47

Por otro lado, de todos los comerciantes que estuvieron vinculados al virrey Marqués de Castelfuerte y a sus criados, se puede detectar que hubo dos grupos diferenciados dentro de estos mercaderes. Primero, los que operaron directamente con los miembros del séquito virreinal, mientras que los segundos fueron los socios principales de estos comerciantes, que extendieron la red de poder del virrey José de Armendáriz. En su mayoría estos personajes fueron miembros del Tribunal del Consulado, que aprovecharon su posición hegemónica para vincularse entre ellos y con los grupos de poder, entre ellos la élite limeña y los miembros de la red virreinal del marqués de Castelfuerte. También fueron partícipes del comercio trasatlántico y operaron con grandes cantidades de dinero en épocas de ferias. En el primer grupo, los comerciantes más cercanos del virrey se destacan cuatro, debido a su gran cantidad de operaciones y papel sustancial en los nexos de la familia cortesana a lo largo del periodo del virrey: don Isidro Gutiérrez de Cossío, don Juan Domingo de Orrantía, don Juan Domingo Machado de Castro y don Joseph Nieto de Lara. Mientras que en el segundo grupo se destacan: don Ángel Ventura Calderón y Zevallos, primer marqués de Casa Calderón; don Felipe de Uceda Gonzales, don José Bernardo de Tagle Bracho y don Juan Antonio de Tagle Bracho. Todos estos comerciantes fueron protagonistas de operaciones comerciales que de alguna forma incluyeron a miembros de la familia virreinal y que pudieron beneficiar económica y políticamente a la gestión del vice-soberano.

Cuadro 3: Comerciantes parte de la red de poder del virrey

Comerciantes conectados directamente al séquito del virrey	Comerciantes que operaron como socios (agentes de la red comercial del virrey)
<ul style="list-style-type: none">• Isidro Gutiérrez de Cossío• Juan Domingo de Orrantía• Joseph Nieto de Lara• Juan Domingo Machado de Castro	<ul style="list-style-type: none">• Ángel Ventura Calderón y Zevallos• Felipe de Uceda Gonzales• José Bernardo de Tagle Bracho• Juan Antonio de Tagle Bracho

Fuente: AGN Protocolos s. XVIII. N3

Dentro del primer grupo, se puede destacar a don Isidro Gutiérrez de Cossío y Díaz de La Redonda nació en 1675 en Novales, hijo de Pedro Gutiérrez, hidalgo en el municipio de Alfoz de Lloredo, y María Cossío. Antes de llegar a tierras americanas, fue corregidor en Chilques y Masques durante 1715, dos años después obtuvo la investidura de caballero de la orden de Alcántara. Asimismo, debido a su activa vida comercial en el Perú logró convertirse en prior del Tribunal del Consulado limeño durante los años de 1733-1735. Los reconocimientos de Gutiérrez de Cossío continuaron en 1745, momento en el que el virrey conde Superunda le otorgó el título de conde de San Isidro, que pasó a su sobrino Pedro Gutiérrez de Cossío, debido a que no tuvo descendencia directa (Turiso 2002: 309.) Su participación se dio en distintos tipos de operaciones, en especial poderes y obligaciones, ya fuese como deudor o acreedor de estas⁴⁶. Entre 1730 y 1731, el comerciante cantábrico operó con alta recurrencia y en especial de grandes cantidades. Durante el primer año se obligó con Tomás Muñoz por 130,050 pesos en favor de doña María Fernández de Córdova, en que se incluían 25% de intereses a riesgo de mar.⁴⁷ Asimismo, fue deudor de manera mancomunada con don Juan Domingo de Orrantía y Manuel de Izurriaga por 25,000 pesos en favor de don Álvaro Navia Bolaño y Moscoso, incluidos los intereses a razón de 25%.⁴⁸

⁴⁶ En los protocolos notariales durante los años de 1724 a 1736-37 se encontraron 72 operaciones en las que participó Isidro Gutiérrez de Cossío.

⁴⁷ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #1043, f. 613r-614v

⁴⁸ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #1043, f. 701r-702v

El siguiente año tampoco fue de descanso, ya que entre el 4 y 6 de enero su actividad comercial fue intensa. Por ejemplo, se endeudó conjuntamente con Juan Antonio de Tagle Bracho como su socio, en favor de doña María Fernández de Córdova por 7,669 pesos y 6 reales, incluidos los intereses a 25% a riesgo de mar.⁴⁹ Del mismo modo, el 6 de enero de 1731, don Juan Antonio de Tagle Bracho y don Pedro Gutiérrez de Cossío otorgaron a Isidro Gutiérrez de Cossío una carta de pago por haber recibido de factoraje un total de 303,052 pesos. Esta cantidad se transportaba junto a la armada hacia Portobelo en la que se tenía como objetivo enviar a España 39,474 pesos, y también separar 21,556 pesos como pago a don Joaquín de Arco, mientras que el resto debían invertirlo en la feria.⁵⁰ Esta operación comercial se reforzó con la entrega de un poder de parte de Isidro Gutiérrez de Cossío en sociedad con Joseph de Tagle Bracho, a don Pedro Gutiérrez de Cossío y don Juan de La Mata para que representen las acciones de Juan Antonio de Tagle Bracho, en caso este muriese en el viaje a Tierra Firme. Lo particular de este registro notarial es que los mencionados don Isidro y don José, habían pedido un préstamo para comerciar en Portobelo, por un total de 395,635 pesos de diferentes personas de la élite peruana, quienes ya habían sido financistas de estos comerciantes en otras ocasiones.⁵¹ En ambos casos, Isidro Gutiérrez de Cossío invirtió una gran cantidad de dinero en estos viajes, en especial por la oportunidad de comercio que representaban las ferias de Portobelo. Esta situación demuestra no solo su capacidad para recaudar grandes cantidades de capital, también su conexión a la élite peruana para financiamiento.

Estas operaciones destacan dentro del contexto de intento de renovación de las ferias de Portobelo, fuertemente impulsadas en el periodo de Castelfuerte. No obstante, este objetivo no tuvo ningún beneficio para la corona, sino todo lo contrario: parte de este dinero no era utilizado en comercio con los galeones españoles, y en caso negociasen con los barcos reales, eran con precios de remate. Para los mercaderes la feria era un contexto que se debía aprovechar para encubrir operaciones con el comercio directo. Es por ello que los comerciantes como Gutiérrez de Cossío asumían grandes préstamos y obligaciones por las ganancias que les generaría negociar en ambas caras del comercio

⁴⁹ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #1044, f. 27r-28r

⁵⁰ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #283, f. 127r-128r

⁵¹ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #283, f. 224r-225r: Estos fueron los que otorgaron el dinero a don Isidro Gutiérrez de Cossío y don Joseph de Tagle Bracho: don Mateo de la Quintana, doña Josefa de Torres y Zavala, don Juan Pio Zevallos, conde del Castillejo, don Álvaro de Navia Bolaño y Moscoso, oidor de la Audiencia de Lima, don Esteban Ferrer, doña María Fernández de Córdova, don Antonio Panizo y don Pedro Gonzales de la Fuente.

trasatlántico, ya fuese para negocios en la feria o camino a ella, con navíos de contrabando o con los galeones.

En segundo lugar, la participación de Juan Domingo Machado de Castro es resaltante por sus operaciones en sociedad con Manuel de Izurriaga en repetidas ocasiones, así como con comerciantes del gremio limeño. La primera operación comercial en términos cronológicos fue el 31 de julio de 1724 en que figura como prestamista de una obligación de don Juan Domingo de Orrantia y don Felipe de Uceda Gonzales, por la cantidad total de 12,690 pesos. Asimismo, Machado de Castro fue el acreedor de muchas obligaciones o cartas de pago, no solo de comerciantes sino de personas de las élites locales o militares del Virreinato del Perú, como del coronel Gerónimo de Boza y Solís o de don Martín de Zamudio y las Infantas, marqués de Villar de Tajo y Villa Blanco, corregidor electo de Guayaquil en 1729.⁵² Estos tres casos de los cuarenta que se han podido registrar de las actas notariales muestran la gran conexión que tenía el mencionado Machado de Castro, que podrían partir de los vínculos no solo comerciales sino familiares, aunque esta última información no se ha podido constatar para la investigación.

Otro punto importante de Juan Domingo Machado de Castro es que tenía como socio a don Manuel de Izurriaga, familiar del virrey, los cuales se dieron desde 1728. En primer lugar, ambos participaron de una obligación conjuntamente como deudores de doña Josefa Montero, viuda del capitán Pedro Pérez Zambrana, por cantidad total de 4,000 pesos.⁵³ El 22 de setiembre de 1729, ambos socios participaron de una obligación, en la cual Izurriaga fue el principal deudor, mientras que Machado de Castro su prestamista, en favor de don Martín de Artieda, apoderado del general don Juan de Arosarena (sic), corregidor de Tacna; por la cantidad de 5,052 pesos. Debido a esto Izurriaga le otorga un resguardo el 1 de octubre de 1729. Esta obligación se cancelaría el 15 de noviembre de 1730 y la carta la entregaría ya no Artieda, sino don Antonio de Arana e Ibaizabal, en nombre del mismo general.⁵⁴ De la misma manera, Machado de Castro generó vínculos con don Manuel Santos de San Pedro, a partir de una obligación en común acuerdo en favor de doña Magdalena de Zevallos por 2,120 pesos y por la cual Santos de San Pedro entregó un resguardo a Machado de Castro en caso no pagara la

⁵² AGN Protocolos s. XVIII. N3 #702, f. 297v y #278, f. 658r-v

⁵³ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #1041, 69r-v

⁵⁴ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #812, 310r-v, 316v y 765v-766r

deuda en un año.⁵⁵ Ambos casos muestran la cercanía del comerciante a los familiares del virrey, tal como lo hizo con muchos miembros de la sociedad virreinal. Esto explica la capacidad de acción de este comerciante, lo que sugiere una mayor extensión de la red de poder del virrey Marqués de Castelfuerte lograda a través de sus criados.

Por otro lado, el papel de Joseph (José) Nieto de Lara no solo fue importante por sus lazos comerciales, también por la cercanía al virrey, de quién fue asesor y testigo a favor en el juicio de residencia. Este era natural de Valladolid y, de acuerdo a Mendiburu, fue un comerciante bastante acaudalado y diputado del Consulado limeño (Mendiburu 1934: 116, Turiso 2002: 319.) Esta información se constata con sus actividades comerciales desde 1725, que están todas dirigidas a negocios en Portobelo: una con don Felipe de Uceda Gonzales en favor de doña Josefa Hurtado de Mendoza⁵⁶ mientras que el segundo trato también con Uceda y, adicionalmente don Juan Domingo de Orrantia, en favor del señor Conde de la Monclova por 13,125 pesos.⁵⁷ En 1726 se exhibe un vínculo directo entre Domingo de Orrantia y Nieto de Lara al ser el primero quien le otorga un poder para cobranzas a ejecutar en Panamá y Tierra Firme.⁵⁸ Estos primeros signos resultan interesantes, ya que la documentación muestra que para esta época esos comerciantes estaban en camino a la feria de Portobelo y muestra la asociación de muchos de estos comerciantes.

Del mismo modo que Machado de Castro, Nieto de Lara tuvo operaciones directas con criados del virrey José de Armendáriz, en este caso con Joseph Morán, quien recibe un poder general como ya se mencionó en páginas anteriores. A partir de esta entrega de poder, Nieto de Lara se hace cargo de las operaciones comerciales de Morán como una obligación por 9,264 pesos el 26 de agosto de 1727⁵⁹. También por dos importaciones de botijas de pisco: una del día 20 de agosto de 1728, en favor del capitán don Valentín de Aguilar por 3000 botijas que salieron en el navío Santa Gertrudis, cada botija a razón de veintiún reales; mientras que la segunda del día 12 de octubre de 1729, por 2000 botijas peruleras de pisco, cada una a razón de 23 reales, transportadas del puerto del Callao al

⁵⁵ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #1041, 69v-70r y 72r

⁵⁶ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #271, 1855r-1856v: La obligación era por mil pesos y fue el 26 de noviembre de 1725.

⁵⁷ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #1037, 534r-534v: La obligación ocurrió el 29 de noviembre de 1725.

⁵⁸ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #1037, 534r-534v: El poder es otorgado también para Alejandro Osabiqui, y por ausencia de estos a don Francisco Muñoz Palomino y por la de estos a don Vicente Las Flores.

⁵⁹ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #810, 235v-236r

puerto de Arantza, en el País Vasco.⁶⁰ Asimismo, al igual que en los dos casos anteriores de comerciantes, 1731 representó un año de preparación para la feria de Portobelo, y durante estas fechas, Nieto de Lara operó como agente de otros mercaderes en Tierra Firme. En este caso del sargento mayor don Gaspar Fernández Montejo, vecino de la ciudad de Los Reyes, quien le otorgó un poder para endeudarse el día 3 de enero y logró adquirir 15,000 pesos pagando 24% de interés para negociar en la mencionada feria.⁶¹ Sin embargo, la relación entre ambos ya se había dado desde 1728, cuando le otorgaron a Nieto de Lara una cesión para cobrar el arrendamiento de 425 pesos a don Bernardo de Las Heras.⁶² Estos casos describen las maniobras de uno de los comerciantes más cercanos de la familia cortesana que se nota a través de los veintinueve registros notariales encontrados durante el periodo del virrey en análisis.

El último de estos personajes es don Juan Domingo de Orrantia y Garay, nacido el 24 de setiembre de 1687 en Bilbao en el País Vasco, e hijo de Juan Bautista Orrantia, de la provincia de Burgos. El 20 de setiembre de 1718 se casó con doña María Josefa de Alberro y Ortega, con quien tuvo cinco hijos: Domingo, Juan José, Josefa, Manuela y Tomás. Desde 1728 hasta 1735 fue miembro del Tribunal del Consulado y cónsul durante los tres últimos años y se tornó en caballero en 1738 de la orden de Santiago (Turiso 2002: 321 y Mendiburu 1934: 268.) Sin lugar a dudas el accionar de Juan Domingo de Orrantia durante el gobierno del Marqués de Castelfuerte es destacable no solo por la cantidad de operaciones encontrados, sino por la jerarquía de cada una, ya que las obligaciones eran de grandes sumas de dinero y sus socios eran miembros de la élite local, así como acaudalados comerciantes del Tribunal.

Para el año 1725, un año antes de la feria, Domingo de Orrantia se obligó en común acuerdo con don Baltazar de Asesta y don Joseph de Irujo en favor de don Joseph de Santa Cruz y Gallardo, conde San Juan de Lurigancho, por la cantidad de 20,000 pesos para ser empleados en Portobelo. Los mismos prestatarios de la anterior obligación repitieron el caso, pero en favor de don Dionisio Pérez Manrique de Lara, Marqués de Santiago, que les prestó otros 20,000 pesos también para fines mercantiles en Tierra Firme.⁶³ Las obligaciones anteriores demuestran la preparación en términos de capital de

⁶⁰ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #811, f. 242r-243v y #812, f. 731v-734r

⁶¹ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #699, 16r-18r

⁶² AGN Protocolos s. XVIII. N3 #811, f. 337r: Esta casa era propiedad del Hospital Real del señor de San Andrés, del que Gaspar Fernández Montejo era el mayordomo.

⁶³ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #447, f. 619v-621r y 668v-690r

los comerciantes para las fechas que se traficaba de manera oficial con los galeones hispanos; sin embargo, no debe asumirse que todo este dinero era solo para fines legales, debido a la presencia de los navíos de permiso que fomentaban el comercio directo.

Las más importantes operaciones comerciales que se encuentran de Juan Domingo de Orrantia se dan entre los años 1727 a 1730, durante este periodo se le hizo efectivo una serie de pagos por haber suplido dinero a la real hacienda en diferentes ocasiones. Durante este periodo Orrantia recibió pagos por haber suplido dinero para los situados de Concepción y Valdivia, así como para el ejército del reino de Chile. El *modus operandi* mediante el cual dicho comerciante cobró lo prestado a la corona fue a través de poderes entregados a sus socios para que cobren de las cajas reales del virreinato peruano. Por ejemplo, el 24 de febrero de 1727 en la ciudad de Los Reyes, Orrantia entregó un poder al general don Ignacio de Sornosa, corregidor del asiento de Cailloma, para que cobrase de los oficiales reales de la caja de dicha provincia, por una cantidad total de 50,000 pesos. Estos se le devolvían a Orrantia por haber prestado dinero a la corona para suplir el situado de Concepción y el ejército del Reino de Chile. Esta operación entre Juan Domingo de Orrantia e Ignacio de Sornosa ocurrió de forma idéntica en dos ocasiones más: el 09 de marzo y 04 de diciembre de 1728 por 50,000 pesos en ambas ocasiones.⁶⁴

De la misma manera, entregó otros poderes de cobranzas. A don Joseph Ruiz Nieto, alguacil mayor de la real caja de San Miguel de Piura, le otorgó dos poderes para que cobre de los oficiales reales de la caja de Piura, uno el 21 de marzo de 1727 para que cobre 20,000 pesos⁶⁵, mientras que el segundo fue el 27 de febrero de 1728 para cobrar 14,000 pesos. También, se asoció con don Joseph de Palomino, soldado de a caballo del virrey, mediante un poder de cobranzas por el monto de 30,000 pesos⁶⁶ que debía obtener de los oficiales reales de la caja de Vico y Pasco.⁶⁷ El año siguiente, el mencionado

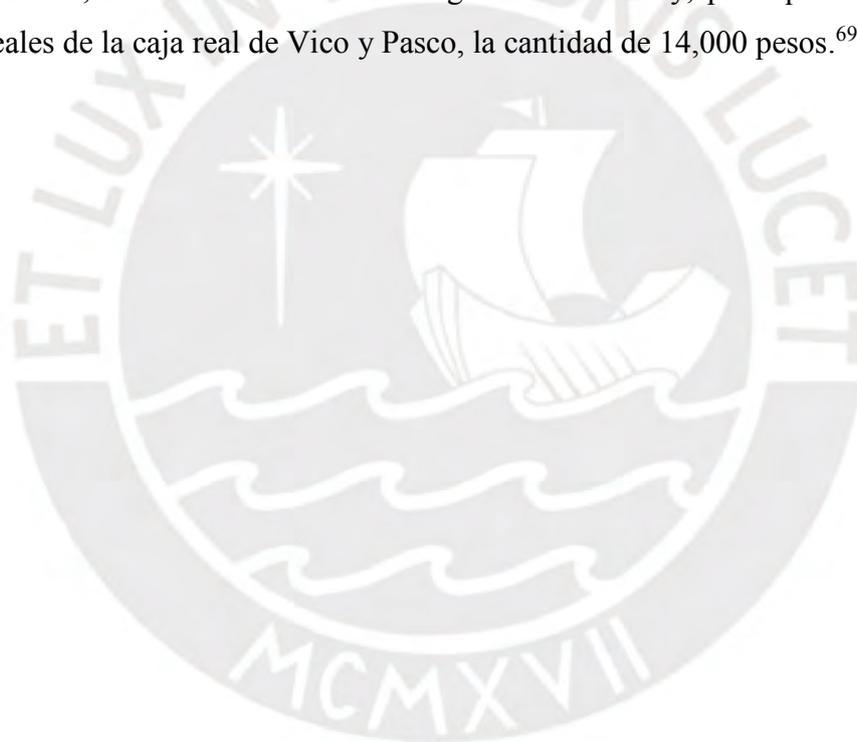
⁶⁴ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #915, f. 69r-v⁶⁴, 462r-v y 612r-v

⁶⁵ El poder para cobrar otorgado por don Juan Domingo de Orrantia el 21 de marzo de 1727 corresponde con lo pagado en la data de la caja de Piura el día 18 de abril de 1727. Se entregaron de la Real Caja de Piura 20,000 pesos de a ocho reales a don Joseph Ruiz Nieto, apoderado de don Juan Domingo de Orrantia para este cobro por lo suplido al situado de la Plaza de Valdivia. (AGN Real Hacienda C7 Cajas Reales, legajo 1207, cuaderno 51, folios 125r-v.) Este monto figuraba en la sección extraordinarios como una forma de pago solapado al prestamista.

⁶⁶ El poder para cobrar otorgado por don Juan Domingo de Orrantia el 28 de febrero de 1728 corresponde con lo pagado en la data de la caja de Pasco el día 08 de abril de 1728. Se entregaron de la Real Caja de Pasco 30,000 pesos de a ocho reales, a don Joseph de Palomino, encargado de recibir el pago de don Juan Domingo de Orrantia, del total de 44,000 que le adeudaban por el pago del situado de Valdivia (AGN Real Hacienda C7 Cajas Reales, legajo 1161, cuaderno 91, folios 73v-74r.)

⁶⁷ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #915, f. 90r-v, 449r-v y 450v-451r

Sornosa recibió otro poder para cobrar 30,000 pesos de una cuenta total de 44,000 pesos que le adeudaba la corona por suplir dinero al situado y socorro de la plaza y presidio de Valdivia. Mientras que los otros 14,000 pesos restantes serían entregados a don Joseph de Palomino, familiar del virrey, para que se cobren de los oficiales reales de la caja real de Vico y Pasco.⁶⁸ En 1730, esta modalidad para cobrar sus deudas con la corona de Juan Domingo de Orrantia continuó al entregar los siguientes poderes: a) uno del 13 de febrero a Sornosa para que cobre 70,000 pesos (50,000 pesos por el situado de Chile y 20,000 pesos por el de Valdivia), b) otro a Sornosa y el mencionado Palomino para que cobren de los oficiales reales de la caja de Cailloma, una cantidad de 44,000 pesos por la ayuda a la plaza de Valdivia, c) otro a los mismos de la anterior para que cobren 36,000 pesos solo que esta vez de los oficiales reales de la caja de Chucuito, y d) una última entregada a Marco Estacio, soldado de caballo de la guardia del virrey, para que cobre de los oficiales reales de la caja real de Vico y Pasco, la cantidad de 14,000 pesos.⁶⁹



⁶⁸ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #916, f. 26r-v y 28v-29r

⁶⁹ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #916, f. 10r-v, 124r-v, 125r-v y 125v-126r

Cuadro 4: Poderes de cobranza de Juan Domingo de Orrantia

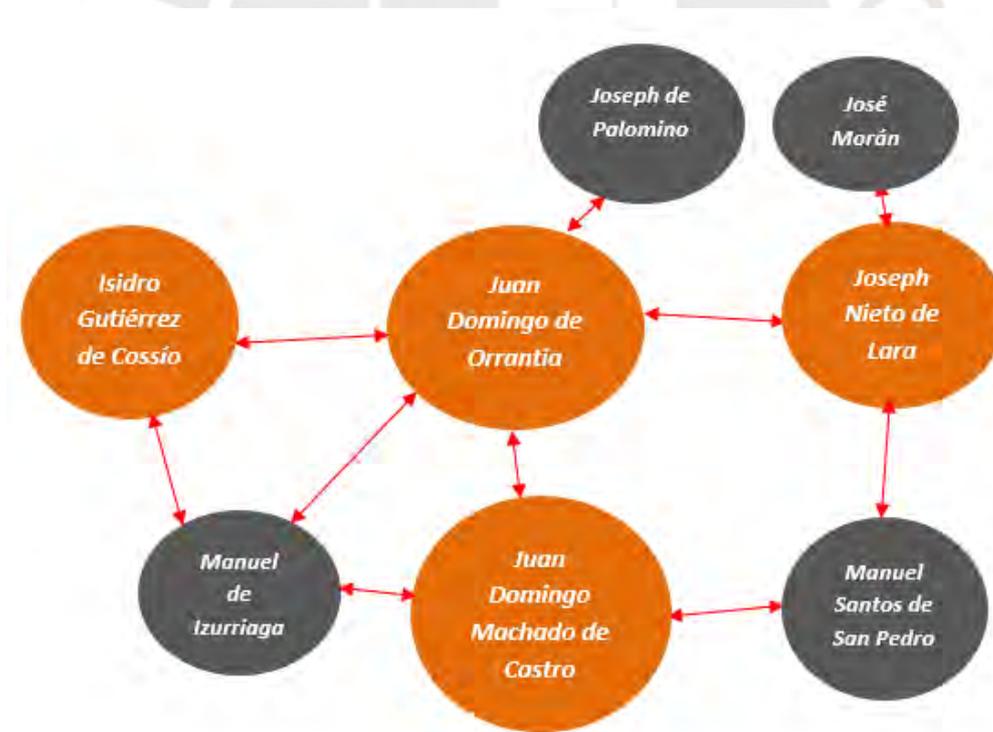
Receptor(es) del poder	Caja Real de donde se cobrará	Monto	Fecha
Ignacio de Sornosa	Cailloma	50,000 pesos	24/02/1727
Joseph Ruiz Nieto	Piura	20,000 pesos	21/03/1727
Joseph Ruiz Nieto	Piura	14,000 pesos	27/02/1728
Joseph de Palomino	Vico y Pasco	30,000 pesos	28/02/1728
Ignacio de Sornosa	Cailloma	50,000 pesos	09/03/1728
Ignacio de Sornosa	Cailloma	50,000 pesos	04/12/1728
Ignacio de Sornosa	Cailloma	30,000 pesos	17/02/1729
Joseph de Palomino	Vico y Pasco	14,000 pesos	17/02/1729
Ignacio de Sornosa	Cailloma	70,000 pesos	13/02/1729
Ignacio de Sornosa y Joseph de Palomino	Cailloma	44,000 pesos	19/10/1730
Joseph de Palomino e Ignacio de Sornosa	Chucuito	36,000 pesos	19/10/1730
Marco Estacio	Vico y Pasco	14,000 pesos	19/10/1730

Fuente: AGN Protocolos, s. XVIII. N3

De acuerdo a Suárez, el endeudamiento de la real hacienda en manos privados era algo usual en el siglo XVII. Los mercaderes y en especial los bancos fueron los que acumularon los préstamos a la corona, dejándola a manos de los deseos privados, incluso los registros de estas operaciones eran dudosos en los libros de cuenta, ya que figuraban como gastos extraordinarios (Suárez 2001: 225-281.) Justamente, Juan Domingo de

Orrantia aprovechó su cercanía al séquito virreinal⁷⁰ para operar como uno de los principales prestamistas de la hacienda real del virreinato peruano. Estas maniobras mercantiles revelan la facilidad del comerciante vizcaíno para prestar dinero, lo que demuestra su posición hegemónica dentro de los comerciantes del territorio americano y como reforzó su vínculo a la familia cortesana. Además, se entiende que hubo una cercanía con el mismo virrey, o al menos conocimiento de parte de este, sobre estas operaciones, ya que este tipo de préstamos solo podían ser ordenados por el alter ego del rey. Asimismo, se explica que hubo una continuidad en el modo que la real hacienda sostenía la presión fiscal o los pagos con los que debía cumplir, que era mediante el endeudamiento de su capital en manos privados, e incluso, el pago de estos préstamos figuraba en la sección extraordinarios, como en el pago realizado desde la caja real de Piura en 1727.⁷¹ Lo más llamativo de que los ingresos fiscales fuesen empeñados en particulares, era que el personaje encargado de estos pagos fue un mercader del Tribunal limeño y miembro importante de la red del virrey.

Gráfico 1: Comerciantes conectados directamente al virrey



Fuente: AGN Protocolos s. XVIII. N3

⁷⁰ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #816, f. 143r-144r: Recibe un poder de parte de Manuel de Izurriaga, mayordomo principal del virrey. Además de sus constantes trabajos comerciales asociados a don Luis de Guendica.

⁷¹ Ver nota a pie de página 65.

A partir de la información mostrada sobre los diferentes negocios de comerciantes como Gutiérrez de Cossío, Nieto de Lara o Domingo de Orrantia se puede entender la necesidad de los mercaderes de trabajar en conjunto para realizar grandes operaciones. Asimismo, en el gráfico 1 se puede ver las conexiones directas de estos comerciantes con los familiares del virrey. La asociación entre cada uno muestra una gran preocupación por el tráfico trasatlántico, claramente por la magnitud de las cantidades tomadas para comerciar en Portobelo. De cierta forma, el primer paso que vinculó a estos tres personajes fue la posición compartida que tuvieron como miembros del Tribunal del Consulado limeño, como se percibe a través de los casos de Nieto de Lara con Domingo de Orrantia en 1726. Sin embargo, en el caso de Machado de Castro se puede notar que sus operaciones fueron más reducidas en términos de capital y que funcionó como un prestamista de menor envergadura o el factor que representaba los intereses de comerciantes de mayor jerarquía como José Nieto de Lara y demás. Esta es la importancia de Machado de Castro para la red de poder del virrey marqués de Castelfuerte, ya que operó como un nexo entre los comerciantes del Tribunal del Consulado y el séquito familiar del vicesoberano.

Justamente, el *modus operandi* de estos comerciantes se destaca más en las operaciones hechas durante los años 1730 y 1731, debido a la recurrente participación y las gruesas cantidades de dinero invertidas para comerciar con las flotas españolas que llegaban al territorio americano, aunque también con los barcos extranjeros. En esta línea, la estrategia de los mercaderes limeños no había cambiado en relación a la centuria anterior. Los miembros del Tribunal del Consulado controlaban los precios con los que se comerciaba en la feria de Portobelo, mediante la especulación y la demora en la llegada de los barcos a Tierra Firme (Suárez 2001: 378-384). No solo porque el sistema de ferias ya estaba desfasado y no daba las ganancias esperadas, sino porque el mismo virrey presionaba para que se haga comercio con los barcos españoles y no con los extranjeros (Moreno Cebrián 2000: 233-234.) De tal manera, la especulación de precios seguía funcionando para los intereses de los mercantes limeños y en muchos casos de los prestamistas, que eran parte de la élite peruana como los mencionados en las operaciones con Juan Domingo de Orrantia: el conde de San Juan de Lurigancho y el marqués de Santiago.

Dentro del segundo grupo de comerciantes asociados a la corte del virrey, el que más destaca por su constante participación fue don Felipe de Uceda Gonzales. Este

personaje fue natural de la ciudad de Los Reyes, hijo natural de don Joseph de Peralta y doña Martina Carvajal. Se casó con doña María Luisa Inclán, limeña e hija natural de don Juan de Inclán y doña Rafaela Casasola.⁷² A partir de la información notarial se puede describir una recurrente actividad comercial a lo largo del periodo de Castelfuerte y también en años posteriores.

Como en los casos anteriores sus constantes tratos lo conectaron no solo a las élites del territorio, también a los comerciantes más cercanos al virrey. Se nota que sus principales socios fueron Juan Domingo de Orrantia, Joseph Nieto de Lara, Miguel de Echeverría y Gaspar de Ugarte, con los cuales intercambiaba poderes o participaba conjuntamente en obligaciones de pago. Entre noviembre y diciembre de 1725 participó en distintos tipos de operaciones preparándose para comerciar en Portobelo. Un primer préstamo lo hizo, asociado a Gaspar de Ugarte por 3,500 pesos, entregados por don Juan de Águila; mientras que el segundo fue con Nieto de Lara por 13,500 pesos. Además, en diciembre del mismo año entregó poder para cobranzas a Nieto de Lara, Francisco Muñoz Palomino y Vicente Las Flores, quienes partían a Tierra Firme.⁷³ Los registros del año 1726 permiten ver el inicio de su conexión Domingo de Orrantia por medio de una obligación en conjunto en favor del gobernador Joseph Angulo por 13,258 pesos y 5 reales, y una carta fianza a pagarle al dicho Orrantia por la cantidad de 4,476 pesos por ser el favorito en el concurso de acreedores a la mitad del navío de Santa Cruz⁷⁴.

La relación entre Uceda Gonzales y Orrantia se mantuvo a lo largo del periodo de gobierno de Castelfuerte, dado que fue su principal socio en operaciones de grandes cantidades monetarias, en especial en años anteriores a las Ferias de Portobelo. Por ejemplo, se puede destacar el periodo entre 1730 y 1731, entre las que realizan una obligación en favor de don Francisco Cuenca Bravo por 7,380 pesos, en la que Orrantia es el principal y Uceda el fiador; esta situación se dio de forma inversa en diferentes transacciones compartidas por ambos, como la realizada en favor de don Sebastián de Colmenares, conde de Polentinos, caballero de la orden de Santiago y tesorero del Tribunal de la Santa Cruzada por 6,000 pesos.⁷⁵ Asimismo, Orrantia entregó un poder a

⁷² AGN Protocolos s. XVIII. N3 #516, f. 381r-382r: En este se otorga un poder para que su mujer sea la heredera y disponga de hacer su testamento, tal como deja instruido. Además, en AAL Matrimonios s. XVIII, libro 9, Lima 21 de abril de 1756, f. 229v se constata el acta de matrimonio de esta pareja.

⁷³ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #271, f. 1752r-1753v y f. 2186r-2187v

⁷⁴ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #809, f. 316r-v y AGN Protocolos s. XVIII. N3 #236, f. 244v-245r

⁷⁵ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #282, f. 1449v-1450v y #283, f. 619r-620v

Uceda y Nieto de Lara para que cobren obligaciones en su viaje a Tierra Firme y el mismo Uceda Gonzales entregó un poder para testar compartido a doña Juana Escobar, al dicho Orrantía, Nieto de Lara y a Miguel de Echeverría.⁷⁶ Estas dos últimas operaciones resultan llamativas, ya que exhiben una fuerte confianza entre ambos comerciantes, quienes se representaban constantemente mediante poderes.

Del mismo modo, las operaciones de Ángel Ventura Calderón y Zevallos están vinculadas a miembros de la élite local y a los mencionados comerciantes del primer grupo. Este comerciante de origen cantábrico pasó al territorio peruano para ejercer el cargo de regente del Tribunal Mayor y Audiencia Real de Cuentas, además de ser caballero de la orden de Santiago y ser el primer marqués de Casa Calderón. De acuerdo a las fuentes consultadas, tuvo vínculos de negocios con el gobernador Joseph de Tagle Bracho y aspiró a reunir en su casa a la élite intelectual, presidida por don Pedro de Peralta y Barnuevo, durante el gobierno del virrey marqués de Castelflosius (Del Pino 2001a: 456.) La gran mayoría de operaciones en las que participó fueron obligaciones de pago entre los años 1728 y 1733, de las cuales se han encontrado registro en 38 ocasiones, vinculadas al tráfico en Portobelo. Una de las primeras es una obligación en favor de doña María Fernández de Córdova y Suazo, viuda del general don Alonso Calderón de la Barca, por cantidad de 16,200 pesos.⁷⁷ Asimismo, durante el año 1730 se obligó junto a su esposa doña Teresa Vadillo en favor de don Fernando Cavero, dignidad de la Santa Iglesia Metropolitana de Los Reyes, por la cantidad de 12,960 pesos.⁷⁸ Estas son las operaciones iniciales del año 1730, un periodo en el cual el comerciante tuvo poco descanso.

En relación al punto anterior, las operaciones más llamativas del marqués de Casa Calderón fueron las realizadas con comerciantes de gran jerarquía, ya fuese como deudor o acreedor. En varios casos recibió obligaciones de pago, de parte de Felipe de Zevallos Guerra y Gerónimo Boza y Solís, quienes le pidieron prestado cuatro mil pesos, así como también de Joseph Archivaldo Daroch por 23,214 pesos.⁷⁹ También recibió de don

⁷⁶ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #283, f. 51v-52v y f. 144r-145r

⁷⁷ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #1041, 151r: Resulta interesante este negocio debido a la gran capacidad de prestamista que tuvo la dicha Fernández de Córdova y Suazo, ya que jugó un rol importante en los años previos a las de Portobelo. En repetidas ocasiones prestó dinero a diversos comerciantes como Isidro Gutiérrez de Cossío, Tomás Muñoz, Joseph de Nieto Lara, Felipe de Uceda Gonzales, don Francisco Iglesias Bustamante, Juan Antonio de Tagle Bracho y Ángel Ventura Calderón y Zevallos.

⁷⁸ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #812, f. 826v-828v

⁷⁹ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #281, f. 55v-56r y f. 137r-v

Antonio de Querejazu y Uriarte una carta de pago por 1,903 pesos y una carta de cesión de poder de parte de don Juan Domingo de Orrantia, para cobrar una deuda con intereses a don Joseph Fernández de Frías por 4,367 pesos y 5 reales.⁸⁰ De todas estas operaciones las que más pueden llamar la atención son las hechas con miembros directos de la red del virrey, en especial una obligación en favor de don Luis de Guendica, general del presidio del Callao por 12,600 pesos y otra en favor de Isidro Gutiérrez de Cossío y Joseph de Tagle Bracho por 25,000 pesos.⁸¹ Ambas sugieren una directa conexión con los miembros de la red del virrey, lo que explica una posición favorable de este comerciante durante los años de gobierno del virrey, como parte de la red de poder del marqués de Castelfuerte.

Los dos últimos comerciantes cercanos a la familia cortesana del virrey se deben destacar en conjunto, dado su nexo sanguíneo: el gobernador Joseph de Tagle Bracho y Juan Antonio de Tagle Bracho, tío y sobrino. El origen de este nexo familiar está centrado en Ruiloba, Alfoz de Lloredo, lugar en el que nació don Joseph y sus hermanos, producto de la unión entre Domingo de Tagle Bracho y María Pérez de la Riva, originaria de Comillas. El paso de este comerciante se dio por el contacto con un pariente cercano don Francisco Sánchez de Tagle, con quien reafirmó su vínculo al casarse con su hija doña Rosa Juliana, nacida en 1707 en la villa de Sayán, Perú.⁸² Durante su estancia en el territorio peruano se embarcó en grandes operaciones comerciales y militares que le valieron el reconocimiento del marquesado de Torre Tagle en 1730, además de haber ejercido el cargo de prior del Tribunal del Consulado de Lima (Turiso 2002: 249-252.) Por su parte, el sobrino Juan Antonio fue originario de Sigüenza, en las montañas de Burgos, sus padres fueron Antonio de Tagle y Marta de la Pascua Calderón, y pasó al Perú para unirse en el accionar mercantil con su tío el marqués de Torre Tagle. Durante su estancia fue capitán y sargento mayor de milicias y Prior del Tribunal del Consulado de Lima en 1742. Obtuvo la investidura de caballero de la orden de Calatrava en 1734 y murió sin descendencia en 1750 (Turiso 2002: 331.) Esta conexión no solo fue favorable para ambos comerciantes, también para sus principales socios, entre los que se puede resaltar al conocido Isidro Gutiérrez de Cossío. Ambos Tagle Bracho representan la usual conexión de comerciantes familiares para el éxito de las grandes compañías mercantiles.

⁸⁰ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #281, f. 301v y f. 729r-v

⁸¹ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #281, f. 874r-876r y #282 f. 1417v-1418r

⁸² AAL Matrimonios s. XVIII, libro 8, Lima 13 de noviembre de 1707, f. 43r Este matrimonio ocurrió el 13 de noviembre de 1707.

En el caso de Joseph de Tagle Bracho, el comerciante extendió sus nexos a diferentes partes de la sociedad virreinal. En muchas de estas obligaciones figuraba como receptor de obligaciones de pago como en los siguientes casos: Sebastián y Juan Gonzales de la Rosa, padre e hijo, por un préstamo de 2,234 pesos en 1727 o la hecha por don Esteban de Recoba por 1,000 pesos en 1730.⁸³ En los registros notariales se notan otras veinte operaciones que lo conectan al circuito comercial, lo que revela su capacidad de prestamista. Dentro de estas se pueden destacar transacciones de grandes capitales, como el resto de comerciantes de la red de poder del virrey. En el año 1728 encargó una gran suma de dinero, 40,000 pesos, para que transporten desde Panamá hasta España pasando por Portobelo, para realizar comercio. Este poder se lo dirigió a su hermano el doctor don Francisco Dionisio Lanches de Tagle y en caso este no se encuentre a don Francisco Gonzales Quijano y don Francisco Uriorbandin (sic) Salgado.⁸⁴ Sin lugar a dudas esta cantidad de dinero debió ser transportado por alguien de confianza y que supiera manejar con cautela las inversiones del gobernador, y en muchos casos las personas con quien más se asoció fue con su sobrino y un comerciante ya mencionado y bastante conectado en la época como Isidro Gutiérrez de Cossío.

Las operaciones más llamativas de este binomio familiar fueron cuando participaron juntos y con Gutiérrez de Cossío. Un contrato notarial de 1730 revela que la asociación comercial de ambas partes era de larga data, probablemente se habrían conocido a través de sus cargos en el Tribunal del Consulado. Ambos Tagle Bracho y Gutiérrez de Cossío se obligaron conjuntamente en favor de la madre Josefa de Santa Rosa Portocarrero, quien era la priora del monasterio de Santa Rosa, por la cantidad de 30,000 pesos el 28 de junio de 1730. En este particular caso el gobernador fue el principal deudor de la obligación mientras que los otros dos fueron sus fiadores, motivo por el cual les entregó una carta de fianza. Además, esta misma modalidad de obligación entre ambos se repitió solo seis meses después y por una cantidad similar. En este caso, el acreedor de la obligación de pago fue don Álvaro Navia y Bolaño, quién recibió 40,000 pesos a un

⁸³ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #274, f. 672v-673r y #281, f. 63r-v: Esta última obligación con Esteban de Recoba es llamativa, ya que es un personaje del cual se registran una serie de operaciones con distintos comerciantes pertenecientes al Tribunal del Consulado como Isidro Gutiérrez de Cossío, Pedro Gutiérrez de Cossío o Juan Domingo de Orrantía. Sin embargo, su principal socio y albacea tenedor fue Juan Domingo Machado de Castro, quien fue una persona vinculada a distintas esferas de la sociedad virreinal.

⁸⁴ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #276, f. 44r-v: Además, se puede ver el caso ya citado en el cual realiza una operación conjunta con don Ángel Ventura Calderón y Zevallos y don Isidro Gutiérrez de Cossío por 25,000 pesos (ver caso en la página 61: (AGN Protocolos s. XVIII. N3 #281, f. 1417v-1418r.)

interés de 25% con riesgo de mar.⁸⁵ Incluso esta sociedad se reafirma en 1734, cuando los tres participan en iguales términos en una obligación en favor del general don Alonso de García por 12,720 pesos, incluidos los intereses al 25%.⁸⁶ Las dos primeras operaciones son resaltantes por la cantidad y la proximidad a la ejecución de la feria de Portobelo, mientras que la tercera confirma el trabajo conjunto de estos comerciantes y se podría sugerir que era parte de su dinámica comercial, durante los periodos en que llegaban los galeones españoles con mercadería europea.

Por último, el caso del sobrino Tagle Bracho también es resaltante, ya que se integra directamente con algunos miembros de la familia cortesana, como el secretario de cartas Ignacio de Soroeta en dos obligaciones en favor de Alonso de Panizo⁸⁷. Independientemente de su posición como acreedor o deudor de una obligación realizó operaciones diversas, como una obligación en conjunto con don Gaspar de Herrera, en favor de Isidro Gutiérrez de Cossío por 8,400 pesos, o una carta de cancelación entregada a Joseph Leandro Tapia Chacón por una transacción de ocho barras de plata de distinto número y ley.⁸⁸ Adicionalmente, se puede destacar la recepción de una carta de factoraje entregada por Matías Felipe Calvete, en camino a las provincias de arriba, por la recepción de 130 piezas, entre ellas 26 piezas fardos y 4 cajones de ropa de Castilla y 9 fardos de paños de Quito, y de una obligación de parte de Gerónimo Hurtado y Herrera y don Francisco Antonio Guerrero de Toro por 12,009 pesos y 6 reales.⁸⁹ De la misma forma que su tío el gobernador Tagle Bracho, mantuvo un vínculo directo con Isidro Gutiérrez de Cossío. Un primer caso fue obligación en favor de doña Rosa de Los Santos por 9,345 pesos y como ya se ha señalado en una obligación en favor de doña María Fernández de Córdova y Suazo, quien fue una fuente de dinero constante entre los comerciantes en fechas previas a Portobelo,⁹⁰ lo cual se confirma incluso con un poder que otorga dicha señora a Tagle Bracho y Pedro Gutiérrez de Cossío para que comercien con su dinero en Portobelo.⁹¹ Así, los vínculos entre ambas familias se fortalecieron no

⁸⁵ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #1043, f. 281r-285r y f. 547v-548v

⁸⁶ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #289, f. 104v-105r

⁸⁷ Estos dos casos ya han sido mostrados en la presentación del secretario Ignacio de Soroeta, ver caso en la página 45 (AGN Protocolos s. XVIII. N3 #272, f. 523v-524r y 547r-v.)

⁸⁸ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #278, f. 53r-v y #282, f. 1192v: Estas barras pesaban 173 marcos y 5 onzas.

⁸⁹ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #289, 80r-81v y #290, f. 791r-v: En el caso de la carta de factoraje el barco en que se encontraba era propiedad de Juan Domingo de Orrantía llamado San Antonio y Las Animas. Mientras que en la obligación ambos otorgantes eran vecinos de la ciudad de La Paz, así como Guerrero de Toro era el alcalde ordinario de dicha ciudad.

⁹⁰ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #289, f. 61r-62r y AGN Protocolos s. XVIII. N3 #1044, f. 27r-28r

⁹¹ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #1043, f. 694r-v

solo a través de los lazos del Tribunal, sino también por las operaciones en conjunto que realizaban.

Cuadro 5: Operaciones comerciales entre las familias Gutiérrez de Cossío y Tagle Bracho

Deudores	Prestamista	Monto	Fecha
José Tagle Bracho, Juan Antonio de Tagle Bracho e Isidro Gutiérrez de Cossío	Madre Josefa de Santa Rosa Portocarrero	30,000 pesos	28/06/1730
José Tagle Bracho, Juan Antonio de Tagle Bracho e Isidro Gutiérrez de Cossío	Don Álvaro Navia y Bolaño	40,000 pesos	06/12/1730
José Tagle Bracho, Juan Antonio de Tagle Bracho e Isidro Gutiérrez de Cossío	General don Alonso de Panizo	12,720 pesos	27/01/1734
Juan Antonio de Tagle Bracho y Gaspar de Herrera	Isidro Gutiérrez de Cossío	8,400 pesos	14/01/1729
Juan Antonio de Tagle Bracho e Isidro Gutiérrez de Cossío	Doña Rosa de los Santos	9,345 pesos	20/01/1734
Juan Antonio de Tagle Bracho e Isidro Gutiérrez de Cossío	Doña María Fernández de Córdova y Suazo	7,669 pesos y 6 reales	04/01/1731

Fuente: AGN Protocolos s. XVIII. N3

De acuerdo a lo descrito, los comerciantes de este segundo grupo funcionaron como los socios principales para el tráfico americano del primer grupo; de esta forma sirvieron como la extensión de la red de poder de los mercaderes principales y aliados del virrey marqués de Castelfuerte. Claramente, también participaron de negocios de bastante caudal en el tránsito atlántico, pero no tuvieron un contacto directo a través de sus negocios con la familia del vicesoberano. No obstante, los nexos de estos personajes se entretajan más allá del mundo mercantil, como el caso del marqués de Casa Calderón y

el Gobernador Joseph de Tagle Bracho quienes entablaron préstamos u obligaciones de pago con la élite peruana, como en el caso de Álvaro Navia y Bolaños o doña María Fernández de Córdova y Suazo. Esto resulta llamativo ya que fortalece la idea que estos comerciantes eran los representantes oficiales de diversos personajes para negocios en tiempos de feria, e incluso se podría sugerir que a partir de estos nexos surgieran matrimonios o padrinazgos que fortaleciesen los nexos de estas redes. De esta manera, la red del virrey marqués de Castelfuerte se extendió a través de estos comerciantes por la relación directa con sus familiares, pero en especial se reforzó por los intereses compartidos que se tenían con la élite peruana.

Por último, dentro de la élite peruana que se conectó a la red de poder de José de Armendáriz se pueden destacar los siguientes personajes: don Manuel de Ilardui, don Francisco Dávila y Torres, don Juan Joseph de Itulaín y don Francisco Xavier Salazar y Castejón. El primero de estos fue licenciado y presbítero secretario de secuestros del Tribunal del Santo Oficio de la Inquisición, fue hijo de don Diego Joseph de Ilardui y doña María Sanz de Poizueta⁹², y en los registros notariales aparece como el encargado de entregar en arrendamiento distintos bienes inmuebles embargados por la Inquisición. Su principal conexión a la red se da a través de una serie de negocios con Ángel Ventura Calderón y Zevallos, a través de cartas de arrendamiento en 1730 y 1735⁹³ y también a Manuel de Izurriaga en 1734.⁹⁴ La participación comercial de Ilardui sugiere una actuación en nombre de la institución a la que representa, el Tribunal de la Inquisición, no obstante, estas podrían haber logrado cierto acercamiento personal que indicaría algún rastro entre la administración del virrey y sectores de la Iglesia.

Los otros tres figuran como asesores principales del virrey y su participación comercial se encuentra de forma limitada en los registros notariales. El caso de Dávila y Torres destaca no solo por ser un testigo principal en el juicio de residencia del virrey y oidor de la Real Audiencia de Lima, también porque recibió distintos poderes para pleitos, cobranzas o generales de comerciantes y familiares del virrey como Uceda Gonzales y Luis de Guendica, respectivamente. Asimismo, Salazar y Castejón fue asesor principal

⁹² AGN Protocolos s. XVIII. N3 #289, f. 569r-570v

⁹³ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #281, f. 142r-143r y #291, f. 542v-544r: Arrendamiento de una chacra de Legua embargada al capitán Martín Bravo y por una casa.

⁹⁴ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #289, f. 608r-v: Arrendamiento de una casa alta y baja de doña María Teresa de Saavedra, por nueve años (tres de forma obligatoria y seis de voluntad) y por un precio de 1000 pesos.

del virrey, pero no aparece en ninguno de los registros notariales consultados, lo que sugiere una participación comercial reducida o representada por otras personas. Lo llamativo de su caso es su posición como alcalde del crimen más antiguo de la Real Audiencia de Lima, durante el periodo de gobierno del marqués de Castelfuerte.⁹⁵ Mientras que Joseph de Itulaín fue consejero general del virrey, auditor general de guerra y asesor general de indios y aparece como testigo en una fundación de buena memoria y aplicación de renta hecha por el mismo virrey marqués de Castelfuerte a favor de la congregación del Santísimo Corazón de María Nuestra Señora.⁹⁶

Cuadro 6: Miembros de la élite limeña asociados a la red de poder del marqués de Castelfuerte

Nombre	Cargo
Francisco Dávila y Torres	Oidor de la Real Audiencia de Lima, testigo en el juicio de residencia del virrey
Manuel de Ilardui	Presbítero secretario de secuestros del Tribunal del Santo Oficio de la Inquisición
Joseph de Itulaín	Auditor general de guerra y asesor general de indios
Francisco Xavier Salazar y Castejón	Alcalde de la sala del crimen y asesor general del virrey

Fuente: Moreno Cebrián 2000: 47-48 y AGN Protocolos s. XVIII. N3 #289, f. 569r-570v

Entonces, el gobierno del marqués de Castelfuerte enfrentó diversas dificultades para la ejecución de un programa de reformas acorde a las prerrogativas de la metrópoli,

⁹⁵ AAL Matrimonios s. XVIII, libro 9, Lima 24 de febrero de 1748, f. 297r-298v: En este registro se muestra el matrimonio de Nicolás de Salazar Castejón y Zárate, hijo legítimo de Francisco Xavier de Salazar Castejón y Mendoza. Este último socio y asesor del virrey fue natural de Logroño en Castilla la Vieja y estuvo casado con doña María Luisa Zárate Agüero y Céspedes, natural de Lima.

⁹⁶ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #214, f. 583v-585r: Además de la fundación se le aplicó una renta de 4,970 pesos de a ocho reales, sujetos a un censo en la calle que era de la de San Sebastián a la de la Parroquia de San Marcelo con la obligación de pagar 200 pesos en cada año. Los otros testigos fueron el Reverendo Padre Alonso Mesia, S.J. (padre confesor del virrey) y don Francisco Villalba (albacea del virrey).

comandadas por don José de Patiño. Como se ha podido analizar en la primera parte del capítulo, los problemas de la minería, el sistema fiscal y comercial enfrentó al virrey a decisiones determinantes para el curso de su política virreinal. En esta línea fue vital la participación del séquito familiar y su red de poder para mantener conectadas las distintas ambiciones y deseos de cada sector de la élite colonial peruana. Como se ha demostrado existieron diversos lazos comerciales entre los miembros del séquito virreinal y comerciantes limeños, así como con la élite del Virreinato, ya fuesen miembros de la Audiencia, sectores religiosos o personajes con labores militares. En un primer nivel se entiende los vínculos directos entre estos dos grupos, mientras que en un segundo plano se puede observar la extensión de la red de poder del virrey, a través de los diversos socios comerciales con grupos de poder del territorio colonial.

Asimismo, se ha evidenciado que la corona mantenía sus ingresos fiscales en manos de particulares, y lo más llamativo que el principal prestamista para los casos del situado fue Juan Domingo de Orrantia, comerciante de la red del virrey. Incluso resulta contradictorio dado que las reformas implantadas por el virrey buscaban reducir la participación de capitales privados en las remesas y de recuperar el control del territorio americano para la corona. Además, se muestra que el modus operandi de estos comerciantes era similar al momento de acercarse a los familiares del virrey para tejer redes comerciales con bases sólidas, que beneficien a ambas partes. Mediante la especulación y la demora de los navíos a Tierra Firme, los mercaderes mantenían el control del tráfico transatlántico, y en este participaban sus socios miembros de la familia del vicesoberano. De tal manera, los intereses de ambas partes se cruzaban y se llegaba a buscar ciertos acuerdos que se explican por los nexos sociales que tenían estos agentes de la red de poder del virrey marqués de Castelfuerte. Justamente, estas contradicciones en el ámbito político del virrey y el aspecto comercial de sus agentes y su séquito familiar, se explican a partir de la fortaleza de los lazos sociales de los miembros de la red, ya fuese a través de vínculos de paisanaje o compadrazgo/padrinazgo, e incluso matrimonios, que será explicado en el siguiente capítulo.

Capítulo 3

Lazos sociales de Castelfuerte: la construcción de los vínculos y sus repercusiones.

El 30 de diciembre de 1730, en una operación mercantil previa a la feria de Portobelo de 1731, Manuel de Izurriaga, familiar y mayordomo principal del virrey marqués de Castelfuerte, se obligó en mancomún acuerdo con don Isidro Gutiérrez de Cossío y don Juan Domingo de Orrantia por 25 mil pesos. El dinero se obtuvo de mano de don Álvaro Navia y Bolaño a quién le devolverían la cantidad prestada más el 25% de intereses a riesgo de mar, luego de concluir sus fines comerciales en Portobelo y Tierra Firme.⁹⁷ Esta operación es una de varias en que participaron los familiares del séquito de José de Armendáriz, virrey del Perú, y los comerciantes del Tribunal del Consulado limeño, como parte de su red de poder. La recurrencia en la que los criados y comerciantes se aliaban para fines comerciales sugiere una conexión mayor a solo intereses económicos, que responderían a una serie de vínculos sociales que tenían estos diferentes miembros de la red de poder alrededor del virrey.

En esta línea, el séquito virreinal y sus conexiones a la sociedad peruana permitieron la formación de una extensa red de poder o de sociabilidad como la que se puede observar en las distintas operaciones comerciales. De acuerdo a Michel Bertrand, la red de poder es una construcción compleja alrededor de uno o varios núcleos, por lo que podría determinarse como una estructura polinodal o de varios centros, en la que claramente se identifica un sistema de intercambios, en especial bienes y servicios. Estas redes de poder permiten visualizar la interacción de sus individuos en tres niveles: la forma, los contenidos de cada intercambio y la dinámica interna que envuelve a estos sujetos. Es importante remarcar que los vínculos entre los miembros de la red de poder, no se limitan a relaciones de patrón-cliente, en la que hay una clara desigualdad o subordinación de un sujeto a otro, ya que cada individuo busca un beneficio personal independientemente de los objetivos de todo el grupo, familia u organización (Bertrand 1999: 119-123.)

Por ello, es inevitable analizar cada caso de parentesco social que une a los distintos miembros de la familia del marqués de Castelfuerte y sus vínculos a los

⁹⁷ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #1043, f. 701r-702v

mercaderes, miembros de la administración colonial peruana, así como sectores del comercio trasatlántico en Cádiz o incluso asesores del rey Felipe V. Debe remarcarse que dentro de la misma agrupación o red de sociabilidad del virrey, cada miembro ejerció un rol para el conjunto y otro para su propio beneficio. Justamente, este capítulo analiza la importancia y fortaleza de los lazos sociales entre los miembros de la red y el virrey, así como los vínculos que unieron a cada uno de estos criados y socios. Asimismo, la relevancia de estos tejidos sociales permitió al virrey extender su poder a lo largo del territorio peruano, en la que su red participó como el principal agente negociador entre los diversos intereses monárquicos y de la élite peruana.

3.1. La composición social de la red del virrey

Un primer punto a destacar es el séquito con el que arribó el virrey marqués de Castelfuerte al territorio peruano, dentro de la cual se incluía a sus principales hombres de confianza, a los que colocó en puestos estratégicos para el gobierno y administración de su poder. Estos criados esenciales funcionaron como una extensión de las obligaciones del virrey, así como de los deseos de riqueza y poder de José de Armendáriz y Perurena. Como se ha explicado en el capítulo anterior, los principales puntos en común entre la élite local del virreinato y la familia virreinal fueron los negocios que compartieron a través de los años de gobierno del marqués de Castelfuerte en el Perú. A estos fuertes lazos comerciales se le debe sumar las vinculaciones sociales que hubo entre cada uno de estos personajes. Los lazos de paisanaje y compadrazgos, e incluso, amistad fortalecieron los nexos entre los criados y los miembros de la red del poder del vicesoberano. Justamente, una característica fundamental para que se entienda la cercanía entre el virrey y sus criados es el lugar de origen que comparten y el regionalismo que lo conectó con el resto de sus criados. Este paisanaje también funcionó para conectar a los comerciantes peruanos con los miembros del séquito virreinal. Claramente, dentro de la red de poder del virrey no todos fueron oriundos de la zona de Navarra, pero eran de zonas colindantes en el norte de España, entre ellas Cantabria y el País Vasco. Del mismo modo, se interconectaron a través de lazos de padrinazgo y fuertes relaciones clientelares que mutaron en lazos de amistad.

Precisamente, de todos los parientes que llegaron al virreinato con el marqués de Castelfuerte, seis de ellos eran naturales de Navarra. En primer lugar, su sobrino, Juan Esteban de Armendáriz, segundo hijo de su hermano Juan Francisco de Armendáriz, y

que llegó al territorio bastante joven. Tal como ha señalado Moreno Cebrián, Juan Esteban de Armendáriz fue el heredero principal de su padre, debido a la muerte de su hermano mayor José Francisco, lo que le permitió obtener el título de tercer marqués de Castelfuerte (Moreno Cebrián 2004: 178-179.) Dado que su aparición en registros notariales es nula, se podría intuir que su llegada al territorio americano fue para forjar algún vínculo en la carrera administrativa americana, pero el hecho que retornará a España junto a su tío y que no haya ningún registro de algún cargo no permite concretar esta hipótesis. Por otro lado, a partir de 1731 obtuvo el puesto de capitán de la compañía de caballos de la guardia del virrey, un rango militar que le permitiría obtener cierta posición en la corte del virrey. Para tal fecha, Juan Esteban contaba con 15 años, edad suficiente para iniciarse en el conocimiento de las labores de su tío. De cualquier manera, su presencia en el Perú le permitió tejer una relación bastante cercana con el virrey, e incluso se podría sugerirse que sirvió de aprendizaje para las labores que desempeñó dicho sobrino en la metrópoli española. Asimismo, esta relación demuestra la fortaleza del vínculo familiar entre ambos hermanos, considerando que Juan Esteban sería el heredero de todo el clan Armendáriz, no obstante, los términos de la relación entre ambos, durante su paso por el territorio peruano quedan en materia especulativa.

En segundo lugar, su sobrino Joseph de Maldonado y Armendáriz tuvo una participación comercial más notoria que el caso anterior. Su cargo como capitán de la compañía de caballos de la guardia del virrey entre 1724 y 1729 marca claramente un nexo cercano con su tío, el virrey marqués de Castelfuerte. Como se puede observar, la posición de capitán de la compañía de caballos era un cargo entregado a personas de confianza y los más pertinentes para esta situación eran aquellos familiares de sangre. Asimismo, en 1728, dicho marqués emitió un poder para cobranzas, por un total de 12 mil pesos, que debían ser reinvertidos en comprar tierras que generen rentas y frutos. Quienes recibieron este poder fueron don Martín Virto (sic), don Miguel de Goyeneche y don Juan Francisco de Armendáriz, su hermano. El objetivo de la compra fueron dos haciendas, la del sobrino en mención, Maldonado y Armendáriz, y la de hermana de este último; ambas se encontraban junto a la villa de Caparroso, en el reino de Navarra. Al término de esta compra, Joseph de Maldonado y Armendáriz sería nombrado patrón de la hacienda.⁹⁸ Siguiendo la idea de Moreno Cebrián, que el mandatario virreinal blanqueó sus riquezas a través de albaceas y distintos envíos encubiertos, esta compra de hacienda

⁹⁸ AGN Protocolos s. XVIII. N3 # 214, f. 518v-521r

podría analizarse como una tapadera de esas ganancias. Sin embargo, la compra puede deberse directamente a una operación para crear mayor dominio a través de la tierra en el lugar de origen del clan Armendáriz, dado que nunca se dejó de lado a Joseph de Maldonado y Armendáriz. Sin lugar a dudas esta situación muestra el grado de confianza que hubo entre el virrey y este sobrino.

Además de los sobrinos, otros tres miembros del séquito virreinal fueron naturales de Pamplona. Leandro Ruiz, Fernando de Zaldumbide y Juan de la Roca son otros familiares en los cuales se destaca una relación de paisanaje con el virrey por ser del mismo territorio. El primero nació en Lumbier, una ciudad al este del reino de Navarra, mientras que los otros dos en el norte: el valle de Baztán y Zugarramurdi respectivamente. En la información notarial solo se puede apreciar la participación de Fernando de Zaldumbide, al entregar un poder para testar a don Luis de Guendica, otro criado del virrey, en el cual lo nombra su albacea para legar sus riquezas de la siguiente manera: primero sería nombrado su heredero universal, su padre don Pedro de Zaldumbide, y en caso este muriese, pasaría a su hermana Graciana, y en último lugar llegaría a los hijos de dicha hermana.⁹⁹ Si bien esta información es casi nula, se puede entender una vinculación entre el virrey y estos paisanos al ser incluidos en su séquito familiar, que incluso algunos de ellos pudieron ser parte de operaciones comerciales que velaban por el crecimiento de la riqueza personal del virrey. En el caso previamente mencionado, Guendica aparece como el encargado de velar por las riquezas de dicho Zaldumbide, lo cual genera la sospecha de donde sacaría fortuna, cuando era un sota caballero del virrey y no se ha encontrado indicio alguno que haya obtenido algún corregimiento o posición militar a través del virrey. En línea a esta idea, la posición de estos criados fue en función de algún rol como albaceas u operarios para movilizar la fortuna, de dudosa procedencia, durante los años de gobierno del virrey.

Sin lugar a dudas, el personaje navarro más importante en el séquito virreinal fue Manuel de Izurriaga, nacido en Pamplona, un vínculo de paisanaje más fuerte que los anteriores al ser de la misma localidad que el virrey, lo que explica la cercana relación entre ambos. Una primera señal del nexo entre el patrón y este criado es el poder otorgado por el virrey para que Izurriaga cobre el salario de la máxima autoridad del virreinato.¹⁰⁰ Este hecho ocurrió en 1724, apenas llegaron al virreinato peruano, lo que sugiere un nexo

⁹⁹ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #214, f. 147v-148v

¹⁰⁰ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #41, f. 223r

de gran fortaleza, que se forjó en tierras europeas. Otro aspecto que se debe tener en cuenta es el rol de Izurriaga dentro del séquito virreinal: mayordomo mayor, lo cual explica con mayor razón la fortaleza de este vínculo, no solo por ser el encargado de la casa del virrey, también por la conexión que estableció con el resto de cortesanos de la red de poder. Este cargo también le permitió a Izurriaga conectarse con varios comerciantes, los ya mencionados Domingo de Orrantía, Isidro Gutiérrez de Cossío o José Nieto de Lara, creando así un vínculo directo entre los intereses comerciales de los mercaderes y del virrey. La posición de confianza de Izurriaga no solo revelaría una gran cercanía al vice-soberano, sino explicaría que el grado de confianza entre ambos estaba sujeto no solo a lazos regionales, también a una conexión sólida y leal de acuerdo a razones espirituales y sociales. Otro punto a tomar en cuenta podría ser la diferencia de edad entre el virrey y su criado, que se podrían interpretar como parte de una relación mentor-aprendiz fortalecida por los lazos de amistad y comunidad.

Asimismo, el papel más significativo de Manuel Izurriaga en la familia cortesana fue su conexión a la élite local. Su puesto como mayordomo principal del virrey le garantizó acceso personal al virrey. De acuerdo a Christoph Rosenmüller, los roles más importantes de la casa real, como el mayordomo, el secretario y otros eran emulados en el espacio americano. En este caso, el mayordomo principal supervisaba las funciones de todo el palacio real, así como controlaba la casa y alimentación del virrey. En esta línea, era el que se encargaba prioritariamente de ver quienes entraban o no al palacio virreinal, y a partir de ello establecía vínculos con los distintos miembros de la élite local que discutían o conversaban con el soberano del virreinato peruano (Rosenmüller 2008: 58.) Distintos personajes como don Francisco de Aldai, cónsul del Tribunal del Consulado y Juan Domingo Machado de Castro establecieron una conexión con Izurriaga. En octubre de 1731 Francisco de Aldai y su hijo Antonio se obligaron a pagar al dicho Izurriaga 3,540 pesos, en que incluía los intereses a 20%, operación que llama la atención porque el mismo tipo de operación ocurrió previamente con el socio principal de Izurriaga: Juan Domingo Machado de Castro en agosto del mismo año.¹⁰¹ La fecha en que se llevó a cabo la transacción sugiere una conexión comercial para la feria de Portobelo, en especial porque ambas operaciones son con el fin de negociar en tierras caribeñas, y se respaldan

¹⁰¹ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #284, f. 1108r-1109r y #699, f. 460v-461r: En la segunda operación ambos Aldai se obligan por 7863 pesos y 2 reales y medio.

en uno de los miembros más prominentes del Tribunal del Consulado como dicho Francisco de Aldai.

El mismo tipo de operación se realiza con el financiamiento de Álvaro Navia y Bolaño solo que en el año 1730. Por ejemplo, Izurriaga se obligó en tres ocasiones y con socios distintos: la primera con Isidro Gutiérrez de Cossío y Juan Domingo de Orrantia por 25 mil pesos, la segunda con Pablo Patrón de Arnao y Esteban de Uriar por 15 mil pesos y la tercera con Joseph de Iruzo por 4150 pesos.¹⁰² Justamente, estas operaciones explican un fuerte interés por parte de Izurriaga de obtener ganancias en el comercio americano, respaldado por miembros del Consulado y por miembros de la administración americana como los mencionados Aldai y Navia y Bolaño. Si bien, entre estos personajes no hay una conexión social directa, si la hubo entre los comerciantes asociados al virrey y sus familiares, ya que ambas partes eran de la zona de Navarra y Cantabria, como se explicará en este capítulo en las siguientes páginas.

Otro personaje trascendental de la familia cortesana del virrey marqués de Castelfuerte fue don Luis de Guendica, sobrino del vicesoberano por el lado materno. De acuerdo a lo mostrado en el capítulo anterior, este personaje fue oriundo de Bilbao, y su vínculo al clan Armendáriz y Perurena lo consiguió a través de su matrimonio en Pamplona con doña María Ignacia Martínez de Uxue y Fandoas el 27 de agosto de 1713. Dicha María Ignacia era sobrina de doña Josefa de Perurena, madre del virrey Castelfuerte, y hermana de doña Ignacia de Fandoas y Perurena, madre de la mencionada María Ignacia. Este tipo de enlace familiar fortaleció la relación entre ambos personajes, que se puede ejemplificar en el cargo otorgado a Guendica durante su estancia en el territorio peruano: brigadier de los reales ejércitos de su majestad, cabo subalterno de las armas y entre 1728 y 1731 general del presidio del Callao. Además, su vinculación a comerciantes durante su estancia en el Perú, así como su cercana posición al virrey explican la confianza entre ambos y la importancia vital de Guendica para los intereses políticos y económicos del virrey (Moreno Cebrián 2004: 238-239.)¹⁰³ Este personaje se quedó en el territorio peruano hasta 1731, lo cual coincide con la desaparición de Luis de Guendica de los protocolos notariales y de sus operaciones comerciales con distintos

¹⁰² AGN Protocolos s. XVIII. N3 #1043, f. 701r-702v, 703r-704r y 705r-706v

¹⁰³ Al examinar la forma en que la fortuna del virrey marqués de Castelfuerte se acrecentó, sugiere que Luis de Guendica participó, con los intereses del virrey de por medio, en partidas ilegales de naipes y otros juegos en que se cobraban coimas. Esta intriga también se puede constatar, con la afirmación del mismo autor acerca que durante 1724 y 1731 no se estancó nunca el ramo de naipes.

miembros del consulado limeño. Una forma de interpretar el repentino retorno de Guendica a tierras españolas, es el nuevo rol que ocupó como parte de una red comercial de mayor extensión a la del virrey, una que conectaba a comerciantes vizcaínos y gaditanos, entre ellos Juan Domingo de Orrantia, Juan Ángel de Echaverría y el hermano del virrey, Juan de Armendáriz, aspecto que se desarrollará más adelante en este capítulo.

Así como Guendica, hubo otros personajes naturales del País Vasco como Joseph de Ureta, Joseph Cardón, ambos de San Sebastián, y Gerónimo de Calatayud de Fuenterrabía, también se relacionaron al virrey mediante lazos de paisanaje. Para los casos de Calatayud y Cardón su aparición notarial es nula, no obstante, para el caso de Ureta resalta una operación con Francisco de Villalba, albacea familiar del marqués de Castelfuerte. Sin embargo, el que destaca dentro de los vizcaínos es don Ignacio de Soroeta, clave en la labor administrativa del virrey. Fuera de su rol en la casa del virrey como secretario de cartas, tuvo un interesante desenvolvimiento político como corregidor de varias localidades (Pisco en 1725-1726, Cuzco en 1726-1728 y Parinacochas en 1736) así como gobernador interino de Paraguay. Esta carrera política le permitió conectarse al tráfico mulero del Alto Perú y en especial desarrollar vínculos con miembros de esta actividad económica como don Esteban de Arriaga y don Francisco de Aragón, este último padre de Martín de Aragón, capitán y vecino del Cuzco. Curiosamente, ambos Aragón también estaban conectados con Juan Francisco de Echarri y Joseph de Aragón, ambos dueños de recuas de la carrera del Cuzco, y socios comerciales con Ignacio de Soroeta¹⁰⁴. De esta manera, se puede observar que la posición de corregidor de Soroeta sirvió como nexo a un negocio vital en la región.

Por el lado de los comerciantes claramente todos estos se conectan por su pertenencia al Tribunal del Consulado limeño, pero sus lazos fueron incluso más sólidos debido a su origen en la zona norte de los reinos españoles: Cantabria y el País Vasco, dos locaciones que habían aumentado su presencia en el tránsito español y en especial su presencia en el comercio gaditano a lo largo del siglo XVII. A lo largo del capítulo

¹⁰⁴ Entre los años 1727 y 1733 se encuentran nexos entre los distintos miembros de la familia Aragón con miembros de la familia virreinal, en especial con el mencionado Ignacio de Soroeta. La vinculación de este criado del virrey al clan Aragón se basa exclusivamente en términos comerciales de una ruta bastante rica. Además, se debe tener en cuenta que Soroeta también se relacionó con Echarri y Joseph de Aragón también participantes del tráfico mulero del Cuzco. También se pueden destacar dos transacciones una escritura de fletamento entregada por Soroeta a Francisco de Aragón en 1727 y la cancelación de este fletamento entregada por Juan Domingo de Orrantia por un fajo y siete barretones quintados en la Caja Real de Carabaya, con valor de 1629 castellanos y 3 tomines (AGN Protocolos s. XVIII. N3 #276, f. 173r.)

anterior se resaltó que los principales comerciantes en épocas de feria durante el periodo de Castelfuerte fueron Isidro Gutiérrez de Cossío, José Tagle Bracho y Juan Domingo de Orrantía. Justamente, los dos primeros fueron naturales no solo de la misma región, sino de la misma comunidad: Alfoz de Lloredo en Cantabria, creando así un fuerte nexo de paisanaje entre ambos. Incluso, entre 1726 y 1733, este trío fue clave en el gremio mercantil por la posición de prior de Tagle Bracho y de cónsules de los otros dos. En el caso de Juan Domingo de Orrantía, su nexo a estos dos comerciantes se originó a través del gremio mercantil, además la cercanía entre cada una de las regiones de donde eran originarios fue un vínculo que fortaleció este tipo de alianzas. Además, hubo socios mercantiles importantes que también eran naturales de la zona cantábrica como Juan Antonio de Tagle Bracho y Ángel Ventura Zevallos y Calderón. De tal manera, cinco de los comerciantes socios del séquito virreinal están conectados a través de fuertes lazos de paisanaje y que se fortificaron a través de las distintas operaciones comerciales.

Una de las formas más trascendentales en que se conectaron los diversos comerciantes del gremio mercantil fue a través de hermandades o cofradías. Considerando que las comunidades norteñas de los reinos españoles actuaban como hermandades en que los lazos de paisanaje se fortalecían por identificarse como iguales de una misma región. Esto se puede ver en dos casos puntuales: la hermandad de la Señora de Aránzazu y la Congregación de San Fermín de los Navarros. De acuerdo a Tamar Herzog la función principal de la Congregación de San Fermín de los Navarros era preservar y resplandecer la cultura de Navarra. Muchos de los individuos americanos pertenecientes a esta hermandad tenían una condición social y económica de poder, ya fuese como miembros de las audiencias, fiscales o protectores de indios, incluso obispos, funcionarios reales o miembros de los cabildos. De esta manera, esta hermandad expandía los lazos de regionalismo e incluso conectaba los intereses comerciales y acercaba a socios alrededor del territorio americano (Herzog 2000: 117-120.) Del mismo modo, la hermandad de nuestra señora de Aránzazu fue una corporación que reunió y confederó a todos aquellos vascos y de sus encartaciones, como Navarra, Álava, Ladero, Castro Urdiales, Santander y San Vicente de la Barquera. De acuerdo a Lohmann Villena la principal idea de estas agrupaciones era darle prestigio a los que eran miembros, uso que le dieron los comerciantes vascos y navarros ubicados en el virreinato del Perú (Lohmann Villena 1990: 206.) De esta manera, se puede observar distintas razones sociales que unieron a los diversos miembros de la red de sociabilidad del marqués de Castelfuerte.

En esta línea, el principal vínculo que conectó a todos estos personajes, ya fuese a través de alianzas comerciales y nexos familiares o de paisanaje fue a través de dos sujetos claves alrededor del virrey marqués de Castelfuerte: Luis de Guendica y Juan Domingo de Orrantía. Tal como se señaló en las páginas anteriores, esta conexión entre ambos fue bastante recurrente y consolidada no solo en términos comerciales, también a través de lazos sociales como padrino. Guendica tenía como ahijado a dos de los hijos de Juan Domingo de Orrantía con doña María Josefa de Alberro: don Tomás Joseph de Orrantía y Alberro, nacido en 1726 en Lima, quién fue presbítero, diocesano, canónigo teologal del cabildo eclesiástico de Lima y al hermano menor don Domingo Joseph de Orrantía y Alberro.¹⁰⁵ Si bien en el territorio peruano estos dos personajes comienzan operaciones como socios en 1730, la unión familiar fortaleció los lazos comerciales. El hecho que figure como padrino de uno de los hijos del comerciante vizcaíno demuestra un nexo familiar que se remontaría a territorio español, en especial al País Vasco.

Ambos vizcaínos, Guendica y Orrantía, fueron claves para enlazar al resto de personajes a la red de poder encabezada por el virrey José de Armendáriz y Perurena, marqués de Castelfuerte. Durante los años de 1728 y 1731, la presencia de Guendica como general del presidio del Callao y de Juan Domingo de Orrantía, como cónsul del Tribunal del Consulado sirvió para reforzar la legalidad de las operaciones comerciales realizadas por los distintos miembros del séquito virreinal. A pesar de que la unión comercial entre ambos se dio a partir de 1730, Guendica ya había tenido contacto con miembros cercanos al virrey a través de José Nieto de Lara, comerciante del Consulado y asesor del virrey, quien lo conectó a don Felipe de Uceda Gonzales, comerciante de origen limeño. No solo ambos eran socios idóneos para operaciones mercantiles, también le otorgaban acceso directo a los intereses del virrey. Sin lugar a dudas, la cercanía entre Orrantía y Guendica era clara, no solo respondería a los contactos comerciales que compartían, también a una relación social como se ve a través de los lazos de padrino.

Otro punto clave que consolidó esta sociedad fue al momento de ser nombrados albaceas tenedores de don Ignacio de Viquendi y de doña Gertrudis de Berresperra, su esposa, en 1730. Lo más llamativo de esta situación es la región de origen de Viquendi, quien era natural de San Sebastián en el País Vasco, al igual que Guendica y Orrantía.¹⁰⁶ Esta relación continuó el mismo año en dos ocasiones más: el 13 de noviembre, momento

¹⁰⁵ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #281, f. 727r-729r

¹⁰⁶ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #1043, f. 210r-211v

en que Guendica, de partida a España, otorgó un poder a Juan Domingo de Orrantia¹⁰⁷ y el 22 de diciembre en que Orrantia entregó un recibo por la recepción de géneros de Castilla.¹⁰⁸ Estos registros son importantes porque muestran la conexión a don Ignacio de Viquendi, quién estaba conectado a través de su hermana, María Ignacia de Viquendi, al comerciante vasco-navarro don Juan Ángel de Echaverría, quién no solo era socio principal de don Juan de Armendáriz, hermano del virrey marqués de Castelfuerte, y de mayor importancia, tesorero general de Marina en Cádiz y uno de los consejeros del rey Felipe V (Moreno Cebrián 2004: 244-245.)¹⁰⁹ El vínculo de Echaverría con Luis de Guendica se nota claramente en una escritura del 01 de mayo de 1731, en la que ambos, radicados en España, reciben un poder de parte del licenciado don Tomás de Benoís para solicitar una merced en una iglesia del virreinato peruano.¹¹⁰ Esta operación permite ver la sociedad entre Guendica, uno de los miembros más importantes del séquito del marqués de Castelfuerte, y Echaverría, un miembro clave del comercio gaditano. Si bien su vinculación durante el tiempo que estuvo en territorio peruano no se puede comprobar con la información notarial presentada, esta permite confirmar la existencia de contacto entre el clan Armendáriz y Juan Ángel de Echaverría, además de la conexión a través de sus criados/familiares como don Luis de Guendica.

De esta manera, el cargo que tuvo Guendica como general del presidio del Callao fue una posición importante para los objetivos de enriquecimiento de la red de poder. Este cargo sumado a la posición de cónsul del comerciante Domingo de Orrantia fue una herramienta muy útil para las diversas operaciones comerciales que se ejecutaron durante el periodo de gobierno del virrey marqués de Castelfuerte. Así se puede ver que ambos sujetos se unieron por el hecho de ser oriundos de Bilbao y ser apoderados de Ignacio de Viquendi, pero lo más importante de estos lazos sociales fue la relación de padrinazgo. Este nexo reforzó los intereses comerciales de ambos y habilitó a los otros miembros de la red de sociabilidad beneficiarse de esta relación. Claramente esta asociación entre Guendica y Orrantia fue vital para el séquito virreinal, e incluso, valiosa por la conexión

¹⁰⁷ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #282, f. 1249v-1250v

¹⁰⁸ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #1043, f. 14r-19v: En este registro notarial figuran una gran variedad de productos enviados desde la metrópoli e incluso escrituras a nombre de don Ignacio de Viquendi, que para ese momento ya había fallecido.

¹⁰⁹ Esta conexión que plantea Moreno Cebrián la hace para explicar una posible salida de las riquezas personales del virrey.

¹¹⁰ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #283, f. 624r-v

al comercio gaditano, que terminó favoreciendo a la posición económica y política del virrey.

En el análisis presentado, no todos los miembros de la red de poder del virrey tenían contacto entre ellos, no obstante, esta situación no afectó a la solidez de este grupo. Indudablemente, uno de los núcleos de esta red era el virrey marqués de Castelfuerte, dado que a su alrededor operaban sus familiares y porque políticamente era la cabeza del virreinato. Sin embargo, los miembros que mayor conexión al resto de la red tenían eran Juan Domingo de Orrantia y Luis de Guendica. Su posición como agentes o brókeres permitió las alianzas comerciales que establecieron los familiares del virrey y la vinculación a los miembros de la administración virreinal mediante una relación de corte clientelar. Ambos sujetos cumplían el rol de conectar conjuntos que en términos oficiales funcionaban de manera autónoma, es decir, operaban en escalas de poder distintas. De tal manera, el rol de estos brókeres era necesario para expandir los lazos comerciales y políticos de la familia virreinal, no solo porque eran los que construían puentes con las otras autoridades virreinales, también eran los que vinculaban de forma clientelar a diferentes personajes de la sociedad peruana (Bertrand 1999: 122-123.) Asimismo, la asociación comercial entre Isidro Gutiérrez de Cossío y el gobernador Joseph de Tagle Bracho extendió los límites de la red de poder a todos los prestamistas de estos comerciantes, entre ellos don Álvaro Navia Bolaño y Moscoso, oidor de la Audiencia de Lima, doña María Fernández de Córdova Suazo y Villarroel, viuda del general don Alonso Calderón de la Barca, don Antonio Panizo y don Tomás de Brún. Así, estos agentes comerciales no solo serían pertinentes en términos económicos, sino de mayor trascendencia por la creación de nuevos aliados políticos.

En esta línea es pertinente explicar los distintos niveles de amistad que existen en una red de sociabilidad, lo cual permitirá entender los vínculos individuales de cada miembro en relación al virrey. El nivel de mayor cercanía es el de amistad íntima, que se encuentra generalmente entre los familiares sociales y los de linaje, a ellos se les confía las relaciones comerciales que rozan con la ilegalidad. Un segundo nivel, son los socios de funciones financieras, quienes generalmente pertenecían al mundo económico del territorio, y que operaban como financistas o garantes para grandes operaciones comerciales. Por último, la amistad instrumental que se basaba directamente en relaciones clientelares en la que un sujeto como cliente dependía directamente del patrón o deudor;

muchos de estos eran los criados del patrón, aquellos que servían en su casa y vivían bajo su mismo techo (Bertrand 1999: 131-135.)

Siguiendo este modelo, claramente se ve la razón de que los familiares del virrey más cercanos como Manuel de Izurriaga, Luis de Guendica y Joseph Maldonado y Armendáriz fuesen los que se encargaron de establecer vínculos con comerciantes. No obstante, Juan Domingo de Orrantia o José Nieto de Lara también pudieron ser parte de este primer grupo cercano al virrey, dado que tenían contacto directo al virrey, sin dejar de lado que había lazos de paisanaje claros entre todos estos. En un segundo grupo se pueden encontrar todos los comerciantes que fueron socios durante la estancia del virrey en tierras peruanas: Felipe de Uceda Gonzales, Isidro Gutiérrez de Cossío, Joseph de Tagle Bracho, Juan Antonio de Tagle Bracho, Ángel Ventura Cevallos y Calderón, y Juan Domingo Machado de Castro. Por último, el tercer grupo eran los criados desde el cocinero Suplices Faureles, o el repostero Juan Bomé o los miembros de su familia que ocupaban corregimientos como Juan Manuel Santos de San Pedro o Joseph de Ureta. Esta estructura permite entender quiénes fueron los personajes cruciales en la red de poder sobre todo para los planes políticos del virrey que se pueden ver en el siguiente gráfico.

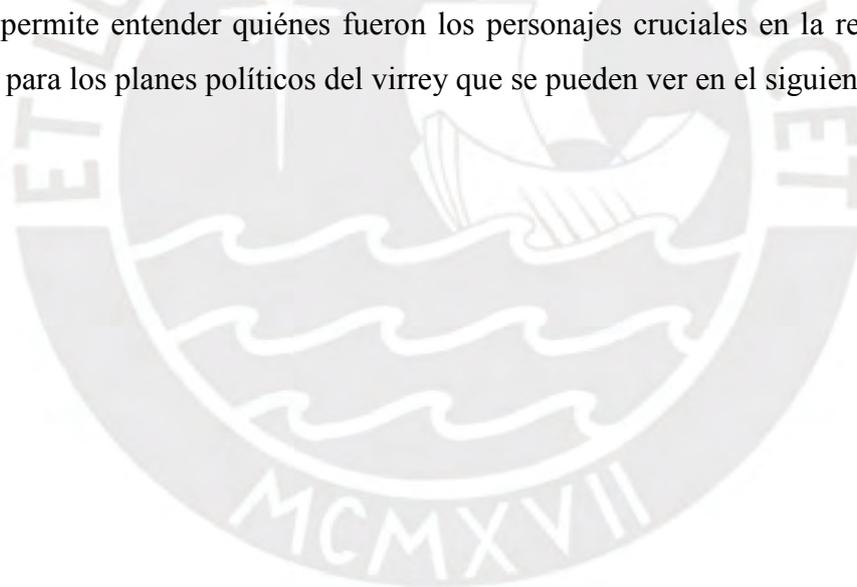


Gráfico 2: Núcleos centrales de la red de poder del virrey marqués de Castelfuerte



Fuente: AGN Protocolos s. XVIII. N3

En el gráfico se observan los tres tipos de amistad descritos en el párrafo anterior. Como se había mostrado el centro de esta red está encarnado en el virrey, dado que es la autoridad del territorio y es alrededor de quién orbitan los demás miembros. Los círculos en rojo representan a los familiares: a) sanguíneos: Juan Francisco de Armendáriz, su hermano, y Juan Esteban de Armendáriz y Joseph de Maldonado, sus sobrinos, y b) sociales: José Morán, Manuel de Izurriaga y don Luis de Guendica. Estos familiares serían esenciales en tender puentes con diferentes grupos de poder del territorio peruano,

en especial hacia los comerciantes, que son los círculos en verde. Los mostrados en el gráfico son los mercaderes más significativos para el fortalecimiento de la red de poder, por dos puntos: conectaron a poderosos financistas de la administración virreinal y porque permitieron la participación de los intereses personales del virrey y su familia en el tráfico trasatlántico. Además, estos agentes comerciales sirvieron como garantía cuando cruzaban intereses la élite virreinal y el vicesoberano, de tal manera que se evitaba la confrontación. Por último, se ha colocado en color morado solo algunos de los más importantes miembros de la élite administrativa monárquica como Ignacio de Viquendi y Juan Ángel de Echevarría, quiénes eran el ancla en la corte madrileña de esta red que residía en tierras peruanas.

Por otro lado, el gráfico explica la fortaleza de los lazos entre cada uno de los miembros y en especial el tipo de relación clientelar que existió. Por ejemplo, entre Manuel de Izurriaga y el virrey marqués de Castelfuerte se puede observar una relación simétrica, más allá del hecho que el gobernante del virreinato fuese el de mayor autoridad. El hecho de que sean naturales de la misma región de Pamplona y que sea parte de su séquito, los diferentes vínculos notariales muestran un nivel de confianza bastante fuertes, en especial por el rol que desempeñaba Izurriaga como mayordomo principal. Justamente por esta razón el gráfico muestra dos tipos de flechas, una en que claramente se ve una relación de patrón-cliente como la del virrey con sus dos sobrinos: Juan Esteban y Joseph, mientras que otras como la explicada con Izurriaga o con su hermano Juan Francisco, quién ejerce la misma capacidad de agencia que el alter ego del monarca. En este caso puntual, las flechas de color azul describen una relación familiar entre el virrey y sus criados, mientras que las de color rojo son el vínculo comercial que existió entre estos diversos personajes. Finalmente, la de color morado explica una relación de vínculo social, ya fuese un lazo de padrinazgo, paisanaje o compadrazgo.

Asimismo, en el gráfico se observa que hay vínculos dobles, lo que explica la fortaleza de estos nexos, en especial si son dos variables de conexión diferentes: lazos comerciales y regionales. Como ya se ha mencionado uno de los núcleos más importantes de esta red de sociabilidad fue Guendica-Orrantia, quienes se unían a través del comercio, vínculos de padrinazgo y por ser parte de una misma región. Asimismo, con la imagen se nota de forma más clara el vínculo económico y de paisanaje entre los miembros del Tribunal del Consulado: Isidro Gutiérrez de Cossío y Joseph de Tagle Bracho, así como con el sobrino del último, Juan Antonio de Tagle Bracho. De esta manera, hubo vínculos

claramente contruidos a partir de la entrega de beneficios como muchos de los existentes entre el virrey y su séquito, pero otros que eran consolidados de acuerdo a la amistad, familia o linaje que unía a cada uno de estos miembros, esto permitió que la red del virrey se construyera como una estructura organizada en diversos centros de poder.

Un último punto a resaltar en este apartado, es la influencia de la membresía a un gremio, familia o institución política que en muchos casos forzaba y en otros no a cada individuo a operar en función de los objetivos grupales, y a partir de esta situación se aprovechaba para obtener algún beneficio o regalo. De acuerdo a Zacarías Moutoukias la participación individual en una institución gremial como el consulado ejercía una forma de negociación obligada entre sus pares. No obstante, los nexos sociales de cada individuo los condicionaban dependiendo del contexto o de lo que se buscaba negociar (Moutoukias 2000: 136-157.) Esta situación, se puede evidenciar también en la fuerza de un lazo familiar, que en muchos casos determinaba la posición de cada miembro dentro de la red de sociabilidad, sobre todo si no se tenía una posición de autoridad. No obstante, los casos mostrados permiten ver que algunos de estos miembros tenían una autonomía particular que transformaba los deseos personales en un beneficio de toda la estructura de la red, en especial si había un tipo de relación simétrica, en el que estos miembros se identificaban como pares y lograban homogenizar sus aspiraciones. Caso contrario se daba en las relaciones de corte clientelar, en las que una persona dependía enteramente de la capacidad de entregar dádivas o cargos. De tal manera, la pertenencia a la red de poder del virrey otorgó dos formas de actuar, que dependía enteramente de la fortaleza de los vínculos sociales o sanguíneos entre cada miembro. Esto permitió extender los intereses de la estructura de la red, dentro de la cual cada individuo cumplía un rol pertinente a su posición y otro en el que buscaba consolidar su agencia de poder. Justamente, esto terminó beneficiando económicamente a cada sujeto, también entregó mayor capacidad de agencia política al virrey al aprovechar estas ramificaciones que le otorgaba sus socios o criados al conectarse con otros centros de poder del territorio peruano.

3.2. Beneficios políticos de la red del marqués

Indudablemente, la red de sociabilidad del virrey funcionó dentro de una época bastante marcada por los intentos de reforma y la presión monárquica por retomar cierto control sobre el territorio peruano, en especial el comercio y el tema fiscal. Fue en aquel contexto en el que se destacó la red del virrey, ya que aprovechó la necesidad y la ausencia de

vigilancia que había sobre el virreinato peruano, de modo que supo conectarse a los diversos grupos de poder. En esta línea, la Relación de Gobierno del virrey marqués de Castelfuerte es un documento que resalta el gran esfuerzo del alter ego del monarca por los intereses realistas y por la ejecución de las prerrogativas reformistas. Justamente, en este tipo de fuente se observa como ciertos miembros de la red de poder del virrey participaron en beneficio de los mandatos de la corona, y de forma especial, se entiende como los intereses reales se cruzaron a los de los socios del virrey. Es en este contexto crucial en el que las diversas conexiones de la red sirvieron para concretar objetivos reales y beneficiar a los grupos de poder conectados al vicesoberano.

Un primer punto que se puede resaltar es el tema de los levantamientos en Paraguay. En este episodio, la participación de Ignacio de Soroeta fue sustancial por el papel desempeñado como gobernador interino durante los tumultos en Paraguay, que es resaltada por el virrey marqués de Castelfuerte en su relación de gobierno. El primer altercado de Paraguay se originó en 1721, por la denuncia de un vecino de la ciudad al gobernador de la región, don Diego de los Reyes. Ante esta situación, José de Antequera, protector fiscal de la Audiencia de La Plata, fue el encargado de procesar al denunciado, nombrándolo culpable y como consecuencia asumió el cargo de gobernador. Esta situación alcanzó un mayor nivel de complejidad en el momento que Antequera ordenó el levantamiento de tropas, apoyado por el cabildo de la ciudad de Paraguay, después de rechazar la orden del arzobispo virrey, Diego Morcillo Rubio de Auñón, de restituir al acusado los Reyes. Con la llegada del virrey marqués de Castelfuerte se buscó dar solución al tema, que medianamente se logró al capturar a Antequera en 1726, acusándolo de traición y de pelear contra los estandartes del rey. Fue en este contexto en el que don Ignacio de Soroeta ejerció como gobernador interino, luego de haber estado a cargo del corregimiento del Cuzco. No obstante, su mandato no fue duradero ni tranquilo, ya que un grupo liderado por Fernando de Mompó y Sayas se negó a obedecerlo y estuvieron involucrado en la expulsión de los jesuitas de aquella región (Moreno Cebrián 2000: 560-570.)

Este primer episodio en Paraguay revela una serie de enfrentamientos políticos por tomar posesión de una región rica en tierras y productos como la yerba mate, y con mayor razón por estar alejada del resto del virreinato peruano, por el difícil acceso. De un lado, José de Antequera, representaba a los intereses locales asentados en el cabildo de la

ciudad, además de estar apoyado por los padres franciscanos¹¹¹. Mientras que, en el bando opuesto, en primera instancia se encontraba Diego de los Reyes, apoyado por el arzobispo Morcillo Rubio de Auñón; y posteriormente, el virrey marqués de Castelfuerte, Bruno Zavala, el gobernador de Buenos Aires designado para pacificar la región y el mencionado Soroeta. Estos últimos representaban los intereses reales, en especial de mantener la calma en la zona del Paraguay, particularmente por designar a un hombre de tanta confianza como Soroeta, secretario de cartas del virrey. La elección de puestos interinos era algo utilizado por los virreyes americanos para controlar regiones conflictivas o importantes para intereses personales, sobre todo cargos como gobernaciones, alcaldías o corregimientos (Rosenmüller 2008: 69.) Además, la situación con los jesuitas denota un interés del virrey por ratificar su posición en dicha zona, al ser un ferviente religioso, en especial por su vínculo a su padre confesor Alonso de Mesia. De tal manera, la elección de Soroeta para gobernar Paraguay, mientras era también corregidor del Cuzco demuestra un enorme interés por ganar influencia en el sur andino del virreinato peruano, sumada a las conexiones comerciales con varios miembros del tráfico mulero cuzqueño y la resolución de una disputa de dominio religioso entre jesuitas y franciscanos.

De la misma forma, durante la gestión del virrey se destaca cierto avance relevante en la batalla frente al comercio ilícito. Lógicamente, esta afirmación del virrey debe ser analizada cuidadosamente ya que, para la década de 1720, el contrabando y la presencia foránea en el Pacífico Sur habían caído de forma drástica. No obstante, hubo ciertos avances dignos de mencionar, en especial por la resolución de los casos de captura de barcos de contrabando. Un primer caso que llama la atención es la persecución a tres navíos holandeses en 1725 por parte de particulares, entre los que se destacaron dos conocidos comerciantes de esta red: Ángel Ventura Calderón y Zevallos, y Joseph de Tagle Bracho. Justamente estos dos formaron una compañía de corso que buscaría perseguir a los barcos foráneos, claramente no de buena fe, sino porque de lograrlo se quedarían con lo requisado, luego de haber deducido el quinto real para el monarca. Uno de estos barcos era el San Luis, en el que curiosamente también participó en su

¹¹¹ En la relación de gobierno, el virrey resalta que los jesuitas fueron los más fervientes religiosos de esta zona, por su labor eclesiástica y de conversión de los indígenas, incluso, sus misiones tienen entre 170 mil personas. Esto generó un conflicto con los franciscanos que fueron los primeros que llegaron a la región, motivo por el que Antequera expulsó a los jesuitas de esta zona, al representar un rival de influencia.

persecución Tomás Brún, alcalde ordinario de la Real Audiencia de Lima y asesor del virrey.

También se da un caso llamativo en 1734, con el navío Santo Domingo que fingió venir de Saint-Maló para pasar a China, sin embargo, en el puerto de Arica fue detectado como una fragata holandesa de treinta cañones cargada de una gran cantidad de mercadería. Este barco fue apresado y requisado y se destacó la labor del fiscal del crimen de la Audiencia de Lima, Francisco de Foronda, y en especial, el corregidor de Arica, José de Ureta, criado del virrey, a los cuales se les otorgó premio por sus acciones (Moreno Cebrián 2000: 524-530.) Se observa claramente que las obras contra el comercio ilícito destacadas por el virrey siempre fueron llevadas a cabo por gente de confianza del virrey, a quién sin duda, no le molestaba entregar premios de lo requisado, pero lo más significativo es que había un claro entendimiento entre el gobernante y los comerciantes.

Otro punto que refleja este acercamiento es la solución de la deuda que tenía el Tribunal del Consulado de Lima con la Corona, aspecto al cual el virrey planteó solución inmediatamente su llega al territorio peruano. De acuerdo al marqués de Castelfuerte en 1724 la suma total adeudada era 719,084 pesos, por lo que estipuló que la cuarta parte de esta se pagase en 1726, al salir la armada hacia la metrópoli española. Sin embargo, el Consulado solicitó una serie de beneficios en las ferias: cobrar el 2% y 0.5% en la plata y oro respectivamente, a todos los caudales que bajasen a las próximas ferias. A pesar de estas concesiones, la deuda total no logró ser cancelada por ello se mantuvo un saldo de 402,215 pesos y 5 reales y medio. Ante esto, para los años 1730 y 1731, el consulado solicitó un nuevo beneficio en el cobro en las ferias, solo que esta vez era de 3% para la plata y 6 reales para el oro, que también fue aceptado. La negociación del virrey siempre fue a favor del gremio mercantil, probablemente porque esto representaba obtener dinero para enviar remesas a España (Moreno Cebrián 2000: 511-513.)

No obstante, resulta bastante extraño que para la época entre 1728 y 1731, los comerciantes asegurasen que no podían cancelar la deuda, dado que viajaban a las ferias con cantidades exorbitantes de dinero, desde 30,000 pesos o incluso una armada de 303,052 que fue reunida por Isidro Gutiérrez de Cossío. Tal como reconoce el mismo virrey “muchas de los barcos que zarpaban hacia las ferias aprovechaban a estas como un manto para el comercio ilícito en las indefendibles playas de Portobelo” (Moreno Cebrián 2000: 521.) Esto llama más la atención al ver quiénes eran los comerciantes a cargo del

Tribunal entre 1728 y 1731: el prior era Joseph de Tagle Bracho, desde 1728 y uno de los cónsules era Juan Domingo de Orrantia, también desde 1728. Incluso este dominio se extendería hasta el periodo 1733-1735 en el que Isidro Gutiérrez de Cossío se convertiría en cónsul. Precisamente, el ajuste de la deuda del Tribunal del Consulado permitió tejer con mayor fuerza los nexos de los comerciantes pertenecientes a la red del virrey, sobre todo reafirma las buenas relaciones que había entre estos dos grupos de poder.

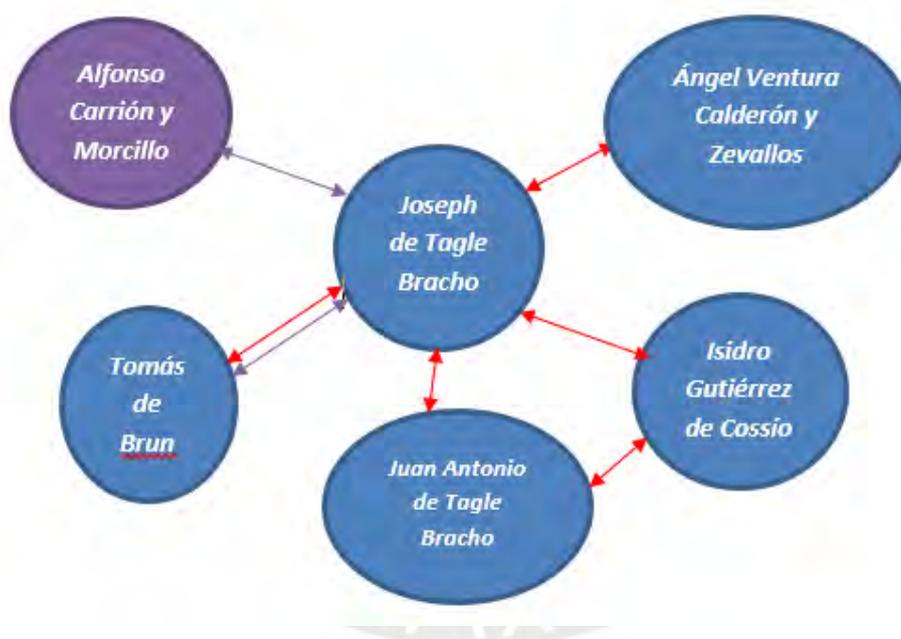
Esta buena relación entre ambas partes no solo se observa en el acercamiento de los comerciantes a la familia del virrey, sino en que compartían la misma preocupación por Buenos Aires. La preocupación central era el ingreso de mercadería de contrabando y la salida de plata sin quintar. Lógicamente para el virrey era crucial detener esto, ya que iba de la mano con las ideas de reforma del Real Proyecto de 1720, y en el caso de los comerciantes también era necesario poner un alto porque afectaba su posición como principales suministros de mercaderías foráneas en el territorio peruano, además porque no ejercían control sobre esta zona de forma directa (Moreno Cebrián 2000: 530-536.) De hecho, la situación de Buenos Aires fue clave para el gremio de comerciantes, dado que otorgaba una buena fachada para los mercaderes de colaborar con las intenciones monárquicas. Además, la persecución de los contrabandistas ofrecía una clara ventaja para negociar frente a los contrabandistas, quienes buscarían deshacerse de su mercadería lo más rápido posible (Malamud 1986: 202, Moutoukias 2000: 139-146.) Justamente, en este caso resultó clave que los principales aliados comerciales del virrey estuviesen a cargo del gremio, como se mostró en el párrafo anterior, además que los principales encargados de perseguir a los extranjeros eran también miembros de la red de poder del virrey.

Las conexiones de todos estos socios comerciales fueron claves, puesto que cohesionaron socialmente los intereses políticos del virrey con los deseos de enriquecimiento personal que tenían sus criados y socios. Por ejemplo, una de las hijas del matrimonio de Joseph de Tagle Bracho y de Rosa Juliana Sánchez de Tagle Bracho Sayán, María Josefa de Tagle Bracho se casó el 31 de mayo de 1732 con Alfonso Carrión y Morcillo, quién fue alcalde del crimen de la audiencia limeña. Lo más importante era sobrino del arzobispo de Lima Diego Morcillo Rubio de Auñón, por parte de su madre Ana Morcillo Rubio.¹¹² Si bien este casamiento beneficiaba directamente las conexiones

¹¹² AAL Matrimonios s. XVIII, libro 8, Lima 31 de mayo de 1732, f. 306r

del comerciante Tagle Bracho y fortalecía su posición en la élite peruana, al virrey le generaba un nuevo nexo en la Audiencia de Lima, sobre todo para los años finales del gobierno del virrey. Del mismo modo, el caso de Tomás de Brún¹¹³ es importante dado su matrimonio con la limeña Catalina Carvajal y Vargas, tercera condesa del Castillejo del Puerto e hija legítima del maestre de campo Diego de Carvajal Marroquí y Magdalena de Hurtado de Quesada, quien también fue prestamista de Gutiérrez de Cossío para comerciar en Portobelo en el año 1731. Este matrimonio conectó a Tomás de Brún a la élite peruana y a los comerciantes que eran miembros de la red del marqués de Castelfuerte, y más importante en este casamiento fue que el padre que casó a la pareja quien era el confesor del virrey, el jesuita Alonso Mesia.¹¹⁴

Gráfico 3: Vínculos sociales y comerciales de Joseph de Tagle Bracho



Fuente: AGN Protocolos s. XVIII. N3

¹¹³ La participación de Tomás de Brún como socio de esta red no ocurrió por primera vez, ya había sido partícipe de la persecución del contrabando, como se mostró en el capítulo 2. A partir de ese momento fue consejero cercano del virrey marqués de Castelfuerte hasta su muerte en 1728. (Burkholder y Chandler 1982: 59)

¹¹⁴ AAL Matrimonios s. XVIII, libro 8, Lima 31 de octubre de 1724, f. 232r: Matrimonio efectuado por Alonso Mesia, el día 31 de octubre de 1724, entre Tomás de Brún, natural de la villa de Bolea, Huesca en el reino de Aragón, e hijo legítimo de Domingo de Brún y Marraco y de Tomasa de Normante, y doña Catalina. También se puede ver Burkholder y Chandler 1982: 59.

Del mismo modo, el comerciante que más extensiones generó para la red de poder del virrey fue Isidro Gutiérrez de Cossío. Como ya se ha visto, este comerciante no se casó ni tuvo descendencia, y su heredero principal fue su sobrino Pedro Gutiérrez de Cossío. Sin embargo, sus recurrentes contactos con oidores y nobleza del territorio peruano le permitieron acceder a grandes cantidades de dinero que fortalecieron sus empresas comerciales y que también lograrían contactos claves en la Audiencia de Lima, como Álvaro Navia Bolaño y Moscoso. Este personaje prestó en dos ocasiones importante a Gutiérrez de Cossío, justó antes de partir a Portobelo con un capital de más de 400,000 en 1731. Navia Bolaño y Moscoso era hijo legítimo de Álvaro Bolaño Moscoso y María Castro de Ullón, se casó por primera vez en 1707, con Jerónima Micaela de Solís Bango, limeña e hija de Bernardo de Solís Bango y Leonor de Reaño, quién otorgó al matrimonio una dote de 40,000 pesos. Para la época del gobierno del marqués de Castelfuerte era oidor de la Audiencia de Lima, a la que ingresó en 1709, mediante un pago de 500 doblones por una plaza supernumeraria, antes había sido oidor en Charcas. De cierta manera, la figura de Bolaño y Moscoso muestra un personaje que aprovechó los contextos de necesidad de dinero de la corona para escalar en la jerarquía administrativa de las indias americanas. Por ello, el contexto de ferias también fue un periodo clave en el que los comerciantes y sus prestamistas podían sacar ganancias aprovechando los vacíos del comercio con los galeones.

Asimismo, otros dos socios claves de Isidro Gutiérrez de Cossío fueron María Fernández de Córdova y Suazo, y Tomás de Muñoz. La primera fue una de las prestamistas principales, sobre todo por sus aportes a Gutiérrez de Cossío durante épocas de feria, en especial para el año 1731; mientras que el segundo fue uno de los socios en operaciones para Portobelo. Ambos tenían una posición privilegiada en el virreinato peruano. María Fernández de Córdova y Suazo, era hija legítima de Lorenzo Fernández de Córdova, señor de Valdemoros, y de Juana de Suazo y Villarroel, además en 1712 se casó con el general Alonso Calderón de la Barca. Esta unión fue importante porque le brindó a Isidro Gutiérrez de Cossío, una familia con un caudal monetario bastante amplio, dado que la hermana de María Fernández de Córdova y Suazo, Mariana estaba casada con Sebastián de Colmenares y Vega, conde de Polentinos, quién era el veedor general de la armada del puerto del Callao.¹¹⁵ Además, esta pareja estaba asociada con otros dos

¹¹⁵ AAL Matrimonios s. XVIII, libro 8, Lima 9 de diciembre de 1712, f. 106r-v y AAL Matrimonios s. XVIII, libro 8, Lima 22 de febrero de 1716, f. 137v

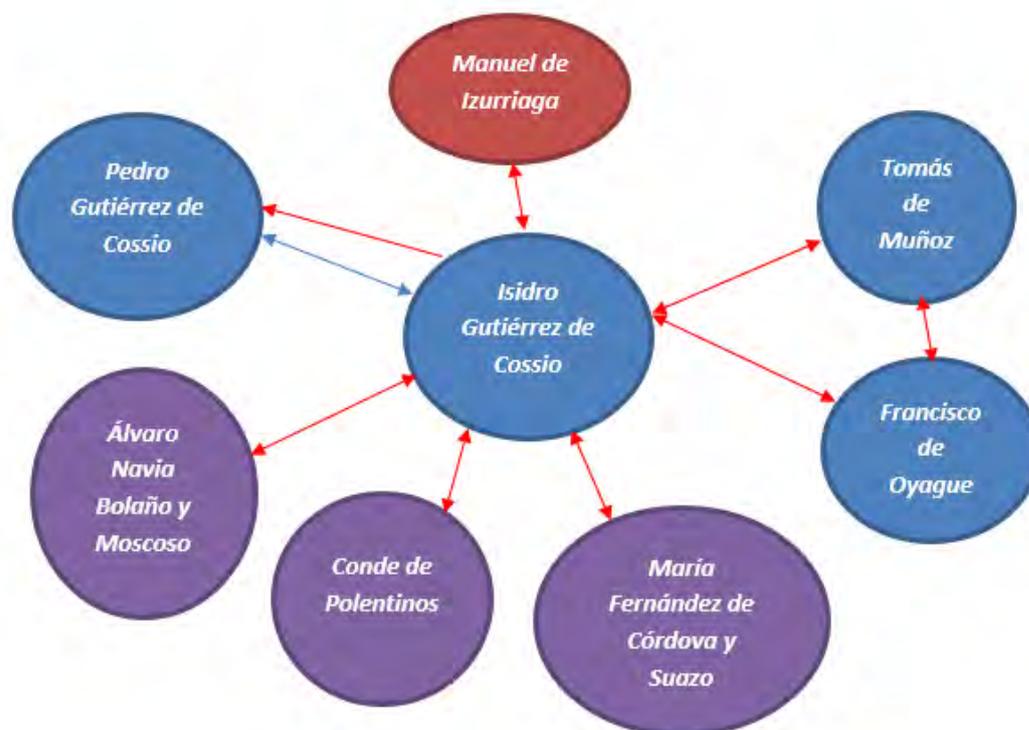
comerciantes de la red de poder del virrey: Juan Domingo de Orrantia y Felipe de Uceda Gonzales, a quién prestaron 6,000 mil pesos en 1731 para fines comerciales en Portobelo.¹¹⁶ Este vínculo de Gutiérrez de Cossío afianzaba su cercanía a la élite peruana, mediante la construcción de una red personal con prestamistas de grandes capitales y una posición jerárquica en la administración virreinal, en especial por el cargo del conde de Polentinos en el Callao. Este cargo de bastante importancia también lo ejerció durante la estancia del virrey en el Perú, Luis de Guendica, quien se conectó comercialmente y aprovechó este puesto para beneficiar económicamente los intereses de la red del virrey, especialmente en época de ferias, en la que los comerciantes partían a Tierra Firme con exorbitantes sumas de dinero no para comerciar con la flota.

En el caso de Tomás de Muñoz, fue un comerciante natural de San Cebrián, Palencia en Castilla y León, fue maestro de campo y general y se casó en 1723 con Ana de Oyague y Beingolea, limeña e hija legítima de Francisco de Oyague y María de Beingolea y Zavala.¹¹⁷ Francisco de Oyague, padre de Ana, era también natural de San Cebrián, Palencia, lo que explica la unión en matrimonio de Muñoz y Ana de Oyague. Este matrimonio fue el inicio de una alianza comercial entre Muñoz y Francisco de Oyague y Beingolea, su cuñado, quién fue alcalde de Lima y dueño de la hacienda <<Taboada>>, así como el administrador de los bienes de la familia Oyague por ser el hijo mayor de la familia (Lohmann Villena 1983: 222-223.) Este personaje fue un punto clave para los intereses comerciales de Isidro Gutiérrez de Cossío, dada su presencia en el cabildo de Lima. Ambos socios de Isidro Gutiérrez de Cossío representaron un acercamiento a la élite peruana y en especial al cabildo limeño.

¹¹⁶ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #282, f. 619r-620v

¹¹⁷ AAL Matrimonios s. XVIII, libro 8, Lima 09 de enero de 1723, f. 212r

Gráfico 4: Conexiones sociales y comerciales de Isidro Gutiérrez de Cossío:



Fuente: AGN Protocolos s. XVIII. N3

Por otro lado, una situación complicada del gobierno del marqués de Castelfuerte fue el caso de fraude en los pesos de la Casa de la Moneda de Lima, en la que se acusó a Cristóbal de Melgarejo, tesorero, y al mercader de la Plata, don Pablo Patrón de Arnao. Esta acusación se dio en el marco de la aplicación de la Nueva Ordenanza sobre el peso y estampa de las monedas. De acuerdo a las nuevas órdenes, el peso de la plata debió haber sido de 119 marcos y 3 onzas, tal como en España. Para los acusados, nunca se incluyó a Lima en las directrices indicadas, pero el fiscal negó ese argumento, además, atribuyó una falla excesiva premeditada por parte del mercader en el peso, que el Patrón de Arnao reconoció en su confesión. Así como, las cuentas, realizadas por el mismo comerciante, eran bastante inexactas. El virrey y su red de agentes políticos intervinieron para solucionar este impasse de forma inmediata y los encargados de este caso fueron don Álvaro Navia Bolaño y Moscoso, oidor de la Real Audiencia de Lima, don Francisco Javier de Salazar y Castejón, alcalde del crimen de la Real Audiencia de Lima, y don Gaspar Pérez Vuelta, fiscal de su Majestad (Moreno Cebrián 2000: 466-477.) Dos de estos tres personajes eran parte de las ramas de la red de sociabilidad del virrey marqués de Castelfuerte. Además, por sus cargos en la Real Audiencia y por su cercanía a los

miembros del gobierno esta tarea tan delicada debía ser encargada a hombres de confianza.

Para esto es necesario destacar que Pablo Patrón de Arnao¹¹⁸ era un mercader de origen sevillano y que había participado como socio mercantil desde 1726 con Ignacio de Soroeta, secretario de cartas del virrey y en aquella época, corregidor del Cuzco, y Juan Antonio de Tagle Bracho, comerciante asociado a la red de poder del virrey. Asimismo, en diciembre de 1730 le prestaron plata a él y Manuel de Izurriaga, mayordomo del virrey, para comerciar en Portobelo; este dinero provino de manos de Álvaro Navia Bolaños y Moscoso.¹¹⁹ Lo interesante de este caso pasa por la resolución de este, en el que la acusación contra el mercader no procedió y fue liberado de su prisión, así como sus bienes desembargados. Esto es llamativo, porque se había comprobado que el tesorero Melgarejo realizó actos de colusión para beneficiar a dicho comerciante.

Entonces, resulta llamativo lo que conllevó a que dicho mercader salga favorecido en un caso que claramente comprobaba su beneficio a partir del fraude a la Real Hacienda. Sin lugar a dudas fue importante el contacto que había logrado con ciertos miembros del séquito virreinal, en especial con Ignacio de Soroeta, durante su estancia como corregidor del Cuzco y quien era el secretario de cartas del virrey. Además, era un personaje activo en el comercio que compartía intereses con muchos de los comerciantes socios del virrey, como Isidro Gutiérrez de Cossío. Dentro de esta lógica, Pablo Patrón de Arnao fue liberado e incluso fue nombrado interino para encargarse de las fundiciones de las barras para el despacho de la Armada del año de 1731. Esta situación más allá de resolverse rápidamente, se les acusa en julio de 1729 y se resuelve en marzo de 1730, le permitió al virrey encontrar una forma directa de control sobre la fundición de las monedas con peso feble y de prevenir estos problemas, además que transformó a dicho Patrón de Arnao en un cliente más de la red del virrey, dejándolo sujeto a los intereses de la estructura clientelar del vicesoberano.

Dos puntos claves en la agenda del virrey que también involucraron la participación de su red fueron la mejora en la recolección de impuestos y la defensa del Reino, en especial el tema de la construcción de murallas. Para el virrey era un tema

¹¹⁸ AAL Matrimonios s. XVIII, libro 8, Lima 06 de octubre de 1726, f. 246r: Casado el 06 de octubre de 1726 con doña Ana Fernández de Obregón, hija legítima del contador mayor don Gerónimo de Obregón y doña María Rosa de Mena Caballero.

¹¹⁹ AGN Protocolos s. XVIII. N3 #272, f. 523v-524r y #1043, f. 703r-704r

sensible recuperar parte de los ingresos por impuestos, por eso colocó como el intendente del cobro de la medida anata, de la sisa de la carne, para la muralla del Callao, a don Juan Domingo Machado de Castro. Este comerciante fue clave al ser uno de los nexos directos con Manuel de Izurriaga, por lo que su posición como encargado del cobro de impuesto dirigido para reforzar las defensas del territorio peruano no es nada sorprendente. A esta situación se le debe sumar que el encargado principal de la construcción de la muralla del Callao fue el Conde de Polentinos, que no solo era parte de la élite peruana, sino que también era uno de los socios principales de los comerciantes al momento de partir a Portobelo, lo que se ve en los préstamos realizados por él y su mujer. Estos dos puntos aspectos de la agenda política junto a los temas comerciales en las que participaron los miembros de la red del virrey muestran que el éxito de las medidas reformistas del virrey se dio en espacios en que sus agentes tenían injerencia directa. Asimismo, queda claro que estos agentes comerciales participaban en conjunto con el séquito familiar del virrey y que los intereses de ambos grupos iban de la mano.

Un último punto a señalar que refuerza la idea de la participación de la red del virrey en puntos claves para el gobierno del virreinato es sobre los corregimientos designados a sus familiares. De todos los familiares que llegaron al Perú con el virrey, cuatro fueron designados a corregimientos. Este número para el contexto en el que el virrey ya no podía otorgar estos beneficios a sus criados, llama la atención debido a que los lugares en que fueron designados fueron claves en rutas comerciales. Por ejemplo, Joseph de Ureta fue nombrado corregidor de Arica y su participación ya se ha señalado en el tema de persecución de navíos de contrabando, además de ser una de las rutas centrales por donde pasaba la plata de Potosí hacia Lima. También debe señalarse la gestión de Soroeta como corregidor del Cuzco, en especial por ser uno de los espacios claves del tráfico mulero y el comercio en el Alto Perú. Además, Joseph Morán y Manuel de Santos de San Pedro fueron designados corregidores de Arequipa en 1727 y 1731 respectivamente, fechas que coinciden en la época de ferias y en la que los comerciantes movían fuertes cantidades de mercadería. No se ha podido comprobar si estos puestos fueron designados por el Consejo de Indias, mediante compra de cargos, o si el virrey respondió ante la necesidad y los colocó de forma interina. No obstante, a esta ausencia de pruebas notariales, queda claro que el virrey a través de estos criados no solo buscó consolidar ciertas políticas de reforma, también expandió sus lazos de dominio a través

de estas personas, que en el menor de los casos actuaron como agentes comerciales para su beneficio y el de su patrón: José de Armendáriz, marqués de Castelfuerte.

A modo de conclusión, se observa que a través de los lazos comerciales y de la construcción de una estructura consolidada por lazos sociales fuertes en base a regionalismo, padrinazgos, amistad o sociedad comerciales, la red de sociabilidad del virrey fue valiosa para los logros en materia reformista por el que fue posteriormente reconocido. Las conexiones de su séquito familiar no se quedaron en el mundo de los mercaderes, también se extendieron a la administración virreinal y a los miembros de la élite peruana, que no solo vieron que sus intereses iban de la mano con la agenda del gobernante del virreinato, también percibieron en este periodo un espacio de afianzamiento de sus riquezas y de su jerarquía política. Asimismo, el accionar de Juan Domingo de Orrantía y Luis de Guendica como interlocks o brókeres para conectar la red del virrey fue esencial, sobre todo en su papel para extender las alianzas políticas del vicesoberano. Como se ha visto, la fortaleza de los vínculos se basó en aspectos regionales, familiares y espirituales, y a mayor recurrencia en el contacto de cada miembro se reforzaba el nexo. Además, la posición de cada uno de los miembros de la red de poder fue vital para acceder a fuentes de gran riqueza, ya fuese el comercio transatlántico, el comercio directo, el tráfico mulero o la minería. Por ello, resulta evidente que el uso por parte del virrey de sus socios y criados favoreció el éxito de las medidas monárquicas, ya que se aprovechó la extensión de la red de sociabilidad y la solidez de los lazos para consolidar la agenda política, y en especial, utilizar estos logros como camuflaje para el crecimiento de fortunas personales.

Conclusión

El estudio de la red de sociabilidad del virrey marqués de Castelfuerte permite explicar la importancia de los lazos sociales para el beneficio político y económico de los vicesoberanos del territorio peruano. Uno de los puntos más llamativos es el funcionamiento del patronazgo que usó el virrey, para la concreción de los objetivos monárquicos y del crecimiento de su fortuna persona. Este gobierno se enmarcó dentro de las primeras décadas de una turbulenta centuria, como fue la del XVIII. No solo hubo una crisis política ante la sucesión real española, también se manifestó con mayor énfasis el distanciamiento comercial entre la metrópoli hispana y sus territorios ultramarinos en el sur del continente americano. Por consiguiente, la gestión del marqués de Castelfuerte resaltó porque se dieron las primeras prerrogativas serias de reformas, que buscaron cambiar la estructura del virreinato peruano, con la finalidad de maximizar los beneficios fiscales y comerciales para la metrópoli española. Ante esta necesidad fue relevante la participación de los diferentes socios, criados y familiares del virrey para el éxito de estas reformas planteadas durante el periodo del marqués de Castelfuerte.

En el siglo XVIII, la monarquía española enfrentó un arduo camino para plantear cambios al gobierno del virreinato peruano. Un aspecto importante a cambiar fue la autonomía que había logrado el virreinato peruano frente a la corona, lo que dificultó cualquier proceso de reforma. Además, las élites peruanas habían logrado formar vínculos con la administración virreinal y la corte madrileña, a través de la venta de cargos y de lazos comerciales, agravando cualquier intento de recuperar el control del territorio en beneficio de la corona. En esta línea, la capacidad de agencia política de los virreyes se vio fuertemente afectada, situación que ocurrió durante los primeros veinte años del periodo borbónico, marcados por la Guerra de Sucesión. De esta manera, cualquier intento de cambio estaba sujeto a los resultados militares en Europa y limitado por el control de los intereses de las élites locales.

Ante este escenario, la principal iniciativa de la corona borbónica era recuperar el control de los territorios y de sus riquezas. Así, en los primeros veinte años del siglo XVIII, hubo dos preocupaciones centrales para la corona española: el comercio transatlántico y las remesas fiscales. Por ello los Decretos de Nueva Planta de 1711 y 1720 fueron ideados con el objetivo de subsanar estos intereses. Los avances de ambos decretos fueron mínimos, pero encaminaron una serie de estructuras pertinentes para las

posteriores décadas, creando un ciclo positivo de cambios. Por ejemplo, el programa reformista permitió la elección de nuevos ministros y asesores del rey como Julio Alberoni o José Patiño, que le dio un aire de frescura al gobierno metropolitano y con ello al de sus espacios ultramarinos. De tal forma, se replicaron estos cambios para la elección de los virreyes, que se veían reflejados en José de Armendáriz como el candidato idóneo para el gobierno del territorio peruano.

En esta línea, el mandato del marqués de Castelfuerte enfrentó sus propios compromisos. Los dos más importantes fueron la crisis del sistema de flotas y galeones y con ello de las ferias de Portobelo, y la recaudación fiscal. Los principales planes de reforma del virrey estuvieron direccionados a superar el estancamiento fiscal de las dos primeras décadas de la centuria. Como se puede ver en los números de TePaske, los años del gobierno del marqués de Castelfuerte marcaron una recuperación gradual, que enrumbaría el posterior crecimiento de los años 1760 y 1780.

Asimismo, el virrey enfrentó una difícil relación con el gremio de mercaderes, quienes podían ser aliados o rivales en los intentos de regular el comercio directo. En esta parte, fue crucial la asociación de sus familiares y criados a los diferentes mercaderes del territorio peruano para lograr los ansiados cambios.

Para la gestión del marqués de Castelfuerte fueron cruciales los lazos comerciales que crearon sus criados. De tal manera, los lazos comerciales entre la familia del virrey y los mercaderes peruanos permitieron el beneficio para ambas partes. En el caso de los mercaderes y familiares del virrey obtenían réditos económicos, mientras que el virrey lograba ciertos avances en su programa de transformaciones. No obstante, como se ha visto en el segundo capítulo, los resultados fueron ambiguos, ya que muchos de los cambios logrados eran aprovechados por las élites para obtener beneficios. Por ejemplo, se limitó la presencia foránea en las costas del Pacífico, pero los mercaderes seguían comerciando directamente en momentos de ferias. Además, el virrey promovía castigar el contrabando, pero los que participaban de esto eran sus socios, quienes también eran los cónsules o priores del Tribunal del Consulado.

De tal forma, esta relación exhibe uno de los rasgos más importantes entre los miembros de la red de poder del virrey marqués de Castelfuerte. Los intereses económicos de los criados del virrey y de los comerciantes estaban relacionados, por ello fue vital el ciclo económico positivo en términos de recuperación fiscal. De tal manera, las ganancias

alcanzaron para todos los implicados, evitando cualquier sospecha sobre casos de corrupción o excesos políticos. Esto último punto era importante, dado que los primeros gobiernos borbónicos habían destacado por estos impases.

Asimismo, y contra los intentos de recuperar la feria de Portobelo, se observa claramente que la dinámica comercial seguía siendo la misma para el tráfico transatlántico. Como grupo aclamaban la participación en la feria de Portobelo y respaldaban la persecución de navíos de contrabando, pero como individuos aprovechaban estas situaciones para participar en el comercio directo. Entonces, no sorprende que, durante este periodo, también se especulará con los precios y la demora en la llegada a Tierra Firme.

Asimismo, se ha logrado constatar que los ingresos fiscales estuvieron en manos privadas, como se explica para el caso de Juan Domingo de Orrantia. Lo más resaltante de esta situación, es que los préstamos hechos al erario público solo podían ser validados por el virrey, por ello, resulta entendible que estos fueran confiados a uno de los principales socios del gobernante. Este es otro de los ejemplos, que puede resultar contradictorio en la política de reformas ejecutadas por el virrey, dado que los capitales particulares seguían teniendo presencia en las remesas fiscales. En este caso, el mercader obtenía a cambio influencia políticas, como su mención como cónsul del tribunal limeño y mayores ganancias en el tráfico transatlántico. No obstante, esto se comprende dentro de un contexto en el que lo mínimo enviado a España en términos de tributo era un avance frente a los catastróficos números de inicios de la centuria.

Asimismo, es necesario remarcar la fortaleza de los lazos sociales para la consolidación de la red de poder del virrey marqués de Castelfuerte. Si bien el primer acercamiento entre los miembros de la red fue por fines comerciales, estos no hubieran sido más sólidos sin nexos sociales como el paisanaje, el compadrazgo y los lazos de comunidad que compartían. Juan Domingo de Orrantia y Luis de Guendica eran oriundos del País Vasco, y fueron el núcleo central de las operaciones comerciales que incluían al hermano del virrey, sus sobrinos y a Juan Ángel de Echevarría, asesor del rey Felipe V. Asimismo, entre estos también eran familiares dado la unión de Guendica con la sobrina del virrey marqués de Castelfuerte, además del nexo de criado entre Orrantia y el mismo vicesoberano. De la misma manera, el regionalismo que unió a Manuel de Izurriaga y

José de Armendáriz fue vital para consolidar una relación de amistad y comercial que se ve en la explicación de la tesis.

Por otro lado, el uso de estos nexos sociales y comerciales, permitió al virrey la ejecución de políticas en sectores cruciales del territorio. En todas las reformas implantadas por el alter ego del rey siempre la delegó a uno de sus criados, y colocó en puestos estratégicos a miembros de su red para controlar con mayor rigor dichas zonas de interés. Un ejemplo que resalta es el de la crisis del Paraguay, en primera instancia encargada a Ignacio de Soroeta. Además, la persecución del contrabando fue delegada a Joseph de Tagle Bracho, Ángel Ventura Calderón y Zevallos, y Tomás de Brún, también comerciantes asociados a su red de poder. Por ello, los comerciantes no solo se alinearon con los intereses económicos, también sirvieron para consolidar los planes políticos del virrey, en el que evidentemente se repartían las ganancias a los participantes.

Estos vínculos comerciales y sociales permiten concluir la importancia de la fortaleza de los vínculos de los miembros de la red de poder. No solo participaron de forma directa, también como interlocks o brókeres para anexar a las élites americanas a los intereses del virrey y los propios. Es por ello, que el uso político de la red de poder por parte del virrey fue la piedra angular para el éxito de su gobierno, no solo en términos económicos personales, también porque logró remontar un gradual avance para la corona española en los territorios americanos. La influencia de su red y su agencia de poder reflejan los lazos de patronazgo que ejecutó el virrey en su favor, evitando cualquier tipo de sospecha sobre su gestión.

La red de poder del virrey marqués de Castelfuerte fue la herramienta política utilizada por el vicesoberano para consolidar sus planes políticos y el crecimiento de su fortuna personal. Su capacidad política para ejercer el patronazgo y expandir sus lazos de influencia a través de los miembros de su red consolidó la gestión del virrey, lo que se ve reflejada en el reconocimiento de su época como un ejemplo de gobernante.

Bibliografía

Fuentes primarias

Archivo General de Indias (AGI)

Casa de Contratación #5474

Archivo General de la Nación (AGN)

Protocolos notariales del siglo XVIII

- Manuel Andrade y Santos: #41 (1715-1725)
- Diego Delgado de Salazar: #214 (1726-1729)
- Francisco Escudero Sicilia: #236 (1727-1735)
- Pedro de Espino Alvarado: #271 (1725), #272 (1726), #274 (1727), #276 (1728), #278 (1729), #281 (1730), #282 (1730), #283 (1731), 284 (1731), #289 (1734), #291 (1735)
- Francisco Fernández Pagan: #447 (1725-1726)
- Gregorio González de Mendoza: #516 (1775-1778)
- Alejo Meléndez de Arce: #699 (1730-1731), #702 (1734)
- Juan Núñez de Porras: #809 (1726)
- Pedro de Ojeda: #810 (1727), #811 (1728), #812 (1729-1730), #816 (1736-1737)
- Antonio Ramírez del Castillo: #915 (1728-1728), #916 (1729-1748)
- José Torres de Campo: #1037 (1725), #1041 (1728), #1043 (1730), #1044 (1731)
- Gregorio de Urtazo: #1122 (1724-1726)

Fondo Real Hacienda Cajas Reales

- Cailloma, legajos: #149 y #150
- Pasco, legajo: #1161
- Piura, legajo: #1207

Archivo Arzobispal de Lima (AAL)

Matrimonios

- Parroquia El Sagrario: VIII (1703-1735), IX (1736-1737)

Bautizos

- Parroquia El Sagrario: X (1718-1731), XI (1731-1742)

Fuentes primarias impresas

Mendiburu, Manuel de. *Diccionario histórico-biográfico del Perú*. 2° edición. Lima: Enrique Palacios, tomo VIII, 1934.

Rezabal y Ugarte de, José. *Tratado del real derecho de las medias anatas seculares y del servicio de lanzas a que están obligados los títulos de Castilla*. Madrid, 1792.

Fuentes Secundarias

Adler Lomnitz, Larissa. 1994. "Redes informales de intercambio en sistemas formales: un modelo teórico". *Redes sociales, cultura y poder: ensayos de antropología Latinoamericana*. México: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, 135-166.

Amadori, Arrigo. 2013. *Negociando la obediencia: gestión y reforma de los virreinos americanos en tiempos del conde-duque de Olivares (1621-1643)*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

Andújar, Francisco. 2011. "Los contratos de venta de empleos en la España del Antiguo Régimen". En Andújar, Francisco y María del Mar Felices de la Fuente (eds.). *El poder del dinero: ventas de cargos y honores en el Antiguo Régimen*. Madrid: Biblioteca Nueva, 63-82.

Andrien, Kenneth. 2011. *Crisis y decadencia. El Virreinato del Perú en el siglo XVII*. Traducción Javier Flores Espinoza. Lima: BCR-IEP.

Andrien, Kenneth y Allan J. Kuethe. 2014. *The Spanish Atlantic World in the Eighteenth Century. War and the Bourbon Reforms, 1713-1796*. New York: Cambridge University Press.

Bertrand, Michel. 1989. "En torno a una problemática de la administración colonial: la real hacienda de Nueva España (1680-1770)". *Anuario de Estudios Americanos*. Número 46: 195-217.

Bertrand, Michel. 1999. "De la familia a la red de sociabilidad". *Revista mexicana de sociología*. Volumen 61. Número 2: 107-135.

Burkholder, Mark y D.S. Chandler. 1982. *Biographical dictionary of audiencia minister in the Americas, 1687-1821*. Westport, Connecticut: Greenwood Press.

Burkholder, Mark y D.S. Chandler. 1984. *De la impotencia a la autoridad: la corona española y las audiencias de América, 1687-1808*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Cañeque, Alejandro. 2004. *The king's living image: the cultura and politics of viceregal power in colonial Mexico*. New York: Routledge.

Cole, Jeffrey. 1985. *The Potosi Mita, 1573-1700: compulsory indian labor in the Andes*. Stanford: Stanford University Press.

Del Pino, Tauro. 2001a. *Enciclopedia ilustrada del Perú. Síntesis del conocimiento integral del Perú, desde sus orígenes hasta la actualidad*. 3era edición, tomo 3. Lima: Peisa.

Del Pino, Tauro. 2001b. Enciclopedia ilustrada del Perú. Síntesis del conocimiento integral del Perú, desde sus orígenes hasta la actualidad. 3era edición, tomo 4. Lima: Peisa.

Delgado Barrado, José Miguel. 1996. "Reformismo borbónico y compañías privilegiadas para el comercio americano (1700-1756)". En Guimera, Agustín (ed.). El reformismo borbónico. Madrid: Alianza Editorial, 123-143.

Delgado Ribas, Joseph. 2007. Dinámicas imperiales [1650-1786]: España, América y Europa en el cambio institucional del sistema colonial español. Barcelona: Bellatera.

Domínguez Ortiz, Antonio. 1965. "Un virreinato en venta". Mercurio peruano. Volumen 50. Número 453: 43-52.

Domínguez Ortiz, Antonio. 1988. Sociedad y estado en el siglo XVIII español. Barcelona: Editorial Ariel S.A.

Duque de Estrada y Castañeda, María Dolores y Santiago Schuler Dauvin. 2007. "La presencia del linaje Guendica y sus ramificaciones en los reinos de las Indias". Anales de la Real Academia matritense de heráldica y genealogía. Volumen X, 7-87.

Eissa-Barroso, Francisco. 2013. "The honor of the Spanish Nation: military officers, Mediterranean campaigns and American government under Felipe V". En Eissa-Barroso, Francisco y Ainara Vásquez Varela (eds.). Early Bourbon Spanish America: politics and society in Forgotten Era (1700-1759). Leiden: Boston: Brill, 39-60.

Elías, Norbert. 1982. La sociedad cortesana. México: Fondo de Cultura Económica.

Elliot, John. 1973. La España imperial, 1496-1716. Barcelona: Vicens-Vives.

Feros, Antonio. 1998. "Clientelismo y poder monárquico en la España de los siglos XVI y XVII". Relaciones. Número 73. Volumen XIX: 17-49.

Fisher, John. 2000. "El virreinato del Perú hasta mediados del siglo XVIII". En El Perú Borbónico 1750-1824. Lima: IEP, 39-62.

Flores, Ramiro. 1999. "El destino manifiesto de un mercader limeño a fines del siglo XVIII: de comerciante a consignatario. La vida y negocios de don Isidro Abarca, Conde de San Isidro". En Mazzeo, Cristina (ed.). Los comerciantes limeños a fines del siglo XVIII: capacidad y cohesión de una élite, 1750-1825. Lima: PUCP. Dirección Académica de Investigación, 89-131.

Flores, Ramiro. 2010. "Fiscalidad y gastos de gobierno en el Perú Borbónico". En Carlos Contreras (ed.). Compendio de Historia Económica del Perú, volumen III: La economía del periodo colonial tardío. Lima: BCR-IEP, 295-382.

Foucault, Michel. 1996. Las redes del poder. Buenos Aires: Editorial Almagesto.

- García, Antonio. 2007. "La reforma de la plantilla de los tribunales americanos de 1701: el primer intento reformista del siglo XVIII". En Ruiz Rivera, Julián y Ángel Sanz Tapia (coord.). *La venta de cargos y el ejercicio del poder en Indias*. León: Universidad de León, secretariado de publicaciones, 59-70.
- García Carcel, Ricardo (coord.). 2002. *Historia de España. Siglo XVIII: La España de los Borbones*. Madrid: Cátedra.
- González Casanovas, Ignacio. 2000. *Las dudas de la corona. La política de repartimientos para la minería de Potosí (1680-1732)*. Madrid: CSIC.
- González Gómez, Carmen y Manuel Basaldúa Hernández. 2007. "La formación de redes sociales en el estudio de actores y familias. Perspectivas de estudio en historia y antropología". *Redes*. Volumen 12. Número 8, junio: 1-27.
- Gordin, Jorge P. 2006. *La sustentabilidad política del clientelismo: teoría y observaciones en América Latina*. Barcelona: Fundación CIDOB.
- Herzog, Tamar. 2000. "Private organizations as global networks in Early Modern Spain and Spanish America". En Herzog, Tamar y Luis Roninger (eds.). *The collective and the public in Latin America: cultural identities and political order*. Brighton: Sussex Academic Press, 117-133.
- Imízcoz, José María. 1996. "Comunidad, red social y élites. Un análisis de la vertebración social en el Antiguo Régimen". En Imízcoz, José María (dir.). *Élites, poder y red social. Las élites del País Vasco y Navarra en la Edad Moderna (estado de la cuestión y perspectivas)*. Bilbao: Universidad del País Vasco, 13-50.
- Jobert, Bruno. 1983. *Clientelismo, patronazgo y participación popular: Documento de un trabajo para un subdebate global*. Ginebra: UNRISD
- Kamen, Henry. 2000. *Felipe V: El rey que reino dos veces*. Madrid: Temas de hoy.
- Klein, Herbert. 1998. *The American finances of the Spanish empire: royal income and expenditures in colonial Mexico, Peru, and Bolivia, 1680-1809*. Albuquerque: University of New Mexico.
- Klein, Herbert y John J. TePaske. 1982. *The royal treasuries of the Spanish Empire in America*. 3 volúmenes. Durham: Duke University Press.
- Kuethe, Allan J. 1999. "Traslado del Consulado de Sevilla a Cádiz: nuevas perspectivas". En Kuethe, Allan J. y Enriqueta Vila Vilar (eds.). *Relaciones de poder y comercio colonial*. Sevilla: Texas Tech University, 67-82.
- Latasa, Pilar. 2003. *Negociar en red: familia, amistad y paisanaje. El Virrey Superunda y sus agentes en Lima y Cádiz (1745-1761)*. *Anuario de Estudios americanos*. Número 60. Volumen 2: 463-492.

- Lohmann Villena, Guillermo. 1974. Los ministros de la audiencia de Lima en el reinado de los Borbones (1700-1821). Sevilla: Escuela de estudios hispano-americanos de Sevilla.
- Lohmann Villena, Guillermo. 1983. Los regidores perpetuos del cabildo de Lima (1538-1821). Tomo 1. Sevilla: Excma. Diputación Provincial de Sevilla.
- Lohmann Villena, Guillermo. 1989. “Los comerciantes vascos”. En Chapa Imaz, Álvaro, Ronald Escobedo Mansilla y Ana María Rivera Medina (eds.). Los vascos y América: actas de las jornadas. Madrid: Fundación Banco de Vizcaya, 53-107.
- Lohmann Villena, Guillermo. 1990. “La ilustre hermandad de Nuestra Señora de Aránzazu de Lima”. En Arana Pérez, Ignacio (coord.). Los vascos y América: ideas, hechos, hombres. Madrid: Espasa-Calpe-Argantonio, 203-213.
- Lohmann Villena, Guillermo. 1993. Los americanos en las órdenes nobiliarias. Segunda edición. Tomo 1. Madrid: CSIC.
- Lohmann Villena, Guillermo. 2001. El corregidor de indios en el Perú bajo los Austrias. Segunda edición. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Lynch, John. 1991. El siglo XVIII. Barcelona: Crítica.
- Malamud, Carlos Daniel. 1986. Cádiz y Saint Malo en el comercio colonial peruano (1698-1725). Cádiz: Diputación Provincial de Cádiz.
- Mazzeo, Cristina. 1994. El comercio libre en el Perú: las estrategias de un comerciante criollo: José Antonio de Lavalle y Cortés, Conde del Premio Real (1777-1815). Lima: PUCP.
- Mazzeo, Cristina. 2010. “El comercio colonial a lo largo del siglo XVIII y su transformación frente a las coyunturas de cambio”. En Contreras, Carlos (ed.). Compendio de Historia Económica del Perú, volumen III: La economía del periodo colonial tardío. Lima: BCR-IEP, 223-294.
- Maya, Isidro, José Luis Molina y Laura Teves. 2004. “El análisis de redes en Iberoamérica: una agenda de investigación”. Redes. Volumen 6. Número 1, junio-julio: 1-15.
- Moreno Cebrián, Alfredo. 2000. El Virreinato del Marqués de Castelfuerte 1724-1736: el primer intento borbónico por reformar el Perú. Madrid: Catriel.
- Moreno Cebrián, Alfredo. 2004. “Acumulación y blanqueo de capitales del marqués de Castelfuerte (1723-1763)”. En El premio de ser virrey. Los intereses públicos y privados del gobierno virreinal en el Perú de Felipe V. Madrid: CSIC, 151-277.
- Moreno Cebrián, Alfredo. 2005. “Una aproximación a la corrupción política virreinal: la confusión entre lo público y lo privado en el Perú de Felipe V”. Histórica. Volumen 29. Número 1: 69-105.

- Moutoukias, Zacarias. 2000. "Networks, coalitions and unstable relationships: Buenos Aires on the eve of Independence". En Herzog, Tamar y Luis Roninger (eds.). *The collective and the public in Latin America: cultural identities and political order*. Brighton: Sussex Academic Press, 136-157.
- O'Phelan, Scarlett. 2012. *Un siglo de rebeliones anticoloniales: Perú y Bolivia, 1700-1783*. Segunda edición. Lima: IFEA-IEP.
- Parry, John. 1970. *El imperio español de ultramar*. Madrid: Aguilar.
- Pearce, Adrien. 1999. "Huancavelica 1700-1759: Administrative Reform of the mercury industry in early Bourbon Peru". *Hispanic American Historical Review*. Volumen 79. Número 4: 669-702.
- Pearce, Adrien. 2001. "The Peruvian population census of 1725-1740". *Latin American Research Review*. Volumen 36. Número 3: 69-102.
- Pearce, Adrien. 2014. *The origins of Bourbon reform in Spanish South America, 1700-1763*. New York: Palgrave Macmillan.
- Phelan, John Leddy. 1960. "Authority and flexibility in the Spanish Imperial Bureaucracy". *Administrative Science Quarterly*. Volumen 5. Número 1, junio: 47-65.
- Rosenmüller, Christoph. 2006. "Friends, followers, countrymen: Viceregal patronage in mid-eighteenth century New Spain". *Estudios de Historia Novohispana*. Número 34, enero-junio: 47-72.
- Rosenmüller, Christoph. 2008. *Patrons, partisans and palace intrigues. The court society of colonial Mexico, 1702-1710*. Calgary: University of Calgary Press.
- Rosenmüller, Christoph. 2009. "The power of transatlantic ties: a game theoretical analysis of viceregal social networks in colonial Mexico, 1700-1755". *Latin American Research Review*. Volumen 44. Número 2: 7-36.
- Sala i Vila, Nuria. "Una corona bien vale un virreinato: el marqués de Casteldosrius, primer virrey borbónico del Perú (1707-1710)". En *El premio de ser el virrey: Los intereses públicos y privados del gobierno virreinal en el Perú de Felipe V*. Madrid: CSIC, 17-150.
- Sanz Tapia, Ángel. 2009. *¿Corrupción o necesidad? La venta de cargos de gobierno americanos bajo Carlos II (1674-1700)*. Madrid: CSIC.
- Storrs, Christopher. 2013. "Felipe V: Caesura or continuity". En Eissa-Barroso, Francisco y Ainara Vázquez Varela (eds.). *Early Bourbon Spanish America: politics and society in Forgotten Era (1700-1759)*. Leiden: Boston: Brill, 9-21.
- Suárez Espinosa, Margarita. 1995. *Comercio y fraude en el Perú colonial: las estrategias mercantiles de un banquero*. Lima: IEP-BCRP. Fondo Editorial.

Suárez Espinosa, Margarita. 2001. *Desafíos Transatlánticos: mercaderes, banqueros y el estado en el Perú virreinal, 1600-1700*. Lima: PUCP-IRA-IFEA-IEP.

Suárez Espinosa, Margarita. 2015. "Política imperial, presión fiscal y crisis política en el virreinato del Perú durante el gobierno del virrey conde de Castellar, 1674-1678". *Histórica*. Volumen 39. Número 2: 51-87.

Suárez Espinosa, Margarita. 2016. "Metales preciosos, moneda y comercio. La participación del Perú en el mundo ultramarino, siglo XVI-XVIII". En Contreras, Carlos (ed.). *Historia de la moneda en el Perú*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú-IEP, 155-197.

Suárez Espinosa, Margarita. 2017. "Beneméritos, criados y allegados durante el gobierno del virrey conde de Castellar: ¿el fin de la administración de los parientes?". En Suárez Espinosa, Margarita (ed.). *Parientes, criados y allegados: los vínculos personales en el mundo virreinal peruano*. Lima: PUCP-IRA, 69-95.

Tandeter, Enrique. 1992. *Coacción y mercado. La minería de la plata en Potosí colonial, 1692-1826*. Cusco: Centro de estudios regionales andinos Bartolomé de Las Casas.

Tandeter, Enrique y Nathan Wachtel. 1983. *Precios y producción agraria. Potosí y Charcas en el siglo XVIII*. Buenos Aires: CEDES.

TePaske, John J. 2010. *A new world of gold and silver*. Editado por Kendall Brown. Leiden-Boston: Brill.

Thompson, I.A.A. 1981. *Guerra y decadencia: gobierno y administración en la España de los Austrias, 1560-1620*. Barcelona: Crítica.

Thompson, I.A.A. 1999. "El contexto institucional de la aparición del ministro-favorito". En Brockliss, Laurence y John Elliot (dir.) *El mundo de los válidos*. Madrid: Taurus, 25-37.

Tomas y Valiente, Francisco. 1972. *La venta de oficios en indias (1492-1606)*. Madrid: Instituto de estudios administrativos.

Torres, Eduardo. 2006. *Corte de virreyes: el entorno del poder en el Perú del siglo XVII*. Lima: Fondo Editorial PUCP.

Turiso, Jesús. 2002. *Comerciantes españoles en la Lima Borbónica. Anatomía de una élite de poder, 1701-1761*. Valladolid: Universidad de Valladolid-PUCP.

Vargas Ugarte, Rubén. 1971. *Historia general del Perú*. 2º edición. Volumen 4. Lima: Mila Batres.

Walker, Geoffrey. 1979. *Política española y comercio colonial, 1700-1789*. Barcelona: Ariel.